

Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie sprawozdania Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: „Nadzór nad rynkiem handlu i dystrybucji »W kierunku bardziej wydajnego i sprawiedliwego wewnętrznego rynku handlu i dystrybucji w perspektywie roku 2020«”

COM(2010) 355 wersja ostateczna

(2011/C 84/04)

Sprawozdawca: **Pedro ALMEIDA FREIRE**

Dnia 5 lipca 2010 r. Komisja Europejska, działając na podstawie art. 262 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, postanowiła zasięgnąć opinii Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie

sprawozdania Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: „Nadzór nad rynkiem handlu i dystrybucji. »W kierunku bardziej wydajnego i sprawiedliwego wewnętrznego rynku handlu i dystrybucji w perspektywie roku 2020«”

COM(2010) 355 wersja ostateczna.

Sekcja Jednolitego Rynku, Produkcji i Konsumpcji, której powierzono przygotowanie prac Komitetu w tej sprawie, przyjęła swoją opinię 6 stycznia 2011 r.

Na 468. sesji plenarnej w dniach 19–20 stycznia 2011 r. (posiedzenie z 20 stycznia) Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny stosunkiem głosów 192 do 4 – 4 osoby wstrzymały się od głosu – przyjęła następującą opinię:

1. Wnioski i zalecenia

1.1 EKES uznaje znaczenie sektora handlu i dystrybucji na jednolitym rynku, a także jego wkład w całą gospodarkę europejską. Z uwagi na szczególny charakter działalności detalicznej EKES z zadowoleniem przyjmuje całościowe podejście przyjęte przez Komisję Europejską w sprawozdaniu dotyczącym nadzoru nad rynkiem handlu i dystrybucji oraz zgadza się, że należy unikać skupiania się na poszczególnych podsektorach.

1.2 EKES wyraża ubolewanie, że zbyt mało uwagi poświęca się MŚP, które odgrywają zasadniczą rolę w zakresie zatrudnienia, tworzenia wartości, a także w życiu obszarów wiejskich i centrów miast. Zgodnie ze „Small Business Act” należy bardziej priorytetowo potraktować MŚP oraz środki na rzecz zachęcania ich do rozwoju i tworzenia miejsc pracy.

1.3 W całej Europie występuje koncentracja wielkich detalistów, którzy przyciągają większą liczbę klientów dzięki sile swojej oferty (w 2005 r. pięciu głównych detalistów w sektorze spożywcym stanowiło ponad 70 % rynku). Podobnie mamy do czynienia z wysoką koncentracją na wielu rynkach produktów, zwłaszcza produktów nieodzownych (*must-have*), w przypadku których detaliści nie mogą sobie pozwolić na to, by ich nie oferować w swoich sklepach.

1.4 Siła przetargowa to praktyka ogólnie stosowana w gospodarce rynkowej przez dowolne przedsiębiorstwo, w tym przez rolników, podmioty zbierające i przetwarzające swoje produkty, dostawców i sprzedawców detalicznych. EKES jest zaniepokojony środkami wprowadzonymi w niektórych krajach w celu kontroli cen lub marż, co jest sprzeczne

z zasadami wolnej konkurencji i funkcjonowania wspólnego rynku.

1.4.1 Z ważnych powodów społeczno-politycznych, np. związanych z kwestiami społecznymi lub ochroną środowiska, tego typu uregulowania mogą być konieczne, by zagwarantować spójność społeczną bądź ochronę środowiska.

1.5 Odnotowano znaczne różnice cen podobnych produktów między państwami członkowskimi. EKES zaleca, by wszelkie analizy cen uwzględniały przenoszenie cen i marż w całym łańcuchu dostaw.

1.6 EKES przypomina, że rynki detaliczne – i stosunki umowne w działalności handlowej – są ze swej natury krajowe i mają różne cechy prawne, gospodarcze, polityczne i kulturowe. EKES uznaje znaczenie łańcucha dostaw żywności i wzywa do przeanalizowania i rozwiązania problemu wyraźnie nieuczciwych praktyk pojawiających się w całym łańcuchu dostaw żywności.

1.7 W szczególności EKES wzywa Komisję do zbadania, w jaki sposób traktowane są „nieuczciwe stosunki umowne” na szczeblu krajowym, co dotyczy również egzekwowania przepisów. Ponadto EKES przypomina, że w czasie kryzysu ważne jest zapewnienie właściwego egzekwowania obowiązujących przepisów oraz że leży to w gestii państw członkowskich i wskazuje dziedziny, w których trzeba podjąć działania, oraz poziomy władzy, które – zgodnie z zasadami pomocniczości i proporcjonalności – są do tego najodpowiedniejsze.

1.8 Zatrudnienie w sektorze handlu i dystrybucji jest istotne i często jest drogą wejścia na rynek pracy dla wielu młodych, nisko wykwalifikowanych lub niewykwalifikowanych pracowników.

1.9 Handel zapewnia również znaczne szanse przedsiębiorcom, w związku z czym EKES wzywa Komisję do wsparcia promocji pracy na własny rachunek, przedsiębiorczości i rozwoju umiejętności jako sposobów na poradzenie sobie z kryzysem i ułatwienie wchodzenia lub ponownego wchodzenia na rynek pracy.

1.10 Komisja słusznie wyznacza priorytetowe obszary działania. EKES apeluje ponadto o szybkie przyjęcie propozycji i nalega, by Komisja Europejska przyspieszyła podejmowanie decyzji w dziedzinie, która wymaga pilnych, praktycznych i wymiernych działań. Zwłaszcza odnowione Forum Wysokiego Szczebla do spraw Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności powinno stać się filarem nowych, a także właśnie opracowywanych kierunków polityki rolno-spożywczej, w tym bardziej zrównoważonych relacji w całym łańcuchu dostaw.

1.11 Ponadto EKES wzywa Komisję do przeprowadzenia analizy wdrożenia dyrektywy usługowej oraz do podjęcia stosownych środków wraz z zainteresowanymi państwami członkowskimi. Wnosi także, by Komisja podjęła działania w związku z opłatami interchange, które funkcjonują jako ukryty podatek pobierany od konsumentów.

2. Wstęp

2.1 Komisja Europejska uznaje istotną rolę sektora handlu i dystrybucji na jednolitym rynku. W rzeczywistości jego gospodarcze znaczenie dla Unii Europejskiej (4,2 % PKB UE, 17,4 miliona osób zatrudnionych i 20 % europejskich MŚP oraz ścisłe powiązania z wieloma rynkami) wyjaśnia, dlaczego sektor ten został wybrany na przedmiot tego nadzoru.

2.2 W sprawozdaniu w sprawie nadzoru nad rynkiem handlu i dystrybucji oraz towarzyszącym mu dokumencie roboczym służb Komisji przedstawiono analizę problemów, które wpływają, z punktu widzenia jednolitego rynku, na wyniki gospodarcze, społeczne i środowiskowe sektora handlu i dystrybucji. W tym celu w sprawozdaniu i dokumencie roboczym służb Komisji przeanalizowano wyniki tego sektora, ostatnie tendencje i wpływ modernizacji na innych konkurentów. Na tej podstawie wskazano problemy mające wpływ na wyniki osiągane przez detalistów także z punktu widzenia podmiotów, z którymi wchodzi oni w interakcje na rynkach wyższego i niższego szczebla.

2.3 Analiza sektora zawarta w sprawozdaniu opiera się na analizie interakcji detalistów z dostawcami (rynek wyższego szczebla) i konsumentami (rynek niższego szczebla). W jej ramach Komisja uznaje złożony charakter interakcji, w które wchodzi detalisci, aby zapewnić konsumentom możliwość znalezienia odpowiedniego produktu w odpowiednim miejscu, w odpowiednim czasie i po najlepszej cenie.

2.4 W sprawozdaniu zapowiedziano, że Komisja określi środki w celu zapewnienia sprawniejszego funkcjonowania

rynku wewnętrznego handlu i dystrybucji na podstawie konsultacji, aby pomóc detalistom w jak najlepszym wykorzystaniu jednolitego rynku oraz poprawie ich wyników gospodarczych, społecznych i środowiskowych.

3. Uwagi ogólne

3.1 W omawianym sprawozdaniu Komisja Europejska uznaje istotną rolę sektora handlu i dystrybucji na jednolitym rynku oraz jego wkład we wzrost gospodarczy, zatrudnienie i zrównoważony rozwój. Chociaż postrzeganie tego sektora często opiera się na uproszczeniu sprowadzającym się do tego, że detalisci kupują od rolników i sprzedają konsumentom, podejście przyjęte w omawianym sprawozdaniu polega na przedstawieniu złożonego charakteru łańcucha dostaw i interakcji detalistów z innymi podmiotami. Podejście to pomaga również w wyjaśnieniu, w jaki sposób detalisci wypełniają swoje zadanie, którym jest zapewnienie konsumentom odpowiedniego produktu w odpowiednim miejscu, w odpowiednim czasie i po najlepszej cenie, a także w przedstawieniu ich problemów.

3.2 W sprawozdaniu uznano znaczenie modernizacji w sektorze handlu i dystrybucji, jeśli chodzi o pomoc w walce z inflacją w ciągu ostatnich 50 lat i zaoferowanie konsumentom większego wyboru. Większa konkurencja i konsolidacja w handlu przyniosła niższe ceny, większe możliwości wyboru dla konsumentów i stosunkowo niskie marże (w przeciwieństwie do innych sektorów, w tym sektora wytwórczego), co miało wpływ na konkurencję, władze lokalne, rolników, dostawców, pracowników itd.

3.3 EKES wyraża ubolewanie, że w sprawozdaniu skoncentrowano się za bardzo na sektorze handlu i dystrybucji żywności, przy czym nie ujęto odpowiednio znaczenia MŚP (ponad 95 % przedsiębiorstw działających w handlu i dystrybucji oraz 11 mln pracowników), ich szczególnych potrzeb i trudności, w tym usług posprzedażnych, ich roli w życiu centrów miast, obszarów wiejskich lub podmiejskich, ich uzależnienia od dużych wytwórców i konkurencji z dostawcami tworzącymi własne sieci dystrybucji.

3.4 W sprawozdaniu nie podkreślono znaczenia modelu przedsiębiorczości spółdzielczej, w szczególności spółdzielni konsumentów w sektorze handlu i dystrybucji żywności.

3.5 W sprawozdaniu dokonano analizy wyników sektora handlu i dystrybucji według celów polityki publicznej – dostępności i przystępności cenowej. W praktyce detalisci działają jednak w bardzo konkurencyjnym otoczeniu, w którym przedsiębiorstwa usiłują zachęcić jak największą liczbę klientów i zapewnić im odpowiednią jakość za rozsądną cenę. Decyzje, które detalisci podejmują odnośnie do miejsca prowadzenia działalności i usług, są zatem motywowane dynamiką rynku, a nie celami polityki publicznej. Ustalając punkty odniesienia w przypadku wyników detalistów na podstawie celów polityki publicznej, pomija się to, że handel i dystrybucja są działalnością komercyjną, która musi przynosić zysk, jeżeli ma przetrwać w gospodarce rynkowej. Podobne wnioski można wyciągnąć w przypadku każdej innej działalności rynkowej.

3.6 Potrzeby konsumentów stały się w miarę upływu czasu bardziej wyszukane i nie można ich uznawać za jednorodne. W połączeniu ze znaczeniem konkurencji w handlu wyjaśnia to stopień złożoności sił rynkowych oraz powód rzeczywistego współistnienia różnych form handlu i dystrybucji oraz różnych usług posprzedażnych. Oznacza to, że formy działalności na mniejszą skalę mogą funkcjonować z powodzeniem, jeżeli zapewniają konkretną ofertę konkretnym konsumentom. Ponad 11 mln Europejczyków pracuje w MŚP działających w sektorze handlu i dystrybucji. W związku z tym istotne znaczenie ma dodatkowe wsparcie rozwoju MŚP, zwłaszcza poprzez stworzenie lepszego otoczenia regulacyjnego i zmniejszenie obciążeń administracyjnych.

4. Uwagi szczegółowe

4.1 Rynek wewnętrzny handlu i dystrybucji bardziej wydajny i sprawiedliwy z punktu widzenia konsumentów

4.1.1 Podstawową działalnością detalistów jest zapewnienie konsumentom bogatego asortymentu produktów spełniających wymogi jakości i bezpieczeństwa po najlepszej cenie. Modernizację, która nastąpiła w sektorze handlu i dystrybucji w ciągu ostatnich 20 lat, charakteryzuje gwałtowny proces koncentracji w dużych wielonarodowych sieciach handlowych, które działają w różnych państwach UE i w krajach trzecich, co doprowadziło do nasycenia rynków w UE, integracji technologii informacyjno-komunikacyjnych oraz globalizacji, w tym ekspansji na inne rynki i dostępu konsumentów do szerszego wyboru produktów po niższej cenie (przystępność cenowa).

4.1.2 EKES i Komisja zgadzają się, że głównymi problemami, które trzeba rozwiązać, są nierównomierna dostępność punktów handlowych i konieczność utrzymania aktywności na obszarach wiejskich. Detaliści wybierają na miejsca działalności centra miast i podmiejskie strefy handlowe, z czego wynika konieczność zapewnienia dostępności centrów miast na potrzeby dostaw. Coraz częściej osoby mieszkające na obszarach wiejskich muszą korzystać z samochodu, aby zrobić codzienne zakupy, co wywiera wpływ na środowisko naturalne i oznacza, że osoby, których nie stać na posiadanie samochodu lub które nie potrafią go prowadzić, mają ograniczony dostęp do usług z zakresu handlu i dystrybucji.

4.1.3 Decyzje detalisty dotyczące miejsca prowadzenia działalności opierają się na wielu czynnikach, a jednym z najważniejszych jest konieczność znalezienia jak najliczniej uczęszczanego miejsca. Samo to wskazuje, że mało zaludnione obszary rzadziej będą miejscami działalności handlowej i dystrybucyjnej – w przeciwieństwie do centrów miast lub stref handlowych celowo utworzonych na obszarach okolicznych. Problem dostępności należy zatem rozwiązywać na podstawie gruntownej wiedzy o otoczeniu, w którym działają detaliści.

4.1.4 Trudności konsumentów, jeśli chodzi o dostęp do szerszego wyboru punktów handlowych, zależą od czynników gospodarczych i innych niż gospodarcze, takich jak otoczenie regulacyjne, w tym miejskie planowanie przestrzenne i dostęp detalistów do rynków nieruchomości. Mogą się one wiązać z przepisami lokalnymi tworzącymi bariery dla rozpoczynania określonych rodzajów działalności lub otwierania określonych

rodzajów sklepów, procedurami wydawania pozwoleń, które mogą być nadmiernie złożone i uznaniowe pomimo postanowień dyrektywy usługowej. Ponadto przepisy zastrzegające sprzedaż produktów zdrowotnych dostępnych bez recepty dla określonych monopolii ograniczają konkurencję, a tym samym – dostęp konsumentów do środków farmaceutycznych po rozsądnej cenie.

4.1.5 W ciągu ostatnich 20 lat osoby o niższych dochodach w dużej mierze skorzystały z dostępu do szerszego wyboru produktów i lepszych cen wskutek modernizacji, zwiększenia konkurencji i globalizacji. W procesie tym znaczącą rolę odegrał rozwój marek własnych, które są średnio o 30 % tańsze niż produkty znanych marek.

4.1.6 W związku z modelem przedsiębiorczości detalicznej ceny detaliczne odzwierciedlają koszty operacyjne przy stosunkowo niewielkiej marży w porównaniu z innymi sektorami, które stosują wyższe marże. EKES jest zaniepokojony przyjmowanymi w niektórych krajach środkami mającymi na celu kontrolowanie poziomu cen lub marż. Jako że jest to dziedzina o istotnym znaczeniu społeczno-politycznym, takie uregulowania mogą być konieczne, by zagwarantować spójność społeczną i przeciwdziałać ubóstwu.

4.1.7 Na rynku wewnętrznym odnotowano znaczne różnice cen podobnych produktów między państwami członkowskimi. EKES zaleca, by wszelkie analizy cen uwzględniały przenoszenie cen i marż w całym łańcuchu dostaw. Ponadto EKES zgadza się z Komisją, że na kształtowanie ceny wpływ mają różne czynniki. Oprócz kosztów operacyjnych należą do nich: średni dochód gospodarstw domowych do dyspozycji, podatek VAT, koszty transportu, koszty wynajmu, koszty wynagrodzeń, przepisy, poziom konkurencji lub praktyki handlowe takie jak terytorialne ograniczenia oferty bądź nadużycia mające miejsce w całym łańcuchu dostaw. EKES wzywa Komisję do przeanalizowania skutków tych praktyk i podjęcia działań w celu zapewnienia możliwości udzielania zamówień publicznych w innych państwach członkowskich, aby konsumenci mogli korzystać z niższych cen, lepszego wyboru, wyższej jakości, produktów alternatywnych itp.

4.1.8 EKES zwraca uwagę, że badania przeprowadzone wśród konsumentów wskazują konieczność rozwoju źródeł niezależnych informacji porównawczych o ofertach handlowych.

4.1.9 EKES zgadza się, że handel elektroniczny mógłby być istotny z punktu widzenia zwiększenia konkurencji w niektórych obszarach, co pomogłoby obniżyć ceny, oraz wyraża zaniepokojenie w związku z powolnym wprowadzaniem handlu elektronicznego, szczególnie w przypadku transakcji transgranicznych. EKES zwraca uwagę, że jedną z przeszkód w rozwoju transgranicznych elektronicznych transakcji handlowych, zwłaszcza dla MŚP, jest brak wspólnych przepisów w zakresie ochrony konsumentów na terytorium Europy,

oraz wzywa instytucje europejskie do szybkiego przyjęcia dyrektywy w sprawie praw konsumentów w handlu elektronicznym na podstawie „ukierunkowanej pełnej harmonizacji” w najbardziej zaawansowanej postaci. Taka dyrektywa nie będzie stała na przeszkodzie utrzymaniu lub wprowadzeniu przez państwa członkowskie bardziej rygorystycznych środków ochrony konsumenta, zgodnie z art. 169 ust. 4 TFUE.

4.2 Bardziej wydajny i sprawiedliwy rynek wewnętrzny handlu i dystrybucji z punktu widzenia przedsiębiorstw handlowych

4.2.1 EKES zgadza się z twierdzeniem, że „rynek wewnętrzny handlu i dystrybucji (...) powinien umożliwić konkurencyjnym przedsiębiorstwom handlowym, niezależnie od wielkości prowadzonej przez nie działalności, współistnienie na rynku i rozwój”.

4.2.2 Lokalizacja jest najważniejszym czynnikiem decydującym o otwarciu nowego punktu handlowego i to właśnie z tego względu detaliści mogą być zmuszeni do oczekiwania przez kilka lat na otwarcie nowego punktu handlowego na danym obszarze oraz utworzenie miejsc pracy. Trudności we wchodzeniu na rynek i w dostępie do rynku nieruchomości zostały wskazane jako potencjalne przeszkody w rozwoju niewielkiej działalności handlowej i dystrybucyjnej, w związku z czym należy je poddać dodatkowej analizie. Analizę tę można by przeprowadzić na podstawie łatwo dostępnych informacji z uwzględnieniem punktu widzenia konsumenta (wybór miejsca dokonywania zakupów), aspektów polityki konkurencji, zasady pomocniczości i proporcjonalności.

4.2.3 Dyrektywa usługowa, która miała zostać wprowadzona w życie we wszystkich państwach członkowskich do dnia 31 grudnia 2009 r., miała na celu ukrócenie szeregu dyskryminacyjnych praktyk związanych z udzielaniem pozwoleń na rozpoczęcie działalności gospodarczej. W praktyce jednak tworzone są nowe bariery i istnieją przypadki nadużywania przepisów dotyczących miejskiego planowania przestrzennego w celu kontrolowania konkurencji i faworyzowania tworzenia określonych form działalności handlowej i przedsiębiorstw. EKES wzywa Komisję do przeprowadzenia analizy wdrożenia dyrektywy usługowej oraz do podjęcia stosownych środków wraz z zainteresowanymi państwami członkowskimi.

4.2.4 Innym problemem, który napotykać detaliści, jest brak przejrzystego i konkurencyjnego wewnętrznego rynku płatności. Obecne praktyki oparte na systemach kart płatniczych są antykonkurencyjne i naruszają podstawową zasadę rynku wewnętrznego. Opłaty interchange funkcjonują jako ukryty podatek pobierany od detalistów, zwłaszcza tych najmniejszych. Jeżeli głównym elementem systemu będą opłaty interchange, jednolity obszar płatności w euro (SEPA) spowoduje zanik tanich i efektywnych krajowych systemów kart debetowych. Skutkiem będzie skurczenie się rynku kart do duopolu, co doprowadzi do wyższych opłat interchange ze szkodą dla konsumentów. EKES wzywa Komisję do podjęcia działań w związku z opłatami interchange, które funkcjonują jako ukryty podatek pobierany od konsumentów.

4.3 Bardziej wydajny i sprawiedliwy rynek wewnętrzny handlu i dystrybucji z punktu widzenia dostawców

4.3.1 Jako usługodawcy detaliści zapewniają dostawcom dostęp do swojej sieci dystrybucji, która może obejmować jeden punkt handlowy lub funkcjonować na terytorium całej UE. Usługi obejmują na przykład umieszczenie towaru w konkretnym miejscu na półkach, marketing i działalność logistyczną itd. Każda z nich ma swoją cenę, która często przybiera formę opłat.

4.3.2 Działalność handlowa jest tylko jednym z kilku innych kanałów dystrybucji, które są dostępne dla dostawców. Bez detalistów jedynie kilku dostawców mogłoby stworzyć duże sieci dystrybucji, a konsumenci mieliby mniejszy wybór i musieliby płacić wyższe ceny. Niemniej jednak w łańcuchu dostaw wszystkie elementy są ważne, gdyż bez surowców nie byłoby obróbki produktów, a bez obróbki niemożliwe byłoby wprowadzenie do obrotu. Dlatego też EKES wzywa, by UE stworzyła mechanizmy niezbędne do zapewnienia rzeczywistej równowagi w łańcuchu handlu i dystrybucji.

4.3.3 W całej Europie występuje koncentracja wielkich detalistów, którzy przyciągają większą liczbę klientów dzięki sile swojej oferty (w 2005 r. pięciu głównych detalistów w sektorze spożywczym stanowiło ponad 70 % rynku). Podobnie mamy do czynienia z wysoką koncentracją na wielu rynkach produktów, zwłaszcza produktów nieodzownych (*must-have*), w przypadku których detaliści nie mogą sobie pozwolić na to, by ich nie oferować w swoich sklepach. Znaczna konkurencja między detalistami skutkuje obecnymi w łańcuchu dostaw naciskami na obniżanie cen i marż. Siła przetargowa jest ogólną praktyką w otwartej gospodarce rynkowej, którą wykorzystuje każde przedsiębiorstwo, w tym także detaliści i ich dostawcy, lecz kiedy praktyka ta staje się nadużyciem, należy położyć jej kres. Detaliści, w tym duzi detaliści, nie mają siły negocjacyjnej wobec wytwórców niezbędnych produktów, niezależnie od tego, czy są to duzi, czy niewielcy dostawcy. Podobnie, mali i średni dostawcy nie mają siły negocjacyjnej wobec detalistów w pewnych kategoriach produktów. Zauważono, że podmioty w łańcuchu nie są w stanie wnieść skarg z obawy przed odwetem. EKES zachęca niewielkich detalistów do wspólnego tworzenia porozumień mających na celu obniżenie kosztów zakupu, aby zwiększyć siłę przetargową wobec dostawców, uzyskać lepsze warunki i stworzyć lepszą ofertę dla konsumentów. Należy potępić przypadki nadużywania siły nabywczej; EKES wzywa do właściwego egzekwowania zasad konkurencji w przypadku wszystkich podmiotów w łańcuchu dostaw.

4.3.4 Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny przyjął dwie opinie odnoszące się do funkcjonowania łańcucha dostaw żywności⁽¹⁾ i zalecił przyjęcie kodeksu postępowania na szczeblu państw członkowskich oraz wyznaczenie mediatora, który podejmowałby odpowiednie działania w razie potrzeby.

⁽¹⁾ NAT/460: „Poprawa funkcjonowania łańcucha dostaw żywności w Europie”, sprawozdawcy: Pedro NARRO i József KAPUVÁRI; CCMI/050: „Przemiany w sektorze detalicznym i ich wpływ na dostawców i konsumentów”, sprawozdawca: Madi SHARMA.

Parlament Europejski, hiszpańska prezydencja Unii Europejskiej i Komisja Europejska⁽²⁾ również przyjęły szereg zaleceń dotyczących poprawy funkcjonowania łańcucha dostaw żywności. EKES z zadowoleniem przyjmuje także rozpoczęcie funkcjonowania Forum Wysokiego Szczebla⁽³⁾ do spraw Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności, które ustanawia platformę zainteresowanych podmiotów dotyczącą praktyk umownych między przedsiębiorstwami w całym łańcuchu dostaw żywności.

4.3.5 EKES przypomina, że rynki detaliczne – i stosunki umowne w działalności handlowej – są ze swej natury krajowe i mają różne cechy prawne, gospodarcze, polityczne i kulturowe. Stosunki handlowe są zwykle regulowane na szczeblu krajowym za pomocą przepisów, orzecznictwa i/lub kodeksu dobrego postępowania. Wiele państw członkowskich usiłowało uregulować szereg praktyk. W wielu przypadkach próby takie doprowadziły jednak do utworzenia nowych barier poprzez ograniczenie zdolności przedsiębiorstw zagranicznych do rozpoczęcia działalności w danym kraju wbrew zasadom rynku wewnętrznego. EKES wzywa do odpowiedniego przeanalizowania i rozwiązania problemu wyraźnie nieuczciwych praktyk pojawiających się w całym łańcuchu dostaw żywności. W szczególności EKES wzywa Komisję do zbadania, w jaki sposób traktowane są „nieuczciwe stosunki umowne” na szczeblu krajowym, co dotyczy również egzekwowania przepisów. W badaniu takim należy przedstawić skuteczność praktyk krajowych oraz określić, czy potrzebne są działania i jaki byłby najbardziej stosowny szczebel tych działań, zgodnie z zasadami pomocniczości i proporcjonalności. Ponadto EKES przypomina, że w czasie kryzysu ważne jest zapewnienie właściwego egzekwowania obowiązujących przepisów oraz że leży to w gestii państw członkowskich.

4.3.6 Aby zapewnić konsumentom możliwości wyboru, zachować własną indywidualność i wzmocnić lokalny wizerunek, detaliści opracowali produkty sprzedawane pod marką własną, za które ponoszą odpowiedzialność producencką. Sukces tych produktów wynika z powszechnej akceptacji konsumentów, ponieważ prawie 80 % konsumentów europejskich⁽⁴⁾ uważa te własne marki supermarketów za dobrą alternatywę dla innych marek.

4.3.7 Asortymenty produktów sprzedawanych pod własną marką są opracowywane w ramach partnerstwa z dostawcami, którymi w przeważającej części są MŚP. Komisja Europejska uznaje, że partnerstwa te, oparte na zasadzie podwykonawstwa, często okazywały się najbardziej stabilne i trwałe. Dostawcy korzystają z danych dotyczących konsumentów, zachęt do

dalszych innowacji oraz dostępu do rozleglejszego rynku. Zgłoszono jednak obawy dotyczące ich wpływu na innowacje, konkurencję, rozwój MŚP i wybór dla konsumentów. EKES wzywa Komisję do zbadania wpływu produktów sprzedawanych pod własną marką na dostawców, konkurencję, innowacje i wybory konsumenckie.

4.4 Bardziej wydajny i sprawiedliwy rynek wewnętrzny handlu i dystrybucji z punktu widzenia pracowników

4.4.1 Zatrudnienie w sektorze handlu i dystrybucji jest istotne i często jest drogą wejścia na rynek pracy dla wielu młodych, nisko wykwalifikowanych lub niewykwalifikowanych pracowników. Sektor handlowy w dużej mierze działa na podstawie elastycznych schematów pracy, tak aby dostosować się do potrzeb konsumentów w ciągu dnia, tygodnia lub sezonu. Silna konkurencja oparta na poziomie cen wymusza elastyczność czasu pracy, która w wielu przypadkach stała się nie do pogodzenia z organizacją życia prywatnego pracowników. Zatem za pośrednictwem ustawodawstwa i rokowań zbiorowych należy wypracować taki model elastyczności, który zaspokajałby zarówno potrzeby organizacyjne przedsiębiorstw, jak i potrzeby pracowników w celu faktycznego pogodzenia ich życia zawodowego i rodzinnego. Poziom zatrudnienia kobiet w sektorze handlu jest wyższy niż w innych sektorach, duże znaczenie ma także praca w niepełnym wymiarze godzin. Handel zapewnia również znaczne szanse przedsiębiorcom.

4.4.2 EKES wzywa Komisję do wsparcia promocji pracy na własny rachunek, przedsiębiorczości i rozwoju umiejętności jako sposobów na poradzenie sobie z kryzysem i ułatwienie wchodzenia lub ponownego wchodzenia na rynek pracy. EKES apeluje do przedsiębiorstw w tym sektorze, by stosowały przepisy krajowe i wspólnotowe w zakresie równych szans i równouprawnienia płci, by wesprzeć rozwój jakościowy i ilościowy zatrudnienia kobiet w sektorze.

4.4.3 Skutkiem obecnego kryzysu finansowego i spadku konsumpcji były we wszystkich państwach członkowskich zamknięcia, reorganizacje, połączenia i przejęcia przedsiębiorstw handlowych. Ryzyko długotrwałego bezrobocia jest zatem nadal wysokie. EKES wzywa Komisję do wsparcia promocji pracy na własny rachunek i rozwoju umiejętności zawodowych pracowników jako sposobów na poradzenie sobie z kryzysem i umożliwienie ponownego wchodzenia na rynek pracy.

4.4.4 Rokowania zbiorowe mają długą tradycję w handlu zarówno na szczeblu europejskim, jak i krajowym. Różnice między krajami wynikają z różnych kultur i tradycji stosunków pracy, zaś wszelkie środki proponowane w tej dziedzinie powinny podlegać zasadzie pomocniczości. EKES apeluje do państw członkowskich i do krajów kandydujących o umocnienie dialogu społecznego między partnerami, a także systemu stosunków pracy w tym sektorze.

⁽²⁾ COM(2009) 591 komunikat Komisji „Poprawa funkcjonowania łańcucha dostaw żywności w Europie”.

⁽³⁾ Decyzja Komisji z dnia 30 lipca 2010 r. ustanawiająca Forum Wysokiego Szczebla do spraw Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności (2010/C 210/03).

⁽⁴⁾ Opracowanie A.C. Nielsen „Consumer attitudes towards private labels” [Stosunek konsumentów do marek własnych], 2005 r.

4.4.5 Nierejestrowana praca i gospodarka nieformalna to poważne problemy, które trzeba pilnie rozwiązać, gdyż prowadzą zarówno do nieuczciwej konkurencji między przedsiębiorstwami z powodu uchylania się od opodatkowania i od uiszczania składek, jak i do pogorszenia warunków pracy, zwłaszcza jeżeli chodzi o ochronę zdrowia i bezpieczeństwo w miejscu pracy. EKES wzywa Komisję i państwa członkowskie do przedsięwzięcia środków mających na celu uproszczenie i ograniczenie obciążeń administracyjnych, zwłaszcza dla małych przedsiębiorstw i mikroprzedsiębiorstw, oraz do podniesienia poziomu wiedzy na temat korzyści płynących z legalnej pracy.

4.4.6 EKES wzywa do prowadzenia otwartej dyskusji z partnerami społecznymi na temat franczyzy i apeluje do państw członkowskich o wzmocnienie środków mających na celu walkę z nieformalną gospodarką, ponieważ powoduje ona dodatkową dyskryminację i nieuczciwą konkurencję ze szkodą dla MŚP.

4.4.7 Modernizacja, rozwój technologiczny i powszechniejsze wykorzystanie TIK zwiększyły dysproporcje między potrzebami przedsiębiorstw a kompetencjami pracowników sektora handlu i dystrybucji. EKES zwraca uwagę Komisji na konieczność lepszego przygotowania pracowników pod względem kompetencji w przebiegu całej kariery / w całym życiu zawodowym. W związku z tym EKES wzywa także handlowych partnerów społecznych do pogłębienia bieżącej współpracy nad problemem niedostosowania umiejętności pracowników do zapotrzebowania przedsiębiorstw na określone kwalifikacje. Należałoby określić rozwiązania sektorowe i środki na przewidywanie wpływu nowych technologii na umiejętności i zatrudnienie oraz sposoby reakcji na ten wpływ.

4.4.8 W sektorze handlu i dystrybucji istnieje długa tradycja społecznej odpowiedzialności biznesu. W rzeczywistości od wielu lat przedsiębiorstwa handlowe są inicjatorami wielu różnych odpowiedzialnych praktyk i podmiotami je stosującymi. Praktyki te obejmują nie tylko kwestie społeczne i środowiskowe, lecz również inne dziedziny, takie jak zdrowie, bezpieczeństwo produktów oraz sprawy związane z łańcuchem dostaw lub zaangażowanie lokalne.

4.4.9 EKES zgadza się z Komisją, że niezbędne jest podjęcie tematu konkurencji opartej na poziomie cen, która powoduje silną presję na koszty wynagrodzeń i czas pracy. W związku z tym EKES proponuje Komisji, by przeprowadziła specjalną ocenę wpływu godzin otwarcia przedsiębiorstw handlowych, również w niedzielę, na lokalny rozwój gospodarczy i społeczny, poziom usług oferowanych konsumentom, a także jakość życia pracowników.

4.4.10 Wśród przedsiębiorstw handlowych tego sektora, niezależnie od ich wielkości, wciąż występują istotne przypadki nieuczciwej konkurencji i dumpingu socjalnego, gdyż występujące między państwami członkowskimi różnice pod względem prawa pracy i rokowań zbiorowych prowadzą do opracowywania różnej polityki inwestycyjnej oraz odmiennych modeli gospodarczych i modeli rozwoju. EKES apeluje do partnerów społecznych, by w ramach europejskiego dialogu społecznego zapoczątkowali debatę, która prowadziłaby do ustalenia najlepszych strategii politycznych w celu przyczynienia się do spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej, a także usunięcia przeszkód utrudniających harmonijny rozwój i uczciwą konkurencję w tym sektorze w Europie. W tym celu Komisja powinna poprzeć ten projekt i podjąć odpowiednie inicjatywy służące wyeliminowaniu zachowań, które utrudniają realizację i sprawne funkcjonowanie sprawiedliwego i skutecznego rynku wewnętrznego sprzyjającego rozwojowi.

4.4.11 Partycypacja finansowa pracowników odgrywa coraz większą rolę w sektorze detalicznym, zwłaszcza w sektorze większych europejskich detalistów, dzięki czemu pracownicy mają większy wpływ na jakość zatrudnienia, motywację i warunki pracy. Komisja powinna dokonać przeglądu tego narzędzia w ramach monitorowania sektora.

4.5 Zapewnienie przyszłym pokoleniom bardziej sprawiedliwego wewnętrznego rynku handlu i dystrybucji

4.5.1 EKES uznaje znaczenie działalności handlowo-dystrybucyjnej z punktu widzenia zachęcania do stosowania schematów bardziej zrównoważonej konsumpcji i produkcji w UE. Komitet przypomina, że bezpośredni wpływ działalności handlowo-dystrybucyjnej jako takiej był przeceniany, lecz że pośrednio, jako forma najbliższego kontaktu z konsumentami i wytwórcami, może ona przynieść wiele korzyści. EKES z zadowoleniem przyjmuje działanie forum detalistów, którego zadaniem jest wymiana sprawdzonych rozwiązań w określonych sprawach wśród detalistów oraz między detalistami i zainteresowanymi stronami. EKES uznaje także prace okrągłego stołu na rzecz zrównoważonej konsumpcji i produkcji (SCP).

4.5.2 EKES zwraca uwagę Komisji na konieczność zapewnienia spójności w tworzeniu polityki pomiędzy celami środowiskowymi a innymi celami politycznymi, takimi jak rynek wewnętrzny. W ostatnich latach powstały konflikty i coraz częściej dochodziło do uchylania podstawowych zasad rynku wewnętrznego ze względu na ochronę środowiska naturalnego. Ponadto EKES przestrzega przed ewentualnym przeniesieniem odpowiedzialności z producenta na detalistę.

Bruksela, 20 stycznia 2011 r.

Przewodniczący
Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego
Staffan NILSSON