**SPOROČILO ZA MEDIJE**

**Dr. Jože Podgoršek, Varuh odnosov v verigi preskrbe s hrano, sem imel v torek, 10.10.2017, tiskovno konferenco, na kateri sem predstavil svoje delo v letu 2017 s poudarkom na ugotovljenih novih pozitivnih praksah v verigi preskrbe s hrano in sumih nepoštenih praks ter nedovoljenih ravnanj.**

V tem letu smo bili priča primeru pobudi pozitivne prakse trgovske verige **Hofer d.o.o. glede skrajševanja plačilnih pogojev dobaviteljem**. Konec maja letošnjega leta so namreč vse dobavitelje obvestili o skrajšanju osnovnih plačilnih rokov na 33 dni. Prav tako so razvili lasten portal za dobavitelje, preko katerega dobaviteljem omogočajo predčasno plačilo računov. Preko tega portala lahko dobavitelji sami izberejo možnost predčasnega plačila in si s tem zagotovijo potrebna likvidnostna sredstva, v kolikor jih glede na razvoj podjetja/kmetije nujno potrebujejo. Pri tem je edini strošek dogovorjena obrestna mera, ki je konkurenčna bančnim obrestnim meram.

Drug **primer odličnega sodelovanja z dobavitelji so pričeli razvijati v trgovski verigi Mercator d.d**., kjer so intenzivno promovirali slovenske dobavitelje, vključene v projekt Radi imamo domače. Maja in junija tega leta so v sodelovanju z Zadružno zvezo Slovenije in posameznimi zadrugami ter kmetijami organizirali Akademijo Radi imamo domače. Akademija je potekala v različnih krajih Slovenije. Namen le-te je bilo izobraževanje dobaviteljev s področij dobave in osebnostne rasti za doseganje boljše konkurenčnosti.

**Med drugimi pozitivnimi praksami** sem zasledil sledeče:

* Spar Slovenija d.o.o.: prodaja rdečega mesa slovenskega porekla v redni in akcijski ponudbi,
* Spar Slovenija d.o.o.: inovativen način vključevanja novih slovenskih dobaviteljev pretežno prehranskih izdelkov v to trgovsko verigo preko projekta »Štartaj Slovenija«,
* Spar Slovenija d.o.o.: pošten obračun dogovorjenih akcij z nekaterimi dobavitelji, ki temelji na dejansko prodane artikle, nižja dobaviteljeva cena torej velja le za v akciji prodane artikle,
* Spar Slovenija d.o.o.: promocija slovenskih avtohtonih semen in zavezujoče pogodbe z nekaterimi slovenskimi dobavitelji o 100 % odkupu pridelkov avtohtonih sort,
* Mercator d.d.: prodaja rdečega mesa v redni ponudbi le slovenskega porekla,
* Mercator d.d.: uveljavljanje neto neto nabavne cene pri pretežnemu delu dobaviteljev,
* Engrotuš d.o.o.: izvajanje politike neto neto nabavnih cen na širokem spektru njihovih artiklov,
* Hofer d.o.o.: izvajanje politike neto neto nabavnih cen za vse skupine živil,
* Hofer d.o.o.: lastno preverjanje porekla sadja in zelenjave (analiza izotopov vode),
* Lidl d.o.o.: izvajanje politike neto neto nabavnih cen za vse skupine živil,
* Lidl d.o.o.: uvajanje novih slovenskih dobaviteljev preko projekta Lojtr'ca domačih,
* vse trgovske verige: intenzivna promocija slovenskih prehranskih izdelkov in slovenskih dobaviteljev, pri čemer nova analiza kaže, da so največji poudarek pri promociji prehranskih izdelkov slovenskih dobaviteljev v letu 2016 dali v trgovski verigi Engrotuš d.o.o. (51,75 %) in Mercator d.d. (51,13 %),
* Mlekarna Planika d.o.o.: vzdrževanje poštene odkupne cene mleka tudi v času mlečne krize,
* Žitna veriga: uspešen dogovor o dvigu cen pšenice v primerjavi z letom 2016.

Žal pa so v verigi preskrbe s hrano še vedno **prisotne nepoštene prakse in nedovoljena ravnanja**. Nekatere sume nedovoljenih ravnanj in nepoštenih praks poskušam odpravljati že sam in to kljub temu, da nimam nobenih posebnih pristojnosti. **Eno od teh sem uspešno odpravil z diskusijo z izvajalcem**. Nekateri slovenski dobavitelji so me obvestili o poskusu ene trgovske verige, da z dopisom dobaviteljem zahtevajo zniževanje cen nekaterih izdelkov za točno določen odstotek, zahtevani popusti pri nekaterih izdelkih so tudi 20 %. Za odločitev o spremembi cenikov so podali le nekajdnevni rok, pri čemer dobavitelji nimajo možnosti pogajanja (referenti se praviloma ne javljajo na telefon, če pa se že, se pa o tej zadevi ne pogajajo). V dopisu so navedli tudi jasno posledico/grožnjo, da v primeru nespremenjenih cenikov dotičnih izdelkov le-te umikajo iz polic. Omenjene zahteve so dobili nekateri dobavitelji na različnih sektorjih. Kot razlog navajajo potrebo po izravnavi maloprodajnih cen med konkurenti. Dopisi do dobaviteljev so bili poslani preko e-pošte.

V isti trgovski verigi sem bil kot varuh žal **neuspešen pri odpravljanju raznih popustov, dobropisov in drugih sumov nepoštenih praks**, pa čeprav sem dobil **pisno obljubo k približevanju neto neto ceni**. Še več, celo sumim, da se je **pojavil nov obvezen rabat**, ki so ga uvedli po ukinitvi t.i. prispevka za plačilo pred valuto na računu. Ta rabat za "cassa sconto" so pri nekaterih dobaviteljih enostavno prelevili v obvezen reklamni prispevek.

V tej isti trgovski verigi se pojavljajo sumi še **sledečih nepoštenih praks**:

* Diktiranje cen svežega mesa v akcijah: nabavniki trgovca postavijo ceno, ki je 10 – 30 % nižja od rednega cenika, ki je vezan na AMA in seveda neodvisen od cen za posamezne kose na B2B trgu. Če dobavitelj te cene ne potrdi, je izključen iz prodaje vsega svežega mesa (goveje ali svinjsko) naslednjih 10 dni (direktna sankcija-izsiljevanje).
* Akcije dramatično znižujejo povprečne prodajne cene do te mere, da dobaviteljem, ki v resnici dobavljajo zgolj slovensko meso (brez dokupa cenenih viškov), po plačilu vseh pogodbenih bonitet (13 – 15 %) ostaja manj kot 10 centov/kg za njihov razvoj (praktično prodajajo po lastni ceni izdelka).
* Znižane akcijske cene ne veljajo samo za čas uradnega trajanja akcije, ampak morajo veljati do 14 dni prej in še do 7 dni po zaključku akcij.
* Neenakost plačilnih rokov – trgovska veriga po novem plačuje v 25-ih dneh (tukaj jim nedvomno čestitam), bonitete iz pogodbe za prodajo taistega blaga pa je potrebno plačati v 13-ih dneh.

V drugi trgovski verigi se na začetku leta poslužujejo posebnih pogajanj z dobavitelji, kjer jim na ločenih sestankih dokazujejo, da so s prodajo njihovih prehranskih izdelkov v zaključenem letu ustvarili izgubo in nato **zahtevajo rešitev za povračilo ustvarjene izgube**. Po razgovorih s številnimi dobavitelji tej trgovski verigi se presenetljivo izkazuje približno enaka izguba na dobavitelja v višini okoli 20.000,00 EUR.

V tej isti trgovski verigi se dobavitelji srečujejo še s sledečimi nepoštenimi praksami:

* Dobavitelji še vedno plačujejo stroške brandiranja mesa, čeprav ni več označeno z logotipi, kar je drugače, kot je bilo obljubljeno v času sklepanja pogodb.
* Zahteva za umik blagovnih znamk dobaviteljev s proizvodov, katere dobavitelj trži pod trgovsko blagovno znamko pri konkurenčnih trgovcih.
* Izsiljevanje protidobave (celo živine) po višjih cenah, kot bi jih dosegli dobavitelji sami (provizija veleprodaje).
* Problematika maržiranja (previsoke marže, različno za različne dobavitelje, vpliv na (previsoko) MPC).
* Dobavitelji sadja in zelenjave pogrešajo komunikacijo pri prevzemu blaga s strani prevzemnikov, prav tako opozarjajo na predolgo čakanje na prevzem pripeljanega blaga (zaradi tega se jim močno povečujejo stroški logistike, prav tako se nekateri dobavitelji ne le sadja in zelenjave srečujejo že s problemom iskanja prevoznika dobaviteljevega blaga v skladišča).
* Dobavitelji sadja in zelenjave pogosto sumijo, da je blago neupravičeno zavrnjeno (dokaz je le slika), zaradi različnih razlogov pa je komunikacija oziroma neposreden pregled blaga s strani nabavnega referenta neizveden.

Še vedno se v verigi preskrbe s hrano v Sloveniji prepogosto **srečujemo s plačilno nedisciplino** in **problemom nepravočasnega plačila prehranskih izdelkov**. Ne glede na to, da je skladno z zakonodajo najdaljši plačilni rok za hitro pokvarljivo blago 45 dni, v javnih zavodih pa 30 dni, plačila pogosto zamujajo. Če so se trgovske verige v tem letu nekako uspele prilagoditi tem plačilnim rokom oziroma se plačilni roki nedvomno skrajšujejo in približujejo zakonsko določenemu roku, pa **javni zavodi nadaljujejo s prakso nepravočasnega plačila** prehranskih izdelkov. Zato jih tudi s tega zornega kota pozivam k spoštovanju zakonodaje in pravočasnega plačila prehranskih izdelkov, ki bo nedvomno koristila vsem dobaviteljem, saj bodo z izboljšanjem finančnega toka sposobni investirati v razvoj.

Ob vseh ugotovljenih sumih nepoštenih praks in nedovoljenih ravnanj se vse pogosteje sprašujem, ali res **ne znamo zagotavljati dobička oziroma pozitivnega finančnega toka brez nepoštenih praks in nedovoljenih ravnanj**. Pri tem bi posebej izpostavil trgovske verige, zlasti tiste, ki izvajajo nepoštene prakse in nedovoljena ravnanja. Podatki namreč kažejo, da so se trgovske verige v Sloveniji v zadnjem letu finančno stabilizirale, tudi v zadnjih letih finančno slabši trgovski verigi Mercator d.d. in Engrotuš d.o.o. sta v letu 2015 že delali brez izgube. Prav tako imajo vse trgovske verige pozitivno EBIDTA (dobiček pred obrestmi, davki, odpisi in amortizacijo), koeficient dobičkonosnosti od poslovanja (med 2 % in 5 %), ROE (koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala – kaže na učinkovitost upravljanja s premoženjem) in druge kazalce, ki govorijo o poslovanju. Podobne rezultate pričakujemo tudi v letu 2017, nekatere trgovske verige bodo kazalce svojega poslovanja verjetno še izboljšale. In podatki iz letnih poročil trgovskih verig kažejo, da dosega največjo rast indeksov tista trgovska veriga, za katero sumimo tudi največ primerov nepoštenih praks v odnosu do dobaviteljev. Ob pozitivnih indeksih trgovskih verig (kar je sicer znak njihovega utrjevanja v slovenskem prostoru) pa nekateri dobavitelji izrazito poslabšujejo svoje poslovanje, in to kljub stalni racionalizaciji in razvoju, kot jim ga omogoča finančno poslovanje. Podatki pri dobaviteljih torej kažejo padanje prodajne cene, kar se v letih od 2014 dalje izrazito kaže na sektorju svinjskega mesa, in s tem tudi padanje povprečne marže za enoto izdelka. Slovenski dobavitelji namreč pri eni od trgovskih verig dosegajo tako nizke prodajne cene za svoje izdelke, da je marža manjša od 0,1 EUR/kg izdelka, kar pomeni, da se približujejo lastni ceni izdelka, ki pa ne zagotavlja razvoja podjetja.

Zaskrbljujoče je tudi dejstvo, da nekatere trgovske verige v Sloveniji že zahtevajo **evropske standarde kakovosti, kot sta Global G.A.P. in IFS,** nekatere pa ga nameravajo uvajati za slovenske dobavitelje v prihodnjih mesecih. Osebno povsem podpiram kvaliteto hrane, vendar sem prepričan, da enako kvaliteto zagotavljajo tudi drugi, cenejši certifikati (npr. integrirana pridelava), nenazadnje pa imamo v Sloveniji tudi učinkovito Upravo za varno hrano, veterinarstvo in varstvo rastlin. Uvajanje novega standarda bo problematično predvsem za majhne slovenske kmetije (poudarjam, povprečna slovenska kmetija obsega 6,8 ha kmetijskih zemljišč), za katere bo to prevelik strošek in bodo zato izključene iz do sedaj uveljavljenih prodajnih poti.

**Sektorska raziskava Agencije RS za varstvo konkurence**

Na sejmu AGRA 2017 je v sklopu okrogle mize varuha vodstvo Agencije RS za varstvo konkurence predstavilo prve rezultate sektorske raziskave, ki so jo pričeli izvajati na podlagi priglasitve sumov varuha januarja leta 2016. Prvi rezultati sektorske raziskave potrjujejo prisotnost nekaterih domnevno nepoštenih praks. Kot *manj problematične* so identificirali sledeče:

* Nadomestilo za razkladanje dobavljenega blaga;
* Prevzem neprodanega blaga prejšnjega dobavitelja;
* Povračilo stroškov za sklenitev pogodbe, ki niso sorazmerni z dejanskimi stroški;
* Pogojevanje sklenitve ali podaljšanja pogodbe z zahtevo po proizvodnji in dobavi izdelkov za TBZ kupca, ki se smatrajo za zamenljive z izdelki BZ dobavitelja;
* Zaračunavanje v pogodbi nedogovorjenih aktivnosti;
* Netransparentno zmanjšajte količine in/ali vrednosti naročil blaga standardne kakovosti;
* Povračilo stroškov za skladiščenje in ravnanje z blagom po dostavi;
* Zahteva po ekskluzivnosti prodaje drugih izdelkov, ki jih dobavitelj ne proizvaja za kupca kot TBZ;
* Prodaja blaga končnemu potrošniku blaga TBZ kupca pod lastno ceno proizvodnje;
* Prenos poslovnega tveganja na dobavitelja po dobavi za stroške glob in drugih kazni;
* Razvojni prispevek.

Kot *problematične* domnevno nepoštene prakse, ki se pojavljajo občasno, so identificirali sledeče:

* Nadomestilo za zmanjšanje prometa ali marže kupca zaradi zmanjšane prodaje določenega blaga;
* Neprevzem dogovorjenih količin izdelkov v skladu z dogovorjeno dinamiko odkupa;
* Prenos poslovnega tveganja na dobavitelja in zaračunavanje povračil za kalo, razlitje, poškodb in/ali kraje po dobavi oziroma prevzemu izdelkov;
* Prispevek za paletno mesto;
* Pogojevanje sklenitve pogodbe oziroma poslovnega sodelovanja s kompenzacijo protidobave kmetijskih proizvodov ali živil in/ali storitev od kupca ali njegovih odvisnih podjetij;
* Zahteva kupca, da dobavitelj ne prodaja izdelkov drugim kupcem po nižjih cenah od tistih, ki jih plača sam;
* Prispevki za širitev prodajne mreže trgovca, izboljšanje ali preureditve obstoječih prodajnih mest, širitev skladiščnih kapacitet trgovca, širitev distribucijskega omrežja kupca;
* Redno izkoriščanje dodatnega popusta za plačilo faktur pred rokom zapadlosti (cassasconto);
* Prispevki za postavitev izdelkov na police na prodajnih mestih trgovca;
* Prodaja blaga končnemu potrošniku pod nabavno ceno blaga;
* Prekinitev naročil posameznega blaga ali bistveno zmanjšanje naročila brez predhodnega pisnega obvestila s strani trgovca v roku, določenem v pogodbi.

Zaskrbljujoče postajajo domnevno nepoštene prakse, ki že *pomembno vplivajo na razmerje* dobavitelj-kupec. To so prakse, ki se pogosto pojavljajo v odnosih, in sicer so identificirali sledeče:

* Vračilo dostavljenih, a neprodanih izdelkov oziroma zaračunavanje nadomestila za odstranitev teh izdelkov, kot tudi izdelkov, ki jim je potekel rok uporabnosti, razen v primeru izdelkov, ki so bili trgovcu dostavljeni prvič;
* Razni, v pogodbi nedoločeni prispevki za marketinške aktivnosti (oglaševanje, pozicioniranje, izpostavitev, ipd.);
* Prispevek za kritje dela logističnih stroškov kupca (distribucija blaga) po dobavi;
* Prispevek za ohranitev asortimana / dobavitelja;
* Prispevek za širjenje asortimana.

Pri raziskavi so identificirali tudi prakse, ki se pojavljajo *zelo pogosto*, in sicer so to:

* Kupec plača blago po nabavnih akcijskih cenah izven časa trajanja akcije (tudi pred in/ali po poteku akcije);
* Vsiljevanje plačil, popustov, rabatov in superrabatov izven fakture (zahteve po dobropisih, ipd.);
* Prispevek za uvrščanje asortimana / dobavitelja.

Prvi zaključki sektorske raziskave Agencije RS za varstvo konkurence so sledeči:

1. Agencija je zaznala in identificirala številne prakse, za katere bi lahko rekli, da predstavljajo nepošteno poslovno ravnanje, vendar glede na obstoječo pravno podlago ne more učinkovito utemeljiti znatne tržne moči potencialnih kršiteljev oz. dokazati, da so bile te prakse dobaviteljem vsiljene.
2. Agencija lahko v okviru obstoječih pravnih podlag učinkovito preganja le nespoštovanje plačilnih rokov, kar pa je premalo za znatnejši učinek na trgu.
3. Za učinkovito vzpostavitev reda v odnosih med podjetji v verigi preskrbe s hrano v Sloveniji je potrebno temeljito nadgraditi pravno podlago.

**ZAKLJUČEK**

Ponovno prosim vse vas, ki pomembno vplivate na oblikovanje javnega mnenja, da po svojih močeh in na pošten način še naprej **promovirate lokalno pridelano in predelano hrano s slovenskim poreklom**. Kajti, če bodo slovenski potrošniki iskali slovenske prehranske izdelke v naših trgovinah, potem je tudi vprašanje lastništva podjetij v verigi preskrbe s hrano manj pomembno kot je to sedaj.

Prav tako vas pozivam k informiranju vseh deležnikov v verigi preskrbe s hrano o **možnosti sodelovanja v spletnem posvetovanju in posredovanju informacij o obstoju nepoštenih praks**. Vse informacije o nepoštenih praksah bo zbrala Evropska komisija in bo s pomočjo le-teh ocenila nujnost in smotrnost morebitnih ukrepov za odpravo nepoštenih praks v verigi preskrbe s hrano na nivoju EU. Povezava do spletnega posvetovanja je objavljena na spletni strani varuha na naslovu: <https://www.varuhverigehrane.si/single-post/2017/08/22/Sodelujte-v-raziskavi-Evropske-komisije-o-obstoju-nepo%C5%A1tenih-praks-v-verigi-preskrbe-s-hrano>.

Za vašo pripravljenost za promocijo slovenske verige preskrbe s hrano se vam že vnaprej najlepše zahvaljujem in se veselim ponovnega srečanja z vami, ki bo predvidoma sredi pomladi prihodnjega leta, prav tako pa lahko novice pridobite tudi na spletni strani na naslovu: [www.varuhverigehrane.si](http://www.varuhverigehrane.si).

dr. Jože Podgoršek

Varuh odnosov v verigi preskrbe s hrano