



JAVNA AGENCIJA REPUBLIKE SLOVENIJE
ZA VARSTVO KONKURENCE

Dunajska cesta 58, 1000 Ljubljana

Raziskava nepoštenih poslovnih praks v verigi preskrbe s hrano

Nezaupna verzija

11.10.2017

1 UVOD

Veriga preskrbe s hrano zagotavlja dobavo živil in pijač splošni javnosti za potrošnje posameznikov ali gospodinjstev. Dnevno vpliva na vse potrošnike v EU in predstavlja znaten del proračuna povprečnega gospodinjstva¹. Preden proizvod pride do potrošnika, številni udeleženci na trgu (proizvajalci, predelovalci, trgovci na drobno itd.) prispevajo k njegovi vrednosti in vplivajo na končno ceno, ki jo plača potrošnik. S tega vidika je enotni trg prinesel ogromne koristi akterjem v verigi preskrbe s hrano. Veliki in mali dobavitelji in trgovci na drobno imajo zdaj več priložnosti na trgu in večji krog potrošnikov. Delež čezmejne trgovine med državami članicami EU zdaj znaša približno 20 % celotne proizvodnje hrane in pijač v EU, najmanj 70 % celotnega izvoza kmetijskih/živilskih proizvodov držav članic EU pa je namenjenega v druge države članice EU². Zato lahko dobro delujoča in učinkovita veriga preskrbe s hrano v EU znatno prispeva k enotnemu trgu.

Vendar so v zadnjih nekaj desetletjih pojavi, kot sta povečana koncentracija in vertikalno povezovanje udeležencev na trgu v EU, povzročili strukturne spremembe v verigi preskrbe s hrano. Ti pojavi so privedli do tega, da v posameznih trgovinskih odnosih med akterji v verigi obstajajo velike razlike med ravnmi pogajalske moči in ekonomskih neravnotežij. Medtem ko so razlike v pogajalski moči običajne in upravičene v poslovnih odnosih, lahko zloraba teh razlik včasih povzroči uporabo nepoštenih trgovinskih praks³.

Evropska komisija (Komisija) širše opredeljuje nepošteno trgovinske prakse kot prakse, ki močno odstopajo od dobrega poslovnega ravnanja, so v nasprotju z dobro vero in poštenim ravnanjem ter jih en trgovinski partner enostransko uvede proti drugemu trgovinskemu partnerju.⁴ Sporočilo Komisije ne predvideva regulativnega ukrepanja na ravni EU in ne predpisuje enotne rešitve za odpravo problematike nepoštenih trgovinskih praks, vendar predvsem spodbuja deležnike in države članice, naj se zoperstavijo nepoštenim trgovinskim praksam na primeren in sorazmeren način, pri čemer morajo upoštevati nacionalne okoliščine in najboljše prakse. Komisija dodaja, da imajo lahko nepošteno trgovinske prakse škodljive učinke, predvsem na mala in srednja podjetja (MSP) v verigi preskrbe s hrano. Lahko namreč vplivajo na zmogljivost preživetja MSP na trgu, izvajanja novih finančnih naložb v proizvodno in tehnologijo ter razvijanja njihovih čezmejnih dejavnosti na enotnem trgu. Čeprav je splošni učinek nepoštenih trgovinskih praks v količinskem smislu težko v celoti oceniti, so negativni neposredni učinki na stranke, ki jih take prakse zadevajo, nedvoumni.

2 PРАВNA UREDITEV PREPREČEVANJA NEDOVOLJENIH RAVNANJ V SLOVENIJI

Nedovoljena ravnanja v verigi preskrbe s hrano opredeljuje 61.f člen Zakona o kmetijstvu⁵ (ZKme-1), in sicer jih opredeljuje kot tista ravnanja, s katerimi ena stranka s svojo znatno tržno močjo, ki je razvidna iz obsega ali vrednosti prodaje, v nasprotju z dobrimi poslovnimi običaji izkorišča drugo pogodbeno stranko. Pogodba je v delu, ki vsebuje nedovoljena ravnanja, nična.

Nedovoljena ravnanja po 61.f členu ZKme-1 so zlasti:

- nespoštovanje predpisanih plačilnih rokov;
- vsiljevanje pogojev, zlasti dodatnih plačil ali popustov, promocij ali drugih storitev, nepoštenih dobavnih pogojev, protidobav po nekonkurenčnih pogojih, dodatnih plačil zaradi doseganja ali nedoseganja določenih ravni prodaj, brezpogojnega vračanja neprodanega blaga, bremenitev drugih pogodbenih strank s stroški inventurnega manjka ali kraj.

Za nadzor⁶ nad izvajanjem 61.f člena ZKme-1 je zadolžena Javna agencija RS za varstvo konkurence (Agencija). Agencija izvaja nadzor na način in v skladu s predpisi, ki urejajo preprečevanje omejevanja konkurence, ter hkrati odloča kot prekrškovni organ o prekrških⁷ zaradi kršitve 61.f člena ZKme-1. Če

¹ Odhodki za hrano znašajo približno 14 % proračuna povprečnega gospodinjstva v EU (podatki raziskav Eurostata o potrošnji gospodinjstev).

² Poročilo foruma na visoki ravni za izboljšanje delovanja verige preskrbe s hrano, december 2012.

³ Sporočilo Komisije COM(2009) 591: Bolje delujoča veriga preskrbe s hrano v Evropi.

⁴ Sporočilo Komisije COM(2014) 472: Boj proti nepoštenim trgovinskim praksam v verigi preskrbe s hrano med podjetji.

⁵ Uradni list RS, št. 45/08, 57/12, 90/12 – ZdZPVHVVR, 26/14, 32/15 in 27/17.

⁶ 172. člen ZKme-1.

⁷ 177. člen ZKme-1 navaja, da se pravna oseba kaznuje z globo od 6.000 do 18.000 EUR za prekršek, če (a) stranka, ki ima znatno tržno moč, svoje obveznosti ne plača v predpisanem plačilnem roku ali (b) stranka, ki ima znatno tržno moč, vsiljuje pogoje iz druge alineje drugega odstavka 61.f člena ZKme-1.

ima podjetje prevladujoč položaj v skladu z zakonom, ki ureja preprečevanje omejevanja konkurence (40 % tržni delež), in ta prevladujoč tržni položaj zlorablja, Agencija uvede postopek na podlagi Zakona o preprečevanju omejevanja konkurence⁸ (ZPOmK-1).

3 CILJI IN METODOLOGIJA RAZISKAVE

Agencija je na osnovi svojih zadolžitev v okviru izvajanja nadzora nad 61.f členom ZKme-1 in prijav Varuha odnosov v verigi preskrbe s hrano⁹ (Varuh) v letih 2016 in 2017 izvedla temeljito raziskavo domnevno nedovoljenih ravnanj oziroma nepoštenih poslovnih praks (NPP) v verigi preskrbe s hrano. Agencija je raziskavo izvedla v skladu s pooblastili, ki jih opredeljuje ZPOmK-1.

3.1 Cilji

Cilji raziskave so bili:

- pridobiti celovitejši vpogled v domnevna nepoštena ravnanja v poslovnih odnosih med dobavitelji prehranskih izdelkov in trgovinami na drobno (kupci),
- preveriti morebitno kršenje 61.f člena ZKme-1 ter
- pridobiti morebitne dovolj kakovostne informacije oziroma podatke za uvedbo postopka proti domnevnim kršiteljem.

3.2 Metodologija in naslovniki

Metodologija raziskave je temeljila na vprašalniku, posredovanemu obširnemu številu naslovnikov, ki pridelujejo, predelujejo in/ali odkupujejo in dobavljajo prehranske izdelke, in sicer:

- sadje,
- zelenjavo,
- poljščine,
- kruh in pekavske izdelke,
- rdeče meso in mesne izdelke,
- perutninsko meso in mesne izdelke,
- jajca,
- olja in maščobe,
- mleko in mlečne izdelke,
- ribe, izdelke iz rib in morske sadeže,
- sveže gobe in zelišča,
- alkoholne in brezalkoholne pijače.

Agencija je spisek potencialnih naslovnikov pridobila iz javnih evidenc glede na njihovo osnovno dejavnost. Pri izboru naslovnikov je Agencija zasledovala uravnoteženost naslovnikov glede na različne vrste izdelkov, ki jih proizvajajo oziroma prodajajo, kot tudi glede na različni položaj v verigi preskrbe s hrano. Vprašalnik je Agencija naslovila naslednjim skupinam naslovnikom:

- pridelovalci – večje kmetije (133)¹⁰,
- odkupovalci, med njimi zadruga (59) in
- različna predelovalna podjetja glede na zgoraj naštetih vrste živil oziroma prehranskih izdelkov:
 - pijače (36),
 - pekarske (68),
 - mlini (14),
 - mlečno predelovalna industrija (27),
 - predelava oziroma priprava konzervirane hrane (24),
 - olje in maščobe (10),
 - ribe in morski sadeži (21),
 - mesnopredelovalna industrija (73) in

⁸ Uradni list RS, št. 36/08, 40/09, 26/11, 87/11, 57/12, 39/13 – odl. US, 63/13 – ZS-K, 33/14, 76/15 in 23/17.

⁹ <https://www.varuhverigebrane.si/>.

¹⁰ V oklepaju je število naslovnikov v posamezni skupini.

- o druga podjetja – drugi odkupovalci in posredniki – v verigi preskrbe s hrano (94).

Agencija je opredelila prag za obravnavo naslovnikov na najmanj 100.000 EUR letnega prometa v RS v letu 2016, pri čemer pa je bil prag zaradi velikega obsega podjetij v skupini mesnopredelovalne industrije najmanj 200.000 EUR in v skupini pekarn najmanj 500.000 EUR letnega prometa.

Agencija je poziv za izpolnitev vprašalnika posredovala skupaj kar 559 naslovnikom. Naslovniki so bili pozvani k izpolnitvi šifriranega vprašalnika, ki bi ga lahko prenesli s spletne strani Agencije, Agencija pa je pošiljateljem zagotovila varovanje tajnosti vira, ki bi bila lahko razbrana iz vsebine ali iz vira pošiljanja.

3.3 Vprašalnik

Vprašalnik je bil sestavljen iz treh delov:

1. **osnovni podatki o podjetju - naslovniku** (dejavnost¹¹, celotni promet v Republiki Sloveniji skupaj in ločeno po največjih kupcih v RS v letu 2016 – Mercator, Spar, Tuš, Leclerc, Jager, Hofer, Lidl, Eurospin in drugi veliki kupci, ki so jih podjetja navedla sama);
2. **identifikacija nepoštenih poslovnih praks** (podrobneje o nedovoljenih ravnanjih, navedenih v 61.f členu ZKme-1), po katerih naj bi Agencija uvajala postopke v primeru kršitve;
ter **navedba drugih domnevno nepoštenih poslovnih praks**, kjer naj bi pošiljatelji navedli le, katero podjetje to prakso izvaja;
3. **obrazec za prijavo konkretnih nepoštenih poslovnih praks**, na osnovi katerih bi mogoče lahko Agencija uvedla postopek:

ZAP. ŠT.	
a) PRODAJNA SKUPINA	
b) TRGOVEC/KUPEC	
c) OPIS KRŠITVE	
d) POGOSTOST KRŠITVE	
e) INDIKACIJA DOKAZA ¹²	

(tabela so podjetja lahko po potrebi poljubno kopirala)

4 ANALIZA REZULTATOV PREJETIH ODGOVOROV

4.1 Statistika

Agencija je od 559 posredovanih pozivov za izpolnitev vprašalnika prejela odgovore 61 podjetij (10,9 %), od tega jih je le 36 (6,4 %) izpolnilo vsaj en odgovor v drugem oziroma tretjem delu vprašalnika, preostalih 25 podjetij pa je izpolnilo le enega ali več osnovnih podatkov v prvem delu vprašalnika (dejavnost, promet) in jih Agencija pri vsebinski analizi ni upoštevala.

Med prijavi na posebnem obrazcu, namen katerih je bil, da bi Agencija pridobila uporabne podatke za morebitno uvedbo postopka in katere so bile ločene tako po kršiteljih kot po vrstah kršitve, je Agencija prejela prijavo s strani 7 podjetij, skupaj 51 izpolnjenih obrazcev o različnih kršitvah in kršiteljih. Pri tem velja poudariti, da je eno samo podjetje izpolnilo skupaj kar 36 obrazcev (prijav posamezne domnevne kršitve), ostalih 6 pa v povprečju po 2-3 obrazce.

Navkljub majhnemu vzorcu je Agencija pridobila nekaj koristnih podatkov o delovanju trga prehrane.

¹¹ Glej navedene dejavnosti v točki 3.2.

¹² V rubriki »Indikacija dokaza« naj bi pošiljatelji navedli, kje naj Agencija poišče pisni dokaz pri trgovcu/kupcu/kršitelju – npr. dopisi, zapisniki, naročilnice, računi, dobavnice, katere dokumente naj primerja med seboj, ipd.

4.2 Prvi del – osnovni podatki

Iz prejetih odgovorov je Agencija ugotovila, da so odgovore posredovala podjetja različnih velikosti in dejavnosti, zato enotnega vzorca, ki bi nakazoval, katera dejavnost oz. velikost podjetij je najbolj prizadeta z nepoštenimi poslovnimi praksami, ni bilo mogoče ugotoviti. Problem nepoštenih ravnanj v verigi preskrbe s hrano se lahko torej pojavi pri različno velikih podjetjih in ne glede na vrsto proizvoda, ki ga slednji ponujajo.

Druga ugotovitev, ki izhaja in prejetih podatkov o prometu, je, da so le redki (3) navedli, da ustvarijo več kot 40 % prometa pri posameznemu kupcu oziroma trgovcu, kar kaže na relativno razpršenost prodaje dobaviteljev različnim kupcem in s tem manj izrazito odvisnost dobaviteljev od posameznega kupca. Hkrati to lahko izkazuje, da imajo dobavitelji v povprečju manjšo tržno moč.

4.3 Drugi del – nedovoljena ravnanja in nepoštene poslovne prakse

4.3.1 Nedovoljena ravnanja po ZKme-1

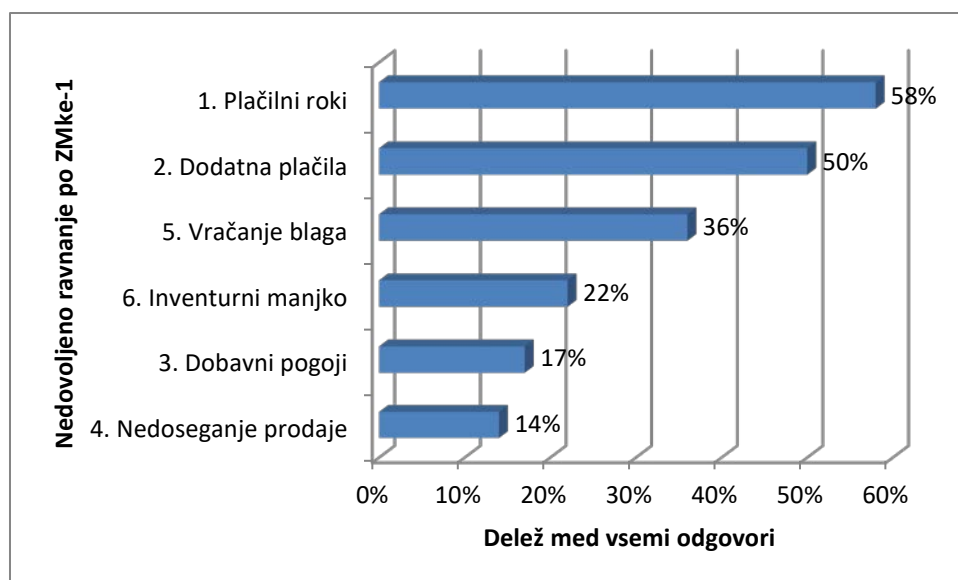
Agencija je v tem delu vprašalnika želela preveriti občutljivost dobaviteljev na zakonske določbe ZKme-1, torej katera nedovoljena ravnanja, kot jih opredeljuje navedeni zakon, so najbolj obremenilna v verigi preskrbe s hrano.

Nedovoljena ravnanja, kot jih opredeljuje 61.f člen ZKme-1, so naslednja:

1. Nespoštovanje predpisanih plačilnih rokov.
2. Vsiljevanje pogojev, zlasti dodatnih plačil ali popustov, promocij ali drugih storitev.
3. Vsiljevanje nepoštenih dobavnih pogojev, protidobav po nekonkurenčnih pogojih.
4. Vsiljevanje dodatnih plačil zaradi doseganja ali nedoseganja določenih ravni prodaj.
5. Vsiljevanje brezpogojnega vračanja neprodanega blaga.
6. Vsiljevanje bremenitev drugih pogodbenih strank s stroški inventurnega manjka ali kraj.

Slika 1 prikazuje pogostost navedb posameznih nedovoljenih ravnanj med vsemi prejetimi odgovori oziroma navedbami nedovoljenih ravnanj (36).

Slika 1: Pogostost navedb posameznih nedovoljenih ravnanj po ZKme-1 med vsemi odgovori (%)



Iz slike 1 je razvidno, da je najpogostejše domnevno ravnanje, ki najbolj bremeni podjetja, nespoštovanje predpisanih plačilnih rokov, in sicer v 58 % prejetih odgovorov. Polovica vprašanih na drugo mesto postavlja vsiljevanje pogojev, zlasti dodatnih plačil ali popustov, promocij ali drugih storitev, dobra tretjina (36 %) pa vsiljevanje brezpogojnega vračanja neprodanega blaga. Dobro petino podjetij (22 %) moti vsiljevanje bremenitev drugih pogodbenih strank s stroški inventurnega manjka ali

kraj. Domnevno vsiljevanje nepoštenih dobavnih pogojev, protidobav po nekonkurenčnih pogojih ter dodatnih plačil, zaradi doseganja ali nedoseganja določenih ravni prodaj, se med odgovori pojavi v 17 % oziroma 14 %.

Po navedbah podjetij, ki so izpolnila vprašalnik, naj bi se navedenih domnevnih nepoštenih ravnanj posluževale nekatere klasične trgovske verige. Diskontni trgovci med navedbami o izvajanju nepoštenih poslovnih praks niso bili omenjeni.

4.3.1.1 Nespoštovanje predpisanih plačilnih rokov

Med odgovori se najpogosteje omenjata zlasti dve trgovinski podjetji, ki naj ne bi spoštovala predpisanih ali dogovorjenih plačilnih rokov, in sicer vsak v 46 % navedb, torej skupaj v 92 % primerih. Sledi podjetje, ki je bilo s strani podjetij, ki so Agenciji posredovala svoje odgovore, omenjeno v 8 % primerih. Posamično so bila omenjena tudi druga, netrgovska podjetja (kupci), ki jih ni mogoče oblikovati v povezan vzorec.

Agencija ugotavlja, da se glede na ugotovitve iz raziskave na področju prehrane, ki jo je izvedla v letu 2014, pojavljata ista dva trgovca, ki se po navedbah večine anketiranih še vedno naj ne bi držala plačilnih rokov in/ali naj bi zamujala s plačili.

4.3.1.2 Vsiljevanje pogojev, zlasti dodatnih plačil ali popustov, promocij ali drugih storitev

Pri navedbah zahtev po raznih dodatnih plačilih za popuste in promocije sta bila enako pogosto omenjena ista trgovca kot v prejšnjem odstavku, vsak v 33 %, druga dva se pojavita v 12 % ter peti v 9 %. Prav tako kot v prejšnjem primeru so bila posamično omenjena tudi razna druga, netrgovska, podjetja (kupci), ki jih ni mogoče oblikovati v povezan vzorec..

Med vrstami omenjenih ravnanj je bilo navedeno tudi obvezno sponzoriranje športnega kluba, katerega glavni sponzor je kupec. Na zahteve po prispevkih za marketinške storitve kupca dobavitelji praviloma pristanejo, pri čemer pa navajajo, da se višina teh nadomestil z leti viša (npr. za plačilo katalogov, zahteve po vedno višjih popustih pri akcijah, ipd).

Agencija ugotavlja, da med komentarji ni bilo zaslediti pritožb na vzajemnost oziroma na to, da zahtevana plačila ne bi bila utemeljena in marketinške storitve izvedene s strani kupca. Med zahtevami, ki nimajo neposrednih protiaktivnosti pri kupcu, pa so bile zahteve kupcev po plačilu nadomestil za uveljavitev in ohranjanje asortimana, ki bi jih lahko lažje umestili med poslovno nedovoljena oziroma vsiljujoča dejanja pogajalsko močnejšega partnerja šibkejšemu.

4.3.1.3 Vsiljevanje brezpogojnega vračanja neprodanega blaga

Podjetja so navedla, da naj bi se vsiljevanja brezpogojnega vračanja neprodanega blaga najpogosteje posluževal en trgovec (33 %), drugi so bili omenjeni redkeje.

Sodeč po odgovorih, imajo kupci/trgovine vračanje neprodanega blaga določeno v pogodbenih klavzulah. V kolikor presežka kaka trgovina ne vrača, pa zahteva prispevek za odpise. Nekateri trgovci redno vračajo preveč naročeno blago in blago s pretečenim rokom.

Agencija meni, da predvsem slednje lahko implicira nepošteno poslovno ravnanje, pri čemer bi bilo treba ugotoviti, ali kupci dejansko sistematično naročajo »bistveno več« od ravni redne prodaje posameznega blaga ali skupine blaga v primerljivem obdobju ter posledično neprodano blago vračajo ali zaračunavajo uničenje oziroma odpis, s čimer si znižujejo nabavno ceno tega blaga. Presežki naročil lahko namreč močno vplivajo na napačno oceno prodaje in rezervacije posameznega blaga za določenega kupca, katerega bi lahko plasirali na trg preko drugih prodajnih kanalov.

4.3.1.4 Vsiljevanje bremenitev drugih pogodbenih strank s stroški inventurnega manjka ali kraj

Pri identifikaciji morebitnega obstoja nedovoljenega ravnanja bremenitve drugih pogodbenih strank s stroški inventurnega manjka ali kraj, je bila ta praksa navedena le pri dobri petini prejetih odgovorov. Vendar pa iz odgovorov izhaja, da ne gre za neposredno zaračunavanje stroškov inventurnega manjka ali kraj dobaviteljem, kot to natančno opredeljuje zakonska določba, ampak, da nekateri trgovci stroške odpise blaga ali kraj prevalijo na dobavitelje preko drugih pogodbenih določil.

Agencija tudi ugotavlja, da odgovore na to vprašanje ni mogoče obravnavati kot relevantne, in sicer zaradi različnega razumevanja s strani podjetij, ki so odgovarjala, zakaj določen strošek manjka ali kraj lahko sploh nastane. Namreč, medtem, ko so stroški inventurnega manjka ali kraj, stroški, ki jih ni mogoče dovolj natančno utemeljiti in gre lahko tudi za izmišljene stroške »izginulega blaga na neznan način«, pa so po drugi strani odpisi blaga lahko tudi utemeljeni oziroma dokazljivi, kot so npr. blago s pretečenim rokom, poškodovano blago in podobno.

4.3.1.5 Vsiljevanje nepoštenih dobavnih pogojev, protidobav po nekonkurenčnih pogojih

Navedb o vsiljevanju nepoštenih dobavnih pogojev in protidobav po nekonkurenčnih pogojih, je bilo v odgovorih manj kot v primerjavi z ostalimi naštetimi praksami, ki jih navaja ZKme-1 in jih je navedlo približno petina podjetij, ki so odgovorila, kar kaže na manj pogosto poslovno prakso.

Po nekaterih navedbah določeni trgovec zahteva sodelovanje v akcijah, sicer naj bi bili dobavitelji izključeni tudi iz rednih dobav. Ta trgovec naj bi tudi »penaliziral neizdobave tudi 200x«, pri čemer ni najbolj jasno, kaj naj bi to dejansko pomenilo. Spet drugi trgovec pa naj bi npr. zahteval obvezno protidobavo po višjih cenah, kot bi jih dobavitelji lahko dobili na trgu.

Agencija ocenjuje, da se med odgovori omenjeno nedovoljeno ravnanje verjetno pojavlja manj pogosto, ne glede na navedeno pa tovrstno ravnanje zagotovo sodi med ravnanja, ki jih je potrebno pozorno spremljati in presoјati.

4.3.1.6 Vsiljevanje dodatnih plačil zaradi doseganja ali nedoseganja določenih ravni prodaj

Na vprašanje identifikacije kupcev, ki vsiljujejo dodatna plačila zaradi (ne)doseganja določenih ravni prodaj, je prispelo zanemarljivo malo odgovorov, pa tudi ti so bili popolnoma disperzirani med različne kupce. Tudi pri komentarjih je bilo zaslediti zgolj eno dovolj jasno artikulirano stališče, in sicer, da pri dobavi sadja in/ali zelenjave nekateri trgovci zahtevajo znižanje računa (dobropis) za zmanjšan »izplen«, do katerega pride po sortiranju v kupčevem skladišču, na kar dobavitelj sicer nima vpliva.

Na podlagi prejetih odgovorov Agencija ocenjuje, da navedena poslovna praksa ni pogosta.

4.3.2 Druge domnevno nepoštene poslovne prakse

Agencija je z vprašalnikom poleg zakonsko opredeljenih nedovoljenih ravnanj v verigi preskrbe s hrano poskušala identificirati še obstoj drugih domnevno nepoštenih poslovnih praks, „poleg tistih, ki so neposredno opredeljene v ZKme-1.

Podjetja so bila pozvana, da navedejo, kateri kupec oziroma trgovec izvaja katero izmed v nadaljevanju navedenih ravnanj, ki bi lahko pomenilo nepošteno poslovno prakso, ter pri posameznem ravnanju tudi navedejo, katero podjetje ga izvaja ter da navedejo ravnanje, za katerega menijo, da je nepoštena poslovna praksa, in ga Agencija ni opredelila.

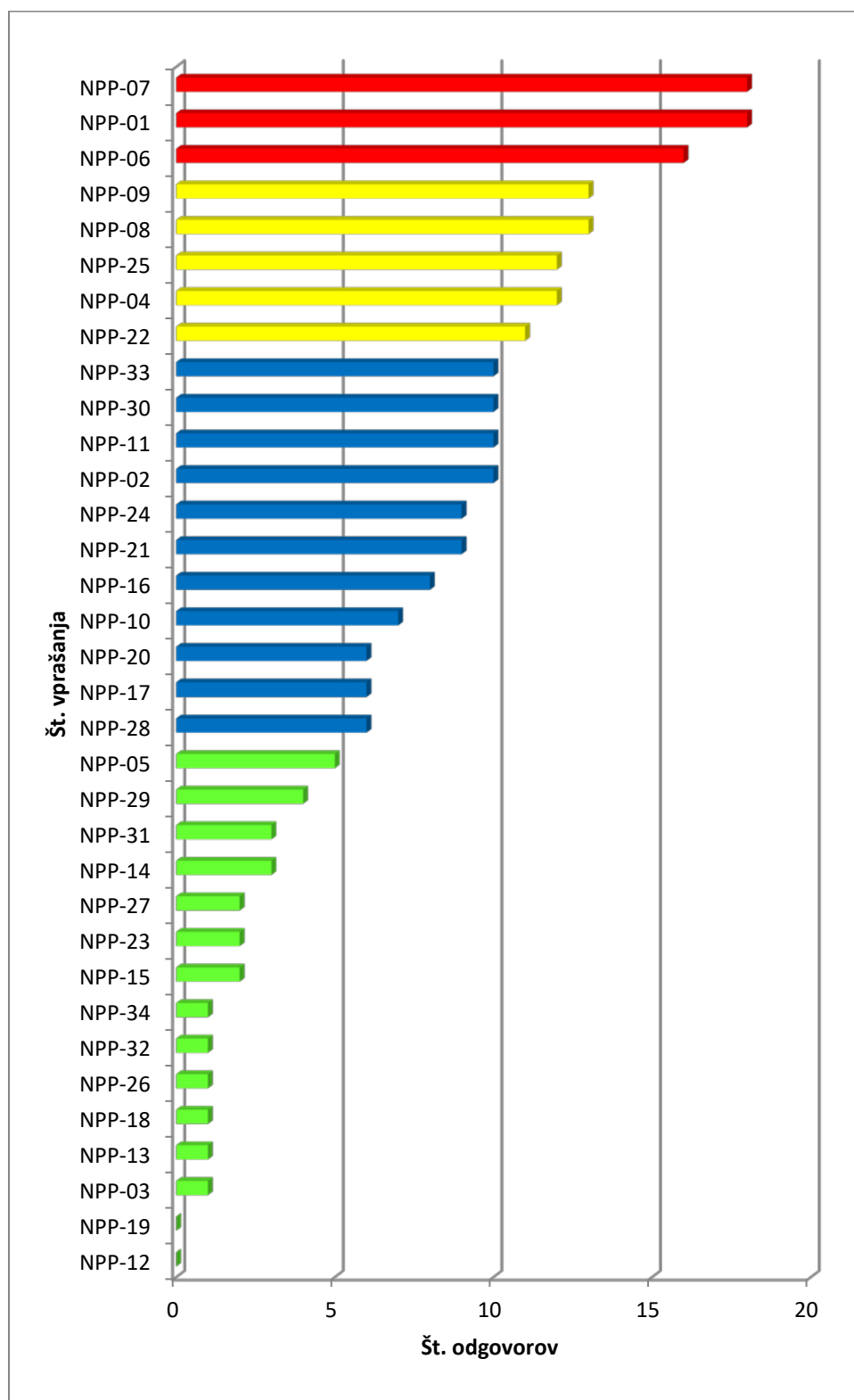
Ravnanja, ki jih je Agencija opredelila kot domnevne nepoštene prakse, so:

1. Vsiljevanje plačil, popustov, rabatov in superrabatov izven fakture (zahteve po dobropisih, ipd).
2. Redno izkoriščanje dodatnega popusta za plačilo faktur pred rokom zapadlosti (cassasconto).
3. Nadomestilo za razkladanje dobavljenega blaga.
4. Razni, v pogodbi nedoločeni prispevki za marketinške aktivnosti (oglaševanje, pozicioniranje, izpostavitve, ipd).

5. Razvojni prispevek.
6. Kupec plača blago po nabavnih akcijskih cenah izven časa trajanja akcije (tudi pred in/ali po poteku akcije).
7. Prispevek za uvrščanje asortimana / dobavitelja.
8. Prispevek za ohranitev asortimana / dobavitelja.
9. Prispevek za širjenje asortimana.
10. Prispevek za paletno mesto.
11. Prispevki za postavitev izdelkov na police na prodajnih mestih trgovca.
12. Prispevki za tržne raziskave kupca.
13. Prevzem neprodanega blaga prejšnjega dobavitelja.
14. Zahteva po ekskluzivnosti prodaje drugih izdelkov, ki jih dobavitelj ne proizvaja za kupca kot trgovsko blagovno znamko.
15. Netransparentno zmanjšajte količine in/ali vrednosti naročil blaga standardne kakovosti.
16. Pogojevanje sklenitve pogodbe oziroma poslovnega sodelovanja s kompenzacijo protidobave kmetijskih proizvodov ali živil in/ali storitev od kupca ali njegovih odvisnih podjetij.
17. Neprevzem dogovorjenih količin izdelkov v skladu z dogovorjeno dinamiko odkupa, razen v utemeljenih primerih, dogovorjenih s pogodbo.
18. Povračilo stroškov za sklenitev pogodbe, ki niso sorazmerni z dejanskimi stroški.
19. Zavrnitev prejema dobave izdelkov po dospelju obveznosti dobavitelja za dobavo, razen v primeru pogodbeno opredeljenih razlogov za zavrnitev prejema.
20. Prenos poslovnega tveganja na dobavitelja in zaračunavanje povračil za kalo, razlitje, poškodb in/ali kraje po dobavi oziroma prevzemu izdelkov.
21. Zahteva kupca, da dobavitelj ne prodaja izdelkov drugim kupcem po nižjih cenah od tistih, ki jih plača sam.
22. 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.
23. Povračilo stroškov za skladiščenje in ravnanje z blagom po dostavi.
24. Prispevki za širitev prodajne mreže trgovca, izboljšanje ali preureditve obstoječih prodajnih mest, širitev skladiščnih kapacitet trgovca, širitev distribucijskega omrežja kupca.
25. Prispevek za kritje dela logističnih stroškov kupca (distribucija blaga) po dobavi.
26. Pogojevanje sklenitve ali podaljšanja pogodbe in/ali prevzema izdelkov (A), z zahtevo po proizvodnji in dobavi izdelkov (B) za trgovsko znamko kupca, ki se smatrajo za zamenljive z izdelki A.
27. Povračilo za storitve, ki niso bile opravljene ali za storitve, ki so bile izvedene, vendar niso bile pisno dogovorjene med strankama.
28. Nadomestilo za zmanjšanje prometa, prodaje ali marže kupca zaradi zmanjšane prodaje določenega blaga.
29. Prenos poslovnega tveganja na dobavitelja po dobavi za stroške glob in drugih kazni, ki jih je dobil trgovec na podlagi odločitve pristojnega organa, razen če je kazen na podlagi odločitve pristojnega organa izrečena zaradi pomanjkljivosti blaga, za katere je odgovoren dobavitelj v smislu splošnih predpisov.
30. Prodaja blaga končnemu potrošniku pod nabavno ceno blaga (z DDV), razen če gre za proizvode pred potekom roka uporabe, umik izdelka iz prodaje ali popolno razprodajo zaradi zapiranja prodajnega mesta oziroma objekta kupca.
31. Prodaja blaga končnemu potrošniku blaga trgovske znamke kupca pod lastno ceno proizvodnje, razen če gre za izdelke, pred iztekom roka uporabnosti, umika izdelka iz prodaje ali popolne razprodaje zaradi zapiranja prodajnega mesta oziroma objekta.
32. Prispevki za informacije o statusu prodaje blaga dobavitelja po posameznih maloprodajnih mestih, razen če dobavitelj od kupca teh podatkov ni izrecno zahteval.
33. Prekinitev naročil posameznega blaga ali bistveno zmanjšanje naročila brez predhodnega pisnega obvestila s strani trgovca v roku, določenem v pogodbi.
34. Zaračunavanje v pogodbi nedogovorjenih aktivnosti.
35. Drugo.

V sliki 2 je prikazana razvrstitev posameznih, s strani podjetij, ki so Agenciji posredovala svoje odgovore, zaznanih domnevno nepoštenih ravnanj po pogostosti pojavnosti. Na navpični osi so predstavljene domnevno nepoštene poslovne prakse s predpono »NPP-« in zaporedno številko vprašanja/prakse od 1 do 34, kot so oštevilčene v prejšnjem odstavku.

Slika 2: Razvrstitev posameznih zaznanih domnevno nepoštenih poslovnih ravnanj po pogostosti pojavnosti



Prikaz v sliki 2 je razdeljen v štiri skupine, in sicer:

- skupina **ZELENI**: do 15 % glasov,
- skupina **MODRI**: 15 do 29 % glasov,
- skupina **RUMENI**: 30 do 50 % glasov in
- skupina **RDEČI**: več kot 50 % glasov.

4.3.2.1 Skupina **ZELENI**

Skupina ZELENI predstavlja poslovne prakse, s katerimi se dobavitelji **redko ali nikoli ne** srečujejo pri svojem poslovanju.

Med naštetimi praksami ni nobeno podjetje označilo, da se je soočilo s:

- prispevkom za tržne raziskave kupca in
- zavrnitvijo prejema dobave izdelkov po dospetju obveznosti dobavitelja za dobavo, razen v primeru pogodbeno opredeljenih razlogov za zavrnitev prejema.

Prakse, ki se pojavljajo v do 15 % vseh »uporabnih« odgovorov, so:

- Nadomestilo za razkladanje dobavljenega blaga.
- Prezem neprodanega blaga prejšnjega dobavitelja.
- Povračilo stroškov za sklenitev pogodbe, ki niso sorazmerni z dejanskimi stroški.
- Pogojevanje sklenitve ali podaljšanja pogodbe in/ali prevzema izdelkov (A), z zahtevo po proizvodnji in dobavi izdelkov (B) za trgovsko znamko kupca, ki se smatrajo za zamenljive z izdelki A.
- Prispevki za informacije o statusu prodaje blaga dobavitelja po posameznih maloprodajnih mestih, razen če dobavitelj od kupca teh podatkov ni izrecno zahteval.
- 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.
- Povračilo za storitve, ki niso bile opravljene ali za storitve, ki so bile izvedene, vendar niso bile pisno dogovorjene med strankama.
- Zahteva po ekskluzivnosti prodaje drugih izdelkov, ki jih dobavitelj ne proizvaja za kupca kot trgovsko blagovno znamko.
- Prodaja blaga končnemu potrošniku blaga trgovske znamke kupca pod lastno ceno proizvodnje, razen če gre za izdelke, pred iztekom roka uporabnosti, umika izdelka iz prodaje ali popolne razprodaje zaradi zapiranja prodajnega mesta oziroma objekta.
- Prenos poslovnega tveganja na dobavitelja po dobavi za stroške glob in drugih kazni, ki jih je dobil trgovec na podlagi odločitve pristojnega organa, razen če je kazen na podlagi odločitve pristojnega organa izrečena zaradi pomanjkljivosti blaga, za katere je odgovoren dobavitelj v smislu splošnih predpisov.
- Razvojni prispevek.

V skupini ZELENI se pojavljajo nekatere sicer zelo obremenjujoče in nepoštene prakse, vendar pa so jih podjetja, ki so odgovorila na vprašalnik, zaznala redko ali celo nikoli. Navkljub temu, da se te prakse sodeč po odgovorih ne pojavljajo pogosto, pa jih ni mogoče izključiti iz skupine domnevno nepoštenih poslovnih praks.

4.3.2.2 Skupina **MODRI**

Skupina MODRI predstavlja skupino poslovnih praks, ki so bile navedene med 15 in 29 % primerih in jih Agencija označuje kot **občasne**, vseeno pa jih ni mogoče označiti kot nesporne.

V skupino MODRI spadajo naslednje prakse:

- Nadomestilo za zmanjšanje prometa, prodaje ali marže kupca zaradi zmanjšane prodaje določenega blaga.
- Neprevzem dogovorjenih količin izdelkov v skladu z dogovorjeno dinamiko odkupa, razen v utemeljenih primerih, dogovorjenih s pogodbo.
- 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 postavitve izdelkov na police na prodajnih mestih trgovca.
- Prodaja blaga končnemu potrošniku pod nabavno ceno blaga (z DDV), razen če gre za proizvode pred potekom roka uporabe, umik izdelka iz prodaje ali popolno razprodajo zaradi zapiranja prodajnega mesta oziroma objekta kupca.
- Prekinitev naročil posameznega blaga ali bistveno zmanjšanje naročila brez predhodnega pisnega obvestila s strani trgovca v roku, določenem v pogodbi.

V skupini MODRI se pojavljajo nekatere izrazito domnevno nepošteno poslovne prakse z identificiranimi »kršitelji« dobrih poslovnih običajev, ki pa se glede na odstotek prejetih odgovorov pojavljajo približno pri četrtini podjetij, ki so odgovorila na vprašalnik. Tudi v tej skupini so najpogosteje omenjeni trgovci, ki naj bi te prakse pogosteje izvajali v primerjavi z drugimi.

Iz prejetih odgovorov lahko Agencija sklepa, da so našete domnevne nepošteno prakse prisotne, vendar pa o konkretnem izvajanju večina podjetij, ki so Agenciji posredovali podatke, nima zadosti podatkov, da bi lahko oblikovala natančno oceno pojavnosti in ogroženosti udeležencev na trgu. Po drugi strani pa so se nekatere prakse, ki so v tej skupini, pojavile tudi v tretjem delu vprašalnika, pri t.i. »prijavah«.

Agencija meni, da prakse iz skupine MODRI lahko izražajo neenak položaj udeležencev na posamezni stopnji na vertikalno povezanem trgu preskrbe s hrano.

4.3.2.3 Skupina RUMENI

Skupina RUMENI predstavlja pogosto označene domnevno nepošteno poslovne prakse, ki po mnenju dobaviteljev, ki so odgovorili na vprašalnik, **pomembno vplivajo na vzpostavljanje neenakih in nepoštenih odnosov** v verigi preskrbe s hrano, saj se glede na odgovore pojavljajo v tretjini do polovici primerov. Kupci/trgovci, ki te prakse pogosto izvajajo, se sicer enakomerno pojavljajo v navedbah različnih dobaviteljev, kar pomeni, da so te prakse pogost problem pri poslovanju za številne dobavitelje v verigi preskrbe s hrano.

Med RUMENE prakse sodijo naslednje prakse:

- 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 nejasno določeni, prispevki za marketinške aktivnosti (oglaševanje, pozicioniranje, izpostavitve, ipd.).
- Prispevek za kritje dela logističnih stroškov kupca (distribucija blaga) po dobavi.
- Prispevek za ohranitev asortimana / dobavitelja.
- Prispevek za širjenje asortimana.

Praksa iz skupine RUMENI »V pogodbi nejasno določeni prispevki za marketinške dejavnosti.«, je lahko nepoštena, vendar podjetja v svojih odgovorih niso opisala, za kakšno vrsto pogodbeno nedorečenih prispevkov gre. Varuh je v dosedanjih dveh prijavah domnevnih nepoštenih poslovnih praks tudi sam navedel, da je večina poslovnih odnosov, ki jih je na osnovi informacij s trga navedel kot nepošteno, opredeljenih v pogodbi. Na podlagi navedenega bi lahko sklepali, da dejansko ni veliko praks, ki ne bi bile razvidne iz pogodb, ter da so doplačila za posebne marketinške storitve trgovcev praviloma pogodbeno dogovorjene, težavo pa zagotovo predstavljajo tiste prakse, pri katerih trgovec kasneje ne izvede pogodbeno opredeljene aktivnosti v zvezi z marketinško dejavnostjo, kar bi pomenilo, da dobavitelj plača za storitev, ki ni bila izvedena s strani trgovca.

V kolikor sta prispevka za ohranitev asortimana/dobavitelja in širjenje asortimana vnaprej jasno opredeljena v pogodbah, je te prakse po sedanjih zakonodaji težko enoznačno opredeliti kot nepošteno.

Prispevki za logistične stroške kupca po dobavi so lahko nepošteni v primeru, da pogodbeno niso jasno dogovorjeni oziroma da dobavitelj ne ve, koliko bodo znašali (fiksni strošek). V pogodbi mora biti jasno razvidno, kdo krije stroške dostave do posamezne lokacije prevzema blaga.

Agencija meni, da je v skupini RUMENI še posebej sporna praksa vračanja neprodanih izdelkov in/ali zaračunavanja odpisa oziroma uničenja, tudi če je navedena v pogodbi. Sporna je predvsem tedaj, če

naročniki ne glede na statistiko prodaje redno naročajo bistveno več od pričakovane prodaje, s čimer tveganje »neprodaje« prenašajo na dobavitelje, hkrati pa jim povzročajo težave pri planiranju proizvodnje oziroma planiranju prodaje preko drugih prodajnih kanalov in jim s tem neupravičeno dvigajo stroške ali zapirajo trg zaradi nezmožnosti prodaje drugim kupcem (proizvodnja je lahko že načrtovana glede na naročila največjih trgovcev). Tovrstna praksa je še posebej obremenjujoča pri pridelavi oziroma proizvodnji hitro pokvarljivih živil.

4.3.2.4 Skupina RDEČI

Skupino RDEČI predstavljajo prakse, ki so bile najpogosteje označene pri vseh prejetih odgovorih (več kot v 50 % primerov), ki so se v odgovoru izjasnili glede domnevno nepoštenih poslovnih praks. Te prakse je označila približno polovica dobaviteljev, kar pomeni, da ima s temi praksami težavo skoraj vsaki drugi dobavitelj. Zaradi tega prakse v skupini RDEČI **zahtevajo najresnejšo obravnavo**.

Domnevno nepošteno poslovne prakse iz skupine RDEČI:

- 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.

Med najpogosteje označenimi praksami je prispevek za uvrščanje asortimana oziroma »vstopni prispevek« pogodbeno opredeljena klavzula, ki se je očitno poslužujejo trgovci.

Dokaj podobna praksa so plačila, popusti in rabati »izven fakture«, ki so praviloma tudi opredeljeni v pogodbah, se pa zmanjšanje prejemka dobavitelja ne vidi neposredno na fakturi.

Najbolj očitna nepoštena praksa, ki je tudi razvidna iz pogodb, pa je plačilo blaga po akcijskih (znižanih) cenah tudi izven obdobja akcije. Agencija meni, da bi morala biti ta praksa sistemsko urejena, saj je nesorazmerna z marketinškimi aktivnostmi oz. storitvijo, poleg tega pa je v primeru redno ponavljajočih mesečnih akcij lahko v celoletnem prihodku izjemno finančno obremenilna za dobavitelje.

4.4 Tretji del - prijave na obrazcu

Iz prejetih prijav ni mogoče neposredno sklepati, da bi bile kršitve povezane s posameznimi prehranskimi skupinami (npr. kruh, mleko, meso, ipd). Ne glede na to pa Agencija ugotavlja, da je več težav v širši skupini hitro pokvarljivih živil kot v drugih prodajnih prehranskih skupinah.

Kršitve so bile sicer slabo predstavljene (pogosto le z nekaj kratkimi besedami), kar je Agenciji oteževalo identifikacijo domnevne kršitve.

Agencija navedbe, ki kot nepošteno poslovne prakse navajajo rabate in superrabate, ne šteje nujno kot nepoštena ravnanja, saj rabati predstavljajo pogosto prakso za količinski popust v različnih dejavnostih prodaje. Čeprav se s povečevanjem količine prodaje mejni prihodek¹³ zmanjšuje, pa je dobavitelj zaradi agregatnega prihodka vseeno motiviran za dodatno prodajo praviloma do trenutka, ko mejni prihodek postane negativen oziroma ko prihodek pokrije vsaj variabilne stroške. Ker so v pogodbah razvidne okvirne količine nabave, si dobavitelj pred podpisom lahko dokaj natančno izračuna celotne prihodke ob določenih, tudi variabilni količini prodaje.

Agencija kot nepošteno prakse prav tako ne šteje prispevkov za različne marketinške aktivnosti, katerih izvedbo s strani kupca/trgovca je mogoče tudi dejansko preveriti. Pri tem gre za različne prispevke za izpostavljenost na prodajni polici, objave na letakih in brošurah ter podobne aktivnosti pospeševanja prodaje. Težava pa se pojavi v primeru, če kupec/trgovec dobavitelju izstavi račun za storitev, ki ni bila izvedena. V tem primeru pa je tovrstno prakso mogoče razumeti kot nepošteno.

¹³ Mejni prihodek je sprememba prihodka, ki jo povzroči dodatna enota prodaje.

Med 50 prijavami je bilo mogoče izluščiti naslednje navedbe oziroma prijave glede ravnanj, ki bi jih bilo mogoče uvrstiti med nepošteno poslovne prakse in jih kot take tudi obravnavati, pri čemer pa gre v tem primeru le za dodatno izpostavljenost nepoštenih poslovnih ravnanj, in ki so bile obravnavane že v prejšnjem delu poročila:

1. Redno izkoriščanje dodatnega popusta za **plačilo faktur pred rokom zapadlosti (cassasconto)**, s čimer načrtno in redno zmanjšuje dejansko vrednost dobave.
2. Redno plačevanje blaga po nabavnih **akcijskih cenah izven časa trajanja akcije** (tudi pred in/ali po poteku akcije).
3. Nekaj prijav se nanaša na razne prispevke pri nekaterih trgovcih, kot so npr. **prispevki za ohranitev asortimana** (lahko temu rečemo tudi za zvestobo oziroma stalnost stranke), pa tudi **prispevek za uvrščanje asortimana**, ki pa nimajo povratne storitve s strani kupca/trgovca. V tem primeru gre za verjetno nepošteno poslovno prakso, ki se jo poslužuje več klasičnih trgovcev.
4. Praksa, ki jo tudi Agencija razume kot nepošteno, je **pogojevanje sodelovanja s kompenzacijo protidobave blaga** s strani trgovca po višjih cenah, kot bi jih lahko na trgu dobil dobavitelj.
5. Posamično so bile izpostavljene še naslednje prakse:
 - prenos poslovnega tveganja na dobavitelja – zaračunavanje povračil za **kalo** po dobavi,
 - vsiljevanje dodatnih **plačil zaradi nedoseganja ravni prodaje** ter
 - zaračunavanje prispevka za **kritje dela logističnih stroškov** kupca.
6. Vsi klasični trgovci in nekateri drugi večji odjemalci naj bi redno zahtevali **brezpogojno vračilo neprodanih izdelkov**, kar naj bi bilo razvidno iz pogodb in izdanih dobropisov.

Nobena od naštetih praks v obstoječi zakonodaji ni neposredno prepovedana, pač pa bi jo bilo treba v primeru uvedbe postopka temeljito preučiti ter utemeljiti njen omejevalni vpliv na razvoj poštenih poslovnih odnosov v verigi preskrbe s hrano.

4.5 Drugi komentarji in opombe anketiranih podjetij

Med dodatnimi komentarji in opombami je eno podjetje navedlo, da naj bi se pritiski dogajali le pri poslovanju z velikimi sistemi, da pa naj ne bi bilo nepoštenega poslovanja s strani veleprodajnih odkupovalcev in manjšimi trgovinami, saj naj bi imeli slednji sklenjene dogovore v neto cenah brez rabatov ter raznih dodatnih finančnih zahtev.

Eden izmed vprašanih je navedel, da so problem tudi npr. dopolnilne dejavnosti kmetij, ki niso zavezanci za DDV (njim ni treba imeti davčnih registrskih blagajn), in na račun tega le-te pogojujejo dobavo brez računa oziroma »na črno«. Dodaja, da ne gre za posamezne primere, ampak ocenjuje, da je tega več kot v 50 % primerih.

5 ZAKLJUČKI

Agencija ugotavlja, da navkljub možnosti anonimnega izpolnjevanja vprašalnika, so se pozvani akterji na trgu preskrbe s hrano odzvali v zelo omejenem obsegu. Majhno število prejetih odgovorov lahko po eni strani izkazuje strah dobaviteljev pred izgubo sklenjenih poslov s posameznimi trgovskimi podjetji, kar lahko samo po sebi predstavlja indic o tržni in pogajalski moči slednjih. Po drugi strani pa lahko majhno število odgovorov kaže, da problem nepoštenih poslovnih ravnanj na tem trgu ni tako pereč, kot se ga predstavlja.

Navkljub majhnemu številu prejetih odgovorov, pa Agencija odziv trga vseeno razume kot sporočilo, da **obstajajo indici o obstoju nedovoljenih oziroma nepoštenih poslovnih ravnanj** v verigi preskrbe s hrano.

Najpogostejše omenjeno nedovoljeno ravnanje, ki je opredeljeno tudi v ZKme-1, je **nespoštovanje plačilnih rokov**.

Dobavitelji, ki so odgovorili na vprašalnik, na drugem mestu izpostavljajo **zahteve kupcev/trgovcev po dodatnih plačilih** za različne namene, pri čemer Agencija te poslovne prakse oziroma ravnanja deli v tri skupine:

- a) **običajna ravnanja**: v to skupino spada obračunavanje raznih rabatov in drugih variabilnih stroškov oziroma povračil, ki naraščajo z obsegom prodaje in pri katerih so dobavitelji še motivirani za povečevanje prodaje, navkljub padanju mejnega prihodka zaradi skupnega absolutnega povečevanja dobička. Prav tako v to skupino spadajo stroški za promocijske storitve, ki jih izvede kupec oz. trgovec, z namenom promocije dobaviteljevega blaga in zaradi česar dobavitelj lahko upravičeno pričakuje povečanje obsega prodaje svojih izdelkov (izpostavitve izdelkov na policah, oglaševanje v katalogih, brošurah in medijih, ipd). Poslovne prakse iz te skupine prinašajo korist obema stranema (win-win).
- b) **nepoštena ravnanja**: zaračunavanje stroškov dobavitelju s strani trgovskih podjetij, ki se ne odražajo v izvedeni konkretni storitvi oziroma v oprijemljivi vzajemni koristi zanj, zato bi te prakse Agencija lahko obravnavala kot sporne oziroma nepoštene. V to skupino spadajo:
- zaračunavanje vseh v pogodbi nedogovorjenih aktivnosti,
 - povračilo za storitve, ki niso bile opravljene ali za storitve, ki so bile izvedene, vendar niso bile pisno dogovorjene med strankama,
 - plačilo blaga po nabavnih akcijskih cenah izven obdobja trajanja akcije, torej tudi za blago pred in/ali po poteku akcije (akcijska cena lahko velja le za blago, naročeno v normalni količini¹⁴, za obdobje trajanja akcije),
 - redno izkoriščanje dodatnega popusta za plačilo faktur pred rokom zapadlosti (cassasconto),
 - vračilo dostavljenih, a neprodanih izdelkov, v kolikor kupec redno naroča večje količine od dejansko realizirane prodaje,
 - zaračunavanje stroškov kupca po dobavi in prevzemu blaga (kalo, razbitje, poškodbe, kraje, logistični in skladiščni stroški, ipd.),
 - zaračunavanje nadomestila za zmanjšanje prometa, prodaje ali marže kupca zaradi zmanjšane prodaje določenega blaga,
 - neprevzem dogovorjenih količin izdelkov v skladu z dogovorjeno dinamiko odkupa,
 - pogojevanje sklenitve pogodbe oziroma poslovnega sodelovanja s kompenzacijo protidobave kmetijskih proizvodov ali živil in/ali storitev od kupca ali njegovih odvisnih podjetij,
 - zahteve kupca, da dobavitelj ne prodaja izdelkov drugim kupcem po nižjih cenah od tistih, ki jih plača sam,
 - prekinitve naročil posameznega blaga ali bistveno zmanjšanje naročila brez predhodnega pisnega obvestila s strani trgovca v roku, določenem v pogodbi,
 - prenos poslovnega tveganja na dobavitelja po dobavi za stroške glob in drugih kazni, ki jih je dobil trgovec na podlagi odločitve pristojnega organa, razen če je kazen na podlagi odločitve pristojnega organa izrečena zaradi pomanjkljivosti blaga, za katere je odgovoren dobavitelj v smislu splošnih predpisov,
 - povračilo stroškov za sklenitev pogodbe, ki niso sorazmerni z dejanskimi stroški, ter
 - prispevki za informacije o statusu prodaje blaga dobavitelja po posameznih maloprodajnih mestih.
- c) **pogojno nepoštena ravnanja**: za te prakse velja, da predstavljajo skupino med običajnimi in nepoštenimi ravnanji, saj jih je po eni strani mogoče razumeti kot poslovno politiko »vzemi ali pusti«, po drugi strani pa gre pri teh praksah lahko tudi za izkoriščanje znatne tržne oziroma pogajalske moči močnejše stranke. Te prakse je potrebno podrobneje preučiti in se opredeliti o njihovem morebitni negativnem učinku za razvoj konkurence. V to skupino spadajo:
- prispevki za uvrstitev in/ali ohranitev asortimana oz. dobavitelja,
 - prispevek za širjenje asortimana,
 - prispevek za paletno mesto,

¹⁴ Normalna količina je količina, za katero je pričakovati, da bo najverjetneje prodana po akcijskih cenah in ne odstopa od realizacije obsega prodaje (količin) v preteklih akcijah.

- prispevki za postavitve izdelkov na police na prodajnih mestih trgovca,
- prodaja blaga končnemu potrošniku pod nabavno ceno blaga,
- pogojevanje sklenitve ali podaljšanja pogodbe in/ali prevzema izdelkov (A), z zahtevo po proizvodnji in dobavi izdelkov (B) za trgovsko znamko kupca, ki se smatrajo za zamenljive z izdelki A,
- nadomestilo za razkladanje dobavljenega blaga,
- prispevki za širitev prodajne mreže trgovca, izboljšanje ali preureditve obstoječih prodajnih mest, širitev skladiščnih kapacitet trgovca, širitev distribucijskega omrežja kupca ter
- prodaja blaga končnemu potrošniku pod nabavno ceno blaga (z DDV), razen če gre za proizvode pred potekom roka uporabe, umik izdelka iz prodaje ali popolno razprodajo zaradi zapiranja prodajnega mesta oziroma objekta kupca.

Naštete skupine so lahko predmet podrobnejše strokovne obravnave, s katero bi se na koncu opredelilo le dve skupini – običajne in nepošteno prakse, pri čemer bi bilo treba nepošteno prakse deklarativno navesti v zakonodaji, ki ureja nedovoljena ravnanja v verigi preskrbe s hrano.

Z izjemo nespoštovanj plačilnih rokov, za katere so zagrožene minimalne kazni, pa pristojni organ ne more učinkovito ugotavljati, preprečevati in sankcionirati ostalih nepoštenih ravnanj v verigi preskrbe s hrano, saj hkratne opredelitve »znatne tržne moči« in »vsiljevanja« določenih praks zaradi obstoječe pravne nedorečenosti v ZKme-1 ni mogoče zanesljivo opredeliti niti utemeljiti.

Glede na trenutno ureditev tega področja, Agencija ima ključni problem v tem, kako neko ravnanje s strani določenega podjetja na trgu preskrbe s hrano opredeliti kot nedovoljeno, saj v ZKme-1 nista dovolj nedvoumno opredeljena pojma »znatna tržna moč« in »vsiljevanje«, zaradi česar je težko izvesti postopek presoje domnevnih kršitev ZKme-1, ki bi vzdržal pravno varstvo preiskovanega subjekta.

»Znatna tržna moč« je šibkejša kategorija od prevladujočega položaja, kot ga opredeljuje konkurenčna zakonodaja. Prevladujoči položaj se ne ugotavlja samo na podlagi tržnih deležev (po slovenski zakonodaji velja domneva, da za tržni delež 40 % in več), ampak skupaj z drugimi dejavniki (možnost za financiranje, morebitne pravne ali dejanske vstopne ovire na trg, dostop do dobaviteljev ali trga, obstoječa ali potencialna konkurenca, elastičnost povpraševanja idr.). Pri opredelitvi pojma znatne tržne moči bi bilo treba jasno opredeliti gospodarske značilnosti posameznega upoštevne trga¹⁵, predno se opredeli in določi, kdaj obstaja znatna tržna moč enega ali več podjetij na tem trgu. Da se izmeri (znatna) tržna moč podjetja, ki se domnevno v znatni meri obnaša neodvisno od svojih konkurentov, strank in potrošnikov, se lahko uporabijo različna merila, kot so obseg in relativni delež prometa na posameznem trgu, infrastrukturne in distribucijske prednosti, razvitost trga (*know-how*), zvestoba potrošnikov, prepoznavnost podjetja ter trgovske ali blagovne znamke, alternativne možnosti prodaje drugim kupcem, ipd.

Kot izhaja iz pravnih ureditev ravnanj z nedovoljenimi ravnanji v verigi preskrbe s hrano v nekaterih drugih državah članicah EU, se le-te poslužujejo deklarativne opredelitve pojma znatne tržne moči v absolutnih ali relativnih vrednostih (npr. višina letnega prometa v preteklem letu). ZKme-1 to prepušča v presojo Agenciji, kar pomeni, da bi morala Agencija za vsak primer posebej ugotavljati in utemeljevati znatno tržno moč domnevnega kršitelja, kar bi postopke močno zavleklo, hkrati pa bi bila vzdržnost pravnega varstva preiskovanca nezanesljiva.

Prav tako je težko opredeliti pojem **»vsiljevanje«** in utemeljiti takšno ravnanje, saj so domnevne kršitve, pri katerih bi lahko šlo za vsiljevanje nepoštenih pogojev, praviloma zapisane v pogodbenih klavzulah (razni rabati, prispevki, ipd). Pogodba je po definiciji izraz za sporazum med dvema ali več strankami glede medsebojnih obveznosti, ki je zaključen s soglasnim izražanjem volje dveh ali več oseb oziroma pravnih subjektov. Stranki morata imeti potrebne zmožnosti za sklenitev pogodbe, pogodba pa ne sme biti nepomembna, nedoločena, nemogoča ali nezakonita sklenjena v zmoti, prevari ali pod vplivom sile oziroma grožnje.¹⁶ Agencija tako težko nedvoumno dokaže vsiljevanje v pogodbenih odnosih, hkrati pa je pogodba po definiciji protipravna, če bi bila sklenjena »v zmoti, prevari ali pod vplivom sile ali grožnje«. Stranki, ki se samostojno zavežeta k obojestranskemu

¹⁵ 3. člen ZPOmK-1.

¹⁶ <https://sl.wikipedia.org/wiki/Pogodba>.

izpolnjevanju ekonomskih obligacij, ni mogoče neposredno opredeliti kot kršiteljici pravnih norm, zato je v trenutni pravni ureditvi dokazni postopek lahko dolgotrajen, uspešnost le-tega pa nezanesljiva.

Agencija zaključuje raziskavo z ugotovitvijo, da pristojni organ lahko nedovoljena ravnanja v verigi preskrbe s hrano uspešno in učinkovito odkriva in preprečuje le v primeru ustrezne in nedvoumne sistemske ureditve, kar pomeni, da je popravek oziroma dopolnitev dela ZKme-1, ki obravnava to področje, nujna.