

Rolul lanțurilor de aprovizionare în promovarea securității și sănătății în construcții și agricultură: proiectul LIFT-SSM

Rezumat

Autori: Peter Hasle, Wanja Öhler (Universitatea de Sud din Danemarca), Vincent Dupont, Karolien Lenaerts (KU Leuven, Belgia), Annachiara Longoni, Mireia Yter Gimeno (ESADE, Spania), Mark Pagell, Yanbing Chen (University College Dublin, Irlanda), Christian Uhrenholdt Madsen (Teamworkinglife, Danemarca), Karin Reinhold, Marina Järvis (Taltech, Estonia).

Verificat de Jan Vang (Universitatea de Sud din Danemarca), Lynda Robson (Work & Health, Canada), Sandra L. Fisher (Facultatea de Științe Economice Münster, Germania).

Coordonatorii proiectului: Dietmar Elsler, Annick Starren, Lothar Lieck - Agenția Europeană pentru Securitate și Sănătate în Muncă (EU-OSHA)

Acest raport a fost realizat la cererea Agenției Europene pentru Securitate și Sănătate în Muncă (EU-OSHA). Conținutul său, inclusiv eventualele opinii și/sau concluzii exprimate, aparțin exclusiv autorilor și nu reflectă neapărat opiniile EU-OSHA.

Nici agenția europeană, nici altă persoană care acționează în numele agenției nu este responsabilă de modul în care aceste informații ar putea fi utilizate.

© Agenția Europeană pentru Securitate și Sănătate în Muncă, 2024

Reproducerea textului este autorizată cu condiția menționării sursei.

Pentru utilizarea sau reproducerea în orice fel a fotografiilor sau a altor materiale pentru care Agenția Europeană pentru Securitate și Sănătate în Muncă nu deține drepturile de autor, trebuie solicitat acordul direct de la deținătorii drepturilor de autor.

Influența relațiilor cumpărător-furnizor sau client-contractant¹ în lanțurile de aprovizionare asupra condițiilor de muncă și a securității și sănătății în muncă (SSM) este în creștere. Cumpărătorii stabilesc condițiile de achiziționare, care definesc condițiile de la locurile de muncă ale furnizorilor. Aceste condiții pot constitui atât o amenințare, cât și o oportunitate de îmbunătățire a SSM.

Raportul² prezintă constatările a opt studii de caz aprofundate, care analizează practicile de avantaj comercial bazate pe lanțul de aprovizionare care influențează SSM în sectorul construcțiilor și în sectorul agroalimentar din Europa. Studiile au fost realizate în cadrul proiectului Agenției Europene pentru Securitate și Sănătate în Muncă (EU-OSHA) „Instrumente pentru securitatea și sănătatea în muncă – Lift-SSM (EU-OSHA, 2023)³. Practicile cu efect de stimulare bazate pe piață sunt înțelese aici ca practici prin relații economice utilizate ca pârghie pentru îmbunătățirea SSM în alte întreprinderi din lanțul de aprovizionare. Scopul studiilor de caz este de a identifica și evalua posibilitățile practicilor de avantaj comercial cu scopul de a îmbunătăți condițiile pentru lucrătorii angajați de furnizori. Fiecare studiu de caz acoperă relația dintre o firmă focală (cumpărătorul) și trei până la cinci furnizori. În fiecare caz, firmele focale selectate pentru o analiză suplimentară sunt firme care au reputația că asigură condiții bune pentru propriii lucrători și pentru furnizori. Cazurile identificate în acest studiu constituie astfel unele dintre cele mai bune practici de avantaj comercial întâlnite în cele două sectoare. Relațiile medii cumpărător-furnizor vor fi probabil mai puțin axate pe condițiile de muncă și pe SSM.

Cercetătorii au vizitat firma focală și furnizorii, au intervievat reprezentanți ai conducerii și ai lucrătorilor, au făcut observații și au colectat și analizat documente.

Administrarea lanțului de aprovizionare în ceea ce privește condițiile de muncă și SSM

Termenul comun „lanț de aprovizionare” acoperă o rețea de organizații care furnizează în mod colectiv valoare unui client sau unui utilizator final al unui sistem. Metafora lanțului ușurează vizualizarea fluxurilor de produse, informații și bani care se deplasează între membrii rețelei pentru a furniza valoare clientului. În această rețea de organizații, unitatea cea mai importantă a lanțului de aprovizionare este însă o diadă; legătura dintre două organizații (de regulă, un cumpărător/client și un furnizor/contractant) legate printr-un contract și prin fluxul de produse, bani și informații. Una dintre problemele critice cu care se confruntă aceste diade este administrarea relației, asigurându-se că un membru — de obicei furnizorul sau contractantul — oferă ceea ce promite cumpărătorului/clientului, deși și cumpărătorii fac promisiuni furnizorilor, de exemplu sub formă de relații pe termen lung sau anumite tipuri de sprijin. Acesta este un subiect complex, întrucât ambele părți profită de faptul că i se furnizează consumatorului final ceea ce dorește. Profitul total este însă limitat și, prin urmare, organizațiile se luptă adesea pentru partea lor din aceste profituri fixe. Prin urmare, diada utilizează diverse practici de administrare (bazate pe piață) pentru a asigura cele mai benefice rezultate ale relațiilor dintre ele.

Administrarea lanțului de aprovizionare se poate clasifica în funcție de două metode principale:

Administrarea contractuală:

- O serie oficială de norme care reglementează relația dintre un cumpărător/client și un furnizor/contractant, cum ar fi distribuirea responsabilităților și rolurilor într-o relație de afaceri, monitorizarea practicilor și a cazurilor de neconformitate, precum și recomandarea rezultatelor și performanțelor dorite care trebuie realizate.

Administrarea relațională:

¹ În acest raport se folosește termenul „relații cumpărător-furnizor”.

² Raportul complet este disponibil la adresa: <https://osha.europa.eu/en/publications/supply-chains-role-promoting-safety-and-health-construction-and-agriculture-lift-osh-project>

³ EU-OSHA – Agenția Europeană pentru Securitate și Sănătate în Muncă, Îmbunătățirea SSM prin lanțurile de aprovizionare: inițiative bazate pe piață în sectorul agroalimentar și în sectorul construcțiilor, 2023. Document disponibil la adresa: <https://osha.europa.eu/en/publications/improving-osh-through-supply-chains-market-based-initiatives-agri-food-and-construction-industries>

- Relația dintre un cumpărător/client și un furnizor/contractant este reglementată de relații sociale informale și de norme comune. Printre elementele importante se numără flexibilitatea, solidaritatea (beneficiile reciproce) și schimbul de informații.

Practica efectivă de administrare va fi cel mai adesea într-o formă mixtă sau hibridă, cu elemente de administrare contractuală și relațională. În ceea ce privește condițiile de muncă și SSM, sunt relevante atât administrarea contractuală, cât și cea relațională. Condițiile de gestionare a lanțului de aprovizionare din contracte pot influența direct SSM, de exemplu sub formă de coduri de conduită care prevăd respectarea anumitor condiții pentru SSM, dar va exista și o influență indirectă prin condițiile contractuale pentru livrare și plată. Administrarea relațională poate avea ca rezultat relații sociale bune, care, de exemplu, pot oferi furnizorului flexibilitatea de a organiza munca în mod sănătos, fără ore suplimentare, iar cumpărătorul poate ajuta furnizorul să rezolve probleme specifice de SSM.

Administrarea lanțului de aprovizionare în ceea ce privește condițiile de muncă și SSM în sectorul construcțiilor

Construcțiile sunt unul dintre cele mai importante sectoare din economia europeană și, în același timp, un sector cu risc mare, caracterizat de un număr mare de accidente, boli profesionale și locuri de muncă precare. Șantierul este locul de întâlnire principal pentru interacțiunile dintre cumpărători și furnizori în sectorul construcțiilor, unde atât cumpărătorii, cât și furnizorii lucrează împreună la un proiect și trebuie să controleze condițiile de muncă și de SSM, care se schimbă continuu pe măsură ce proiectul de construcție avansează.

În studiile de caz am identificat o serie de practici de administrare care ar putea contribui la îmbunătățirea SSM în acest sector. Majoritatea practicilor sunt în forme hibride, cu elemente atât contractuale, cât și relaționale.

Tabelul 1: Efectul de stimulare pe piață al condițiilor de muncă și SSM în sectorul construcțiilor

	Practică	Descriere
Gestionarea securității și sănătății în muncă condusă de client	Contractuală	Sistemele de gestionare a SSM prevăzute în contractul dintre clienți și contractanții principali. Contractul descrie rolurile și responsabilitățile.
	Relațională	Rolurile și practicile efective sunt de natură relațională. Toate depind de relațiile dintre organizațiile de clienți, pe de o parte, și contractanții principali și subcontractanții de la fața locului, pe de altă parte. Clienții și contractanții principali monitorizează SSM zilnic. Contractanții principali și subcontractanții dezvoltă relații pe termen lung care continuă de la un șantier la altul.
Cultura siguranței	Contractuală	Norme și acorduri clare și detaliate privind SSM, care sunt executorii din punct de vedere contractual, controlate regulat și convenite înainte de începerea proiectului. Contracte care prevăd o repartizare echilibrată a presiunilor financiare și temporale între diferiții actori de pe un șantier.

	Relațională	Elementele-cheie sunt de natură relațională: crearea unei atmosfere deschise atunci când se vorbește despre SSM – atât cu privire la bunele practici, cât și la greșeli – devine posibilă la toate nivelurile pe șantier. Schimbul de cunoștințe, atât de sus în jos (educație, sensibilizare), cât și de jos în sus (implicarea lucrătorilor, valorizarea expertizei și a preocupărilor lor).
Evaluarea subcontractanților	Contractuală	Subcontractanții sunt evaluați în mod oficial de firma focală înainte de semnarea contractului, precum și pe parcursul derulării proiectului.
	Relațională	Evaluarea subcontractanților care au lucrat anterior pentru firma focală tinde să fie informală, încrederea jucând un rol mai important, iar evaluarea pozitivă duce la noi comenzi.
Stimulente și sancțiuni	Contractuală	Semnalezarea priorității de SSM cu cartonașe roșii, galbene și verzi și consecințe sub formă de premii și sancțiuni incluse în contract.
	Relațională	Bunele relații asigură continuarea activității și plăți efectuate la timp.
Formare	Contractuală	Cerințe privind anumite cursuri de formare pentru a intra pe un șantier.
	Relațională	Clientul/contractantul principal furnizează cursuri de formare înainte și în timpul construcției.
Comunicare	Contractuală	Posibilități de comunicare și coordonare stipulate în contract (de exemplu, reuniuni de coordonare și reuniuni lunare privind securitatea).
	Relațională	Comunicare deschisă între diferitele niveluri active pe șantier, încredere, relații personale constructive între actorii principali.

După cum se indică în tabelul 1, studiile de caz arată practici de administrare variate. Ambele utilizează elemente contractuale și relaționale — aplicate adesea în combinație. Pentru a sprijini diseminarea acestor practici, sugerăm câțiva indicatori de politică destinați factorilor de decizie și practicienilor:

Pentru factorii de decizie:

- Clienții din sectorul public și alți clienți profesioniști din domeniul construcțiilor pot deschide calea către șantiere mai sigure și mai sănătoase, jucând un rol activ din stadiul de licitație, achiziție și pe parcursul procesului de construcție.
- Inspectorii de muncă pot sprijini coordonarea și colaborarea pe șantiere nu numai prin emiterea de măsuri de sistare pentru încălcările concrete, ci și prin includerea managementului și coordonării SSM în aceste măsuri.
- Serviciile de consiliere pot ajuta clienții, principalii contractanți și subcontractanții să dezvolte coordonarea și colaborarea, sugerând practici de colaborare și aplicarea de instrumente de coordonare. Coordonatorii de securitate în construcții joacă un rol principal în acest sens, deoarece sunt obligatorii pe toate șantierele europene în care sunt prezenți mai mulți contractanți și pot funcționa ca legături între serviciile externe de consiliere și lucrătorii de pe șantier.
- Politicile și cerințele de formare și certificate de securitate pentru lucrătorii din construcții pot fi armonizate în întreaga UE, evitându-se astfel repetarea și creând spațiu pentru o formare

mai aprofundată și mai specializată.

- Contractanții mici și foarte mici au dificultăți din cauza înmulțirii cerințelor formale pentru proceduri documentate de gestionare a SSM, iar pentru acești contractanți este nevoie de programe specifice care să asigure că și ei pot să dezvolte locuri de muncă mai sănătoase și mai sigure.

Pentru practicieni:

- Rolul activ al clientului arată cât de important este nu numai să se solicite gestionarea SSM în cadrul licitației și să se includă dispoziții în contract, ci și să se monitorizeze zilnic șantierul.
- Dezvoltarea unor bune relații sociale de colaborare este esențială pentru securitatea și sănătatea pe șantier. Premiile pozitive și recunoașterea bunelor practici sunt factori mai puternici de promovare a securității decât sancțiunile – deși posibilitatea de sancționare este importantă ca fundament pentru abordarea pozitivă.
- Orchestrarea mai multor practici creează sinergii: printre exemple se pot număra stimulentele și premiile, întâlnirile (interactive) privind instrumentele, inspecțiile comune de securitate și formarea personalizată.
-

Administrarea lanțului de aprovizionare în ceea ce privește condițiile de muncă și SSM în sectorul agroalimentar

Sectorul agroalimentar este diferit de cel al construcțiilor, deoarece cumpărătorii și furnizorii sunt situați în locații geografice diferite, adesea departe unul de celălalt. Cumpărătorii nu pot influența furnizorii în mod direct și colaborativ, întrucât cumpărătorul – chiar și în cazurile în care reuniunile personale au prioritate – poate fi doar rareori prezent la locul de producție al furnizorilor. Prin urmare, practica avantajului comercial în sectorul agroalimentar este mult mai indirectă în comparație cu construcțiile. Practica cea mai directă care vizează SSM este folosirea codurilor de conduită și a certificărilor cu audituri ulterioare. Celelalte practici relevante identificate în studiile de caz sunt legate de crearea unor relații bune între cumpărător și furnizor, care să ducă la motivarea furnizorilor și la posibilitatea de a crea condiții de muncă stabile și bune.

Tabelul 2: Efectul de stimulare pe piață al condițiilor de muncă și al SSM în sectorul agroalimentar

	Practică	Descriere
Contractuală	Volume și condiții stabile	Volumele și prețurile predefinite și convenite într-un contract oficial permit o planificare mai stabilă a activității.
	Transparența cerințelor de calitate și de livrare a produselor	Un preaviz suficient cu privire la livrare/definirea timpului de livrare evită presiunea și permite o mai bună planificare a timpului de lucru.
	Certificări și audituri, inclusiv obligații în materie de SSM	Auditorii terți, cumpărătorii și furnizorii înțeleg diferit obligațiile de certificare, dar pot contribui la stabilirea unui standard minim și la stimularea unei culturi a siguranței.
Relațională	Relație pe termen lung	Mulți ani de tranzacționare dincolo de contracte ar putea oferi relații mai stabile și, prin urmare, o mai bună planificare a activității.
	Colaborarea cumpărător-furnizor	Dezvoltarea în comun de noi produse, noi ambalaje și planificarea producției contribuie la partajarea

Practică	Descriere
	obiectivelor și la planificarea comună.
Comunicări informale între cumpărători și furnizori	Relațiile interpersonale și comunicarea informală pentru a dezvolta o înțelegere comună.
Flexibilitatea lanțului de aprovizionare	Înțelegerea reciprocă ca răspuns la întreruperile în aprovizionare (de exemplu, acceptarea livrării cu întârziere, reducerea varietății de produse) pentru a atenua presiunea la locul de muncă.
Formare și asistență tehnică	Firmele cumpărătoare ajută furnizorii mici cu expertiză și cunoștințe tehnice și manageriale, seminte și utilaje, care furnizează procese de lucru mai bine planificate și mai stabile.

Practicile de avantaj comercial în sectorul agroalimentar care au un impact direct asupra SSM sunt mai limitate în comparație cu sectorul construcțiilor și au în principal un efect indirect. Prin urmare, ar fi important să se consolideze mai explicit relațiile dintre cumpărător și furnizor și conținutul în materie de SSM. Atât factorii de decizie, cât și practicienii pot contribui la facilitarea acestei dezvoltări.

Pentru factorii de decizie:

- Viitoarea reglementare în temeiul Pactului verde european cu privire la practicile obligatorii legate de diligența necesară și la raportarea cu privire la sustenabilitatea lanțului valoric [Corporate Sustainability Reporting Due Diligence Directive – CSRDDD]) are potențialul de a fi un instrument-cheie pentru SSM și sectorul agroalimentar. La fel ca în cazul practicii privind certificatele și auditurile, există însă riscul de a dezvolta “un tigrău de hârtie” cu influență redusă asupra practicii. Este esențială adaptarea reglementării privind diligența necesară la sectorul agroalimentar, cu numeroșii săi furnizori mici cu capacitate limitată de gestionare.
- O posibilitate ar fi integrarea obligației de diligență în certificatele existente, deoarece solicitarea mai multor certificate paralele constituie o povară pentru micii furnizori. Integrarea diferitelor certificate este, prin urmare, o prioritate. Un model ar putea fi certificatul norvegian integrat pentru siguranța alimentară și SSM.⁴

Pentru practicieni:

- Cumpărătorii oferă consiliere și efectuează propriile audituri de siguranță alimentară și de mediu, dar lasă SSM în seama agenților de certificare terțe. O integrare mai puternică între unitățile de achiziții publice și unitățile de RSI/sustenabilitate socială din organizația cumpărătorului ar semnaliza o prioritate mai mare acordată securității și sănătății în muncă și ar crea avantaje și sinergii pentru organizația cumpărătorului în gestionarea furnizorilor.
- Contractele formale pe durată mai lungă – de preferință pe mai mulți ani – sunt importante pentru furnizori. Ele pot crea condiții stabile și pot deschide posibilități pentru investiții pe termen mai lung.
- Relațiile bazate pe încredere personală ajută furnizorii să-și planifice producția și pot contribui la locuri de muncă mai stabile. Vizitele fizice ale cumpărătorilor la furnizori pot contribui la crearea de relații personale. În timpul vizitelor, ar fi un avantaj să se deschidă un dialog pe toate temele de interes, atât pentru cumpărător, cât și pentru furnizor – inclusiv în materie de SSM.

⁴ Vezi: <https://www.ksl.no/no/om-ksl-2/information-in-english>

- Condițiile de livrare sunt stabilite de regulă în contract – uneori cu amenzi pentru încălcarea condițiilor. Cu toate acestea, este important să se dezvolte o relație de încredere în care ambele părți sunt flexibile și încearcă să se ajute reciproc în cazul unor probleme, cum ar fi dificultăți de livrare ale furnizorului din cauza, de exemplu, a condițiilor meteorologice nefavorabile.

Comparație intersectorială și concluzii

Studiul nostru asupra practicilor de avantaj comercial în construcții și în sectorul agroalimentar arată două sectoare cu caracteristici destul de diferite. **Construcțiile** sunt marcate de părțile interesate, și anume contractantul principal, subcontractanții și adesea clientul, care lucrează împreună într-o locație fizică comună. Strânsa proximitate deschide posibilități pentru o administrare relațională strânsă și pentru aplicarea mai multor măsuri directe de SSM. **Sectorul agroalimentar** este destul de diferit. Cumpărătorii și furnizorii sunt separați fizic, de multe ori aflându-se în alte țări, cu distanțe mari între părți.

În ciuda acestor diferențe, efectul de stimulare a pieței în lanțul de aprovizionare poate juca un rol important în îmbunătățirea condițiilor de muncă și a SSM în ambele sectoare. Efectul de stimulare a pieței nu poate înlocui însă reglementarea guvernamentală, ci se bazează pe o platformă de reglementări care impun actorilor din sector să se preocupe de sănătate și securitate. Prin urmare, reglementările mai stricte vor sprijini și aplicarea mai strictă a practicilor de avantaj comercial. Numeroasele măsuri directe de SSM pe care le-am identificat în construcții se bazează pe reglementările guvernamentale.

Efectul de stimulare a pieței în ambele sectoare utilizează administrarea contractuală și relațională, ceea ce duce la practici hibride cu elemente ale ambelor. Sectoarele împărtășesc o caracteristică importantă a multor exemple de relații de lungă durată. În construcții, de exemplu, subcontractanții și furnizorii se pot aștepta, de obicei, la continuarea activității în viitoarele proiecte. Cumpărătorii pot astfel să motiveze furnizorii să îndeplinească așteptările cumpărătorilor și în materie de SSM. Același lucru este valabil și pentru furnizorii din sectorul agroalimentar, care se pot aștepta la noi comenzi după terminarea contractului actual.

Cu toate acestea, dincolo de relațiile de lungă durată, efectul de stimulare a pieței este destul de diferit pentru cele două sectoare. Sectorul construcțiilor are practici extinse de licitație și contractare, care includ cerințe privind performanța în materie de SSM. Deși contractul este important ca fundament pentru practicile de pe șantier, administrarea relațională constituie elementul-cheie pentru SSM. Părțile interesate colaborează zilnic pe parcursul procesului de construcție și aplică măsuri directe care vizează SSM. Contractele sunt rareori utilizate în practică, deoarece trimiterea la elemente contractuale și posibila concediere a unui subcontractant creează conflicte și întârzieri de producție, iar părțile interesate preferă să găsească soluții pragmatice la problemele emergente.

Pentru sectorul agroalimentar, contractele joacă un rol diferit. Ele constituie baza pentru condiții stabile la furnizori, oferindu-le indirect posibilitatea de a promova SSM. Contractele oferă și baza pentru singura măsură directă de SSM, sub forma unei cerințe de respectare a Codului de conduită al cumpărătorilor. Conformitatea este indicată cel mai adesea prin certificate cu audituri pentru verificarea condițiilor certificatului. GLOBALG.A.P. este certificatul cel mai frecvent, dar numeroasele certificate paralele solicitate de diferiți cumpărători reduc efectul. Furnizorii utilizează resurse considerabile pentru a menține certificatele, cu riscul de a se concentra mai mult pe documente și mai puțin pe măsurile concrete în materie de SSM din certificat. În sectorul agroalimentar nu există același tip de relații personale de zi cu zi ca în construcții, dar administrarea relațională este totuși importantă atât pentru cumpărător, cât și pentru furnizor, pentru a asigura flexibilitatea și ajutorul reciproc în rezolvarea problemelor, ceea ce poate evita efectuarea de ore suplimentare de către furnizori și poate contribui la stabilizarea condițiilor de muncă.

Cei mai importanți doi indicatori de politică generală rezultate din această analiză transsectorială sunt:

- Viitoarea reglementare a UE din cadrul așa-numitului Pact verde privind diligența necesară și raportarea de mediu, socială și de guvernanță (MSG) va fi un facilitator de SSM important în sectorul agroalimentar. CSRD va deveni obligatoriu în 2025, preconizându-se că normele Directivei privind diligența necesară a întreprinderilor în materie de durabilitate vor intra în vigoare cel mai devreme în 2026. Cu toate acestea, este important să se adapteze punerea în aplicare a reglementării în funcție de sector — în special pentru numeroșii furnizori mici — pentru a evita o povară administrativă mare cu efect neglijabil.
- Elaborarea de reglementări și standarde pentru licitații și achiziții publice. Lipsesc criterii clare și transparente de includere a SSM, însă stabilirea lor poate ajuta cumpărătorii să obțină ce solicită, poate facilita îndeplinirea cerințelor de către furnizori și poate oferi consumatorilor finali posibilitatea de a evalua performanța în materie de SSM. Există deja numeroase cunoștințe și inițiative care urmăresc îmbunătățirea SSM în lanțurile de aprovizionare [de exemplu, „Fondul Vision Zero” creat de Organizația Internațională a Muncii (OIM) pentru a contribui la diseminarea cunoștințelor prin formare și publicații. Alt exemplu este Planul de acțiune al UE privind achizițiile publice].

Pentru manageri, există trei puncte de învățare generale:

- **Utilizarea unei abordări pozitive**
Reglementările se axează în mod tradițional pe constatări de încălcări și amenzi (așa cum se întâmplă adesea în cazul contractelor) ca sancțiuni pentru încălcări. Studiile noastre de caz sugerează însă că se pot obține multe printr-o abordare mai pozitivă, bazată pe respect, feedback pozitiv, recompense și recunoaștere. O astfel de abordare va sprijini, de asemenea, un angajament comun în materie de performanță și, prin urmare, va duce la o productivitate mai mare.
- **Certificate și audituri cu rezerve**
Certificările pot fi un instrument util pentru condițiile de muncă și SSM, dar cumpărătorii tind să aibă prea multă încredere în certificate. Ele nu asigură, prin ele însele, un loc de muncă sigur și sănătos, ci este necesară o monitorizare activă pentru a indica o prioritate tangibilă a SSM.
- **Construirea de relații de lungă durată**

Studiile de caz din ambele sectoare arată relații care continuă mult după terminarea contractelor formale. Încrederea și înțelegerea reciprocă rezultate în urma unor astfel de relații de lungă durată pot fi benefice pentru afacerile ambelor părți, precum și pentru performanța în materie de SSM. Recunoaștem că acest lucru poate pune probleme sectorului public, cerințele din licitații fiind formulate pentru a proteja împotriva fraudei. În ceea ce privește achizițiile publice, acest lucru poate implica alegerea unor contracte mai lungi, deoarece contractele scurte fac să fie dificil pentru contractant/furnizor să investească în rezultate sociale și să le realizeze.⁵

⁵ Vezi: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/cb70c481-0e29-4040-9be2-c408cddf081f>

Agencia Europeană pentru Securitate și Sănătate în Muncă (EU-OSHA) contribuie la transformarea Europei într-un loc de muncă mai sigur, mai sănătos și mai productiv. Agenția cercetează, elaborează și difuzează informații fiabile, echilibrate și imparțiale cu privire la sănătate și securitate și organizează campanii paneuropene de sensibilizare. Înființată de Uniunea Europeană în 1994 și având sediul în Spania, la Bilbao, agenția reunește reprezentanți ai Comisiei Europene, ai guvernelor statelor membre, ai patronatelor și sindicatelor, precum și experți renumiți din toate statele membre ale UE și din afara Uniunii.

**Agencia Europeană
pentru Securitate și Sănătate în Muncă**

Santiago de Compostela 12
48003 Bilbao, Spania
E-mail: information@osha.europa.eu

<https://osha.europa.eu>