



ЕВРОПЕЙСКА
КОМИСИЯ

Брюксел, 31.1.2013 г.
COM(2013) 37 final

ЗЕЛЕНА КНИГА

ОТНОСНО НЕЛОЯЛНИТЕ ТЪРГОВСКИ ПРАКТИКИ ПО ВЕРИГАТА ЗА ДОСТАВКИ НА ХРАНИТЕЛНИ И НЕХРАНИТЕЛНИ СТОКИ МЕЖДУ СТОПАНСКИ СУБЕКТИ В ЕВРОПА

(текст от значение за ЕИП)

Съдържание

1.	ВЪВЕДЕНИЕ.....	3
2.	ОПРЕДЕЛЕНИЕ НА НЕЛОЯЛНИ ТЪРГОВСКИ ПРАКТИКИ.....	6
2.1.	Понятието „нелоялни търговски практики”	6
2.2.	Примери за нелоялни търговски практики.....	8
2.3.	Потенциалните последици от нелоялните търговски практики.....	9
3.	ПРАВНИ УРЕДБИ В ОБЛАСТТА НА НЕЛОЯЛНИТЕ ТЪРГОВСКИ ПРАКТИКИ	11
3.1.	Разпокъсани правни уредби на национално равнище	11
3.2.	Защита срещу нелоялни търговски практики на ниво ЕС	14
4.	ПРАВОПРИЛАГАНЕ НА НОРМИТЕ СРЕЩУ НЕЛОЯЛНИТЕ ТЪРГОВСКИ ПРАКТИКИ	17
4.1.	Механизми за правоприлагане на национално равнище.....	17
4.2.	Механизми за правоприлагане на равнище ЕС.....	19
5.	ВИДОВЕ НЕЛОЯЛНИ ТЪРГОВСКИ ПРАКТИКИ	20
5.1.	Двусмислени договорни условия	20
5.2.	Липса на писмени договори	21
5.3.	Изменения на договора със задна дата	21
5.4.	Нелоялно прехвърляне на търговски риск	21
5.5.	Непочтено използване на информация	22
5.6.	Нелоялно прекратяване на търговски отношения	22
5.7.	Териториални ограничения на доставките	23
5.8.	Общи характеристики на НТП.....	24
6.	ОБЩИ БЕЛЕЖКИ.....	26
7.	Следващи стъпки.....	26

1. ВЪВЕДЕНИЕ

Веригата на доставки между стопански субекти (B2B) е важен елемент на европейската икономика. Чрез нея продуктите и услугите достигат от доставчиците до потребителите, като тя има пряко въздействие върху икономическия растеж и заетостта. Услугите на дребно представляват 4,3 % от БВП на ЕС, като в този сектор са заети 18,7 млн. (или 8,3 %) лица в ЕС и работят 17 % от МСП¹. Те способстват за това стоките и услугите от други икономически сектори, като например селско стопанство, промишленост, логистика и информационно технологични услуги, да бъдат доставени на потребителите.

В настоящата зелена книга се разглежда веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти — веригата от сделки между предприятия или между предприятия и държавни органи, която води до доставката на стоки, предназначени главно за личното и домашно потребление или използване от широката общественост. Веригата на доставки се състои от редица участници (производители/преработватели/дистрибутори), които влияят върху крайната цена, заплащана от потребителя. Това влияние е различно в хранителния и нехранителния подсектор. Добре функциониращата верига за доставки на хранителни и нехранителни стоки между икономическите оператори е от ключово значение, за да могат тези сектори да достигнат максималния си икономически потенциал.

През последните две десетилетия веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти се промени значително поради икономически, социални и демографски причини. В резултат на засилената концентрация и вертикална интеграция в целия ЕС настъпиха структурни промени във веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти. Появиха се различни международни съюзи на купувачите на дребно, чиято цел е постигане на икономии от мащаба в сферата на доставките чрез по-голяма покупателна сила. Все по-масовото използване на собствени марки на търговците на дребно превърна някои търговци в преки конкуренти на собствените им доставчици. Малък брой относително силни участници във веригата на доставки изглеждат упражняват силно влияние при договарянето.

Тези фактори може в някои случаи да доведат до нелоялни търговски практики (НТП) в отношенията по веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти. НТП са практики, които се в грубо противоречие с доброто търговско поведение и са в разрез с принципите на добросъвестност и почтеност при извършване на сделки. Обикновено НТП се налагат от по-силната страна на по-слабата при наличието на дисбаланс, срещат се от двете страни на отношението между стопанските субекти и на всеки етап от веригата за доставки.

На равнище ЕС НТП бяха обсъдени за пръв път в хранителният сектор на ЕС през 2009 г., когато потребителските цени се покачиха на фона на рязък скок в цените на

¹ Евростат, 2010 г.

селскостопанската продукция. Беше отчетено, че липсата на прозрачност на пазара, неравнопоставените условия при договарянето и нарушаващите конкуренцията практики са довели до изкривяване на пазара, което може да повлияе отрицателно на конкурентоспособността на цялата верига на доставката на хранителни стоки. Поради това възникна необходимостта от анализ на функционирането на тази верига. Комисията беше на мнение, че потребителите не получават достатъчно добро продуктово разнообразие и изгодни цени и че посредниците/преработвателите/търговците на дребно свиват до минимум маржа на земеделските производители². В действителност функционирането на веригата за доставката на хранителни стоки се отразява на ежедневието на гражданите на ЕС, имайки предвид, че домакинствата отделят приблизително 14 % от разходите си за хранителни продукти³, както и на работата на икономическите сектори като селското стопанство, хранително-вкусовата промишленост и търговията на дребно. Освен това реалните цени на храните се увеличиха с над 3 % само през 2008 г.⁴, което доведе до спад на покупателната способност и доверието на потребителите и се превърна в една от основните причини за ценовата инфлация като цяло. В отговор на това през 2010 г. в рамките на Форума на високо равнище за по-добре функционираща верига на предлагането на храни беше създадена експертна група по договорните практики между стопанските субекти, чиято задача беше да предложи решение на този въпрос. През 2011 г. експертната група представи набор от принципи и примери за почтени и нелоялни практики във вертикалните отношения в рамките на веригата на доставка на храни, подписан от единадесет организации, представляващи различни интереси в европейската верига на доставка на храни⁵. През 2012 г. групата изработи механизъм за осигуряване на тяхното спазване. Въпреки общите усилия предложената рамка не успя да набележи ефективни коригиращи мерки, които да се налагат при неспазване на установените принципи, и не спечели подкрепата на представители на цялата верига на доставки по време на третата среща на форума на високо равнище на 5 декември 2012 г. Прѐ ãñà това осем от единадесетте организации обявиха намерението си да въведат на доброволна основа принципите на почтената практика в началото на 2013 г.⁶. В същото време продължава съвместната работа на всички заинтересовани страни за намиране на компромисно решение чрез този специфичен за сектора подход. Комисията призовава всички заинтересовани страни да постигнат съгласие в следващите месеци. Освен това тя продължи мандата на форума на високо равнище до 31 декември 2014 г.⁷ и ще продължи да наблюдава конкретното развитие на веригата на доставки на хранителни стоки, за да следи постигнатото до момента.

Наред с това Комисията ще започне работа по оценка на въздействието на различните варианти за отстраняване на НТП. Като част от оценката на въздействието ще се

² По-добре функционираща верига на предлагането на храни в Европа — COM(2009) 591, 28 октомври 2009 г.

³ Евростат, 2012 г.

⁴ Пак там.

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

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

⁷ Решение на Комисията от 19 декември 2012 г. за изменение на Решението от 30 юли 2010 г. във връзка с неговата приложимост и състава на Форума на високо равнище за подобряване на функционирането на веригата на предлагането на храни (2012/C 396/06), ОВ С 396, 21.12.2012 г., стр. 17

разгледа до каква степен въпросът може да бъде разрешен на национално равнище или е необходимо действие на равнището на ЕС. Този подход ще отчете постиженията от работата на форума на високо равнище, като същевременно ще вземе под внимание всички възможни решения, вариращи от самоконтрол до законодателни мерки. Въз основа на това през втората половина на 2013 г. Комисията ще предложи подходящи бъдещи действия.

НТП са били предмет на редица проучвания и разследвания в различни държави членки⁸. В неотдавнашен доклад на Европейската мрежа по конкуренция (ЕМК) се потвърждава, че голям брой национални органи за защита на конкуренцията определят наличието на НТП⁹ като проблем в сектора на храните.

В по-общ план обаче се твърди, че НТП могат да възникнат не само в сектора на храните, но и в други сектори. Настоящата зелена книга ще помогне да се събере информация за това явление, което може да се дължи на редица фактори. На първо място, трансформацията на сектора за продажба на дребно на хранителни и нехранителни стоки към „смесен“ формат, при който по-голямата част от търговците на дребно доставят редица храни, домакински вещи и други продукти, използвайки еднакъв процес на управление и при едни и същи срокове и условия. Второ, фактът, че някои от най-големите производители произвеждат храни, както и други видове продукти, като перилни и почистващи препарати и козметични продукти и т.н., съчетано със значението на някои марки, може също да влияе на отношенията доставчик/търговец на дребно. Такива практики бяха установени в редица сектори, като например мебели или текстил¹⁰. В доклад относно търговските отношения в сектора на облеклата на ЕС за 2007 г. бяха установени девет практики, смятани за нелоялни, между производителите и търговците. Това включва, *inter alia*: автоматично прехвърляне на възникващите за търговците на дребно промоционални разходи, отмяна на извършено плащане, забавени плащания, връщане на нереализирана продукция, внезапно прекратяване на договори за доставка и използване на новаторски идеи, представени в моестрите¹¹.

В доклада на Комисията за наблюдение на пазара¹² за търговия на дребно беше отбелязано наличието на НТП в различни сектори от търговията на дребно. Европейският парламент също призна необходимостта работата да не се ограничава само до сектора на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост и прикани Комисията да

⁸ В това число България, Чешката република, Финландия, Франция, Германия, Ирландия, Италия, Литва, Полша, Португалия, Румъния, Словения, Испания и Обединеното кралство.

⁹ ECN Report on competition law enforcement and market monitoring activities by European competition authorities in the food sector, (Доклад на ЕМК относно дейностите на европейските органи за защита на конкуренцията във връзка с прилагането на законите за защита на конкуренцията и наблюдението на пазара в сектора на храните) май 2012 г., стр. 116—120

¹⁰ Business relations in the EU clothing chain: from industry to retail and distribution. (Бизнес отношения в рамките на веригата за облекла в рамките на ЕС: от производството до търговията на дребно и дистрибуцията) Bocconi University. ESSEC Business School. Baker & McKenzie. 2007 г., стр. 124.

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

¹² Наблюдение на пазара за търговия и дистрибуция „Към по-ефективен и справедлив вътрешен пазар за търговия и дистрибуция до 2020 г.“, COM (2010) 355, 5 юли 2010 г.)

предприеме действия в тази връзка¹³. В Акта за единния пазар I¹⁴ Комисията изрази намерението си да подеме инициатива за борба с НТП в икономическите отношения. Освен това при няколко проведени наскоро консултации с бизнеса беше потвърдено наличието на такива практики¹⁵.

НТП може да окажат неблагоприятно влияние върху икономиката на ЕС и по-специално върху веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти. Такива практики могат да засегнат способността на предприятията, включително на МСП, за инвестиции и иновации. Освен това липсата на съгласувани национални правила в тази област може да се явява допълнителна пречка за трансграничното снабдяване и дистрибуция в рамките на единния пазар.

Настоящата зелена книга съдържа предварителна оценка и търси допълнителни доказателства и мнения относно евентуални проблеми, произтичащи от НТП по веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти и свързани с въпроса за ефективното прилагане на съществуващите национални правила за борба с НТП, както и относно последствията от тях за единния пазар. Целта на зелената книга е този анализ да бъде представен за обсъждане от заинтересованите страни, да се събере информация и при необходимост да се набележат евентуални мерки за решаване на този проблем.

Подобряването на функционирането на веригата на доставки ще способства за по-голяма икономическа интеграция и преодоляването на значителни слабости на единния пазар, предизвикани от НТП и разпокъсаността на националните правила за борба с тези практики. Това би допринесло за постигане на по-общата цел на ЕС да се превърне в интелигентна, по-устойчива и по-приобщаваща икономика до 2020 г.

2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ НА НЕЛОЯЛНИ ТЪРГОВСКИ ПРАКТИКИ

2.1. Понятието „нелоялни търговски практики“

Свободата на договаряне е крайъгълният камък на всяка връзка между стопански субекти в условията на пазарна икономика и страните трябва да могат изготвят договори, които отговарят най-добре на техните нужди. Това се отнася особено за НТП на етапа преди преговорите по договорните условия, които впоследствие се отразяват в окончателните договорни условия. С цел да извлекат взаимна полза от тази свобода на договаряне страните трябва да могат действително да договорят условията. В някои случаи обаче, когато една от договарящите се страни е в по-силна позиция при

¹³ Резолюция на Европейския парламент относно по-ефективен и справедлив пазар, (2010/2109(INI)), 5 юли 2011 г.

¹⁴ Акт за единния пазар. Дванадесет лоста за насърчаване на растежа и укрепване на доверието „Заедно за нов тип икономически растеж, COM (2011) 206, 13 Април 2011 г.)

¹⁵ Проучване на държавите членки относно НТП; Доклад на ЕМК относно дейностите на европейските органи за защита на конкуренцията във връзка с прилагането на законите за защита на конкуренцията и наблюдението на пазара в сектора на храните, май 2012 г., стр. 117); Европейска група за допитвания до бизнеса; консултация по Директива 2006/114/ЕО относно подвеждащата и сравнителната реклама и относно нелоялните търговски практики, оказващи влияние върху бизнеса.

воденето на преговори, тя може едностранно да наложи условия на по-слабата страна, като по този начин изцяло диктува отношенията с партньора единствено в полза на собствените си икономически интереси. По-специално договарящата страна може да наложи силно неравнопоставени условия и поради по-силната си позиция да откаже да ги договаря поотделно. В такива случаи по-слабата страна може да не е в състояние да отхвърли тези едностранно наложени неблагоприятни условия от страх да не загуби договора или да не фалира. Такива неравностойни преговорни позиции може да се дължат на различни фактори, напр. значителни разлики в относителния размер/оборот на страните, икономическа зависимост или значителни „невъзстановими“ разходи, вече направени от една от страните (например високите първоначални инвестиции).

Обикновено НТП се налагат от по-силната страна на по-слабата при наличието на дисбаланс, когато последната често не е в състояние да прекрати нелоялните отношения и да избере друг бизнес партньор поради свързани с такава промяна разходи или липсата друг контрагент. Важно е да се отбележи, че дисбалансът може да се дължи на всяка една от страните в отношенията между стопанските субекти: както търговците на дребно, така и доставчиците могат да бъдат жертва на НТП, като те могат да настъпят на всеки етап от веригата за доставки на дребно между стопански субекти. Такива ситуации могат да възникнат например за земеделски производители, които често имат ограничен избор на стопански партньори за развитието на тяхното производство и които, поради присъщите на много стоки характеристики може да не са в състояние да съхраняват производството си за по-дълъг период от време, за да получат по-добри условия от купувача.

Такива практики включват неспазване на изискването за предоставяне на достатъчно информация относно договорните условия, изискването на плащания за стоки или услуги, които нямат стойност за контрагента, едностранни или промени със задна дата на договорните условия, както и плащания за фиктивни услуги, възпрепятстване на контрагента да набави стоките от други държави членки, което води до териториално разделяне на единния пазар.

НТП могат да възникнат на всеки етап от отношенията между стопанските субекти. Те могат да бъдат използвани при преговорите за сключване на договор, могат да бъдат част от самия договор или може да бъдат въведени в следдоговорния етап (напр. при промени със задна дата).

След сключването на договора НТП може да се състои просто в изпълнението на неравноправни условия. Дори когато условията по договор изглеждат приемливи и за двете страни, могат да възникнат потенциални проблеми. Като цяло договорите не обхващат всички аспекти на поведението на страните на етапа на изпълнение на договора или са толкова сложни, че страните не разбират напълно тяхното значение на практика. Освен това страните може да не са еднакво добре информирани за сделката, което може да доведе до нелоялно поведение на по-силната страна към по-слабия контрагент. В тази връзка МСП като цяло са в по-неизгодна позиция в сравнение с по-големите стопански субекти, тъй като те може да не разполагат с необходимите експертни знания за да оценят всички произтичащи от договора последствия.

В оптимално функциониращ пазар липсата на доверие между страните ще доведе до смяна на бизнес партньора. Свързаните с това високи разходи или липсата въобще на

такава възможност се превръща по-конкретно в благоприятна позиция при водене на преговори, която може да насърчи по-силната страна да действа нелоялно.

Невъзможността да се премине към друг бизнес партньор и да се прекратят съществуващите отношения е ключов фактор за развитието на НТП. Освен това по-слабата страна често се опасява, че в случай на жалба от нейна страна търговските отношения може да бъдат прекратени. Поради фактора „страх“ такива жалби са значително по-малко вероятни и това е един от най-важните въпроси, които трябва да бъдат разгледани при оценката на целесъобразността на правоприлагащия механизъм. Например изглежда, че 87 % от доставчиците не предприемат никакви действия освен разговори с клиента. Почти две трети (65 %) от тях не предприемат действия поради опасения от ответни мерки, а 50 % поради съмнения относно ефективността на публичните средства за правна защита¹⁶. Наскоро почти всички доставчици и производители, поканен да се явят пред ирландската парламентарна комисия по отношенията между доставчици и търговци на дребно на ирландския пазар за хранителни стоки, за да обсъдят своите връзки с търговци на дребно, отхвърлиха поканата¹⁷. С цел да получи съответната информация комисията реши да премине към преки контакти при зачитане на принципа на поверителността.

Въпроси:

- 1) *Съгласни ли сте с горепосоченото определение на НТП?*
- 2) *Понятието НТП познато ли е във Вашата държава? Моля, обяснете.*
- 3) *Според Вас трябва ли понятието НТП бъде ограничено до преговорите по договорните условия или трябва да включва етапа преди и/или след договарянето?*
- 4) *На какъв етап от веригата на доставки на дребно между стопански субекти може да настъпят НТП?*
- 5) *Какво мислите за понятието „факторът „страх“? Споделете ли направената по-горе оценка по този въпрос? Моля, обяснете.*

2.2. Примери за нелоялни търговски практики

НТП са били предмет на редица проучвания и разследвания, чийто основен акцент често беше върху хранително-вкусовата промишленост.

¹⁶ Dedicated Research, AIM-CIAA Survey on Unfair Commercial Practices in Europe (Проучване на AIM-CIAA относно нелоялните търговски практики в Европа“), март 2011 г., на разположение на адрес: <http://www.dlf.no/filestore/CIAAIMSurveyonUCP-Europe.pdf>

¹⁷ Парламентарен доклад относно отношенията доставчик/търговец на дребно на ирландския пазар за хранителни стоки, Комисия за предприятията, търговията и заетостта, март 2010 г., стр. 19.

Извършеното през 2008 г. от Комисията за защита на конкуренцията за Обединеното кралство разследване на доставката на хранителни стоки в Обединеното кралство¹⁸ установи 52 практики, 26 от които могат „да доведат до несигурност за доставчиците по отношение на техните приходи или разходи в резултат на прехвърляне на прекомерни рискове или неочаквани разходи на доставчиците.” Тези практики включваха корекции на цените със задна дата, финансиране със задна дата на промоции или други практики, които ефективно са довели до промяна със задна дата на предварително договорен режим на снабдяване.

Доклад на испанския орган по конкуренция относно отношенията между доставчици и търговци на дребно в сектора на храните¹⁹ установи 18 практики между производителите и търговците на дребно и ги разделя в три категории: i) търговски плащания (напр. такси за предлагане и представяне на продукти); ii) вноски за спомагателни дейности, извършвани от търговеца на дребно (напр. такси за промоции); iii) нетипични плащания (напр. тези, които според производителите попадат под отговорността на продавача).

В доклада на ирландската парламентарна комисия се обръща внимание на твърденията, че някои търговци на дребно извършват „сериозно нарушение“, упражняват „тормоз и заплахи“ и дори „незаконни практики“ срещу доставчиците и се казва, че търговци на дребно подлагат много доставчици на практики, които включват неоснователни искания за финансови „вноски“, ако откажат да спазват изискванията на търговците на дребно²⁰.

2.3. Потенциалните последици от нелоялните търговски практики

Налагането на НТП по веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти може да засегне предприятията, което от своя страна може да има вредно въздействие върху цялата икономика.

Въздействието на НТП върху веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти е трудно да се измери в количествено отношение, главно поради спецификата на проблема, но също и поради трудностите при измерването. Предполага се обаче, че потенциалното вредно въздействие на НТП в краткосрочен и дългосрочен план може да включва въздействие върху инвестициите и иновациите²¹. Наскоро Комисията започна проучване относно развитието на избора и иновациите в търговията на дребно с хранителни продукти с цел да измери количествено дали те са се променили през последните години след модернизацията и концентрацията, настъпили в сектора за търговия на дребно в Европейския съюз.

¹⁸ Competition Commission, Final Report of the supply of groceries in the UK market investigation, 30 April 2008 (Комисия за защита на конкуренцията, окончателен доклад относно пазарното разследване на доставката на хранителни стоки в Обединеното кралство, 30 април 2008 г.)

¹⁹ Национална комисия по конкуренцията, Доклад за отношенията между доставчици и търговци на дребно в хранително-вкусовия сектор, октомври 2011 г.

²⁰ Вж. бележка под линия 15 по-горе.

²¹ Това е в съответствие със заключенията на проучването на Dedicated Research относно настроенията на доставчиците, което показва, че НТП се отразяват отрицателно върху разходите, продажбите и иновациите (съответно 83 %, 77 % и 40 % от запитаните). Вж. бележка под линия 15 по-горе.

В работния документ на службите на Комисията, който придружава Доклада за наблюдението на пазара на дребно, се посочва като пример НТП в сектора на млякото във Франция, където според *Observatoire des prix et des marges* (*Обсерваторията на цените и печалбите*), управлявана от *FranceAgrimer*, делът на цената на производителите (не маржа) в крайната потребителска цена на уперизирано мляко е спаднал от 32,2 % на 25,9% в периода 2005—2009 г., което безспорно намалява способността на производителите да инвестират. Освен това в документа „Анализ на изменението на цените по веригата на доставки на хранителни стоки в ЕС“, придружаващ съобщението на Комисията „Подобряване на функционирането на веригата за доставки на хранителни стоки в Европа“²², за периода 2007 — 2009 г. е установено доста малко и асиметрично изменение на цените от земеделските производители до потребителите в анализирания пазари (напр. свинско месо и млечни), което може да се дължи отчасти на евентуални неравновесия при договарянето на сделките и/или от антиконкурентни практики във веригата за доставка на хранителни стоки.

Много НТП могат да бъдат свързани със заплащането, което е пряко свързано с начина, по който са структурирани цените между доставчиците, посредниците и търговците на дребно. Например съгласно неотдавнашно проучване на финландския орган по въпросите на конкуренцията относно ежедневната търговия на потребителски стоки 90 % от отговорилите предприятия са платили така наречените „рекламни отстъпки“ без да са ясни конкретните ползи от това. Понякога тези плащания са предпоставка за сключване на сделката без извършването на „реална“ насрещна услуга²³.

НТП могат да се отразят неблагоприятно на инвестициите и иновациите поради пониските приходи и несигурността. Налагането със задна дата на неравноправни клаузи може да доведе по-специално до несигурност по отношение на бизнес планирането и до намаляване на инвестициите. Изчисляването на възвръщаемостта на инвестицията включва оценка на потенциалните рискове. Промени със задна дата или „неправомерно“ използване на информация може да намали възможностите на предприятията да инвестират, да извършват иновации, да разширяват капацитета си или да разработват нови продуктови линии. Такъв е случаят, когато непродадени стоки, върнати на доставчиците, не се заплащат, дори ако договорните споразумения предвиждат обратното (например, сезонни домакински продукти или продукти с ограничен срок на годност). Това води до ненужни разходи за доставчици, може да породии несигурност и да повлияе на инвестициите. Евентуалното отрицателно въздействие на НТП се отразява на всички участници по веригата на доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти, но може да доведе до несъразмерни последици за малките и средните предприятия, които често не разполагат със експертни познания относно сложни договори, имат по-високи разходи за преминаване към друг доставчик и по-малко търговски партньори, по-малко склонни са да използват официалните правоприлагащи механизми и са по-слаби да отстояват позициите си пред силни търговски партньори.

Наред с това се смята, че НТП може да има отрицателно въздействие върху трансграничната търговия и да пречи на доброто функциониране на единния пазар.

²² SEC(2009) 1450.

²³ Kilpailuviraston Päivittäistavara kauppa koskeva selvityksiä I/2012, стр. 119.

Например доставчиците може да не желаят да работят с чуждестранни търговци на дребно от страх да не станат жертви на НТП в условията на непозната националната правна уредба. Това, разбира се, не е единственото препятствие: договарянето между трансгранични партньори в рамките на веригата за доставки на ЕС е различно за всяка държава членка, в зависимост от наличието на големи вертикално интегрирани търговци на дребно, дела на онлайн търговците, подсектора на търговията на дребно и ролята на търговците на едро²⁴. Независимо от тези фактори обаче НТП може да затруднят развитието на трансграничните отношения, главно поради факта, че в трансгранична среда е трудно да се наложат правилата за борба с тези практики.

Въпроси:

- 6) *Изхождайки от Вашия опит, до каква степен и колко често в се наблюдават НТП в сектора на храните ? На кой етап от търговските отношения настъпват те и по какъв начин се проявяват?*
- 7) *Съществуват ли НТП в сектора на продажбата на дребно на нехранителни стоки? Моля, посочете конкретни примери.*
- 8) *НТП оказват ли неблагоприятно въздействие по-специално по отношение на способността на Вашето предприятие за инвестиции и иновации? Моля, посочете конкретни примери и количествени данни, доколкото това е възможно.*
- 9) *НТП засягат ли потребителите (напр. чрез цените, изборът на продукти или иновациите)? Моля, посочете конкретни примери и количествени данни, доколкото това е възможно.*
- 10) *НТП оказват ли въздействие върху трансграничната търговия в ЕС? НТП водят ли до разпокъсаност на единния пазар? Ако отговорът е „да“, моля, обяснете до каква степен НТП влияе на способността на Вашето предприятие да търгува зад граница.*

3. ПРАВНИ УРЕДБИ В ОБЛАСТТА НА НЕЛОЯЛНИТЕ ТЪРГОВСКИ ПРАКТИКИ

3.1. Разпокъсани правни уредби на национално равнище

През годините публичните власти все по-често определят нелоялните практики в отношенията между доставчиците и купувачите като важен политически въпрос. В резултат на това много държави членки са предприели действия за разрешаване на въпроса, но всяка страна прилага свой подход за решаване на проблема. Това доведе до

²⁴ See "The functioning of the food supply chain and its effect on food prices in the European Union", *European Economy*, Occasional Papers 47, май 2009 г.

висока степен на различия по отношение на степента, естеството и правната форма на предоставяната на национално равнище защита срещу НТП.

Отправна точка често е анализът, извършен от националните органи за защита на конкуренцията, с цел да се оцени състоянието на конкуренцията в сектора на търговията на дребно и на ролята на търговските практики в отношенията между търговците на дребно и доставчиците²⁵.

Връзка на законодателството в областта на конкуренцията и законодателствата в областта на нелоялните търговски практики

В тази връзка трябва да се прави разграничение между законодателството в областта на конкуренцията и закони, насочени към предотвратяване на нелоялните практики. Основните цели на нормите в областта на нелоялните търговски практики се различават от правото в областта на защита на конкуренцията, тъй като те регулират договорни отношения между предприятията, като определят условията, които например доставчиците трябва да предложат на дистрибуторите, независимо от действителния или предполагаемия ефект върху конкуренцията на пазара. По-специално това се отнася до законодателство, с което на предприятията се забранява да налагат на своите търговски партньори, да получават или да се опитват да получат от тях търговски условия, които са неоправдани, несъразмерни или безвъзмездни²⁶.

Законодателството в областта на конкуренцията може да обхваща някои НТП в отношенията по веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти. То обаче не покрива всички подобни практики, тъй като е насочено към защита на конкуренцията на пазара и обикновено разглежда ситуации на пазарно влияние²⁷. Редица държави членки имат норми в областта на конкуренцията относно едностранно поведение, които например забраняват или предвиждат санкции за неправомерно поведение по отношение на икономически зависими предприятия и/или злоупотреба с по-силна позиция при договаряне.

В неотдавнашен доклад на Европейската мрежа за конкуренция, в състава на която влизат национални органи за защита на конкуренцията и Европейската комисия, се прави изводът, че *някои търговски практики, които се считат за нелоялни от много*

²⁵ Вж., inter alia, за Португалия, Autoridade Da Concorrência, Доклад относно търговските отношения между големите групи за търговия на дребно и техните доставчици, октомври 2010 г.; за Обединеното кралство Комисия за защита на конкуренцията, Пазарно разследване на доставките на хранителни стоки в Обединеното кралство, 30 април 2008 г.; за Швеция, Konkurrensverket, Mat och marknad — från bonde till bord, април 2011 г.; за Испания, Comisión Nacional de la Competencia, Informe sobre el Código de Buenas prácticas de distribución del automóvil и Informe sobre el anteproyecto de Ley de Contratos de distribución, 5 октомври 2011 г.; за Финландия, Kilpailuviraston Päivittäistavarakauppa koskeva selvityksiä Други проучвания са посочени в доклада на ЕМК, цитиран в бележка под линия 8.

²⁶ В съображение 9 от Регламент (ЕО) № 1/2003 изрично се прави разграничение между законодателството в областта на конкуренцията (което включва националните правила за едностранно поведение, които са по-строги от член 102) и законите за нелоялните търговски практики.

²⁷ Пак там.

заинтересовани страни „не попадат в приложното поле на правилата за конкуренцията на равнище ЕС или в повечето от държавите членки“²⁸.

Гражданско и търговско право и нелоялни търговски практики

Що се отнася до почтеността на отделните бизнес отношения, основните принципи на гражданското и/или търговското право могат да осигурят известна степен на защита срещу НТП. В повечето държави членки съществува общата концепция за задължението за почтеност. Обикновено се отнася до понятия като поведение *contra bonos mores*, действия/преговори в съответствие с принципите на добросъвестност, добри морални принципи, почтеност и лоялност. Неспазването на тези принципи обикновено прави договорите нищожни или неподлежащи на изпълнение пред съдилищата.

Специфични национални нормативни уредби за нелоялни търговски практики

Някои държави членки са разширили защитата, предоставяна съгласно гражданското право, за да обхванат растящия брой НТП²⁹, като за целта са използвани различни национални инструменти. Въпреки че някои държави членки предпочетоха да приемат специално законодателство по въпроса³⁰, други въведоха или насърчиха прилагането на кодекси за поведение или обмислят тяхното въвеждане³¹.

Също така съществуват значителни различия в подходите на държавите членки към обхвата на съответните законови инструменти или инструментите за саморегулация. Докато в някои държави членки те осигуряват защита срещу НТП по веригата за доставки на дребно или в определен сектор на дребно, в други — правилата се прилагат за всички сектори. Например в Португалия³², Словения³³, Испания³⁴, Белгия³⁵ и Обединеното кралство³⁶ действащите кодекси за поведение са съсредоточени върху веригата за доставка на хранителни стоки³⁷, а в Нидерландия и Ирландия се обмисля приемането на такива кодекси. Чешката република, Унгария и Италия приеха закони, които обхващат НТП в агрохранителния сектор. По същия начин в сектора на

²⁸ Вж. доклад на ЕМК, точка 26, бележка 8 по-горе.

²⁹ Това беше направено в обхвата на гражданското право, например чрез приемане на специални търговски разпоредби (например във Франция) или чрез административното право.

³⁰ Напр. Франция, Белгия, Италия и Испания.

³¹ Например Нидерландия, Португалия, Словения и Испания.

³² Кодекс за добри бизнес практики (1997 г.), изготвен от Сдружение на дистрибутори и Конференцията на промишлеността.

³³ Кодекс за добри търговски практики.

³⁴ Кодекс за добри търговски практики в сектора на дистрибуцията на автомобили, подписан от ANFAC, ANIACAM, Y FACONAUTO HA GANVAM на 10.6.2011 г.; Споразумение от 1.8.2007 г. между FIAB и ASEDAS относно препоръката за добри търговски практики за подобряване на управлението по веригата на стойността и за насърчаване на бизнес сътрудничество и Споразумение от 29.7.2011 г. за търговския кодекс за поведение по веригата за доставка на хранителни стоки в Каталуня.

³⁵ Кодекс за почтени отношения между доставчиците и купувачите в веригата за доставки в агрохранителния сектор, 20 май 2010 г.

³⁶ Кодекс на практиките за доставка на хранителни стоки (Groceries Supply Code of Practices).

³⁷ Европейска мрежа за конкуренция, Доклад относно дейностите на европейските органи за защита на конкуренцията за налагане на законите за защита на конкуренцията и за наблюдението на пазара в сектора на храните, май 2012 г., стр. 118);

търговията на дребно с автомобили саморегулирането е предпочитан начин за справяне с НТП. И обратно, разпоредбите на френския търговски закон, регулиращи НТП, се прилагат еднакво за всички отношения между стопанските субекти.

Освен това може да се очаква, че с течение на времето ще зачестят проблемите в рамките на единния пазар, свързани с различните законодателства, поради по-широкото използване на електронната търговия и глобализацията като цяло.

Произтичащите от това различия в защитата срещу НТП може да демотивират предприятията да започнат дейност извън тяхната държава членка на произход. Положението се усложнява още повече, тъй като националните нормативни уредби биват често променяни, което е показателно, че мерките за борба с НТП не винаги са ефективни, тъй като те трябва да следват развитието на новите НТП. Съответно предприятия, засегнати от НТП, особено МСП твърдят, че е трудно и скъпо винаги да бъдат информирани за съществуващите в различните държави членки законни права.

В някои държави членки, където не съществуват конкретни нормативни уредби за борба с НТП, обикновено аргументът е, че общото законодателство в областта на конкуренцията е достатъчно ефективно за решаване на проблема (Чешката република) или че съществува известно нежелание за намеса в свободното договаряне между страните (Обединеното кралство), особено при липса на нарушение на правилата за конкуренция³⁸. Понякога се подставя под въпрос ефективността и необходимостта от законодателство относно НТП и потенциалното му въздействие върху цените.

3.2. Защита срещу нелоялни търговски практики на ниво ЕС

Въпреки че проблемът с НТП беше поставен във връзка редица неотдавнашни инициативи³⁹, за момента не съществува специална нормативна уредба на ЕС относно НТП по веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти.

Правото на ЕС в областта на конкуренцията има за цел да допринесе за изграждането и запазването на единния пазар и подобряването на благосъстоянието на потребителите⁴⁰. То има за цел да определи условията, при които пазарът може да функционира правилно и не се отнася *per se* до почтенността в индивидуалните бизнес отношения, освен ако те не водят до неправилното функциониране на пазара поради наличието на пазарно влияние. В резултат на това законодателството на ЕС в областта на конкуренцията може да обхваща някои, но не всички НТП.

Други междусекторни инструменти на ЕС също така са насочени към борбата с нелоялни практики в търговските отношения. Директивата относно нелоялните

³⁸ Вж. специалната програма на Международната мрежа за конкуренция във връзка с годишната конференцията в Киото. Доклад относно злоупотребата с позиция при договаряне, 2008 г.

³⁹ *По-добре функционираща верига на предлагането на храни в Европа* — COM(2009) 591, 28 октомври 2009 г. *Единен пазар в Европа през 21 век*, COM (2007) 725, 20 ноември 2007 г.), Наблюдение на пазара за търговия и дистрибуция (вж. бележка 11 по-горе), Акт за единния пазар (вж. бележка 13 по-горе).

⁴⁰ Вж. Доклад за политиката на конкуренция за 2010 година, COM (2011) 328 окончателен, точка 9.

търговски практики⁴¹ засяга само отношенията между търговците и потребителите, като отчита необходимостта от внимателно разглеждане на нуждата от действие на равнището на ЕС, обхващащо отношенията между стопанските субекти⁴². С това законодателство се хармонизира напълно защитата на потребителите преди, по време на и след търговските сделки срещу практики, които са в противоречие с изискванията за дължимото професионално старание и могат да повлияят на тяхното икономическо поведение. Държавите членки могат, като някои от тях вече са го направили, да наложат тези правила по отношение на търговски практики. Директивата не засяга договорното право и по-специално правилата относно действителността, сключването или последиците от договора. В областта на маркетинга в Директивата относно заблуждаващата и сравнителната реклама⁴³ са предвидени правила за минимална защита в цяла Европа, които предпазват търговците, клиенти и конкуренти от заблуждаваща реклама. Неотдавна Комисията очерта бъдещи действия в областта на заблуждаващите търговски практики между стопански субекти⁴⁴, които ще включват засилване на правоприлагането и материалноправни норми за защита на предприятията срещу заблуждаващи схеми в Европа. В частност, Комисията възнамерява да представи законодателно предложение за преразглеждане на Директивата относно заблуждаващата и сравнителната реклама.

Директивата за забавените плащания⁴⁵ се отнася конкретно до условията на плащане. От друга страна, Регламент (ЕО) № 593/2008 и Регламент (ЕО) № 864/2007 относно правото, приложимо към съответно договорните и извъндоговорните задължения, предвиждат цялостен набор от норми за определяне на приложимото право по отношение на спорове, свързани с нелоялни търговски практики, доколкото те включват договорни или извъндоговорни задължения между страните.

Принципите за почтеност в договорните отношения бяха въведени в сектора на млякото млечните продукти⁴⁶. Те включват, *inter alia*, задължителни писмени договори между производители и преработватели, както и задължение за купувачите да предлагат на земеделските стопани минимален срок на договора. Някои отраслови решения за саморегулиране също бяха проучени на равнище ЕС. Следва да се отбележи, че Директивата за неравноправните клаузи защитава само потребителите

⁴¹ Директива 2005/29/ЕО относно нелоялни търговски практики от страна на търговци към потребители на вътрешния пазар

⁴² Пак там. Съображение 8 „пряко защитава икономическите интереси на потребителите от нелоялни търговски практики от страна на търговци към потребители. [...] има други търговски практики, които макар че не увреждат интересите на потребителите, могат да засегнат конкурентите и бизнес клиентите. Комисията трябва внимателно да проучи потребността от действия на Общността в областта на нелоялната конкуренция извън предмета на настоящата директива и, ако е необходимо, да изготви законодателно предложение, което да обхване другите аспекти на нелоялната конкуренция.”

⁴³ Директива 2006/114/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 12 декември 2006 г. относно заблуждаващата и сравнителната реклама

⁴⁴ Защита на предприятията от заблуждаващи търговски практики и осигуряване на ефективно правоприлагане Преглед на Директива 2006/114/ЕО относно заблуждаващата и сравнителната реклама (COM(2012) 702).

⁴⁵ Директива 2011/7/ЕС от 16 февруари 2011 г. относно борбата със забавяне на плащането по търговски сделки

⁴⁶ Регламент (ЕС) № 261/2012 по отношение на договорните отношения в сектор мляко и млечни продукти.

срещу неравноправни договорни клаузи⁴⁷. Съгласно този законодателен акт дадена договорна клауза, която не е индивидуално договорена, се счита за неравноправна, когато противно на изискването за добросъвестност, тя поражда значителна неравнопоставеност между правата и задълженията, произтичащи от договора, в ущърб на потребителя. В контекста на законодателните предложения за реформа на Общата политика за рибарството Комисията предприе редица секторни инициативи за насърчаване на почтени бизнес отношения между стопански субекти в сектора на рибарството и аквакултурите⁴⁸.

Някои правни разпоредби на равнище ЕС може частично да засягат НТП в бизнес отношенията. Това обаче може да създаде палитра от правила, които могат да се задействат в зависимост от конкретните практики или когато предприятието, налагащо практиките, има пазарно влияние. Като цяло обаче предприятие, изложено на НТП от бизнес партньор, не е в състояние да се възползва от единна защита в целия ЕС. Тази правна фрагментарност на територията на единния пазар може да демотивира или възпрепятства дружествата да започнат на дейност извън тяхната държава членка на произход.

През 2011 г. Европейската комисия предложи единен набор от правни норми във връзка с продажбите, които могат да бъдат прилагани при трансгранични продажби на материални движими стоки и на цифрово съдържание⁴⁹. Общото европейско право за продажбите ще се прилага на доброволен принцип. Страните по договора могат, но не са задължени, да го използват. За да е приложимо в отношенията между стопански субекти, поне една от страните трябва да бъде МСП. Специално внимание се отделя на МСП с цел да им се осигури защита срещу едностранно наложени неизгодни условия. Някои норми ще бъдат стандартни: например актът предвижда, че ако цената не е била изрично договорена, се заплаща обичайно дължимата при подобни ситуации цена или че договор с неопределен срок може да бъде прекратен от всяка от страните чрез предизвестие в разумен срок. Поради своето значение някои разпоредби, гарантиращи равнопоставеност между интересите на двете страни, ще бъдат задължителни:

- Всяка страна е длъжна да действа добросъвестно и почтено при извършване на сделката.
- Условия на договора, които не са отделно договорени в договорите между стопанските субекти, се считат за нелоялни, ако тяхното прилагане грубо нарушава добрата търговска практика, противно на добросъвестността и почтеността при извършване на сделки. Те могат да бъдат използвани срещу другата страна само ако другата страна е знаела за тях или ако страната е предприела разумни стъпки да ги сведе до знанието на другата страна.
- Когато една страна има право да определи едностранно цената и определената цена е безспорно неоснователна, се заплаща обичайно дължимата цена.

⁴⁷ Директива 93/13/ЕИО относно неравноправните клаузи в потребителските договори
⁴⁸ COM (2011) 416 окончателен, 13 юли 2011 г.

⁴⁹ Предложение за Регламент за общо европейско право за продажбите, COM(2011)635 окончателен

- Договорът може да бъде избегнат, ако дадена страна е била несправедливо използвана — например страната е неопитна и другата страна е знаела или е могло да се очаква, че знае това, и се е възползвала от състоянието на първата страна чрез извличането на прекомерна изгода или непочтено предимство. Страните не могат да съкратят давностния срок въз основа на действително или предполагаемо познаване на фактите, до по-малко от една година и да го удължат с повече от десет години.

Въпроси:

- 11) *Може ли проблемът с НТП да бъде решен посредством действащите в някои държави членки национални нормативни уредби/уредби за саморегулиране? Ако отговорът е „не”, посочете защо.*
- 12) *Определяте ли като проблем липсата на специални национални нормативни уредби/уредби за саморегулиране относно НТП в юрисдикциите, в които те не съществуват?*
- 13) *Оказват ли мерките за борба с НТП въздействие само върху националните пазари или и върху трансграничната търговия/предоставяне на услуги? Ако отговорът е „да”, моля, обяснете как това влияе върху способността на Вашето предприятие да търгува зад граница. Водят ли разликите между националните нормативни уредби/уредби за саморегулиране до разпокъсаност на единния пазар?*
- 14) *Смятате ли, че следва да се предприемат допълнителни действия на равнище ЕС?*
- 15) *Нормативната уредба относно НТП, при наличието на такава, дава ли положителни резултати? Съществуват ли евентуални недостатъци/опасения, свързани с въвеждането на нормативна уредба относно НТП, например че ще се наложат неоправдани ограничения на свободата на договаряне? Моля, обяснете.*

4. ПРАВОПРИЛАГАНЕ НА НОРМИТЕ СРЕЩУ НЕЛОЯЛНИТЕ ТЪРГОВСКИ ПРАКТИКИ

4.1. Механизми за правоприлагане на национално равнище

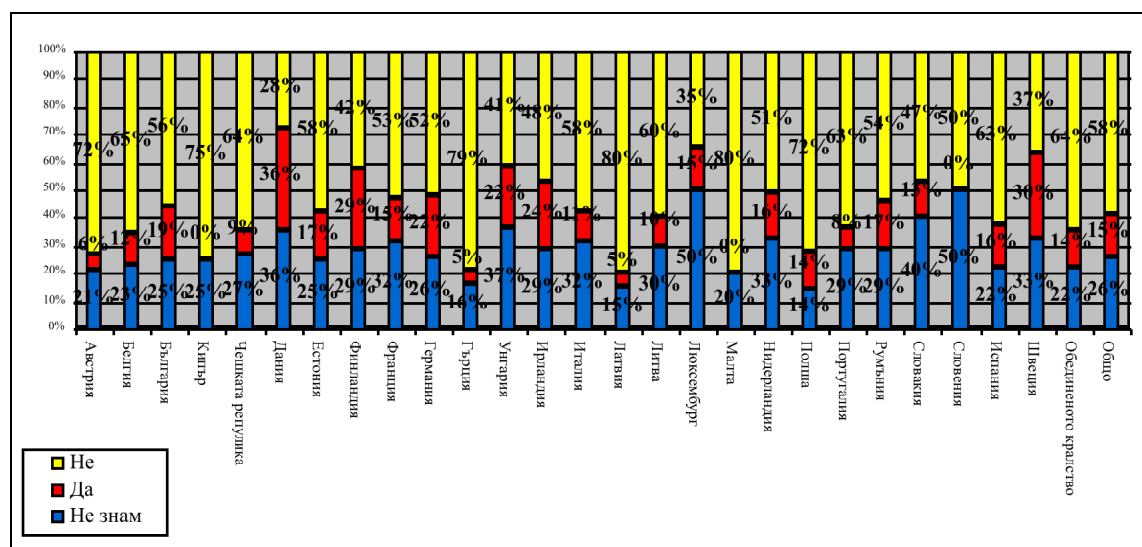
Държавите членки предлагат различно ниво на защита на по-слабата договаряща се страна в отношенията между стопанските субекти. Различни механизми за правоприлагане се използват на национално равнище за борба с НТП. Те включват, *inter alia*, защита по съдебен път (в повечето държави членки), възможни действия от страна на органите по конкуренцията съгласно националните норми за едностранно поведение (напр. Испания), защита по административен път (например Франция) и омбудсманите (напр. Обединеното кралство).

Правомощията на правоприлагащите органи се различават в зависимост от инструмента за правоприлагане, използван във всяка държава членка. Някои органи не приемат анонимни жалби (например съдилищата), други не могат да запазят анонимността на жалбоподателите в хода на цялото производство (напр. органи за защита на конкуренцията в някои държави членки), докато трети могат да започнат разследвания само въз основа на достоверни доказателства (напр. съдия в Обединеното кралство по силата на Кодекса на практиките за доставка на хранителни стоки или френското Министерство на икономиката).

Разнообразието от възприетите от държавите членки подходи за борба с НТП би могло да доведе до значителна разпокъсаност на единния пазар. За предприятията, особено МСП, е трудно да се ориентират сред съществуващите средства за правна защита в различните държави членки.

Накрая, в допълнение към различните подходи, използвани от държавите членки, неотдавнашно обсъждане със стопанските среди показва, че съществуващите механизми за правоприлагане са недостатъчни (вж. фигура 1 по-долу).

Графика 1: Нагласа относно адекватността на съществуващите механизми за правоприлагане по държави членки (ЕГДБ, 2012 г.)



Според участниците в допитването на ЕГДБ липсата на адекватни механизми за правоприлагане в защита на по-слабите страни от НТП спъва развитието на бизнеса и търговията, по-специално при трансгранични условия. Това оказва значително въздействие върху МСП, при които вероятността е най-малка да разполагат с необходимите средства за покриване на потенциално високите разходи за юридическо представителство, като се има предвид сложността на тези процеси и липсата на познания за това как да упражняват правата си с оглед на наличните средства за правна защита.

4.2. Механизми за правоприлагане на равнище ЕС

Както е обяснено в раздел 3.2 по-горе, на този етап на равнище ЕС не съществува механизъм за правоприлагане в случай на НТП. Съществуват обаче няколко междусекторни инструмента, които обхващат спорове по принцип и следователно и съдебни спорове относно НТП⁵⁰.

Що се отнася до заблуждаващи търговски практики между стопански субекти, Комисията обяви в извършения през 2012 г. преглед на Директива 2006/114/ЕО, че ще създаде механизъм за сътрудничество при правоприлагането⁵¹ с цел да се засили трансграничното сътрудничество и да се осигури по-добра защита срещу най-вредните заблуждаващи търговски схеми.

Както бе споменато по-горе, представители на участниците във веригата на храните в рамките на Форума на високо равнище за подобряване на функционирането на веригата на предлагането на храни също разглеждат различни възможности за разрешаване на спорове за прилагане на установените принципи на добри практики. Този подход е специфичен за сектора, докато зелената книга разглежда въпроса за НТП в отношенията по веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти, прилагайки многосекторен подход. Успоредно с консултациите по настоящата зелена книга Комисията ще наблюдава конкретното развитие на веригата на доставката на хранителни стоки и ще започне работа по оценката на въздействието на различните варианти, които могат да предложат справедливо и ефективно решение на проблема с НТП.

Въпреки тези многосекторни инструменти, които вече се прилагат по отношение на НТП, за да се отстранят посочените в раздел 5 различни видове НТП, може да е необходимо да се гарантира, че във всички държави членки съществува общ набор принципи за правоприлагане. Те биха могли да включват подходяща правна защита от описания по-горе фактор „страх“ чрез предоставяне на правомощия на националните разследващи органи да предприемат *ex officio* действия и да приемат анонимни жалби. Освен това такъв общ набор от принципи на правоприлагане може също така да предвижда, че компетентните органи следва да имат правото да налагат подходящи санкции. Те биха могли да включват възможност да се налага спазването на почтените практики, възстановяване на щети, налагане на глоби с възпиращ ефект и публично

⁵⁰ Директива 2002/8 за правната помощ (създаване на рамка за получаване на правна помощ при трансгранични спорове); Директива 2008/52/ЕО относно някои аспекти на медиацията (осигуряване на добра координация между медиацията и съдебното производство); Регламент (ЕО) № 44/2001 относно компетентността на съдилищата и признаването и изпълнението на съдебни решения по граждански и търговски дела (определящ кои съдилища в ЕС са компетентни да разглеждат спорове и как съдебни решения, постановени в една държава членка, се признават и изпълняват принудително в други държави членки. Трябва да се отбележи, че този регламент бе преработен с Регламент 1215/2012, което ще премахне цялата междинна процедура при признаване и изпълнение); Регламенти (ЕО) № 1896/2006 и (ЕО) № 861/2007 (установяване на единни европейски съдебни процедури съответно за безспорни и малки иски), както и Регламенти (ЕО) №593/2008 и 864/2008, посочени по-горе, които създават правна сигурност, що се отнася до изхода на спорове в Европа.

⁵¹ COM(2012) 702 окончателен.

отчитане на резултатите. От съществуващите национални норми могат да бъдат извлечени примери за най-ефективните механизми за правоприлагане, които да бъдат включени в такъв общ набор от принципи на правоприлагане.

Въпроси:

- 16) *Съществуват ли значителни различия в правното третиране на НТП между държавите членки? Ако отговорът е „да”, тези различия възпрепятстват ли трансграничната търговия? Моля, посочете конкретни примери и количествени данни, доколкото това е възможно.*
- 17) *В случай на отрицателно въздействие, до каква степен проблемът би бил разрешен от прилагането на равнище ЕС на общ подход по отношение на правоприлагането?*
- 18) *Следва ли на съответните правоприлагащи органи да бъдат предоставени правомощия за разследване, включително правото да започват ex officio действия, да налагат санкции и да приемат анонимни оплаквания?*

5. ВИДОВЕ НЕЛОЯЛНИ ТЪРГОВСКИ ПРАКТИКИ

Резултатите от описаните по-горе проучвания и разследвания показват, че в много от държавите — членки на ЕС, НТП се възприемат като познато явление по веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти. Освен това бяха констатирани различни видове НТП или свързани с тях проблеми, които са описани по-долу. Въз основа на принципите и примерите за почтени и нелоялни практики във вертикалните отношения по веригата на доставка на храни, определени от Форума на високо равнище за подобряване на функционирането на веригата на предлагането на храни, и на работата, извършена от Комисията в областта на веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти, бяха установени седем вида НТП. Тези НТП са описани подробно по-долу, заедно с възможните почтени практики, които биха могли да спомогнат за справяне с тях.

5.1. Двусмислени договорни условия

Причина за най-често срещаната форма на НТП (посочена в гореспоменатите изследвания и проучвания) са неясните договорни условия, които дават възможност за налагане на допълнителни задължения на по-слабата договаряща се страна.

Като пример за почтена практика може да бъде включено изискването договарящите се страни да гарантират, че в договорите правата, задълженията и санкциите са формулирани по ясен, прозрачен и недвусмислен начин. Договарящите се страни следва да предоставят точна и пълна информация относно търговските си отношения. Може също така да се добави, че предвидените в договора санкции следва да съответстват на претърпените вреди. Договорите трябва да съдържат клаузи, определящи обстоятелствата и условията, при които се разрешават изменения на по-късна дата в стойността или цената на продуктите или услугите.

5.2. Липса на писмени договори

При разглеждане на НТП трябва да бъдат взети предвид обстоятелствата, при които те могат да възникнат. Упражняването на НТП се улеснява при липсата на писмени договори, тъй като страните нямат трайно доказателство за условията, по които е постигнато съгласие.

Като пример за почтена практика може да се предвиди изискването договарящите се страни да гарантират, че договорите са оформени в писмен вид, освен ако това е неприложимо за едната или двете страни. След сключването на устни договори съдържанието им трябва да бъде потвърдено в писмена форма от най-малко едната договаряща се страна.

5.3. Изменения на договора със задна дата

Промени със задна дата, като например удържки от фактурираната сума за покриване на таксите за промоция, едностранни отстъпки въз основа на продадените количества, такси за включване в каталог и др. може на пръв поглед да изглеждат законни, но те могат да бъдат нелоялни, освен ако предварително не са били конкретно договорени.

Като пример за почтена практика може да се предвиди изискване тези условия да бъдат справедливи за двете страни. Всяко споразумение следва да съдържа конкретните обстоятелства и подробните правила, при които страните могат съвместно да променят условията му, по навременен и информиран начин, включително процеса на определяне на необходимото обезщетение за евентуалните разходи, произтичащи от такава договорна промяна, предизвикана от една от договарящите се страни.

5.4. Нелоялно прехвърляне на търговски риск

Някои практики следва да бъдат разгледани независимо от това, дали са предварително договорени.

Основна категория подобни практики е прехвърлянето на риска към другата страна, например чрез прехвърлянето на отговорност за откраднати стоки изцяло на доставчика (такси за липсващи стоки), докато обикновено търговците на дребно са в най-добра позиция да контролират кражба или изчезване на стоки в своите помещения. С прехвърляне на риска от кражба на доставчика значително намалява мотивацията на търговеца на дребно да вземе подходящи превантивни мерки. Други практики в тази категория включват финансиране на частни стопански дейности на другата страна (като например високите инвестиции в нови търговски обекти), задълженията за компенсиране на загуби, понесени от търговския партньор, или дълги забавяния на плащането.

Друг вид НТП, който заслужава внимание, е злоупотребата при използването на т. нар. практика „обратен марж“. Този модел е част от много на брой съвременни бизнес модели за търговия на дребно и представлява комбиниране на закупуването на стоки с допълнителни услуги, които търговците на дребно предоставят на доставчиците срещу заплащане (например, такса за промоция и транспорт, такси за услуги, свързани с използване на търговска площ и др.). В повечето случаи тези практики са законни. В някои случаи обаче те могат също да бъдат прекомерни и нелоялни: В някои

юрисдикции в ЕС (например Франция) съдът е постановил, че таксите за включване в каталог следва да се считат за законни, само ако те са свързани с предоставянето на действителни услуги, пропорционални са и се начисляват по прозрачен начин.

Като пример за почтена практика може да се въведе изискване договарящите се страни да се споразумеят, че всеки оператор носи отговорност за собствените си рискове и да не се опитват неоснователно да прехвърлят своите рискове на други страни. Договарящите се страни трябва да се споразумеят относно реда и условията, при които участват в частните стопански и/или промоционални дейности на всяка страна. Таксите за законни услуги следва да съответства на тяхната стойност. Също така когато таксите за включване в каталог са договорени между двете страни, те следва да бъдат пропорционални на възникналия риск. Договарящите се страни не могат да изискват заплащане за услуги, които не са предоставени, или за недоставени стоки, и никога не трябва да изискват плащания, които очевидно не съответстват на стойността/разходите за предоставената услуга.

5.5. Непочтено използване на информация

Редица НТП могат да бъдат свързани с „непочтено“ използване на информация. Въпреки че е законно страната да иска информация относно предлаганите продукти, получените данни не трябва да се използват например за разработване на неин собствен конкурентен продукт, което би лишило по-слабата страна от резултатите от иновациите. Комисията е публикувала проучване на икономическите и правни аспекти, свързани с незаконното използване, присвояване и съдебните спорове относно поверителността на търговската информация и тайни⁵². Други практики в тази категория може да включват отказите за подписване на споразумения за поверителност или неспазване на поверителност.

Като пример за почтена практика може да се въведе изискване информацията, предоставена на договаряща се страна в рамките на търговски отношения, да се използва почтено (по-специално в случаите, когато търговските партньори са частично конкуренти). Тук може да се добави, че всяка страна по споразумението следва да положи дължимата грижа, за да гарантира, че предоставената на другите страни информация е точна и не е подвеждаща.

5.6. Нелоялно прекратяване на търговски отношения

Внезапно и неоправдано прекратяване на търговските отношения или прекратяване без предизвестие в разумен срок може също да представлява основен вид НТП. При все че прекратяването на икономическите отношения е част от стопанския живот, то не трябва да се използва като средство за принуда на договарящата се страна чрез отказ да се аргументира подобно решение или чрез неспазване на изискването за предизвестие в разумен срок.

Като пример за почтена практика може да се въведе изискване договарящите се страни да гарантират справедливо прекратяване на договора. Договорите следва да се прекратяват в съответствие с приложимото към договора право, като се дава

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

достатъчно предизвестие на отсрещната страна, за да покрие инвестиционните си разходи.

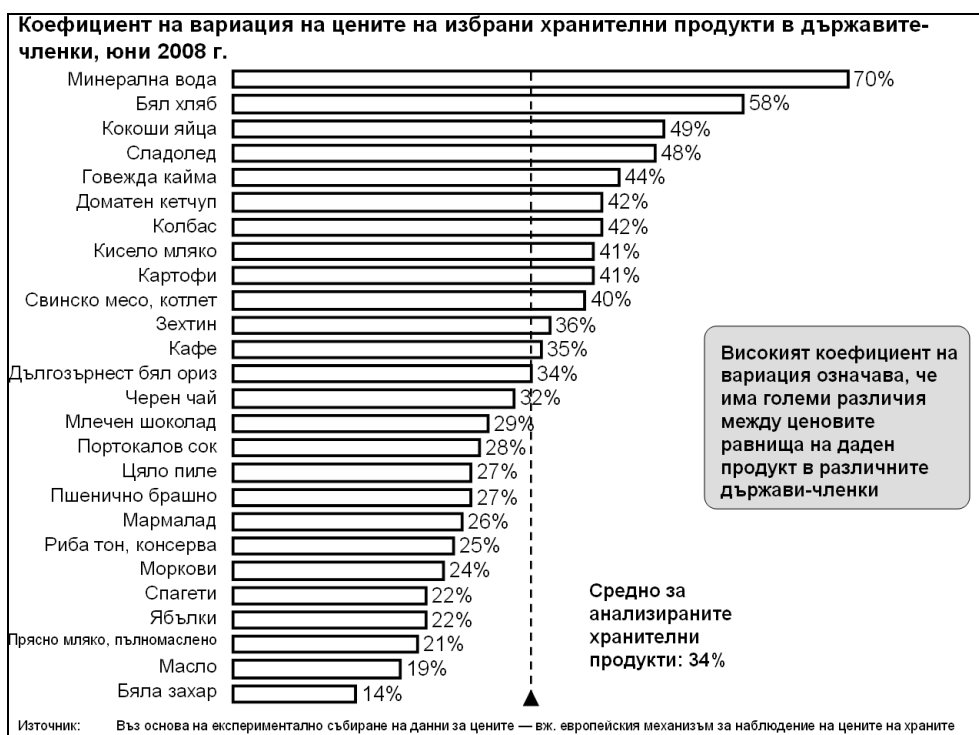
5.7. Териториални ограничения на доставките

Териториалните ограничения на доставките, наложени от някои многонационални доставчици, може да възпрепятстват търговци на дребно да се снабдяват с идентични стоки от дистрибуторски център в чужбина и да ги разпространяват в други държави членки⁵³. Когато производителите на големи маркови стоки осъществяват ефективен контрол на логистиката или търговията на едро, е възможно да нямат пряк интерес да намалят цените и затова да се опитат да сключат договори на национално равнище, за да запазят ценовите разлики. От друга страна, търговците на дребно се стремят да се снабдяват от местата за търговия на едро с най-ниска цена или дъщерни дружества на доставчиците и оказват натиск върху производителите, като се договарят пряко с конкурентните доставчици с цел да предложат продукти със собствена марка. Търговците на дребно в малки държави членки споделят, че когато те се опитват да се снабдяват с консумативи от международни търговци на едро или дори директно от доставчиците на съседни пазари с по-развита конкуренция и по-изгодни цени, те биват пренасочвани към дъщерното предприятие, отговарящо за този конкретен географски пазар или техните национални търговци на едро, които имат териториални договори с доставчиците. Такива ограничения водят до сегментиране на пазара и могат да причинят значителни различия в цените на едро между отделните държави.

В съобщението „По-добре функционираща верига на предлагането на храни в Европа“ от 2009 г., Комисията анализира статистическите вариации на ценовите равнища на избрани продукти в държавите членки⁵⁴.

⁵³ Следва да се отбележи, че в този контекст териториалните ограничения за доставки са определени като забрана за доставчиците да продават на прекупвачи, които сами се стремят да се снабдяват от доставчика. Не се счита за териториално ограничение на доставките, когато например дистрибутор, който е получил изключително териториално право в определен географски район, е защитен от активните продажби на други дистрибутори в същия район.

⁵⁴ COM(2009) 591 окончателен.



Например в Ирландия според информацията, предоставена по време на среща на ирландската парламентарна комисия през февруари 2009 г., е възможна разлика в цените на продуктите, продавани в Ирландия и в Обединеното кралство, в размер до 130 %, като ирландските търговци на дребно са задължени да се снабдяват със стоки въз основа на ценови списък, валиден за Ирландия. Въпреки че факторите като заплати и социални разходи, разходи за енергия, данъци и транспортните разходи може да обяснят донякъде разликите в потребителските цени между пазарите за един и същ марков продукт, териториалните ограничения на доставките могат да имат изключително неблагоприятно въздействие. Подобно проучване беше извършено през 2012 г. в Белгия⁵⁵.

Ако не са обосновани въз основа на обективни причини, свързани с ефикасността (като транспортни разходи), такива ограничения по отношение на трансграничното снабдяване могат да доведат до ценова дискриминация на основата на държавата на установяване на купувача. В резултат на това потребителите са ошетени поради високите цени и по-лошия избор на продукти и не могат да се възползват от по-изгодните цени и правилното функциониране на единния пазар. Техническите причини, изтъквани от доставчиците, като например етиктирането, може да са основателни в някои случаи, но по принцип не се прилагат за идентични стоки.

5.8. Общи характеристики на НТП

Прехвърлянето на направените разходи и на предприемаческия риск върху по-слабата страна са характерни за повечето от посочените по-горе НТП. Упражняване на прекомерен натиск, невъзможност за подходящо бизнес планиране и липсата на яснота по отношение на действителното съдържание на договора възпрепятстват вземането на

⁵⁵ SPF Economie, Etude sur les niveaux de prix dans les supermarchés, февруари 2012 г.

оптимално решение, водят до свиване на маржа на печалба, което намалява способността на предприятията да инвестират и да развиват иновации.

Въпроси:

- 19) Горният списък обхваща ли най-важните НТП? Съществуват ли други видове НТП?
- 20) Този проблем може ли да бъде ефективно разрешен със съставянето на списък на забранени НТП? Такъв списък трябва ли да бъде редовно актуализиран? Съществуват ли алтернативни решения?
- 21) За всяка от НТП и посочените по-горе алтернативни почтени практики, моля:
 - а) посочете дали сте съгласни с анализа на Комисията. Представете по целесъобразност допълнителна информация.
 - б) Обяснете дали НТП са разпространени в сектора, в който развивате дейност.
 - в) Обяснете дали алтернативната почтена практика би могла да се прилага във всички сектори.
 - г) Обяснете дали НТП следва да бъдат забранени по същество или тази преценка трябва да се прави за всеки конкретен случай.
- 22) По отношение по-специално на териториалните ограничения за доставките, моля, обяснете:
 - а) Какво според Вас би било обективна причина по отношение на ефективността, оправдаваща отказа на доставчик да доставя стоки на конкретен клиент? Защо?
 - б) Какви биха били предимствата и недостатъците от забраната на териториалните ограничения за доставки (както е описано по-горе)? До какви практически последици може да доведе подобна забрана за начина, по който предприятията изграждат своите системи за дистрибуция в Европа?
- 23) Следва ли горепосочените почтени практики да бъдат включени в нормативната уредба на равнище ЕС? Съществуват ли недостатъци във връзка с такъв подход?
- 24) Ако смятате, че по-нататъшни действия следва да бъдат предприети на равнище ЕС, трябва ли това да бъде под формата на обвързващ законодателен инструмент? Необвързващ? Инициатива за саморегулиране?

6. ОБЩИ БЕЛЕЖКИ

Въпрос:

- 25) *Настоящата зелена книга разглежда НТП и почтеността в отношенията по веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти. Смятате ли, че важни теми са пропуснати или не са разгледани достатъчно задълбочено?*

7. СЛЕДВАЩИ СЪПКИ

Комисията е решена да продължи да работи с всички заинтересовани страни и приветства всички мнения, които ще получи от тях, с цел подобряване на функционирането и ефикасността на веригата за доставки на хранителни и нехранителни стоки между стопански субекти.

Всички заинтересовани страни се приканват да изразят своето мнение по горепосочените въпроси. Отговорите следва да се изпращат на Комисията най-късно до **30 април 2013 г.** на следния адрес: **markt-retail@ec.europa.eu**.

Не е задължително отговорите да покриват всички въпроси, разгледани в настоящата зелена книга. Затова ясно отбележете въпросите, по които сте изразили становище. Ако е възможно, посочете конкретни аргументи за или против представените в зелената книга варианти и подходи.

След като разгледа получените отговори, Комисията ще обяви следващите стъпки до **средата на 2013 г.**

Становищата ще бъдат публикувани в интернет. Важно е да се прочете специалната декларация за защита на личните данни, приложена към зелената книга, в която се посочва как ще се обработват личните данни и коментарите.