

URSZULA KŁOSIEWICZ-GÓRECKA¹

Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur w Warszawie

RELACJE MIĘDZY UCZESTNIKAMI ŁAŃCUCHA DOSTAW ŻYWNOŚCI – OCENA STANU I DZIAŁAŃ PODEJMOWANYCH DLA OGRANICZANIA NIEUCZCIWYCH PRAKTYK HANDLOWYCH

Streszczenie

Celem artykułu jest ocena relacji między partnerami biznesowymi w łańcuchach dostaw żywności oraz identyfikacja i ocena działań podejmowanych w kraju i Unii Europejskiej w celu ograniczania nieuczciwych praktyk handlowych. Zakresem analizy objęto relacje zachodzące między przedsiębiorstwami przemysłu spożywczego a sieciowymi przedsiębiorstwami handlowymi własności krajowej i zagranicznej oraz przedsiębiorstwami hurtu żywnością. Zidentyfikowano korzyści dostawców ze współpracy z sieciami handlowymi; nieuczciwe praktyki handlowe, jakich dopuszczają się sieci oraz działania podejmowane dla ich ograniczenia. Analizą objęto okres od połowy lat 90. XX wieku do początku 2015 roku. Artykuł przygotowano na podstawie literatury przedmiotu, w tym wyników badań empirycznych przeprowadzonych w Polsce wśród przedstawicieli handlu i przemysłu spożywczego a także wyników badań zrealizowanych na potrzeby Parlamentu Europejskiego.

Słowa kluczowe: relacje biznesowe, partnerzy biznesowi, łańcuch dostaw, żywność, sieci handlowe, praktyki handlowe, nieuczciwość

Wprowadzenie

W Polsce dylematy współpracy przedsiębiorstw przemysłu spożywczego z sieciami wielkopowierzchniowych obiektów handlowych (WOH) mają już swoją historię, w której można wyróżnić kilka etapów. Ich analiza pozwoli poznać ewolucję kontaktów partnerów biznesowych w łańcuchach dostaw oraz

¹ u.klosiewiczgorecka@upcpoczta.pl.

uwarunkowania, w jakich one zachodziły, co powinno pomóc ocenić podejmowane dotąd działania dla poprawy relacji uczestników łańcucha dostaw żywności.

Celem artykułu jest ocena relacji między partnerami biznesowymi w łańcuchach dostaw żywności i działań podejmowanych w kraju i w Unii Europejskiej dla ograniczenia nieuczciwych praktyk handlowych (NPH). Postawiono następujące hipotezy badawcze:

1. Sieci handlowe wykorzystują swoją silną pozycję w kontaktach z dostawcami i dopuszczają się NPH, a niejednoznaczność przepisów prawnych regulujących współpracę partnerów doprowadziły w ostatnich 2–3 latach do pogorszenia relacji uczestników łańcucha dostaw żywności w Polsce.
2. Relacje między dostawcami i sieciami handlowymi wymagają przede wszystkim odbudowania wzajemnego zaufania.
3. Inicjatywa samoregulacji relacji między partnerami biznesowymi, przygotowana przez Forum Wysokiego Szczębla do spraw Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności UE jest lepszym rozwiązaniem od regulacji prawnych.

Artykuł ma charakter badawczy. Dla weryfikacji postawionych hipotez analizą objęto relacje zachodzące między przedsiębiorstwami przemysłu spożywczego i sieciami handlowymi oraz przedsiębiorstwami hurtu żywnością w Polsce. Przedmiotem analizy były korzyści oraz nieuczciwe praktyki handlowe, pojawiające się we współpracy dostawców i sieci handlowych. Analizą objęto też działania podejmowane w kraju i w Parlamencie UE dla poprawy relacji uczestników łańcucha dostaw żywności. Artykuł przygotowano na podstawie literatury krajowej i zagranicznej, w tym wyników badań empirycznych, przeprowadzonych wśród przedsiębiorstw przemysłu spożywczego i sieci handlowych oraz przedsiębiorstw hurtowych. Analizą objęto stosunkowo długi okres (od drugiej połowy lat 90. do 2015 roku), co pozwoliło prześledzić ewolucję kontaktów uczestników łańcuchów dostaw oraz uwarunkowania, w jakich one zachodziły.

Zmiany w relacjach uczestników łańcuchów dostaw żywności w Polsce

Sieci WOH od momentu pojawienia się w Polsce (pierwszy etap współpracy dostawców i sieci) wzbudzały duże zainteresowanie producentów żywności sprzedażą w ramach tego nowego kanału dystrybucji, gdyż widziano w nim możliwość osiągnięcia różnorodnych korzyści, takich jak: 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 współpracy z przedsiębiorstwem handlowym, pozyskanie wiedzy z zakresu merchandisingu, pewność zapłaty za towar². Szybko okazało się, że uzyskiwanie tych korzyści nie jest łatwe, gdyż:

- a) relacje między partnerami biznesowymi są niesymetryczne i sieci wykorzystują swoją przewagę w kontaktach z dostawcami towarów (oczekiwanie od dostawców niskiego poziomu cen produktów, przyjmowanie tylko produktów o największej rotacji, przenoszenie kosztów magazynowania i transportu na dostawcę, itp.);
- b) producenci żywności nie mieli wystarczających umiejętności negocjacji warunków dostaw towarów z partnerem o dużym doświadczeniu działania w warunkach rynkowych.

Perspektywa uzyskania korzyści, których nie można było osiągnąć współpracując z małymi, rozdrobnionymi krajowymi firmami handlowymi, silnie zachęcała producentów żywności do podejmowania trudnych wyzwań.

W latach 2000–2005 (drugi etap współpracy dostawców i sieci) niesymetryczność praw i obowiązków uczestników kanału dystrybucji nasiliła się. Potwierdzały to wyniki badań wśród producentów, którzy eksponowali swoje niezadowolenie z: dyktowania przez sieci warunków wejścia do sieci i warunków dostaw towarów, presji na obniżanie cen towarów oraz przerzucania na dostawców kosztów promocji towarów w salach sprzedażowych. Wskazywali też nieprawidłowości, pojawiające się w umowach dotyczących warunków współpracy producentów z zagranicznymi sieciami handlowymi, które stawiały dostawców w niekorzystnej sytuacji (tab. 1).

Tabela 1

Nieprawidłowości pojawiające się w umowach dotyczących warunków współpracy dostawców żywności i zagranicznych sieci handlowych

Rodzaj nieprawidłowości	Charakterystyka
Umowy formułowane przez sieci, które trudno nazwać partnerskimi	umowy liczące wiele stron, będące w istocie wyliczaniem tego, co dostawca musi
Sposób formułowania w umowach kar umownych	są formułowane w umowach z sieciami jednostronnie i są niekorzystne dla dostawcy, podczas gdy zapisy takie powinny zakładać obustronne, symetryczne obciążanie karami partnerów biznesowych, w przypadkach naruszenia kontraktu

² Polska 2001. *Raport o stanie handlu wewnętrznego*, red. U. Kłosiewicz-Górecka, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2001, s. 107–125.

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, które nie są ujęte w umowie i nakładają na dostawcę określone zobowiązania; podnosi to koszty i powoduje utratę zaufania dostawcy do partnera biznesowego

Źródło: *Handel wewnętrzny w Polsce 1989–2009*, red. U. Kłosiewicz-Górecka, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2009, s. 110–115.

Po 2005 roku (trzeci etap współpracy dostawców i sieci) pojawiły się w Polsce uwarunkowania, które wydawało się, że mogą sprzyjać poprawie relacji między producentami i sieciami handlowymi. Były to: rosnące doświadczenie producentów żywności w negocjacjach z sieciami, narastające procesy integracji krajowych przedsiębiorstw handlowych, dzięki czemu stawali się dla dostawców alternatywnym, atrakcyjnym partnerem biznesowym, a także pogarszający się wizerunek sieci WOH w społeczeństwie polskim (przyczyną były m.in. wcześniejsze nieetyczne zachowania wobec partnerów biznesowych a nawet własnych pracowników, bardzo niska jakość produktów marek własnych). Pojawiały się symptomy ocieplenia relacji między sieciami handlowymi i producentami żywności, co stwarzało szansę na wymianę wiedzy, skutkującą wspólnym uczeniem się oraz skuteczniejszym zaspokajaniem potrzeb klientów i kreowaniem rynku³. Ponoszone przez dostawców niewspółmiernie wysokie koszty w stosunku do korzyści współpracy z sieciami handlowymi oraz liczne przypadki NPH w łańcuchach dostaw, których dopuszczały się również przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, sprawiły jednak, że zaczęto poszukiwać możliwości prawnego uregulowania szczególnie trudnych aspektów współpracy uczestników łańcucha dostaw żywności⁴. Podjęto m.in. działania na rzecz uporządkowania kwestii opłat, wynikających ze wsparcia sprzedaży w WOH (tzw. opłaty półkowe). Niestety w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji⁵ użyto pojęć

³ G. Śmigielska, *Kreowanie przewagi konkurencyjnej w handlu detalicznym*, Wyd. Akademii Ekonomicznej, Kraków 2007, s. 53.

⁴ *Współpraca różnych grup przedsiębiorstw w łańcuchach dostaw, ze szczególnym uwzględnieniem małych i dużych przedsiębiorstw*, red. U. Kłosiewicz-Górecka, opracowanie wykonane na zlecenie Polskiej Organizacji Handlu i Dystrybucji, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2011.

⁵ Ustawa z 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, DzU z 1993, nr 47, poz. 211.

niedookreślonych. Kontrowersje wywołuje zapis „opłata inna niż marża”, gdyż marża nie jest opłatą, a w myśl ustawy pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży (np. tzw. opłaty półkowe) jest czynem nieuczciwej konkurencji. Odpowiedź Trybunału Konstytucyjnego na skargę konstytucyjną w sprawie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, który stwierdził, że wspomniany przepis nie jest niezgodny z Konstytucją RP i nie ogranicza nadmiernie wolności gospodarczej, zamyka wszelkie w tej materii dywagacje⁶.

Na pozytywne skutki trzeba będzie jednak jeszcze poczekać, bowiem w ostatnich 2–3 latach (czwarty w Polsce etap współpracy dostawców i sieci) w związku z procesami, które sieciom handlowym wytoczyli dostawcy, domagając się zwrotu opłat półkowych, relacje między dostawcami i sieciami pogorszyły się. W 2013 roku odbyło się około 800 procesów o odzyskanie opłat półkowych od sieci⁷. Do procesów dochodziło często w sytuacji zakończenia przez dostawcę współpracy z siecią handlową, a wspomniany przepis wykorzystywany był do wycofania przez dostawcę zainwestowanych we współpracę pieniędzy. Obecnie zaufanie zostało zniszczone przez wiele nieetycznych zachowań obu uczestników łańcucha dostaw żywności i dla obu stron obecna sytuacja jest trudna, gdyż:

- a) dostawcy mają silne poczucie krzywdy z powodu ponoszonych przez wiele lat wysokich kosztów, wynikających z narzuconych przez sieci niekorzystnych warunków umów oraz występowania licznych NPH;
- b) sieci handlowe ponoszą obecnie koszty, w związku z procesami, które wytaczają im dostawcy, domagając się zwrotu opłat półkowych, co dotyka nie tylko zagraniczne sieci, ale także polskie zintegrowane firmy handlowe.

Analiza kontaktów biznesowych dostawców i sieci handlowych w Polsce pokazuje, że przy występowaniu sprzeczności interesów obu grup podmiotów (drogo sprzedać – tanio kupić), pojawiająca się przewaga jednego z partnerów jest wykorzystywana do realizacji własnych celów kosztem partnera biznesowego.

W relacjach hurt–detal nie ma tak silnych sprzeczności interesów, co wynika z mniejszej siły przetargowej przedsiębiorstw hurtowych i silnego uzależnienia ich szans rynkowych od współpracy z firmami detalicznymi.

⁶ Andrzej Faliński, dyrektor POHiD: Decyzja TK zmienia klimat debaty handlu z dostawcami, www.portalspozywczy.pl/handel/wiadomosci/decyzja-trybunalu-konstytucyjnego-zmienia-klimat-debaty-handlu-z-dostawcami,106910.html (27.10.2014).

⁷ W temacie opłat półkowych nic się nie zmieniło, www.portalspozywczy.pl/handel/wiadomosci/w-temacie-oplat-polkowych-nic-sie-nie-zmienilo,107493.html (17.11.2014).

Unia Europejska o potrzebie inicjatywy samoregulacyjnej w zakresie łańcucha dostaw żywności

Trudne relacje dostawców i sieci handlowych występują we wszystkich krajach UE, ale jak dotąd nie są przedmiotem regulacji na poziomie europejskim. Teoretycznie zastosowanie znajdują traktatowe przepisy prawa konkurencji, jednak w rzeczywistości specyfika nieuczciwych praktyk handlowych powoduje najczęściej stwierdzenie właściwości przepisów krajowych. Niektóre kraje zdecydowały się przyjąć przepisy szczególne (np. Hiszpania), w innych (np. w Polsce) zastosowanie znajduje prawo nieuczciwej konkurencji i zobowiązań⁸.

Utrzymywanie się nierównowagi sił uczestników łańcucha dostaw żywności, narastanie konfliktów oraz malejąca satysfakcja partnerów ze współpracy sprawiły, że NPH stały się przedmiotem prac Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego⁹, czego rezultatem było utworzenie platformy ekspertów ds. praktyk w zakresie umów zawieranych między przedsiębiorstwami, powołanej przy Forum Wysokiego Szczebla do spraw Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności. Uznano, że przy wzajemnej nieufności partnerów biznesowych, jak również niespójnościach w przepisach prawnych konieczne jest przede wszystkim odbudowanie zaufania partnerów. Powinny temu służyć połączone działania na poziomie kraju i UE. Eksperci ds. praktyk w zakresie umów zawieranych między przedsiębiorstwami zidentyfikowali nieuczciwe praktyki handlowe, występujące w łańcuchu dostaw żywności i opracowali zbiór zasad dotyczących dobrych praktyk, które przedstawiono w zielonej księdze w sprawie nieuczciwych praktyk handlowych w łańcuchu dostaw produktów spożywczych i niespożywczych między przedsiębiorstwami. Zidentyfikowano następujące grupy NPH: wieloznaczne warunki umowne, brak pisemnej umowy, zmiany umowy z mocą wsteczną, nieuczciwe przeniesienie ryzyka handlowego, nieuczciwe wykorzystywanie informacji, nieuczciwe rozwiązywanie stosunku handlowego, terytorialne ograniczenia dostaw i opisano propozycje dobrych praktyk w tych zakresach¹⁰. Zostały one przyjęte przez 11 organizacji reprezentujących środowiska europejskiego łańcucha dostaw, a osiem z nich (AIM, CELCAA, ERRT, EuroCommerce, Euro Coop, FoodDrinkEurope, UEAPME, UGAL) dobrowolnie przyjęło

⁸ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Społeczno-Ekonomicznego i Komitetu Regionów. Utworzenie Europejskiego Planu Działania na rzecz sektora detalicznego, Komisja Europejska, Bruksela 2013.

⁹ *Ibidem*.

¹⁰ *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.

kodeks dobrych praktyk zobowiązując się do przestrzegania wspólnie uzgodnionych zasad, takich jak swoboda umów i respektowanie postanowień umownych. Organizacje te wyraziły przekonanie, że działanie w trybie samoregulującego porozumienia wielostronnego dobrze posłuży: sprawie uporządkowania relacji między produkcją i handlem żywnością, procesowi wzrostu innowacyjności i konkurencyjności produkcji żywności w UE, a także podniesieniu efektywności detalicznej i hurtowej sprzedaży żywności. Przyjęto, że proces porządkowania relacji w łańcuchu dostaw powinien być realizowany na podstawie wypracowanych na poziomie UE, następujących zasad:

- proces organizują i wdrażają organizacje producentów i handlu, które tworzą tzw. Krajowe Platformy Dialogu,
- adresatami i podmiotami inicjatywy samoregulacji są przedsiębiorstwa ze sfery produkcji i handlu i to one podejmują decyzję o przystąpieniu do systemu,
- na szczeblu UE działa tzw. Governance Group (ośrodek zarządczy), który koordynuje działania i nadzoruje implementację zasad,
- na poziomie krajowym powinien być opracowany system rekrutacji przedsiębiorstw (ze szczególnym zwróceniem uwagi na małe i średniej wielkości firmy), implementacji zasad eliminujących naganne praktyki oraz audyt i sposób monitorowania i raportowania procesu samoregulacji relacji uczestników łańcucha dostaw,
- wprowadzono arbitraż i mediacje jako promowane techniki rozstrzygania ewentualnych sporów między partnerami, co nie eliminuje ewentualnej drogi sądowej,
- kryteriami wiodącymi w realizacji praktyki handlowej są: dobrowolność, swoboda umów i ekwiwalentność świadczeń.

Przyjęto, że poprawność i skuteczność działania na poziomie krajowym na rzecz inicjatywy samoregulacji (IS) w łańcuchu dostaw FMCG warunkuje:

- podjęcie akcji informująco-promującej inicjatywę samoregulacji i jej korzyści, skierowanej do przedsiębiorstw, organizacji biznesu oraz opinii publicznej,
- adaptacja dokumentów wspólnotowych do potrzeb krajowych; jest to m.in. związane z wprowadzeniem ewentualnych poprawek i rozszerzeń do listy nieuczciwych praktyk handlowych przedstawionych w zielonej księdze,

- przygotowanie dokumentów do złożenia deklaracji uczestnictwa i implementacji procedury wejścia krajowych przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych do systemu samoregulacji relacji w łańcuchu dostaw,
- określenie warunków uruchomienia i przeprowadzenia audytu, procedury mediacyjnej i arbitrażowej w systemie,
- synchronizacja działań Krajowej Platformy Dialogu (KPD) i Governance Group,
- zbieranie informacji o postępach w realizacji IS w łańcuchu dostaw i sporządzanie cząstkowych raportów rocznych.

Pierwszy raport z działań na rzecz inicjatywy samoregulacji relacji między uczestnikami łańcucha dostaw potwierdza, że inicjatywa ta może przynieść dobre efekty. Udział w IS zgłosiły 164 grupy i organizacje reprezentujące ponad 860 przedsiębiorstw, w tym również małych, których udział uznano za gwarancję sukcesu inicjatywy¹¹. Przeszkolono ponad 18 tys. osób i niemal 40% skorzystało z e-learningu, zaoferowanego przez Governance Group (ośrodek zarządczy), który koordynuje działania i nadzoruje implementację zasad dotyczących potrzeby i możliwości poprawy relacji między podmiotami w łańcuchach dostaw.

Wyniki przeprowadzonego badania wskazują, że wśród ankietowanych przedsiębiorstw, które poparły IS, 68% uczestniczyło w różnych szkoleniach na rzecz poprawy relacji między podmiotami w łańcuchach dostaw. Tylko 16% „zapisanych” do inicjatywy samoregulacji nie uczestniczyło w żadnych tego typu spotkaniach (tab. 2). Wśród przedsiębiorstw akceptujących IS i które uczestniczyły w szkoleniach najwięcej (64%) jest producentów, którzy uważają, że są słabsi w relacjach z sieciami i że ich sytuacja wymaga wsparcia. Tylko co trzeci rolnik akceptujący inicjatywę uczestniczył natomiast w szkoleniach.

Przedstawiciele przedsiębiorstw akceptujących IS wykorzystywali różne narzędzia dla komunikowania tego partnerom biznesowym i otoczeniu rynkowemu. Najczęściej wykorzystywanym narzędziem komunikacji były tradycyjne listy i e-maile (62%). Istotnie rzadziej korzystano z komunikatów zamieszczonych na stronie internetowej przedsiębiorstw (10%) oraz w postaci odpowiednich zapisów w umowach z partnerami biznesowymi (8%). Wymienione narzędzia komunikacji były wykorzystywane w zasadzie niezależnie od rodzaju firmy i jej wielkości. Rzadko inicjatywa samoregulacji stawała się przedmiotem dyskusji na spotkaniach biznesowych¹².

¹¹ 1st Annual report. The Supply Chain Initiative. Together for good trading practices, Bruksela 2015.

¹² *Ibidem*.

Tabela 2

Udział przedsiębiorstw w szkoleniach z zakresu zasad Dobrych Praktyk

Wyszczególnienie	Odpowiedzi w %		
	zdecydowanie tak	raczej tak	nie
Ogółem przedsiębiorstwa	68	16	16
według rodzaju przedsiębiorstwa			
Producenci	64	20	16
Handel detaliczny	39	5	6
Handel hurtowy	58	16	26
Rolnicy	33	33	33
według wielkości przedsiębiorstwa			
Małe i średniej wielkości przedsiębiorstwa	60	15	26
Duże przedsiębiorstwa	76	18	6

Źródło: opracowano na podstawie: 1st Annual report. The Supply Chain Initiative. Together for good trading practices, Bruksela 2015.

Poziom satysfakcji badanych przedsiębiorstw z przynależności do IS jest relatywnie wysoki, gdyż według skali oceny 1 do 10, gdzie 1 oznacza najniższą ocenę, średnia ocena satysfakcji przez przedstawicieli przedsiębiorstw wyniosła 6,8%, przy czym 35% przedsiębiorstw podało ocenę od 8 do 10 punktów (tab. 3). Średnia ocen była najniższa dla przedstawicieli rolnictwa (4,3%), a najwyższa dla handlu detalicznego. Niższy poziom satysfakcji z przynależności do IS wykazywały małe i średniej wielkości przedsiębiorstwa.

Tabela 3

Stopień satysfakcji z przynależności do inicjatywy, według skali oceny 1 do 10, gdzie 1 oznacza najniższą ocenę

Wyszczególnienie	Odpowiedzi	
	średnia ocen	suma ocen 8 do 10 (w %)
Ogółem	6,8	35
według rodzaju przedsiębiorstwa		
Producenci	6,8	33
Handel detaliczny	7,4	53
Handel hurtowy	6,5	22
Rolnicy	4,3	33
według wielkości przedsiębiorstwa		
Małe i średniej wielkości	6,6	30
Duże	7,1	40

Źródło: opracowano na podstawie: 1st Annual report. The Supply Chain Initiative. Together for good trading practices, Bruksela 2015.

Wyniki dorocznego badania potwierdzają, że IS może stać się ważnym mechanizmem, zmierzającym do odbudowy zaufania między partnerami biznesowymi. Organizacje producentów i przedsiębiorstw handlowych w poszczególnych krajach UE powinny włączyć się do działań na rzecz inicjatywy samoregulacji w łańcuchu dostaw, aby uniknąć ewentualnego rozporządzenia UE, które jest mało elastyczne i może przynieść niekorzystne następstwa dla uczestników łańcucha i konsumentów w zróżnicowanych warunkach krajów członkowskich UE.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pozwoliła na pozytywne zweryfikowanie postawionych hipotez badawczych i pokazała, że:

1. Relacje między dostawcami i przedsiębiorstwami handlowymi są niekorzystne. Dochodzi do nieuczciwych praktyk handlowych ze strony partnera biznesowego z większą siłą przetargową, który kształtuje stosunek biznesowy w sposób niewspółmiernie sprzyjający wyłącznie jego własnym interesom gospodarczym.
2. Obecnie nie istnieją na poziomie UE konkretne mechanizmy egzekwowania przepisów, służących zwalczaniu nieuczciwych praktyk handlowych, a krajowe ramy regulacyjne (np. w Polsce) są niewystarczające.
3. W Polsce, podobnie, jak w innych krajach UE, brakuje zaufania do partnerów biznesowych, co może wywołać niekorzystne skutki w całej gospodarce (np. ograniczenie inwestycji, niski poziom innowacji).
4. Inicjatywa samoregulacji relacji między uczestnikami łańcucha dostaw żywności, oparta na zasadzie swobody umów, ekwiwalentności świadczeń i dobrowolności korzystania ze świadczeń, jest propagowaniem dobrych praktyk między partnerami biznesowymi. Jest mechanizmem mniej agresywnym niż ewentualne regulacje prawne, które są mało elastyczne i mogą przynieść niekorzystne następstwa dla uczestników łańcucha i konsumentów w zróżnicowanych warunkach krajów członkowskich UE.
5. Pierwszy raport z działań na rzecz inicjatywy samoregulacji relacji między uczestnikami łańcucha dostaw potwierdza, że inicjatywa ta może przynieść dobre efekty, choć wymagać będzie działań informująco-szkoleniowych w długim okresie.
6. W Polsce, jak dotąd, tylko nieliczne przedsiębiorstwa produkcyjne i handlowe (głównie duże) zgłosiły swój udział w inicjatywie samoregulacji. Wynika to z niskiego poziomu świadomości istnienia przedstawionej regulacji

relacji między uczestnikami łańcucha dostaw, a także dominującego udziału mikro i małych przedsiębiorstw w strukturze podmiotowej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego oraz handlowych, które tworzą alternatywne kanały dystrybucji, w których nieuczciwe praktyki handlowe nie występują tak silne, jak w łańcuchach dostaw z udziałem sieci WOH. MSP nie znając założeń inicjatywy samoregulacji, nie potrafią ocenić zagrożeń wynikających z ewentualnej regulacji prawnej relacji między partnerami biznesowymi.

Bibliografia

- 1st Annual report. The Supply Chain Initiative. Together for good trading practices, Bruksela 2015.
- Andrzej Faliński, dyrektor POHiD: *Decyzja TK zmienia klimat debaty handlu z dostawcami*, www.portalspozywczy.pl/handel/wiadomosci/decyzja-trybunalu-konstytucyjnego-zmienia-klimat-debaty-handlu-z-dostawcami,106910.html.
- Handel wewnętrzny w Polsce 1989–2009*, red. U. Kłosiewicz-Górecka, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2009.
- Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Społeczno-Ekonomicznego i Komitetu Regionów. Utworzenie Europejskiego Planu Działania na rzecz sektora detalicznego, Komisja Europejska, Bruksela 2013.
- Polska 2001. Raport o stanie handlu wewnętrznego*, red. U. Kłosiewicz-Górecka, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2001.
- Śmigielka G., *Kreowanie przewagi konkurencyjnej w handlu detalicznym*, Wyd. Akademii Ekonomicznej, Kraków 2007.
- Ustawa z 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, DzU z 1993, nr 47, poz. 211.
- W temacie opłat półkowych nic się nie zmieniło*, www.portalspozywczy.pl/handel/wiadomosci/w-temacie-oplat-polkowych-nic-sie-nie-zmienilo,107493.html.
- Współpraca różnych grup przedsiębiorstw w łańcuchach dostaw, ze szczególnym uwzględnieniem małych i dużych przedsiębiorstw*, red. U. Kłosiewicz-Górecka, opracowanie wykonane na zlecenie Polskiej Organizacji Handlu Dystrybucji, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2011.
- 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.

RELATIONSHIPS BETWEEN PARTICIPANTS OF THE FOOD SUPPLY CHAIN – ASSESSMENT OF THE STATE AND MEASURES UNDERTAKEN TO REDUCE UNFAIR TRADE PRACTICES

Summary

The objective of the paper is to assess relationships between business partners in the food supply chains as well as to identify and assess the measures undertaken in Poland and in the European Union in order to reduce unfair trade practices. The scope of the analysis covered the relationships taking place between enterprises of the food processing industry and network trade enterprises

of Polish and foreign ownership and enterprises of food wholesale trade. The author identifies benefits for suppliers from cooperation with trade networks and unfair trade practices committed by networks and the measures undertaken to reduce them. The analysis covers the period from the mid-1990s to the beginning of 2015. The paper is prepared on the basis of the subject literature, inclusive of findings of the empirical research surveys carried out in Poland among trade and food processing industry representatives as well as results of the surveys conducted for the purposes of the European Parliament.

Keywords: business relationships, business partners, supply chain, food, trade networks, trade practices, unfairness

Translated by Stanisław Kasperec