



Il Ministro delle politiche agricole alimentari e forestali

di concerto con

Il Ministro dello sviluppo economico

VISTO l'articolo 17 della Legge 23 agosto 1988, n. 400, recante *Disciplina dell'attività di Governo e ordinamento della Presidenza del Consiglio dei Ministri*;

VISTO il Decreto-Legge 24 gennaio 2012, n. 1, recante *Disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività*, convertito con modificazioni dalla Legge 24 marzo 2012, n. 27, ed in particolare l'articolo 62;

VISTO il Decreto legislativo 9 ottobre 2002, n. 231 recante *Attuazione della direttiva 2000/35/CE del Parlamento europeo e del Consiglio relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali*, ed in particolare l'art. 4 come modificato dal comma 11 dell'art.62 del Decreto-Legge 24 gennaio 2012, n. 1, recante *Disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività*, come convertito con modificazioni nella Legge 24 marzo 2012, n. 27 ;

VISTA la direttiva 2011/7/UE del Parlamento europeo e del Consiglio relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali, ed in particolare gli articoli 7 e 12, comma 3;

VISTO il Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206 recante *Codice del consumo, a norma dell'articolo 7 della legge 29 luglio 2003, n. 229*

VISTO il Decreto Legislativo 27 maggio 2005, n. 102, recante *Regolazioni dei mercati agroalimentari, a norma dell'articolo 1, comma 2, lettera e), della L. 7 marzo 2003, n. 38;*

DECRETA

Art. 1

Ambito di applicazione

1. Il presente decreto reca le modalità applicative delle disposizioni di cui all'articolo 62 del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27. Esso si applica ai contratti di cui al comma 1 del predetto articolo 62 e alle relazioni commerciali in materia di cessioni di prodotti agricoli e alimentari, la cui consegna avviene nel territorio della Repubblica italiana.
2. Non costituiscono cessioni ai sensi dell'articolo 62 del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27:
 - a. i conferimenti di prodotti agricoli e alimentari operati dagli imprenditori, alle cooperative di cui all'articolo 1, comma 2, del decreto legislativo 18 maggio 2001 n. 228, se gli imprenditori risultano soci delle cooperative stesse;
 - b. i conferimenti di prodotti agricoli e alimentari operati dagli imprenditori alle organizzazioni di produttori di cui al decreto legislativo 27 maggio 2005 n. 102, se gli imprenditori risultano soci delle organizzazioni di produttori stesse;
 - c. i conferimenti di prodotti ittici operati tra imprenditori ittici di cui all'articolo 4 del decreto legislativo 9 gennaio 2012, n.4.
3. Le cessioni di prodotti agricoli e alimentari istantanee, con contestuale consegna e pagamento del prezzo pattuito, non rientrano nel campo di applicazione di cui al comma 1 e comma 3 dell'art. 62 del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27.

Art. 2

Definizioni

1. Ai fini del presente decreto, si intende per:
 - a) *prodotti agricoli*: i prodotti dell'allegato I di cui all'articolo 38, comma 3, del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea;

- b) *prodotti alimentari*: i prodotti di cui all'articolo 2 del regolamento (CE) n. 178/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio del 28 gennaio 2002;
- c) *prodotti deteriorabili*: i prodotti di cui all'articolo 62, comma 4. La durabilità del prodotto (superiore o inferiore a 60 giorni) si riferisce alla durata complessiva del prodotto stabilita dal produttore;
- d) *consumatore finale*: è la persona fisica che acquista i prodotti agricoli e/o alimentari per scopi estranei alla propria attività imprenditoriale o professionale eventualmente svolta;
- e) *cessione dei prodotti agricoli e alimentari*: il trasferimento della proprietà di prodotti agricoli e/o alimentari, dietro il pagamento di un prezzo, la cui consegna avviene nel territorio della Repubblica Italiana;
- f) *interessi*: interessi legali di mora o interessi ad un tasso concordato tra imprese stabilito nel contratto, che decorrono automaticamente dal giorno successivo alla scadenza del termine di pagamento;
- g) *interessi legali di mora*: interessi semplici di mora ad un tasso che è pari al tasso di riferimento come definito dalla vigente normativa nazionale di recepimento delle direttive comunitarie in materia di lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali;
- h) *tasso di riferimento*: tasso d'interesse come definito dalla vigente normativa nazionale di recepimento delle direttive comunitarie in materia di lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali, applicabile come di seguito indicato:
- per il primo semestre dell'anno in questione è quello in vigore il 1° gennaio di quell'anno;
 - per il secondo semestre dell'anno in questione è quello in vigore il 1° luglio di quell'anno;
- i) *saggio degli interessi*: tasso complessivo degli interessi da applicare all'importo dovuto, al netto delle maggiorazioni di legge;
- l) *contratto quadro, accordo quadro o contratto di base*: accordi, conclusi anche a livello di centrali di acquisto, aventi ad oggetto la disciplina dei conseguenti contratti di cessione dei prodotti agricoli e alimentari, tra cui le condizioni di compravendita, le caratteristiche dei prodotti, il listino prezzi, le prestazioni di servizi e le loro eventuali rideterminazioni. Con riferimento ai prezzi, il contratto quadro potrà individuare le modalità di determinazione del prezzo applicabile al momento dell'emissione del singolo ordine, prevedendo che si faccia

riferimento al listino. Nei contratti quadro conclusi con le centrali di acquisto dovranno essere indicati in allegato i nominativi degli associati che ne fanno parte che hanno conferito il mandato. E' fatta salva la definizione di contratto quadro di cui al decreto legislativo del 27 maggio 2005 n. 102, art. 1, lettera f);

m) accordi interprofessionali: accordi conclusi tra gli organismi di cui all'articolo 12, comma 1-bis, del decreto legislativo 30 aprile 1998, n. 173, e successive modificazioni ed integrazioni.

Art. 3

Caratteristiche dei contratti di cessione dei prodotti agricoli e alimentari

1. I contratti di cui all'articolo 62 del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27 devono essere stipulati in forma scritta e indicare, a pena di nullità, la durata, la quantità, le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, le modalità di consegna e di pagamento.
2. Ai fini dell'applicazione del comma 1, per “*forma scritta*” si intende qualsiasi forma di comunicazione scritta, anche trasmessa in forma elettronica o a mezzo telefax, anche priva di sottoscrizione, avente la funzione di manifestare la volontà delle parti di costituire, regolare o estinguere tra loro un rapporto giuridico patrimoniale avente ad oggetto la cessione dei prodotti di cui all'art. 2, lettere *a)* e *b)*.
3. Gli elementi essenziali, in forma scritta, di cui all'articolo 62, comma 1, del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, possono essere contenuti sia nei contratti o accordi di cui all'articolo 2, comma 1, lettere *l)* ed *m)*, sia nei conseguenti documenti di seguito elencati, a condizione che questi riportino gli estremi ed il riferimento ai corrispondenti contratti o accordi:
 - a) contratti di cessione dei prodotti ;
 - b) documenti di trasporto o di consegna, ovvero la fattura;
 - c) ordini di acquisto con i quali l'acquirente commissiona la consegna dei prodotti;
4. Gli elementi essenziali, in forma scritta, di cui all'articolo 62, comma 1 del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, possono essere contenuti negli scambi di comunicazioni e di ordini, antecedenti alla consegna dei prodotti.
5. I documenti di trasporto, o di consegna, nonché le fatture, integrati con

tutti gli elementi richiesti dall'articolo 62, comma 1, del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, tranne che nelle fattispecie di cui al comma 3, assolvono gli obblighi di cui al predetto comma 1 e devono riportare la seguente dicitura: “*Assolve gli obblighi di cui all'articolo 62, comma 1, del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27.*”.

6. Gli scambi di comunicazioni e contrattazioni effettuati nell'ambito della Borsa Merci Telematica Italiana, riconosciuta ai sensi del D.M. 174/06 e s.m.i., o nell'ambito di altre Borse merci riconosciute dalla legge, assolvono gli obblighi di cui all'articolo 62, comma 1, del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, quando sono eseguiti su basi contrattuali generate dalla regolamentazione in esse vigenti e contengono gli elementi previsti dal citato comma 1.

Art. 4

Pratiche commerciali sleali

1. Ai fini dell'applicazione dell'articolo 62, comma 2, lettera e), del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, nell'ambito delle cessioni di prodotti agricoli e alimentari, rientrano nella definizione di “*condotta commerciale sleale*”, anche il mancato rispetto dei principi di buone prassi e le pratiche sleali identificate dalla Commissione europea e dai rappresentanti della filiera agro-alimentare a livello comunitario nell'ambito del Forum di Alto livello per un migliore funzionamento della filiera alimentare (*High level Forum for a better functioning of the food supply chain*), approvate in data 29 novembre 2011, di cui in allegato al presente decreto.
2. Le disposizioni di cui all'articolo 62, comma 2, del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, vietano qualsiasi comportamento del contraente che, abusando della propria maggior forza commerciale, imponga condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose, ivi comprese quelle che:
 - a) prevedano a carico di una parte l'inclusione di servizi e/o prestazioni accessorie rispetto all'oggetto principale della fornitura, anche qualora queste siano fornite da soggetti terzi, senza alcuna connessione oggettiva, diretta e logica con la cessione del prodotto oggetto del contratto;
 - b) escludano l'applicazione di interessi di mora a danno del creditore o

escludano il risarcimento delle spese di recupero dei crediti;

- c) determinino, in contrasto con il principio della buona fede e della correttezza, prezzi palesemente al di sotto dei costi di produzione dei prodotti oggetto delle relazioni commerciali e delle cessioni da parte degli imprenditori agricoli.
3. Configura, altresì, una pratica commerciale sleale la previsione nel contratto di una clausola che obbligatoriamente imponga al venditore, successivamente alla consegna dei prodotti, un termine minimo prima di poter emettere la fattura, fatto salvo il caso di consegna dei prodotti in più quote nello stesso mese, nel qual caso la fattura potrà essere emessa solo successivamente all'ultima consegna del mese.
4. L'illiceità di una pratica commerciale non può essere esclusa per il solo fatto che un contraente non possa provare che l'altra parte contraente abusi del proprio potere di mercato o negoziale al fine di ottenere un vantaggio economico non giustificato e ingiustificatamente gravoso, risultando una riscontrata diffusione della pratica uno degli elementi di prova della sussistenza della fattispecie.

Art. 5

Termini di pagamento e fatturazione

1. termini di pagamento di cui al terzo comma dell'articolo 62 del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27 decorrono dall'ultimo giorno del mese di ricevimento della fattura. Le modalità di emissione della fattura sono regolamentate dalla vigente normativa fiscale.
2. Ai fini dell'applicazione dell'articolo 62, comma 3, del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27 il cedente deve emettere fattura separata per cessioni di prodotti assoggettate a termini di pagamento differenti.
3. Ai fini della determinazione degli interessi dovuti al creditore in caso di ritardo di pagamento di cui all'art. 62 comma 3 del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, la data di ricevimento della fattura è validamente certificata solo nel caso di consegna della fattura a mano, di invio a mezzo di raccomandata A.R., di posta elettronica certificata (PEC) o di impiego del sistema EDI (Electronic Data Interchange) o altro mezzo equivalente, come previsto dalla vigente normativa fiscale.
4. In mancanza di certezza circa la data di ricevimento della fattura, si

assume che la fattura sia ricevuta nella data di consegna dei prodotti ai fini della decorrenza dei termini di cui all'art.62, comma 3 del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27.

5. Con riferimento alla cessione di prodotti alcolici è fatto salvo quanto previsto dall'art. 22 della legge 18 febbraio 1999 n. 28 e s.m.i.

Art. 6

Interessi di mora

1. La disposizione di cui all'articolo 62, comma 3 del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, secondo periodo, prevede il pagamento di "interessi" a decorrere automaticamente dal giorno successivo alla scadenza del termine di pagamento, qualora siano soddisfatte le seguenti condizioni:
 - a) il creditore ha adempiuto agli obblighi contrattuali e di legge;
 - b) il creditore non ha ricevuto nei termini l'importo dovuto e il ritardo è imputabile al debitore.
2. Qualora il fornitore non adempia agli obblighi contrattuali o di legge, è diritto dell'acquirente invocare la sospensione dei termini del pagamento.
3. Ai fini dell'applicazione delle disposizioni citate al comma 1, gli interessi si calcolano utilizzando il tasso degli interessi legali di mora, oppure il tasso degli interessi concordato tra imprese, purché detto tasso non risulti iniquo per il creditore, ferme restando le maggiorazioni previste dalla legge.
4. Gli interessi legali di mora sono calcolati utilizzando il tasso di riferimento indicato dalla normativa nazionale di recepimento delle direttive comunitarie vigenti in materia di lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali.
5. E' in ogni caso vietato trattenere l'intero importo di una fornitura a fronte di contestazioni solo parziali relative alla fornitura oggetto di contestazione.

Art.7

Funzioni dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato

1. L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato con proprio regolamento disciplina la procedura istruttoria di cui al comma 8 dell'art.62 del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con

modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, al fine di garantire il contraddittorio, la piena cognizione degli atti e la verbalizzazione e le modalità di pubblicazione delle decisioni.

Art.8

Entrata in vigore

1. Il presente decreto si applica a tutti i contratti di cessione di cui all'articolo 62, comma 1, del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, stipulati a decorrere dal 24 ottobre 2012.
2. I contratti già in essere alla data del 24 ottobre 2012, in relazione ai soli requisiti di cui al comma 1 dell'art.62 del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, devono essere adeguati non oltre la data del 31 dicembre 2012; per i contratti stipulati in presenza di norme comunitarie da cui discendono termini per la stipula dei contratti stessi, precedenti al 24 ottobre 2012, essi devono essere adeguati per la campagna agricola successiva. Le disposizioni di cui ai commi 2 e 3 del predetto articolo 62 si applicano automaticamente a tutti i contratti a partire dal 24 ottobre 2012, anche in assenza di adeguamenti contrattuali alla predetta normativa.

Il presente **decreto**, munito del sigillo dello Stato, sarà inserito nella Raccolta ufficiale degli atti normativi della Repubblica italiana. E' fatto obbligo a chiunque spetti di osservarlo e di farlo osservare.

* * * *

Allegato "A"- Elenco delle pratiche commerciali sleali

Decreto applicativo dell'art 62

del Decreto-Legge 24 gennaio 2012, n. 1, recante *Disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività*, convertito con modificazioni dalla Legge 24 marzo 2012, n. 27, ed in particolare l'articolo 62;

Allegato "A"- Elenco delle pratiche commerciali sleali

Rapporti verticali nella filiera alimentare: Principi di buone prassi

Proposti dai seguenti membri della piattaforma B2B

AIM

CEJA

CELCAA

CLITRAVI

Copa Cogeca

ERRT

EuroCommerce

Euro Coop

FoodDrinkEurope

UEAPME

UGAL

Per assicurare la conformità con le legislazioni sulla concorrenza rilevanti, questo documento non dovrà essere discusso o usato in altra maniera nelle comunicazioni delle associazioni per coordinare direttamente o indirettamente le strategie commerciali.

Introduzione¹

Le istituzioni europee e più Stati membri hanno sollevato l'esistenza di problemi associati alla filiera alimentare e hanno stabilito di trovare delle soluzioni a questi problemi².

In base ad una richiesta fatta il 10 marzo dalla Commissione europea nell'ambito della Piattaforma B2B del Forum di Alto Livello per un migliore funzionamento della filiera alimentare, è stato creato un tavolo di un dialogo multilaterale tra i soggetti interessati per discutere delle pratiche eque/sleali lungo la filiera. Questo tavolo ha l'obiettivo di contribuire ai lavori del Forum di Alto Livello sulla base del mandato che gli ha attribuito la Piattaforma B2B. Lo scopo della discussione è di identificare una soluzione all'asimmetria e al possibile abuso del potere contrattuale da parte di alcuni attori della filiera alimentare.

Il risultato del dialogo multilaterale è allegato sotto forma di una serie di principi di buone prassi ed una lista di esempi di prassi corrette e sleali nei rapporti verticali. Si dimostra: **i)** un riconoscimento che le pratiche commerciali sleali possono essere trovate lungo tutta la filiera alimentare e **ii)** la volontà degli stakeholder di affrontare quelle pratiche in maniera consensuale ed efficace.

I membri del dialogo multilaterale ritengono che questi principi di buone prassi garantiscano un quadro per il commercio che assicuri competitività, fiducia e continuità, tutti elementi necessari per lo sviluppo delle imprese, per l'innovazione e per sostenere i tre pilastri della sostenibilità (economica, sociale e ambientale). Infine questi andranno a beneficio dei consumatori e, più in generale, della società.

Questo approccio è complementare allo sviluppo delle buone pratiche ECR volte ad ottimizzare l'intera catena del valore per venire meglio incontro alle esigenze dei consumatori, in maniera più veloce e a costi più bassi.

I principi e gli esempi che seguono tengono in considerazione il ruolo importante che le PMI giocano nella filiera alimentare.

Il rispetto dei principi di buone prassi di seguito elencati promuoverebbe esempi di pratiche corrette e scoraggerebbe l'esercizio di quelle sleali, alcune delle quali sono elencate nel documento.

¹ BEUC, l'associazione europea dei consumatori, ha seguito i lavori del dialogo multilaterale come osservatore. BEUC valuta i principi generali e specifici di buone prassi come validi e riflettenti delle buone prassi applicabili nell'ambito commerciale e civile. BEUC rimane tuttavia preoccupato sull'applicazione effettiva di queste buone prassi a livello nazionale.

² Problemi identificati nei seguenti documenti: le Raccomandazioni finali del Gruppo di alto livello (HLG.006), la Comunicazione su un miglior funzionamento della filiera alimentare in Europa (COM(2009) 591), la relazione di monitoraggio del mercato della distribuzione (2009/2237(INI)), l'Atto per il Mercato Unico (COM(2011)206/4), la relazione Corazza-Bildt (2010/2109(INI)) e le diverse iniziative pubbliche e private tra cui quelle di Regno Unito, Francia, Spagna, Romania, Ungheria ed Irlanda.

Principi di buone prassi

Le parti si impegnano ad agire in conformità con le legislazioni applicabili, tra cui quella sulla concorrenza.

Principi generali

A. CONSUMATORI: le parti devono sempre tenere in considerazione gli interessi dei consumatori e la sostenibilità generale delle filiera alimentare nelle relazioni B2B. Le parti devono assicurare una massima efficienza e ottimizzazione delle risorse nella distribuzione delle merci lungo la filiera alimentare.

B. LIBERTÀ DI CONTRATTO: le parti sono entità economiche indipendenti, che rispettano i diritti degli altri di definire le proprie strategie e politiche di gestione, inclusa la libertà di determinare indipendentemente se impegnarsi o meno in un accordo.

C. RAPPORTI EQUI: le parti devono relazionare nei confronti delle altre parti in maniera responsabile, in buona fede e con diligenza professionale.

Principi specifici

1. ACCORDI SCRITTI: gli accordi devono essere in forma scritta, salvo casi nei quali ciò sia impraticabile o accordo a voce consentito da entrambe le parti, e devono essere chiari e trasparenti e includere il maggior numero possibile di elementi rilevanti e prevedibili, inclusi i diritti e le procedure di fine rapporto.

2. PREVEDIBILITÀ: modifiche unilaterali ai termini contrattuali non devono essere fatte a meno che le circostanze e le condizioni per queste non siano già state stabilite precedentemente. Gli accordi devono delineare il processo attraverso il quale ognuna delle parti possa discutere con l'altra le modifiche necessarie per l'implementazione dell'accordo o per risolvere circostanze imprevedibili, entrambi situazioni che devono essere contemplate nell'accordo stesso.

3. CONFORMITÀ: gli accordi devono essere rispettati.

4. INFORMAZIONE: qualora ci fosse uno scambio di informazioni, questo deve avvenire in conformità con la legislazione sulla concorrenza e le altre legislazioni applicabili, e le parti devono assicurarsi che le informazioni fornite siano corrette e non fuorvianti.

5. CONFIDENZIALITÀ: la confidenzialità delle informazioni deve essere rispettata a meno che le informazioni non siano già pubbliche o indipendentemente e legittimamente note alla parte che riceve l'informazione. Le informazioni devono essere usate dal destinatario solo per scopi legittimi per i quali sono state comunicate.

6. RESPONSABILITÀ SUI RISCHI: tutte le parti nella filiera devono prendersi i propri rischi imprenditoriali.

7. RICHIESTA GIUSTIFICABILE: una parte non può esercitare minacce per ottenere un vantaggio ingiustificato o per trasferire un costo ingiustificato.

Pratica	Esempi di pratiche sleali	Esempi di pratiche corrette
Accordi scritti / non scritti	<ul style="list-style-type: none"> Rifiutare o evitare di mettere alcuni termini per iscritto rende più difficile stabilire l'intento delle parti e identificare i loro diritti ed obblighi secondo il contratto. 	<ul style="list-style-type: none"> Le parti assicurano che l'accordo sia in forma scritta salvo casi nei quali ciò sia impraticabile o accordo a voce consentito da entrambe le parti. L'accordo contiene circostanze precise e norme dettagliate in base alle quali le parti possono modificare i termini dell'accordo in maniera consapevole e puntuale, incluso il processo per determinare necessari risarcimenti per eventuali costi per entrambe le parti. Le disposizioni del contratto scritto sono chiare e trasparenti. Quando i contratti non sono scritti, una delle parti manda una conferma scritta in seguito.
Termini e condizioni generali	<ul style="list-style-type: none"> Imporre termini e condizioni generali che contengano clausole sleali. 	<ul style="list-style-type: none"> Usare termini e condizioni generali che facilitino l'attività commerciale e che contengano clausole giuste.
Fine rapporto	<ul style="list-style-type: none"> Porre fine unilateralmente alla relazione commerciale senza preavviso, o con un preavviso troppo breve e senza una ragione obiettivamente giustificabile, ad esempio se gli obiettivi di vendita unilaterali non sono stati raggiunti. 	<ul style="list-style-type: none"> Porre fine unilateralmente ad un rapporto commerciale rispettando l'accordo e il processo stabilito in conformità con la legislazione applicabile.
Sanzioni contrattuali	<ul style="list-style-type: none"> Sanzioni contrattuali sono applicate in maniera non trasparente e non proporzionate ai danni subiti. Sanzioni sono imposte senza giustificazioni previste nell'accordo o nella legislazione applicabile. 	<ul style="list-style-type: none"> Se una parte non riesce ad adempiere ai propri obblighi, le sanzioni contrattuali sono applicate in maniera trasparente, nel rispetto dell'accordo ed in maniera proporzionale al danno subito. Le sanzioni contrattuali sono determinate in anticipo, sono proporzionate per entrambe le parti e sono applicate per compensare i danni subiti.
Azioni unilaterali	<ul style="list-style-type: none"> Cambiamenti non contrattuali unilaterali e retroattivi nel costo o prezzo di prodotti o servizi. 	<ul style="list-style-type: none"> Un contratto contiene le circostanze legittime e le condizioni in base alle quali un'azione unilaterale possa essere permessa.
Informazioni	<ul style="list-style-type: none"> Nascondere informazioni essenziali rilevanti per l'altra parte nei negoziati contrattuali e che l'altra parte si aspetterebbe legittimamente di ricevere. Una parte usa o condivide con una parte terza informazioni sensibili fornite in maniera confidenziale dall'altra parte senza l'autorizzazione di questa in modo da ottenere un vantaggio competitivo. 	<ul style="list-style-type: none"> Fornire informazioni rilevanti essenziali per l'altra parte nei negoziati contrattuali e assicurare che le informazioni non vengano usate impropriamente.
Ripartizione del rischio	<ul style="list-style-type: none"> Trasferimento di un rischio ingiustificato o sproporzionato all'altra parte, ad esempio imponendo una garanzia di margine attraverso un pagamento in cambio di nessuna prestazione. Imporre una richiesta di finanziamento delle attività commerciali proprie ad una parte. Imporre una richiesta di finanziamento di una promozione. Impedire all'altra parte di fare delle dichiarazioni legittime di marketing o promozionali sui suoi prodotti. 	<ul style="list-style-type: none"> I diversi operatori corrono rischi specifici nelle diverse fasi della filiera collegati alle potenziali ricompense per avere un'attività in quel settore. Tutti gli operatori si prendono la responsabilità per i propri rischi e non cercano di trasferire i rischi ad altre parti. Trasferimento di rischi che viene negoziato e deciso dalle parti per ottenere una situazione di soddisfazione reciproca. Le parti concordano termini e condizioni corrispondenti al contributo di ciascuna di esse nei confronti di attività commerciali realizzate individualmente e delle attività promozionali.

Compenso per l'inclusione nel listino	<ul style="list-style-type: none"> • Imporre compensi per l'inserimento nel listino che sono non proporzionali al rischio di commercializzare un nuovo prodotto. 	<ul style="list-style-type: none"> • I compensi per l'inserimento nel listino - quando utilizzati per mitigare il rischio preso nel commercializzare un nuovo prodotto – sono concordati tra le parti e proporzionali al rischio preso.
Interruzione del rapporto commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Minacciare l'interruzione del rapporto di lavoro o la fine di quest'ultimo per ottenere un vantaggio senza giustificazione oggettiva, ad esempio punendo una parte per esercitare i propri diritti. • Chiedere il pagamento di servizi non resi o prodotti non consegnati o il pagamento che chiaramente non corrisponde al valore/costo del servizio reso. 	
Vendite condizionate	<ul style="list-style-type: none"> • Imporre ad una parte l'acquisto o la fornitura di una serie di prodotti o servizi collegati ad un'altra serie di prodotti o servizi - sia da una delle due parti o da una parte terza. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le parti stabiliscono di vincolarsi a prodotti o servizi che aumentano l'efficienza generale e10 la sostenibilità della filiera e portano benefici sia alle parti che ai consumatori.
Consegna e ricezione delle merci	<ul style="list-style-type: none"> • Interrompere deliberatamente il programma di consegna o di ricezione per ottenere un vantaggio ingiustificato. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le forniture che arrivano all'ora stabilita permettono ai fornitori di pianificare in tempo i processi di produzione e gli orari di consegna, e permettono all'acquirente di pianificare la ricezione, l'immagazzinamento e l'esposizione delle merci consegnate. • Se una parte ha bisogno di consegnare o di ricevere in anticipo/ritardo/in maniera parziale, avvisa in tempo l'altra parte e sempre in conformità con l'accordo scritto.