

Oznaka poročila: ARRS-CRP-ZP-2012-05/19

ZAKLJUČNO POROČILO O REZULTATIH CILJNEGA RAZISKOVALNEGA PROJEKTA

A. PODATKI O RAZISKOVALNEM PROJEKTU

1. Osnovni podatki o raziskovalnem projektu

Šifra projekta	V4-1002
Naslov projekta	Slovenska oskrbna veriga z živili v luči strukturnih sprememb v trgovini na drobno
Vodja projekta	19316 Aleš Kuhar
Naziv težišča v okviru CRP	1.01.02 Vloga trgovine z živili v razvoju slovenskega kmetijstva in živilstva ter formiranje cen hrane
Obseg raziskovalnih ur	1120
Cenovni razred	B
Trajanje projekta	10.2010 - 09.2012
Nosilna raziskovalna organizacija	481 Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta
Raziskovalne organizacije - soizvajalke	401 Kmetijski inštitut Slovenije 584 Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta
Raziskovalno področje po šifrantu ARRS	4 BIOTEHNIKA 4.03 Rastlinska produkcija in predelava 4.03.08 Ekonomika agroživilstva in razvoj podeželja
Družbeno-ekonomski cilj	08. Kmetijstvo

2. Raziskovalno področje po šifrantu FOS¹

Šifra	5.02
- Veda	5 Družbene vede
- Področje	5.02 Ekonomija in poslovne vede

3. Sofinancerji²

Sofinancerji		
1.	Naziv	Ministrstvo za kmetijstvo in okolje
	Naslov	Dunajska 22, 1000 Ljubljana
2.	Naziv	Urad RS za makroekonomske analize in razvoj
	Naslov	Gregorčičeva ulica 27 1000 Ljubljana

B. REZULTATI IN DOSEŽKI RAZISKOVALNEGA PROJEKTA

4. Povzetek projekta³

SLO

Z analizami v tem raziskovalnem projektu potrjujemo pričakovanja, da so odnosi med člani oskrbnih verig z živili v Sloveniji izrazito kompleksni, oskrbne verige pa so po značilnostih raznovrstne. V projektu smo opisali prevladujoče modele oblikovanja cen v verigi, ki so bili pred sprejetjem principa neto-neto cene izrazito netransparentni, po ukinitvi rabatnega pristopa in bonitet, pa je sistem preglednejši. Pridobljeni rezultati potrjujejo izrazito dinamični razvoj tržne strukture v slovenski trgovini na drobno med leti 2002 in 2010. Ugotavljamo, da je bila moč velikih trgovcev največja v letu 2006, ko je trg deloval, kot da bi ga obvladovala tri enakovredna podjetja. Do leta 2010 pa se je koncentracija v sektorju zmanjšala. Ključne spremembe izhajajo iz agresivnega vstopa diskontnih trgovcev, kar se odraža tudi pri kazalnikih poslovanja največjih družb, ki stagnirajo. Mednarodna primerjava je pokazala, da je slovenska maloprodaja hrane po doseženih vrednostih poslovne uspešnosti v povprečju. Dolgoročna cenovna analiza je pokazala, da se spremembe cen kmetijskih proizvodov pri proizvajalcih praviloma prenašajo v cene v naslednjih členih verige. Živilska industrija in trgovina na drobno v splošnem blažita velika nihanja cen kmetijskih proizvodov, vendar je odziv drobnoprodajnih cen na rast večinoma hitrejši od na zniževanje. V daljšem obdobju je zato rast drobnoprodajnih cen večja od rasti cen kmetijskih proizvodov. Pri cenah živilskih proizvodov pri proizvajalcih je na agregatni ravni v zadnjih letih opaziti nekoliko bolj usklajen skupni trend rasti s cenami kmetijskih proizvodov. Rezultati vektorske avtoregresije (VAR) kažejo, da je prenos stroškov vzdolž verige hiter. Ravnovesne vrednosti odziva cen vzdolž verig se, tam kjer so odzivi značilni, praviloma dosegajo znotraj četrletja. V večini primerov relativne marže absorbirajo del stroškovnih pritiskov. Izjeme so pri prenosu cen klavnih živali pri rejcih v cene mesa v klavnicah in cene jajc vzdolž celotne verige. Glede na pomeni, ki ga imajo nepričakovane spremembe cen na začetku verige za maloprodajne cene lahko preučevane proizvode razdelimo v tri skupine, pri čemer so najbolj občutljivi sadje in zelenjava ter piščančje in goveje meso. Zaključujemo, da visoka koncentracija sama po sebi ne pomeni redukcije ekonomske blaginje, je pa gotovo, da podjetja v takih razmerah poslujejo drugače, kot če bi morala konkurirati z večjim številom enakovrednih konkurentov. Ugotovljene prakse sicer praviloma ne sodijo v nabor v konkurenčnem pravu prepovedanih tržnih ravnanj, veliko pa jih zmanjšuje ekonomsko uspešnost in razvojni potencial dobaviteljev. Za vzpostavitev dolgoročnih in uravnoteženih poslovnih odnosov znotraj verige so potrebne aktivnosti tako na področju varstva konkurence, kot na področju spodbujanja konkurenčnosti v vseh členih, k čemur usmerjamo oblikovanje javnih politik na tem področju.

ANG

Analyses in this research project confirm the expectation that the relationship between the actors of food supply chain in Slovenia are complex and that the characteristics of supply chain are heterogeneous. Models of pricing in the food chain had been rather non-transparent prior the introduction of the net-net price, however, after the abolishment of rebate approach retrograde discounts the pricing is more transparent. Market structure development has been highly dynamic in the Slovenian retail trade between 2002 and 2010. We find that the monopoly power of large retailers was the largest in 2006, by 2010, however, the concentration in the sector fell. The changes arose from the aggressive entry of discount retailers which is also reflected in sector's business performance. International comparison shows that the business performance of the Slovenian retail is on average. Long-term price analysis showed that changes of agricultural producer prices generally transmit to the next stage in the chain. Food industry and retail reduce price fluctuations of agricultural products, however the response of retail prices to the higher prices of agricultural goods is faster than the response to their decline. In the long term retail prices growth is generally higher than for prices of agricultural products. For the producer

prices we can observe a more coherent trend of prices movements with primary prices. The results of the vector autoregression (VAR) shows that the transfer of costs along the food chain is fast. Equilibrium responses of prices along the value chains, when statistically significant, are usually achieved within a quarter of a year. In most cases, the relative margins absorb part of the cost pressures. Exceptions were found in the transfer of prices of fattening animals to the price of meat in slaughterhouses and egg prices along the entire chain. According to the importance of primary price changes to the retail price, the studied products can be divided into three groups, where the most sensitive are fruit and vegetables as well as chicken and beef. We can conclude that high levels of concentration itself does not reduce economic well-being, but it is certain that companies in such conditions conduct different business practices, as they would if they have to compete with a large number of equivalent competitors. Business practises found in the chain generally do not fall within the range of prohibited under the competition law, but many of them reduce economic performance of suppliers. In order to establish a long-term and sustainable business relationship within the food supply chain in Slovenia the activities in the field of competition regulation are essential, however competitiveness promotion of the all actors along the supply chain is recommended too and that is where one should direct the formulation of public policies in this area.

5. Poročilo o realizaciji predloženega programa dela na raziskovalnem projektu⁴

Slovenija se po stopnji koncentracije trga prodaje izdelkov za vsakdanjo rabo uvršča v sam vrh v Evropi, vendar primanjkuje celovitih analiz razvoja tega sektorja in posledičnega vpliva na gospodarstvo. Z raziskavami, ki smo jih opravili v okviru tega projekta smo želeli prispevati k celovitejšemu poznavanju razmer in delovanja oskrbne verige z živili v Sloveniji s posebnim poudarkom na proučevanju vloge trgovine na drobno pri poslovanju agroživilstva. Delo smo razdelili v tri vsebinske sklope, ki obravnavajo ključne aspekte opredeljene problematike. V prvem sklopu smo s kombinacijo kvantitativnih in kvalitativnih metod analizirali procese strukturnih sprememb v slovenski trgovini na drobno. Rezultati kažejo na hitre strukturne spremembe z upadanjem števila podjetij v panogi, kar je posledica konsolidacije in naraščajoče konkurence tujih trgovcev. Dodana vrednost na zaposlenega se v velikih podjetjih vseskozi giblje med 20.000 in 23.000 evri. Manjši trgovci so bistveno manj učinkoviti, saj se njihova dodana vrednost na zaposlenega v zadnjih letih giblje okrog 15.000 evrov. Povprečna donosnost kapitala je v panogi od leta 2005 padla s slabih 14 odstotkov na okrog osem odstotkov v letu 2010, kar v kriznih časih sicer ni slab poslovni rezultat. V nadaljevanju prvega raziskovalnega sklopa smo se osredotočili na primerjavo z evropskimi državami. Kazalniki kažejo, da je slovenska trgovina po doseženih vrednostih v povprečju. To opažanje potrди tudi analiza kazalnikov, ki so predstavljeni po velikostnih razredih podjetij. Ko Slovenijo primerjamo z izbranimi državami EU ugotovimo, da je po prihodkih na zaposlenega in dodani vrednosti na zaposlenega najbližje Veliki Britaniji, višje vrednosti dosegajo Avstrija, Nemčija in Italija. Pomembna naloga prvega sklopa je bila ocena kazalnikov stopnje koncentracije trgovine na drobno po različnih mednarodno uveljavljenih metodah. Zaključujemo, da vse predstavljene mere tržnih struktur govorijo konsistentno zgodbo dviga koncentracije med leti 2002 in 2006 na raven, med najvišjimi v Evropi. To kažejo že najosnovnejši kazalniki (CR4 in CR8), potrjujejo pa tudi kompleksnejši. Če je bila tržna moč trgovine na drobno leta 2002 še sorazmerno razpršena (CR4=0,51; CR8=0,73), se slika do leta 2006 drastično spremeni. Trg, ki je imel leta 2002 značilnosti monopolistične konkurence, kjer prisotnost regijskih trgovcev igra vlogo diferenciatorja, ima leta 2006 obliko tesnega oligopola, saj mu dominirajo trije največji trgovci (CR4=0,88; CR8=0,92). Razlika med C4 in C8 je v tem letu izredno majhna. Razvoj strukture po letu 2006 je za razumevanje aktualnih razmer v slovenski oskrbni verigi zelo pomemben. Medtem ko CR8 v nadaljevanju ostane skoraj nespremenjen okrog 0,92, pa opazimo, da začne CR4 občutno drseti in sicer z 0,88 na 0,83 do leta 2010. Slednje gre pripisati predvsem tujim diskontnim verigam, zato oligopol postaja ohlapnejši. Primerjava tehtanega povprečja dodane vrednosti z

vrednostmi kazalnika HHI odkrije pomembno značilnost opazovane panoge. Izračun korelacije med obema serijama podatkov da rezultat 0,994, kar tudi formalno pomeni, da je med količinama samo pozitivni faktor raztega, drugače pa se v enakih razmerjih gibljeta v isto smer. Glede na to, da je tržni delež enak deležu njegovih prihodkov na trgu, prihodki pa so hkrati glavni element dodane vrednosti, sledi, da velikosti poslovnih odhodkov upoštevanih v dodani vrednosti po velikosti sledijo prihodkom. To potrjuje, da imajo trgovci v Sloveniji specifičen model izgradnje maloprodajnih cen, kjer vzdržujejo konstantne relativne pribitke na cene dobaviteljev. Podobne zaključke lahko strnemo iz zadnjega sklopa prvega dela projekta, kjer smo pripravili sektorske analize za pet ključnih oskrbnih verig s strukturnimi diagrami s posebnim poudarkom na proučitvi metod določanja cen. Ugotavljamo, da so odnosi med členi oskrbnih verig z živili izrazito kompleksni, prav tako pa so oskrbne verige po značilnostih raznovrstne. Kompleksnost in raznovrstnost verig določa dejstvo, da v sistemu proizvodnje in distribucije hrane sodelujejo ekonomski agenti različnih kategorij, od kmetijskih pridelovalcev, preko zadrug, živilskopredelovalne industrije do velikih trgovskih družb. Na delovanje oskrbnih verig močno vplivajo vzpostavljene tržne strukture, kjer na primarni ravni praviloma zaznavamo značilnosti razpršenega trga, do izrazito koncentriranih trgov odjemalcev. Kljub temu pa ugotavljamo porast pogajalske moči na primarni ravni v nekaterih sektorjih – predvsem prireja mleka, ki se je začela krepiti po pristopu Slovenije k EU in pojavom t.i. odliva surovega mleka. Ta pojav je vnesel precej dinamike v odnose med mlekarnami in dobavitelji mleka, podobne pojave zaznavamo tudi na trgu pitane živine (govedo; delno tudi prašiči). Na podlagi opravljenih intervjujev lahko potrjujemo hipotezo, da so odnosi med trgovci in dobavitelji v Sloveniji zaznamovani s številnimi simptomi premoči odjemalca (angl. buyer power). V preteklosti (mejniki sta odločbi UVK v letu 2009: a. omejevalni sporazumi treh največjih trgovcev; b. zloraba prevladujočega položaja največjega trgovca) je bilo tovrstnih praks občutno več, poslovni odnosi pa so bili obremenjeni s potencialnimi protikonkurenčnimi elementi ter izključevalnimi in neutemeljenimi zahtevami po dodatnih ugodnostih oz. pogojih sodelovanja (presežni rabati, bonitete in popusti; plačilni pogoji; vertikalne omejitve; asimetrije pri poslovnih tveganjih in pogodbenih sankcijah). Poslovni odnosi so se, predvsem z vidika modela rabatov, stabilizirali, dodatno transparentnost pa je prinesla sugerirana uveljavitev principa neto-neto cene, ki ukinja klasično rabatno poslovanje. Kljub vsemu, tudi danes, pri donosih med dobavitelji in trgovci še prihaja do simptomov premoči odjemalca, vendar so najpogostejši pojavi v striktnem pogledu konkurenčnega prava *siva cona* (niso eksplicitno prepovedani), nedvomno pa poslabšujejo ekonomsko blaginjo po verigi. V drugem bloku projekta smo natančno analizirali cene v slovenski oskrbni verigi z živili v obdobju med letoma 2000 in 2011. Ugotavljamo, da so se cene kmetijskih proizvodov pri proizvajalcih nominalno povečale za okoli 40 odstotnih točk, cene živilskih proizvodov pri proizvajalcih ter cene hrane za potrošnike pa so porasle za okoli 50 odstotnih točk. Analiza gibanja cen v verigi na agregatni ravni kaže, da se spremembe cen kmetijskih proizvodov prenašajo v cene v naslednjih členih, pri čemer so nihanja cen tam praviloma manjša, kot pri kmetijskih pridelkih. Živilska industrija in trgovina drobno blažita velika nihanja cen kmetijskih proizvodov, pri čemer pa je odziv na rast cen praviloma večji od odziva na njihovo zniževanje. To praktično vseskozi velja za cene hrane za potrošnike, medtem ko je pri cenah živilskih proizvodov pri proizvajalcih že po vstopu v EU, še zlasti pa v zadnjih dveh letih opaziti nekoliko bolj usklajen skupni (dolgoročnejši) trend rasti s cenami kmetijskih proizvodov. Analiza po izbranih verigah na podrobnejši ravni v glavnem potrjuje navedene osnovne ugotovitve. Po pričakovanju se spremembe kmetijskih cen pri proizvodih, ki se prodajajo sveži ali le malo predelani kot so sadje, krompir, zelenjava, jajca in sveže meso odražajo tudi na drobnoprodajnih cenah teh proizvodov bolj intenzivno in v obe smeri, gledano v daljšem časovnem obdobju pa je skupna rast cen pri obeh skrajnih členih verige dokaj usklajena. Ob tem se počasnejša rast drobnoprodajnih cen od rasti cen kmetijskih proizvodov pojavlja le izjemoma (piščanci, nekatere vrste zelenjave). Jasen odziv drobnoprodajnih cen na večje spremembe cen kmetijskih proizvodov je opazen tudi pri bolj predelanih proizvodih kot so moka, mlečni izdelki in vino, vendar je tu skupni dvig cen za potrošnike praviloma večji kot pri proizvajalcih, cene dalj

časa vztrajajo na višji ravni tudi po padcu kmetijskih cen, pa tudi znižanje, ko do njega pride, je praviloma manjše. Pri teh proizvodih je rast drobnoprodajnih cen v daljšem obdobju zato praviloma večja od rasti cen kmetijskih proizvodov. Od leta 2005 je gibanje cen v agroživilski verigi na agregatni ravni pri nas precej podobno kot v Evropski uniji kot celoti (EU 27), kar je v razmerah prostega trga tudi pričakovati. Ob tem podatki kažejo, da glede na EU cene v Sloveniji v vseh členih verige pogosto rastejo in padajo z določeno časovno zamudo, enkratne (medmesečne) spremembe pa so praviloma večje kot v EU. Osrednji del drugega raziskovalnega sklopa predstavlja ekonometrična ocena cenovne transmisije za izbrane živilske proizvode z modelom vektorske avtoregresije. Obravnavali smo dvanajst verig za katere smo lahko oblikovali zadovoljive podatkovne serije (mesečni podatki od leta 2000 do 2011). Za vsako od dvanajstih verig je bil ocenjen ločen tri oz. štiri dimenzionalni VAR - VEC model. Cenovne verige so bile modelirane, kot sistemi dinamičnih stohastičnih linearnih enačb. Vsi modeli so bili v postopku modeliranja dodatno reducirani s sekvenčnim iskanjem podmodela z Akaike informacijskim kriterijem. Ta postopek iz modela izloči vse spremenljivke oz. odloge spremenljivk, ki neznatno doprinašajo k pojasnjevalni moči. Gre za prvo tako celovito in kompleksno analizo dinamike prenosa cen primarnih proizvodov vzdolž oskrbne verige v Sloveniji. Na podlagi rezultatov modelov ugotavljamo, da je prenos cenovnih šokov vzdolž verige hiter. Ravnovesne vrednosti odziva cen vzdolž verig se, tam kjer so odzivi značilni, praviloma dosegaajo znotraj četrletja. V večini primerov relativne marže absorbirajo del stroškovnih pritiskov. Izjeme so pri prenosu cen mesa pri rejcih v cene mesa v klavnicah in cene jajc vzdolž celotne verige. Glede na pomeni, ki ga imajo nepričakovane spremembe primarnih cen za maloprodajne cene lahko preučevane proizvode razdelimo v tri skupine. Mleko in izdelki, kruh in svinjsko meso sodijo v skupino z nizkim pomenom. Srednji pomen je bil ugotovljen za jajca, velik pomen pa najdemo pri jabolkih in krompirju ter piščančjem in govejem mesu. Pridobljeni rezultati dajejo možnost kvantificiranega razumevanja odnosov v slovenskih agroživilskih verigah. Raziskavo zaključujemo s prikazom pravnega vidika odnosov v oskrbni verigi z živil. Izdelan je bil obsežni komparativno-analitični pregled zakonodaje na področju trgovine na drobno ter ukrepanja za uravnoteženje vertikalnih odnosov v agroživilski verigi. Ugotavljamo, da ima urejanje na zakonodajni, heteronomni ravni, kakor tudi samourejanje na ravni udeležениh panog z zavezujočimi medpanožnimi in podobnimi sporazumi, s priporočili in podobnimi nezavezujočimi pravili (soft law) številne pododtenke oziroma stopnje, tako da je težko govoriti o dveh popolnoma različnih pristopih urejanja. V praksi se oba pristopa pogosto dopolnjujeta tako, da zakon izrecno predvideva avtonomno regulacijo, ali pa je bil zakon sprejet, ker avtonomna regulacija ni bila zadosti učinkovita. Pravni pregled zaključujemo z ugotovitvijo, da je mogoče probleme, ki izhajajo iz asimetričnega položaja deležnikov v agroživilski verigi reševati na podlagi že veljavne zakonodaje. Zagotovo pa pravno podlago za reševanje problemov v razmerjih med dobavitelji in kupci v agroživilski verigi ne morejo predstavljati samo predpisi o omejevanju konkurence, temveč tudi drugi predpisi, zlasti tisti, ki urejajo obligacijsko pravo in nelojalno konkurenco. Pri tem pa so potrebna velika prizadevanja ter celovit in kontinuiran pristop. V Sloveniji je bil proces urejanja področja sprožen, vendar so potrebni nadaljnji odločni koraki. Ključna je dolgoročna zavezanost nosilcev političnega odločanja ob tem pa ne sme izostati vidik krepitve konkurenčnosti agroživilstva, ki je v nekaterih segmentih zaskrbljujoča. Vzpostavitev učinkovitih institucij ter oblikovanje in izvajanje ustreznih politik za zagotavljanje konkurence in krepitve konkurenčnosti so temeljni elementi sistema tržnega gospodarstva, ki zagotavljajo hitrejšo gospodarsko rast in ustrezno razporeditev ekonomske blaginje.

6. Ocena stopnje realizacije programa dela na raziskovalnem in zastavljenih raziskovalnih ciljev⁵

Ocenjujemo, da je zastavljen program dela v celoti izpolnjen, prav tako je raziskovalcem v skupini uspelo doseči vse zastavljene cilje. V nekaterih delih smo zaradi oblikovanja celovitejših zaključkov obseg dela ecelo razširili. Pridobljeni rezultati zapolnjujejo znatno raziskovalno vrzel na področju proučevanja

vplivov prestrukturiranja dejavnosti trgovine na razvoj slovenskega kmetijstva in živilske industrije ter poznavanja mehanizmov formiranja cen hrane.

7.Utemeljitev morebitnih sprememb programa raziskovalnega projekta oziroma sprememb, povečanja ali zmanjšanja sestave projektne skupine⁶

/

8.Najpomembnejši znanstveni rezultati projektne skupine⁷

Znanstveni dosežek		
1.	COBISS ID	
	Naslov	SLO
		ANG
	Opis	SLO
		ANG
	Objavljeno v	
Tipologija		

9.Najpomembnejši družbeno-ekonomsko relevantni rezultati projektne skupine⁸

Družbenoekonomsko relevantni dosežki		
1.	COBISS ID	
	Naslov	SLO
		ANG
	Opis	SLO
		ANG
	Šifra	
Objavljeno v		
Tipologija		

10.Drugi pomembni rezultati projektne skupine⁹

Narava dela na raziskovalnem projektu doslej ni omogočala priprave znanstvenih člankov, vendar so le-ti načrtovani takoj po zaključku. Projekt je namreč rezultiral v velikem obsegu atraktivnih izsledkov, ki bodo objavljeni v znanstvenih in strokovnih virih. Člani raziskovalne skupine so o tej aktualni tematiki pomembno prispevali k obveščeni splošne javnosti preko medijev. Na tem področju namreč vlada precejšnji informacijski deficit, zato so bile obravnave pogosto precej pavšalne.

11.Pomen raziskovalnih rezultatov projektne skupine¹⁰

11.1.Pomen za razvoj znanosti¹¹

SLO

Raziskovalni projekt pomeni podlago za izpopolnitev vrzeli v znanstveno-raziskovalnem smislu, pa tudi izpopolnitev sodelavcev raziskovalne skupine, ki spremljala dinamično problematiko odnosov v oskrbni verigi z živili v Sloveniji. Z delom smo sodelujoči raziskovalci nadgradili znanje na tem področju ter s tem v slovenski znanstveni fundus vnesli nova sodobna znanja. V kurikulumu študijskih programov na Biotehniški fakulteti in Ekonomski fakulteti smo vključili vsebine, ki so predmet raziskave zaključenega projekta.

Posredno je delo na projektu poglobljalo sodelovanje med tremi raziskovalnimi inštitucijami. Vzpostavljeni stiki so omogočili nadaljnje multidisciplinarno projektno sodelovanje.

ANG

The research project forms the basis for the refinement of the gaps in the scientific and research area in Slovenia, as well as for the improvement of the knowledge of the research group members which work on the dynamic problem of vertical relations in the food supply chain in Slovenia.
Members of the research team were able to consolidate their knowledge in this field and will thus be able to introduce the contemporary and topical knowledge to Slovenia.
The lecturing curricula at the Biotechnical Faculty and Faculty of Economics were supplemented with some of the findings of the research project.
Indirectly, on the project deepen the cooperation between the three research institutions.
Common work and contacts have enabled further multidisciplinary cooperation among the team members.

11.2. Pomen za razvoj Slovenije¹²

SLO

Rezultati raziskovalnega projekta lahko doprinesejo k dolgoročno učinkovitejšemu in bolj ciljno usmerjenemu vodenju javnih politik na področju vzpostavljanja uravnoveženih in trajnostnih odnosov v oskrbni verigi z živili in krepitvi konkurenčnosti.
Z izvedbo projekta so pripravljene podatkovno-analitične podlage, ki nosilec ekonomsko-političnega odločanja omogočajo kvalificirane razvojne odločitve. V Sloveniji je tovrstnih materialov doslej primanjkovalo.

ANG

The results of the research project can contribute to the long-term effective and more targeted management of public policies in the field of establishing equitable and sustainable relationships in the food supply chain and strengthening its competitiveness.
With the implementation of the project adequate data and analytical basis are prepared in order to support economic and policy decision-making process for qualified solutions. In Slovenia, these materials have been lacking so far.

12. Vpetost raziskovalnih rezultatov projektne skupine.

12.1. Vpetost raziskave v domače okolje

Kje obstaja verjetnost, da bodo vaša znanstvena spoznanja deležna zaznavnega odziva?

- v domačih znanstvenih krogih
- pri domačih uporabnikih

Kdo (poleg sofinancerjev) že izraža interes po vaših spoznanjih oziroma rezultatih?¹³

Sodelavci so delne rezultate predstavljali na strokovnih srečanjih organizacij s področja kmetijstva in živilske industrije.
Prav tako so prišli pozivi po predstavitvi rezultatov s strani različnih državnih organov (SURS, AKTRP), ki imajo v svojem rutinskem delu opravka s temami, ki jih je obravnaval projekt.
Izredno velik interes po izsledkih pa izkazujejo mediji.

12.2. Vpetost raziskave v tuje okolje

Kje obstaja verjetnost, da bodo vaša znanstvena spoznanja deležna zaznavnega odziva?

- v mednarodnih znanstvenih krogih
- pri mednarodnih uporabnikih

Navedite število in obliko formalnega raziskovalnega sodelovanja s tujini raziskovalnimi inštitucijami:¹⁴

V okviru projekta ni bilo predvidenega formalnega sodelovanja s tujimi raziskovalnimi inštitucijami, vendar so bili preliminarni rezultati predstavljeni tuji strokovni javnosti (Japonska, Bolgarija, Velika Britanija), načrtovana pa je širša prezentacija po zaključku projekta na znanstvenih srečanjih in publiciranje v periodičnih publikacijah.

Kateri so rezultati tovrstnega sodelovanja:¹⁵

Preko predstavitev raziskovalnega dela na strokovnih in znanstvenih srečanjih v tujini se vzpostavljajo povezave, ki rezultirajo v partnerstvih pri pripravi vlog za raziskovalne projekte Evropske Komisije.

C. IZJAVE

Podpisani izjavljam/o, da:

- so vsi podatki, ki jih navajamo v poročilu, resnični in točni
- se strinjamo z obdelavo podatkov v skladu z zakonodajo o varstvu osebnih podatkov za potrebe ocenjevanja in obdelavo teh podatkov za evidence ARRS
- so vsi podatki v obrazcu v elektronski obliki identični podatkom v obrazcu v pisni obliki
- so z vsebino letnega poročila seznanjeni in se strinjajo vsi soizvajalci projekta
- bomo sofinancerjem istočasno z zaključnim poročilom predložili tudi študijo ali elaborat, skladno z zahtevami sofinancerjev

Podpisi:

*zastopnik oz. pooblaščen oseba
raziskovalne organizacije:*

in

vodja raziskovalnega projekta:

Univerza v Ljubljani, Biotehniška
fakulteta

Aleš Kuhar

ŽIG

Kraj in datum:

Ljubljana	7.10.2012
-----------	-----------

Oznaka prijave: ARRS-CRP-ZP-2012-05/19

¹ Zaradi spremembe klasifikacije je potrebno v poročilu opredeliti raziskovalno področje po novi klasifikaciji FOS 2007 (Fields of Science). Prevajalna tabela med raziskovalnimi področji po klasifikaciji ARRS ter po klasifikaciji FOS 2007 (Fields of Science) s kategorijami WOS (Web of Science) kot podpodročji je dostopna na spletni strani agencije (<http://www.arrs.gov.si/si/gradivo/sifranti/preslik-vpp-fos-wos.asp>). [Nazaj](#)

² Podpisano izjavo sofinancerja/sofinancerjev, s katero potrjuje/jo, da delo na projektu potekalo skladno s programom, skupaj z vsebinsko obrazložitvijo o potencialnih učinkih rezultatov projekta obvezno priložite obrazcu kot pripenko (v skeniranem PDF formatu) in jo v primeru, da poročilo ni polno digitalno podpisano, pošljite po pošti na Javno agencijo za raziskovalno dejavnost RS. [Nazaj](#)

³ Napišite povzetek raziskovalnega projekta (največ 3.000 znakov v slovenskem in angleškem jeziku) [Nazaj](#)

⁴ Napišite kratko vsebinsko poročilo, kjer boste predstavili raziskovalno hipotezo in opis raziskovanja. Navedite ključne ugotovitve, znanstvena spoznanja, rezultate in učinke raziskovalnega projekta in njihovo uporabo ter sodelovanje s tujimi partnerji. Največ 12.000 znakov vključno s presledki (približno dve strani, velikosti pisave 11). [Nazaj](#)

⁵ Realizacija raziskovalne hipoteze. Največ 3.000 znakov vključno s presledki (približno pol strani, velikosti pisave 11) [Nazaj](#)

⁶ V primeru bistvenih odstopanj in sprememb od predvidenega programa raziskovalnega projekta, kot je bil zapisan v predlogu raziskovalnega projekta oziroma v primeru sprememb, povečanja ali zmanjšanja sestave projektne skupine v zadnjem letu izvajanja projekta (obrazložitev). V primeru, da sprememb ni bilo, to navedite. Največ 6.000 znakov vključno s presledki (približno ena stran, velikosti pisave 11). [Nazaj](#)

⁷ Znanstveni in družbeno-ekonomski dosežki v programu in projektu so lahko enaki, saj se projektna vsebina praviloma nanaša na širšo problematiko raziskovalnega programa, zato pričakujemo, da bo večina izjemnih dosežkov

Zaključno poročilo o rezultatih ciljnega raziskovalnega projekta - 2012

raziskovalnih programov dokumentirana tudi med izjemnimi dosežki različnih raziskovalnih projektov.

Raziskovalni dosežek iz obdobja izvajanja projekta (do oddaje zaključnega poročila) vpišete tako, da izpolnite COBISS kodo dosežka – sistem nato sam izpolni naslov objave, naziv, IF in srednjo vrednost revije, naziv FOS področja ter podatek, ali je dosežek uvrščen v A'' ali A'. [Nazaj](#)

⁸ Znanstveni in družbeno-ekonomski dosežki v programu in projektu so lahko enaki, saj se projektna vsebina praviloma nanaša na širšo problematiko raziskovalnega programa, zato pričakujemo, da bo večina izjemnih dosežkov raziskovalnih programov dokumentirana tudi med izjemnimi dosežki različnih raziskovalnih projektov.

Družbeno-ekonomski rezultat iz obdobja izvajanja projekta (do oddaje zaključnega poročila) vpišete tako, da izpolnite COBISS kodo dosežka – sistem nato sam izpolni naslov objave, naziv, IF in srednjo vrednost revije, naziv FOS področja ter podatek, ali je dosežek uvrščen v A'' ali A'.

Družbenoekonomski dosežek je po svoji strukturi drugačen, kot znanstveni dosežek. Povzetek znanstvenega dosežka je praviloma povzetek bibliografske enote (članka, knjige), v kateri je dosežek objavljen.

Povzetek družbeno ekonomsko relevantnega dosežka praviloma ni povzetek bibliografske enote, ki ta dosežek dokumentira, ker je dosežek sklop več rezultatov raziskovanja, ki je lahko dokumentiran v različnih bibliografskih enotah. COBISS ID zato ni enoznačen izjemoma pa ga lahko tudi ni (npr. v preteklem letu vodja meni, da je izjemen dosežek to, da sta se dva mlajša sodelavca zaposlila v gospodarstvu na pomembnih raziskovalnih nalogah, ali ustanovila svoje podjetje, ki je rezultat prejšnjega dela ... - v obeh primerih ni COBISS ID). [Nazaj](#)

⁹ Navedite rezultate raziskovalnega projekta iz obdobja izvajanja projekta (do oddaje zaključnega poročila) v primeru, da katerega od rezultatov ni mogoče navesti v točkah 7 in 8 (npr. ker se ga v sistemu COBISS ne vodi). Največ 2.000 znakov vključno s presledki. [Nazaj](#)

¹⁰ Pomen raziskovalnih rezultatov za razvoj znanosti in za razvoj Slovenije bo objavljen na spletni strani: <http://sicris.izum.si/> za posamezen projekt, ki je predmet poročanja [Nazaj](#)

¹¹ Največ 4.000 znakov vključno s presledki [Nazaj](#)

¹² Največ 4.000 znakov vključno s presledki [Nazaj](#)

¹³ Največ 500 znakov vključno s presledki (velikosti pisave 11) [Nazaj](#)

¹⁴ Največ 500 znakov vključno s presledki (velikosti pisave 11) [Nazaj](#)

¹⁵ Največ 1.000 znakov vključno s presledki (velikosti pisave 11) [Nazaj](#)

Obrazec: ARRS-CRP-ZP/2012-05 v1.00c

45-37-B6-8E-1A-E3-F4-68-B9-A5-D9-0E-E4-86-B4-66-C6-7F-84-CE

ZAKLJUČNO POROČILO PROJEKTA

**SLOVENSKA OSKRIBNA VERIGA Z ŽIVILI V
LUČI STRUKTURNIH SPREMEMB V
TRGOVINI NA DROBNO**

(V4-1002)

Delovni sklop 1

**Analiza strukturnih sprememb v slovenski trgovini z živili
na drobno in značilnosti najpomembnejših oskrbnih verig**

AVTORJI:

Dr. Aleš KUHAR ^A

Dr. Aljoša FELDIN ^B

Gašper PLOJ ^B

Katarina BOROVSŠAK ^A

Raziskovalne organizacije:

A) Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta

Groblje 3, 1230 Domžale

KATEDRA ZA AGRARNO EKONOMIKO, POLITIKO IN PRAVO

B) Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta

Kardeljeva ploščad 17, 1000 Ljubljana

KATEDRA ZA EKONOMSKO TEORIJU IN POLITIKO

Domžale, november, 2012

KAZALO

UVOD	9
A. KVANTITATIVNI DEL STRUKTURNE ANALIZE	11
1. RAZVOJ KAZALNIKOV POSLOVANJA	12
1.1 DEFINICIJE UPORABLJENIH KAZALNIKOV	12
1.2 BRUTO TRGOVSKA MARŽA.....	15
1.3 DODANA VREDNOST IN EBIT	16
1.4 PRODUKTIVNOST DELA PO VELIKOSTNIH RAZREDIH.....	18
1.5 POVPREČJA KAZALNIKOV V PANOGI.....	19
1.6 RAZVOJ KAZALNIKOV NAJVEČJIH TRGOVCEV IZ LETA 2010	23
2. MEDNARODNA PRIMERJAVA KLJUČNIH KAZALNIKOV POSLOVANJA	30
2.1 OSNOVNE STATISTIKE PO VELIKOSTNIH RAZREDIH.....	30
2.2 PRIHODKI.....	34
2.3 BRUTO TRGOVSKA MARŽA.....	36
2.4 DODANA VREDNOST.....	39
2.5 BRUTO POSLOVNI PRESEŽEK	42
2.6 KOREKCIJA ZA KUPNO MOČ	44
3. RAZVOJ TRŽNE STRUKTURE	46
3.1 UPORABLJENE MERE TRŽNIH STRUKTUR.....	46
3.1.1 <i>Velikost trga</i>	46
3.1.2 <i>Tržni deleži</i>	46
3.1.3 <i>Indeksi koncentracije</i>	46
3.1.4 <i>Herfindahl-Hirschmanov indeks</i>	46
3.1.5 <i>Hannah-Kay indeks</i>	47
3.1.6 <i>Gini koeficient</i>	47
3.2 TRŽNA STRUKTURA V PANOGI TRGOVINE NA DROBNO MED LETI 2002 IN 2010.....	48
3.3 RAZVOJ TRŽNIH DELEŽEV NAJVEČJIH TRGOVCEV.....	50
3.4 RAZVOJ TRŽNIH DELEŽEV NAJVEČJIH TRGOVCEV IZ LETA 2010.....	55
3.5 PREHRANSKI DEL PRODAJE.....	56
4. POVZETEK	58
B. KVALITATIVNI DEL STRUKTURNE ANALIZE	59
5. MLEČNOPREDELOVALNA VERIGA	60
5.1 PRIMARNA RAVEN	60
5.2 MEDNARODNA TRGOVINA – MLEKO	63
5.3 STRUKTURNI DIAGRAM-MLEKO	65
5.4 MLEČNOPREDELOVALNA INDUSTRIJA.....	66
5.4.1 <i>Strukturne značilnosti mlečnopredelovalne industrije in poslovanje največjih podjetij</i> 68	
6. MESNOPREDELOVALNA VERIGA	72
6.1 PRIMARNA RAVEN	72
6.1.1 <i>Reja govedi</i>	72
6.1.2 <i>Strukturni diagram - govedo</i>	74
6.1.3 <i>Reja prašičev</i>	74
6.1.4 <i>Strukturni diagram - prašiči</i>	75
6.1.5 <i>Reja piščancev</i>	76

6.1.6	<i>Strukturni diagram – perutnina</i>	77
6.2	MEDNARODNA TRGOVINA – MESO IN MESNI IZDELKI	77
6.3	MESNOPREDELOVALNA INDUSTRIJA	80
6.3.1	<i>Strukturne značilnosti mesnopredelovalne industrije in poslovanje največjih podjetij</i> 82	
7.	ŽITNO-MLINARSKO-PEKARSKA VERIGA	87
7.1	PRIMARNA RAVEN	87
7.2	MEDNARODNA TRGOVINA – KRUŠNA ŽITA IN MOKA.....	89
7.2.1	<i>Strukturni diagram – žitno-mlinarska veriga</i>	92
7.3	MLINARSKO-PEKARSKA INDUSTRIJA.....	93
7.3.1	<i>Strukturne značilnosti mlinarsko-pekarske industrije in poslovanje največjih podjetij</i> 95	
8.	PROIZVODNJA IN PREDELAVA SADJA	99
8.1	PRIMARNA RAVEN	99
8.2	MEDNARODNA TRGOVINA – SADJE	101
8.3	PREDELAVA SADJA.....	103
8.3.1	<i>Strukturne značilnosti dejavnosti predelave sadja in poslovanje največjih podjetij</i> 105	
9.	VINARSKA VERIGA	109
9.1	PRIMARNA RAVEN	109
9.2	MEDNARODNA TRGOVINA – VINO.....	112
9.2.1	<i>Strukturni diagram – vinarska veriga</i>	114
9.3	VINARSKA INDUSTRIJA.....	115
9.3.1	<i>Strukturne značilnosti vinarske dejavnosti in poslovanje največjih podjetij</i> 117	
10.	ZNAČILNOSTI POSLOVNIH ODNOSOV MED ŽIVILSKOPREDELOVALNO INDUSTRIJO IN TRGOVINO NA DROBNO	120
10.1	UVOD	120
10.2	SPLOŠNI ELEMENTI POGODBE	121
10.3	POGODBENA DOLOČILA V ZVEZI S CENAMI.	124
10.4	PRAKSE PRI RABATIH, POPUSTIH IN PRISPEVKIH	126
10.5	OCENA STRUKTURNE ODVISNOSTI IN MNENJE O REGULATORNIH PRISTOPIH	128
11.	POVZETEK	131
12.	VIRI	135
13.	PRILOGE	136

Kazalo slik

Slika 1: Delež bruto trgovske marže v prihodkih po velikostnih razredih	15
Slika 2: Bruto trgovska marža na zaposlenega po velikostnih razredih (v 2002 evrih) ..	16
Slika 3: Dodana vrednost in EBIT v panogi.....	17
Slika 4: Dodana vrednost in EBIT glede na velikost trga	18
Slika 5: Dodana vrednost na zaposlenega po velikostnih razredih (v 1000 EUR)	19
Slika 6: Povprečni dodane vrednosti in EBIT	20
Slika 7: Dodana vrednost in bruto dobiček na zaposlenega	20
Slika 8: Dobiček, dobiček iz poslovanja in EBIT na zaposlenega	21
Slika 9: Dobičkonosnost kapitala in sredstev	22
Slika 10: Dodana vrednost.....	23
Slika 11: Dodana vrednost na zaposlenega.....	24
Slika 12: Dobiček pred obrestmi in davki - EBIT.....	24
Slika 13: Dobiček pred obrestmi in davki na zaposlenega	26
Slika 14: Čisti dobiček na zaposlenega	26
Slika 15: Dobiček iz poslovanja na zaposlenega	27
Slika 16: Dobičkonosnost kapitala.....	28
Slika 17: Dobičkonosnost sredstev.....	29
Slika 18: Prihodki v panogi na prebivalca (EUR).....	35
Slika 19: Bruto trgovska marža na zaposlenega (v 1000 EUR)	38
Slika 20: Dodana vrednost na zaposlenega.....	40
Slika 21: Bruto poslovni presežek na zaposlenega.....	43
Slika 22: Razmerje dodane vrednosti na zaposlenega in prihodkov na prebivalca.....	45
Slika 23: Lorentzova krivulja	47
Slika 24: Velikost trga (v milijonih 2002 EUR).....	48
Slika 25: Indeksa C_4 in C_8	48
Slika 26: Indeksa asimetrij.....	49
Slika 27: Gini koeficient.....	50
Slika 28: Tržni deleži v letu 2002.....	51
Slika 29: Tržni deleži v letu 2003.....	51
Slika 30: Tržni deleži v letu 2004.....	52
Slika 31: Tržni deleži v letu 2005.....	52
Slika 32: Tržni deleži v letu 2006.....	53
Slika 33: Tržni deleži v letu 2007.....	53
Slika 34: Tržni deleži v letu 2008.....	54
Slika 35: Tržni deleži v letu 2009.....	54
Slika 36: Tržni deleži v letu 2010.....	55
Slika 37: Največji trgovci iz leta 2010	55
Slika 38: Največji trgovci iz leta 2010 s popravkom Mercatorjevega deleža.....	56
Slika 39: Indeksa C_4 in C_8 s popravkom Mercatorjevega deleža.....	57
Slika 40: Herfindahl-Hirschmanov indeks s popravkom Mercatorjevega deleža.....	57
Slika 41: Proizvodnja mleka in celotna kmetijska proizvodnja, 1995–2009, Indeks 1995=100	60
Slika 42: Relativna distribucija krav molznic in števila kmetijskih gospodarstev po velikostnih razredih števila krav molznic, 2007	61
Slika 43: Prirreja kravjega mleka ter dobava mlekarnam in odkupovalcem, 1995–2009, Indeks 1995=100	62
Slika 44: Odkupljeno kravje mleko in proizvodnja mlečnih izdelkov v mlekarnah, 2000–2010, Indeks 2000=100	62
Slika 45: Skupen uvoz in izvoz in neto izvoz mleka in mlečnih izdelkov, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100	63
Slika 46: Izvoz mleka in mlečnih izdelkov, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100	63

Slika 47: Uvoz mleka in mlečnih izdelkov, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100.....	64
Slika 47: Neto izvoz mleka in mlečnih izdelkov, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100 ...	64
Slika 49: Glavne izvozne in uvozne države partnerice pri mleku in mlečnih izdelkih, 2010.....	65
Slika 50: Shema blagovnih tokov pri mleku, 2010 in sprememba 2005.....	65
Slika 51: Trendi gibanja sredstev, kapitala in skupnih prihodkov družb ter dodane vrednosti sektorja, 1995–2010, Realni indeks 2004=100.....	67
Slika 52: Trendi gibanja prihodkov na zaposlenega, dodane vrednosti na zaposlenega in povprečne mesečne plače, 1995–2010, Realni indeks 2004=100.....	68
Slika 53: Razvoj tržnih deležev največjih podjetij v panogi po prihodkih, 1995-2010 ...	69
Slika 54: Živinoreja in celotna kmetijska proizvodnja, 1995–2009, Indeks 1995=100... ..	72
Slika 55: Bilanca števila goveda in prireja mesa, 1995–2009, Indeks 1995=100.....	73
Slika 56: Shema blagovnih tokov za govedo, 2010 in sprememba 2005.....	74
Slika 57: Bilanca števila prašičev in prireja mesa, 1995–2009, Indeks 1995=100.....	75
Slika 58: Shema blagovnih tokov za prašiče, 2010 in sprememba 2005.....	75
Slika 59: Prireja perutninskega mesa, 1995–2009, Indeks 1995=100	76
Slika 60: Shema blagovnih tokov za perutnino, 2010 in sprememba 2005.....	77
Slika 61: Izvoz mesa, 2000–2010, Indeks 2000=100	78
Slika 61: Uvoz mesa, 2000–2010, Indeks 2000=100.....	78
Slika 61: Neto izvoz mesa, 2000–2010, Indeks 2000=100.....	78
Slika 64: Izvoz mesnih izdelkov, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100	79
Slika 65: Uvoz mesnih izdelkov, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100.....	79
Slika 66: Neto izvoz mesnih izdelkov, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100.....	80
Slika 67: Glavne izvozne in uvozne države partnerice pri mesu in mesnih izdelkih, 2010	80
Slika 68: Trendi gibanja sredstev, kapitala in skupnih prihodkov družb ter dodane vrednosti sektorja, 1995–2010, Realni indeks 2004=100.....	81
Slika 69: Trendi gibanja prihodkov na zaposlenega, dodane vrednosti na zaposlenega in povprečne mesečne plače, 1995–2010, Realni indeks 2004=100.....	83
Slika 70: Razvoj tržnih deležev največjih podjetij v panogi po prihodkih, 1995-2010 ...	86
Slika 71: Proizvodnja žit, 1995–2009, Indeks 1995=100	87
Slika 72: Površina zemljišč namenjenih pridelavi žit, 1995–2009, ha, Indeks 1995=100	88
Slika 73: Pridelek žit, 1995–2009, tone, Indeks 1995=100	88
Slika 74: Izvoz krušnih žit in moke, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100	89
Slika 75: Uvoz krušnih žit in moke, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100.....	89
Slika 75: Neto izvoz krušnih žit in moke, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100	90
Slika 36: Izvoz izdelkov iz žit, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100.....	90
Slika 36: Uvoz izdelkov iz žit, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100	91
Slika 79: Neto izvoz izdelkov iz žit, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100.....	91
Slika 80: Glavne izvozne in uvozne države partnerice pri krušnih žitih in moki, 2010... ..	92
Slika 81: Glavne izvozne in uvozne države partnerice pri kruhu in pekarskih izdelkih, 2010.....	92
Slika 82: Shema blagovnih tokov pri pšenici in moki, 2010,	93
Slika 83: Trendi gibanja sredstev, kapitala in skupnih prihodkov družb ter dodane vrednosti sektorja, 1995–2010, Realni indeks 2004=100.....	94
Slika 84: Trendi gibanja prihodkov na zaposlenega, dodane vrednosti na zaposlenega in povprečne mesečne plače, 1995–2010, Realni indeks 2004=100.....	95
Slika 85: Razvoj tržnih deležev največjih podjetij v panogi, 1995-2010	98
Slika 86: Sadjarstvo in celotna kmetijska proizvodnja, 1995–2009, Indeks 1995=100.. ..	99
Slika 87: Površina intenzivnih sadovnjakov po vrsti sadja, 1995–2009, ha, Indeks 1995=100	100
Slika 88: Izvoz sadja, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100	101
Slika 89: Uvoz sadja, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100.....	102

Slika 89: Uvoz sadja, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100.....	102
Slika 91: Glavne izvozne in uvozne države partnerice pri sadju, 2010 (SURs)	103
Slika 29: Trendi gibanja sredstev, kapitala in skupnih prihodkov družb ter dodane vrednosti sektorja, 1995 – 2010, Realni indeks 2004=100.....	104
Slika 93: Trendi gibanja prihodkov na zaposlenega, dodane vrednosti na zaposlenega in povprečne mesečne plače, 1995–2010, Realni indeks 2004=100.....	105
Slika 94: Razvoj tržnih deležev največjih podjetij v panogi, 1995-2010	108
Slika 95: Pridelava grozdja, proizvodnja vina in celotna kmetijska proizvodnja, 1995–2009, Indeks 1995=100	109
Slika 43: Površina vinogradov, 1998–2010, ha, Indeks 1998=100	110
Slika 97: Delež pridelovalcev, površine in števila vinogradov po velikostnih razredih pridelovalcev, 2009.....	110
Slika 98: Pridelek grozdja in vina na kmetijskih gospodarstvih, 1998–2010, Indeks 1998=100	111
Slika 99: Prijavljen pridelek grozdja in vina, 1998–2010, Indeks 2003=100.....	111
Slika 100: Odkup grozdja za predelavo in vina ter prodaja vina, 1998 – 2010, Indeks 2007=100.....	112
Slika 101: Izvoz vina glede na kakovost in barvo, 1998–2010, Indeks 1998=100.....	113
Slika 102: Uvoz vina glede na kakovost in barvo, 1998–2010, Indeks 1998=100	113
Slika 102: Neto izvoz vina glede na kakovost in barvo, 1998–2010, Indeks 1998=100	113
Slika 104: Glavne izvozne in uvozne države partnerice pri vinu, 2010	114
Slika 105: Shema blagovnih tokov pri vinu, 2009.....	114
Slika 106: Trendi gibanja sredstev, kapitala in skupnih prihodkov družb ter dodane vrednosti sektorja, 1995 – 2010, Realni indeks 2004=100.....	115
Slika 107: Trendi gibanja prihodkov na zaposlenega, dodane vrednosti na zaposlenega in povprečne mesečne plače, 1995–2010, Realni indeks 2004=100.....	117
Slika 108: Razvoj tržnih deležev največjih podjetij v panogi, 2000-2010.....	119

Kazalo tabel

Tabela 1: Velikostna porazdelitev podjetij v vzorcu.....	11
Tabela 2: Število zaposlenih po velikosti podjetij.....	11
Tabela 3: Prihodki od prodaje po velikosti podjetij (v milijonih 2002 evrov).....	12
Tabela 4: Definicije uporabljenih kazalnikov.....	14
Tabela 5: Delež bruto trgovske marže v prihodkih po velikostnih razredih.....	15
Tabela 6: Bruto trgovska marža na zaposlenega po velikostnih razredih (v 2002 evrih)	15
Tabela 7: Dodana vrednost po velikostnih razredih (v mio 2002 EUR).....	17
Tabela 8: Dodana vrednost na zaposlenega po velikostnih razredih (v 1000 EUR).....	18
Tabela 9: Dodana vrednost na zaposlenega.....	24
Tabela 10: Dobičkonosnost kapitala po največjih trgovcih.....	27
Tabela 11: Dobičkonosnost sredstev po največjih trgovcih.....	28
Tabela 12: Delež podjetij po velikostnih razredih.....	31
Tabela 13: Delež zaposlenih po velikostnih razredih.....	32
Tabela 14: Število zaposlenih v panogi.....	32
Tabela 15: Delež prihodkov po velikostnih razredih.....	33
Tabela 16: Prihodki v panogi na prebivalca (EUR).....	34
Tabela 17: Prihodki na zaposlenega po velikostnih razredih (v evrih).....	36
Tabela 18: Bruto trgovska marža na zaposlenega (v 1000 EUR).....	37
Tabela 19: Dodana vrednost na zaposlenega (v 1000 EUR).....	39
Tabela 20: Dodana vrednost na zaposlenega po velikostnih razredih (v evrih).....	41
Tabela 21: Bruto poslovni presežek na zaposlenega (v 1000 EUR).....	42
Tabela 22: Razmerje dodane vrednosti na zaposlenega in prihodkov na prebivalca.....	44
Tabela 23: Ocena Mercatorjeve prodaje v trgovinah s prvenstveno prehrabnenimi proizvodi.....	56
Tabela 24: Število krav molznic, kmetij in povprečno št. krav na kmetijo, 2000–2007 ..	61
Tabela 25: Kazalci poslovanja mlečno-predelovalnega sektorja, 1995–2010, mio EUR, nominalno.....	66
Tabela 26: Kazalci uspešnosti poslovanja mlečno predelovalnega sektorja, 1995–2010, nominalno.....	67
Tabela 27: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij mlečno predelovalnega sektorja po prihodkih, 2010.....	68
Tabela 28: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij mlečno predelovalnega sektorja po prihodkih, 2006–2010.....	70
Tabela 29: Kmetijska gospodarstva po velikostnih razredih števila goveda, Slovenija..	73
Tabela 30: Kazalci poslovanja mesno predelovalnega sektorja, 1995–2010, mio EUR, nominalno.....	81
Tabela 31: Kazalci uspešnosti poslovanja mesno predelovalnega sektorja, 1995–2010, nominalno.....	83
Tabela 32: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij mesno predelovalnega sektorja po prihodkih, 2010.....	84
Tabela 33: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij mesno predelovalnega sektorja po prihodkih, 2006–2010.....	85
Tabela 34: Kazalci poslovanja mlinarsko-pekarskega sektorja, 1995 – 2010, mio EUR, nominalno.....	94
Tabela 35: Kazalci uspešnosti poslovanja mlinarsko-pekarskega sektorja, 1995 – 2010, nominalno.....	95
Tabela 36: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij mlinarsko-pekarskega sektorja po prihodkih, 2010 (AJ PES).....	96

Tabela 37: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij mlinarsko-pekarskega sektorja po prihodkih, 2006–2010 (AJ PES).....	97
Tabela 37:Pridelava sadja v intenzivnih sadovnjakih in oljk v intenzivnih oljčnikih (ha, število dreves, t, t/ha, 1995, 2009.....	100
Tabela 39: Kazalci poslovanja sadno-predelovalnega sektorja, 1995–2010, mio EUR, nominalno	103
Tabela 40: Kazalci uspešnosti poslovanja sadno predelovalnega sektorja, 1995–2010, nominalno	104
Tabela 41: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij sadno predelovalnega sektorja po prihodkih, 2010.....	105
Tabela 42: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij sadno predelovalnega sektorja po prihodkih, 2006–2010	106
Tabela 43: Kazalci poslovanja sektorja proizvodnje vina iz grozdja, 1995–2010, mio EUR, nominalno	115
Tabela 44: Kazalci uspešnosti poslovanja sektorja proizvodnje vina iz grozdja, 1995–2010, nominalno.....	116
Tabela 45: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij in zadrug vinarskega sektorja po prihodkih, 2006-2010.....	118

UVOD

V obdobju zadnjih dvajsetih let je slovenska oskrbna veriga z živili prešla intenzivno prestrukturiranje, ki so ga spodbujali prelomni dogodki v ekonomskem okolju, od osamosvojitve do vstopa v Evropsko unijo. Strukturne spremembe spremljajo karakteristični pojavi. Izstopa rast stopnje koncentracije, predvsem na ravni trgovine na drobno, pa tudi v nekaterih dejavnostih živilskopredelovalne industrije. Težišče pogajalske moči v oskrbni verigi je izrazito na strani velikih trgovskih verig, kar je tipični globalni pojav, so pa zaradi relativno nizke konkurenčnosti in nezadostne izvozne usmerjenosti agroživilstva, posledice na ekonomski izid predvidoma večje. Konsolidacija v oskrbni verigi se namreč odraža v pojavih nekonkurenčnega ravnanja, kar poleg slabitve položaja dobaviteljev, zmanjšujejo tudi ekonomsko blaginjo kupcev.

V Sloveniji se že več let soočamo z navedbami dobaviteljev trgovskih verig, predvsem domače živilskopredelovalne industrije, da se pri poslovanju srečujejo s praksami in pojavi, ki naj bi kazali elemente zlorabe prevladujočega položaja ali omejevalnih sporazumov. Ti pritiski naj bi se izvajali v različnih pojavnih oblikah, kot so, na primer, pogojevanje podaljšanja sodelovanja s sprejemom dodatnih nepovezanih obveznosti, povečevanje rabatov in dodatnih ugodnosti za trgovino, ki se ne vodijo na rednih fakturah, in omejevanje prodaje konkurentom-npr. ob vstopu diskontnih trgovcev ali določanje prodajnih pogojev za konkurente. Pritiski se nadalje prenašajo na dobavitelje kmetijskih surovin, kar se odraža v dejstvu, da se Slovenija po odkupnih cenah na nekaterih ključnih kmetijskih trgih uvršča v skupino držav Evropske unije z najnižjimi vrednostmi. To je sprožilo dezintegracijo oskrbnih verig in odliv kmetijskih surovin (mleko, klavna živina) v tujino, po drugi strani pa se stalno povečuje uvoz predelanih živil, kar občutno poslabšuje zunanjetrgovinsko bilanco Slovenije. Razprave na tem področju so se intenzivirale konec leta 2007, ko je struktura trgovine in odnosi v oskrbni verigi s hrano postala ena od bolj izpostavljenih tem, tako v politični javnosti kot tudi v državni administraciji, gospodarstvu in strokovni sferi. Razprave in aktivnosti so sprožile globalne podražitve kmetijskih surovin in ob zaznavah o vzorcih prenosa učinkov na maloprodajne cene hrane v Sloveniji. Kmalu so med potencialnimi dejavniki netipičnega vzorca cenovnih gibanj v Sloveniji relevantne domače in tuje institucije (npr. UMAR, Banka Slovenije, Ministrstvo za finance, Evropska centralna banka, Evropska komisija) začele navajati neustrezne konkurenčne razmere v oskrbovalni verigi, s poudarkom na strukturnih značilnostih na ravni trgovine na drobno. V navedbah je bilo pogosto izpostavljeno dejstvo, da v Sloveniji ni na razpolago ustreznih poglobljenih informacij in raziskav, zato so bile navedbe pogosto pavšalne oz. temelječe na »ad-hoc« ocenah. V letu 2008 so bile sprožene aktivnosti pristojnih državnih institucij (Urad RS za varstvo konkurence) za presoje domnevnih omejevalnih sporazumov ter domnevne zlorabe prevladujočega položaja s strani velikih trgovskih družb v Sloveniji. Proces UVK je pogojno zaustavil procese zoper velike trgovske družbe z oblikovanjem zavez, ki naj bi preprečevale usklajena ravnanja in zlorabo prevladujočega položaja. V okviru aktivnosti regulatornih institucij se je ponovno izkazalo, da v Sloveniji ni študij o

konsolidaciji trgovine na drobno in posledičnih ekonomskih učinkih za delovanje oskrbne verige, kljub zelo intenzivnim procesom prestrukturiranja v zadnjem desetletju in pol. Pomanjkanje ustreznih raziskav je zato eden ključnih dejavnikov pogostega pavšalnega obravnavanja te kompleksne tematike, možnega izkoriščanja informacijskega deficita in morebitnega zaostanka pri reguliranju tovrstnih tržnih razmer v Sloveniji. Predstavljena izhodišča so služila za oblikovanje prvega od treh vsebinskih sklopov raziskovalnega projekta. Osrednji cilji prvega vsebinskega bloka so bili skladni z identificiranimi raziskovalnimi deficiti:

- a) Proučili smo procese prestrukturiranja slovenske trgovine in uspešnost poslovanja v zadnjih desetih letih, z zagotovljeno mednarodno primerljivostjo rezultatov.
- b) Analizirali smo razvoj velikostne distribucije v dejavnosti trgovine na drobno in z uporabo različnih uveljavljenih metodoloških pristopov ocenili stopnjo koncentracije.
- c) Za pet najpomembnejših agroživilskih oskrbnih verig smo pripravili natančno analizo rezultatov poslovanja ter strukturo verig. Posebno pozornost smo posvetili analizi praksi določanja cen v verigi.

Prvi del poročila je razdeljen v dva sklopa, pri čemer prvi sklop obravnava procese prestrukturiranja slovenske trgovine na drobno ter razvoj velikostne distribucije, drugi sklop pa prikazuje analizo vertikalne strukture najpomembnejših agroživilskih oskrbnih verig v Sloveniji ter praks določanja cen v verigi.

A. Kvantitativni del strukturne analize¹

V AJPES-ovi bazi zaključnih računov smo iz vzorca trgovskih podjetij, ki se ukvarjajo s prodajo na drobno izločili tiste specializirane za tobačne izdelke (po SKD 2002 šifra 52.260 in po SKD 2008 šifra 47.260) ter nespecializirane prodajalne (po SKD 2002 šifra 52.120 in po SKD 2008 šifra 47.190).² Iz preostalega vzorca, ki predstavlja maloprodajne trgovce s prvenstveno prehrabnenimi artikli, smo izločili vse, ki v danem letu na domačem trgu niso presegle prodaje za 1000 EUR. Velikost tako dobljenega vzorca med leti 2002 in 2010 ter njegova sestava glede na velikost podjetij sta prikazana v **Tabela 1**.

Tabela 1: Velikostna porazdelitev podjetij v vzorcu

Velikost	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mikro	470	410	375	361	337	335	316	292	288
Majhna	48	48	50	48	41	44	45	54	43
Srednja	16	17	16	13	13	8	8	8	10
Velika	11	11	9	6	3	7	7	7	7
Skupaj	545	486	450	428	394	394	376	361	348

Vir: AJPES in lastni izračuni.

Mikro podjetja so tista z nič do 10 zaposlenimi, majhna z 11 do 50 zaposlenimi, srednja z 51 do 250 zaposlenimi in velika tista podjetja, ki imajo več kot 250 zaposlenih. Vidimo, da v skoraj vsakem letu izstop podjetij preseže vstop novih, tako da se je število trgovcev v opazovanem obdobju občutno skrčilo in sicer za dobrih 36 odstotkov. To gre pripisati običajnim procesom konsolidacije po uvedbi tržnega sistema in pritisku močnejših tujih konkurentov po odpiranju trga ob vstopanju v EU. Pri velikih in srednjih podjetjih je zniževanje njihovega števila posledica združevanja (prevzemne aktivnosti Mercatorja in Engrotuša), pri majhnih in mikro podjetjih pa gre bolj za izstop zaradi pritiska večjih trgovcev.

Število zaposlenih v panogi po navedenih velikostnih razredih povzema **Tabela 2**.

Tabela 2: Število zaposlenih po velikosti podjetij

Velikost	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mikro	1.388	1.195	1.073	1.033	977	956	938	823	844
Majhna	942	885	1.029	1.054	851	937	877	997	822
Srednja	1.825	1.682	1.530	1.576	1.631	993	815	803	933
Velika	16.696	17.271	18.161	17.921	18.262	20.217	20.560	20.341	19.328
Skupaj	20.851	21.032	21.793	21.584	21.720	23.102	23.191	22.964	21.927

Vir: AJPES in lastni izračuni.

Zaposlenost v panogi med leti 2002 in 2008 zraste od 20,851 na 23,191, nato pa v času trajajoče krize do leta 2010 pade na 21,927 zaposlenih. Podoben trend opazujemo v zaposlenosti v skupini velikih trgovskih podjetjih, kjer pa je rast v prvih letih še poudarjena z zaposlenimi, ki so jih podjetja pridobila ob združevanju. Velika podjetja

¹ Dr. Aljoša FELDIN

² SKD – splošna klasifikacija dejavnosti.

seveda predstavljajo največje zaposlovalce, saj denimo v letu 2010 zaposlujejo kar dobrih 88 odstotkov vseh zaposlenih v panogi.

V **Tabela 3** pokažemo velikost posameznih razredov trgovcev glede na ustvarjene prihodke od prometa, ki so deflacinirani na leto 2002.

Tabela 3: Prihodki od prodaje po velikosti podjetij (v milijonih 2002 evrov)

Velikost	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mikro	121	107	95	87	82	91	85	75	81
Majhna	102	90	96	100	86	89	93	107	91
Srednja	155	144	136	152	208	130	101	99	105
Velika	2.050	2.103	2.201	2.236	2.297	2.664	2.773	2.747	2.693
Skupaj	2.428	2.445	2.528	2.575	2.673	2.974	3.052	3.028	2.969
Delež velikih	0,844	0,860	0,871	0,868	0,859	0,896	0,909	0,907	0,907

Vir: AJ PES in lastni izračuni.

Prodaja v panogi realno zraste od 2.4 milijarde evrov v letu 2002 do dobrih 3 milijarde evrov v letih 2008, nato pa v letih 2009 in 2010 malenkost pade. Te številke odsevajo predvsem razmere med velikimi trgovci, saj se je njihov delež v opazovanem obdobju povečal od 84.4 odstotkov v letu 2002 na slabih 91 odstotkov v letu 2010. Podjetja v ostalih velikostnih razredih so v opazovanem obdobju izgubila tržne deleže.

V nadaljevanju bomo v prvem delu predstavili nekaj ključnih kazalnikov poslovanja opazovanih trgovcev, v drugem naredili primerjavo slovenske maloprodaje z večino evropskih držav in v zadnjem popisali dinamiko tržne strukture panoge v Sloveniji.

1. Razvoj kazalnikov poslovanja

Z uporabo nekaterih standardnih kazalnikov uspešnosti poslovanja želimo dobiti vpogled v uspešnost opazovanih trgovskih družb v opazovanem obdobju. V nadaljevanju opredelimo kazalnike, ki jih uporabimo in za tem predstavimo njihova povprečja za panogo ter razvoj njihovih vrednosti za največje trgovce.

1.1 Definicije uporabljenih kazalnikov

Prvi od predstavljenih kazalnikov je *bruto trgovska marža*, razlika med čistimi prihodki od prodaje in nabavno vrednostjo prodanega blaga. Indikator pokaže sposobnost podjetja uveljavljati tržno moč na nabavnih in prodajnih trgih. Večji je delež bruto trgovske marže v prihodkih, višja je tržna moč podjetja.

Eden najbolj standardnih kazalnikov je EBIT - dobiček pred davki in obrestmi. To je vrsta poslovnega izida, ki se v analizah pogosto uporablja za primerjavo uspešnosti med podjetji z različnimi načini financiranja (ter iz tega izhajajočimi različnimi zneski obresti) ter različnim davčnim bremenom (pogosto tudi kot posledica različnega načina financiranja).

Kazalnik *dobičkonosnost kapitala* (angl. *Return on Equity - ROE*) izraža razmerje med čistim dobičkom in kapitalom. Pove, koliko denarnih enot čistega dobička je družba ustvarila na eno denarno enoto kapitala. Kazalnik je primerljiv tudi med panogami. Pojasnjuje, kako uspešno poslovanje upravlja s premoženjem lastnikov. Kazalnik dobičkonosnost kapitala je odvisen od strukture financiranja. Višja vrednost kazalnika lahko pomeni tudi večjo zadolženost podjetja. Opozoriti velja, da kazalnik kaže dobičkonosnost kapitala po *knjigovodski* vrednosti. Napačno razumevanje kazalnika je, da delničarji lahko zaslužijo tako donosnost.

Kazalnik *donosnosti sredstev* (angl. *Return on Assets - ROA*) kaže razmerje med čistim dobičkom in sredstvi. Pokaže, koliko denarnih enot čistega dobička je podjetje ustvarilo na denarno enoto sredstev. Pove torej, koliko dobička podjetje zasluži z obstoječimi sredstvi. V primerjavi z dobičkonosnostjo kapitala je kazalnik dobičkonosnost sredstev ustrežnejši pri ocenjevanju uspešnosti delovanja posloводства, ker se v njem v manjši meri odraža vpliv strukture financiranja.

Zelo pogosto uporabljana kazalnika sta *dodana vrednost* in *dodana vrednost na zaposlenega*. Z njo merimo ustvarjeno vrednost, kar pomeni, da od donosa (proizvedenih proizvodov oziroma storitev) odštejemo vložke iz drugih poslovnih sistemov (material, blago, itd.).

Uporabljeni kazalniki in njihove definicije po podatkovnih poljih iz AJPEsovih baz zaključnih računov so prikazani v **Tabela 4**.

Tabela 4: Definicije uporabljenih kazalnikov

KAZALNIK	AOP (2002)	AOP (2006)	OPISNO
Bruto trgovska marža	090 - 105	110 - 129	Čisti prihodki od prodaje – nabavna vrednost prodanega blaga
EBIT - Dobiček pred davki in obrestmi	167-168 +166+150	186-187 +184+185 +167	Čisti dobiček obračunskega obdobja + davki skupaj + finančni odhodki od obresti
ROE - Dobičkonosnost kapitala (neto dobiček/kapital)	(167-168) /050	(186-187) /056	(Čisti dobiček obračunskega obdobja – čista izguba obračunskega obdobja)/kapital
ROA - Dobičkonosnost sredstev (neto dobiček/sredstva)	(167-168) /001	(186-187) /001	(Čisti dobiček obračunskega obdobja – čista izguba obračunskega obdobja)/sredstva
DV - Dodana vrednost	090 + 097 - 098 + 099 + 100 + 101 - 104 - 124	110 + 121 – 122 + 123 + 124 + 125 - 128 - 148	Čisti prihodki od prodaje + povečanje vrednosti zalog in nedokončane proizvodnje – zmanjšanje vrednosti zalog in nedokončane proizvodnje + usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve + subvencije, dotacije, regresi, kompenzacije in drugi prihodki, ki so povezani s poslovnimi učinki + drugi poslovni prihodki – stroški materiala, blaga in storitev – drugi poslovni odhodki
Čisti dobiček	167-168	186-187	Čisti dobiček obračunskega obdobja – čista izguba obračunskega obdobja
Dobiček iz poslovanja	102 - 103	126 -127	Kosmati donos od poslovanja – poslovni odhodki
Bruto dobiček	102 - 104	126 - 128	Kosmati donos od poslovanja - stroški blaga, materiala in storitev

1.2 Bruto trgovska marža

Delež bruto marže v prihodkih podjetja kaže osnovno operativno dobičkonosnost podjetja. **Tabela 5** sicer daje vtis, da so mikro in majhna podjetja bolj uspešna od velikih, vendar gre opozoriti, da gre za trgovce, ki igrajo vlogo diferenciranih majhnih trgovin na lokacijah, ki niso v neposredni konkurenci z velikimi. Obenem prodajajo tudi bistveno manjši nabor izdelkov in z večjo fleksibilnostjo morda lažje optimizirajo sestav blagovnih skupin z izdelki, ki jim prinašajo največ.

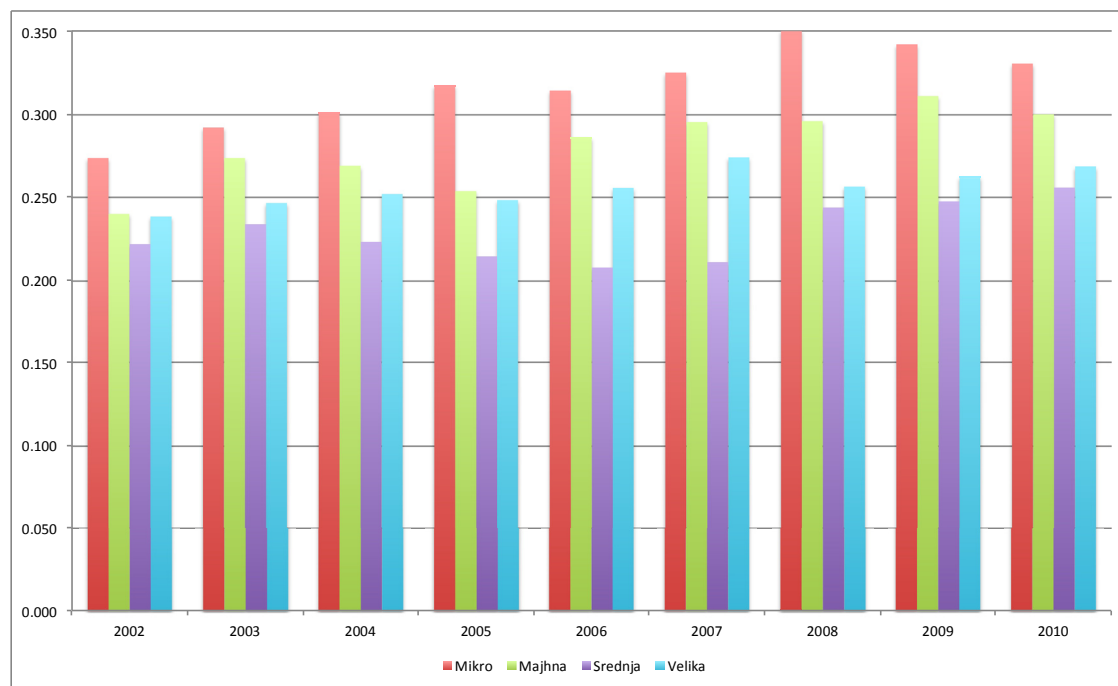
Tabela 5: Delež bruto trgovske marže v prihodkih po velikostnih razredih

Velikost	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mikro	0.274	0.292	0.301	0.317	0.314	0.325	0.350	0.342	0.330
Majhno	0.240	0.273	0.269	0.254	0.286	0.295	0.296	0.311	0.300
Srednje	0.222	0.234	0.223	0.215	0.208	0.211	0.244	0.248	0.256
Veliko	0.239	0.247	0.252	0.248	0.256	0.274	0.257	0.262	0.269

Vir: AJPES in lastni izračuni.

Isti podatki so za lažjo primerjavo predstavljeni tudi grafično (**Slika 1**).

Slika 1: Delež bruto trgovske marže v prihodkih po velikostnih razredih



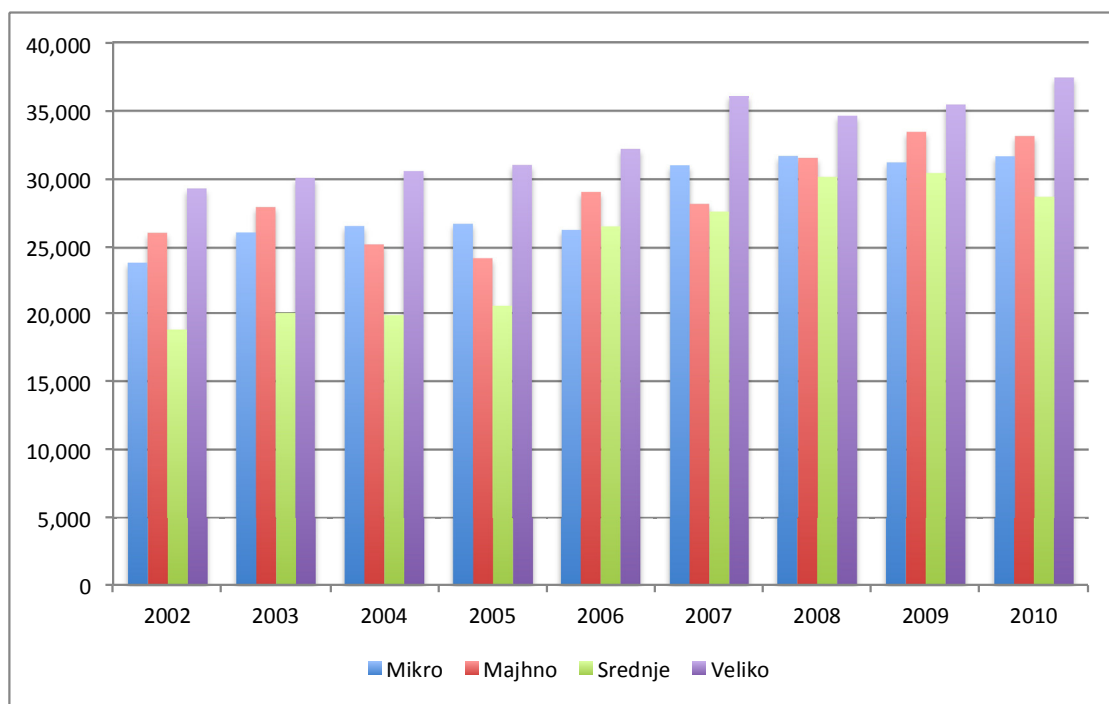
Primerjava bruto trgovske marže na zaposlenega po velikostnih razredih pokaže, da so velika podjetja bolj učinkovita na enoto dela. Podatki so zbrani v **Tabela 6** in predstavljeni na **Slika 2**.

Tabela 6: Bruto trgovska marža na zaposlenega po velikostnih razredih (v 2002 evrih)

Velikost	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mikro	23.847	26.050	26.529	26.707	26.258	30.962	31.663	31.207	31.647
Majhno	26.020	27.936	25.198	24.167	29.046	28.170	31.519	33.435	33.132
Srednje	18.848	20.081	19.917	20.667	26.518	27.582	30.134	30.403	28.688
Veliko	29.288	30.038	30.547	30.998	32.183	36.111	34.606	35.433	37.422

Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 2: Bruto trgovska marža na zaposlenega po velikostnih razredih (v 2002 evrih)



Vir: AJPES in lastni izračuni.

Bruto marža na zaposlenega v povprečju raste v vsem obdobju v praktično vseh velikostnih razredih. To lahko pomeni: (a) da je povpraševanje trgovcev manj elastično in se na dvig cen ne odziva močno, (b) da so trgovci zelo uspešni v svojih pogodbenih razmerjih z dobavitelji, in (c) da se znižuje zaposlenost v panogi.

1.3 Dodana vrednost in EBIT

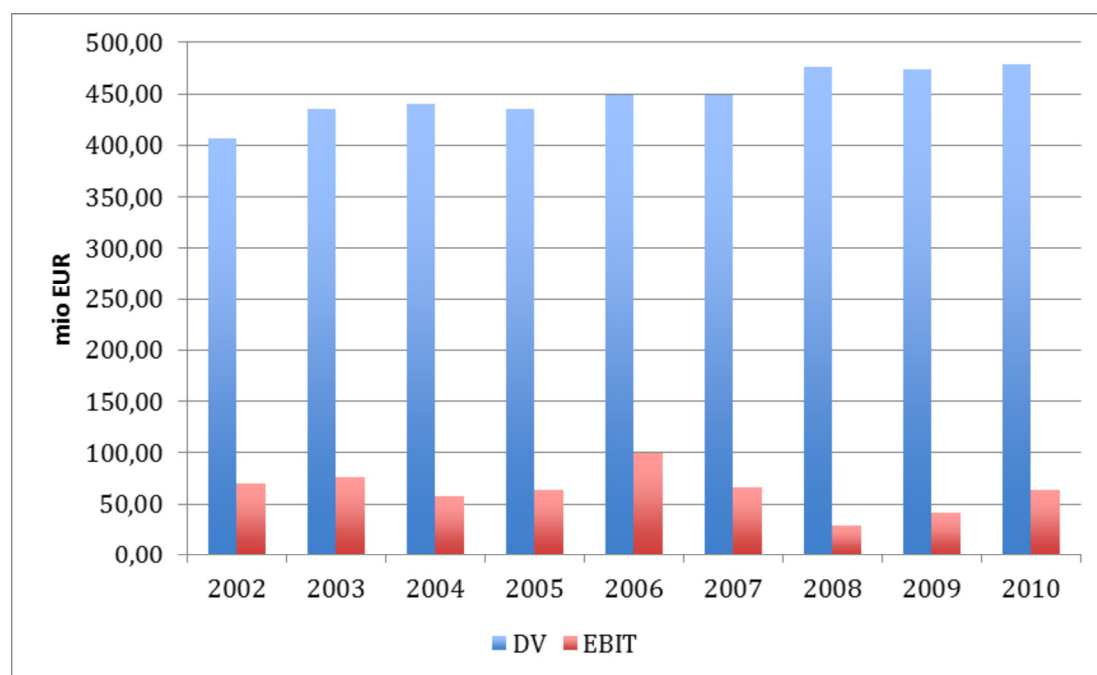
Dodana vrednost v panogi v opazovanem obdobju zraste s 407 milijonov evrov na 479 milijonov evrov, to je v povprečju za 2,06 odstotkov na letni ravni (

Slika 3).³ V obdobju gospodarske krize med leti 2008 in 2010 dodana vrednost dejansko stagnira, saj se agregatne vrednosti vrtijo med 473 milijoni in 479 milijoni evrov. Tako dodana vrednost na trgu med leti 2002 in 2008 v povprečju zraste za 2,64 odstotka letno.

Agregatna vrednost dobička pred obrestmi in davki (EBIT) je precej bolj volatilna. navišjo vrednost doseže leta 2006 pri 99.9 milijonih evrov, najnižjo pa leta 2008 pri 29.1 milijonih evrov. Kot bomo videli v nadaljevanju, v letih 2004 in 2005 EBIT glede na prejšnje obdobje pade predvsem zaradi prevzemnih aktivnosti in konsolidacije Poslovnega sistema Mercator, po letu 2006 pa najbrž zaradi kombinacije treh razlogov: 1. močnejše konkurence na trgu zaradi agresivnejše vloge diskontnih prodajalcev Hofer in Lidl, 2. močno negativnih vrednosti EBIT pri slednjih dveh, in 3. nastopa gospodarske krize.

³ Vse vrednosti so v 2002 evrih.

Slika 3: Dodana vrednost in EBIT v panogi



Vir: AJPES in lastni izračuni.

Podrobnejši razrez ustvarjene dodane vrednosti po velikostnih razredih podjetij v panogi je predstavljen v **Tabela 7**.

Tabela 7: Dodana vrednost po velikostnih razredih (v mio 2002 EUR)

Velikost	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mikro	16,30	15,28	13,19	12,87	11,79	13,99	14,10	11,43	13,70
Majhna	13,10	12,36	13,01	15,44	13,61	13,74	14,66	15,50	13,23
Srednja	23,00	22,92	21,55	13,40	17,34	11,55	12,99	11,19	13,93
Velika	355,00	384,85	391,97	393,12	406,54	409,70	434,97	435,12	438,58
Skupaj	407,40	435,40	439,72	434,83	449,27	448,99	476,73	473,23	479,44

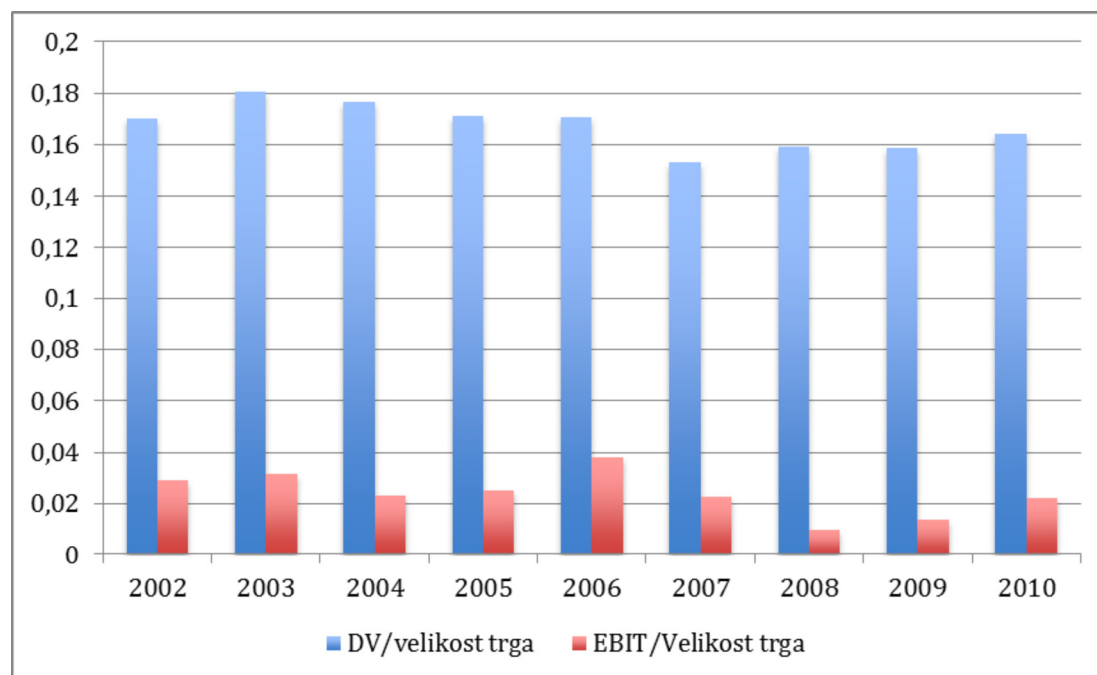
Vir: AJPES in lastni izračuni.

Več kot 91 odstotkov vse dodane vrednosti v letu 2010 v panogi ustvarijo velika podjetja, ki glede na ta kazalnik rastejo v vsem opazovanem obdobju in ga uspejo vzdrževati celo v krizi. V zadnjih letih je dodana vrednost ustvarjena v preostalih velikostnih razredih zelo podobna, med 11 in 15 milijoni evrov.

Slika 4 pokaže deleža kumulativne dodane vrednosti in EBIT v vsem prometu ustvarjenem na domačem trgu. Vidimo, da med leti 2003 in 2007 trg raste hitreje kot agregatna dodana vrednost, saj njen delež v tem času pade z 18,1 odstotkov na 15,3 odstotkov, nato pa do leta 2010 zraste na 16,4 odstotkov.

Dinamika deleža kumulativnega EBIT v velikosti trga je zelo podobna dinamiki velikosti EBIT s prejšnje slike.

Slika 4: Dodana vrednost in EBIT glede na velikost trga



Vir: AJPES in lastni izračuni.

1.4 Produktivnost dela po velikostnih razredih

Dodana vrednost izračunana na zaposlenega je osnovno merilo produktivnosti dela v podjetjih in omogoča enostavno primerjavo učinkovitosti med podjetji v posameznih velikostnih razredih. Razrez je prikazan v **Napaka! Neveljavno samosklicevanje zaznamka..**

Tabela 8: Dodana vrednost na zaposlenega po velikostnih razredih (v 1000 EUR)

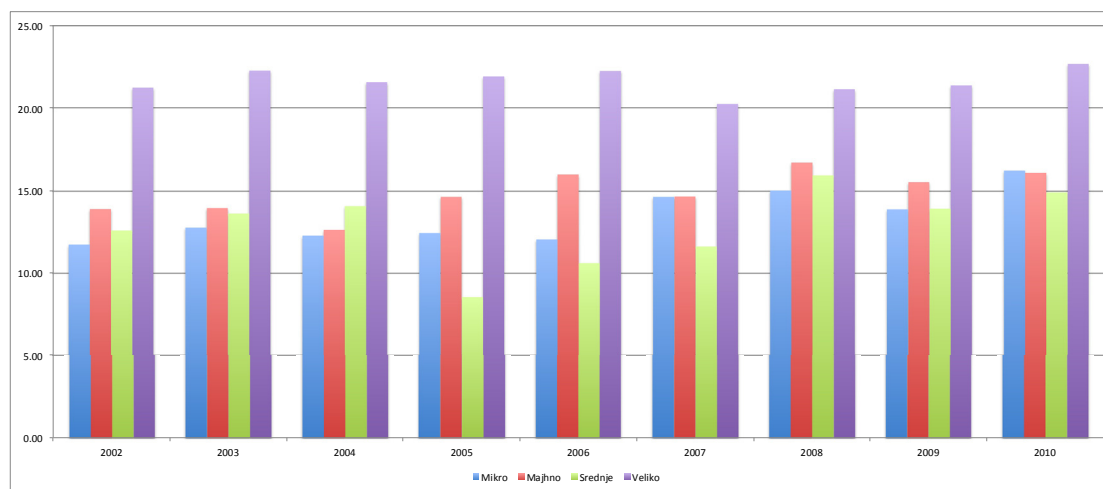
Velikost	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mikro	11,74	12,79	12,29	12,45	12,06	14,64	15,03	13,89	16,23
Majhno	13,91	13,97	12,64	14,65	16,00	14,67	16,71	15,54	16,10
Srednje	12,60	13,63	14,09	8,50	10,63	11,63	15,94	13,93	14,92
Veliko	21,26	22,28	21,58	21,94	22,26	20,27	21,16	21,39	22,69

Vir: AJPES in lastni izračuni.

Zaposleni so pričakovano najbolj učinkoviti v velikih podjetjih. To je posledica ekonomij obsega in povezanosti, ki jih ta podjetja uživajo zaradi mreže prodajnih centrov po Sloveniji in boljše kapitalske opremljenosti delovnih mest. Produktivnost velikih podjetij se vseskozi giblje med 20,000 in 23,000 evrov na zaposlenega in je celo najvišja v letu 2010, ki je najbolj krizno v obravnavanem obdobju. Podatki kažejo, da so veliki trgovci v povprečju za več kot 50 odstotkov bolj produktivni kot trgovci ostalih velikostnih razredov. Podatki so prikazani tudi na

Slika 5. Podrobnejši razrez kazalnika za največje trgovce sledi v nadaljevanju (**Slika 11**).

Slika 5: Dodana vrednost na zaposlenega po velikostnih razredih (v 1000 EUR)



Vir: AJPES in lastni izračuni.

1.5 Povprečja kazalnikov v panogi

V nadaljevanju predstavimo tehtana povprečja izbranih kazalnikov v posameznih letih. Uporabljene uteži so seveda tržni deleži trgovcev. Povprečje kazalnika K v letu t je tako izračunan na naslednji način:

$$(1) \quad K_t = \sum_{j=1}^{N_t} \alpha_j \cdot K_{jt},$$

kjer j teče čez vsa podjetja v panogi v letu t , α_j je tržni delež podjetja j , K_{jt} pa je vrednost kazalnika za podjetje j v letu t . Uporabljeni tržni deleži so predstavljeni v tretjem delu naše analize.

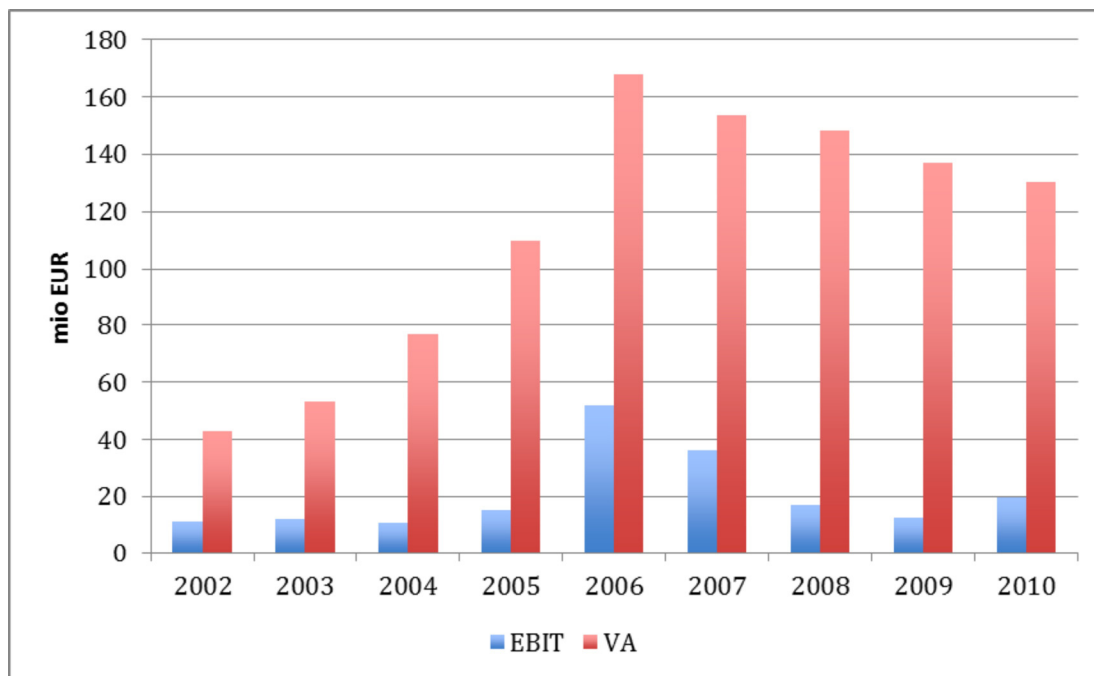
Tehtano povprečje dodane vrednosti in EBIT sicer nista ravno najbolj informativni statistiki, saj ju je težko smiselno interpretirati, izkaže pa se, da primerjava prvega z vrednostmi Herfindahl-Hirschmanovega indeksa (

Slika 26) odkrije zanimivo značilnost opazovane panoge.

Že sama vizualna primerjava med stolpci povprečij dodane vrednosti s **Napaka! Neveljavno samosklicevanje zaznamka.** in HHI s

Slika 26 pokaže, da gre za skoraj identičen stolpični diagram z različnimi enotami na y osi. Izračun korelacije med obema serijama podatkov da rezultat 0,994, kar tudi formalno pomeni, da je med količinama samo nek pozitivni faktor raztega, drugače pa se vseskozi v enakih razmerjih gibljeta v isto smer. Če primerjamo enačbi **Napaka! Vira sklicevanja ni bilo mogoče najti.**) in (1), vidimo, da to pomeni, da se tržni deleži podjetij in dodane vrednosti, ki jih ustvarijo gibljejo enako. Glede na to, da je tržni delež podjetja enak deležu njegovih prihodkov v velikosti trga, ti prihodki pa so hkrati glavni pozitivni element dodane vrednosti, sledi, da velikosti poslovnih odhodkov upoštevanih v dodani vrednosti po velikosti sledijo prihodkom. Najbolj enostavna razlaga tega pojava je, da imajo trgovci na tem trgu zelo enostaven model maloprodajnih cen, saj enostavno vzdržujejo konstantne relativne pribitke na cene dobaviteljev.

Slika 6: Povprečni dodane vrednosti in EBIT

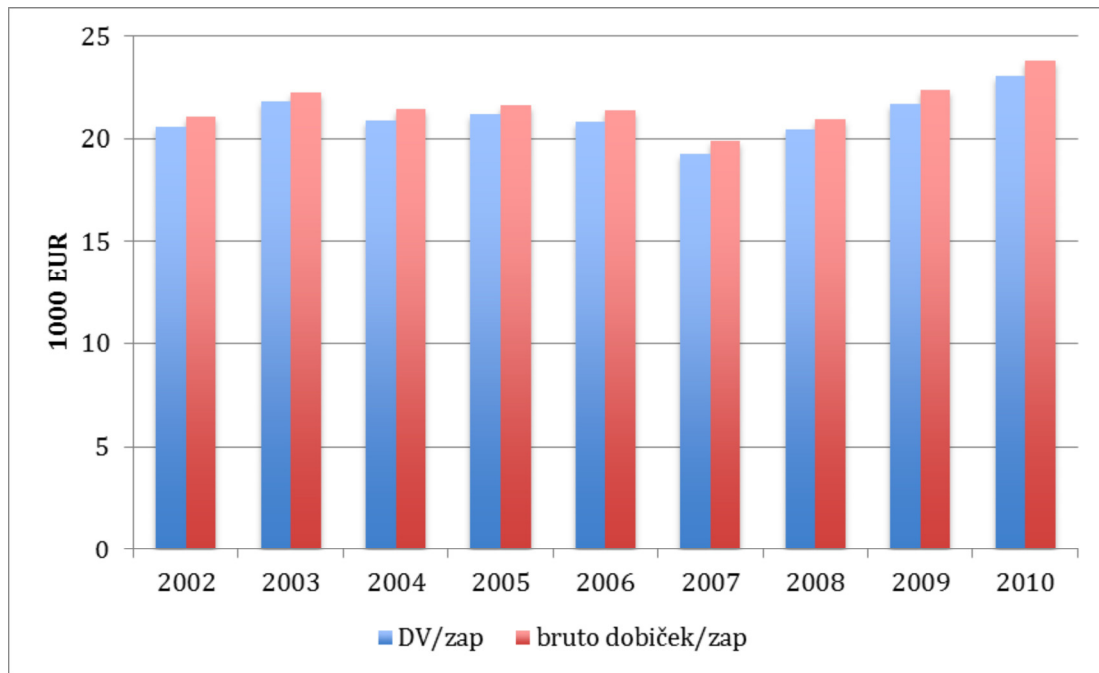


Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 7 in

Slika 8 govorita o produktivnosti dela v panogi, saj so vsi kazalniki preračunani na število zaposlenih v podjetjih. Bruto dobiček, kot smo ga definirali mi in dodana vrednost, se razlikujeta samo v *drugih poslovnih odhodkih*, za katere je zmanjšana slednja, tako do so vrednosti obeh kazalcev po posameznih letih zelo blizu (**Slika 7**). Tehtano povprečje dodane vrednosti na zaposlenega dosega najnižjo vrednost leta 2007 (19.311 €) in najvišjo leta 2010 (23.798 €).

Slika 7: Dodana vrednost in bruto dobiček na zaposlenega



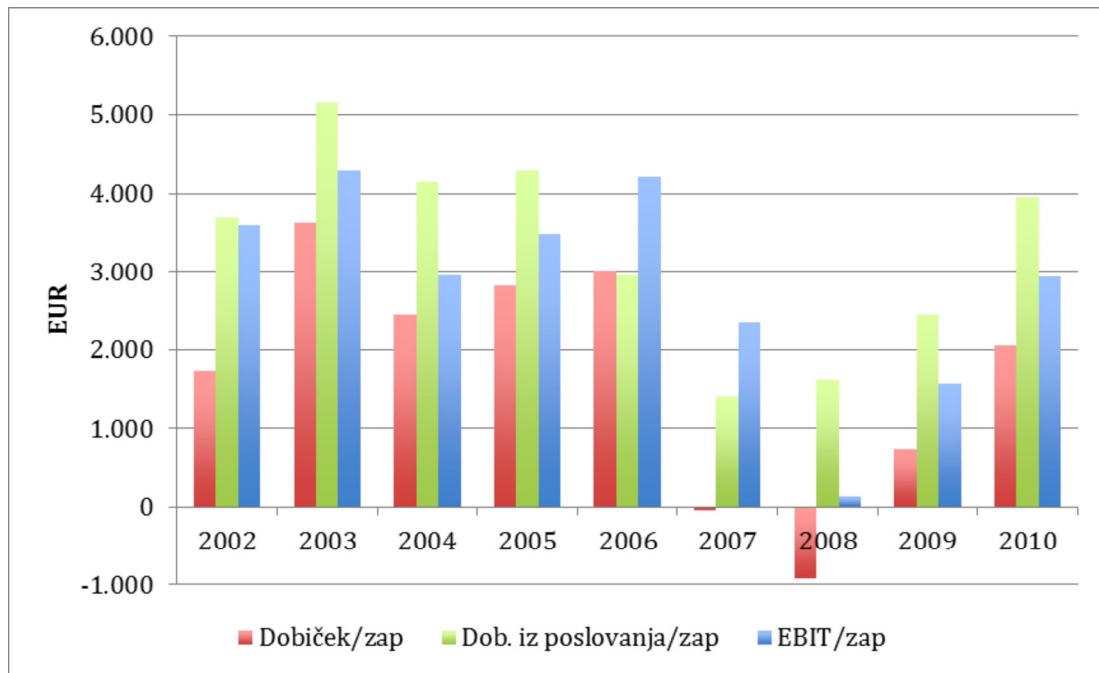
Vir: AJPES in lastni izračuni.

Pri izračunu povprečne dobičkonosnosti kapitala naletimo na nekaj zelo ekstremnih vrednostih. **Tabela 10** kaže vrsto ekstremnih vrednosti predvsem pri diskontnih prodajalcih, ki so posledica nizkih vrednosti kapitala, ki ga te družbe prikazujejo. Nekateri najbolj »čudne« vrednosti so v tabeli obarvane. Visoka vrednost ROE v letu 2003 (skoraj 16 odstotkov) se ne zdi prav realna, vrednosti med 2005 in 2007 ter v času krize med 2008 in 2010, ko je donosnost v panogi okrog 8 odstotkov, pa vseeno potrjujejo, da gre za zelo donosno panogo.

Slika 8 kaže vrednosti čistega dobička, dobička iz poslovanja in čistega dobička pred obrestmi in davki na zaposlenega. Zaradi vključitve vseh ali pa vsaj večine stroškov podjetij, so vrednosti teh kazalcev bistveno nižje, kot tiste s prejšnje slike in istočasno tudi precej bolj volatilne. Padec vseh vrednosti v obdobju med leti 2007 in 2010 gre pripisati gospodarski krizi in kot bomo videli v nadaljevanju, negativnim rezultatom vstopajočih diskontnih prodajalcev.

Pri izračunu povprečne dobičkonosnosti kapitala naletimo na nekaj zelo ekstremnih vrednostih. **Tabela 10** kaže vrsto ekstremnih vrednosti predvsem pri diskontnih prodajalcih, ki so posledica nizkih vrednosti kapitala, ki ga te družbe prikazujejo. Nekateri najbolj »čudne« vrednosti so v tabeli obarvane. Visoka vrednost ROE v letu 2003 (skoraj 16 odstotkov) se ne zdi prav realna, vrednosti med 2005 in 2007 ter v času krize med 2008 in 2010, ko je donosnost v panogi okrog 8 odstotkov, pa vseeno potrjujejo, da gre za zelo donosno panogo.

Slika 8: Dobiček, dobiček iz poslovanja in EBIT na zaposlenega



Vir: AJPES in lastni izračuni.

Tudi pri dobičkonosnosti sredstev (ROA) se pri vrednostih za posamezna podjetja v posameznih letih pojavljajo dvomljive vrednosti (**Tabela 11**, obarvano). Ne glede na to, se vrednosti kazalnika gibljejo med enim in tremi odstotki.⁴

Slika 9: Dobičkonosnost kapitala in sredstev

⁴ Vse vrednosti so deflacionirane na leto 2002.

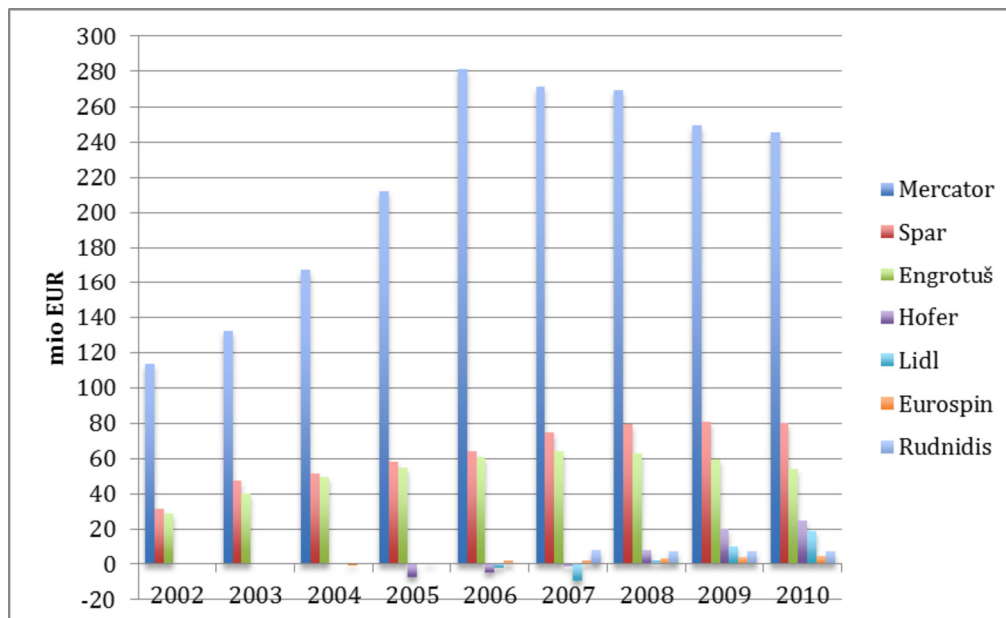


Vir: AJPES in lastni izračuni.

1.6 Razvoj kazalnikov največjih trgovcev iz leta 2010

Slika 10 je v veliki meri skladna s **Slika 37** (tržni deleži), kar smo že omenili ob razpravi o tehtanem povprečju dodane vrednosti v panogi. Ena od opaznih razlik je v tem, da Spar v zadnjih štirih letih opazno prehiteva Engrotuš po dodani vrednosti, čeprav je slednji po tržnem deležu že v rahli prednosti. Opazimo tudi, da diskontni prodajalci po obdobju negativnih vrednosti po vstopu na trg že beležijo pozitivne dodane vrednosti, ki kljub krizi (ali pa zaradi nje) rastejo.

Slika 10: Dodana vrednost



Vir:

AJPES in lastni izračuni.

Razvoj dodanih vrednosti na zaposlenega (**Tabela 9** in **Slika 11**) razkriva, da produktivnost dela največjih treh trgovcev v opazovanem obdobju stagnira ali celo pada. V zadnjih letih se Mercator in Spar vseskozi gibljeta nekaj nad 20.000 evrov na

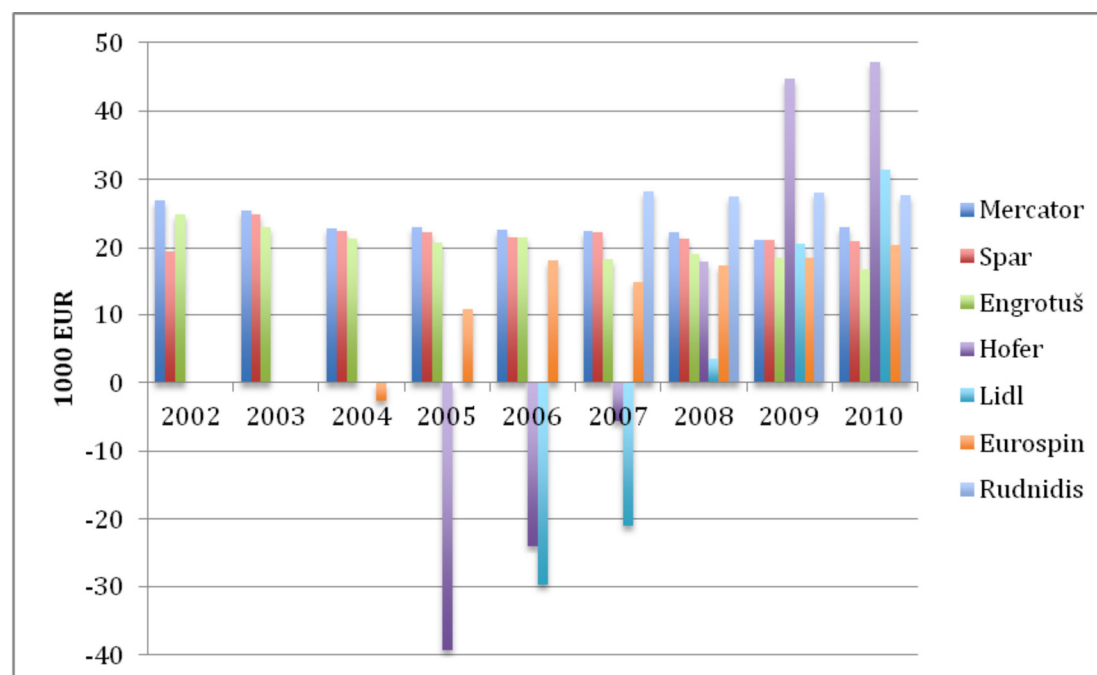
zaposlenega, Engrotuš pa je padel celo krepko pod to mejo. V zadnjih štirih letih je dodana vrednost na zaposlenega podjetja Rudnidis (E.Leclerc) blizu ali celo preko 28.000 €, še bolj zanimiva pa sta trgovca Hofer in Lidl. Po začetnih krepko negativnih vrednostih, sta v zadnjih letih dosegla vrednosti visoko nad tistimi, ki jih imajo največji trije.

Tabela 9: Dodana vrednost na zaposlenega

DV/zap	Mercator	Spar	Engrotuš	Hofer	Lidl	Eurospin	Rudnidis
2002	27.010	19.394	24.984				
2003	25.522	24.954	23.001				
2004	22.918	22.379	21.407			-2.628	
2005	23.032	22.245	20.861	-39.328		10.907	
2006	22.569	21.570	21.585	-24.023	-29.741	18.132	
2007	22.484	22.284	18.348	-5.639	-21.016	14.894	28.279
2008	22.301	21.342	19.179	18.039	3.523	17.408	27.461
2009	21.160	21.151	18.596	44.788	20.569	18.449	28.139
2010	23.106	21.057	16.813	47.213	31.529	20.495	27.673

Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 11: Dodana vrednost na zaposlenega



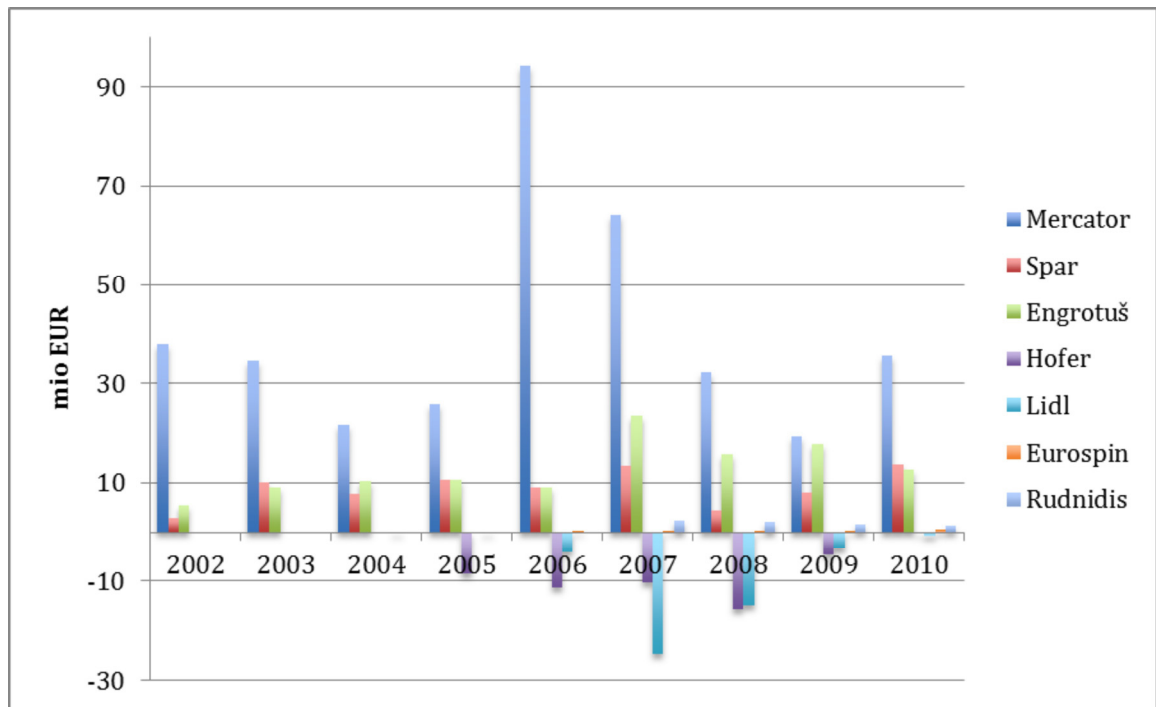
Vir: AJPES in lastni izračuni.

Dodajmo, da so kazalniki bruto dobička, kot smo ga definirali, tako podobni kazalnikom dodane vrednosti, da prvih v nadaljevanju ne bomo prikazali.

Vrednosti EBIT so za primerjavo trgovcev manj informativne (

Slika 12), saj so si trgovci glede na velikosti tržnih deležev med seboj zelo različni, sta pa zelo opazna padca v kazalniku pri Mercatorju in Engrotušu v obdobju 2006-2007. V času krize se padcu ne izogne niti Spar, medtem ko se glavna diskontna prodajalca šele v letu 2010 približata pozitivnemu rezultatu.

Slika 12: Dobiček pred obrestmi in davki - EBIT



Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 13 kaže podobne rezultate kot

Slika 12, s tem da najbolj opazne razlike izvirajo iz nizkega števila zaposlenih pri diskontnih prodajalcih in Rudnidisu. Negativne vrednosti kazalnika pri Hoferju in Lidlu so zaradi malo zaposlenih izrazito potencirane, najboljše rezultate te mere produktivnosti dela pa dosega podjetje Rudnidis. Zanimivo je tudi, da od leta 2007 naprej po tem kazalniku Engrotuš prehiteva Mercator.

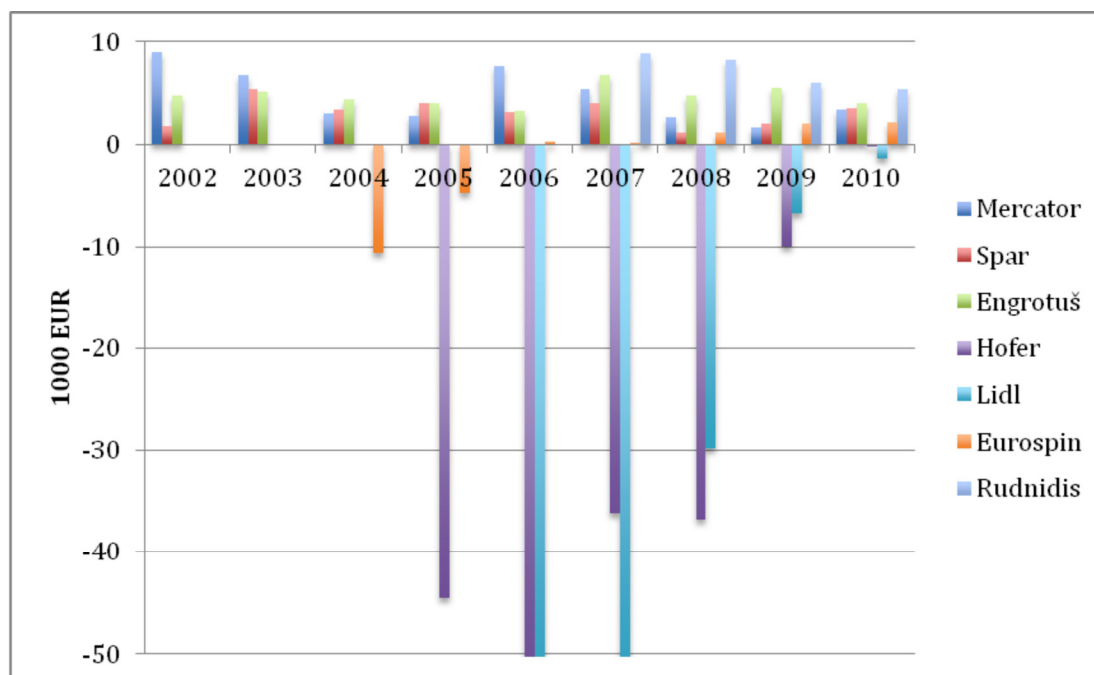
Podobni meri produktivnosti dela – čisti dobiček in dobiček iz poslovanja na zaposlenega sta predstavljeni na slikah

Slika 14 in

Slika 15. Trojico največjih trgovcev v zadnjih štirih letih po teh dveh kazalnikih prehiteva Rudnidis.⁵ Zanimivo je, da so si največji trije v obdobju od 2004 do 2009 v kazalniku dobička iz poslovanja na zaposlenega zelo blizu, medtem ko so razlike v čistem dobičku na zaposlenega večje.

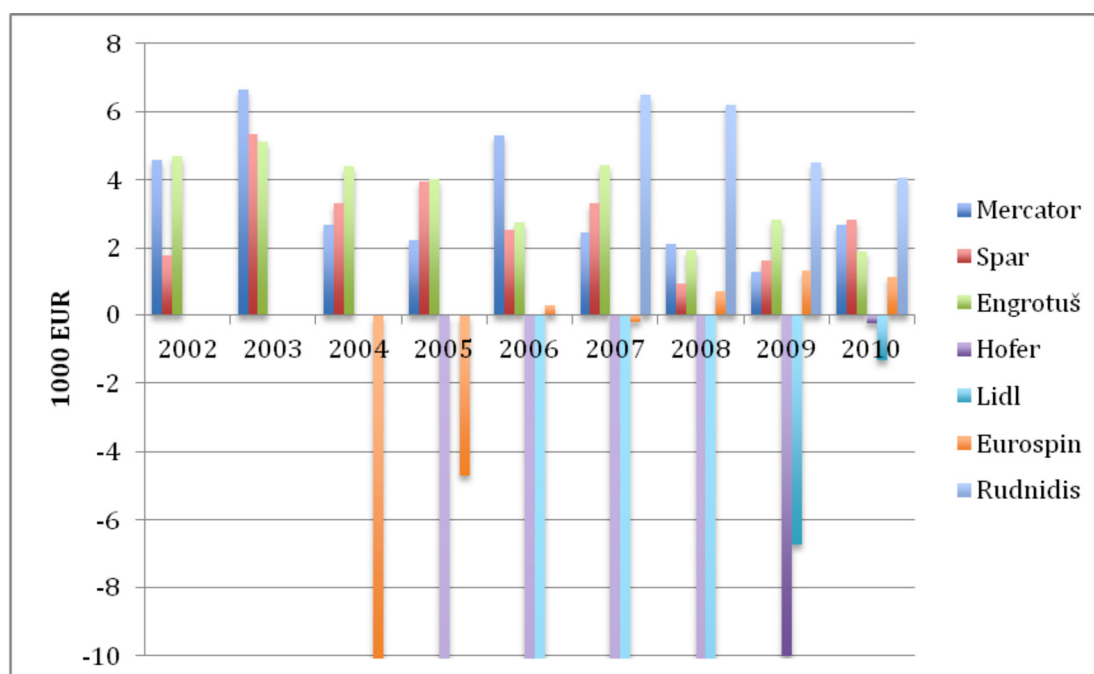
⁵ Razen po dobičku iz poslovanja v 2010, kjer je Mercator višje.

Slika 13: Dobiček pred obrestmi in davki na zaposlenega



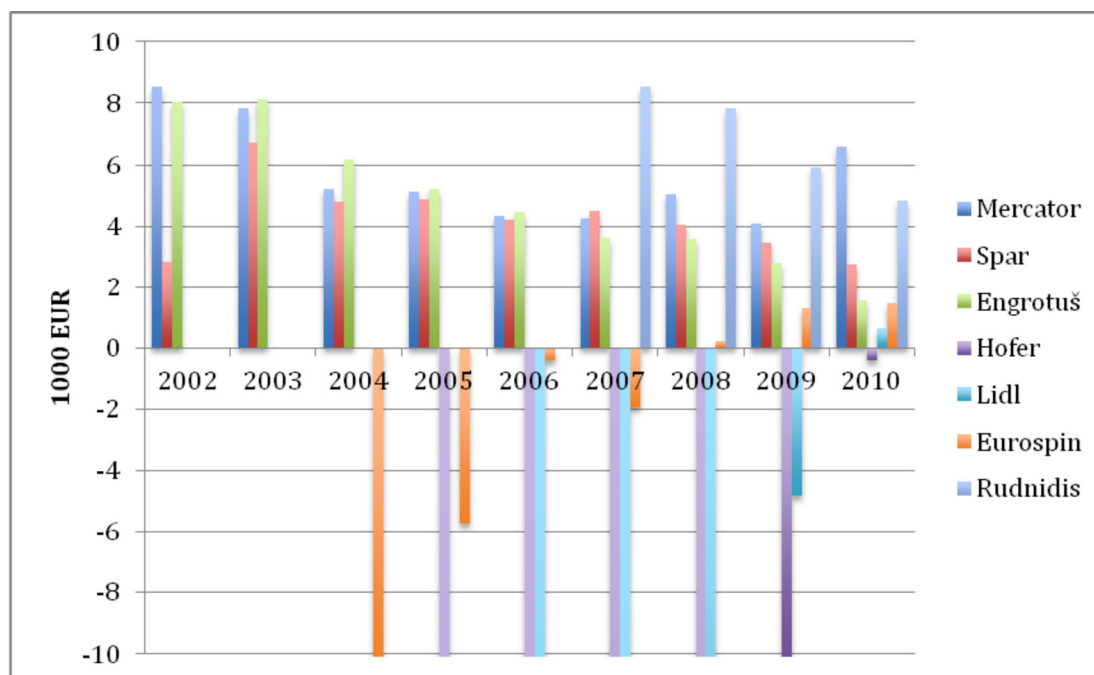
Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 14: Čisti dobiček na zaposlenega



Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 15: Dobiček iz poslovanja na zaposlenega



Vir: AJPES in lastni izračuni.

Od dveh največjih diskontnih prodajalcev v teh kazalnikih samo Lidl in sicer v letu 2010 pri dobičku iz poslovanja prvič doseže pozitiven rezultat.

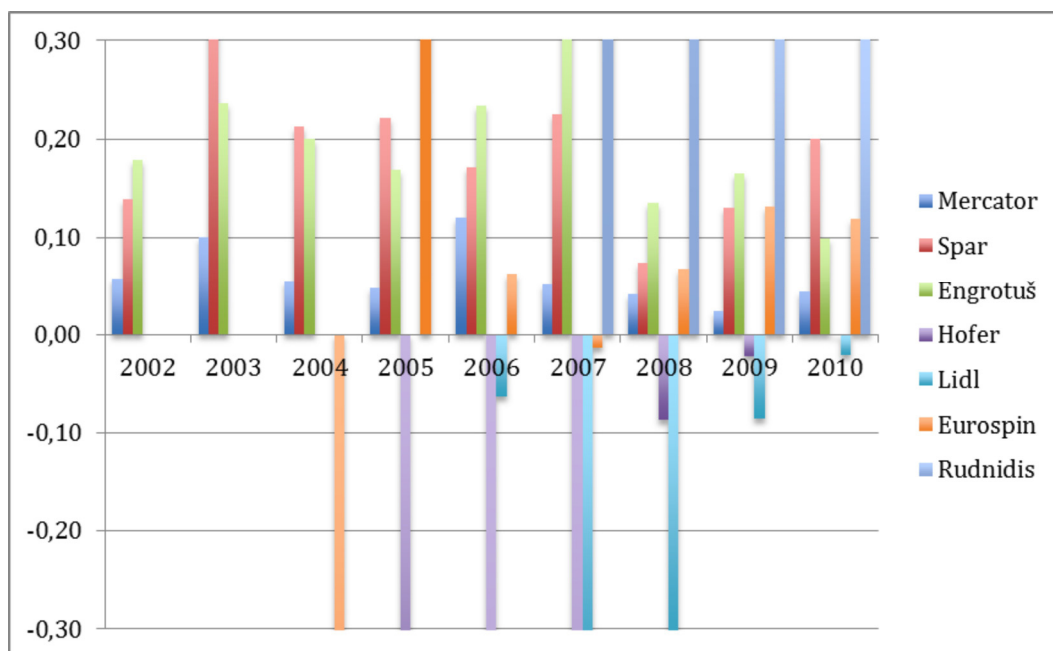
Zadnja dva kazalnika donosnosti kapitala in sredstev sta zanimiva predvsem zaradi razmerij med vodilnimi tremi trgovci. Diskonterji večinoma beležijo negativne vrednosti, ki so zelo potencirane zaradi nizkih vrednosti prikazanih kapitala in sredstev. Najnižje vrednosti pričakovano dosega Mercator, saj beleži precej višje vrednosti kapitala in sredstev kot (zaenkrat) glavna konkurenta.

Tabela 10: Dobičkonosnost kapitala po največjih trgovcih

ROE	Mercator	Spar	Engrotuš	Hofer	Lidl	Eurospin	Rudnidis
2002	0,06	0,14	0,18				
2003	0,10	0,37	0,24				
2004	0,05	0,21	0,20			-0,80	
2005	0,05	0,22	0,17	-0,58		4,11	
2006	0,12	0,17	0,23	-1,32	-0,06	0,06	
2007	0,05	0,22	0,32	-0,99	-0,40	-0,01	3,02
2008	0,04	0,07	0,14	-0,09	-0,34	0,07	0,90
2009	0,02	0,13	0,17	-0,02	-0,09	0,13	0,47
2010	0,04	0,20	0,10	0,00	-0,02	0,12	0,31

Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 16: Dobičkonosnost kapitala



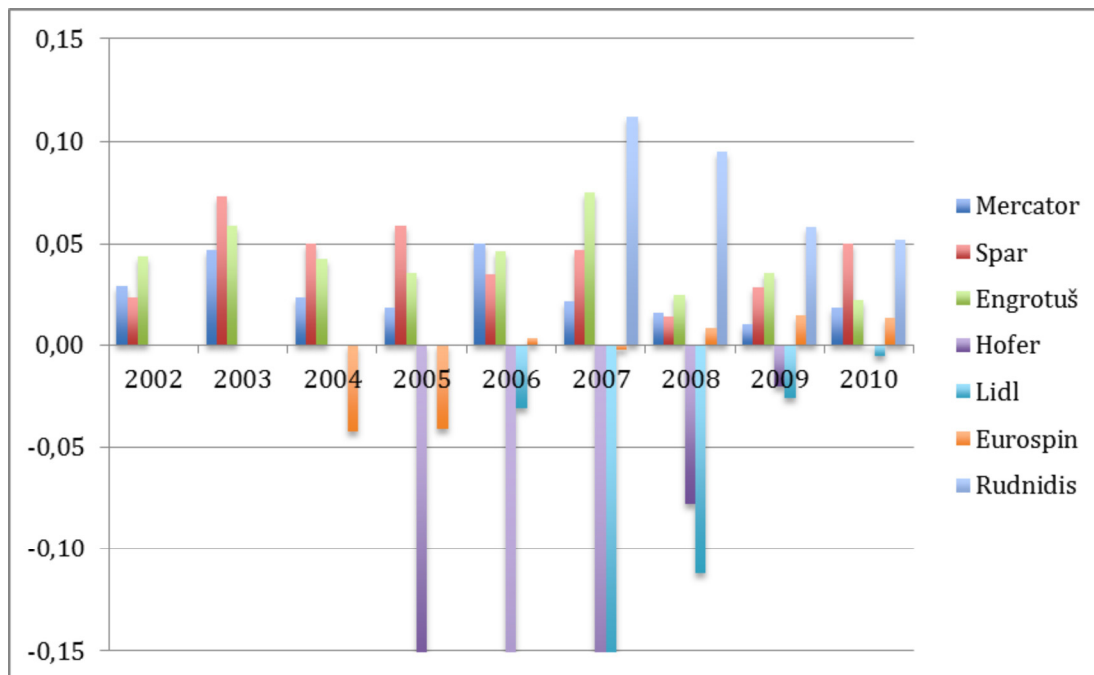
Vir: AJPES in lastni izračuni.

Tabela 11: Dobičkonosnost sredstev po največjih trgovcih

ROA	Mercator	Spar	Engrotuš	Hofer	Lidl	Eurospin	Rudnidis
2002	0,03	0,02	0,04				
2003	0,05	0,07	0,06				
2004	0,02	0,05	0,04			-0,04	
2005	0,02	0,06	0,04	-0,18		-0,04	
2006	0,05	0,04	0,05	-0,37	-0,03	0,00	
2007	0,02	0,05	0,08	-0,25	-0,17	0,00	0,11
2008	0,02	0,01	0,02	-0,08	-0,11	0,01	0,10
2009	0,01	0,03	0,04	-0,02	-0,03	0,01	0,06
2010	0,02	0,05	0,02	0,00	-0,01	0,01	0,05

Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 17: Dobičkonosnost sredstev



Vir: AJPES in lastni izračuni.

2. Mednarodna primerjava ključnih kazalnikov poslovanja

V tem delu bomo primerjali kumulativne rezultate uspešnosti panoge po evropskih državah. Podatki, ki jih uporabimo, so zbrani v bazi Structural Business Statistics (SBS), ki jo vodi Eurostat. Na voljo so podatki za obdobje med leti 2002 in 2009, s tem da za nekaj držav manjkajo podatki v nekaterih rubrikah za obdobje več kot treh let, tako da smo take izločili. V vzorcu imamo še vedno med 20 in 21 držav, kar nam omogoča kvalitetne primerjave.

Kazalniki, ki jih spremljamo so:

- prihodki,
- bruto trgovska marža (razlika med prihodki in nabavno vrednostjo prodanih proizvodov),
- dodana vrednost (kot smo jo že definirali),
- bruto poslovni presežek (dobiček iz poslovanja).

2.1 Osnovne statistike po velikostnih razredih

Za sosednje države ter Nemčijo, Veliko Britanijo in Poljsko bomo pri nekaterih kazalnikih predstavili podatke, ki so dodatno razčlenjeni po velikostnih razredih glede na število zaposlenih.⁶ Slednjih je v okviru Eurostata šest in so definirani takole: (i) nič in en zaposleni, (ii) dva do devet zaposlenih, (iii) 10 do 19 zaposlenih, (iv) 20 do 49 zaposlenih, (v) 50 do 249 zaposlenih, in (vi) 250 in več zaposlenih. Podatke prikažemo za leta 2002, 2005, 2008 in 2009. Omeniti moramo, da razdelitev po velikostnih razredih obstaja za skupini: (i) maloprodaja v nespecializiranih trgovinah (SKD 4.71) in (ii) maloprodaja hrane, pijače in tobačnih izdelkov v specializiranih trgovinah (SKD 4.72). V podatkih obstajata dve težavi:

1. Prva skupina vsebuje prodajalne s pretežno hrano, pijačo in tobačnimi izdelki (SKD 4.711) ter ostale nespecializirane prodajalne (SKD 4.719). Mi bi seveda radi zajeli samo prvo skupino, vendar podatki tega ne omogočajo. Olajševalna okoliščina je, da druga podskupina navadno ne predstavlja bistveno več kot 10 odstotkov prodaje v skupini.
2. V skupini SKD 4.72 manjka precej vrednosti v posameznih velikostnih razredih za več držav, tako da je te podatke nemogoče združiti s podatki iz skupine SKD 4.71, saj bi tako povzročili precej neskladnosti v primerjavah.

Posledično so predstavljeni podatki samo za skupino maloprodaja v nespecializiranih trgovinah (SKD 4.71).

Prva primerjava se tiče števila podjetij po velikostnih razredih za navedene države. Glede na velike razlike v prebivalstvu, primerjava med absolutnimi vrednostmi ni prav informativna, zato prikažemo deleže podjetij v posameznih velikostnih razredih.

⁶ Tako razčlenjeni podatki so na voljo samo za kazalnike: število podjetij, prihodki, dodana vrednost in število zaposlenih.

Tabela 12 pokaže, da po številu podjetij seveda prednjačijo najmanjša, predvsem v razredu od dveh do devetih zaposlenih. Zanimivo je, da ima Nemčija med vsemi državami v razredih med 10 in 49 zaposlenimi največ podjetij, med 18 in 20 odstotki v opazovanih letih, medtem ko ima denimo Poljska največ malih trgovcev

Tabela 12: Delež podjetij po velikostnih razredih

Država	Leto	0-1	2-9	10-19	20-49	50-249	250+
Nemčija	2002	0,172	0,608	0,122	0,069	0,020	0,008
	2005	0,159	0,601	0,125	0,086	0,022	0,008
	2008	0,170	0,601	0,114	0,083	0,024	0,008
	2009	0,186	0,588	0,100	0,085	0,034	0,007
Italija	2002	0,496	0,453	0,029	0,015	0,006	0,002
	2005	0,454	0,477	0,040	0,019	0,008	0,002
	2008	0,428	0,496	0,044	0,021	0,008	0,002
	2009	0,424	0,496	0,047	0,022	0,009	0,003
Madžarska	2002	0,491	0,461	0,029	0,011	0,007	0,001
	2005	0,457	0,493	0,030	0,013	0,007	0,002
	2008	0,468	0,475	0,034	0,013	0,008	0,002
	2009	0,472	0,473	0,033	0,012	0,008	0,002
Avstrija	2002	0,266	0,621	0,083	0,021	0,006	0,004
	2005	0,257	0,613	0,089	0,031	0,005	0,004
	2008	0,291	0,574	0,089	0,036	0,006	0,005
	2009	0,275	0,579	0,097	0,038	0,007	0,004
Poljska	2002	0,531	0,445	0,009	0,009	0,006	0,001
	2005	0,518	0,454	0,011	0,010	0,006	0,001
	2008	0,499	0,463	0,016	0,013	0,007	0,001
	2009	0,480	0,483	0,014	0,014	0,007	0,001
Slovenija	2002		0,851	0,080	0,042	0,027	
	2005	0,410	0,493	0,046	0,020	0,022	0,010
	2008	0,431	0,450	0,067	0,024	0,019	0,007
	2009	0,433	0,459	0,057	0,027	0,016	0,008
Velika Britanija	2002	0,180	0,710	0,055	0,047	0,005	0,003
	2005	0,201	0,719	0,058	0,012	0,007	0,003
	2008	0,215	0,713	0,044	0,017	0,007	0,003
	2009	0,213	0,713	0,048	0,017	0,007	0,003
Hrvaška	2002						
	2005						
	2008	0,339	0,578	0,050	0,020	0,009	0,005
	2009	0,363	0,565	0,043	0,016	0,008	0,004

Vir: EUROSTAT in lastni izračuni.

Boljša pokazatelja razmer v panogi sta seveda zaposlenost in ustvarjeni prihodki po velikostnih razredih podjetij.

Tabela 13 pokaže deleže velikostnih razredov v skupni zaposlenosti v panogi. Delež zaposlenih v največjih podjetjih (250+) najbolj raste pri Madžarski in Poljski, ki imata najnižja absolutna deleža zaposlenosti v tem razredu. Zanimivo »nizka« je tudi zaposlenost v tem razredu za Italijo. Slednja sicer raste, vendar je precej nižja od najvišjih vrednosti, ki jih s 85 do 90 odstotki dosega Velika Britanija. Italija ima tako relativno bistveno več zaposlenih v malih podjetjih kot ostale stare članice EU. Nemčija, Avstrija in Slovenija so si v razredu največjih trgovcev z vrednostmi okrog 70 odstotkov podobne.

Tabela 13: Delež zaposlenih po velikostnih razredih

Država	Leto	0-1	2-9	10-19	20-49	50-249	250+
Nemčija	2002	0,006	0,078	0,054	0,066	0,060	0,738
	2005	0,005	0,074	0,056	0,083	0,063	0,719
	2008	0,006	0,079	0,055	0,086	0,074	0,700
	2009	0,007	0,082	0,052	0,097	0,099	0,663
Italija	2002	0,083	0,233	0,065	0,073	0,088	0,457
	2005	0,061	0,208	0,072	0,076	0,099	0,484
	2008	0,053	0,196	0,072	0,079	0,098	0,502
	2009	0,050	0,188	0,072	0,078	0,094	0,518
Madžarska	2002	0,093	0,279	0,072	0,061	0,150	0,345
	2005	0,075	0,263	0,064	0,061	0,117	0,421
	2008	0,069	0,238	0,069	0,057	0,114	0,452
	2009	0,067	0,227	0,065	0,053	0,111	0,478
Avstrija	2002	0,018	0,162	0,075	0,043	0,040	0,662
	2005	0,012	0,109	0,056	0,041	0,027	0,755
	2008	0,012	0,094	0,051	0,043	0,025	0,775
	2009	0,011	0,090	0,053	0,044	0,029	0,773
Poljska	2002	0,168	0,422	0,030	0,075	0,136	0,170
	2005	0,145	0,396	0,035	0,074	0,126	0,224
	2008	0,113	0,341	0,041	0,073	0,118	0,314
	2009	0,103	0,357	0,037	0,078	0,125	0,300
Slovenija	2002		0,350	0,183	0,209	0,259	
	2005	0,019	0,083	0,028	0,029	0,131	0,710
	2008	0,017	0,066	0,036	0,030	0,102	0,751
	2009	0,017	0,068	0,030	0,035	0,086	0,765
Velika Britanija	2002	0,006	0,080	0,019	0,035	0,014	0,846
	2005	0,007	0,078	0,019	0,009	0,016	0,872
	2008	0,015	0,055	0,013	0,010	0,015	0,892
	2009	0,004	0,083	0,028	0,021	0,021	0,843
Hrvaška	2002						
	2005						
	2008	0,033	0,196	0,063	0,057	0,091	0,561
	2009	0,038	0,200	0,058	0,047	0,085	0,572

Vir: EUROSTAT in lastni izračuni.

V **Tabela 14** prikažemo skupno število zaposlenih v celotni panogi po izbranih državah. Zanimivo je, da je v Italiji, ki ima primerljivo populacijo z Veliko Britanijo, v panogi zaposleno kar trikrat manj ljudi. Nemčija ima sicer okrog 25 odstotkov več prebivalcev od Italije, pa ima v letu 2009 več kot dvakrat toliko zaposlenih v panogi kot Italija. Že na tem mestu lahko sklepamo, da bo panoga v Italiji zelo uspešna v kazalnikih izraženih na enoto dela.

Tabela 14: Število zaposlenih v panogi

Država	2002	2005	2008	2009
Nemčija	799.326	868.351	941.454	1.146.909
Italija	412.774	447.646	504.216	502.399
Madžarska	126.472	137.592	140.354	137.942
Avstrija	68.952	91.473	98.578	96.825
Poljska	489.466	503.620	564.047	529.999
Slovenija	32.760	28.457	30.200	29.802
Velika Britanija	1.308.808	1.355.162	1.390.694	1.547.132
Hrvaška			77.488	76.021

Vir: EUROSTAT in lastni izračuni.

Po prihodkih v velikostnih razredih je Slovenija podobna Nemčiji, Avstriji in Veliki Britaniji, tej skupini pa se približuje tudi Hrvaška. V teh državah ogromno večino prometa (80 in več odstotkov, **Tabela 15**) zajamejo največja podjetja z nad 250 zaposlenimi. V Italiji kot stari članici EU imajo manjši trgovci še vedno sorazmerno pomembno vlogo, saj v letu 2009 še vedno opravijo skoraj 40 odstotkov prometa v panogi. Madžarska in Poljska sta po deregulaciji trga in vstopu tujega kapitala v tem obdobju na poti rasti tržnih deležev največjih trgovcev. Proces je pri Poljakih bistveno počasnejši kot pri Madžarih.

Tabela 15: Delež prihodkov po velikostnih razredih

Država	Leto	0-1	2-9	10-19	20-49	50-249	250+
Nemčija	2002	0,003	0,041	0,033	0,038	0,046	0,840
	2005	0,004	0,040	0,033	0,060	0,046	0,817
	2008	0,004	0,038	0,033	0,058	0,048	0,819
	2009	0,004	0,036	0,032	0,067	0,067	0,795
Italija	2002	0,044	0,158	0,077	0,076	0,112	0,533
	2005	0,032	0,136	0,071	0,076	0,118	0,566
	2008	0,026	0,122	0,072	0,080	0,103	0,597
	2009	0,010	0,116	0,083	0,075	0,103	0,613
Madžarska	2002	0,043	0,171	0,060	0,054	0,121	0,550
	2005	0,034	0,148	0,050	0,049	0,100	0,619
	2008	0,038	0,137	0,054	0,048	0,084	0,640
	2009	0,040	0,131	0,049	0,043	0,084	0,654
Avstrija	2002	0,015	0,104	0,054	0,032	0,030	0,766
	2005	0,008	0,066	0,038	0,033	0,020	0,836
	2008	0,008	0,057	0,035	0,033	0,019	0,848
	2009	0,007	0,051	0,037	0,033	0,023	0,848
Poljska	2002	0,136	0,350	0,031	0,084	0,140	0,260
	2005	0,115	0,313	0,034	0,065	0,137	0,335
	2008	0,082	0,254	0,040	0,065	0,109	0,450
	2009	0,076	0,271	0,032	0,063	0,107	0,450
Slovenija	2002		0,216	0,100	0,189	0,496	
	2005	0,010	0,055	0,026	0,025	0,108	0,775
	2008	0,013	0,049	0,035	0,028	0,096	0,779
	2009	0,008	0,055	0,031	0,034	0,085	0,788
Velika Britanija	2002	0,006	0,057	0,012	0,032	0,010	0,883
	2005	0,007	0,058	0,013	0,007	0,011	0,904
	2008	0,008	0,062	0,007	0,007	0,011	0,905
	2009	0,007	0,056	0,012	0,010	0,011	0,904
Hrvaška	2002						
	2005						
	2008	0,017	0,114	0,044	0,048	0,083	0,695
	2009	0,016	0,114	0,040	0,039	0,081	0,710

Vir: EUROSTAT in lastni izračuni.

Po primerjavah v zadnjih dveh tabelah je Slovenija bližje starim članicam EU Nemčiji, Veliki Britaniji in Avstriji, kot pa denimo Madžarski, Poljski ali Hrvaški. Italija z večjo navezanostjo na manjše trgovce predstavlja posebnost.

2.2 Prihodki

Tabela 16 pokaže osnovno primerjavo med prihodki panoge na prebivalca v, ki jo naredimo zaradi občutka velikosti panoge v različnih državah.⁷ Številke vsebujejo razlike v kupni moči in samooskrbi prebivalstva, tako da niso primerne za neposredne primerjave. Vse podatke v tem delu prikažemo tudi grafično in sicer za leta 2002, 2005 in 2008, kar je razlog za dodatno osenčene stolpce v ustreznih tabelah. Države so v letu 2008 urejene po velikosti opazovanega kazalnika. **Slika 18** tako pokaže, da v opazovanem obdobju Norvežani letno potrošijo največ, medtem ko so na drugi strani spektra Bolgari. Razpon je precejšen, saj prvi v letu 2008 porabijo dobrih 4000 evrov, drugi pa le dobrih 340 evrov.⁸ Slovenci smo z 2061 evri na repu prve polovice. V letu 2008 za nami rahlo zaostajajo celo nekatere stare članice EU z opazno višjo kupno močjo, kot sta Nemčija in Italija. To lahko priča o nizki cenovni elastičnosti našega povpraševanja, specifičnih nakupovalnih navadah, ali pa o tem, da se v tem obdobju še nismo zavedli globine prihajajoče krize, medtem ko so se je drugod že.

Tabela 16: Prihodki v panogi na prebivalca (EUR)

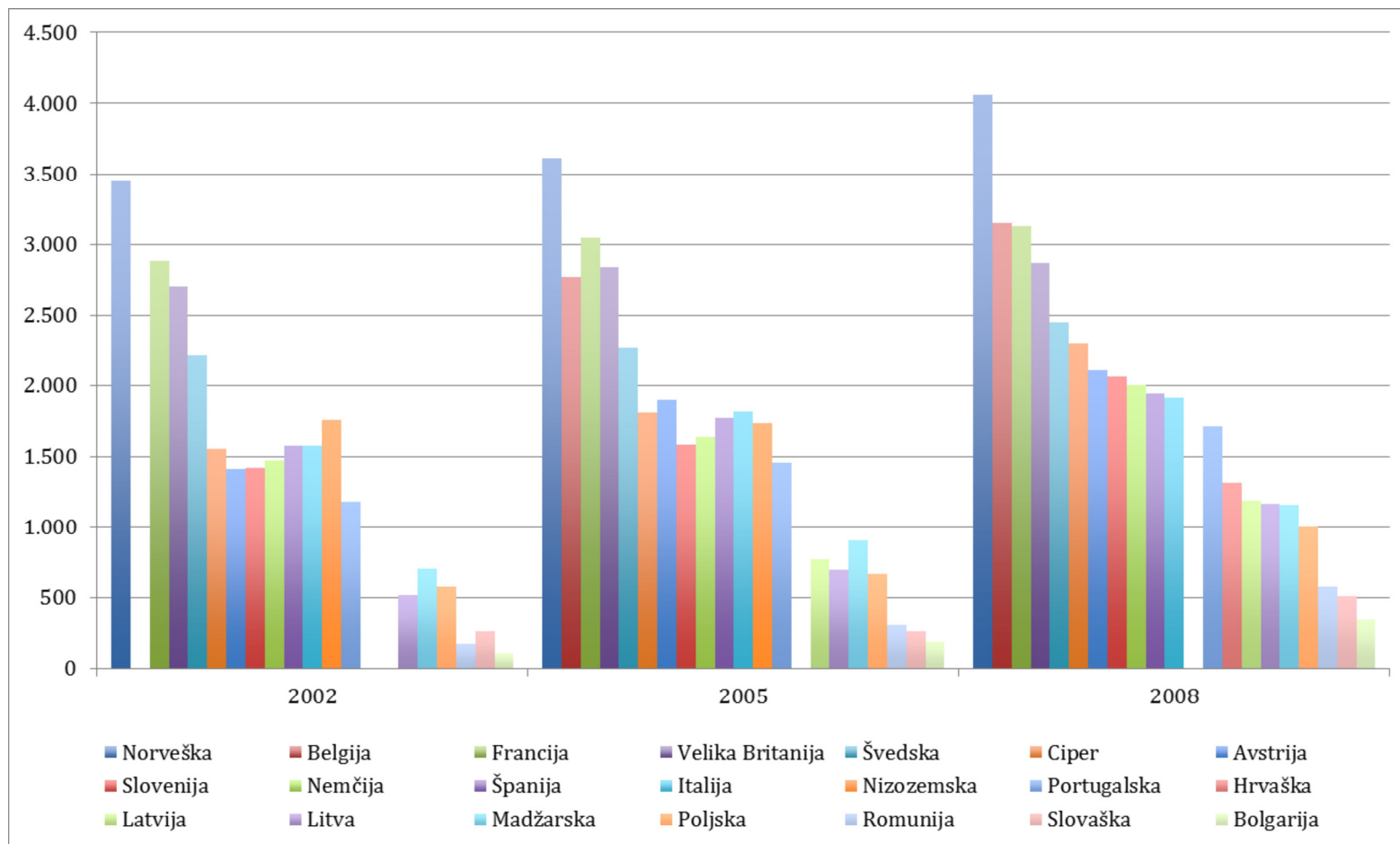
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Belgija		2.455	2.621	2.767	2.826	2.979	3.152	3.098
Bolgarija	111	130	156	186	224	289	344	
Nemčija	1.469	1.598	1.626	1.633	1.779	1.944	2.001	
Španija	1.576	1.624	1.716	1.773	1.857	1.945	1.938	1.842
Francija	2.882	2.992	3.023	3.047	3.079	3.101	3.126	
Italija	1.578	1.677	1.692	1.814	1.892	1.878	1.915	
Ciper	1.551	1.566	1.686	1.807	1.947	2.100	2.303	2.381
Latvija			611	773	877	1.068	1.192	993
Litva	516	563	610	697		999	1.166	
Madžarska	705	755	750	905	927	1.056	1.161	1.014
Nizozemska	1.753	1.732	1.729	1.734	1.818	1.916		
Avstrija	1.416	1.845	1.881	1.901	1.939	2.012	2.109	2.129
Poljska	580	552	550	668	732	814	1.003	
Portugalska	1.179	1.361	1.391	1.458	1.561	1.608	1.714	1.675
Romunija	173	190	223	312	390	509	576	485
Slovenija	1.423	1.484	1.503	1.581	1.718	1.872	2.061	2.021
Slovaška	261	258	272	265	310	385	508	
Švedska	2.211	2.270	2.266	2.273	2.375	2.408	2.451	2.314
Velika Britanija	2.703	2.583	2.758	2.835	3.023	3.103	2.870	2.614
Norveška	3.445	3.375	3.336	3.613	3.735	3.940	4.063	
Hrvaška							1.318	1.228

Vir: EUROSTAT in lastni izračuni.

⁷ Podatki, ki niso razrezani po velikostnih razredih trgovcev, zajemajo skupini SKD 4.711 maloprodaja v nespecializiranih prodajalnah pretežno s hrano, pijačo in tobačnimi izdelki in SKD 4.72 maloprodaja hrane, pijače in tobačnih izdelkov v nespecializiranih prodajalnah.

⁸ Vsi podatki v tem delu so v tekočih cenah.

Slika 18: Prihodki v panogi na prebivalca (EUR)



Vir: EUROSTAT in lastni izračuni

V naslednjem koraku primerjamo prihodke na zaposlenega v izbranih državah po velikostnih razredih podjetij, kot so bili definirani v delu 2.1. **Tabela 17** pokaže uspešnost podjetij pri prodaji, merjeno na enoto dela.

Tabela 17: Prihodki na zaposlenega po velikostnih razredih (v evrih)

Država	Leto	0-1	2-9	10-19	20-49	50-249	250+
Nemčija	2002	92.008	84.287	97.662	92.213	124.761	183.085
	2005	118.686	88.725	97.404	119.595	121.546	187.254
	2008	109.358	86.674	110.164	122.608	116.781	211.710
	2009	99.358	76.495	105.778	119.600	116.616	208.579
Italija	2002	105.612	134.445	233.216	206.064	253.568	231.500
	2005	107.926	135.787	205.459	208.452	248.409	241.962
	2008	109.531	137.332	222.629	223.591	234.735	263.719
	2009	44.311	137.972	259.747	212.466	244.105	263.750
Madžarska	2002	28.799	38.101	52.158	55.151	50.042	99.012
	2005	32.038	39.434	54.552	56.400	60.288	102.916
	2008	48.262	49.764	67.030	72.585	63.686	122.817
	2009	45.557	43.703	57.018	62.158	57.609	103.982
Avstrija	2002	125.535	99.347	111.826	117.153	115.832	179.810
	2005	101.506	99.758	112.456	131.861	122.722	182.488
	2008	112.521	104.344	118.247	132.291	136.645	188.701
	2009	116.777	101.657	125.888	134.584	143.225	196.214
Poljska	2002	36.197	36.907	44.975	49.932	46.042	68.047
	2005	40.366	40.304	49.535	45.124	55.412	76.364
	2008	51.088	52.527	68.725	62.790	65.143	101.033
	2009	47.412	48.598	56.132	52.115	54.546	96.062
Slovenija	2002		31.526	27.873	46.160	97.840	
	2005	68.877	84.501	119.371	111.111	104.573	138.833
	2008	119.604	113.401	152.328	145.373	143.779	158.298
	2009	70.732	124.839	161.136	151.744	151.894	158.974
Velika Britanija	2002	140.725	95.060	87.413	121.935	93.099	139.482
	2005	150.912	102.657	95.785	105.038	91.093	141.713
	2008	77.382	157.643	74.458	94.993	99.708	141.166
	2009	209.422	77.089	48.108	52.890	59.296	122.298
Hrvaška	2002						
	2005						
	2008	47.940	54.949	65.939	80.160	85.890	116.990
	2009	39.510	51.263	62.947	75.669	85.615	112.175

Vir: EUROSTAT in lastni izračuni.

Kot smo že napovedali v delu 2.1, je Italija v teh primerjavah najvišje, kar pa je še zanimivo, je to, da imajo vsi trgovci z nad 10 zaposlenimi zelo podobne prihodke na zaposlenega, vsi nad 200,000 evrov. Pri ostalih državah ekonomije obsega in povezanih proizvodov pri največjih trgovcih prinesejo najvišje prihodke na zaposlenega. Slovenija je tu manj učinkovita od Nemčije in Avstrije, nekje v razredu Velike Britanije. Madžarska, Poljska in Hrvaška zaostajajo. Zanimivo je tudi, da je Slovenija v kriznih letih 2008 in 2009 razen od Italije bolj učinkovita od preostalih držav v razredih trgovcev z od 2 do 249 zaposlenimi.

2.3 Bruto trgovska marža

Tabela 18 in **Slika 19** predstavita produktivnost dela v osnovni dobičkonosnosti trgovcev. Bruto trgovska marža je razlika med prihodki ustvarjenimi s prodajo blaga in

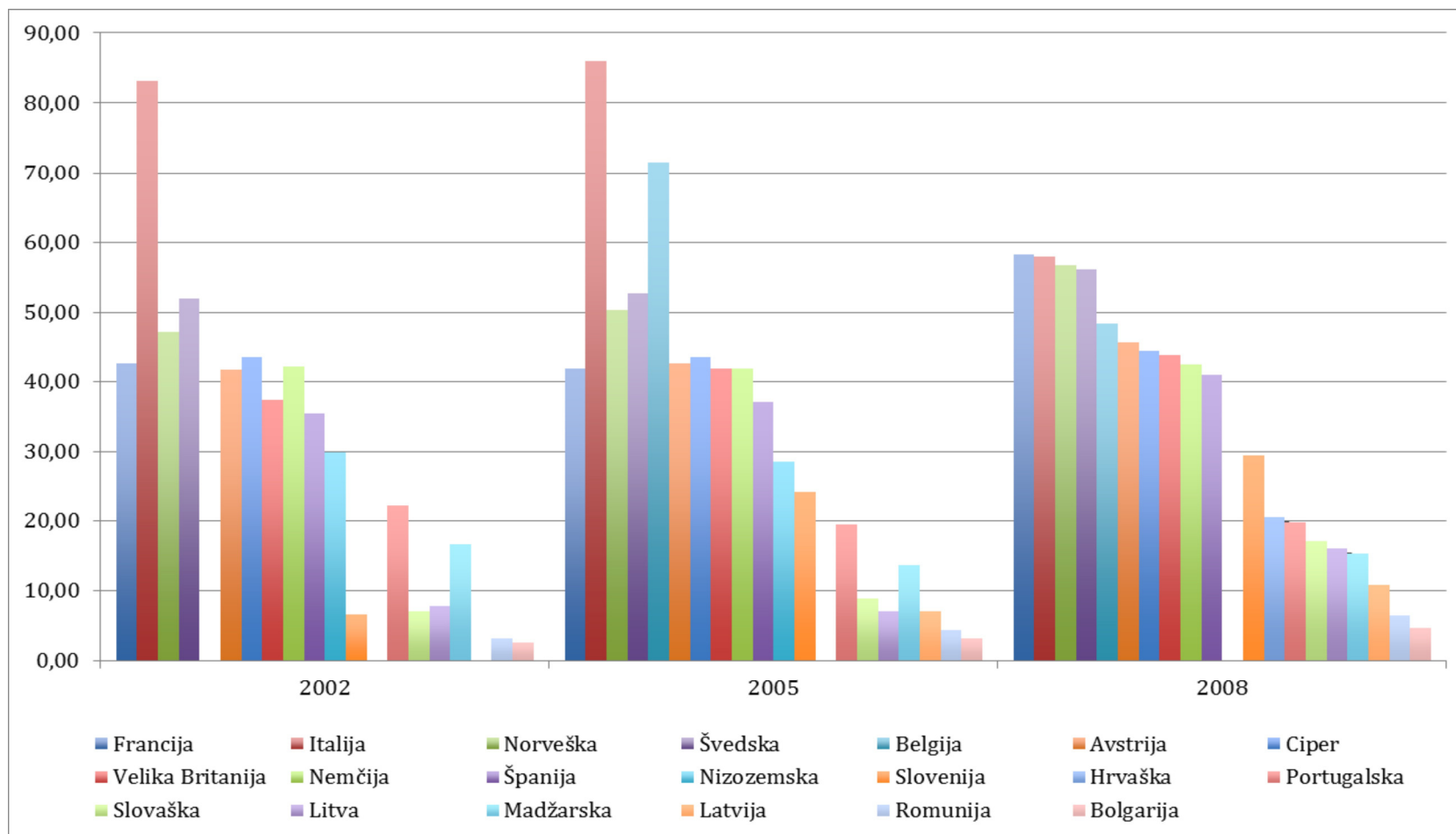
odhodki za plačila nabave tega blaga. Številke vsebujejo razlike v kupni moči prebivalstva, potencialne razlike v stopnji konkurence tako med trgovci, kot tudi dobavitelji in pa seveda v produktivnosti zaposlenih. V letu 2008 so si na vrhu zelo blizu Francija, Italija, Norveška in Švedska z nad 55,000 evri na zaposlenega, na repu pa sta Bolgarija in Romunija s krepko pod 10,000 evri na zaposlenega. Slovenija je z 29,500 evri na zaposlenega na vrhu druge polovice držav. Skok od 6,700 evrov na zaposlenega iz leta 2002 je kar impresiven.

Tabela 18: Bruto trgovska marža na zaposlenega (v 1000 EUR)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Belgija		64,35	67,52	71,57	71,15	72,59	48,45	64,55
Bolgarija	2,62	2,44	2,81	3,20	3,69	4,45	4,73	
Nemčija	42,11	43,24	42,62	41,87	42,37	48,62	42,42	
Španija	35,43	36,50	36,80	37,02	41,51	42,35	40,96	42,45
Francija	42,64	42,84	42,89	41,78	42,56	43,87	58,18	
Italija	83,07	59,80	64,73	85,97	91,23	93,69	58,00	
Ciper	43,49	43,96	42,27	43,43	40,62	43,12	44,32	43,09
Latvija			6,10	7,05	9,10	11,73	10,80	10,95
Litva	7,80	7,57	7,94	7,09		13,98	16,01	
Madžarska	16,59	12,91	12,06	13,69	14,47	15,06	15,29	13,87
Nizozemska	29,96	30,77	29,94	28,54	29,61	29,92		
Avstrija	41,68	42,63	41,79	42,58	43,23	44,59	45,67	47,45
Portugalska	22,26	22,89	23,42	19,44	19,58	19,31	19,75	20,47
Romunija	3,220	3,13	3,02	4,41	5,43	5,63	6,51	6,83
Slovenija	6,69	19,50	15,39	24,25	27,15	29,46	29,52	27,49
Slovaška	7,120	7,90	8,31	8,84	10,69	14,00	17,12	
Švedska	52,01	54,84	52,40	52,69	56,78	57,14	56,16	55,26
Velika Britanija	37,30	35,51	34,02	41,88	49,49	49,17	43,73	34,60
Norveška	47,25	45,99	44,84	50,33	52,43	53,83	56,76	
Hrvaška							20,44	20,45

Vir: EUROSTAT in lastni izračuni.

Slika 19: Bruto trgovska marža na zaposlenega (v 1000 EUR)



Vir: EUROSTAT in lastni izračuni.

2.4 Dodana vrednost

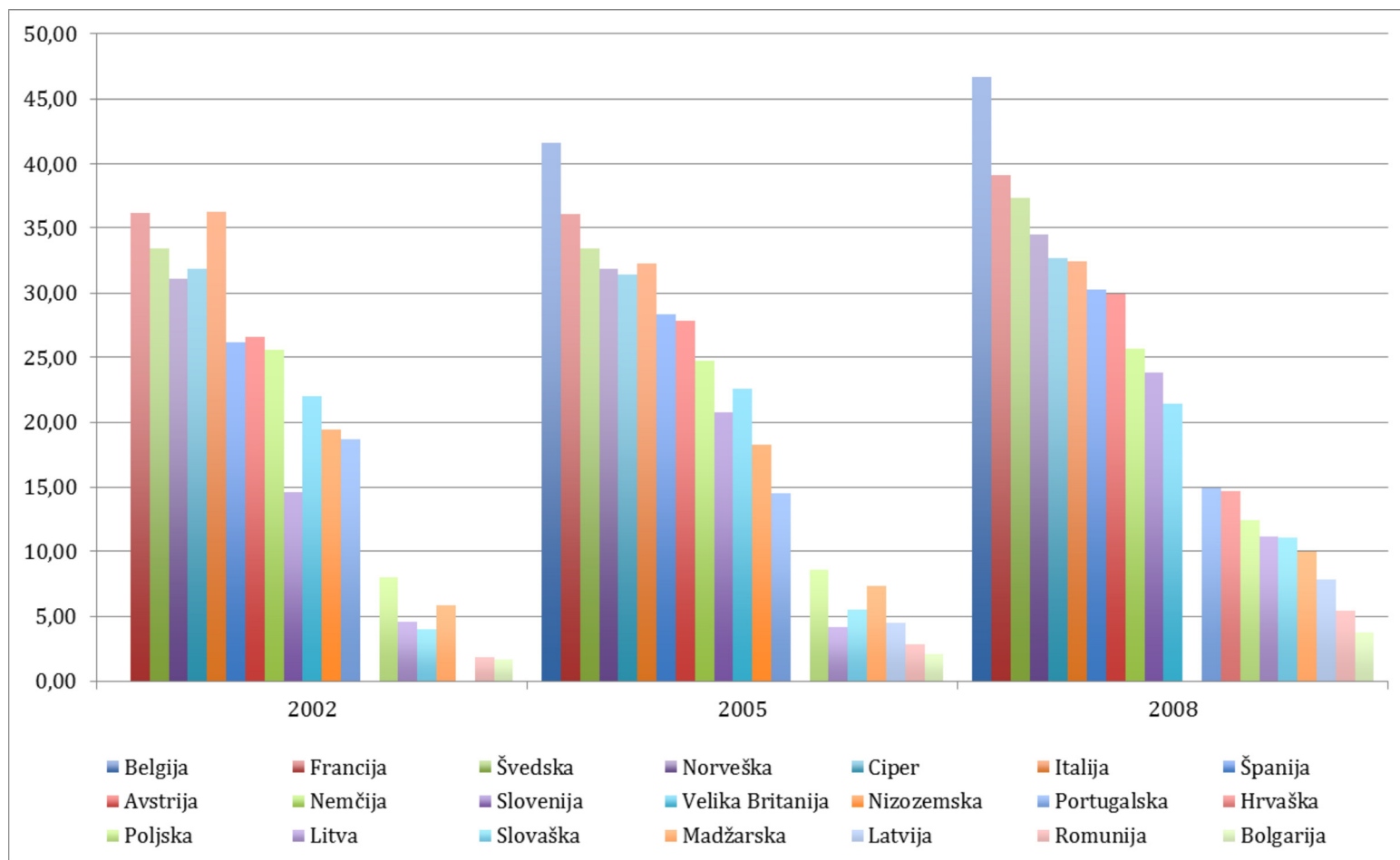
Naši trgovci so v letu 2008 po dodani vrednosti na zaposlenega celo pred Veliko Britanijo, pa vendar precej za Belgijo, Francijo, Švedsko, Norveško. Za nami so vse nove članice EU in Portugalska, na repu Romunija in Bolgarija.

Tabela 19: Dodana vrednost na zaposlenega (v 1000 EUR)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Belgija		38,99	40,16	41,66	42,63	44,78	46,70	50,03
Bolgarija	1,68	1,65	1,83	2,09	2,33	2,85	3,77	
Nemčija	25,61	27,13	26,26	24,76	25,56	30,59	25,73	
Španija	26,21	27,08	27,17	28,35	29,94	30,75	30,29	30,57
Francija	36,14	36,79	36,42	36,07	36,08	37,56	39,12	
Italija	36,23	34,51	31,86	32,28	32,97	39,32	32,40	
Ciper	31,86	32,01	31,12	31,45	30,49	32,08	32,67	32,35
Latvija			4,31	4,49	5,27	8,07	7,83	7,36
Litva	4,56	4,66	5,01	4,19		10,03	11,11	
Madžarska	5,79	6,14	6,41	7,33	8,10	9,87	10,00	8,48
Nizozemska	19,38	20,06	19,49	18,27	19,39	18,58		
Avstrija	26,64	28,51	27,90	27,91	27,05	28,22	29,98	30,50
Poljska	7,96	7,86	7,15	8,57	9,92	10,78	12,45	
Portugalska	18,65	17,77	17,81	14,56	14,45	14,22	14,96	15,24
Romunija	1,88	1,98	1,90	2,83	3,24	4,63	5,42	5,22
Slovenija	14,61	19,94	20,31	20,76	22,43	22,23	23,83	23,34
Slovaška	4,00	4,95	5,13	5,53	7,26	8,53	11,01	
Švedska	33,39	34,23	34,04	33,45	36,01	37,46	37,30	35,26
Velika Britanija	21,99	20,44	21,49	22,60	24,85	24,46	21,41	17,35
Norveška	31,14	30,17	29,09	31,86	32,21	33,56	34,46	
Hrvaška							14,67	15,33

Vir: EUROSTAT in lastni izračuni.

Slika 20: Dodana vrednost na zaposlenega



Vir: EUROSTAT in lastni izračuni.

Tabela 20 predstavlja vrednosti dodane vrednosti na zaposlenega po velikostnih razredih podjetij. Nekaj vrednosti, ki sumljivo odstopajo od preostalih pri Avstriji, Poljski in Sloveniji, je iz tabele izločeno. Največji trgovci so najbolj produktivni v vseh izbranih državah. Slovenski največji trgovci so podobni britanskim, bolj uspešni so italijanski, nemški in avstrijski. Slovenski mali trgovci (od 2 do 9 zaposlenih) pa so denimo v zadnjih letih zelo primerljivi s trgovci tega razreda v starih članicah EU.

Tabela 20: Dodana vrednost na zaposlenega po velikostnih razredih (v evrih)

Država	Leto	0-1	2-9	10-19	20-49	50-249	250+
Nemčija	2002	21.043	18.507	23.705	17.572	21.192	27.101
	2005	21.613	18.628	22.612	22.035	22.528	26.358
	2008	30.405	18.335	29.354	20.168	20.682	27.019
	2009	24.117	16.768	27.636	25.326	21.422	31.010
Italija	2002	11.906	18.415	25.781	37.325	30.289	23.542
	2005	12.299	17.206	24.399	33.268	31.020	23.094
	2008	15.721	16.798	27.411	25.416	26.624	29.022
	2009	8.282	16.320	22.699	29.152	30.360	31.285
Madžarska	2002	2.098	3.426	5.034	4.996	5.759	8.350
	2005	1.826	3.482	5.910	6.340	6.761	9.826
	2008	3.250	5.429	7.827	8.821	7.648	13.184
	2009	2.418	4.553	7.018	6.859	6.776	10.661
Avstrija	2002	16.098	13.855	17.565	19.627	22.888	29.112
	2005	15.146	15.160	17.881	23.829	22.762	29.660
	2008	17.174	15.600	18.207	23.028	29.143	32.040
	2009	21.043	16.320	12.232		36.932	
Poljska	2002	3.038	2.956	7.515	7.568	7.246	7.079
	2005	3.756	3.746	8.538	7.000	10.402	9.877
	2008	5.007	5.174	11.723	10.681	10.430	15.928
	2009			9.451	8.787	8.876	14.215
Slovenija	2002		4.081	5.035	7.253	13.769	
	2005	10.681	13.206	15.220	12.454	16.609	23.200
	2008		17.834	15.549	22.297	18.925	24.907
	2009	10.569	15.240	11.024	19.864	19.797	24.713
Velika Britanija	2002	21.100	14.511	15.552	22.901	15.824	23.566
	2005	26.663	17.823	19.295	21.382	19.947	23.873
	2008	12.209	23.939	12.615	16.771	15.417	21.658
	2009	34.049	12.681	8.548	10.031	12.126	19.262
Hrvaška	2002						
	2005						
	2008	7.369	9.135	11.374	12.178	14.180	17.287
	2009	5.639	8.990	11.136	11.574	15.973	16.203

Vir: EUROSTAT in lastni izračuni.

2.5 Bruto poslovni presežek

Ko od dodane vrednosti odštejemo stroške dela, dobimo bruto poslovni presežek. V tej kategoriji Slovenija v 2008 let glede na dodano vrednost skoči kar za pet mest (iz desetega pri DV na zaposlenega na peto pri BPP na zaposlenega), kar priča, da so stroški dela v starih državah članicah EU bistveno višji.

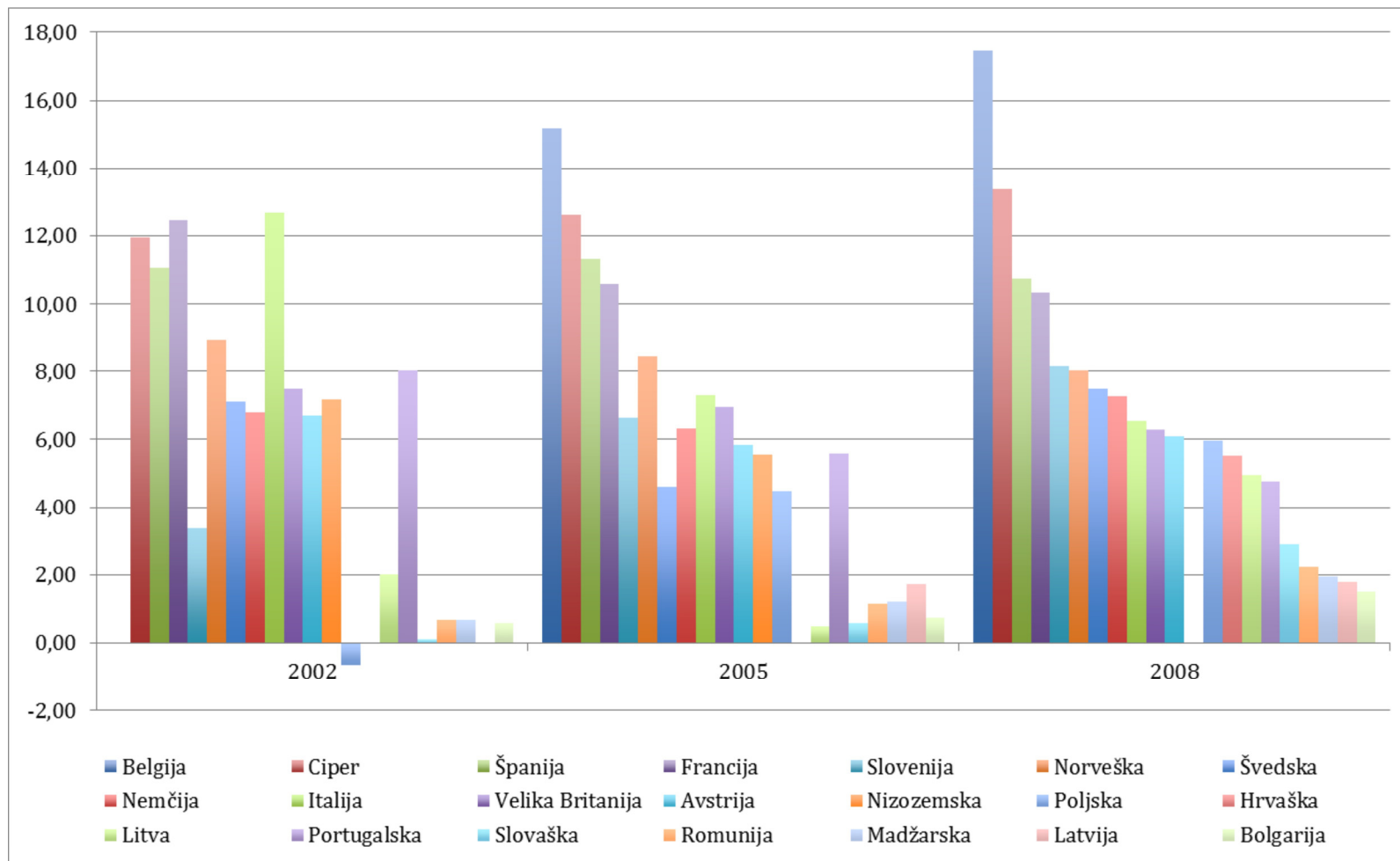
Belgija je na prvem mestu s 17,450 EUR na zaposlenega, Bolgarija s 1,510 EUR pa na zadnjem. Slovenski trgovci ustvarijo povprečno 8,170 EUR na zaposlenega.

Tabela 21: Bruto poslovni presežek na zaposlenega (v 1000 EUR)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Belgija		13,85	14,65	15,17	15,57	17,37	17,45	18,95
Bolgarija	0,58	0,51	0,59	0,74	0,73	1,01	1,51	
Nemčija	6,78	8,56	7,70	6,30	6,54	11,81	7,25	
Španija	11,07	11,04	10,83	11,31	11,93	12,01	10,74	10,21
Francija	12,45	12,69	12,01	10,59	10,16	10,38	10,34	
Italija	12,67	11,24	8,21	7,31	8,94	13,93	6,55	
Ciper	11,94	13,00	12,69	12,63	10,92	11,86	13,36	12,66
Latvija			1,80	1,73	1,79	3,23	1,80	2,00
Litva	1,99	1,71	1,84	0,50		4,45	4,94	
Madžarska	0,67	0,96	1,17	1,21	1,60	2,48	1,94	1,19
Nizozemska	7,18	7,27	6,09	5,55	6,99	6,29		
Avstrija	6,69	6,97	6,08	5,83	4,57	5,12	6,10	5,35
Poljska	-0,66	3,49	3,53	4,47	5,02	5,43	5,97	
Portugalska	8,03	7,63	7,48	5,59	5,39	4,71	4,77	4,71
Romunija	0,69	0,70	0,66	1,14	1,19	1,72	2,23	2,02
Slovenija	3,36	6,83	6,66	6,62	7,98	7,08	8,17	7,55
Slovaška	0,11	0,73	0,59	0,57	1,67	1,90	2,89	
Švedska	7,10	5,85	5,82	4,62	6,82	7,43	7,49	7,57
Velika Britanija	7,49	6,39	6,73	6,96	7,52	7,03	6,27	5,13
Norveška	8,96	8,53	7,58	8,45	8,25	8,02	8,01	
Hrvaška							5,53	5,94

Vir: EUROSTAT in lastni izračuni.

Slika 21: Bruto poslovni presežek na zaposlenega



Vir: EUROSTAT in lastni izračuni.

2.6 Korekcija za kupno moč

Kot zanimivost na koncu tega dela tvorimo še indeks, ki poskuša izničiti razlike v kupni moči med posameznimi državami, ki vplivajo na produktivnost dela v panogi. V ta namen delimo dodano vrednost na zaposlenega v panogi s prihodki na število prebivalcev. Indeks, katerega vrednosti so popisane v **Tabela 22**, lahko zapišemo tudi kot:

$$(2) \quad \text{indeks} = \frac{\text{dodana vrednost}}{\text{prihodki}} \cdot \frac{\text{prebivalcev}}{\text{zaposlenih v panogi}}$$

Tabela 22: Razmerje dodane vrednosti na zaposlenega in prihodkov na prebivalca

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Belgija		15,88	15,32	15,05	15,09	15,03	14,82	16,15
Bolgarija	15,13	12,71	11,69	11,25	10,43	9,85	10,96	
Nemčija	17,43	16,98	16,15	15,16	14,37	15,74	12,86	
Španija	16,63	16,67	15,83	15,99	16,12	15,81	15,62	16,59
Francija	12,54	12,30	12,05	11,84	11,72	12,11	12,51	
Italija	22,96	20,58	18,84	17,79	17,42	20,94	16,92	
Ciper	20,54	20,44	18,46	17,40	15,66	15,28	14,18	13,59
Latvija			7,06	5,81	6,01	7,55	6,57	7,42
Litva	8,84	8,28	8,20	6,01		10,04	9,52	
Madžarska	8,22	8,12	8,56	8,11	8,74	9,34	8,62	8,37
Nizozemska	11,06	11,58	11,27	10,53	10,66	9,70		
Avstrija	18,81	15,45	14,83	14,68	13,95	14,03	14,22	14,33
Poljska	13,73	14,24	12,99	12,83	13,56	13,25	12,42	
Portugalska	15,82	13,05	12,80	9,99	9,26	8,84	8,73	9,10
Romunija	10,89	10,45	8,55	9,06	8,32	9,10	9,40	10,76
Slovenija	10,26	13,43	13,51	13,13	13,06	11,88	11,56	11,55
Slovaška	15,33	19,14	18,85	20,90	23,37	22,16	21,67	
Švedska	15,10	15,08	15,02	14,71	15,16	15,55	15,22	15,24
Velika Britanija	8,13	7,91	7,79	7,97	8,22	7,88	7,46	6,64
Norveška	9,04	8,94	8,72	8,82	8,62	8,52	8,48	
Hrvaška							11,13	12,48

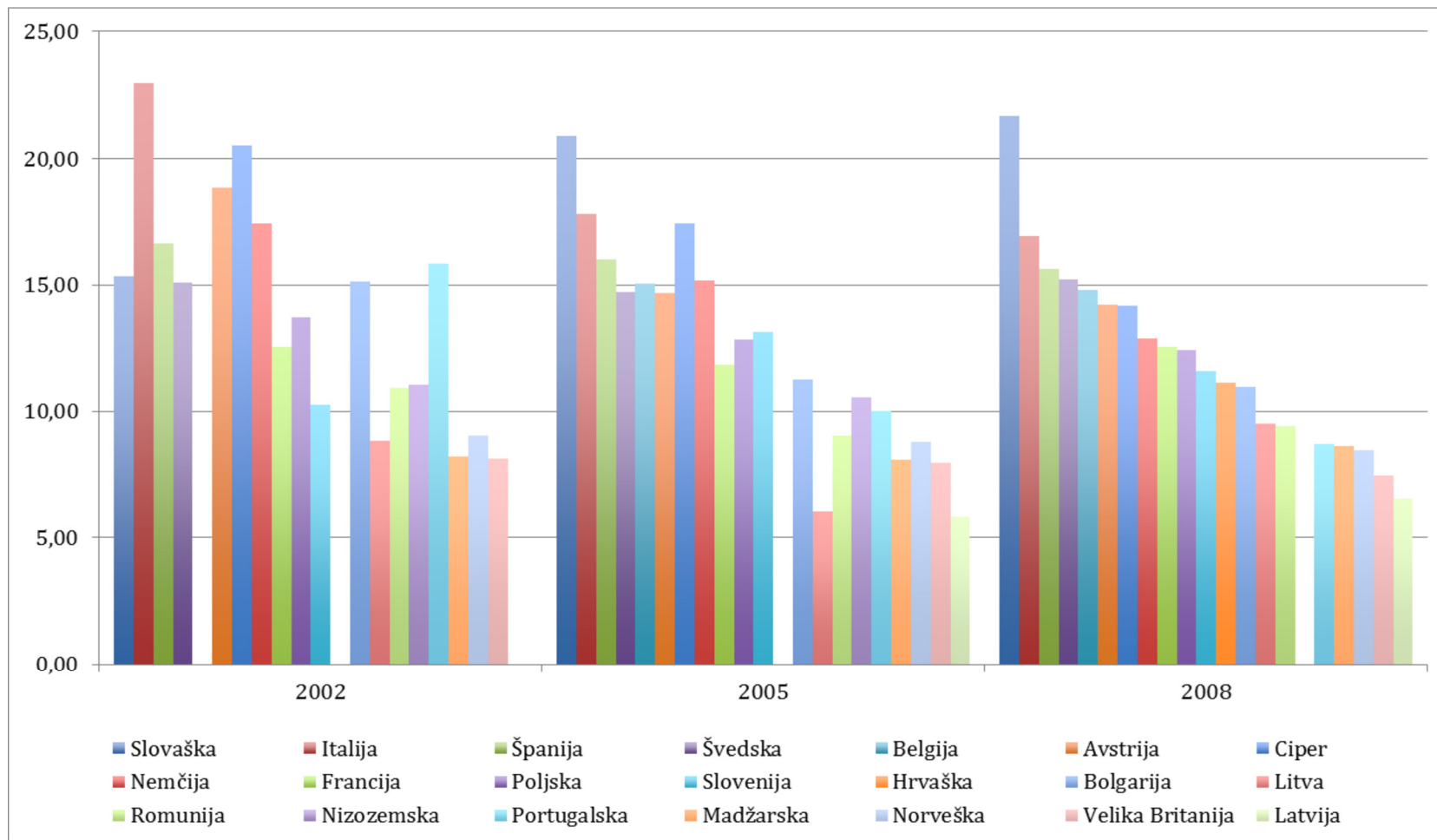
Vir: EUROSTAT in lastni izračuni.

Prvi del na desni strani predstavlja delež dodane vrednosti v prihodkih panoge, kar kaže osnovno učinkovitost konkurence v panogi. Visoke vrednosti nakazujejo tesne oligopolne tržne strukture, nižje pa bolj ohlapne – konkurenčne. Deljenje dveh količin merjenih v denarju deloma izniči razlike v kupni moči. Drugi del na desni, razmerje med številom prebivalcev in zaposlenimi v trgovini, pa meri osnovno produktivnost zaposlenih. Višje je to število, več prebivalcev v povprečju servisira en posameznik zaposlen v trgovini.

Višja je torej vrednost predstavljenega indeksa, bolj so podjetja v panogi učinkovita pri zajemanju potrošniških presežkov in pretvarjanju slednjih v svojo dodano vrednost, naj bo to zaradi »prijazne« tržne strukture in/ali pa zaradi »produktivnosti« ter »ekonomije obsega« pri zaposlenih.

Razmerja se glede na prejšnje kazalnike zelo spremenijo. V letu 2008 je daleč pred vsemi Slovaška (21.67, **Slika 22**), precej višje se pomakneta Bolgarija in Romunija, stare članice pa se večinoma pomaknejo nazaj. Norveška (8.48) in Velika Britanija (7,46) se denimo znajdeti na repu razvrstitve. Slovenija je z 11.56 v zlati sredini.

Slika 22: Razmerje dodane vrednosti na zaposlenega in prihodkov na prebivalca



Vir: EUROSTAT in lastni izračuni.

3. Razvoj tržne strukture

3.1 Uporabljene mere tržnih struktur

Vzorec opazovani podjetij smo opisali že v uvodu, tako da se v nadaljevanju obrnemo na uporabljene mere opisa tržnih struktur.

3.1.1 Velikost trga

Število opazovanih podjetij na trgu v letu t označimo z N_t . Velikost trga v letu t , S_t , merimo z vsoto prodaje teh N_t na trgu Republike Slovenije v tem letu. Med leti 2002 in 2005 prodajo na domačem trgu najdemo v AJPEsovih bazah zaključnih računov v spremenljivkah AOP92 in AOP94, od 2006 naprej pa v AOP112 in AOP114. Za leto 2010 je velikost trga tako:

$$(3) \quad S_t = \sum_{j=1}^{N_t} \text{AOP112}_{jt} + \text{AOP114}_{jt}.$$

3.1.2 Tržni deleži

Tržni delež podjetja i v letu t , α_{it} , je definiran kot razmerje med domačo prodajo podjetja in velikostjo trga:

$$(4) \quad \alpha_{it} = \frac{\text{AOP112}_{it} + \text{AOP114}_{it}}{S_t}.$$

3.1.3 Indeksi koncentracije

Osnovna mera koncentracije na trgu je tržni delež n največjih podjetij, ki je enostavno vsota tržnih deležev največjih n podjetij na trgu. Če so podjetja v vzorcu urejena po velikosti tržnih deležev, torej:

$$(5) \quad C_n = \sum_{j=1}^n \alpha_j.{}^9$$

Največkrat uporabljena indeksa, ki ju bomo predstavili tudi mi, sta C_4 in C_8 , ki predstavljata koncentracijo tržnih deležev v rokah štirih in osmih največjih podjetij. Vrednosti teh indeksov se gibljejo med nič in ena. Visoke vrednosti predvsem C_4 kažejo na koncentriran oligopolni trg, nizke vrednosti pa na konkurenčnega.

3.1.4 Herfindahl-Hirschmanov indeks

Izkaže se, da se lahko trgi z enakimi vrednostmi indeksa C_4 glede na moč konkurence med seboj zelo razlikujejo, saj ta indeks ne razbere asimetrij na trgu v pravi meri. Zato je pogosto bolj uporabljan Herfindahl-Hirschmanov indeks (HHI), ki je definiran kot vsota kvadratov tržnih deležev vseh podjetij na trgu:

$$(6) \quad HHI = \sum_{j=1}^N \alpha_j^2.$$

Indeks zavzema vrednosti med nič in ena, kjer visoke vrednosti pomenijo visoko koncentracijo na trgu. Že vrednosti malenkost nad 0.5 tako pomenijo, da imamo na trgu podjetje z okrog 70 odstotnim tržnim deležem, praktično monopolista.

⁹ Zaradi skladnosti z navadno uporabljeno definicijo, smo izpustili indeks t , ki predstavlja leto opazovanja.

3.1.5 Hannah-Kay indeks

Za primerjavo smo v naši analizi izračunali tudi vrednosti bolj splošnega indeksa koncentracije Hannah-Kay, $C_{HK(\beta)}$. Da se pokazati, da je omenjeni HHI posebni primer indeksa $C_{HK(\beta)}$, ki je definiran takole:

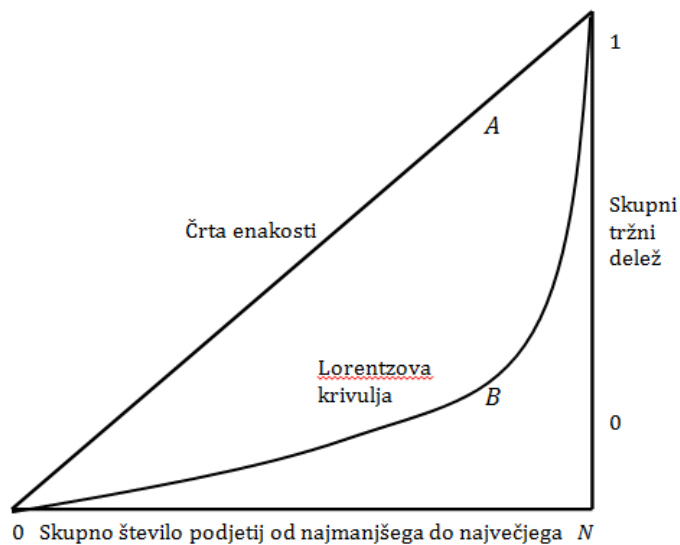
$$(7) \quad C_{HK(\beta)} = \left[\sum_{j=1}^N \alpha_j^\beta \right]^{\frac{1}{\beta-1}},$$

kjer je β parameter, ki ga bomo mi nastavili na $\beta=1$.

3.1.6 Gini koeficient

Kot zadnje mero tržne koncentracije bomo uporabili t.i. Gini koeficient, ki se največkrat uporablja v analizah neenakosti med posamezniki, državami,... in sicer v dohodku, kupni moči... Definiran je s pomočjo *Lorentzove krivulje*, ki od najmanjšega proti največjemu podjetju kaže, kakšen je skupni tržni delež vseh trenutno zajetih podjetij. Lorentzova krivulja, ki bi predstavljala trg s popolnoma enakovrednimi podjetji, bi bila na spodnji sliki enaka *črti enakosti*. Ker podjetja nimajo enakih tržnih deležev, Lorentzova krivulja leži pod črto enakosti. Nižje je, večje so asimetrije na trgu.

Slika 23: Lorentzova krivulja



Če je ploščina med obema krivuljama označena z A , ploščina pod Lorentzovo krivuljo pa z B , je Gini koeficient definiran kot:

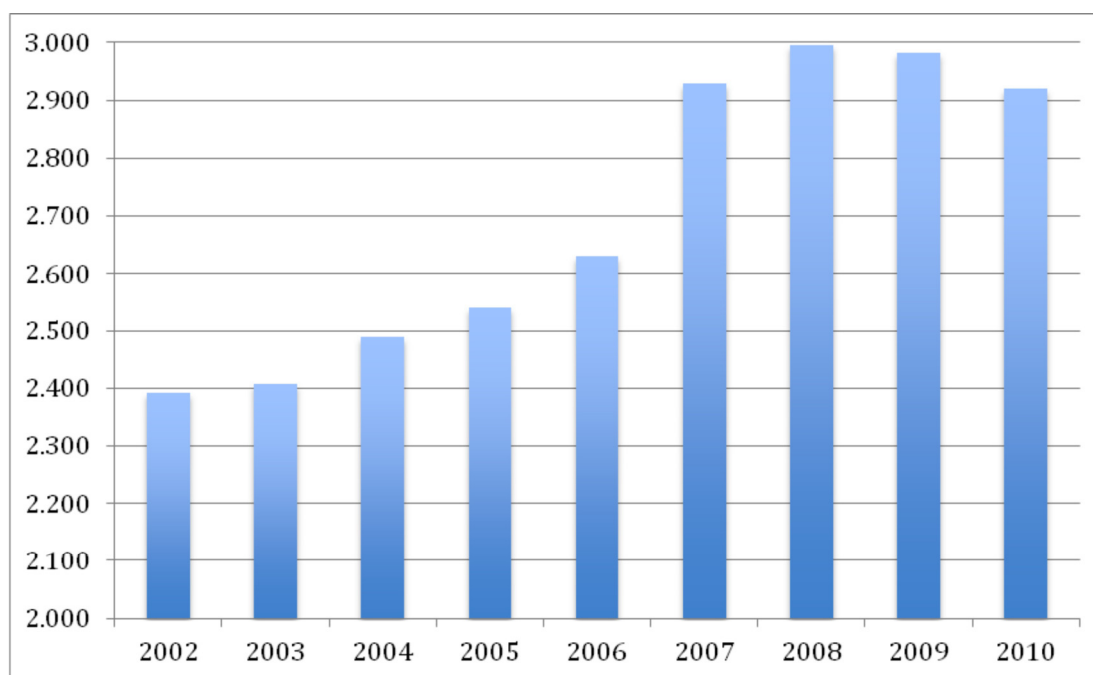
$$(8) \quad GK = \frac{A}{A+B}.$$

Ko so podjetja popolnoma enakovredna, krivulji sovpadata in $GK=0$, če pa je denimo trg z velikim številom podjetij dominiran s strani enega podjetja bo pa GK blizu ena.

3.2 Tržna struktura v panogi trgovine na drobno med leti 2002 in 2010

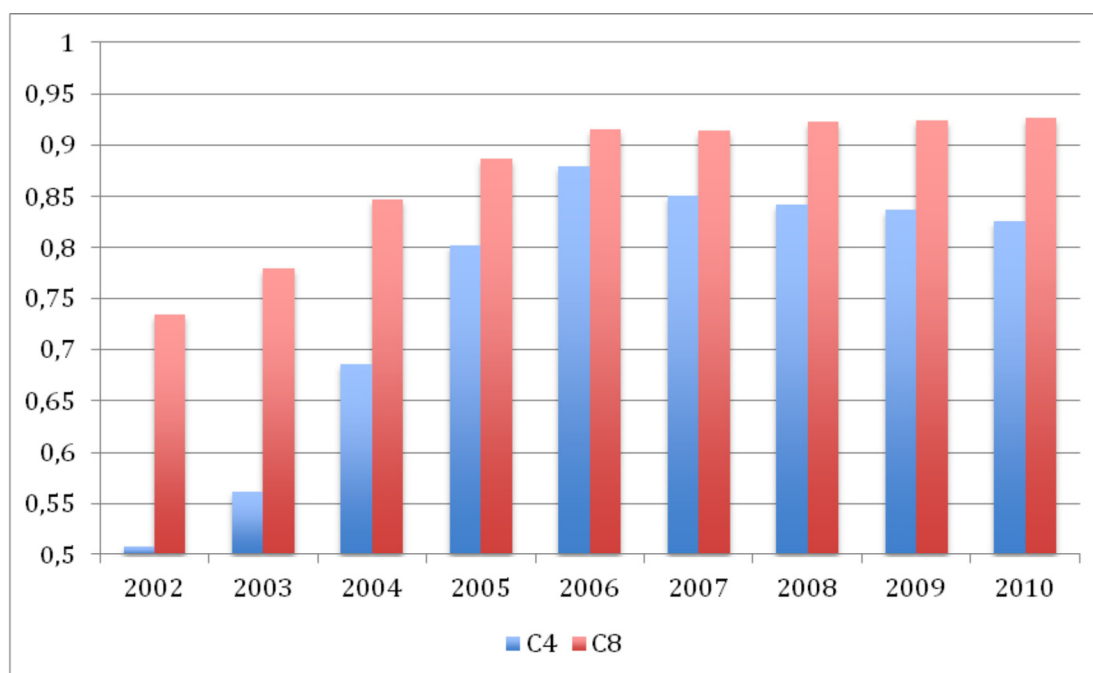
Slika 24 kaže skupni obseg prodaje na domačem trgu deflacioniran na leto 2002. Trg hitro zraste s slabih 2.4 milijarde EUR v 2002 na dobrih 2.9 milijarde EUR v letu 2007. Kljub recesiji ta potrošnja v letu 2008 še malenkost zraste, v zadnjih dveh letih pa ostaja okrog leta 2007 dosežene meje.

Slika 24: Velikost trga (v milijonih 2002 EUR)



Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 25: Indeksa C₄ in C₈



Vir: AJPES in lastni izračuni.

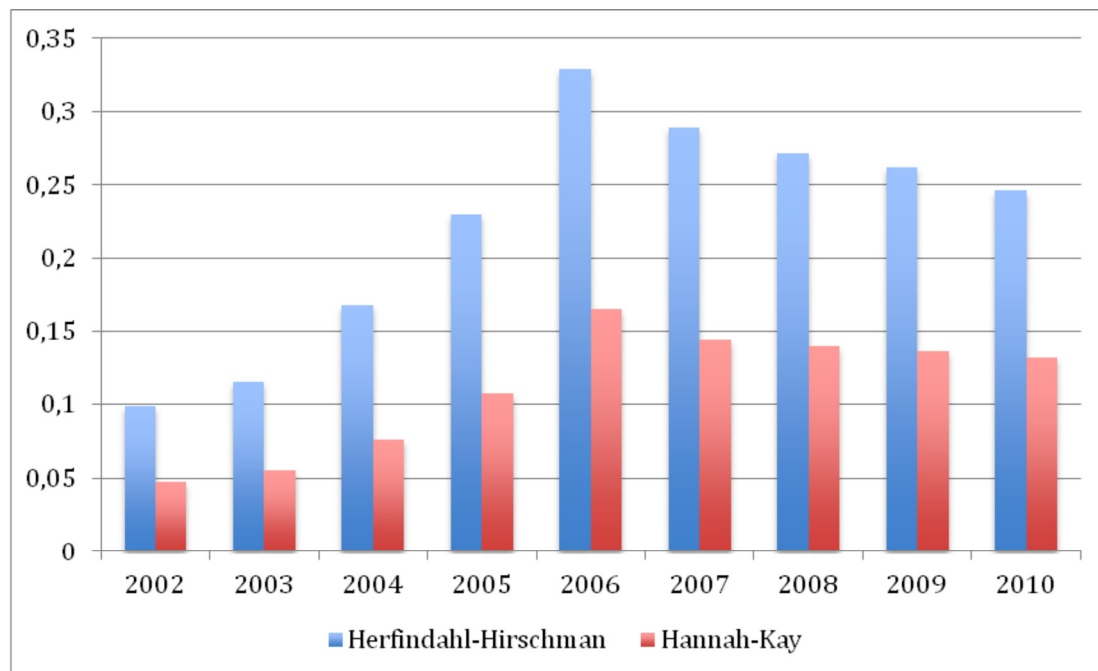
Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 25 kaže vrednosti najosnovnejših indeksov koncentracije tržne strukture C_4 in C_8 . Prikazane vrednosti se gibljejo nad 0.5. Če je tržna moč leta 2002 še sorazmerno razpršena saj imajo prvi štirje trgovci v povprečju vsak 13 odstotkov trga, prvih osem pa v povprečju vsak dobrih devet odstotkov, se slika do leta 2006 drastično spremeni. Trg, ki je imel leta 2002 značilnosti monopolistične konkurence, kjer prisotnost regijskih trgovcev igra vlogo diferenciatorja, ima leta 2006 obliko tesnega monopola, saj mu dominirajo trije največji trgovci: Mercator, Spar in Engrotuš. Do tega je v največji meri prišlo zaradi pripajanja regijskih hčera in še nekaterih trgovcev s strani Mercatorja ter ekspanzijskih strategij s strani Spara in Eurotuša. Razlika med C_4 in C_8 je v tem letu izredno majhna, kar pomeni, da štirje manjši konkurenti med petim in osmim mestom v tržnih deležih doprinesejo zanemarljivo malo.

Medtem ko C_8 v nadaljevanju ostane skoraj nespremenjen okrog 0.92, pa opazimo, da začne C_4 občutno drseti in sicer z 87.9 na 82.6 odstotne točke do leta 2010. Slednje gre pripisati predvsem agresivnejšem pristopu diskontnih prodajalcev: Hofer, Lidl in v manjši meri Eurospin. Oligopol na tem trgu postaja ohlapnejši.

Slika 26 gre korak dlje saj Herfindahl-Hirschmanov indeks in Hannah-Kay indeks izpostavita močnejše trgovce. Glede na to, da se v relativnem smislu oba indeksa obnašata popolnoma enako, bomo komentirali samo prvega. HHI med letoma 2002 in 2006 zraste z 0.1 na 0.33. Gre za očitno prestrukturiranje iz monopolistične konkurence v tesen oligopol. Če dodamo še, da inverz HHI navadno interpretiramo kot ekvivalent števila podjetij, ki obvladujejo trg, vidimo, da je bilo teh leta 2002 deset, leta 2006 pa samo še tri. Podjetja, ki so prinašala diferenciacijo v regijah in med njimi, so do leta 2006 izginila. Do leta 2010 se razmere spremenijo v smeri rahljanja oligopolne strukture, saj trg izgleda kot bi ga obvladovala štiri podjetja ($HHI=0.249$, $1/HHI=4$).

Slika 26: Indeksa asimetriji

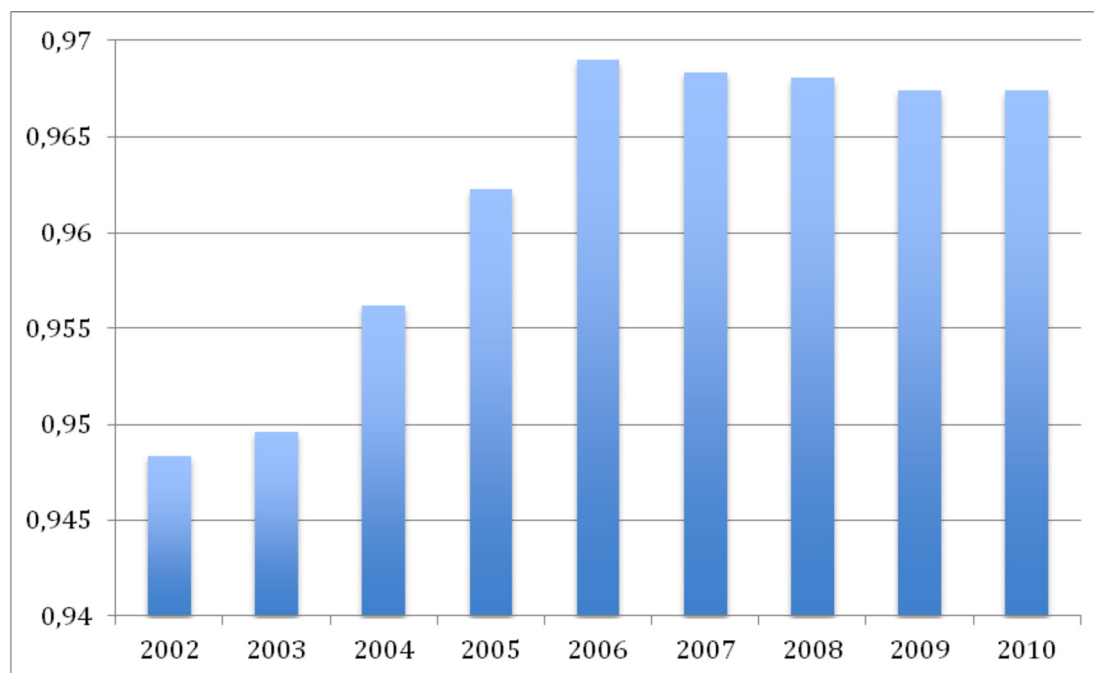


Vir: AJPES in lastni izračuni.

Zadnja mera tržne strukture – Gini koeficient (GK) je manj informativna, saj že pogled na veliko število podjetij v panogi in vrednost indeksa C_8 pove, da bo GK visok (

Slika 27). Vrednosti se tako gibljejo med 0.948 in 0.969, dinamika koeficienta pa popolnoma sledi tisti, ki jo kaže HHI.

Slika 27: Gini koeficient



Vir: AJPES in lastni izračuni.

Vse predstavljene mere tržnih struktur govorijo konsistentno zgodbo dviga koncentracije med leti 2002 in 2006 in njeno rahlo zniževanje v nadaljevanju do leta 2010, ko diskontni prodajalci postajajo vse pomembnejši.

3.3 Razvoj tržnih deležev največjih trgovcev

V nadaljevanju si razvoj tržnih deležev največjih trgovcev po posameznih letih pogledamo bolj podrobno. Omejimo se na trgovce, katerih tržni delež presega 0.5 odstotkov trga. Rezultati so zbrani na slikah

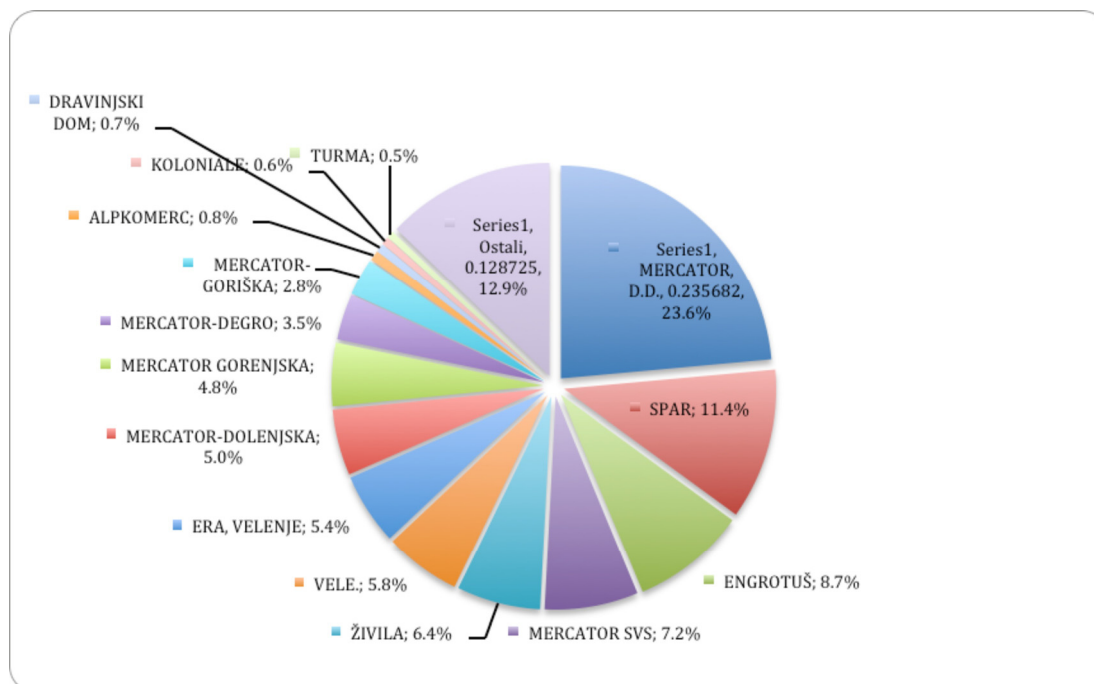
Slika 36 in so skladni z do sedaj povedanim. Do leta 2006, ko se prevzemne aktivnosti in konsolidacija Mercatorja na domačem trgu praktično ustavita, ta zraste na dobrih 52 odstotkov trga.

Na enostavnem primeru je zanimivo opazovati, kaj pripojitev regijske hčere v sistem Mercator pomeni za ostale igralce v regiji. Živila Kranj so leta 2003, ko je bil Mercator Gorenjska na trgu še samostojen, imela 5.6 odstotka trga, v letu 2004, ko je bil slednji že integriran v Poslovni sistem Mercator, pa samo še 2.3 odstotka. V tem obdobju je sicer vrednost trga zrastle z 2.41 na 2.49 milijarde EUR, vendar prejšnje še vedno pomeni skoraj 58 odstotni padec prodaje za Živila.

Med letoma 2002 in 2006 tržna deleža Spara in Engrotuša rasteta, nato pa stagnirata. V tem obdobju se začne opazna rast podjetij Hofer in Lidl, najbolj pa trpi Mercator, katerega tržni delež pade na 42.5 odstotka v letu 2010.

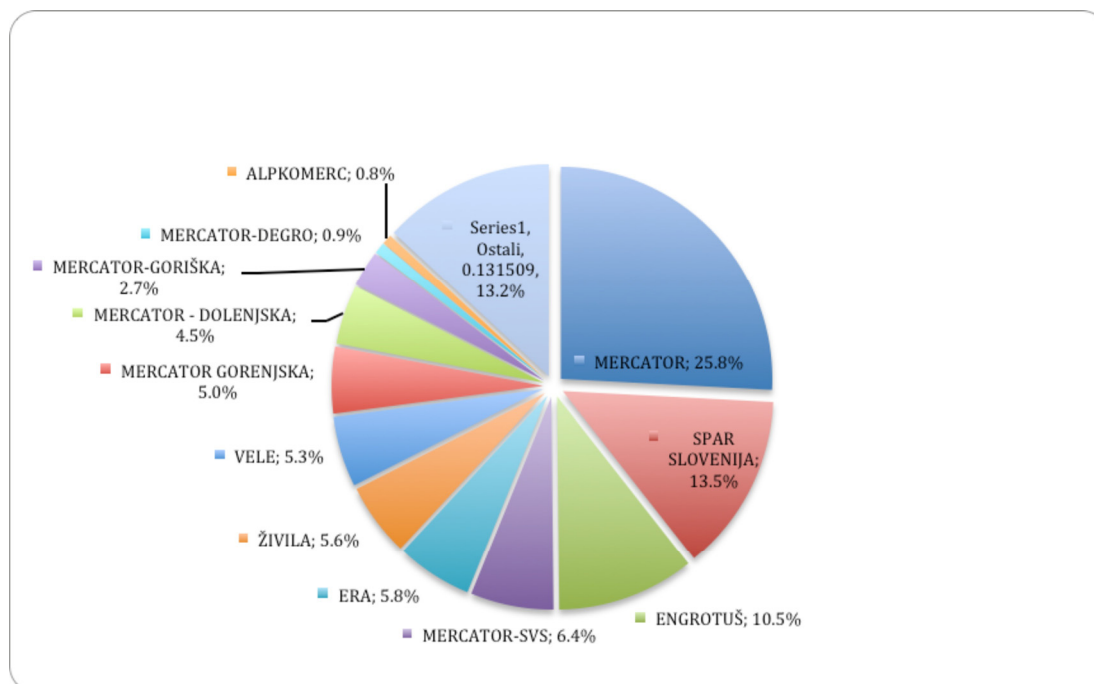
Tortni diagrami kažejo tudi na vse večjo marginalizacijo manjših trgovcev. Leta 2010 imamo samo še dva z tržnim deležem nad pet promilov, delež »ostalnih« pa je padel z okrog 13 odstotkov leta 2002 in 2003 na slabih sedem leta 2010.

Slika 28: Tržni deleži v letu 2002



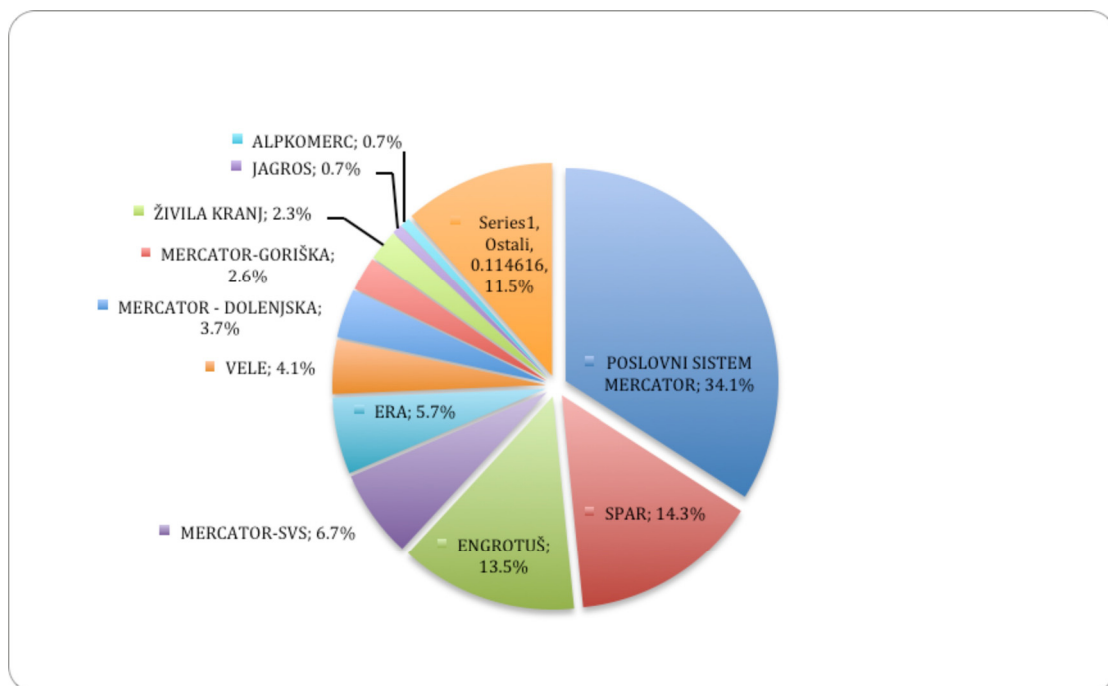
Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 29: Tržni deleži v letu 2003



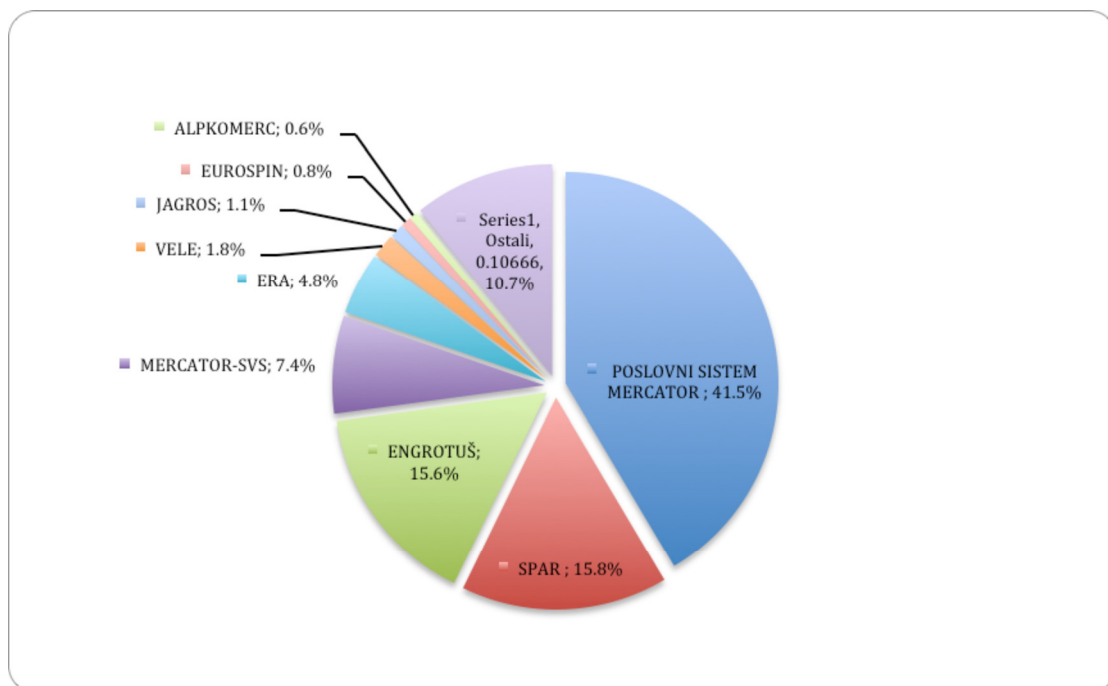
Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 30: Tržni deleži v letu 2004



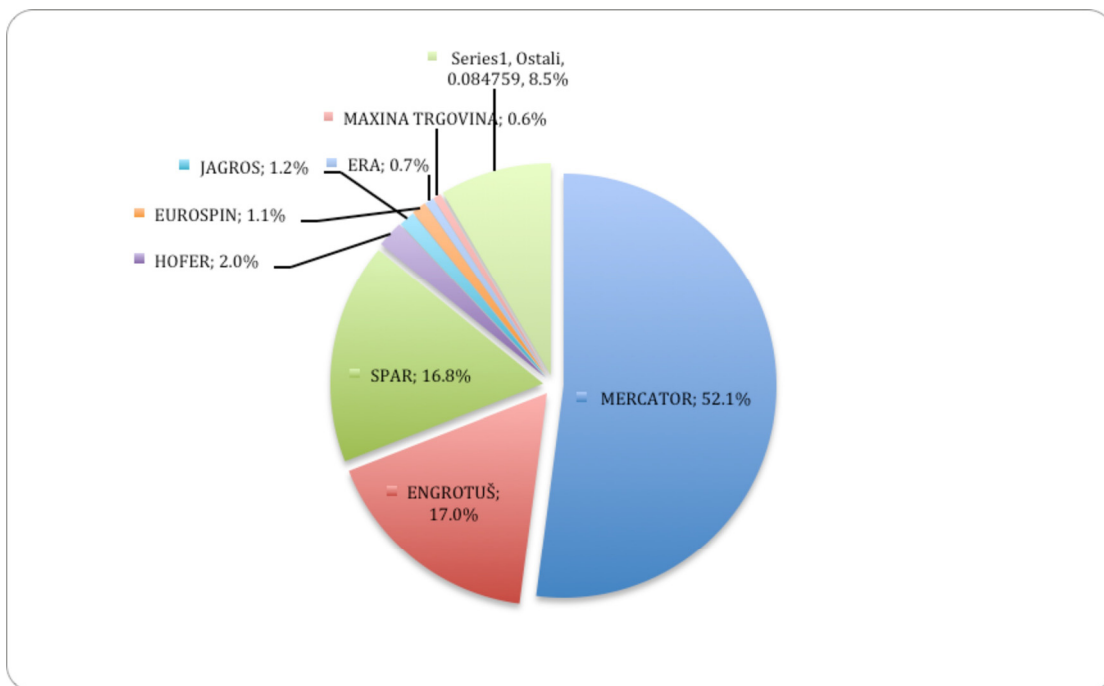
Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 31: Tržni deleži v letu 2005



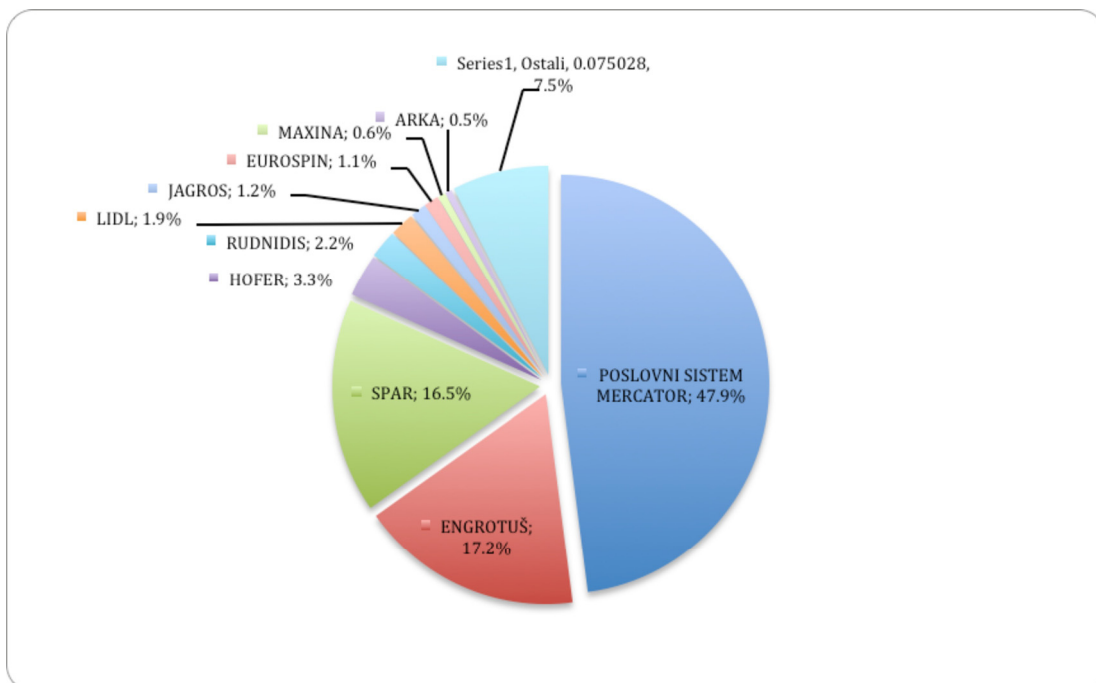
Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 32: Tržni deleži v letu 2006



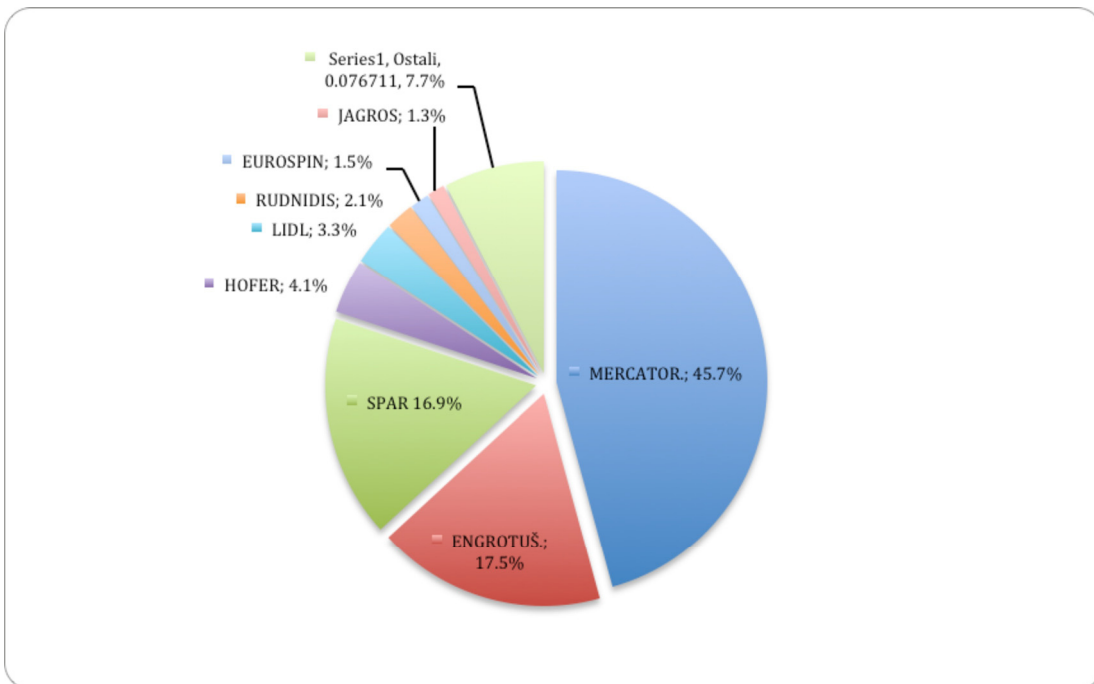
Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 33: Tržni deleži v letu 2007



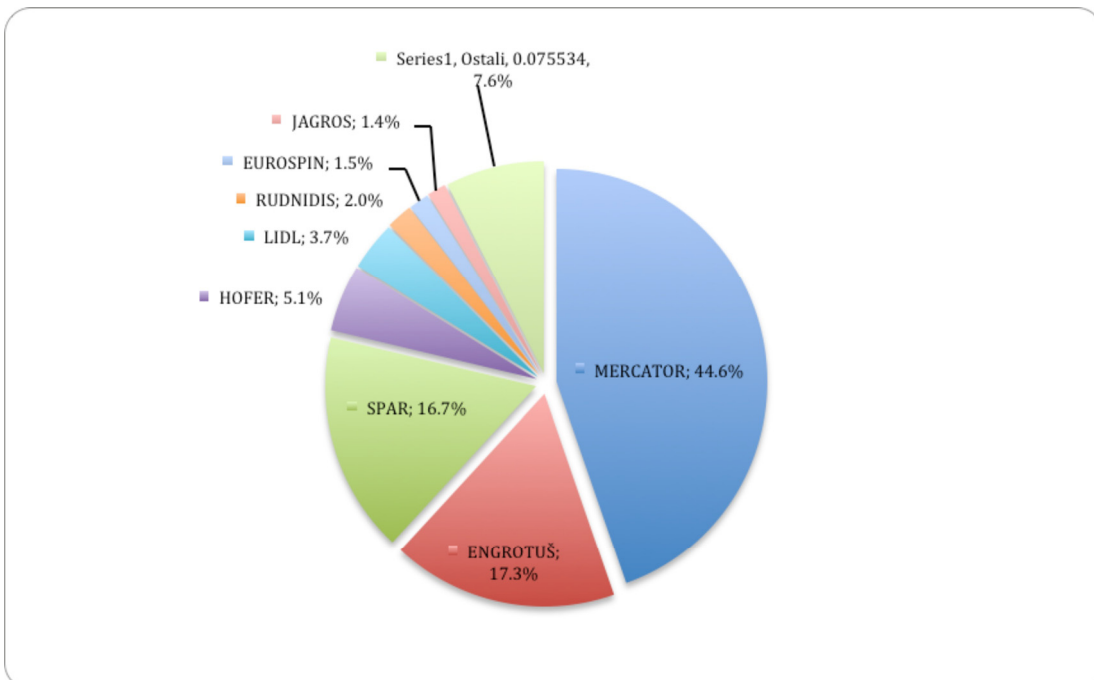
Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 34: Tržni deleži v letu 2008



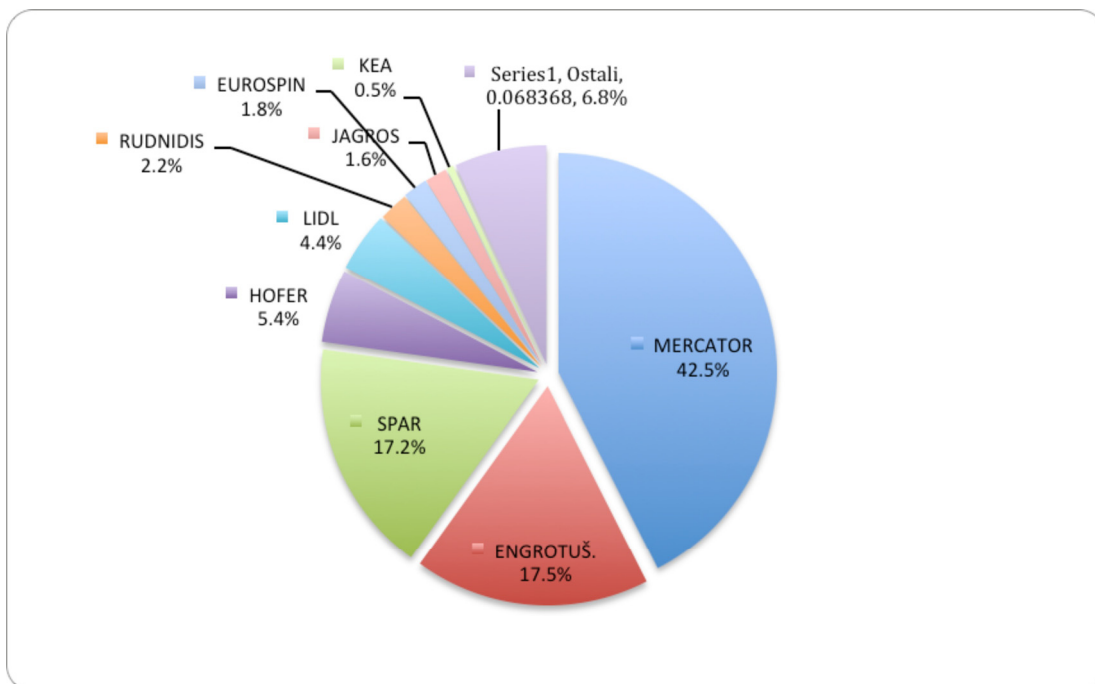
Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 35: Tržni deleži v letu 2009



Vir: AJPES in lastni izračuni.

Slika 36: Tržni deleži v letu 2010

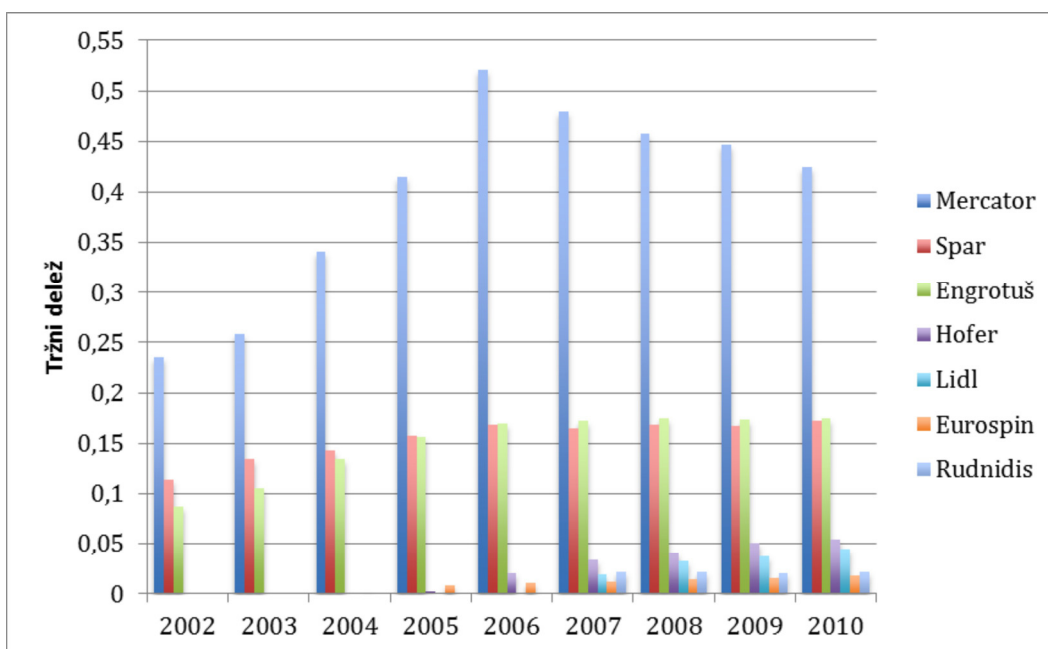


Vir: AJPES in lastni izračuni.

3.4 Razvoj tržnih deležev največjih trgovcev iz leta 2010

Pokažimo še dinamiko tržnih deležev največjih trgovcev iz leta 2010: Mercator, Spar, Engrotus, Hofer, Lidl, Eurospin, Rudnidis (E.Leclerc). **Slika 37** je popolnoma skladna z do sedaj povedanim in ne potrebuje dodatnega komentarja.

Slika 37: Največji trgovci iz leta 2010



Vir: AJPES in lastni izračuni.

3.5 Prehranski del prodaje

Prihodki na slovenskem trgu pridobljeni iz bilanc poslovnega izida vsebujejo prodajo vseh in ne samo prehranskih proizvodov. Pri neupoštevanju drugih prodajnih programov v skupnih prihodkih naredimo nedvomno največjo napako pri Mercatorju, ki del prihodkov ustvari tudi z veleprodajo drugim trgovcem, v maloprodaji pa v tehničnem in tekstilnem programu ter Intersportu. Podatki o delitvi prihodka med različnimi programi (**Tabela 23**) so na voljo v Mercatorjevih javno objavljenih letnih poročilih med leti 2006 in 2010, za ostale trgovce pa podobnih podatkov nismo uspeli pridobiti.

Tabela 23: Ocena Mercatorjeve prodaje v trgovinah s prvenstveno prehrabnenimi proizvodi

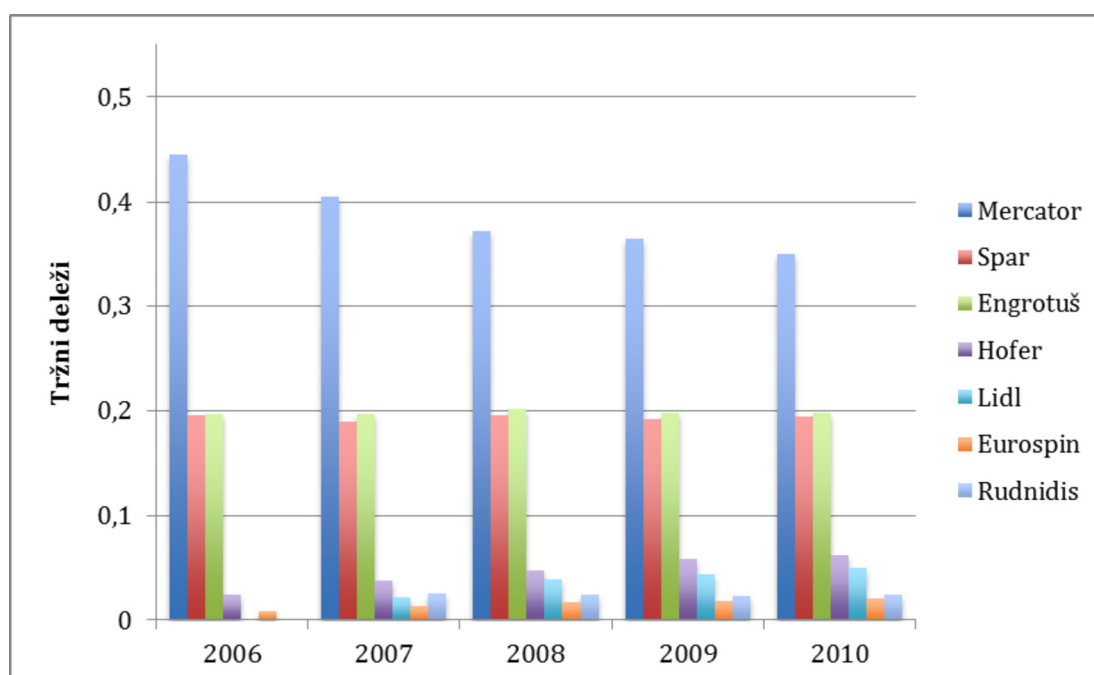
Leto	Market program	Maloprodaja	Skupni učinek
2006	86,7	85,0*	73,7
2007	87,0	85,0*	73,9
2008	82,7	85,2	70,5
2009	83,3	85,4	71,1
2010	84,9	85,9	72,9

* Ocena na podlagi vrednosti med leti 2008 in 2010,
Vir: Letna poročila družbe Mercator, 2007-2010

Market program Mercatorja predstavljajo površine njihovih hipermarketov namenjene trgovini s pretežno prehranskimi proizvodi in vsi ostali manjši formati prodajaln s tovrstnim naborom proizvodov, kjer ni prodaje ostalih programov. Zadnji stolpec tabele kaže skupni odstotek maloprodaje s pretežno prehranskimi proizvodi, po obeh popravkih.

Ob upoštevanju tako pridobljenih popravkov še enkrat ocenimo ključne indekse koncentracije v panogi. Ekvivalent **Slika 37** je predstavljen na **Slika 38**. Mercatorjevi tržni deleži v povprečju padejo za osem odstotnih točk, ki si jih razdelijo ostali trgovci, kvalitativna razmerja pa ostanejo nespremenjena.

Slika 38: Največji trgovci iz leta 2010 s popravkom Mercatorjevega deleža



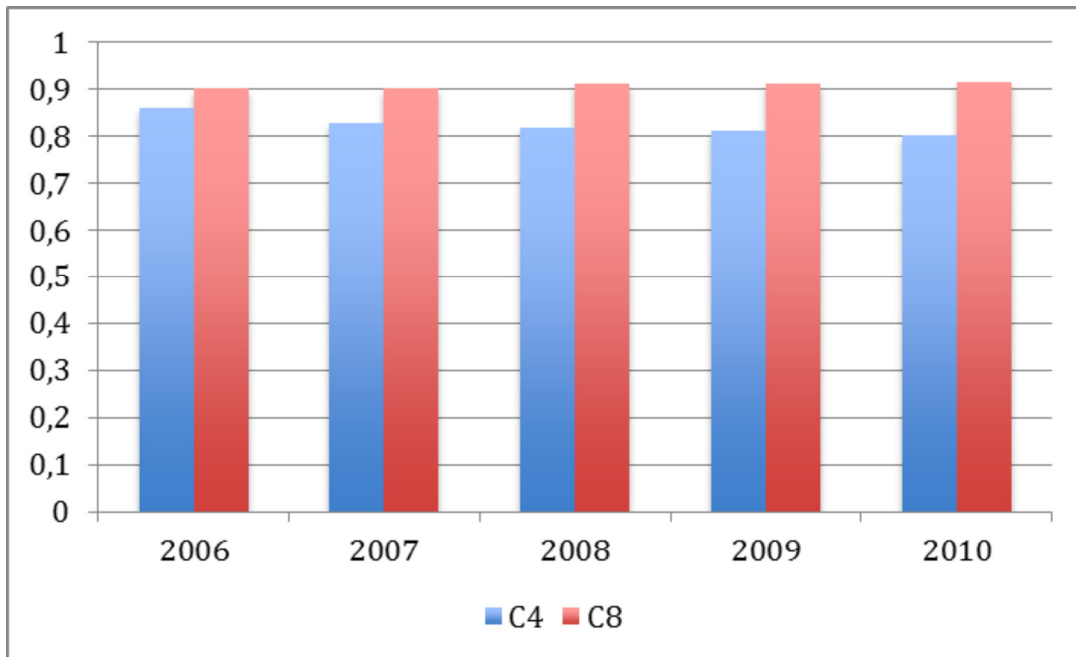
Vir: AJPES in lastni izračuni.

Za konec predstavimo še popravke indeksov koncentracije C_4 , C_8 in HHI, ki so predstavljeni na slikah **Slika 39** in **Slika 40**.

Indeks C_4 v povprečju pade za okrog 2,5 odstotnih točk glede na prej prikazane vrednosti, C_8 pa za okrog eno odstotno točko (Vir: AJPES in lastni izračuni).

Slika 25). Tako majhne spremembe so pričakovane, saj v indeksih predstavljeni največji trgovci, tako ali tako poberejo večino znižanja Mercatorjevega tržnega deleža.

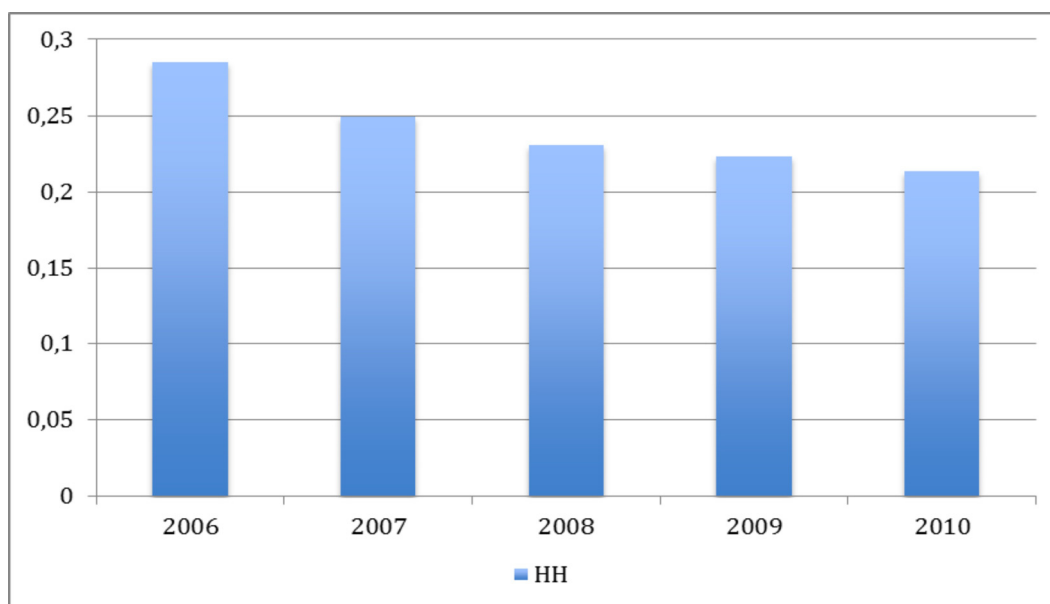
Slika 39: Indeksa C_4 in C_8 s popravkom Mercatorjevega deleža



Vir: AJPES in lastni izračuni.

Sprememba je malo višja pri indeksu HHI (Slika 40), kar spet ne preseneča, saj slednji bolj izpostavi asimetrije, te pa so sedaj nižje. Leta 2006 HHI pade za 0,045 na 0,285, leta 2010 pa za 0,035 na 0,213.

Slika 40: Herfindahl-Hirschmanov indeks s popravkom Mercatorjevega deleža



Vir: AJPES in lastni izračuni.

Inverz $1/HHI$ tako v letu 2010 da vrednost 4,7, ki pa je opazno višja od 4, kar smo izračunali pred popravkom Mercatorjevega deleža ob

Slika 26. To pomeni, da je v letu 2010 oligopol še bolj ohlapen, kot smo napovedali prej. Trg izgleda že kot bi ga obvladovalo pet podjetji. Če jih naštejemo: Mercator, Spar, Tuš, Hofer in Lidl.

4. Povzetek

V prvem delu študije opišemo panogo prodaje hrane na drobno s standardnimi kazalniki. Pričakovano opazimo upadanje števila podjetij v panogi v obdobju med leti 2002 in 2010, kar je posledica konsolidacije panoge in pritiska naraščajoče konkurence tujih trgovcev. V panogi je v povprečju zaposleno nekaj nad 20,000 ljudi, skoraj 90 odstotkov v največjih trgovcih, ki opravijo še za malenkost višji delež prometa v panogi. Delež bruto trgovske marže v prihodkih trgovcev se tipično giblje med 20 in 30 odstotki in je v povprečju najnižja pri velikih trgovcih. Dodana vrednost na zaposlenega se v velikih podjetjih vseskozi giblje med 20,000 in 23,000 evri in je pri 22,690 evrih celo najvišja v kriznem letu 2010, kar je seveda v veliki meri posledica zniževanja števila zaposlenih. Manjši trgovci so bistveno manj učinkoviti, saj se njihova dodana vrednost na zaposlenega v zadnjih letih giblje okrog 15,000 evrov. Povprečna donosnost kapitala je v panogi od leta 2005 padla s slabih 14 odstotkov na okrog osem odstotkov v letu 2010, kar v kriznih časih ni slab rezultat.

V nadaljevanju preučimo kazalnike največjih trgovcev, ki vsi govorijo zelo podobno. Rezultati največjih treh (Mercatorja, Spara in Engrotuša) stagnirajo, medtem ko rezultati diskontnih prodajalcev (Hofer, Lidl, Eurospin) in Rudnidisa (E.Leclerc) po nizkih vrednostih v letih po vstopu, pridobivajo.

V drugem delu študije se osredotočimo na mednarodno primerjavo z ostalimi evropskimi državami. Vsi kazalniki, ki so na voljo v Eurostatovih bazah, kažejo, da je slovenska maloprodaja hrane po doseženih vrednostih v povprečju ali malo nad njim. Navadno so kazalniki boljši kot v marsikateri od starih članic EU in boljši kot v večini novih in v državah nečlanicah. To opažanje

potrdi tudi analiza kazalnikov, ki so predstavljeni po velikostnih razredih podjetij. Ko Slovenijo primerjamo z Avstrijo, Italijo, Madžarsko, Hrvaško, Veliko Britanijo, Nemčijo in Poljsko, se izkaže, da je po prihodkih na zaposlenega in dodani vrednosti na zaposlenega najbližje veliki Britaniji. Višje vrednosti dosegajo Avstrija, Nemčija in Italija, za nami pa so Poljska, Madžarska in Hrvaška.

V zadnjem delu opazujemo razvoj tržne strukture v panogi med leti 2002 in 2010. Kazalnik, ki najbolj informativno opiše dogajanje v panogi, je Herfindahl-Hirschmanov indeks, ki pokaže, da je bila monopolna moč največjih trgovcev največja v letu 2006, ko je trg izgledal, kot da bi ga obvladovala tri enakovredna podjetja. Do leta 2010 so tržni deleži diskontnih prodajalcev zrastle do te mere, da trg izgleda, kot da bi ga vodila štiri enakovredna podjetja. V letu 2010 ima Mercator 42.5 odstotkov, Engrotuš 17.5 odstotkov, Spar 17.2 odstotkov, Hofer 5.4 odstotkov, Lidl 4.4 odstotkov, Rudnidis 2.2 odstotkov in Eurospin 1.8 odstotkov trga. Glavna značilnost zadnjih let je rast tržnih deležev diskontnih prodajalcev na račun Mercatorja, medtem ko Spar in Engrotuš stagnirata na ravneh okrog 17 odstotkov.

B. Kvalitativni del strukturne analize¹⁰

Odnosi med členi oskrbnih verig z živili so v realnosti zelo kompleksni, prav tako pa so oskrbne verige po značilnostih izrazito raznovrstne. Kompleksnost in raznovrstnost verig določa dejstvo, da v tipičnem sistemu proizvodnje in distribucije hrane delujejo ekonomski agenti različnih kategorij, od kmetijskih pridelovalcev do prehranskih in trgovinskih multinacionalk. Pomembno pa delovanje oskrbnih verig zaznamujejo oblikovane tržne strukture; od pravilom razpršenih trgov kmetijskih surovin, do izrazito koncentriranih trgov odjemalcev. V veliki večini gospodarstev sveta je v zadnjih treh desetletjih prisoten proces izrazite transformacije ter razvoja trgovine na drobno, ki ga spremljajo tipični pojavi konsolidacije strukture tržnih deležev, rast koncentracije, globalizacije in vertikalne dominacije (McCullough in sod., 2008). Trgovske družbe se tako danes uvrščajo med najvplivnejše globalne korporacije, ki dominirajo ekonomsko okolje celotne oskrbne verige (dobavitelji), prav tako pa izrazito vplivajo na blaginjo končnih potrošnikov (Brunn, 2008). Spremembe v tržni strukturi s pojavom nekaj zelo velikih trgovskih družb, ki praviloma obvladujejo pretežni del trga v državi, omogoča v kombinaciji s preostalimi dejavniki transformacije oskrbne verige, različne oblike nekonkurenčnega ravnanja (Dobson in Waterson, 2007). Konsolidacija trgovskega sektorja se tako lahko odraža v pojavih, ki zmanjšujejo blaginjo kupcev: višje maloprodajne cene, okrnjeni prodajni asortiment blaga, nižja kakovost blaga, zapiranje manjših trgovin in drugih, ki bi jih ustrezno delujoča konkurenca omejevala (Clarke in sod., 2002; Chen, 2003; Cotterill, 2005; Dobson, 2005; Rodrigues, J. 2006). Povečevanje koncentracije trgovine na drobno je vplivalo tudi na prenos težišča pogajalske moči v oskrbovalni verigi od dobaviteljev proti trgovskim verigam. Velike trgovske verige tako izrazito dominirajo pri oblikovanju poslovnih odnosov v oskrbovalnih verigah, kar poslabšuje ekonomski izid preostalih členov v verigi (Cainglet, J. 2006; Harvey, 2007). V tovrstni tržni strukturi obstajajo pogoji, da vodilni trgovci izvajajo protikonkurenčne poslovne prakse, kakršne so predpisovanje nepoštenih cen in pogojev sodelovanja, vertikalne omejitve in kartelni dogovori. Zloraba prevladujočega položaja v razmerjih do dobaviteljev oziroma t.i. premoč odjemalca (angl.: buyer power) pomeni, da največje trgovske verige na nabavnem trgu delujejo tako, da ogrožajo ekonomsko stanje dobaviteljev in s tem zmanjšujejo konkurenčnost in raznolikost oskrbnih verig (Clarke in sod., 2002; Freathy, 2003; Dobson in Waterson, 2007).

V tem poglavju poročila prikazujemo vertikalno analizo za pet najpomembnejših agroživilskih verig v Sloveniji: mlečnopredelovalna, mesnopredelovalna, predelava sadja in vinarstvo. Kvalitativni del strukturne analize je namenjen podpori pri interpretaciji rezultatov kvantitativne strukturne analize in usmerjanju ekonometričnih analiz v vsebinskem sklopu 2. Za vsako od petih verig smo

- i.) identificirali ključne člene oz. komponente ter pripravili strukturne diagrame s količinskimi in vrednostnimi tokovi (*prihodki, dodana vrednost*);
- ii.) ocenili osnovne strukturne značilnosti za identificirane člene oskrbe verige (*število subjektov, velikostna distribucija*);
- iii.) analizirali uspešnost poslovanja med leti 1995 in 2010 z izračunom standardnega nabora kazalnikov, ki temeljijo na sektorskih računovodskih izkazih (*AJPES, SURS*);

¹⁰ Dr. Aleš KUCHAR in Gašper PLOJ

iv.) proučili značilnosti vertikalnih poslovnih odnosov med živilskopredelovalno industrijo in trgovino s pojavnimi oblikami metod določanja cen.

Empirično delo v zadnji točki je vključevalo strukturirane intervjuje s predstavniki živilskopredelovalnih podjetij. Za pridobitev relevantnih informacij smo opravili 30 intervjujev.

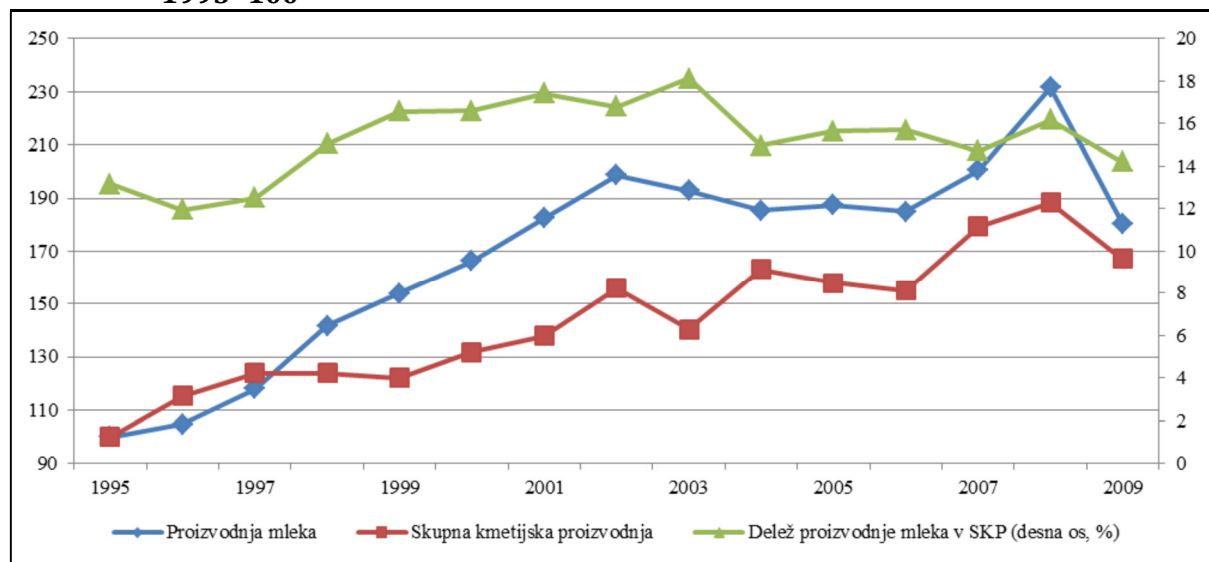
5. Mlečnopredelovalna veriga

5.1 Primarna raven

Proizvodnja mleka je druga najpomembnejša proizvodna usmeritev slovenskega kmetijstva, saj je v letu 2009 predstavljala 14,2% skupne vrednosti kmetijske proizvodnje. V desetletju po letu 1995 je delež proizvodnje mleka v skupni kmetijski proizvodnji (v nadaljevanju SKP) trendno naraščal in dosegel maksimum v letu 2003, ko je proizvodnja mleka predstavljala 18,1% SKP. V sledečem obdobju, ki je bilo zaznamovano z vstopom Slovenije v EU, je delež z manjšimi odstopanji nihaval okrog 15%, v letu 2009 pa je upadel na 14,2%.

Strukturni premiki so se dogajali zaradi razlik v rasti proizvodnje mleka v primerjavi z rastjo SKP, saj je bila v proučevanem obdobju povprečna rast proizvodnje mleka višja od rasti skupne kmetijske proizvodnje, največji razmik pa je bil dosežen v letu 2003. Tedaj je bila rast proizvodnje mleka glede na izhodiščno leto 1995 za 52 odstotnih točk večja od rasti SKP. Po tem letu se je razlika v kumulativni rasti nekoliko zmanjšala, v letu 2008 dosegla ponovno visoko vrednost, z nastopom krize pa se je ponovno močno zmanjšala. Iz tega lahko sklepamo, da je bila proizvodnja mleka med kmetijskimi dejavnostmi nadpovprečno prizadeta med gospodarsko krizo.

Slika 41: Proizvodnja mleka in celotna kmetijska proizvodnja, 1995–2009, Indeks 1995=100



VIR: Ekonomski računi za kmetijstvo, SURS. Opomba: Preglednica 21 v prilogi vsebuje vrednostne podatke

V Sloveniji je bilo v letu 2007, kar so zadnji razpoložljivi podatki, 19.196 kmetij, ki so se ukvarjale s pridelavo mleka, te pa so imele skupno 124.190 krav molznic. V obdobju med letoma 2000 in 2007 je upadlo tako število krav molznic kot tudi število pripadajočih kmetij, vendar pa je bil pri slednjih zabeležen za 1,5 krat večji upad. Posledično je naraslo povprečno število krav na kmetijo in sicer za 30,6% na 6,5 krav na kmetijo, čeprav lahko po letu 2003 zaznamo trend k

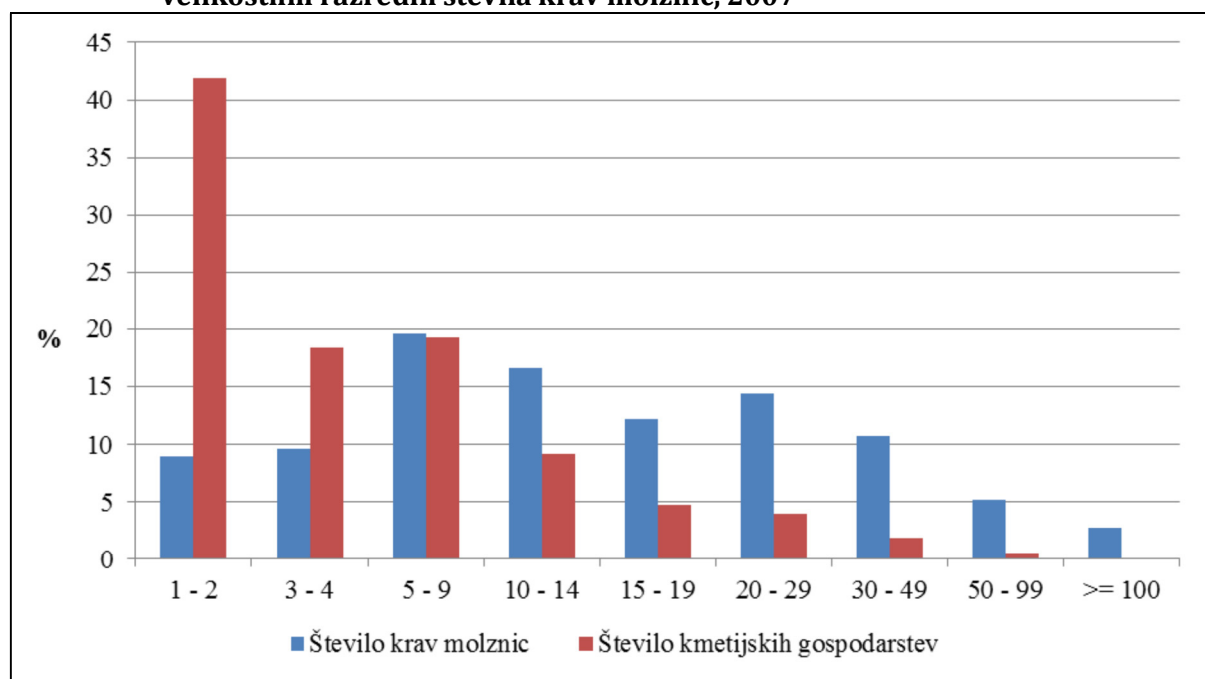
zmanjševanju povprečne velikosti kmetij. Slovenske kmetije s kravami molznicami so v povprečju zelo majhne, saj jih ima 41,9% zgolj eno ali dve kravi molznici, skoraj 80% pa jih ima manj kot 10 krav. Zgolj 7% kmetij ima več kot 20 krav, vendar pa te kmetije skupaj posedujejo 30% vseh krav molznic v državi. V zadnji razred (več kot 100 krav) spada zgolj 8 kmetijskih gospodarstev, ki imajo v povprečju 428 krav.

Tabela 24: Število krav molznic, kmetij in povprečno št. krav na kmetijo, 2000–2007

	2000	2003	2005	2007	Rast 2007/2000
Število krav molznic	141.574	131.101	130.683	124.190	-12,3
Število kmetij	28.588	17.189	19.711	19.196	-32,9
Povpr. št. krav na kmetijo	5,0	7,6	6,6	6,5	30,6

Vir: SURS, 2011

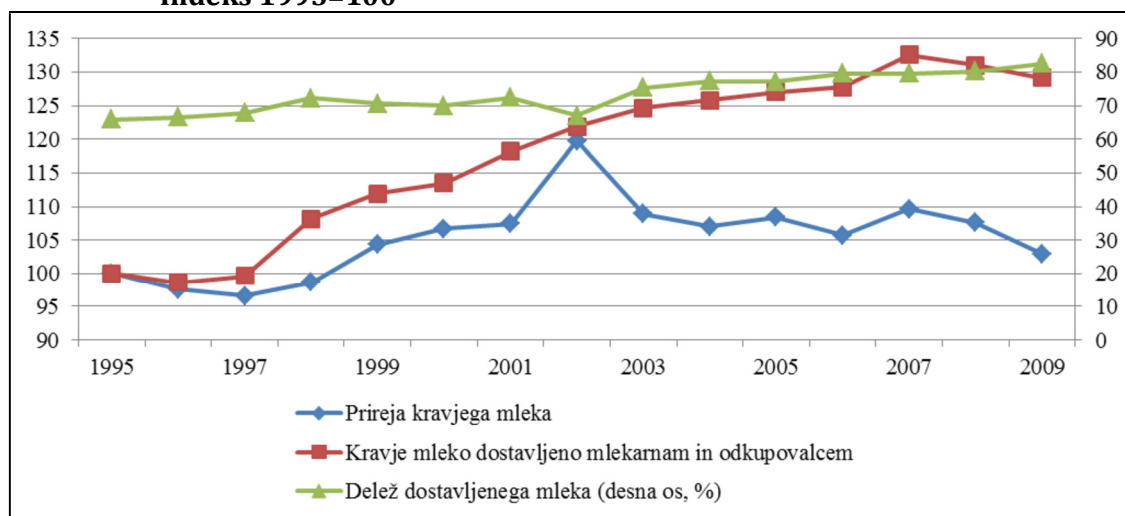
Slika 42: Relativna distribucija krav molznic in števila kmetijskih gospodarstev po velikostnih razredih števila krav molznic, 2007



Vir: SURS, 2011

Prireja kravjega mleka je po letu 1995 naraščala in dosegla vrhunec v letu 2002, ko so slovenska kmetijska gospodarstva proizvedla 728.000 ton kravjega mleka. Po tem letu se je prireja mleka nekaj let gibala okoli 655.000 ton, v letu 2009 pa je dosegla najnižjo vrednost po letu 1999, saj je prireja znašala 626.000 ton (+2,9% glede na leto 1995). Kljub tem nihanjem v prireji pa mlekarne in odkupovalci do pričetka gospodarske krize niso beležili nobenega zmanjšanja v dostavi. Zgolj v zadnjih dveh opazovanih letih je opazen negativen trend, ki pa je najverjetneje bolj posledica zmanjšanja povpraševanja s strani mlekarin in odkupovalcev kot zmanjšanja ponudbe s strani kmetijskih gospodarstev. To lahko vidimo tudi iz deleža mlekarin in odkupovalcem dostavljenega mleka, ki se je do leta 2009 povečal za 17 o.t. na 82,6%, kar ponovno nakazuje na dejstvo, da se je zmanjšanje prireje mleka kompenziralo z zmanjšanjem lastne porabe in prodaje na kmetijskih gospodarstvih.

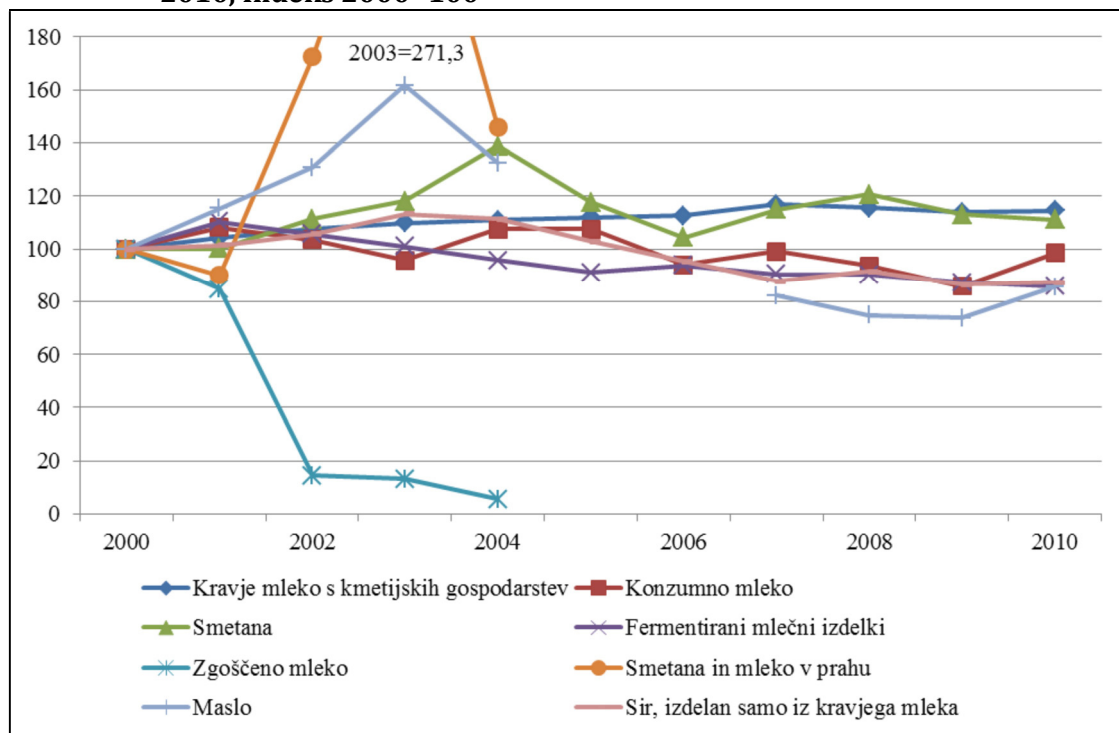
Slika 43: Prireja kravjega mleka ter dobava mlekarbam in odkupovalcem, 1995–2009, Indeks 1995=100



Vir: SURS, 2011; Opomba: Preglednica 22 v prilogi vsebuje vrednostne podatke

Iz Slike 4 lahko vidimo, da je proizvodnja mlečnih izdelkov dosegla vrhunec v letih 2003 in 2004, po teh letih pa je z rahlimi nihanji prisoten upad proizvodnje v vse skupinah izdelkov, najbolj pa je glede na vrhunec upadla proizvodnja masla (-47%), kravjega sira (-23%) in fermentiranih mlečnih izdelkov (-22%). Po drugi strani pa lahko rahlo paradoksalno ponovno vidimo, da je v proučevanem obdobju narasla dobava mleka mlekarbam in odkupovalcem. Vendar pa je potrebno poudariti, da to vsebuje tako domačo porabo kot tudi izvoz. In prav slednji se je po sprostitvi v letu 2004 konstantno povečeval.

Slika 44: Odkupljeno kravje mleko in proizvodnja mlečnih izdelkov v mlekarbam, 2000–2010, Indeks 2000=100

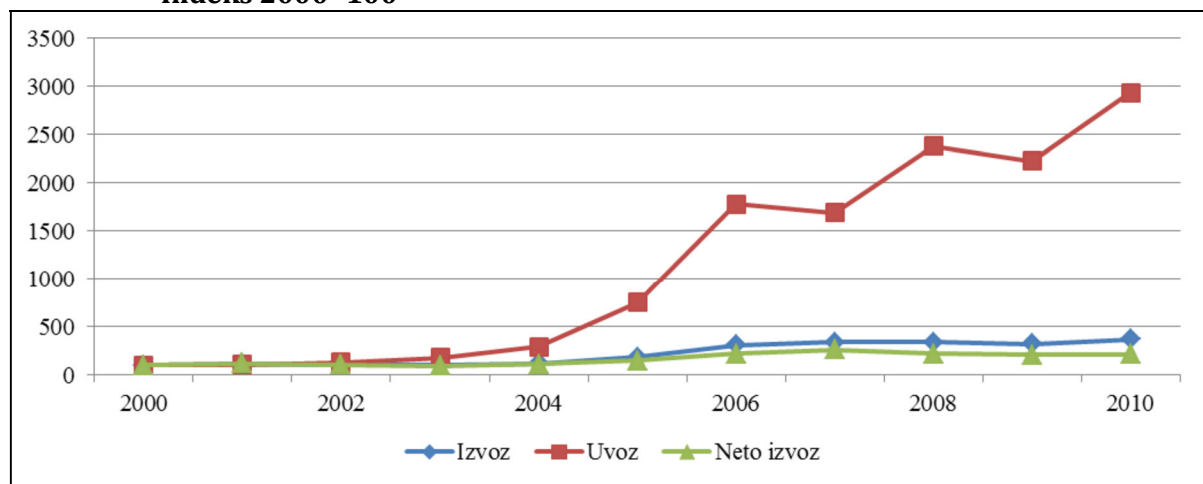


Vir: SURS, 2011; Opomba: Preglednica 23 v prilogi vsebuje vrednostne podatke

5.2 Mednarodna trgovina – mleko

Med letoma 2004 in 2010 se je skupen izvoz mleka in mlečnih izdelkov več kot potrojil z 91 tisoč ton na 279 tisoč ton, medtem ko se je uvoz relativno povečal za skoraj faktor 30, vendar pa je je ta v absolutnem smislu še vedno manjši od izvoza, saj je v letu 2010 znašal 125 tisoč ton. Posledično je imela Slovenija skozi vsa leta pozitiven zunanjetrgovinski saldo z mlekom in mlečnimi izdelki, ki se je do leta 2007 tudi povečeval, po tem letu pa je zaradi hitrejši rasti uvoza saldo pričel nekoliko upadati.

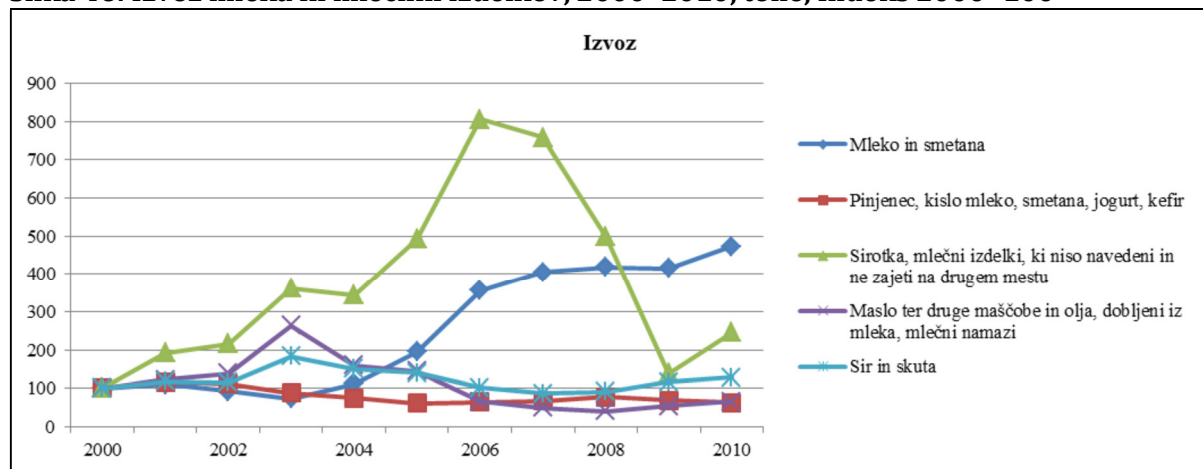
Slika 45: Skupen uvoz in izvoz in neto izvoz mleka in mlečnih izdelkov, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100



Vir: SURS, 2011; Opomba: Preglednica 24 v prilogi vsebuje vrednostne podatke

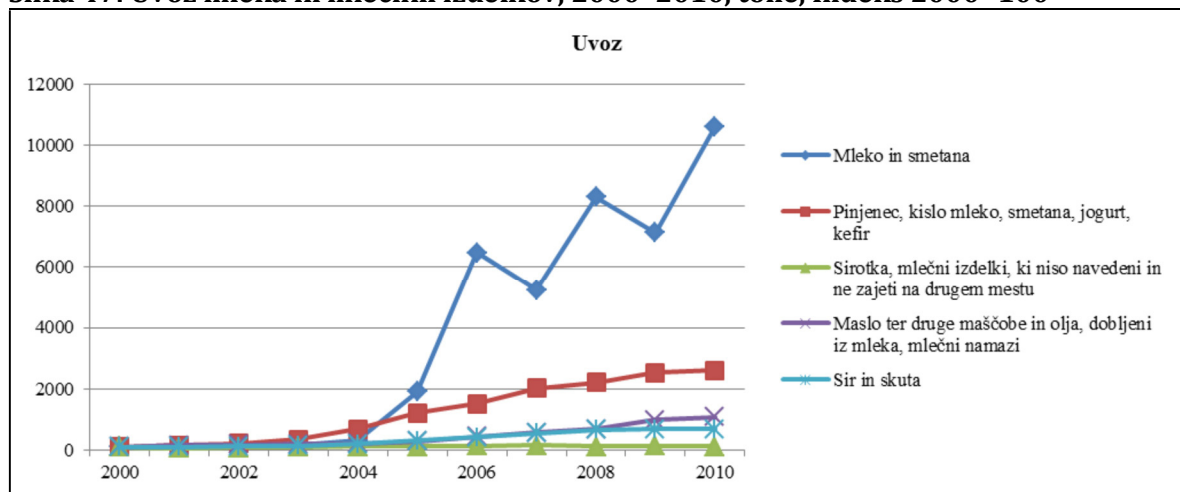
Med vsemi proučevanimi izdelki sta imela najhitrejšo dinamiko rasti zunanje trgovine mleko in smetana, katerih izvoz se je od leta 2000 povečal za 370%, uvoz pa kar za 10.520%. Po letu 2004 se je pod vplivom zelo povečanega uvoza in delnega zmanjšanja izvoza zgodila tudi sprememba salda zunanje trgovine z nekaterimi mlečnimi izdelki, saj je Slovenija po letih presežka postala neto uvoznica sira in skute, fermentiranih mlečnih izdelkov (jogurt, kisló mleko, ...) in masla (Slike 46-48).

Slika 46: Izvoz mleka in mlečnih izdelkov, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100



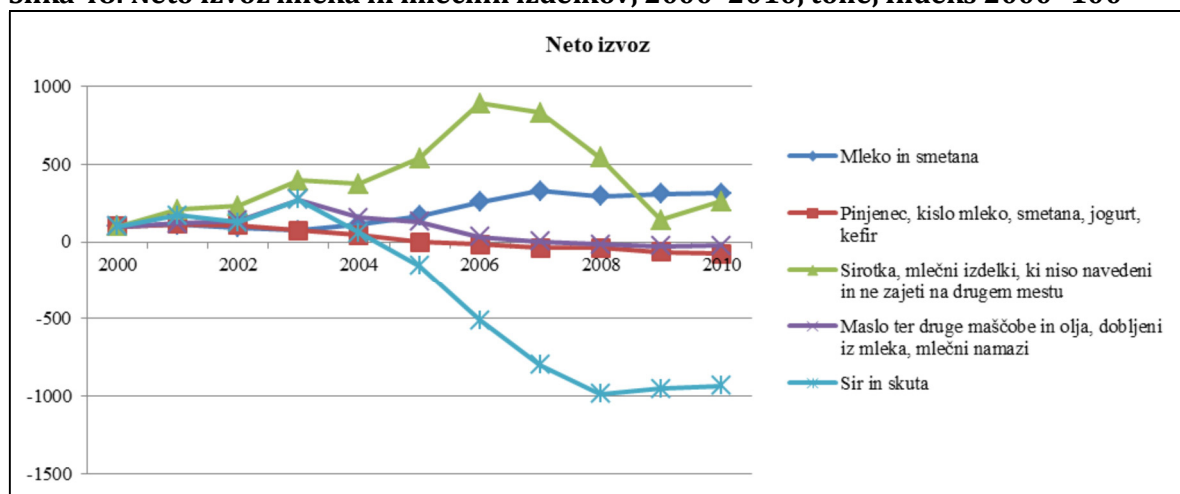
Vir: SURS, 2011 Opomba: Preglednica 25 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

Slika 47: Uvoz mleka in mlečnih izdelkov, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100



Vir: SURS, 2011 Opomba: Preglednica 25 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

Slika 48: Neto izvoz mleka in mlečnih izdelkov, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100

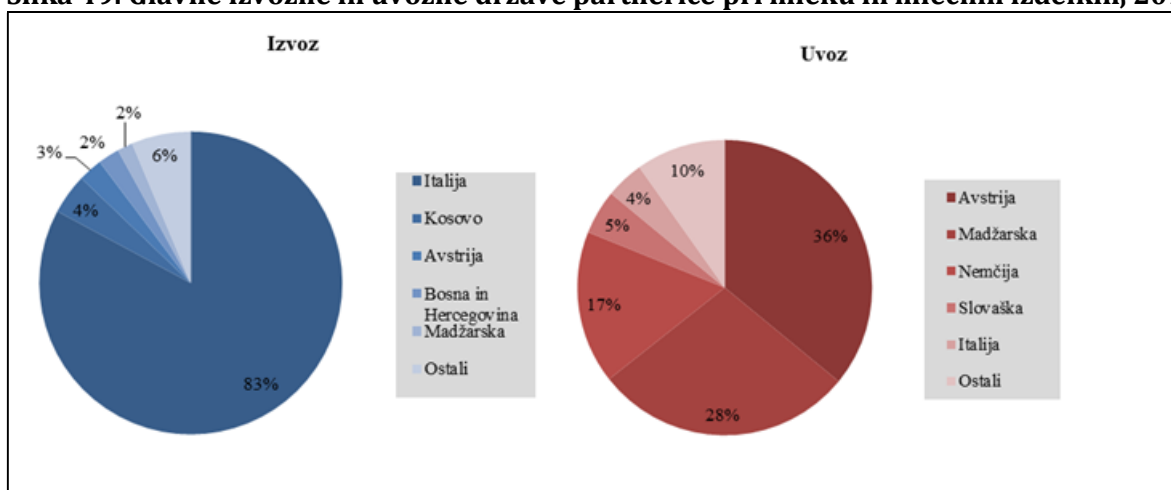


Vir: SURS, 2011 Opomba: Preglednica 25 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

Večino zunanje trgovine z mlekom in mlečnimi izdelki slovensko gospodarstvo opravi z državami EU, pri čemer pa velja, da je izvoz veliko manj diverzificiran med državami kot uvoz (Slika 49). Slovenija namreč 83% svojega izvoznega mleka in mlečnih izdelkov izvozi v Italijo, njej pa sledita Kosovo (4%) in Avstrija (3%), ostali pa imajo manjše deleže. Izvoz v Italijo se je med letoma 2000 in 2009 povečal za dvajsetkrat, posledično pa se je tudi delež Italije v celotnem izvozu povečal za 68 o.t. na 83%. Po drugi strani pa se je v istem obdobju zelo zmanjšal izvoz v države Zahodnega Balkana: v Bosno in Hercegovino (-33 o.t.), na Hrvaško (-22 o.t.) in v Makedonijo (-8 o.t.).

Na strani uvoza ima največji delež s 36% Avstrija, sledita pa ji Madžarska (28%) in Nemčija (17%). V proučevanem obdobju se je uvoz iz Avstrije povečal za 24 o.t. na 36%, iz Madžarske se je povečal iz ničelne vrednosti na 28%, po drugi strani pa se je zmanjšal uvoz iz Nemčije za 25 o.t. na 17%, iz Slovaške za 25 o.t. na 17% in s Hrvaške za 27 o.t. na slabe 4%.

Slika 49: Glavne izvozne in uvozne države partnerice pri mleku in mlečnih izdelkih, 2010

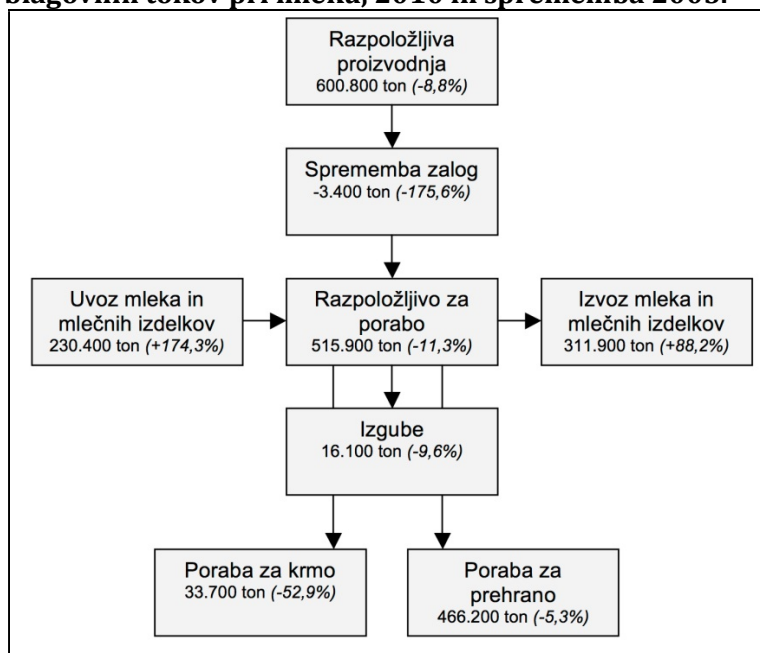


Vir: SURS, 2011

5.3 Strukturni diagram-mleko

V sledeči shemi blagovnih tokov lahko vidimo, kolikšni so bili količinski tokovi v letu 2010, v oklepajih pa so s poševnim tiskom napisane še odstotne spremembe glede na leto 2005. Ponovno lahko vidimo, da je razpoložljiva proizvodnja v Sloveniji upadla, obenem pa je po sprostitvi mlečnih trgov zaradi vstopa v EU zelo narasla zunanja trgovina z mlekom, saj je izvoz v letu 2010 znašal že več kot polovico razpoložljive proizvodnje. Upad razpoložljivega mleka se je zaradi zmanjšanja proizvodnje in povečane zunanje trgovine izrazil predvsem na zmanjšani porabi mleka za krmo, nekoliko pa je upadla tudi poraba mleka za prehrano, ki sicer predstavlja 90% porabe mleka.

Slika 50: Shema blagovnih tokov pri mleku, 2010 in sprememba 2005.



Vir: SURS, 2011 in KIS 2011

5.4 Mlečnopredelovalna industrija

Sledeče poglavje prikazuje ključne podatke o poslovanju slovenske mlečnopredelovalne industrije. Zajeti so računovodski podatki za gospodarske družbe, ki so glede na standardno klasifikacijo dejavnosti uvrščene pod šifro »C 10.5 Predelava mleka« (oz pred letom 2008 »DA 15.51 Mlekarstvo in sirarstvo, proizvodnja mlečnih izdelkov«).

V letu 2010 je bilo v mlečnopredelovalnem sektorju registriranih 24 podjetij, kar je za polovico več kot v letu 1995. Kljub temu pa je v istem obdobju število zaposlenih upadlo za 41% na 1.122. Pri tem velja poudariti, da je število subjektov zelo naraslo v letu 2008, ko je prišlo do revizije standardne klasifikacije dejavnosti. To najverjetneje pomeni, da so bila nekatera podjetja premeščena pod to SKD šifro in da porast v številu subjektov ne prikazuje novoustanovljenih podjetij. Vendar pa lahko glede na dejstvo, da v istem letu število zaposlenih ni tako sunkovito naraslo, sklepamo, da so bila na novo uvrščena podjetja mikro in mala podjetja in posledično to ne bo bistveno vplivalo na kvaliteto naše analize.

Tabela 25: Kazalci poslovanja mlečno-predelovalnega sektorja, 1995–2010, mio EUR, nominalno

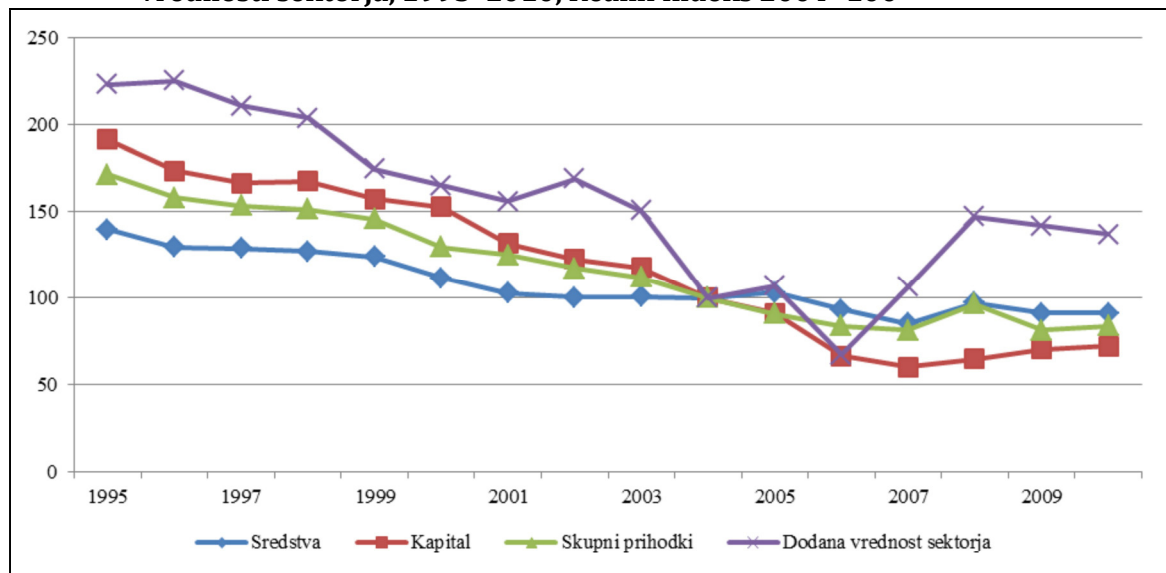
	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Število subjektov	16	15	15	13	15	15	25	25	24
Število zaposlenih	1.907	1.713	1.559	1.373	1.225	1.149	1.195	1.181	1.122
Sredstva	135,4	161,0	178,7	188,9	175,4	169,0	196,9	188,6	191,6
Kapital	95,5	113,4	91,9	85,8	64,5	61,5	67,7	74,6	78,0
Skupni prihodki	260,2	292,9	279,9	260,2	246,8	253,1	306,3	263,4	275,8
PI iz poslovanja	0,4	0,3	-9,4	-6,3	-14,6	-0,5	9,1	7,2	5,3
Čisti PI	2,2	3,1	-9,7	-5,1	-13,1	-2,0	3,2	7,1	3,9
Dodana vrednost sektorja	35,0	38,7	29,0	31,7	20,5	34,2	48,4	47,4	46,6

Vir: AJPEŠ, 2011

Sredstva mlečnopredelovalnega sektorja so v letu 2010 znašala 191,6 mio EUR, kar je realno slabih 9 odstotkov manj kot v letu 2004. Pri sredstvih beležimo trend realnega upadanja vse od leta 1995, kumulativno pa so do leta 2010 upadla za 35%. V letu 2009 je bilo sicer zaznano realno povečanje sredstev, a se je to s pričetkom gospodarske krize končalo. Še bolj kot sredstva pa je v istem obdobju upadel kapital gospodarskih družb, saj se je v proučevanem obdobju realno zmanjšal za več kot 60% in je v letu 2010 nominalno znašal 78 mio EUR. Kljub temu pa se po letu 2007 kažejo pozitivni znaki krepitve kapitala in razdolževanja, ki so se nadaljevali tudi po pričetku gospodarske krize. Prihodki mlečno-predelovalnih podjetij so v letu 2010 znašali 276 mio EUR in so bili glede na leto 2004 realno manjši za 16%, glede na izhodiščno leto pa za 51%. Leto 2008 je bilo z vidika prihodkov zelo uspešno, poslabšanje gospodarskih razmer pa je znova imelo zelo negativen vpliv. Vrednotenje poslovnega izida iz poslovanja in čistega poslovnega izida z indeksi je zaradi njune spremenljivosti precej varljivo, saj so v tabeli zaradi izgube v baznem letu 2004 profitabilna leta zaznamovana z negativnim predznakom pri indeksih. Vstop v EU je mlečno-predelovalno industrijo prisilil k precejšnjemu prestrukturiranju in posledično je sektor med letoma 2004 in 2007 pridelal nominalno kumulativno izgubo v višini 30 mio EUR. V letu 2008 je sektor posloval pozitivno in to se je ohranilo tudi skozi krizni leti, saj je v letu 2010 poslovni izid iz poslovanja znašal 5,3 mio EUR, čisti poslovni izid pa 3,9 mio. Prestrukturiranje sektorja je še posebej opazno pri dodani vrednosti sektorja, saj je ta dosegla

najnižjo točko v letu 2006, po tem letu pa se je stanje zelo izboljšalo, čeprav je imela recesija ponovno negativen vpliv. Kljub temu pa je bila dodana vrednost sektorja realno za 37% večja kot v letu 2004, a še vedno globoko pod nivojem iz leta 1995.

Slika 51: Trendi gibanja sredstev, kapitala in skupnih prihodkov družb ter dodane vrednosti sektorja, 1995–2010, Realni indeks 2004=100



Vir: AJPES, 2011

Kot omenjeno je so po letu 2007 sredstva podjetij realno upadala, medtem ko je kapital naraščal. Posledično se je višal delež kapitala in v letu 2010 dosegel 40,7%. Iz čiste donosnosti kapitala in sredstev lahko vidimo, da je kriza mlečno-predelovalne industrije dosegla vrhunec v letu 2006, po zaključenem prestrukturiranju pa je sektor v letu 2009 dosegel rekordno donosnost kapitala.

Tabela 26: Kazalci uspešnosti poslovanja mlečno predelovalnega sektorja, 1995–2010, nominalno

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Delež kapitala v virih sredstev, %	70,5	70,5	51,4	45,4	36,8	36,4	34,4	39,6	40,7
Čista donosnost sredstev, %	1,6	1,9	-5,5	-2,8	-7,2	-1,2	1,7	3,7	2,1
Čista donosnost kapitala, %	2,3	2,8	-9,9	-5,8	-17,9	-3,3	4,9	10,1	5,1
Prihodki na zaposlenca, tisoč EUR	136,5	171,0	179,5	189,5	201,4	220,3	256,4	223,1	245,8
Dodana vrednost na zaposlenca, tisoč EUR	18,4	22,6	18,6	23,1	16,7	29,8	40,5	40,1	41,6
Čisti poslovni izid na zaposlenca, tisoč EUR	1,1	1,8	-6,2	-3,7	-10,7	-1,8	2,7	6,0	3,5
Povprečna mesečna plača na zaposlenca, EUR*	799	928	1.040	1.085	1.290	1.105	1.177	1.198	1.346

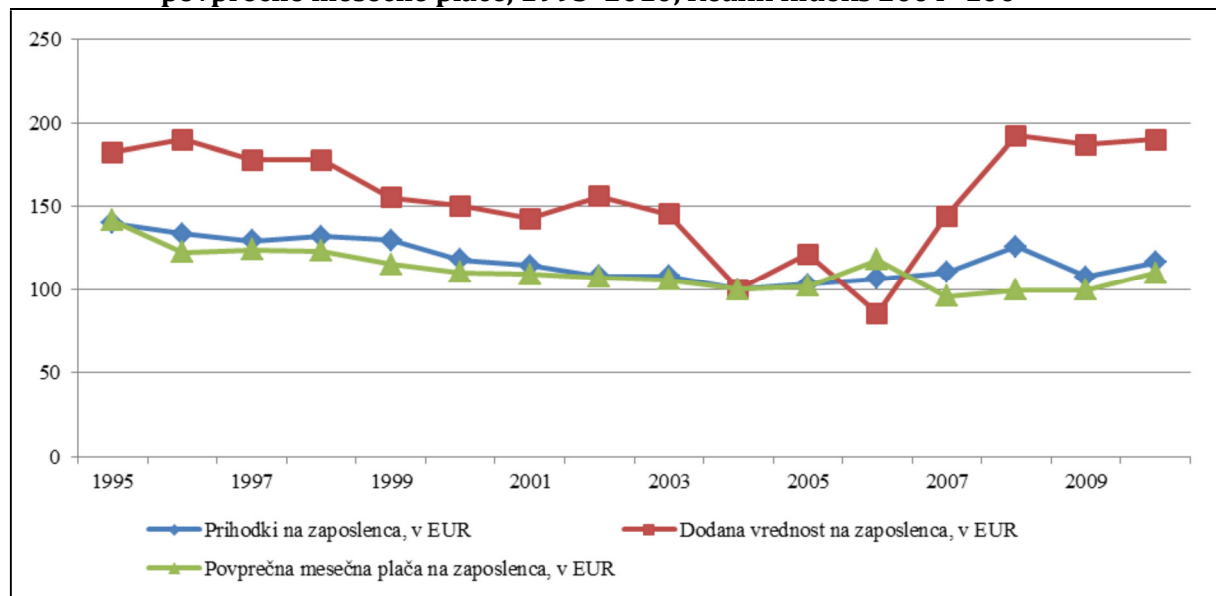
Vir: AJPES, 2011

*Opomba: Povprečna mesečna plača na zaposlenca je izračunana iz računovodskih izkazov po sledeči enačbi: povprečna mesečna plača = (stroški plač/število mesecev poslovanja)/povprečno število zaposlenecv.

Prihodki na zaposlenega so pod vplivom zmanjševanja zaposlenosti po letu 2004 naraščali in bili v letu 2010 glede na 2004 realno višji za 16,4% oz. so nominalno znašali 246 tisoč EUR. Podobno velja tudi za dodano vrednost na zaposlenega, saj je ta v letu 2010 znašala 42 tisoč EUR oz. realno 90% več kot v letu 2004. Pri tem pa velja omeniti tudi dejstvo, da je bila dodana vrednost na zaposlenega realno večja tudi kot v letu 1995. Čisti poslovni izid na zaposlenega je v letu 2009

dosegel 6 tisoč EUR, nato pa naslednje leto upadel za 42% na 3,5 tisoč EUR. Tudi povprečna plača se je po tem, ko je bila dosežena najnižja vrednost v letu 2007, vsako leto realno povečevala.

Slika 52: Trendi gibanja prihodkov na zaposlenega, dodane vrednosti na zaposlenega in povprečne mesečne plače, 1995–2010, Realni indeks 2004=100



Vir: AJ PES, 2011

5.4.1 Strukturne značilnosti mlečnopredelovalne industrije in poslovanje največjih podjetij

V letu 2010 je pet največjih podjetij mlečnopredelovalnega sektorja predstavljalo 98% vseh prihodkov celotnega sektorja. Največje podjetje so bile Ljubljanske mlekarnice, ki so predstavljale kar 55% celotnih prihodkov, njim pa sledijo še Mlekarna Celeia z 19% in Pomurske mlekarnice s 17%. Ta tri podjetja so bila tudi glavni zaposlovalci v panogi, obenem pa so bila med petimi analiziranimi podjetji tudi najbolj kapitalizirana, kar še posebej velja za Ljubljanske mlekarnice. Slednje so sicer imele skupaj s Pomurskimi mlekarnami najnižjo donosnost tako sredstev kot kapitala, medtem ko so bila preostala tri podjetja precej nad povprečjem panoge. Za približno dvakrat sta povprečno donosnost kapitala sektorja presegle Mlekarna Planika in Incom, ki se ukvarja s proizvodnjo sladolediv.

Tabela 27: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij mlečno predelovalnega sektorja po prihodkih, 2010

Podjetje	Prihodki	% panoge	PI iz poslovanja	% panoge	Čisti PI	% panoge
Ljubljanske mlekarnice d.d.	147.194.319	54,64	1.112.798	20,84	1.786.652	45,73
Mlekarna Celeia d.o.o.	51.369.654	19,07	1.600.888	29,97	965.566	24,72
Pomurske mlekarnice d.d.	45.055.177	16,72	910.636	17,05	525.164	13,44
INCOM d.o.o.	11.885.906	4,41	1.249.460	23,39	409.385	10,48
Mlekarna Planika d.o.o.	8.177.877	3,04	180.935	3,39	153.158	3,92
Panoga skupaj	269.392.164	100,00	5.340.996	100,00	3.906.762	100,00

Tabela 27- nadaljevanje

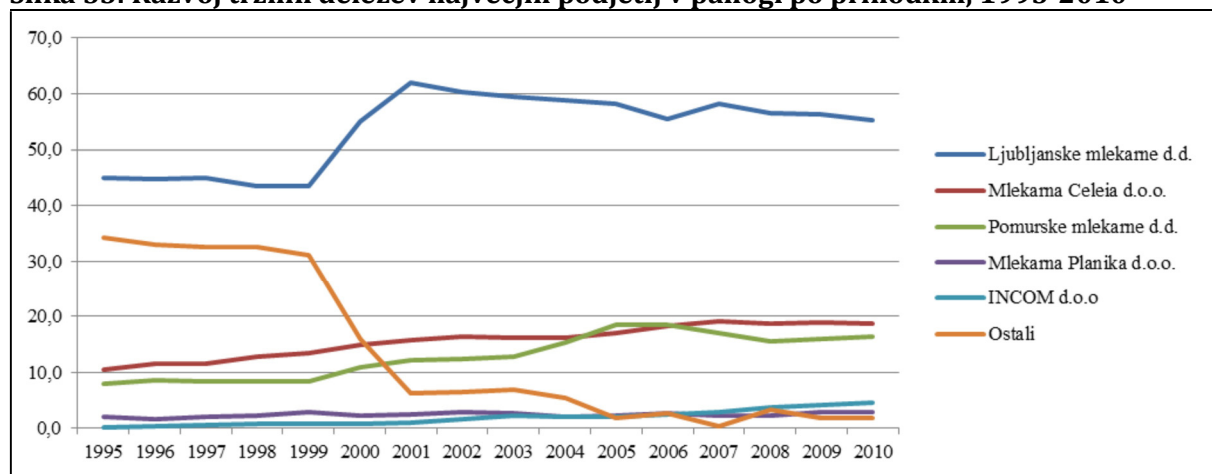
Podjetje	Št. zaposlenih	% panoge	Delež kapitala v financiranju	% panoge	ROA	% panoge
Ljubljanske mlekarnе d.d.	582	51,89	53,89	132,41	1,79	85,24
Mlekarna Celeia d.o.o.	177	15,74	33,71	82,83	3,86	183,81
Pomurske mlekarnе d.d.	172	15,35	36,26	89,09	1,73	82,38
INCOM d.o.o.	91	8,14	16,27	39,98	2,51	119,52
Mlekarna Planika d.o.o.	49	4,37	32,52	79,90	5,77	274,76
Panoga skupaj	1122	100,00	40,7	100,00	2,1	100,00

Podjetje	ROE	% panoge
Ljubljanske mlekarnе d.d.	3,43	67,25
Mlekarna Celeia d.o.o.	12,16	238,43
Pomurske mlekarnе d.d.	4,82	94,51
INCOM d.o.o.	14,55	285,29
Mlekarna Planika d.o.o.	18,61	364,90
Panoga skupaj	5,1	100,00

Vir: AJPES, 2011

Slika 53 prikazuje časovni razvoj tržnih deležev petih največjih mlečno-predelovalnih podjetij po prihodkih. Vidimo lahko, da je v letih 2000 in 2001 močno narasel tržni delež Ljubljanskih mlekarn, kar je bilo posledica pripojitve Gorenjske mlekarnе v letu 2000 in pripojitve Mariborske mlekarnе v letu 2001. Po tem letu je delež Ljubljanskih mlekarn trendno upadal, povečeval pa se je tržni delež Mlekarnе Celeia in Pomurskih mlekarn. Podjetje Incom je v letu 2007 prehitelo Mlekarno Planika, v celotnem obdobju 1995 – 2010 pa se je njegov tržni delež povečal za 14-krat. Delež ostalih podjetij v dejavnosti »Predelava mleka« je po letu 2004 nihal okoli dveh odstotkov.

Slika 53: Razvoj tržnih deležev največjih podjetij v panogi po prihodkih, 1995-2010



Vir: AJPES, 2011

V preglednici 28 so prikazani najpomembnejši kazalci poslovanja petih največjih podjetij mlečno predelovalnega sektorja po prihodkih med letoma 2006 in 2010. Med analiziranimi podjetji so vse tri največje mlekarnе v letu 2009 zabeležile upad prihodkov, kar je ustavilo sicer v celotni

panogi prisoten trend naraščanja prihodkov. V letu 2010 so vsa podjetja zabeležila rast prihodkov, kar pa je bilo najbolj prisotno pri treh najmanjših analiziranih podjetjih. Poslovni izid se je pri podjetjih, z izjemo Mlekarne Celeia in Incoma, v letu 2010 poslabšal, posledično se je isto zgodilo z donosnostjo sredstev in kapitala. Obenem se je delež kapitala v financiranju povečal pri vseh podjetjih, razen pri Incomu. Slednji je sicer edino analizirano podjetje, ki je v proučevanem obdobju vsa leta poslovalo pozitivno, in tudi edino, ki je stalno povečevalo zaposlenost.

Tabela 28: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij mlečno predelovalnega sektorja po prihodkih, 2006–2010

Ljubljanske mlekarne d.d.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	131.709.515	145.042.756	165.579.832	146.951.501	147.194.319	0,2
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	-12.416.060	-929.733	6.641.626	4.375.835	1.112.798	-74,6
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	-12.533.763	-1.298.489	3.380.367	5.782.231	1.786.652	-69,1
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	712,22	673,71	629,24	633,91	582,26	-8,1
Delež kapitala v financiranju	39,62	41,36	43,38	50,31	53,89	7,1
Čista donosnost sredstev	-10,35	-1,16	3,11	5,48	1,79	-67,3
Čista donosnost kapitala	-23,84	-2,86	7,36	11,72	3,43	-70,7

Mlekarna Celeia d.o.o.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	43.179.503	47.954.167	55.350.820	49.826.396	51.369.654	3,1
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	-955.074	860.731	-213.848	517.975	1.600.888	209,1
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	-607.497	616.896	-621.892	126.916	965.566	660,8
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	176,00	170,00	181,00	184,00	176,57	-4,0
Delež kapitala v financiranju	35	31,73	25,5	29,53	33,71	14,2
Čista donosnost sredstev	-3,2	2,91	-2,48	0,5	3,86	672,0
Čista donosnost kapitala	-8,75	8,77	-8,74	1,84	12,16	560,9

Pomurske mlekarne d.d.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	43.631.533	42.928.550	45.564.849	41.382.978	45.055.177	8,9
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	-2.598.542	-468.206	1.418.789	1.222.909	910.636	-25,5
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	-2.085.611	-1.222.468	453.104	1.091.166	525.164	-51,9
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	231,49	207,11	181,56	176,28	172,21	-2,3
Delež kapitala v financiranju	29,72	28,49	29,21	35,64	36,26	1,7
Čista donosnost sredstev	-6,2	-3,92	1,5	3,63	1,73	-52,3
Čista donosnost kapitala	-17,29	-13,46	5,2	11,21	4,82	-57,0

Tabela 28-nadaljevanje

INCOM d.o.o.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	5.717.239	7.550.740	9.379.474	9.819.146	11.885.906	21,0
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	388.541	508.068	782.747	799.535	1.249.460	56,3
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	21.811	43.974	66.124	76.247	409.385	436,9
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	63,75	71,58	75,25	83,49	91,29	9,3
Delež kapitala v financiranju	11,45	10,21	19,91	18,54	16,27	-12,2
Čista donosnost sredstev	0,25	0,45	0,56	0,56	2,51	348,2
Čista donosnost kapitala	2,09	4,16	3,61	2,93	14,55	396,6

Mlekarna Planika d.o.o.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	6.692.092	5.802.373	6.894.313	7.376.985	8.177.877	10,9
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	-153.772	79.162	249.598	248.873	180.935	-27,3
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	-170.233	28.760	228.098	211.561	153.158	-27,6
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	58,98	52,63	49,84	47,31	48,98	3,5
Delež kapitala v financiranju	11,6	13,21	22,83	29,39	32,52	10,6
Čista donosnost sredstev	-7,4	1,22	9,78	8,67	5,77	-33,4
Čista donosnost kapitala	-46,86	9,83	54,19	33,02	18,61	-43,6

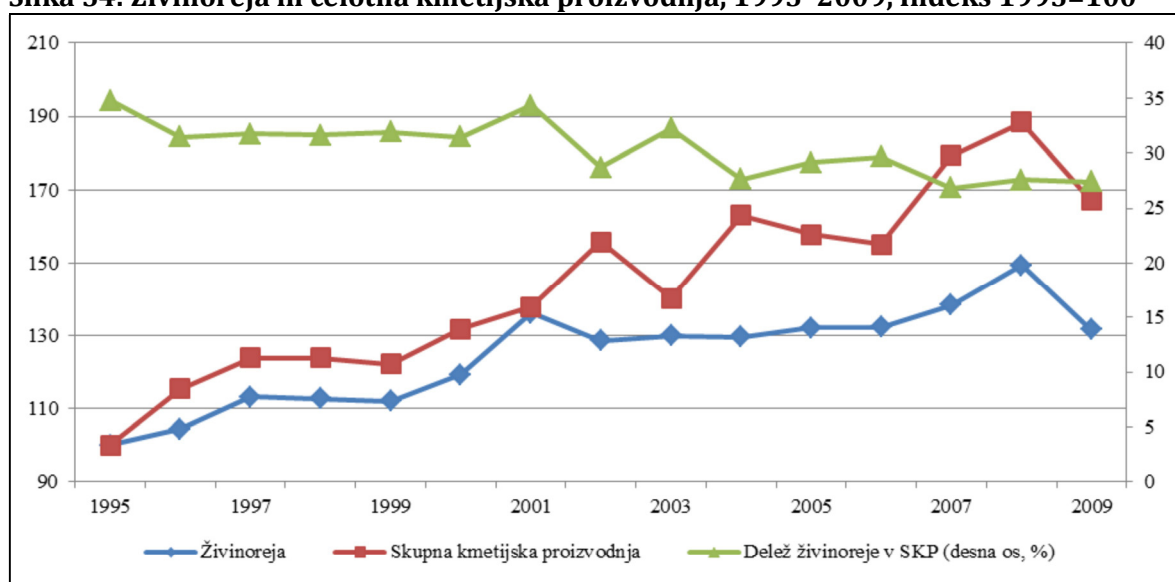
Vir: AJ PES, 2011

6. Mesnopredelovalna veriga

6.1 Primarna raven

Živinoreja je najpomembnejša proizvodnja usmeritev slovenskega kmetijstva in je v letu 2009 predstavljala 27,4% skupne kmetijske proizvodnje. Od tega je prireja mesa govedi v letu 2009 predstavljala 44% slovenske živinoreje, prireja mesa perutnine 30% in prireja mesa prašičev 22%. Vrednost živinoreje se je med letoma 1995 in 2009 povečala za 31,7%, kar je za dobro polovico manj, kot se je v istem obdobju povečala vrednost skupne kmetijske proizvodnje. Posledično je delež živinoreje v SKP skozi čas upadal in se do leta 2009 glede na izhodiščno leto zmanjšal za 21%.

Slika 54: Živinoreja in celotna kmetijska proizvodnja, 1995–2009, Indeks 1995=100



Vir: Ekonomski računi za kmetijstvo, SURS. Opomba: Preglednica 26 v prilogi vsebuje vrednostne podatke

6.1.1 Reja govedi

V letu 2007 je bilo v Sloveniji približno 41 tisoč kmetijskih gospodarstev, ki so se ukvarjala z vzrejo govedi, kar je 27% manj kot v letu 2000 (preglednica 29). Skupno so te kmetije imele 472 tisoč glav živine ali 5% manj glede na leto 2000. Največ kmetijskih gospodarstev je imelo med 5 in 9 glav goveda, manj kot 10 glav pa je skupaj imelo 63% vseh kmetijskih gospodarstev. Skladno s pričakovanji se je ta delež med letoma 2000 in 2007 zmanjšal za 8 odstotnih točk, prav tako pa se je povečeval tudi delež kmetijskih gospodarstvih v vseh največjih velikostnih razredih. Še bolj očiten pa je proces koncentracije živinoreje na podatkih o distribuciji goveda po posameznih velikostnih razredih. Vidimo lahko, da se je število goveda zmanjšalo v vseh razredih z izjemo največjih treh, ki so zabeležili visoke rasti. Posledično lahko sklepamo, da smo v reji goveda pričr velikim strukturnim spremembam, katerih značilnost je zmanjševanje števila kmetijskih gospodarstev in koncentracija vzreje na večjih kmetijah.

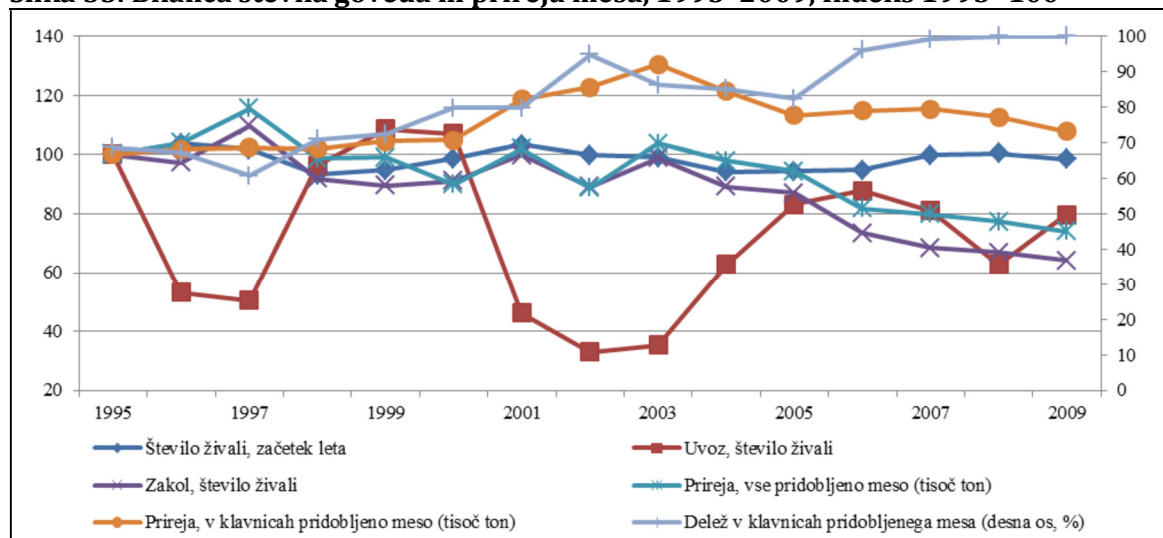
Tabela 29: Kmetijska gospodarstva po velikostnih razredih števila goveda, Slovenija

	Število goveda					Število kmetijskih gospodarstev				
	2000	2003	2005	2007	Rast deleža 2007/2000	2000	2003	2005	2007	Rast deleža 2007/2000
Skupaj	100,0	100,0	100,0	100,0		100,0	100,0	100,0	100,0	
1 - 2	4,4	3,4	3,0	2,6	-39,9	24,4	21,7	20,2	18,6	-23,7
3 - 4	8,0	6,4	6,4	5,5	-31,4	20,7	19,1	19,6	18,3	-11,7
5 - 9	19,6	17,5	16,5	15,2	-22,3	26,4	26,6	26,3	26,4	0,2
10 -14	15,5	14,1	14,7	14,3	-8,0	11,8	12,3	13,3	14,2	19,8
15 - 19	12,0	11,9	11,6	10,4	-13,6	6,4	7,3	7,4	7,1	11,2
20 - 29	15,7	15,7	15,1	15,3	-2,5	5,9	6,8	6,7	7,4	24,9
30 - 49	13,4	16,2	15,8	17,5	30,0	3,3	4,5	4,5	5,4	64,1
50 - 99	6,5	9,5	10,6	12,0	82,7	0,9	1,5	1,7	2,1	135,6
>= 100	4,8	5,3	6,2	7,2	51,5	0,1	0,3	0,4	0,4	220,5

Vir: SURS, 2011

Število govedi je bilo v celotnem proučevanem obdobju relativno stabilno in se je gibalo med 440.000 in 490.000. Uvoz goveda je bil skozi čas precej spremenljiv, saj je po letu 1995 upadel za polovico, nato dosegel novo najvišjo vrednost v letu 1999, za tem pa znova upadel za več kot dve tretjini do leta 2002. Temu je nato sledila ponovna rast uvoza in v letu 2009 je bilo uvoženih 24.500 živali. Izvoz je bil do leta 2000 zanemarljiv, potem pa se je pričela zelo hitra rast, saj je do leta 2009 izvoz porasel za več kot 15.000% in je znašal že 30.000 živali. Tako je Slovenija že v letu 2006 postala neto izvoznica goveda. Povečanje izvoza se je poznalo tudi na domačem zakolu, saj je po letu 2000 do konca proučevanega obdobja število zaklanih živali upadlo za skoraj tretjino na 126 tisoč glav živine. Podobno se je zgodilo tudi s prirejo mesa, ki je v letu 2009 znašala 35.600 ton. Velja pa omeniti, da je prireja v klavnica v istem obdobju naraščala, predvsem na račun izven klavnice pridobljenega mesa, ki ga po letu 2008 ni bilo več.

Slika 55: Bilanca števila goveda in prireja mesa, 1995–2009, Indeks 1995=100



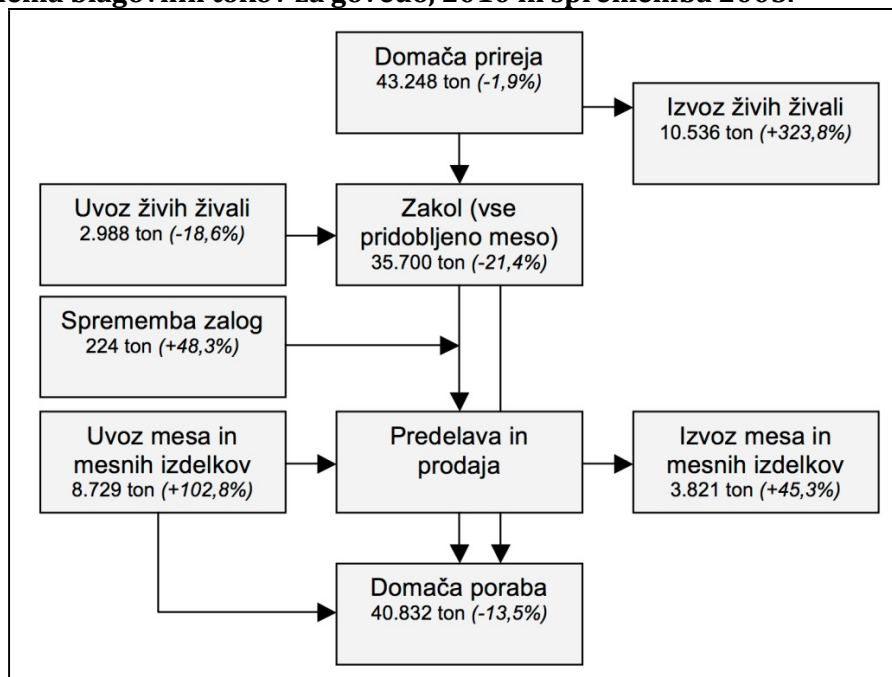
SURS, 2011

Opomba: Preglednica 27 v prilogi vsebuje vrednostne podatke. Izvoz živali je v grafičnem prikazu izpuščen zaradi zelo odstopajoče dinamike gibanja.

6.1.2 Strukturni diagram - govedo

V sledeči shemi (slika 56) lahko vidimo količinske blagovne tokove pri govedu v letu 2010 in njihove relativne spremembe glede na leto 2005. V tem obdobju so upadli domača prireja, zakol in domača poraba mesa goveda, porasla pa je zunanja trgovina z govejim mesom in mesnimi izdelki. Najbolj je narasel uvoz mesa in mesnih izdelkov ter izvoz živega goveda. V letu 2010 je izvoz živih živali predstavljal kar četrtnino domače prireje mesa, 12% domače porabe govejega mesa in mesnih izdelkov pa je bilo pokritih iz neto zunanje trgovine.

Slika 56: Shema blagovnih tokov za govedo, 2010 in sprememba 2005.

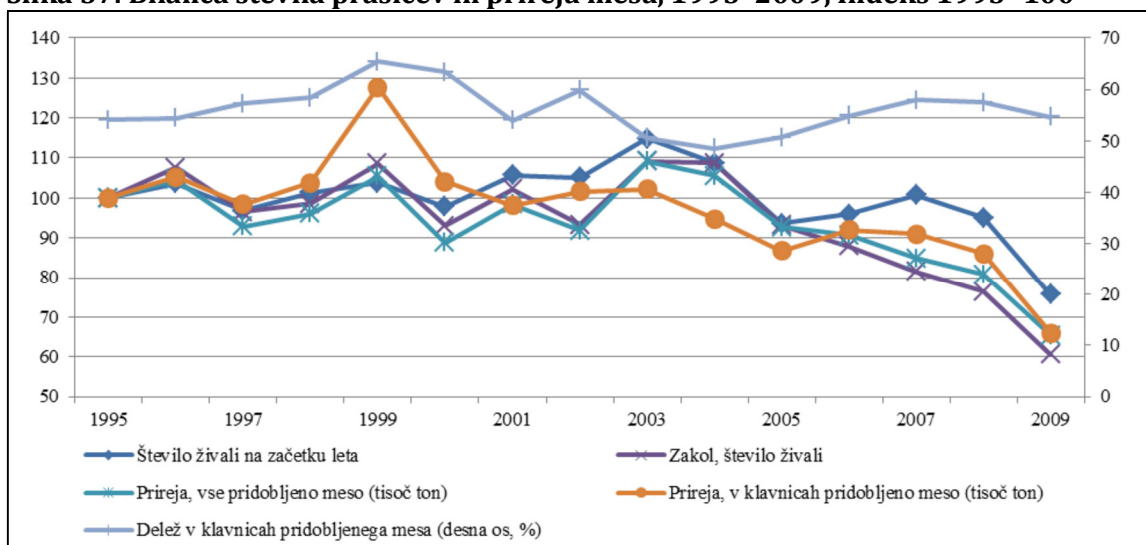


Vir: SURS in KIS, 2011

6.1.3 Reja prašičev

Število prašičev je do leta 2003 naraščalo, po tem letu pa drastično upada in je leta 2009 doseglo vrednost 432 tisoč. Zunanja trgovina s prašiči je skozi čas precej nihala in je v določenih letih sploh ni bilo, vendar pa je v letih po vstopu v EU opazen trend naraščanja tako uvoza in izvoza, ki pa se je z nastopom gospodarske krize na izvozni strani ustavil in obrnil. Slovenija je v letu 2009 uvozila 67 tisoč prašičev, izvozila pa jih je 45 tisoč. S tem je po treh letih ponovno postala neto uvoznica živih prašičev. Prireja svinjskega mesa je dosegla vrhunec v letu 2003, do leta 2009 pa je celotna prireja svinjskega mesa upadla za 40% na 44 tisoč ton. Tak trend pa je bil prisoten tudi prireji v klavnici, saj je delež v klavnicah pridobljenega mesa skozi čas relativno stabilen in znaša med 50 in 60 odstotki.

Slika 57: Bilanca števila prašičev in prireja mesa, 1995–2009, Indeks 1995=100

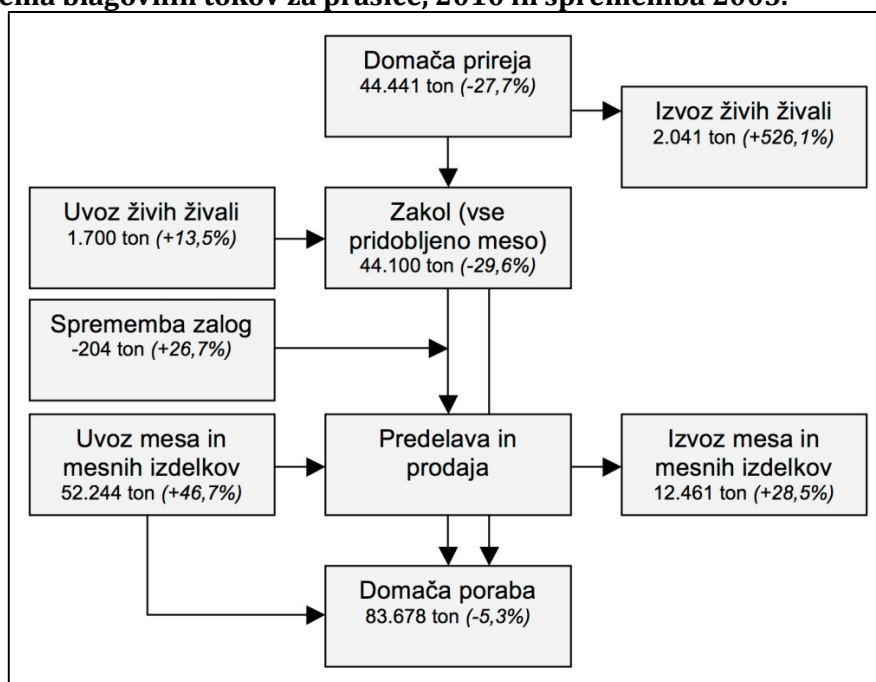


Vir: SURS, 2011. Opomba: Preglednica 28 v prilogi vsebuje vrednostne podatke. Izvoz in uvoz živali je v grafičnem prikazu izpuščen zaradi zelo odstopajoče dinamike gibanja.

6.1.4 Strukturni diagram - prašiči

Slika 58 prikazuje količinske blagovne tokove pri prašičih v letu 2010 in njihove relativne spremembe glede na leto 2005. Podobno kot pri govedu je tudi pri prašičih upadla domača prireja, zakol in domača poraba. Na uvozni strani je najbolj porasel uvoz mesa in mesnih izdelkov, na izvozni strani pa izvoz živih živali. V strukturi domače porabe svinjskega mesa in mesnih izdelkov predstavlja neto uvoz kar 47,5-odstotni delež, medtem ko izvoz živih živali predstavlja 5 odstotkov domače prireje svinjskega mesa.

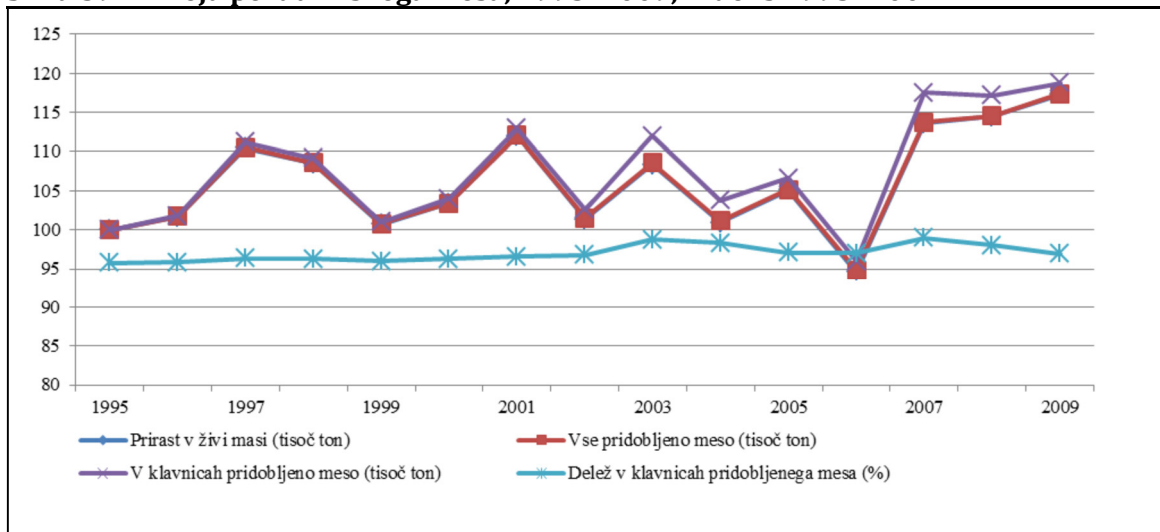
Slika 58: Shema blagovnih tokov za prašiče, 2010 in sprememba 2005.



6.1.5 Reja piščancev

Prireja perutninskega mesa je izmed treh proučevanih usmeritev edina, ki skozi celotno obdobje 1995 – 2009 kaže znake naraščanja, ki so se še posebej okrepili po letu 2006. Slednje je bilo sicer zaradi posledic izbruha aviarnе influence (ptičje gripe) zelo netipično in nereprezentativno za dolgoročni trend. V letu 2009 je prirast v živi masi znašal 85 tisoč ton, pridobljenega pa je bilo 61 tisoč ton perutninskega mesa. Velika večina mesa je skozi celotno obdobje pridobljenega v klavnicaх.

Slika 59: Prireja perutninskega mesa, 1995–2009, Indeks 1995=100

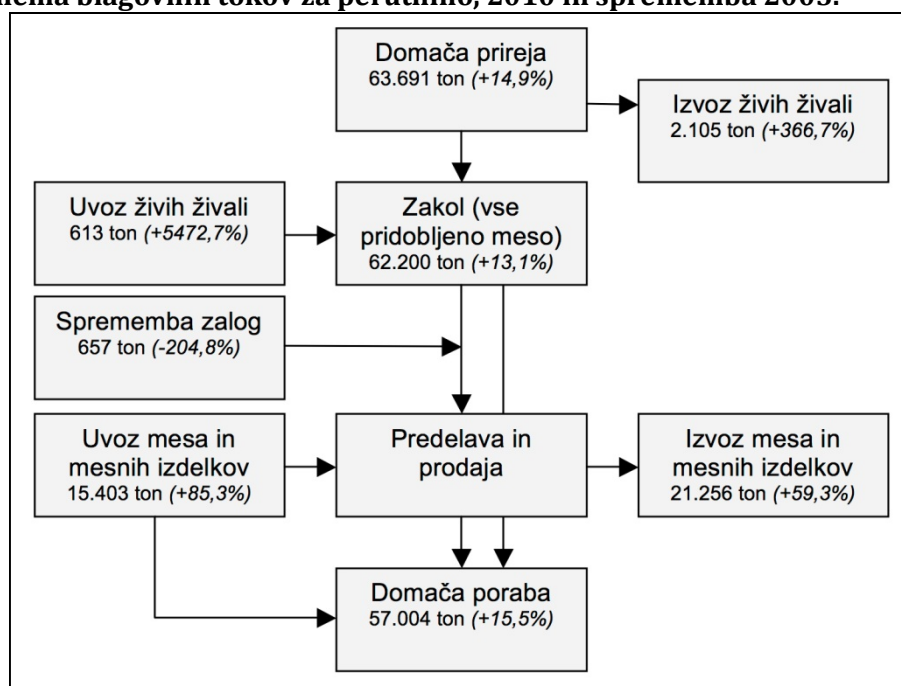


Vir: SURS, 2011 Opomba: Preglednica 29 v prilogi vsebuje vrednostne podatke

6.1.6 Strukturni diagram – perutnina

Blagovni tokovi perutnine in perutninskega mesa so prikazani na Sliki 60. Z razliko od govejega in svinjskega mesa, kjer so bili prisotni trendi upadanja, pri perutnini naraščajo tako domača poraba kot tudi zakol in domača poraba. Rast domače porabe mesa perutnine presega rast domačega zakola, zato narašča tudi uvoz perutninskega mesa in mesnih izdelkov. Ponovno je rast zunanje trgovine zelo visoka, še posebej pa to velja za uvoz in izvoz žive perutnine, čeprav so bile v tem primeru izhodiščne vrednosti relativno majhne.

Slika 60: Shema blagovnih tokov za perutnino, 2010 in sprememba 2005.



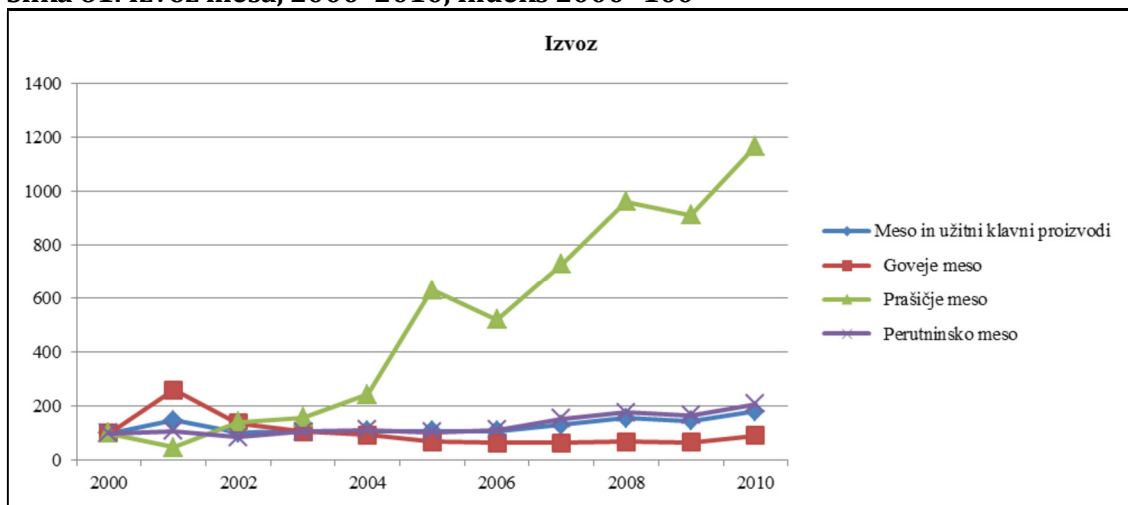
Vir: SURS in KIS, 2011

6.2 Mednarodna trgovina – meso in mesni izdelki

Obseg skupne zunanje trgovine z mesom se je po letu 2000 močno povečal, na strani izvoza je bilo povečanje 83-odstotno, na strani uvoza pa 136-odstotno (Grafikoni 61-63). Prav tako se je za 186% povečal tudi negativni saldo menjave z mesom. V letu 2010 je Slovenija izvozila 25 tisoč ton mesa, uvozila pa ga je 66 tisoč ton. V strukturi izvoza je v letu 2010 največji delež prispevalo perutninsko meso (69%), sledita pa goveje meso s 13% in prašičje meso s 6%. Po drugi strani pa uvozimo največ svinjine (61%), ki ji sledita perutninsko meso (18%) in goveje meso (10%).

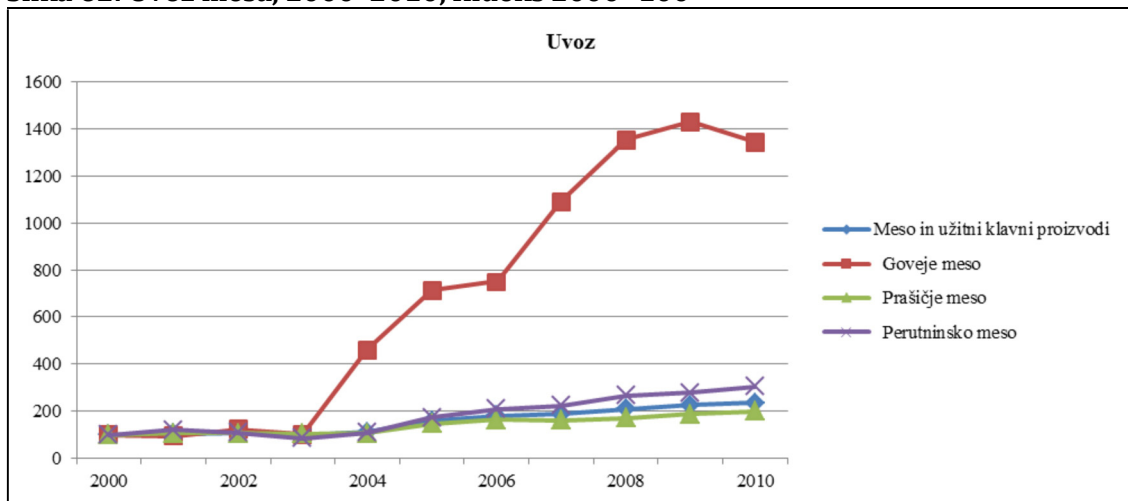
Na izvozni strani se je v desetletju do leta 2010 relativno najbolj povečala trgovina s prašičjim meso, a predvsem zato, ker je bil izvoz prašičjega mesa v letu 2000 s 131 tona skoraj zanemarljiv. Izvoz govejega mesa se je v istem obdobju zmanjšal za tretjino, a se je v letu 2010 glede na predhodno leto precej povečal in tako se je zmanjšal celotni upad na 8%. Med letoma 2000 in 2010 se je zelo povečal tudi uvoz vseh vrst mesa, kar je povzročilo, da se je podvojil negativni saldo menjave s prašičjim mesom, medtem ko se je pri govejem mesu pozitiven saldo v letu 2005 spremenil v negativnega. Slovenija je tako po letu 2005 ostala neto izvoznica samo še pri perutninskem mesu.

Slika 61: Izvoz mesa, 2000-2010, Indeks 2000=100



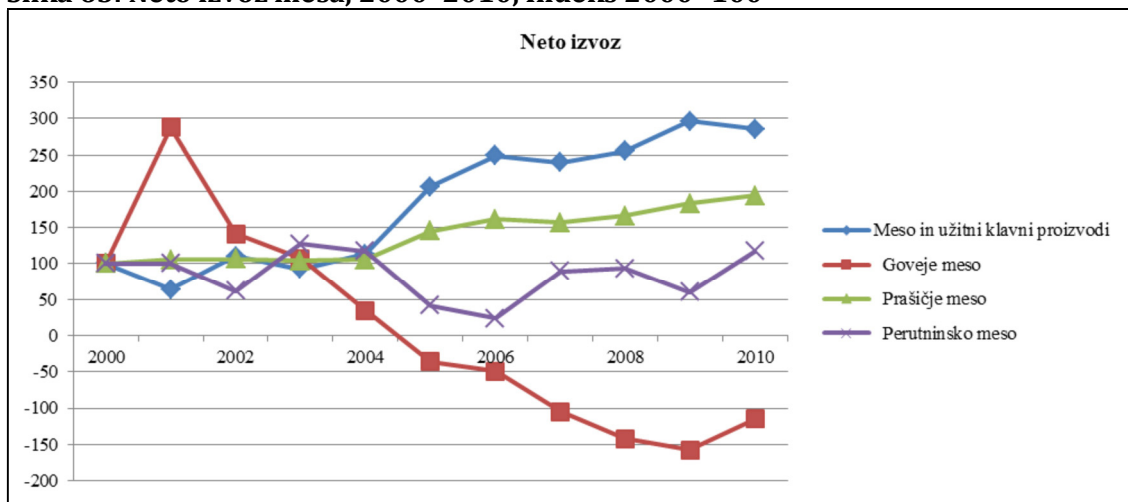
Vir: SURS, 2011

Slika 62: Uvoz mesa, 2000-2010, Indeks 2000=100



Vir: SURS, 2011

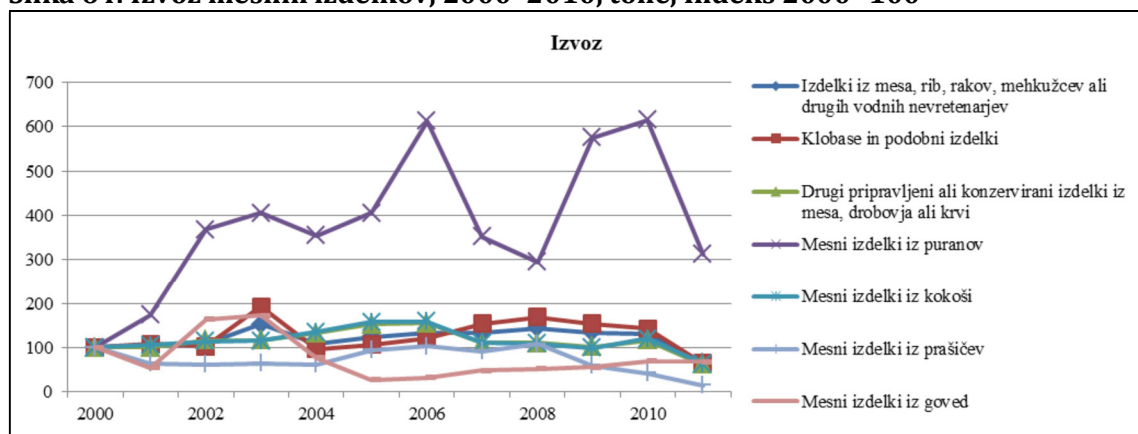
Slika 63: Neto izvoz mesa, 2000-2010, Indeks 2000=100



Vir: SURS, 2011, Opomba: Preglednica 30 v prilogi vsebuje vrednostne podatke

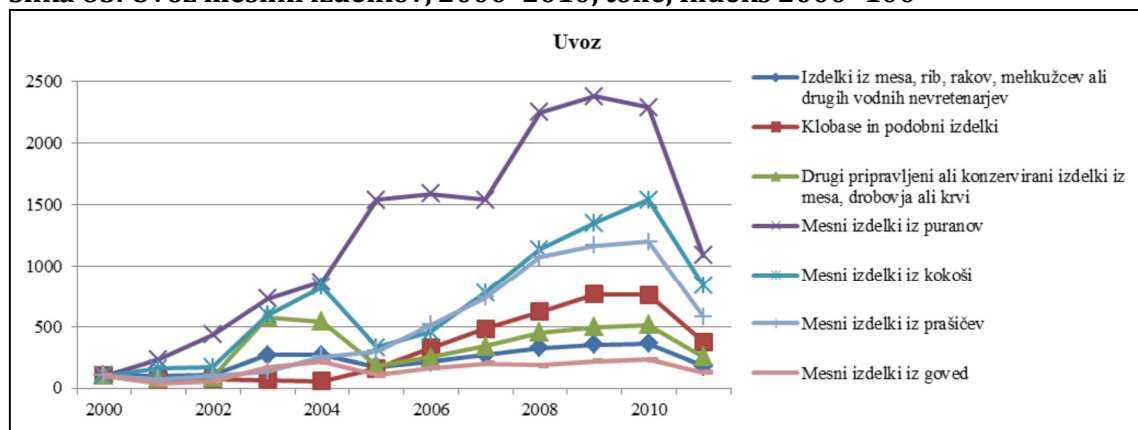
V proučevanem obdobju se je precej povečala tudi trgovina z mesnimi izdelki, še posebej pa to velja za uvoz, saj se je ta povečal za 260%. Izvoz se je v istem obdobju povečal zgolj za 32%, neto izvoz pa se je zmanjšal za 46%. Tako pri uvozu kot pri izvozu se je najbolj povečala trgovina z mesnimi izdelki iz perutnine, medtem pa se je izvoz mesnih izdelkov iz prašičev in goveda zmanjšal. Uvoz se je povečal pri vseh skupinah izdelkov in Slovenija je bila v letu 2010 neto uvoznica vseh mesnih izdelkov, razen klobas in podobnih izdelkov ter mesnih izdelkov iz kokoši.

Slika 64: Izvoz mesnih izdelkov, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100



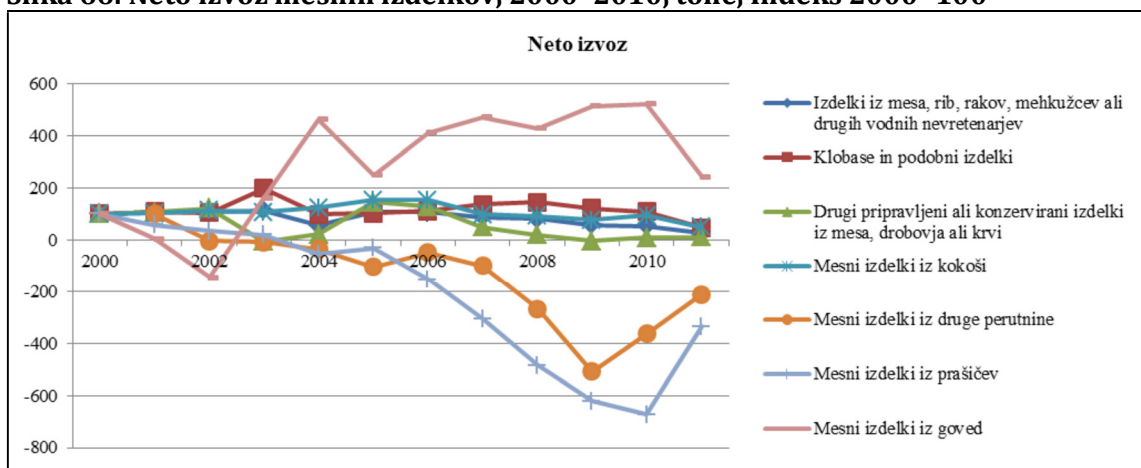
Vir: SURS, 2011, Opomba: Preglednica 31 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

Slika 65: Uvoz mesnih izdelkov, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100



Vir: SURS, 2011, Opomba: Preglednica 31 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

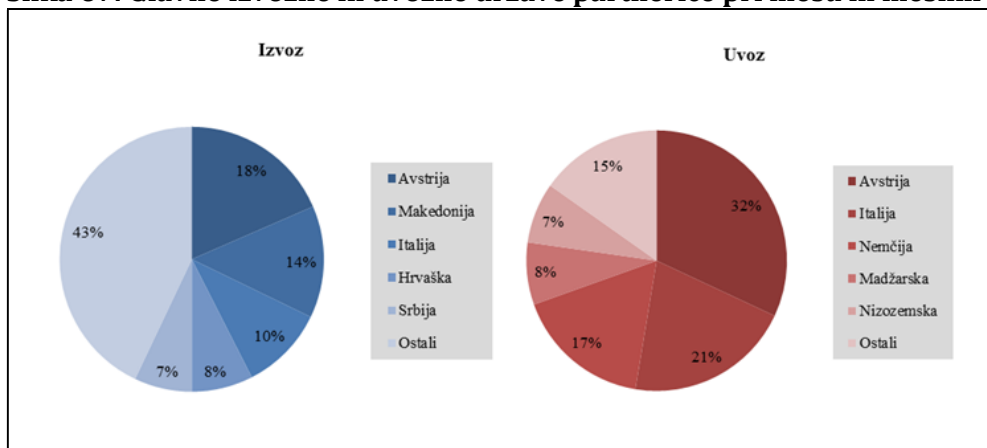
Slika 66: Neto izvoz mesnih izdelkov, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100



Vir: SURS, 2011, Opomba: Preglednica 31 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

Glavna trgovinska partnerica Slovenije pri mesu in mesnih izdelkih je bila v letu 2010 Avstrija, njen delež v izvozu je bil 18%, v uvozu pa 32% (Slika 67). Izvoz v Avstrijo se je med letoma 2000 in 2010 povečal za 16 o.t., medtem pa se je delež Makedonije zmanjšal za 6 o.t. na 14% in delež Italije za 8 o.t. na 10%. Prav tako se je za 8 o.t. na 8% zmanjšal delež Hrvaške. Pri uvozu se je delež Avstrije v desetletju do 2010 več kot podvojil s 15% na 32%. Delež Italije je z vmesnim nihanjem ostal na približno enaki vrednosti (21%), medtem pa se je delež Nemčije narasel za 15 o.t. na 17%. Najbolj pa je v proučevanem obdobju upadel uvoz iz Madžarske in sicer za 25 o.t. na 8%. Vidimo lahko torej, da se je slovenska zunanja trgovina z mesom in mesnimi izdelki preusmerila od držav Vzhodne Evrope in držav bivše Jugoslavije na stare članice EU.

Slika 67: Glavne izvozne in uvozne države partnerice pri mesu in mesnih izdelkih, 2010



Vir: SURS, 2011

6.3 Mesnopredelovalna industrija

V sledeči analizi poslovanja mesnopredelovalne industrije, narejene na podlagi računovodskih izkazov, so zajeta vsa podjetja, ki so bila po letu 2010 uvrščene v dejavnost »C10.1 Proizvodnja mesa in mesnih izdelkov«, pred revizijo SKD pa so spadala v dejavnost »DA 15.1 Proizvodnja, predelava in konzerviranje mesa in proizvodnja mesnih izdelkov«.

V letu 2010 je bilo v mesnopredelovalni dejavnosti registriranih 75 gospodarskih družb, kar je za polovico več kot v letu 1995. Število zaposlenih je s 5.616 zaposlenimi doseglo vrhunec v letu 2002, od tedaj pa je število upadlo za 39% na 3.437.

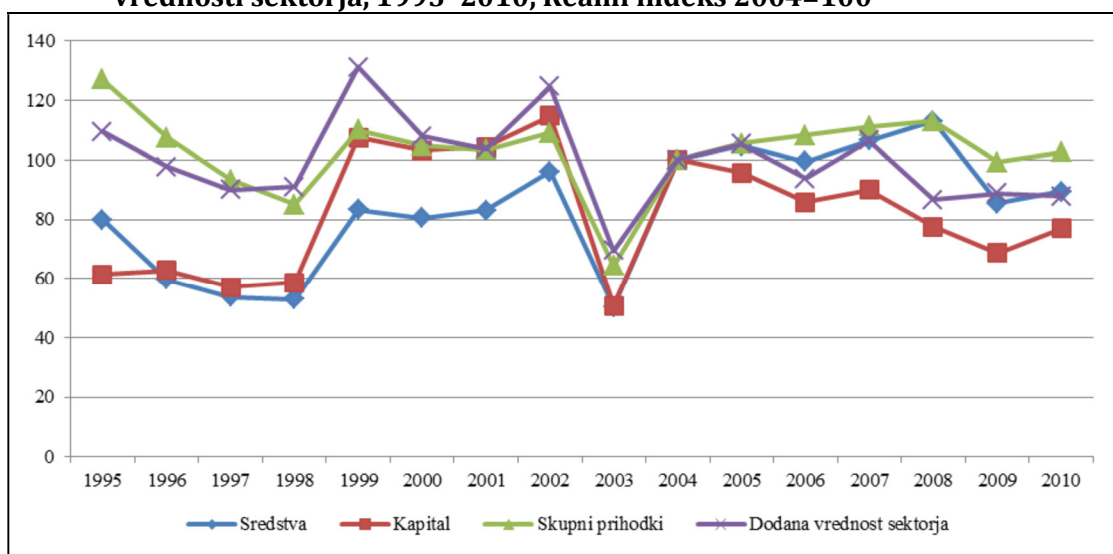
Tabela 30: Kazalci poslovanja mesno predelovalnega sektorja, 1995–2010, mio EUR, nominalno

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Število subjektov	49	59	69	69	70	72	74	74	75
Število zaposlenih	4.072	4.757	4.699	4.619	4.257	3.976	3971	3350	3437
Sredstva	209,3	314,5	483,9	518,7	505,6	572,8	619,9	477,3	508,8
Kapital	71,7	179,2	215,3	210,7	194,5	214,9	189,3	170,8	194,7
Skupni prihodki	315,4	388,0	458,2	494,6	522,2	565,8	587,3	525,1	552,9
PI iz poslovanja	-5,0	-1,1	0,9	-2,6	2,6	18,3	-8,4	13,4	10,8
Čisti PI	-16,7	1,1	-4,8	-4,3	1,8	10,3	-20,0	4,1	4,0
Dodana vrednost sektorja	52,8	77,6	89,0	95,9	87,8	105,4	87,4	91,3	91,9

Vir: AJPES, 2011

Sredstva sektorja so v letu 2010 znašala 509 mio EUR in so bile glede na leto 2004 realno manjša za slabih 11%, a glede na izhodiščno leto 1995 še vedno večja za 12%. Najvišja vrednost je bila dosežena v letu 2008, a je nato gospodarska kriza sredstva realno zmanjšala za 21%. Podobno velja tudi za kapital družb, ki je v letu 2010 znašal 195 mio EUR in je bil za 23% glede na leto 2004. Od doseženega maksimuma v letu 2002 je stalno upadal, šele leto 2010 pa je prineslo obrat k večanju obsega kapitala. Skupni prihodki so do leta 1998 zelo upadali in dosegli najnižjo raven v višini 85% realne ravni iz leta 2004, nato pa so povečali in se med letoma 1999 in 2010 gibali v razponu 100 – 115 odstotkov realne vrednosti iz leta 2004. V nominalnem znesku so v letu 2010 znašali 553 mio EUR. V istem letu so mesnopedelovalna podjetja dosegla 11 mio dobička iz poslovanja in 4 mio čistega dobička. Izmed 16 proučevanih let je celotni sektor posloval s čistim dobičkom zgolj v 7 letih, od tega so bila štiri leta v obdobju zadnjih petih let. Vendar pa je pri tem pomembno tudi dejstvo, da je bila največja nominalna izguba sektorja v višini 20 mio EUR zabeležena v letu 2008. Dodana vrednost je skozi čas precej nihala, a se je v letu 2008 še posebej izrazito zmanjšala, saj je glede na predhodno leto realno upadla za 19% in se do leta 2010, ko je nominalno znašala 92 mio EUR, ohranila na podobni ravni.

Slika 68: Trendi gibanja sredstev, kapitala in skupnih prihodkov družb ter dodane vrednosti sektorja, 1995–2010, Realni indeks 2004=100



6.3.1 Strukturne značilnosti mesnopredelovalne industrije in poslovanje največjih podjetij

Razmerje med kapitalom in sredstvi podjetij mesnopredelovalnega sektorja se je po letu 1995 povečevalo in doseglo s 57% najvišjo vrednost v letu 2000. Po tem letu se je delež zmanjševal, s 30,5% dosegel najnižji nivo v letu 2008, nato pa je s pričetkom gospodarske krize vsesplošni trend razdolževanja prispeval k zvišanju deleža kapitala na 38%. Donosnost podjetij mesnopredelovalnega sektorja je bila skozi obdobje zadnjih 15 let precej slaba, saj je povprečna donosnost kapitala v zadnjih 15 letih znašala negativnih 2,5%. Najvišja donosnost kapitala je bila dosežena v letu 2007 in takrat je znašala 5,1%, medtem ko je bila najnižja zabeležena v letu 1995 in je znašala -21,4%, podobno slabo pa je bilo tudi leto 2008 z -10,0%.

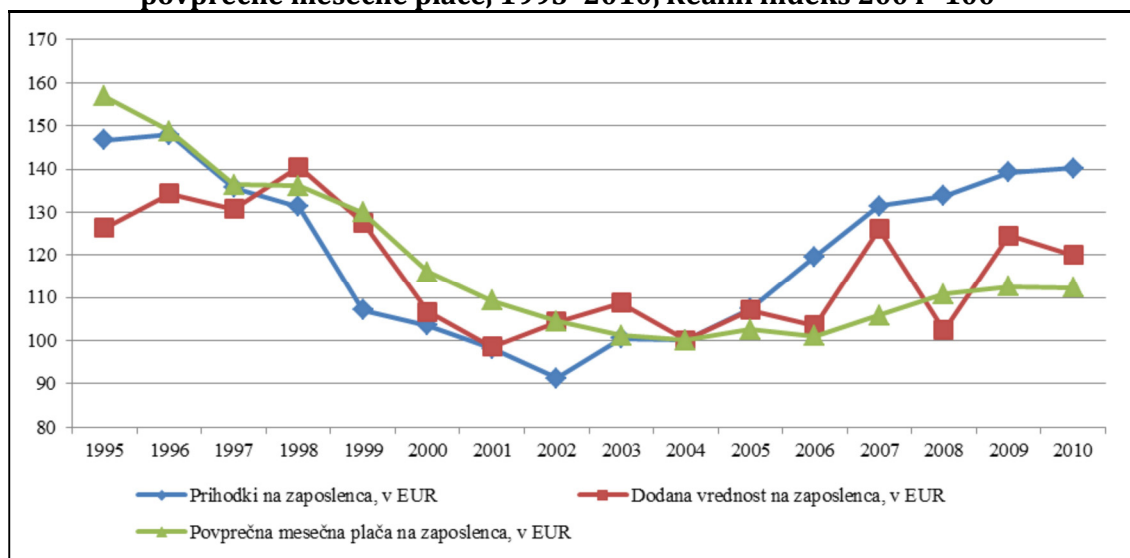
Tabela 31: Kazalci uspešnosti poslovanja mesno predelovalnega sektorja, 1995–2010, nominalno

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Delež kapitala v virih sredstev, %	34,2	57,0	44,5	40,6	38,5	37,5	30,5	35,8	38,3
Čista donosnost sredstev, %	-8,2	0,3	-1	-0,9	0,4	1,9	-3,4	0,9	0,8
Čista donosnost kapitala, %	-21,4	0,6	-2,2	-2	0,9	5,1	-10	2,4	2,2
Prihodki na zaposlenca, tisoč EUR	77,5	81,6	97,5	107,1	122,7	142,3	147,9	156,7	160,9
Dodana vrednost na zaposlenca, tisoč EUR	13,0	16,3	18,9	20,8	20,6	26,5	22,0	27,2	26,7
Čisti poslovni izid na zaposlenca, tisoč EUR	-4,1	0,2	-1,0	-0,9	0,4	2,6	-5,0	1,2	1,2
Povprečna mesečna plača na zaposlenca, EUR	688	759	810	850	860	952	1.018	1.053	1.070

Vir: AJPES, 2011

Prihodki na zaposlenega so v letu 2010 znašali 161 tisoč EUR in so bili glede na leto 2004 realno višji za 40%, glede na najmanjšo vrednost v letu 2002 pa večji za 56%. Dodana vrednost na zaposlenega je po začetnem padcu med letoma 2000 in 2006 stagnirala med 100 in 110 odstotki bazne vrednosti, po letu 2007 pa je pozitiven razvoj vplival k temu, da je bila v letu 2010 s 27 tisoč EUR za 20% nad vrednostjo iz leta 2004. Povprečna mesečna plača je dosegla najnižjo vrednost v letu 2004, ko je bila realno za 36% manjša kot v letu 1995, nato pa se je trend obrnil navzgor in tako je do leta 2010 porasla za 12%.

Slika 69: Trendi gibanja prihodkov na zaposlenega, dodane vrednosti na zaposlenega in povprečne mesečne plače, 1995–2010, Realni indeks 2004=100



Vir: AJPES, 2011

V letu 2010 je 5 največjih podjetij mesnopredelovalnega sektorja predstavljalo nekaj več kot polovico vseh prihodkov sektorja, od tega pa je 27% pripadlo največjemu podjetju v panogi, Perutnini Ptuj. Tej je pripadal tudi največji delež dobička iz poslovanja, obenem pa je bila tudi največji zaposlovalec v panogi ter med vsemi podjetji najbolj kapitalizirana. Največji delež čistega dobička v panogi je pripadel podjetju Kras, ki je po prihodkih sicer šele na tretjem mestu.

Isto podjetje je imelo tudi najvišji kazalnik dobičkonosnosti kapitala. Dve podjetji (Meso Kamnik in Košaki) sta poslovali z izgubo.

Tabela 32: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij mesno predelovalnega sektorja po prihodkih, 2010

Podjetje	Prihodki	% panoge	PI iz poslovanja	% panoge	Čisti PI	% panoge
Perutnina Ptuj d.d.	144.229.971	27,33	4.396.258	40,75	1.430.858	35,68
Celjske mesnine d.d.	51.731.966	9,80	1.643.589	15,24	1.229.606	30,66
KRAS d.d.	40.877.255	7,75	2.933.019	27,19	1.830.180	45,64
Meso Kamnik d.d.	30.353.064	5,75	-502.609	-4,66	-719.477	-17,94
Košaki d.d.	23.113.463	4,38	-184.455	-1,71	-390.338	-9,73
Panoga skupaj	527.718.986	100,00	10.787.168	100,00	4.010.119	100,00
Podjetje	Št. zaposlenih	% panoge	Delež kapitala v financiranju	% panoge	ROA	% panoge
Perutnina Ptuj d.d.	1.155	33,59	45,06	117,65	0,6	75,00
Celjske mesnine d.d.	266	7,74	38,59	100,76	3,18	397,50
KRAS d.d.	159	4,63	23,55	61,49	3,85	481,25
Meso Kamnik d.d.	109	3,16	9,61	25,09	-4,69	-586,25
Košaki d.d.	215	6,25	41,96	109,56	-3,1	-387,50
Panoga skupaj	3437	100,00	38,3	100,00	0,8	100,00
Podjetje	ROE	% panoge				
Perutnina Ptuj d.d.	1,33	60,45				
Celjske mesnine d.d.	8,03	365,00				
KRAS d.d.	17,32	787,27				
Meso Kamnik d.d.	-39,42	-1791,82				
Košaki d.d.	-7,04	-320,00				
Panoga skupaj	2,2	100,00				

Vir: AJPEŠ, 2011

Čisti prihodki od prodaje so se v petih letih pred letom 2010 povečevali vsem podjetjem v panogi z izjemo Krasa in Perutnine Ptuj (preglednica 33). Slednjo je namreč kriza najbolj prizadela, saj so ji prihodki od leta 2008 v dveh letih kumulativno upadli za 8%. Tri največja podjetja so skozi vsa leta poslovala s čistim dobičkom, Meso Kamnik je vseh pet let poslovalo s čisto izgubo, Košaki pa so dve leti poslovali s čistim pozitivnim poslovnim izidom. Zaposlenost se je v obdobju 2006 - 2010 zmanjšala v Perutnini Ptuj, v Krasu in v Košakih, povečala pa v Celjskih mesninah in v Mesu Kamnik, skupno pa se je zaposlenost v teh podjetjih (predvsem na račun Perutnine Ptuj) zmanjšala za 214 oseb. Istočasno se je pri vsem podjetjih v povprečju zmanjšal tudi delež kapitala v virih financiranja.

Tabela 33: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij mesno predelovalnega sektorja po prihodkih, 2006–2010

Perutnina Ptuj d.d.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	115.593.054	142.394.839	156.425.983	146.683.853	144.229.971	-1,7
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	4.280.949	7.579.510	4.353.729	5.556.947	4.396.258	-20,9
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	3.146.239	5.248.734	3.057.644	1.280.392	1.430.858	11,8
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	1.357,14	1.239	1.258,25	1.213,08	1.154,50	-4,8
Delež kapitala v financiranju	61,06	59,06	43,42	44,92	45,06	0,3
Čista donosnost sredstev	1,84	2,89	1,35	0,51	0,6	17,6
Čista donosnost kapitala	3,06	4,81	2,69	1,17	1,33	13,7

Celjske mesnine d.d.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	35.170.519	39.855.211	45.720.225	50.025.121	51.731.966	3,4
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	-695.489	1.506.814	1.200.238	1.988.678	1.643.589	-17,4
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	668.185	1.795.305	693.072	1.486.653	1.229.606	-17,3
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	250,27	264,17	258,62	241,19	266	10,3
Delež kapitala v financiranju	40,2	40	40,25	40,69	38,59	-5,2
Čista donosnost sredstev	2,66	6,03	2,14	4,28	3,18	-25,7
Čista donosnost kapitala	6,13	15,05	5,33	10,56	8,03	-24,0

KRAS d.d.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	48.368.060	44.286.105	38.122.059	41.418.569	40.877.255	-1,3
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	2.235.443	3.250.599	1.299.925	2.883.043	2.933.019	1,7
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	1.982.326	2.003.759	11.153	1.237.858	1.830.180	47,9
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	184,02	152,3	147,3	149,9	159	6,1
Delež kapitala v financiranju	38,82	19,76	18,89	20,92	23,55	12,6
Čista donosnost sredstev	4,64	4,4	0,02	2,61	3,85	47,5
Čista donosnost kapitala	10,6	15,02	0,12	13,1	17,32	32,2

Meso Kamnik d.d.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	18.213.344	21.473.426	24.608.322	25.110.807	30.353.064	20,9
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	-1.045.312	83.470	110.992	-74.407	-502.609	575,5
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	-1.257.689	-275.708	-261.375	-342.447	-719.477	110,1
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	98,78	100,75	112,41	143,49	108,65	-24,3
Delež kapitala v financiranju	19,09	17,34	16,87	14,32	9,61	-32,9
Čista donosnost sredstev	-9,65	-2,06	-1,87	-2,32	-4,69	102,2
Čista donosnost kapitala	-39,59	-11,3	-10,94	-14,88	-39,42	164,9

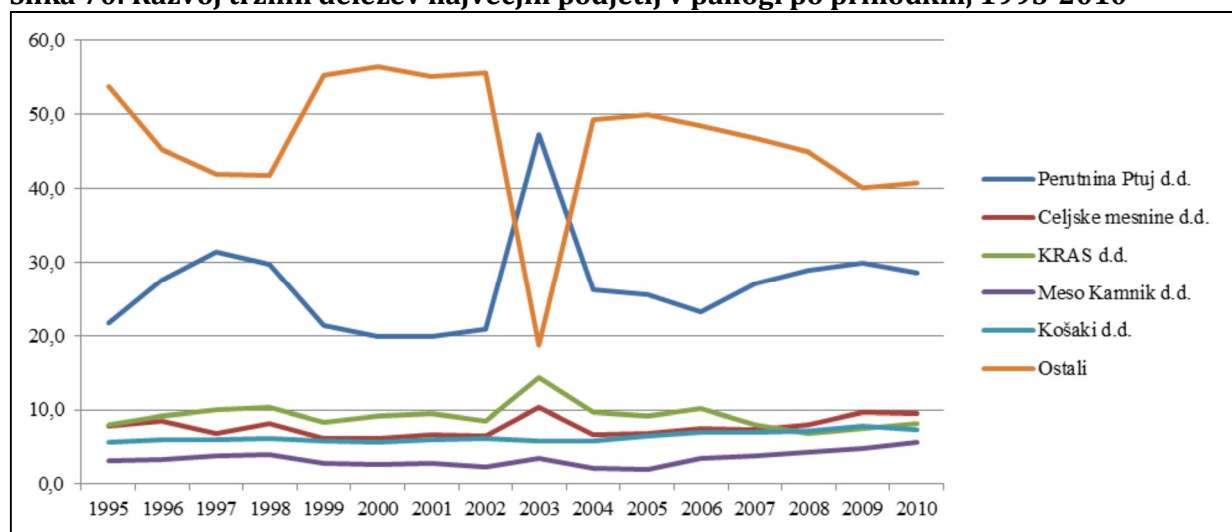
Tabela 33- nadaljevanje

Košaki d.d.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	21.572.496	21.449.087	22.338.226	23.891.337	23.113.463	-3,3
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	-191.259	226.906	-912.954	93.427	-184.455	-297,4
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	-231.752	284.817	-1.038.577	17.047	-390.338	-2389,8
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	226,86	214,2	216,67	214	214,93	0,4
Delež kapitala v financiranju	58,37	54,81	48,4	46,24	41,96	-9,3
Čista donosnost sredstev	-2,08	2,38	-8,42	0,14	-3,1	-2314,3
Čista donosnost kapitala	-3,46	4,21	-16,29	0,29	-7,04	-2527,6

Vir: AJPES, 2011

Sledeča slika prikazuje časovni razvoj tržnih delež petih največjih mesno-predelovalnih podjetij. Po letu 2000 se je tržni delež petih največjih podjetij v dejavnosti »Proizvodnja mesa in mesnih izdelkov« trendno povečeval, tržni delež preostalih podjetij pa se je zmanjševal. Največje podjetje bi bilo skozi celotno obdobje Perutnina Ptuj, na drugem mestu pa so po letu 2007 Kras prehiteli Celjske mesnine. Z izjemo Perutnine Ptuj so vsa preostala podjetja imele tržni delež manjši od desetih odstotkov.

Slika 70: Razvoj tržnih deležev največjih podjetij v panogi po prihodkih, 1995-2010



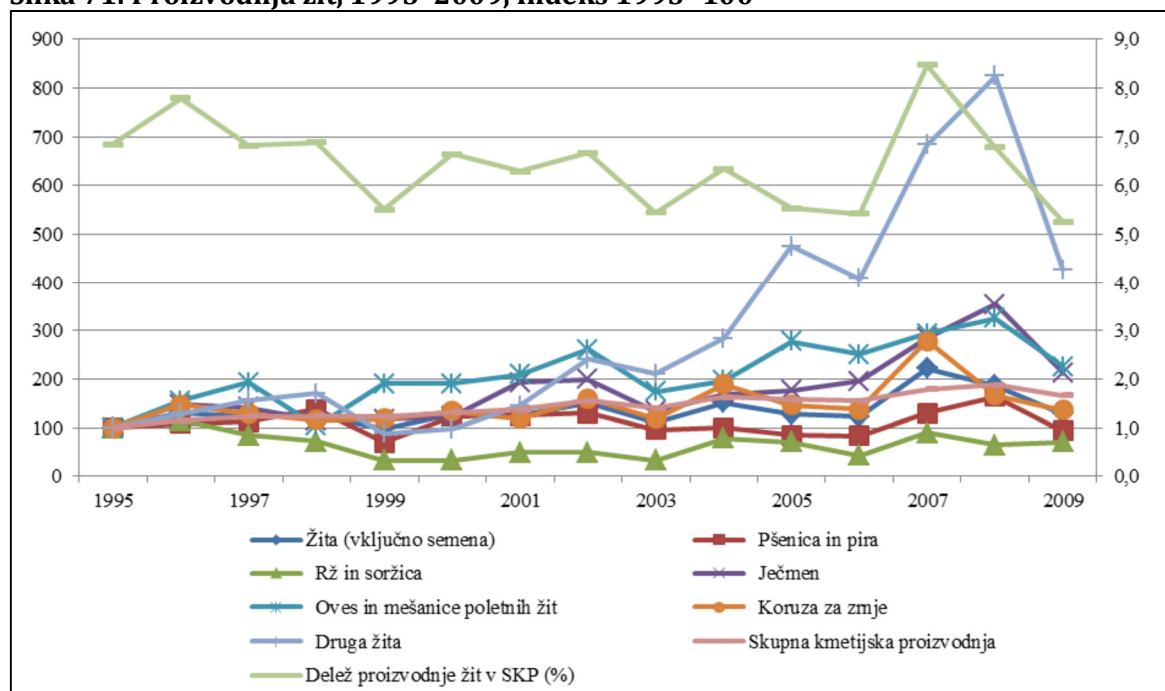
Vir: AJPES, 2011

7. Žitno-mlinarsko-pekarska veriga

7.1 Primarna raven

Proizvodnja žit je v letu 2009 s 55 mio EUR prispevala 5,3% k skupni kmetijski proizvodnji. Glede na izhodiščno leto 1995 je bila proizvodnja večja za 28%, a manjša za 42% glede na rekordno leto 2008, ko so cene žit dosegle rekordne vrednosti. V celotni strukturi proizvodnje žit ima največji delež koruza za zrnje (53%), sledijo pa pšenica in pira (29%) in ječmen (13%). Od slednjih se je v proučevanem obdobju povečala vrednost proizvodnje ječmena (+113%) in koruze za zrnje (+37%), zmanjšala pa se je proizvodnja pšenice in pira (-6%). Kljub temu, da je gibanje vrednosti proizvodnje žit v zadnjih petih letih zaradi zelo spreminjajočih cen na svetovnem trgu zelo volatilno, dolgoročni trend kaže na naraščanje proizvodnje.

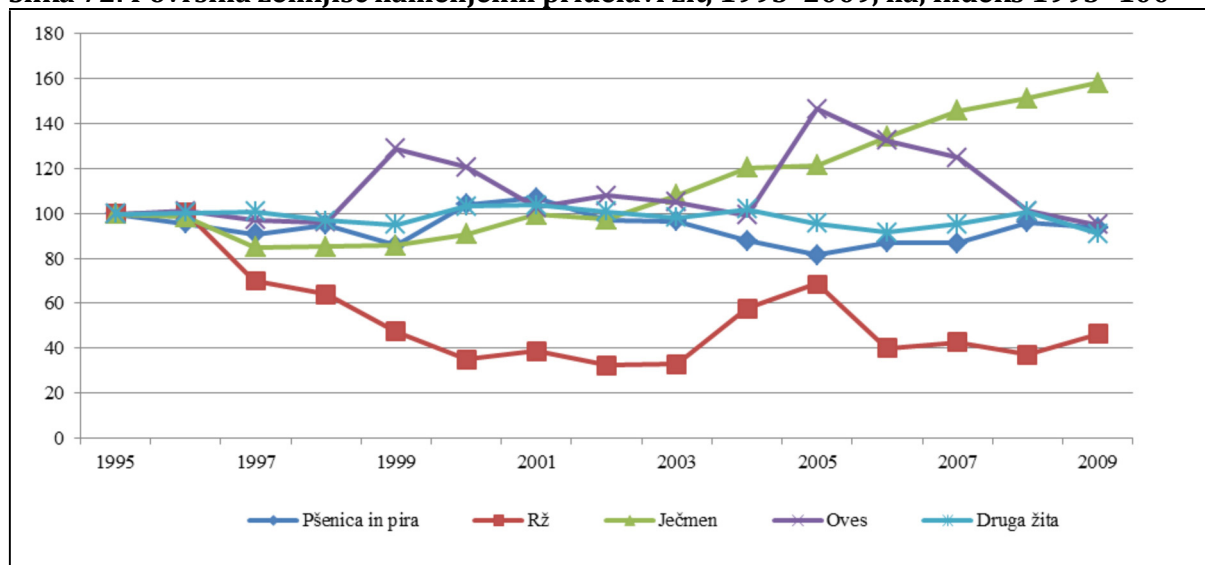
Slika 71: Proizvodnja žit, 1995–2009, Indeks 1995=100



Vir: Ekonomski računi za kmetijstvo, SURS, 2011. Opomba: Preglednica 35 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

V letu 2009 je bilo pridelavi žit namenjenih 101.000 ha zemljišč, kar predstavlja 4-odstotni padec glede na predhodno leto in nespremenjeno vrednost glede na leto 1995 (Slika 72). Pridelovalna površina pšenice je znašala 34% vseh površin, površina ječmena pa 20%. V celotnem obdobju se je zmanjšala površina zemljišč namenjenih pridelavi vseh žit razen ječmena, najbolj pa se je zmanjšala površina zemljišč namenjenih pridelavi rži (-54%).

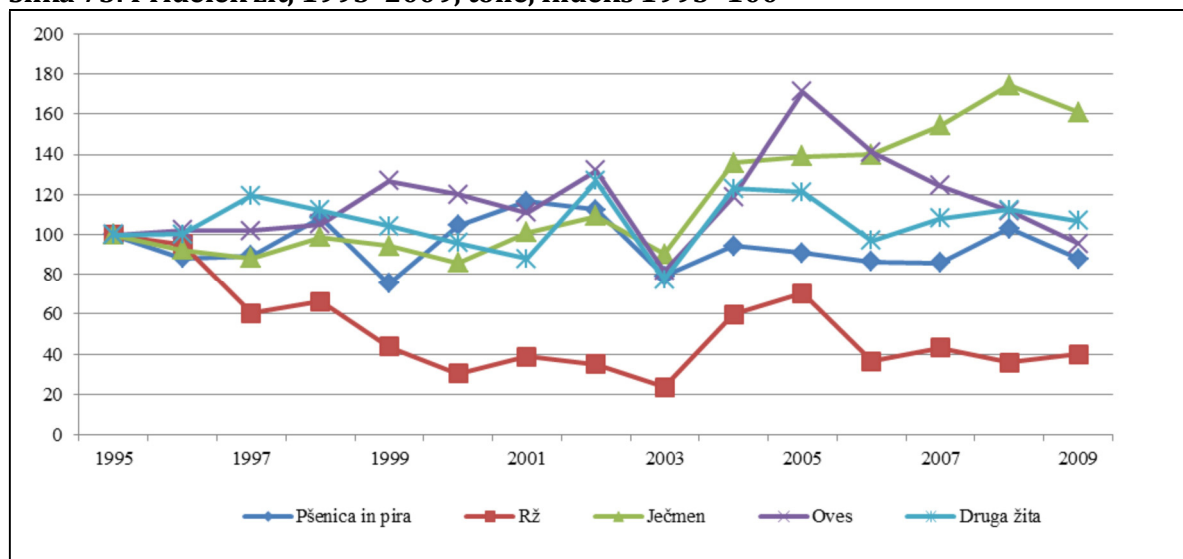
Slika 72: Površina zemljišč namenjenih pridelavi žit, 1995–2009, ha, Indeks 1995=100



Vir: SURS, 2011. Opomba: Preglednica 36 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

Pridelek pšenice je v letu 2009 znašal 137.000 ton in je bil glede na predhodno leto manjši za 15%. Na drugem mestu je ječmen s 71.000 tonami, nato pa sledita še oves (4.300 t) in rž (2.300 t). Podobno kot pri površini je glede na leto 1995 tudi pridelek pri pšenici, piri, rži in ovsu upadel, pri ječmenu pa porasel. Največji upad pridelka je bil pri rži (-60%), manjša pa sta bila upada pridelka pšenice in pira (-12%) ter ovsa (-4%).

Slika 73: Pridelek žit, 1995–2009, tone, Indeks 1995=100

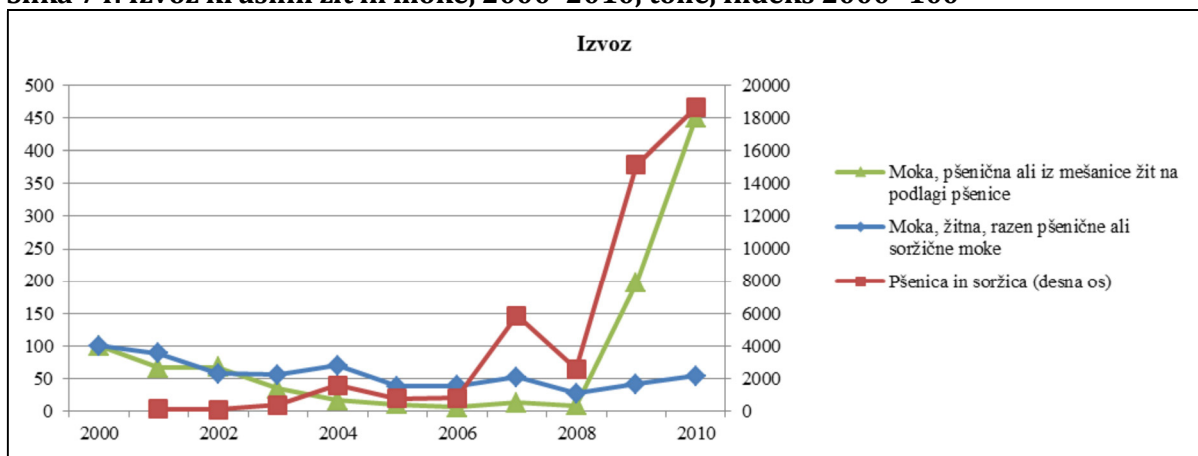


Vir: SURS, 2011. Opomba: Preglednica 37 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

7.2 Mednarodna trgovina – krušna žita in moka

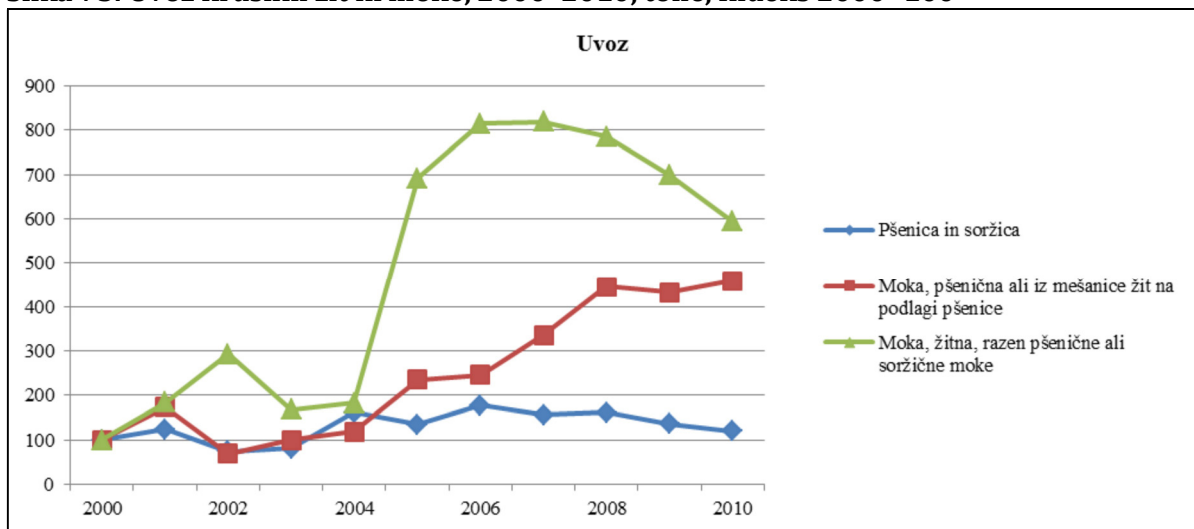
Slovenija je v letu 2010 izvozila 36 tisoč ton pšenice in soržice, uvozila pa 106 tisoč ton. Izvoz je bil v letu 2000 enak nič, uvoz pa se je od takrat povečal za 20%. Posledično se je negativni saldo menjave zmanjšal za 21%. V letu 2010 je Slovenija izvozila 21 tisoč ton moke, od česar je 99% predstavljala pšenična moka. V istem letu je uvoz znašal 23 tisoč, delež pšenične moke pa je bil 86-odstotni. Izvoz moke je do leta 2008 upadal, v letih 2009 in 2010 pa je bila rast eksponentna. Po drugi strani je uvoz moke stalno trendno naraščal, le pri nepšenični moki je v zadnjih dveh letih opazno nekoliko zmanjšanje. Z izjemo uravnoveženega leta 1995, je bila vsa preostala leta Slovenija neto uvoznica moke. Negativni saldo se je povečeval in dosegel najvišjo vrednost v predkriznem letu 2008, nato pa se je do leta 2010 zmanjšal za 90%.

Slika 74: Izvoz krušnih žit in moke, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100



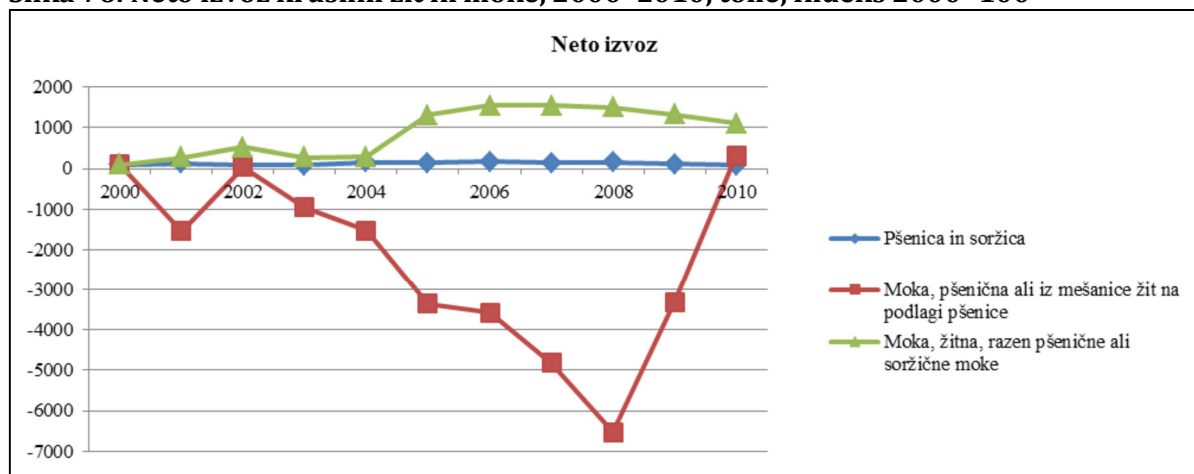
Vir: SURS, 2011. Opomba: Preglednica 38 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

Slika 75: Uvoz krušnih žit in moke, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100



Vir: SURS, 2011. Opomba: Preglednica 38 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

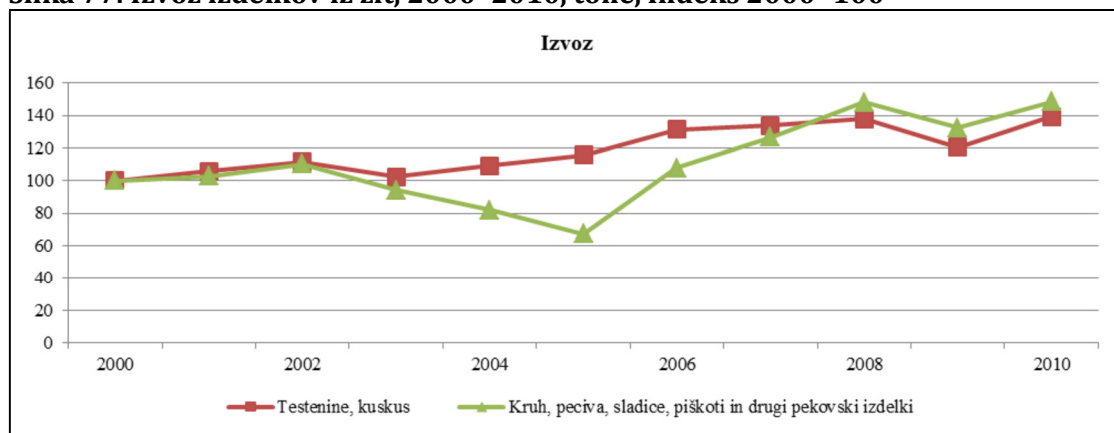
Slika 76: Neto izvoz krušnih žit in moke, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100



Vir: SURS, 2011. Opomba: Preglednica 38 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

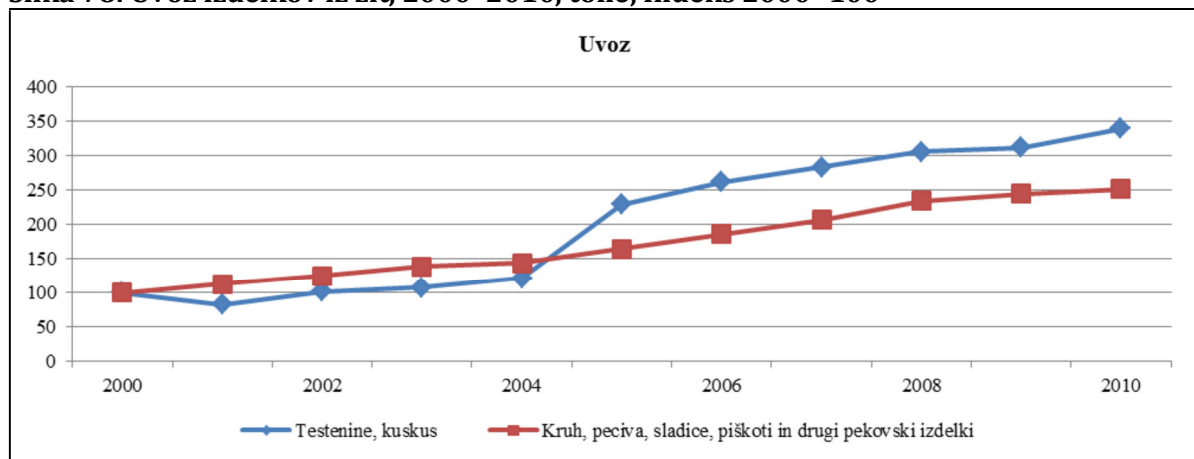
Po letu 2000 je naraščala tudi trgovina z izdelki iz žit, pri čemer pa je uvoz naraščal hitreje od izvoza. Trgovina s testeninami je do leta 2010 na izvozni strani porasla za 20%, na uvozni pa za 211%, posledično pa se je Slovenija iz neto izvoznice testenin spremenila v neto uvoznico. Pri kruhu in pekovskih izdelkih se je izvoz povečal za 32%, uvoz pa za 145%, saldo menjave s tujino pa je bil skozi vsa leta negativen in se je linearno povečeval. Gospodarska kriza je imela v letu 2009 negativen vpliv zgolj na izvozno stran, saj je izvoz testenin upadel za 13%, izvoz kruha in pekovskih izdelkov pa za 11%, medtem ko je uvoz v istem letu po obeh kategorijah narasel.

Slika 77: Izvoz izdelkov iz žit, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100



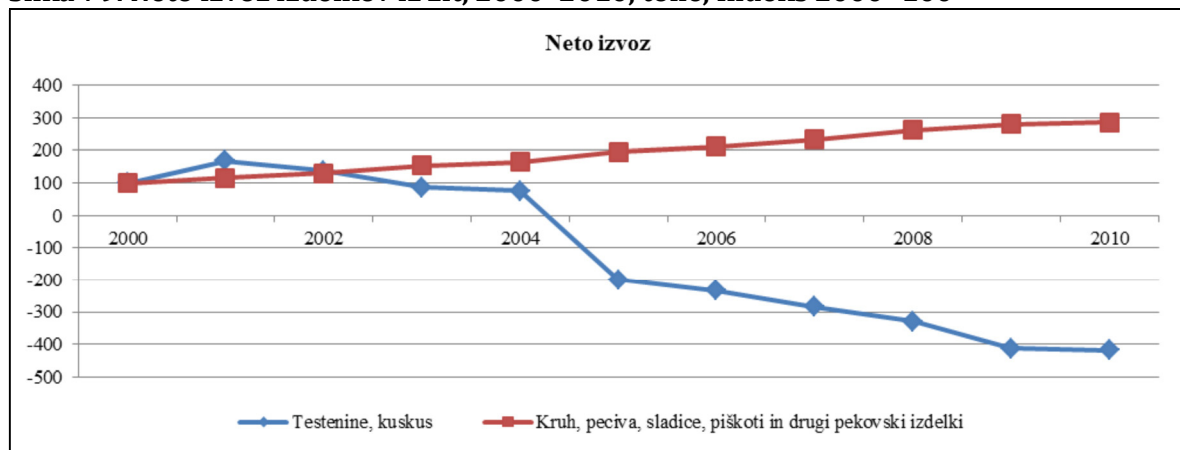
Vir: SURS, 2011.

Slika 78: Uvoz izdelkov iz žit, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100



Vir: SURS, 2011.

Slika 79: Neto izvoz izdelkov iz žit, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100

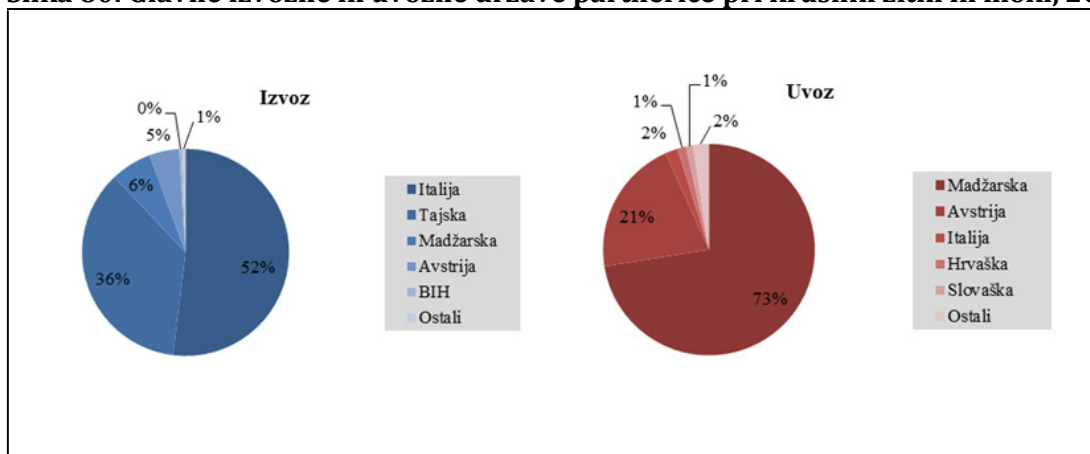


Vir: SURS, 2011. Opomba: Preglednica 39 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

Zunanja trgovina s pšenico in moko je v primeru Slovenije skoncentrirana na zelo ozko skupino držav. V letu 2010 sta namreč na izvozni strani prevladovali Italija z 52-odstotnim deležem in Tajska s 36-odstotnim, pri čemer je bil izvoz na Tajska v celoti sestavljen iz moke, v Italijo pa je bil izvoz povečini sestavljen iz pšenice. Pri uvozu je imela skoraj tričetrtnski delež Madžarska, sledila pa ji je Avstrija z 21%. Uvoz iz Madžarske je bil skoraj v celoti sestavljen iz pšenice, iz Avstrije pa je Slovenija povečini uvažala moko.

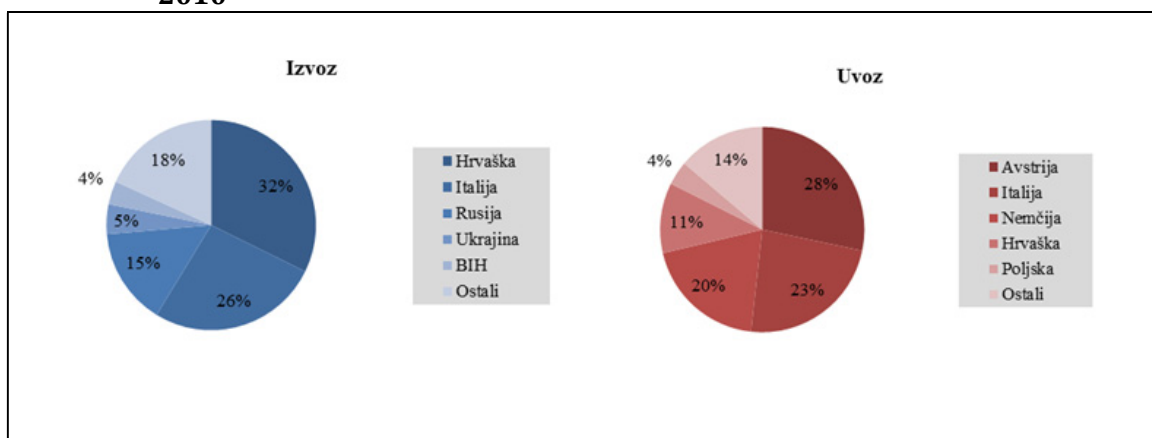
Pri kruhu in pekarskih izdelkih je bila zunanja trgovina v letu 2010 precej manj skoncentrirana. Na izvozni strani so povečini prevladovali države, ki niso članice EU, izjema pa je bila predvsem Italija. Največji delež v izvozu je pripadal Hrvaški (32%), sledijo pa še Italija (26%) in Rusija (15%). Obratno pa je bilo na uvozni strani, saj so tri največje države partnerice stare članice EU. Največ kruha in pekarskih izdelkov je Slovenija v letu 2010 uvozila iz Avstrije (28%), Italije (23%) in Nemčije (20%).

Slika 80: Glavne izvozne in uvozne države partnerice pri krušnih žitih in moki, 2010



Vir: SURS, 2011

Slika 81: Glavne izvozne in uvozne države partnerice pri kruhu in pekarskih izdelkih, 2010

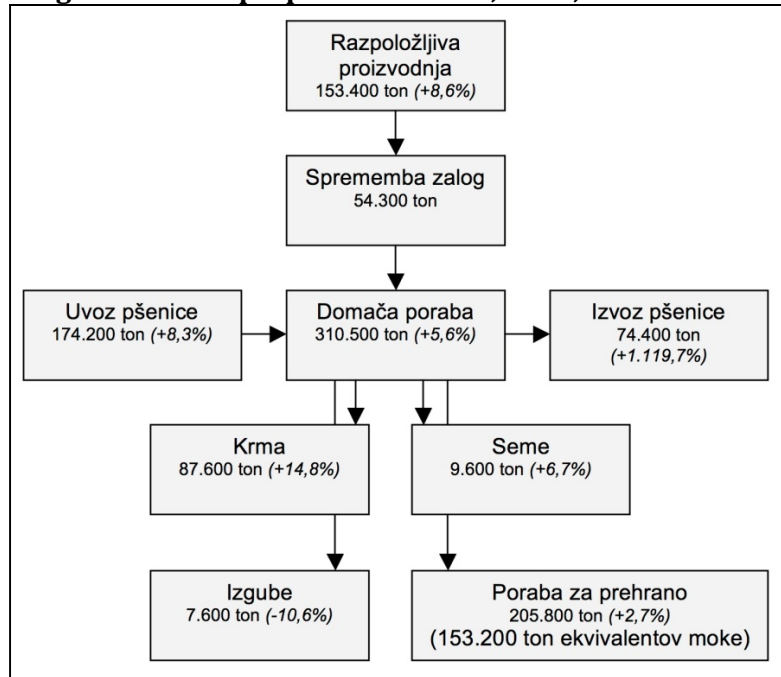


Vir: SURS, 2011

7.2.1 Strukturni diagram – žitno-mlinarska veriga

Slika 82 prikazuje blagovne tokove pri pšenici v letu 2010 in relativne spremembe tokov glede na leto 2005. Vidimo lahko, da je v tem obdobju porasla tako proizvodnja pšenice kot domača poraba, zelo pa se je povečal tudi izvoz pšenice. V strukturi domače porabe pšenice je v letu 2010 neto izvoz predstavljal 32% celotne porabe, izvoz pšenice pa je predstavljal 48% razpoložljive proizvodnje. Na strani porabe je bilo 66% pšenice porabljene za prehrano, 28% za krmo, 5% za seme, dobra 2% pa so predstavljale izgube. Najbolj se je glede na leto 2005, za 14,8%, povečala poraba za krmo.

Slika 82: Shema blagovnih tokov pri pšenici in moki, 2010,



Vir: SURS in KIS, 2011

7.3 Mlinarsko-pekarska industrija

Da bi lahko analizirali poslovanje podjetij mlinarsko-pekarske industrije, smo morali najprej na podlagi SKD dejavnosti oblikovati primeren agregatni sektor, saj nobena izmed obstoječih dejavnosti ni zajemala vseh želenih podjetij.

Mlinarsko pekarski sektor smo tako agregirali iz sledečih dejavnosti:

SKD 2008 – 2010:

- C 10.6 Mlinarstvo, proizvodnja škroba in škrobnih izdelkov
- + C10.71 Proizvodnja kruha, svežega peciva in slaščic
- + C10.72 Proizvodnja prepečenca in piškotov, proizvodnja trajnega peciva in slaščic
- + C10.73 Proizvodnja testenin

SKD 1995 – 2007:

- DA15.6 Mlinarstvo, proizvodnja škroba in škrobnih izdelkov
- + DA15.81 Proizvodnja kruha, svežega peciva in slaščic
- + DA15.82 Proizvodnja prepečenca in piškotov, proizvodnja trajnega peciva in slaščic
- + DA15.85 Proizvodnja testenin

Mlinarsko-pekarsko industrijo je v letu 2010 sestavljalo 298 gospodarskih družb, kar predstavlja 159-odstotno rast glede na leto 1995. Število podjetij je še posebej hitro raslo po letu 2003, trenda pa ni prekinila niti gospodarska kriza. Sektor je v letu 2010 zaposloval 4.637 oseb, kar je sicer 15% več glede na izhodiščno leto, a hkrati 15% manj glede na najvišjo zaposlenost, doseženo v letu 2006.

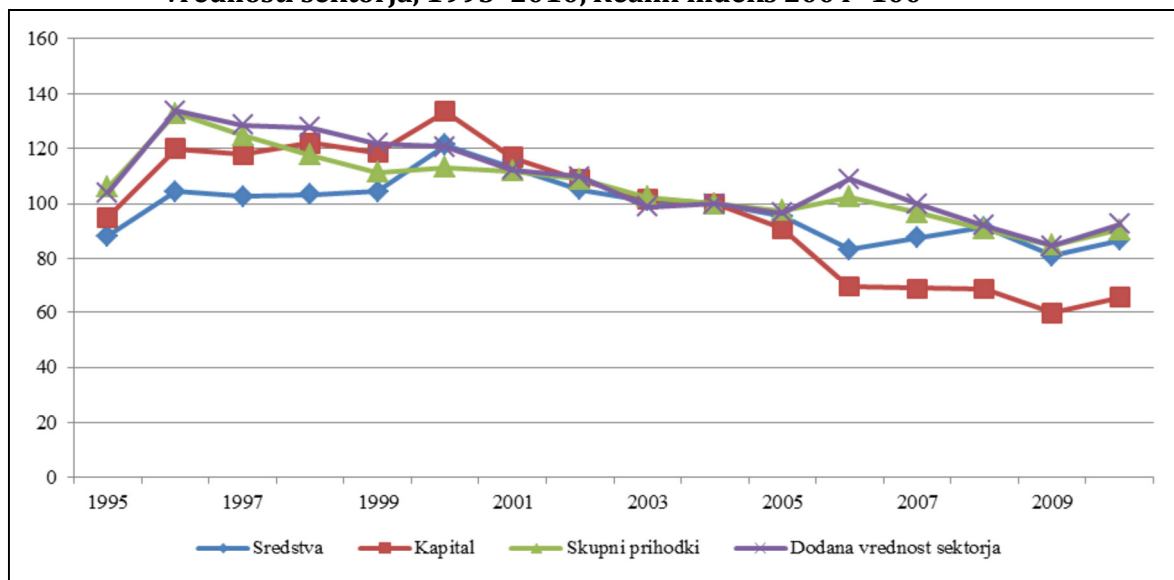
Tabela 34: Kazalci poslovanja mlinarsko-pekarskega sektorja, 1995 - 2010, mio EUR, nominalno

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Število subjektov	115	146	163	164	177	224	233	267	298
Število zaposlenih	4.034	5.291	5.149	5.037	5.470	4.951	4.377	4.260	4.637
Sredstva	163,0	334,6	341,4	332,9	298,5	332,2	354,0	319,1	348,1
Kapital	102,6	214,9	199,4	185,3	145,7	152,3	155,2	137,7	153,6
Skupni prihodki	189,0	300,8	329,3	327,8	354,5	353,9	338,3	321,9	350,4
PI iz poslovanja	-5,8	9,4	4,1	6,3	10,0	11,7	11,6	9,5	11,0
Čisti PI	-2,8	9,2	4,1	5,0	9,4	6,5	4,6	4,8	3,9
Dodana vrednost sektorja	59,1	102,1	104,9	103,5	120,1	116,2	109,4	102,5	114,1

Vir: AJPES, 2011

Sredstva podjetij so do leta 2000 realno naraščala, nato pa so do leta 2010 realno upadla za 29% na 348 mio EUR (Slika 83). Kapital je bil po doseženi najvišji vrednosti v letu 2000 podvržen še večjemu padcu, saj je do leta 2010 realno upadel za 51% na 154 mio EUR. Skupni prihodki so po začetni rasti skozi preostalo obdobje trendno upadali in v letu 2010 dosegli nominalno vrednost 350 mio EUR. Gospodarske družbe so po izgubi v letu 1995 skozi vsa preostala leta poslovala z dobičkom iz poslovanja, medtem ko je bil čisti poslovni izid negativen še v letu 2001. Dodana vrednost sektorja je v letu 2010 znašala 114 mio EUR in skozi čas trendno upadala.

Slika 83: Trendi gibanja sredstev, kapitala in skupnih prihodkov družb ter dodane vrednosti sektorja, 1995-2010, Realni indeks 2004=100



Vir: AJPES, 2011

Podjetjem mlinarsko-pekarske industrije se je med letoma 1995 in 2010 za 30% zmanjšal delež kapitala v virih sredstev, vendar pa se je ta trend upadanja po letu 2008 zaustavil. V proučevanem obdobju je povprečna donosnost kapitala znašala 2,9% in se je skozi leta precej volatilno gibala med najnižjo vrednostjo -4,2% (2001) in najvišjo 5,7% (2006).

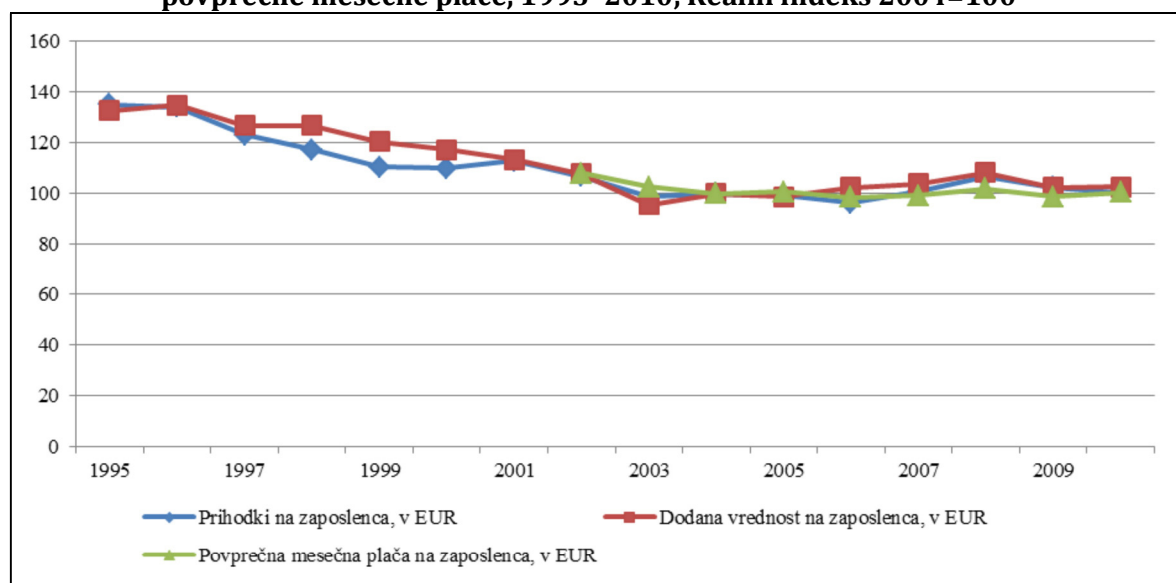
Tabela 35: Kazalci uspešnosti poslovanja mlinarsko-pekarskega sektorja, 1995 – 2010, nominalno

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Delež kapitala v virih sredstev, %	63,0	64,2	58,4	55,7	48,8	45,8	43,8	43,2	44,1
Čista donosnost sredstev, %	-1,8	3,1	1,2	1,5	3,0	2,0	1,3	1,4	1,2
Čista donosnost kapitala, %	-2,7	4,7	2,1	2,6	5,7	4,3	3,0	3,3	2,7
Prihodki na zaposlenca, tisoč EUR	46,9	56,8	64,0	65,1	64,8	71,5	77,3	75,6	75,6
Dodana vrednost na zaposlenca, tisoč EUR	14,6	19,3	20,4	20,6	21,9	23,5	25,0	24,1	24,6
Čisti poslovni izid na zaposlenca, tisoč EUR	-0,7	1,7	0,8	1,0	1,7	1,3	1,0	1,1	0,8
Povprečna mesečna plača na zaposlenca, EUR			913	941	946	1.006	1.056	1.042	1.080

Vir: AJPES, 2011

Prihodki na zaposlenega so do leta 1999 upadali, po tem letu pa realno stagnirali in v letu 2010 znašali 76 tisoč EUR (Slika 84). Dodana vrednost je do leta 2003 realno upadla za 28% glede na izhodiščno leto, nato pa je do leta 2010 porasla za 8% na 25 tisoč EUR. Čisti poslovni izid na zaposlenega je v letu 2010 znašal 839 EUR in je bil glede na leto 2004 realno manjši za 11%. Mesečna plače pa je bila po letu 2004 vsa leta na približno enaki realni ravni.

Slika 84: Trendi gibanja prihodkov na zaposlenega, dodane vrednosti na zaposlenega in povprečne mesečne plače, 1995–2010, Realni indeks 2004=100



Vir: AJPES, 2011

7.3.1 Strukturne značilnosti mlinarsko-pekarske industrije in poslovanje največjih podjetij

V letu 2010 je bilo Žito z 31% prihodkov celotne panoge največje podjetje v panogi, za njim pa so se uvrstili Mlinotest, Pekarna Pečjak, Pekarna Blatnik in Klasje. Z 22% vseh zaposlenih je bilo Žito tudi največji zaposlovalec v panogi, hkrati pa je ustvarilo polovico vsega dobička iz poslovanja. Izmed petih največjih podjetij je imelo tudi največji delež kapitala v virih sredstev. Med podjetji je bilo najbolj dobičkonosna Pekarna Pečjak, saj je imela 5,6-odstotni donos na sredstva in 9,8-odstotni donos na lastniški kapital. Njen čisti dobiček je predstavlja 28% celotne

panoge in je s tem prehitel Mlinotest, ki je bil po obsegu prihodkov sicer večji za 135%. S čisto izgubo je v analiziranem letu poslovala le ena gospodarska družba – Pekarna Blatnik.

Tabela 36: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij mlinarsko-pekarskega sektorja po prihodkih, 2010 (AJ PES)

Podjetja	Prihodki	% panoge	PI iz poslovanja	% panoge	Čisti PI	% panoge
Žito d.d.	105.337.858	30,68	5.486.240	49,73	2.539.765	65,32
Mlinotest d.d.	44.785.498	13,04	761.659	6,90	937.794	24,12
Pekarna Pečjak d.o.o.	18.971.727	5,53	1.515.241	13,73	1.104.921	28,42
Pekarna Blatnik d.o.o.	18.004.455	5,24	419.058	3,80	-249.049	-6,41
Klasje d.d.	12.076.286	3,52	246.992	2,24	43.354	1,11
Panoga skupaj	343.363.222	100,00	11.032.539	100,00	3.888.331	100,00
Podjetja	Št. zaposlenih	% panoge	Delež kapitala v financiranju	% panoge	ROA	% panoge
Žito d.d.	1.022,36	22,05	61,58	139,61	2,13	182,05
Mlinotest d.d.	520,59	11,23	49,29	111,75	2,2	188,03
Pekarna Pečjak d.o.o.	248,01	5,35	57,62	130,63	5,62	480,34
Pekarna Blatnik d.o.o.	179,06	3,86	12,12	27,48	-1,94	-165,81
Klasje d.d.	148,02	3,19	18,31	41,51	0,21	17,95
Panoga skupaj	4637	100,00	44,11	100,00	1,17	100,00
Podjetja	ROE	% panoge				
Žito d.d.	3,58	134,08				
Mlinotest d.d.	4,3	161,05				
Pekarna Pečjak d.o.o.	9,78	366,29				
Pekarna Blatnik d.o.o.	-14	-524,34				
Klasje d.d.	1,17	43,82				
Panoga skupaj	2,67	100,00				

Vir: AJ PES, 2011

Kot je možno razbrati iz preglednice 37, so se v proučevanem obdobju 2006 – 2010 čisti prihodki od prodaje s 84% najbolj povečali Mlinotestu, upadli pa so le Klasju (-6%). Mlinotestu in Pekarni Pečjak so prihodki rasli skozi vsa leta, Pekarni Blatnik, Klasju in Žitu pa so se v zadnjih letih nekoliko zmanjšali. Skozi celotno obdobje so vsa podjetja poslovala z dobičkom iz poslovanja, le Pekarna Blatnik pa je v letu 2010 poslovala z negativnim čistim poslovnim izidom. Zaposlenost je v petih letih narasla le v Mlinotestu (+40%), skupno pa se je zaposlenost v proučevanih podjetjih zmanjšala za 244 oseb. Delež kapitala v financiranju se je povečal pri Žitu in Pekarni Pečjak, zmanjšal pa pri Mlinotestu, Pekarni Blatnik in Klasju. V petletnem obdobju je imela najvišjo donosnost Pekarna Pečjak, najnižji pa sta imeli Pekarna Blatnik in Klasje.

Tabela 37: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij mlinarsko-pekarskega sektorja po prihodkih, 2006–2010 (AJPES)

Žito d.d.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	84.637.375	101.028.161	106.715.551	108.218.820	105.337.858	-2,7
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	3.317.962	6.731.631	4.066.612	4.091.788	5.486.240	34,1
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	3.706.453	4.647.568	1.439.600	1.940.134	2.539.765	30,9
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	1.277,09	1.249,18	1.087,73	1.107,39	1.022,36	-7,7
Delež kapitala v financiranju	58,23	57,32	51,74	57,5	61,58	7,1
Čista donosnost sredstev	4	4,04	1,12	1,51	2,13	41,1
Čista donosnost kapitala	6,49	6,99	2,07	2,78	3,58	28,8

Mlinotest d.d.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	24.400.957	25.054.763	36.765.807	42.523.432	44.785.498	5,3
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	-629.266	-75.817	268.245	750.125	761.659	1,5
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	509.471	380.754	553.168	726.425	937.794	29,1
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	371,72	375,08	429,36	500,35	520,59	4,0
Delež kapitala v financiranju	57,5	56,4	53,38	53,34	49,29	-7,6
Čista donosnost sredstev	1,44	1,07	1,48	1,85	2,2	18,9
Čista donosnost kapitala	2,52	1,88	2,7	3,46	4,3	24,3

Pekarna Pečjak d.o.o.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	14.249.347	15.463.646	17.951.459	18.563.723	18.971.727	2,2
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	655.097	1.035.769	1.712.983	1.739.449	1.515.241	-12,9
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	358.408	498.572	1.062.767	1.198.631	1.104.921	-7,8
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	262,5	256,69	246,83	245,95	248,01	0,8
Delež kapitala v financiranju	45,56	47,87	53,55	57,36	57,62	0,5
Čista donosnost sredstev	1,99	2,75	5,84	6,44	5,62	-12,7
Čista donosnost kapitala	4,46	5,89	11,51	11,61	9,78	-15,8

Pekarna Blatnik d.o.o.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	17.952.887	17.931.570	20.128.078	19.733.599	18.004.455	-8,8
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	238.759	297.166	787.348	477.337	419.058	-12,2
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	47.921	54.868	36.760	117.823	-249.049	-311,4
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	222,4	221,71	208,37	192,12	179,06	-6,8
Delež kapitala v financiranju	15,51	15,65	15,38	15,79	12,12	-23,2
Čista donosnost sredstev	0,46	0,5	0,32	1	-1,94	-294,0
Čista donosnost kapitala	2,87	3,19	2,07	6,39	-14	-319,1

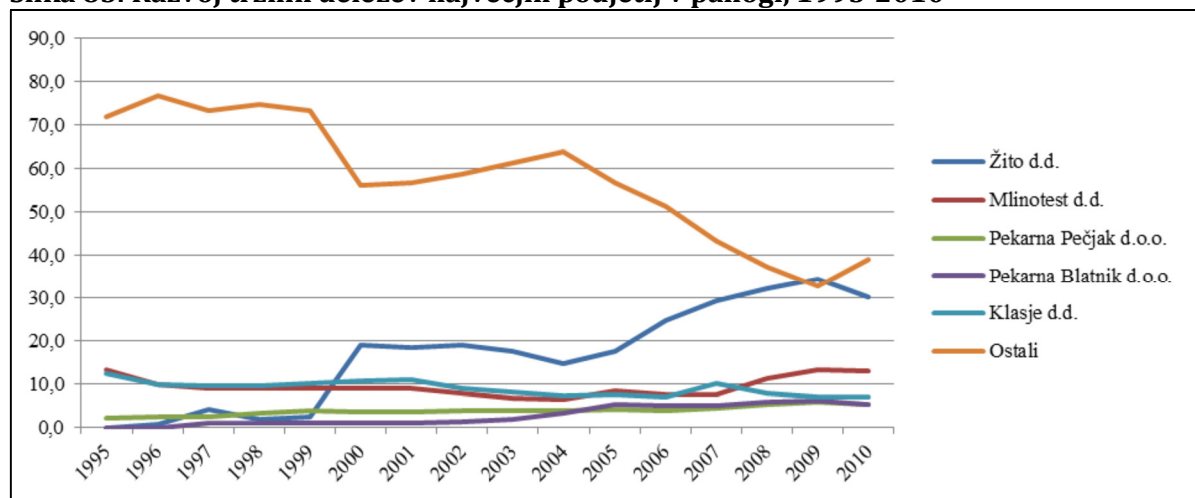
Tabela 37: nadaljevanje

Klasje d.d.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	12.835.373	13.853.628	13.411.666	12.203.598	12.076.286	-1,0
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	18.673	441.346	196.731	84.617	246.992	191,9
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	3.765	42.461	43.200	43.316	43.354	0,1
Povprečno število zaposlenecv na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	227,9	195,03	186,23	179,18	148,02	-17,4
Delež kapitala v financiranju	36,76	19,81	17,24	17,57	18,31	4,2
Čista donosnost sredstev	0,04	0,31	0,22	0,21	0,21	0,0
Čista donosnost kapitala	0,11	1,18	1,19	1,19	1,17	-1,7

Vir: AJPES, 2011

Sledeča slika prikazuje časovni razvoj tržnih delež petih največjih mlinarsko-pekarskih podjetij. V obdobju 1995 – 2010 je v mlinarsko-pekarski panogi prišlo do precejšnje koncentracije tržnih deležev, saj se je skupni tržni delež petih največjih podjetij povečal z 28% v letu 1995 na 61% v letu 2010. V tem obdobju je porasel delež vseh podjetij, z izjemo Klasja, največji porast pa je imelo Žito. V letu 2010 so bili tržni deleži sledeči: Žito – 30,2%, Mlinotest – 13,1%, Klasje – 7%, Pekarna Pečjak – 5,5%, Pekarna Blatnik – 5,3%.

Slika 85: Razvoj tržnih deležev največjih podjetij v panogi, 1995-2010



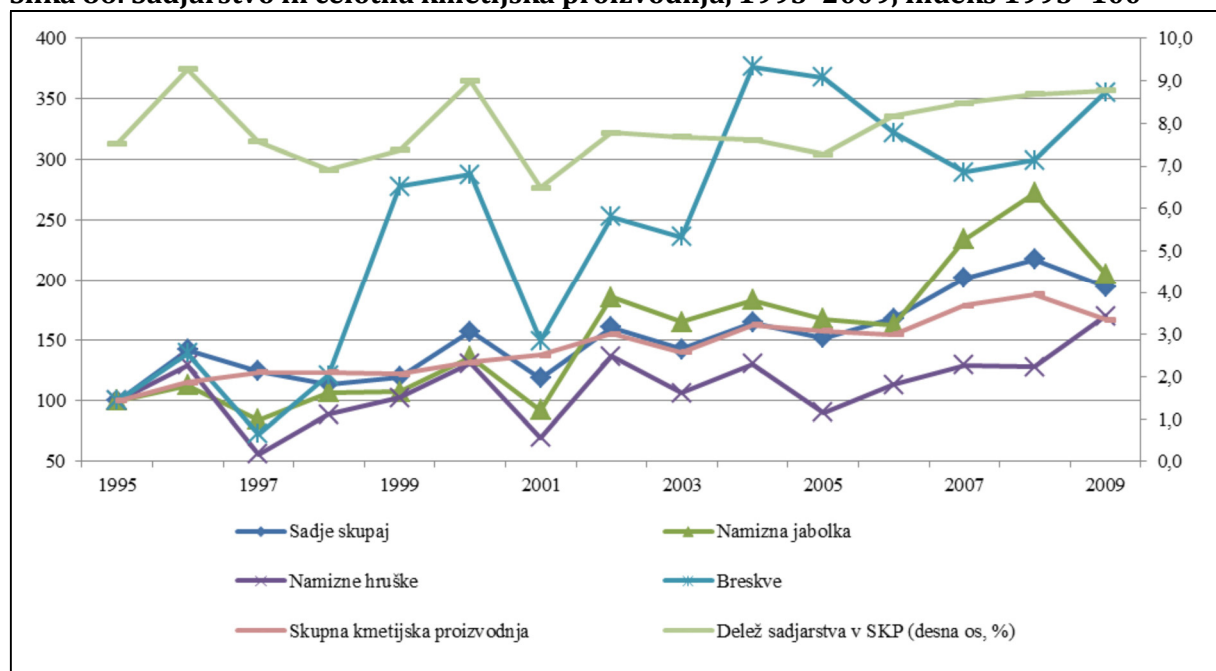
Vir: AJPES, 2011

8. Proizvodnja in predelava sadja

8.1 Primarna raven

Sadjarstvo je v letu 2010 z 91 mio EUR vrednosti proizvodnje predstavljalo 8,8% skupne kmetijske proizvodnje, medtem ko je proizvodnja svežega sadja znašala 6,7% SKP. Dolgoročni trend kaže na sicer spremenljivo, a precej močno rast vrednosti proizvodnje sadja, saj je ta med letoma 1995 in 2009 porasla za 95%. Še bolj je v istem času porasla pridelava svežega sadja, saj je porasla za 130%. Pri obojem je s pričetkom gospodarske krize opazno precejšnje zmanjšanje vrednosti proizvodnje v letu 2009, saj je proizvodnja sadja upadla za 10%, pridelava svežega sadja pa za 15%. Znotraj kategorije svežega sadja je najbolj porasla proizvodnja breskev (+256%), najmanj pa proizvodnja namiznih hrušk (+70%). Skupno gledano je bila v proučevanem obdobju rast sadjarstva večja od rasti skupne kmetijske proizvodnje in posledično se je delež sadjarstva glede na izhodiščno leto poveča za 1,3 o.t., glede na najnižjo doseženo vrednost v letu 2001 (6,5%) pa za 2,3 o.t.

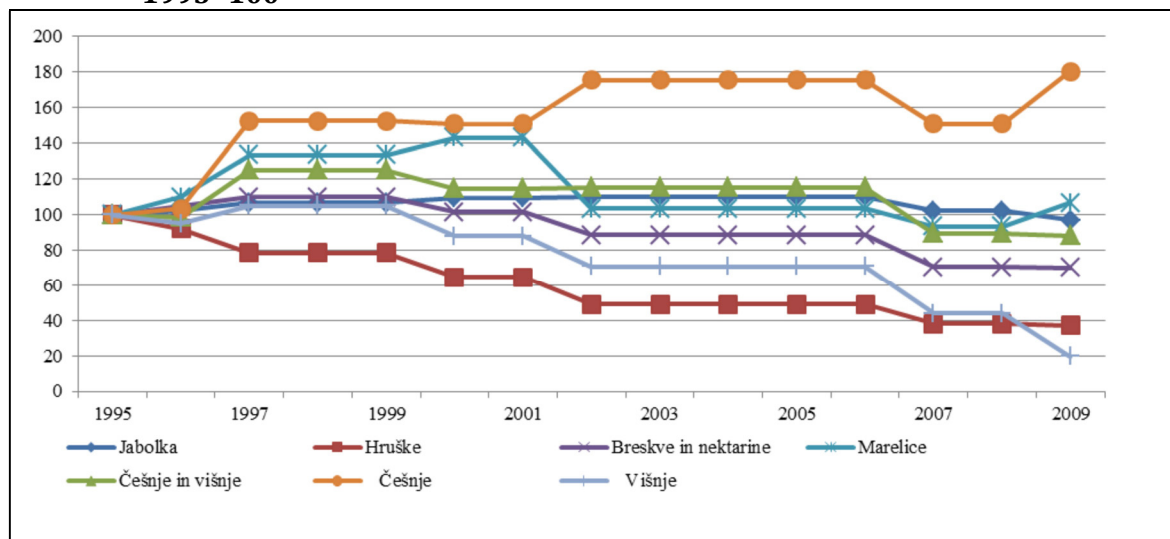
Slika 86: Sadjarstvo in celotna kmetijska proizvodnja, 1995-2009, Indeks 1995=100



Vir: Ekonomski računi za kmetijstvo, SURS, 2011. Opomba: Preglednica 32 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

S pridelavo sadja v intenzivnih sadovnjakih se je v letu 2007 ukvarjalo 1.706 pridelovalcev, kar je 27,6% manj kot v letu 2002. V letu 2009 je bilo največ površine intenzivnih sadovnjakov namenjenih pridelavi jabolk (2.722 ha), sledijo breskve in nektarine (509 ha) ter hruške (221 ha) –Slika 87. Glede na leto 1995 se je povečala le pridelovalna površina češenj (+80%) in marelic (+7%), medtem ko se je površina intenzivnih sadovnjakov preostalih vrst sadja zmanjšala, kar je bilo najbolj izrazito pri višnjah (-80%), hruškah (-63%) in breskvah (-30%).

Slika 87: Površina intenzivnih sadovnjakov po vrsti sadja, 1995–2009, ha, Indeks 1995=100



Vir: SURS, 2011. Opomba: Preglednica 33 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

V obdobju 1995 – 2009 je najbolj poraslo število dreves češnje (+62%), najbolj pa sta se zmanjšali števili dreves višenj (-58%) in hrušk (-46%). Skladno s tem gibanjem se je najbolj povečal prav pridelek češenj (+114%), najbolj pa se je zmanjšal pridelek višenj (-86%). Pridelek jabolk kot najpomembnejše sadne vrste je kljub 11-odstotni rasti števila jablan ostal na enaki ravni kot v izhodiščnem letu. Največji porast pridelka na hektar so dosegle breskve in nektarine (+66%) ter hruške (+61%), zmanjšanje pa je bilo opaženo zgolj višnjah (-31%).

Tabela 38: Pridelava sadja v intenzivnih sadovnjakih in oljk v intenzivnih oljčnikih (ha, število dreves, t, t/ha, 1995, 2009)

	Površina (ha), 1995	Površina (ha), 2009	Rast 09/95, %	Število dreves, 1995	Število dreves, 2009	Rast 09/95, %
Jabolka	2812	2722	-3,20	6.740.955	7.481.763	10,99
Hruške	578	214	-62,98	840.798	450.005	-46,48
Breskve in nektarine	727	509	-29,99	602.311	467.715	-22,35
Marelice	30	32	6,67	14.090	15.659	11,14
Češnje in višnje	143	126	-11,89	75.575	63.254	-16,30
Češnje	61	110	80,33	26.275	42.457	61,59
Višnje	82	16	-80,49	49.300	20.797	-57,82
	Pridelek (t), 1995	Pridelek (t), 2009	Rast 09/95, %	Pridelek na ha (t/ha), 1995	Pridelek na ha (t/ha), 1995	Rast 09/95, %
Jabolka	72629	72587	-0,06	25,8	26,7	3,49
Hruške	7905	4733	-40,13	13,7	22,1	61,31
Breskve in nektarine	7650	8878	16,05	10,5	17,4	65,71
Marelice	230	280	21,74	7,7	8,8	14,29
Češnje in višnje	1326	982	-25,94	17,9	7,8	-56,42
Češnje	400	857	114,25	6,6	7,8	18,18

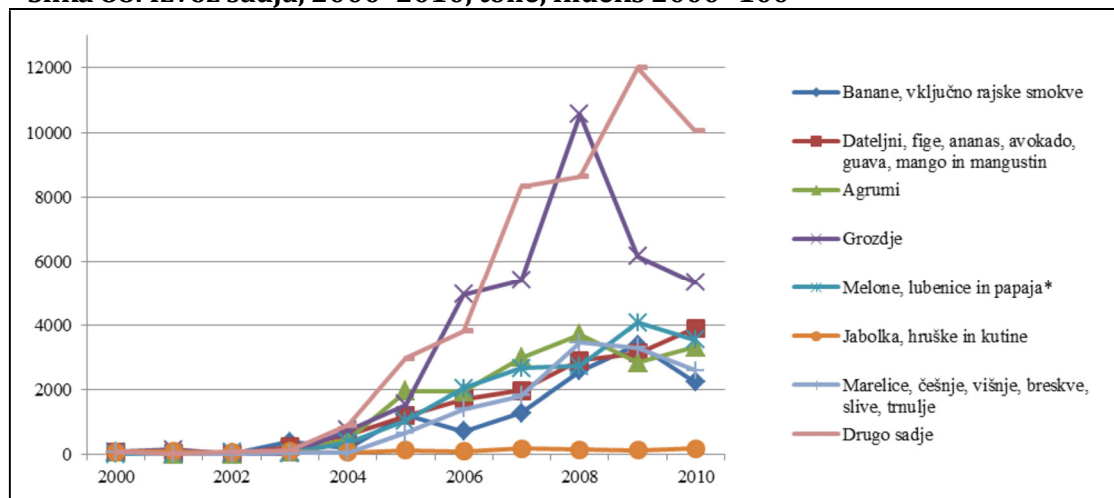
Višnje	926	125	-86,50	11,3	7,8	-30,97
--------	-----	-----	--------	------	-----	--------

Vir: SURS, 2011

8.2 Mednarodna trgovina – sadje

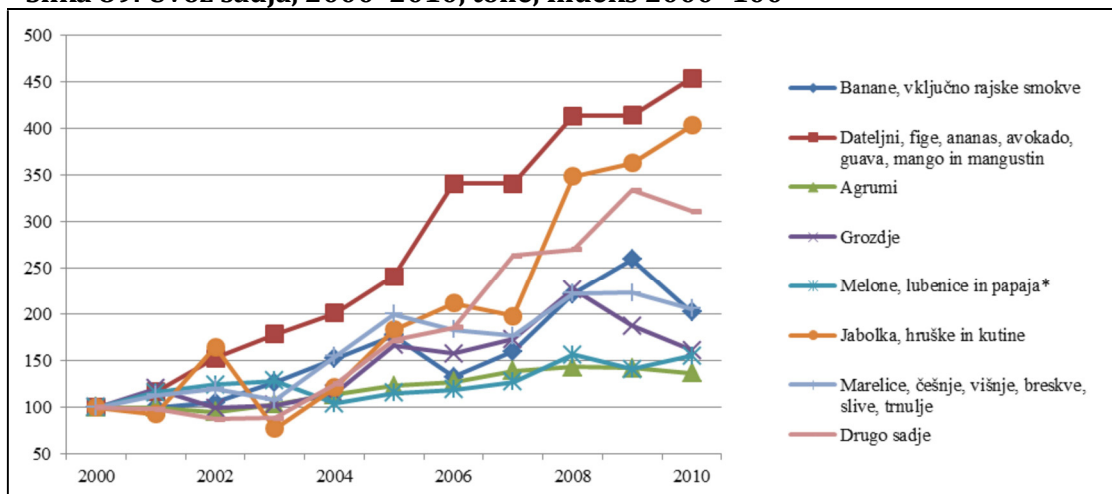
V strukturi slovenskega izvoza sadja je v letu 2010 največji, 42-odstotni delež, pripadal jabolkom, medtem ko je na uvozni strani največji delež pripadal bananam (30%) in agrumom (27%). Zelo pomemben delež izvoza predstavljajo tudi banane (31%) in agrumi (16%), a gre v tem primeru zgolj za tranzitni uvoz in ponovni izvoz, k čemur v največji meri prispeva Luka Koper. Izvoz teh se je po vstopu Slovenije v EU eksponentno povečal, zgolj iz leta 2004 na 2005 za 317 % pri agrumih in 582% pri bananah, v nadaljnjih letih pa se je rast še nadaljevala. Tudi pri ostalih vrstah se je izvoz izjemno povečal, a je pri tem pomembno dejstvo, da so bile vrednosti izvoza v letu 2000 pri vseh vrstah sadja, z izjemo jabolk, zelo nizke. Na uvozni strani je prav tako prišlo do velikega povečanja trgovine, vendar pa so stopnje rasti zaradi višjih začetnih ravni nižje. Še posebej je porasel uvoz nekaterega tropskega sadja (dateljni, fige, ananas, avokado, ...) ter jabolk in hrušk. Pri slednjih je uvoz od leta 2003 do leta 2010 porasel za 424%, kar je vplivalo na zmanjšanje zunanjetrgovinskega salda. Jabolka in hruške so sicer edino sadje, katerega je Slovenija neto izvoznica. Pri vseh ostalih vrstah sadja pa se je zunanjetrgovinski primanjkljaj po letu 2000 samo še povečal.

Slika 88: Izvoz sadja, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100



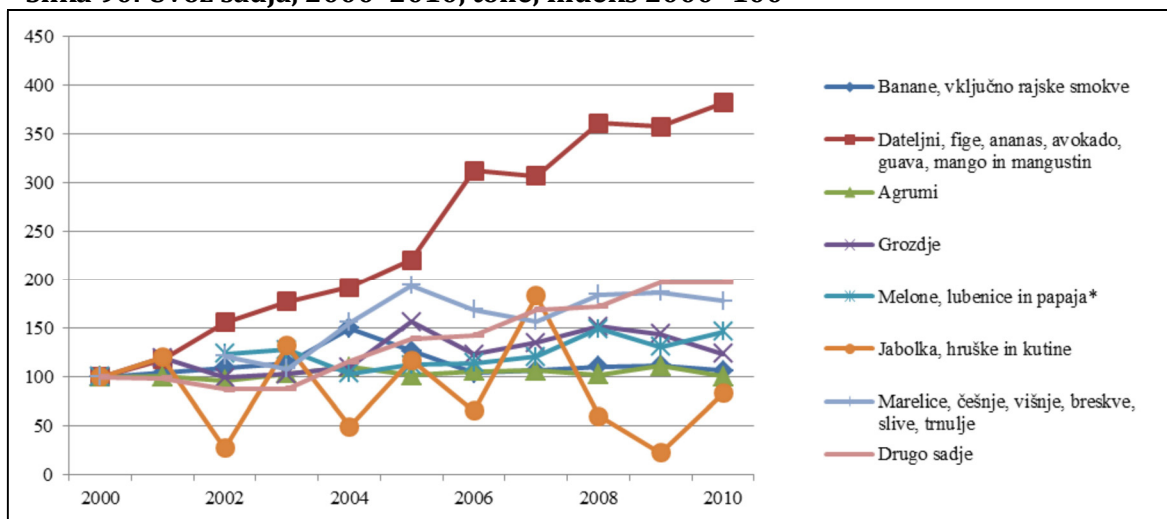
Vir: SURS, 2011

Slika 89: Uvoz sadja, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100



Vir: SURS, 2011

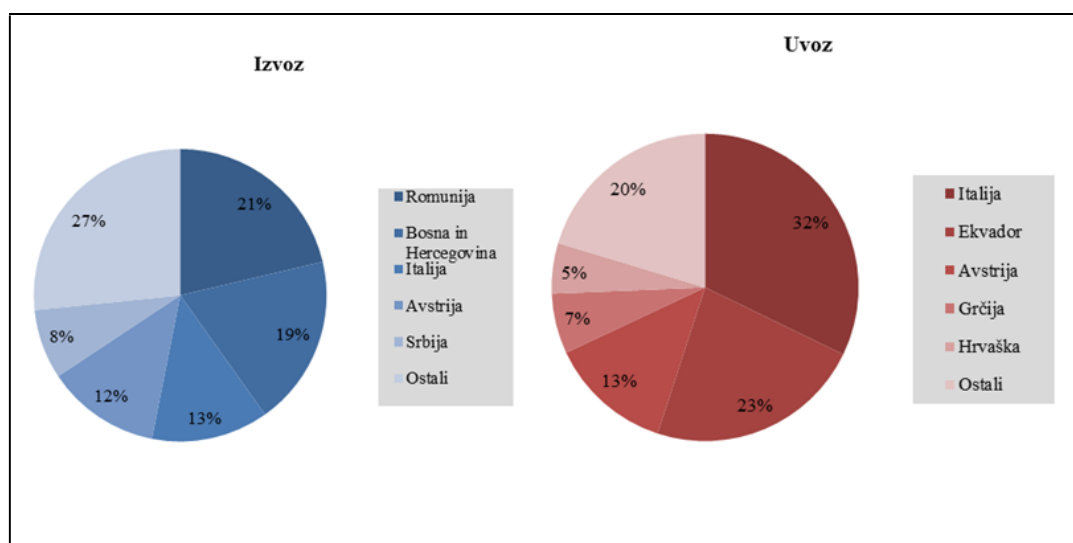
Slika 90: Uvoz sadja, 2000–2010, tone, Indeks 2000=100



Vir: SURS, 2011; Opomba: Preglednica 34 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

V letu 2010 je Slovenija največ izvozila v Romunijo (21%), v Bosno in Hercegovino (19%) in v Italijo (13%). Delež Romunije se je od leta 2005, ko je znašal 0,4% totala, do leta 2010 povečal za 20 odstotnih točk, po drugi strani pa se je zelo, za 31 o.t., zmanjšal delež Bosne in Hercegovine, ki je v letu 2001 predstavljala polovico izvoza sadja. Delež Italije se je glede na izhodiščno leto podvojil, a je bil glede na najvišjo vrednost (2005: 29%) še vedno manjši za 55%. Med vsemi državami pa je najbolj upadel izvoz na Hrvaško, saj se je njen delež med letoma 2000 in 2010 zmanjšal z 41% na 5%. Na uvozni strani je Slovenija največ trgovala z Italijo (32%), z Ekvadorjem (23%) in z Avstrijo (13%). Delež Italije se je od leta 2000 zmanjšal za 10 odstotnih točk, delež Ekvadorja pa se je v istem obdobju povečal za 11 o.t. Delež Avstrije vztrajno narašča, saj se je od izhodiščnega leta povečal že za 11 o.t., za polovico, z 10% na manj kot 5%, pa je upadel delež Španije.

Slika 91: Glavne izvozne in uvozne države partnerice pri sadju, 2010 (SURS)



Vir: SURS, 2011

8.3 Predelava sadja

Na podlagi računovodskih izkazov smo analizirali poslovanje podjetij, ki so se ukvarjala s predelavo sadja. Zaradi konstrukcije standardne klasifikacije dejavnosti smo morali pri tem vključiti tudi podjetja, ki se ukvarjajo s predelavo zelenjave. Zajeta so podjetja, ki so bila uvrščena v dejavnost »C 10.3 Predelava in konzerviranje sadja in zelenjave« oziroma »DA 15.3 Predelava in konzerviranje sadja in vrtnin« pred letom 2008.

V letu 2010 je bilo v analizirani dejavnosti 34 podjetij, kar je 10% manj kot v letu 2004. Skupno so podjetja zaposlovala 741 oseb ali 58% manj kot v letu 2004. Trend upadanja zaposlenosti je opazen skozi celotno proučevano obdobje, ne kažejo pa se znaki stabilizacije.

Tabela 39: Kazalci poslovanja sadno-predelovalnega sektorja, 1995–2010, mio EUR, nominalno

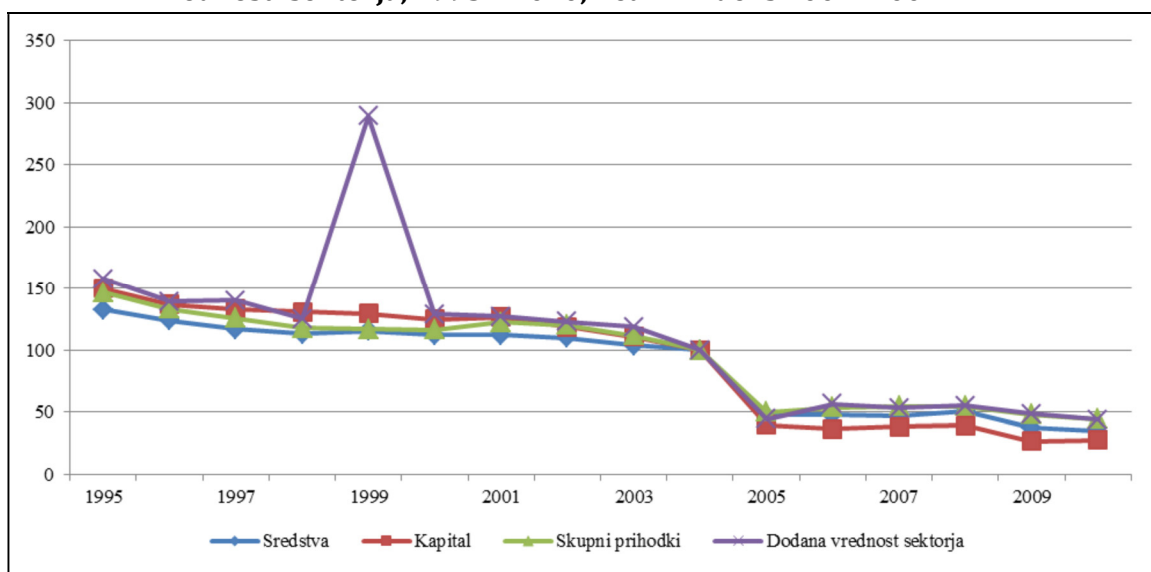
	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Število subjektov	37	39	38	36	35	38	38	36	34
Število zaposlenih	2.605	1.963	1.768	1.106	1.042	957	919	787	741
Sredstva	156,3	196,5	217,0	105,9	109,4	113,3	124,4	93,8	88,9
Kapital	106,4	132,1	131,0	53,3	50,4	55,9	58,9	40,2	43,0
Skupni prihodki	154,0	181,6	193,4	99,0	110,1	117,7	119,9	107,6	101,2
PI iz poslovanja	4,3	11,0	-4,3	-7,5	-2,0	2,5	3,4	3,2	3,1
Čisti PI	4,5	6,2	-8,9	-8,7	-3,1	4,7	2,4	-9,5	2,6
Dodana vrednost sektorja	42,7	52,0	49,8	22,7	29,7	29,5	31,2	28,0	25,8

Vir: AJPES, 2011

Enosmeren trend navzdol je prisoten tudi pri sredstvih in kapitalu podjetij, saj je bilo realno zmanjšanje glede na leto 2004 65 in 72-odstotno. V letu 2010 so sicer sredstva nominalno znašala 89 mio EUR, kapital pa 43 mio. Skupni prihodki so do leta 2005 močno upadali, nato pa

je sledila delna stabilizacija. Gospodarska kriza je nato trend ponovno obrnila navzdol, saj so bili skupni prihodki v letu 2010 realno za 19% nižji kot v letu 2008 in so znašali 101 mio EUR. Celotna panoga je v vseh letih poslovala s čisto izgubo zgolj v 4 letih; v obdobju 2004 – 2006, nazadnje pa v letu 2009. Takrat je čista izguba panoge znašala 9,5 mio EUR in je bila posledica 11,2-milijonske izgube Fructala, ki je nastala kot posledica propadlega managerskega prevzema Pivovarne Laško. V letu 2010 je sektor sicer posloval pozitivno, z 2,6 mio EUR čistega dobička. V proučevanem obdobju se je trendno zmanjševala tudi dodana vrednost in je bila s 26 mio EUR v letu 2010 za 56% nižja kot v letu 2004 in za 72% nižja kot v letu 1995.

Slika 92: Trendi gibanja sredstev, kapitala in skupnih prihodkov družb ter dodane vrednosti sektorja, 1995 – 2010, Realni indeks 2004=100



Vir: AJPES, 2011

Podjetja v sektorju predelave sadja in zelenjave so se v zadnjih 15 letih zadolževala hitreje, kot jim je uspelo akumulirati svež kapital, posledično pa se je delež kapitala v sredstvih zmanjševal (preglednica 40). Šele v zadnjih letih, z izjemo leta 2009, pa so prisotni znaki stabilizacije. Čista donosnost kapitala je v proučevanem obdobju v povprečju znašala 0,6%, predvsem na račun visokih izgub v letih 2005 in 2009, ko je bila donosnost -15,6% in -21,3%.

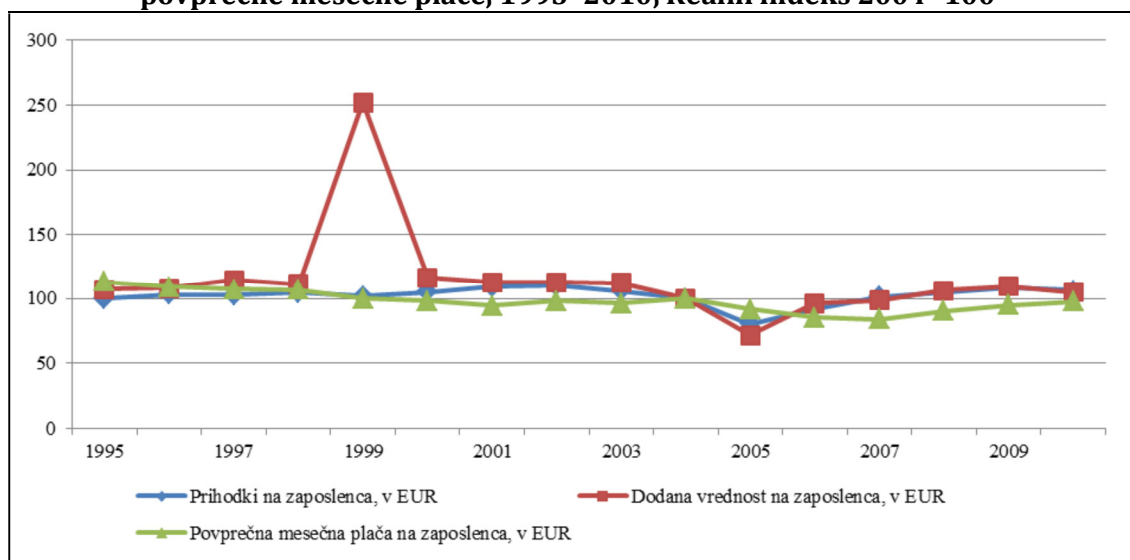
Tabela 40: Kazalci uspešnosti poslovanja sadno predelovalnega sektorja, 1995–2010, nominalno

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Delež kapitala v virih sredstev, %	68,1	67,2	60,4	50,3	46,1	49,4	47,3	42,9	48,4
Čista donosnost sredstev, %	2,9	3,2	-4,1	-8,1	-2,8	4,2	2	-9,5	2,9
Čista donosnost kapitala, %	4,2	4,8	-6,6	-15,6	-5,9	8,9	4,2	-21,3	6,1
Prihodki na zaposlenca, tisoč EUR	59,1	92,5	109,4	89,5	105,7	122,9	130,4	136,7	136,5
Dodana vrednost na zaposlenca, tisoč EUR	16,4	26,5	28,2	20,6	28,5	30,8	33,9	35,6	34,8
Čisti poslovni izid na zaposlenca, tisoč EUR	1,7	3,1	-5,0	-7,9	-2,9	4,9	2,6	-12,1	3,5
Povprečna mesečna plača na zaposlenca, EUR	741	959	1.210	1.133	1.085	1.125	1.239	1.326	1.391

Vir: AJPES, 2011

Prihodki na zaposlenega so leta 2010 znašali 137 tisoč EUR, dodana vrednost na zaposlenega pa je bila 35 tisoč EUR. Oba kazalnika sta, z izjemo slabega leta 2005, bolj ali manj stagnirala in nista kazala znakov realne rasti ali upadanja (Slika 93). Povprečna plača je po drugi strani do leta 2007 realno upadala, nato pa se je trend obrnil navzgor in tako je bila leta 2010 na približno enaki realni ravni kot v letu 2004.

Slika 93: Trendi gibanja prihodkov na zaposlenega, dodane vrednosti na zaposlenega in povprečne mesečne plače, 1995–2010, Realni indeks 2004=100



Vir: AJPES, 2011

8.3.1 Strukturne značilnosti dejavnosti predelave sadja in poslovanje največjih podjetij

Največje podjetje v panogi je bilo v letu 2010 z 52% vseh prihodkov Fructal. Njemu so sledili še Eta z 20%, Vital Mestinje, AB Sad in Krnc; vsak z manj kot 5-odstotnim deležem. Drugo uvrščena Eta, ki se sicer ne ukvarja zgolj s predelavo sadja, je imela največji delež dobička iz poslovanja in čistega dobička, skupaj s Fructalom pa sta obe podjetji zaposlovali tri četrtine vseh zaposlenih v panogi. Izmed petih podjetij je bilo najbolj dobičkonosno podjetje AB Sad, ki je nastalo z domnevnim prenosom dejavnosti z družbe Presad, ki jo je nato doletel stečaj. Nadpovprečno dobičkonosnost je v letu 2010 dosegala samo še Eta.

Tabela 41: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij sadno predelovalnega sektorja po prihodkih, 2010

Podjetje	Prihodka	% panoge	PI iz poslovanja	% panoge	Čisti PI	% panoge
Fructal d.d.	50.705.233	51,93	665.226	21,36	168.522	6,59
ETA d.d.	19.795.675	20,27	1.609.506	51,68	1.646.409	64,33
Vital Mestinje d.o.o.	4.832.519	4,95	-79.933	-2,57	-81.667	-3,19
AB SAD d.o.o.	3.863.386	3,96	213.998	6,87	172.621	6,75
KRNC d.o.o.	2.701.184	2,77	34.372	1,10	14.385	0,56
Panoga skupaj	97.642.479	100,00	3.114.111	100,00	2.559.123	100,00

Tabela 41-nadaljevanje

Podjetje	Št. zaposlenih	% panoge	Delež kapitala v financiranju	% panoge	ROA	% panoge
Fructal d.d.	367	49,52	53,1	109,71	0,34	11,72
ETA d.d.	184	24,83	52,5	108,47	8,17	281,72
Vital Mestinje d.o.o.	37	5,03	72,41	149,61	-1,82	-62,76
AB SAD d.o.o.	30	4,00	24,6	50,83	25,86	891,72
KRNC d.o.o.	7	0,99	22,4	46,28	0,74	25,52
Panoga skupaj	741	100,00	48,4	100,00	2,90	100,00
Podjetje	ROE	% panoge				
Fructal d.d.	0,66	10,82				
ETA d.d.	16,26	266,56				
Vital Mestinje d.o.o.	-2,40	-39,34				
AB SAD d.o.o.	101,93	1670,98				
KRNC d.o.o.	3,42	56,07				
Panoga skupaj	6,10	100,00				

Vir: AJPES, 2011

V letu 2010 so vsem podjetjem, razen AB Sadu, upadli čisti prihodki od prodaje. To je v večini primerov nadaljevanje trenda, ki se je pričel z nastopom gospodarske krize v letu 2009. Ti trendi so vplivali tudi na zmanjšanje poslovnega izida, čeprav je vsem podjetjem, razen Vitalu Mestinje, uspelo skozi krizni letu ohraniti pozitiven poslovni izid poslovanja. V letu 2009 je Fructal zaradi dogodkov povezanih z managerskim prevzemom Pivovarne Laško kljub 1,5-milijonskemu dobičku iz poslovanja posloval s čisto izgubo v višini 11,2 mio EUR. V proučevanem petletju se je zaposlenost zmanjšala v vseh relevantnih podjetjih, največ v Fructalu za 132 oseb. Delež kapitala je pri dveh podjetjih (Fructal, Vital Mestinje) ostal na približno enaki ravni, Eti in podjetju KRNC pa je uspelo delež podvojiti.

Tabela 42: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij sadno predelovalnega sektorja po prihodkih, 2006–2010

Fructal d.d.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	56.833.661	58.471.475	58.836.345	54.525.508	50.705.233	-7,0
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	-3.052.663	906.302	981.968	1.546.930	665.226	-57,0
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	-3.246.017	4.497.855	1.219.703	-11.181.275	168.522	-101,5
Povprečno število zaposlenecv na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	499	426,17	404,79	382,79	366,91	-4,1
Delež kapitala v financiranju	54,47	66,14	56,73	51,86	53,1	2,4
Čista donosnost sredstev	-5,63	8,32	2,1	-19,74	0,34	-101,7
Čista donosnost kapitala	-10,29	13,9	3,44	-36,15	0,66	-101,8

Tabela 42-nadaljevanje

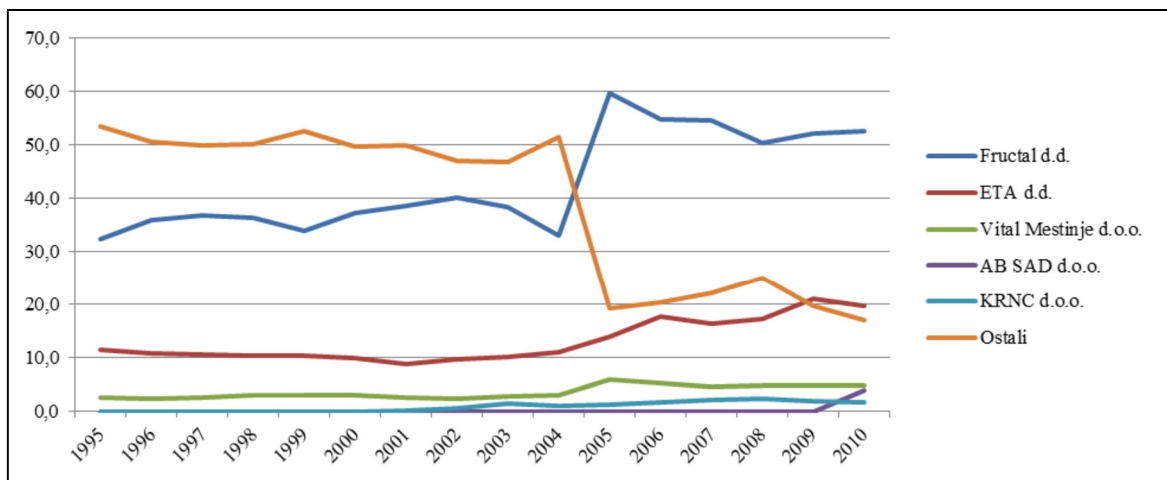
ETA d.d.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	18.560.613	21.144.815	20.923.415	20.965.060	19.795.675	-5,6
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	-185.162	637.598	1.018.556	1.631.095	1.609.506	-1,3
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	-673.861	215.806	669.068	1.362.005	1.646.409	20,9
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	238	208	194	189	184	-2,6
Delež kapitala v financiranju	26,47	37,79	44,21	47,84	52,5	9,7
Čista donosnost sredstev	-2,96	1,04	3,71	7,3	8,17	11,9
Čista donosnost kapitala	-10,71	3,3	9,06	15,84	16,26	2,7
Vital Mestinje d.o.o.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	5.759.218	5.150.452	5.773.931	5.135.479	4.832.519	-5,9
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	77.449	54.424	89.753	48.000	-79.933	-266,5
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	74.728	45.565	53.250	47.569	-81.667	-271,7
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	46,42	41,62	36,63	37,44	37,25	-0,5
Delež kapitala v financiranju	73,25	70,28	70,54	79,3	72,41	-8,7
Čista donosnost sredstev	1,65	0,98	1,11	1,04	-1,82	-275,0
Čista donosnost kapitala	2,28	1,37	1,58	1,39	-2,4	-272,7
AB SAD d.o.o.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje				10.880	3.863.386	35409,1
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)				9.981	213.998	2044,1
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja				7.885	172.621	2089,2
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju				0	29,64	
Delež kapitala v financiranju				74,83	24,6	-67,1
Čista donosnost sredstev				38,35	25,86	-32,6
Čista donosnost kapitala				51,25	101,93	98,9
KRNC d.o.o.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	2.435.504	3.224.837	3.422.840	3.095.277	2.701.184	-12,7
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	39.420	175.253	17.379	118.474	34.372	-71,0
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	10.008	128.863	42.831	47.283	14.385	-69,6
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	16,9	18,37	18,49	20,16	7,35	-63,5
Delež kapitala v financiranju	10,02	13,54	15,83	21,02	22,4	6,6
Čista donosnost sredstev	0,63	5,94	1,81	2,21	0,74	-66,5
Čista donosnost kapitala	5,27	49,68	12,4	12,11	3,42	-71,8

Vir: AJ PES, 2011

Sledeča slika 94 prikazuje časovni razvoj tržnih delež petih največjih sadno-predelovalnih podjetij. Daleč največje podjetje skozi celotno obdobje je bil Fructal,

katerega tržni delež se je zelo povečal v letu 2005. Vendar pa je to najverjetneje posledica administrativnih sprememb v uvrščanju podjetij v posamezne dejavnosti in ne odraz prevzema drugega podjetja oz. izboljšanja poslovanja. Na drugem mestu je z 20-odstotnim in trendno naraščajočim deležem Eta, ostala podjetja pa imajo manj kot 5-odstotni delež.

Slika 94: Razvoj tržnih deležev največjih podjetij v panogi, 1995-2010



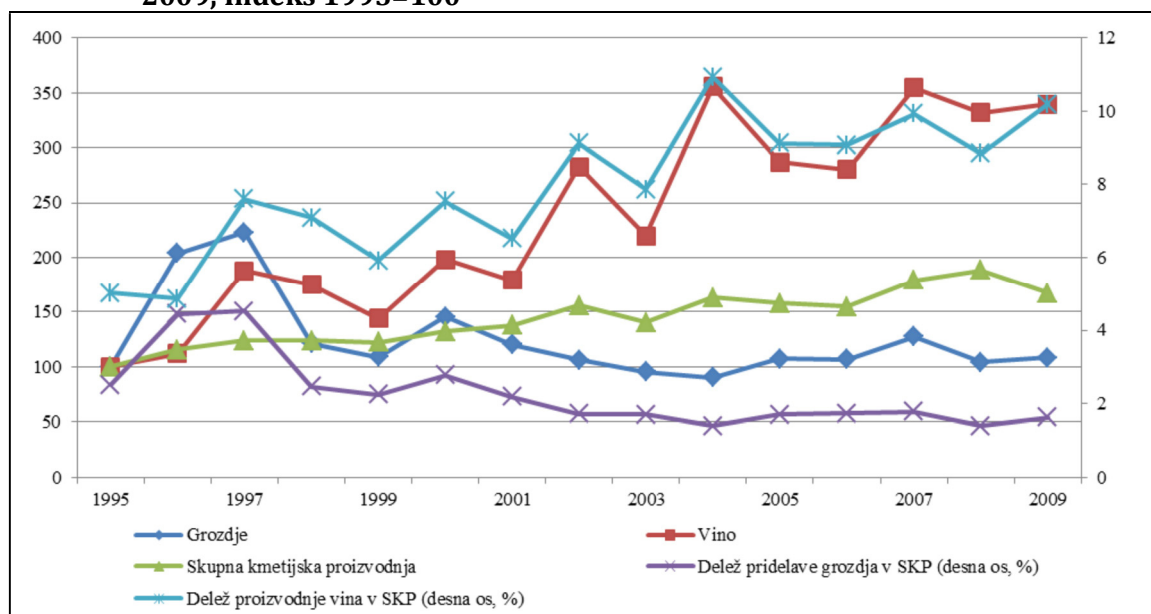
Vir: AJPES, 2011

9. VINARSKA VERIGA

9.1 Primarna raven

Pridelava grozdja je v letu 2009 s 17 mio EUR vrednosti predstavljala 1,6% skupne kmetijske proizvodnje, proizvodnja vina pa je s 106 mio imela 10,2-odstotni delež. Pridelava grozdja je po rekordnem letu 1997 upadala, nato pa je v zadnjih petih letih stagnirala. Po drugi strani je proizvodnja vina skozi celotno obdobje trendno naraščala in bila v letu 2009 240% višja kot v letu 1995. Posledično je delež pridelave grozdja v skupni kmetijski proizvodnji upadal, delež proizvodnje vina pa naraščal. Po vstopu Slovenije v EU pa je pri obeh deležih moč zaznati stabilizacijo.

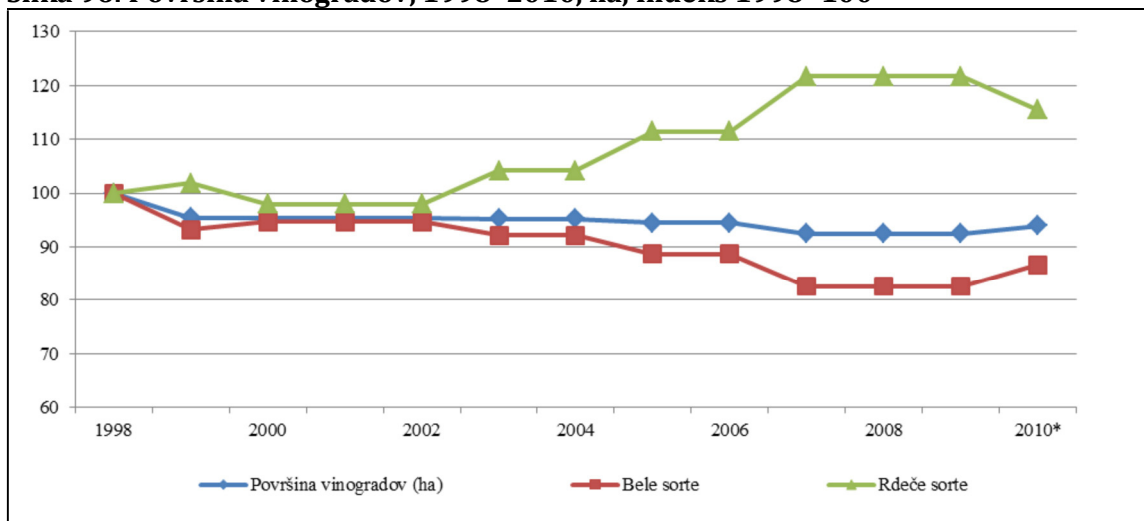
Slika 95: Pridelava grozdja, proizvodnja vina in celotna kmetijska proizvodnja, 1995-2009, Indeks 1995=100



Vir: Ekonomski računi za kmetijstvo, SURS, 2011. Opomba: Preglednica 40 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

Površina vinogradov je po letu 1998 stalno upadala, le v zadnjem letu je bila zaznana nekoliko pozitivna rast, ki je skupno površino dvignila na raven 16.300 hektarjev. Dinamika rasti je bila pri belih sortah ravno obratna kot pri rdeči sortah, saj je pridelovalna površina belih sort trendno upadala, površina rdečih sort pa je naraščala. V letu 2010 se je pri obeh sortah trend zaustavil in obrnil, tako da je površina belih sort znašala 11.200 ha, površina rdečih sort pa 5.100 ha.

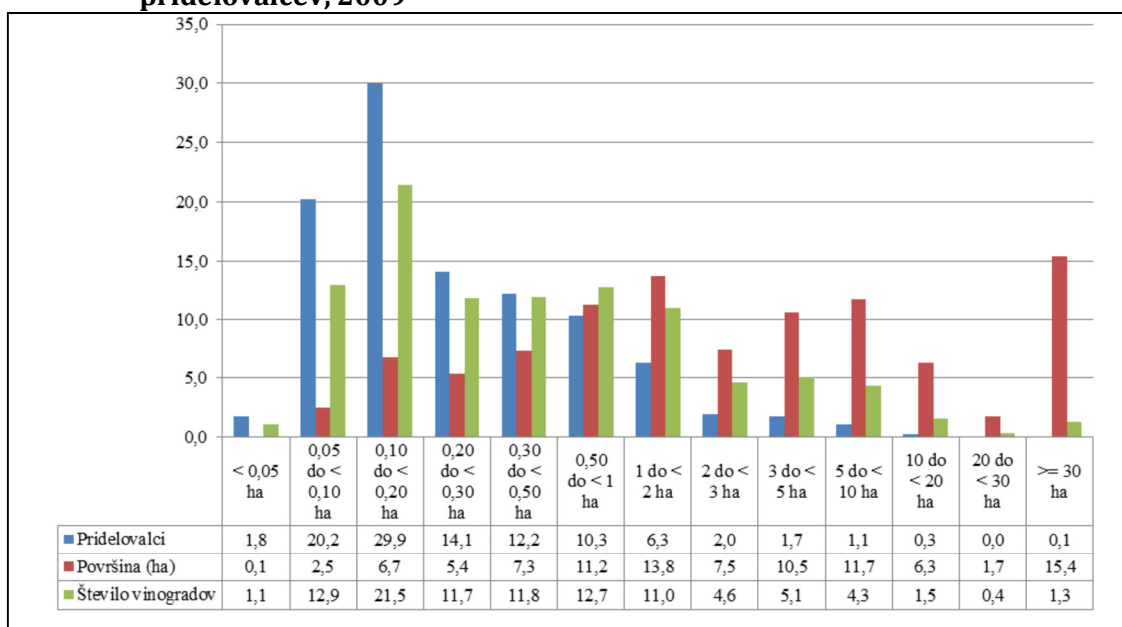
Slika 96: Površina vinogradov, 1998–2010, ha, Indeks 1998=100



Vir: SURS in KIS, 2011. Opomba: Preglednica 41 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

V letu 2009 je bilo v Sloveniji 25.600 pridelovalcev grozdja, ki so imeli skupaj 43.000 vinogradov na površini 16.400 hektarjev (Slika 97). Največ pridelovalcev je v letu 2009 obdelovalo vinograde v skupni površini med 0,1 in 0,2 hektarja (30%), v istem razredu pa je bilo skoncentrirano tudi največje število vinogradov. S povečevanjem površine je delež pridelovalcev enoznačno upadal, enako pa je veljalo tudi za število vinogradov. Kljub temu pa je bilo največ površine vinogradov skoncentrirane v največjem velikostnem razredu nad 30 hektarjev. 14 pridelovalcev (0,1%) je namreč obdelovalo 15,4% celotne površine in 1,3% vseh vinogradov.

Slika 97: Delež pridelovalcev, površine in števila vinogradov po velikostnih razredih pridelovalcev, 2009

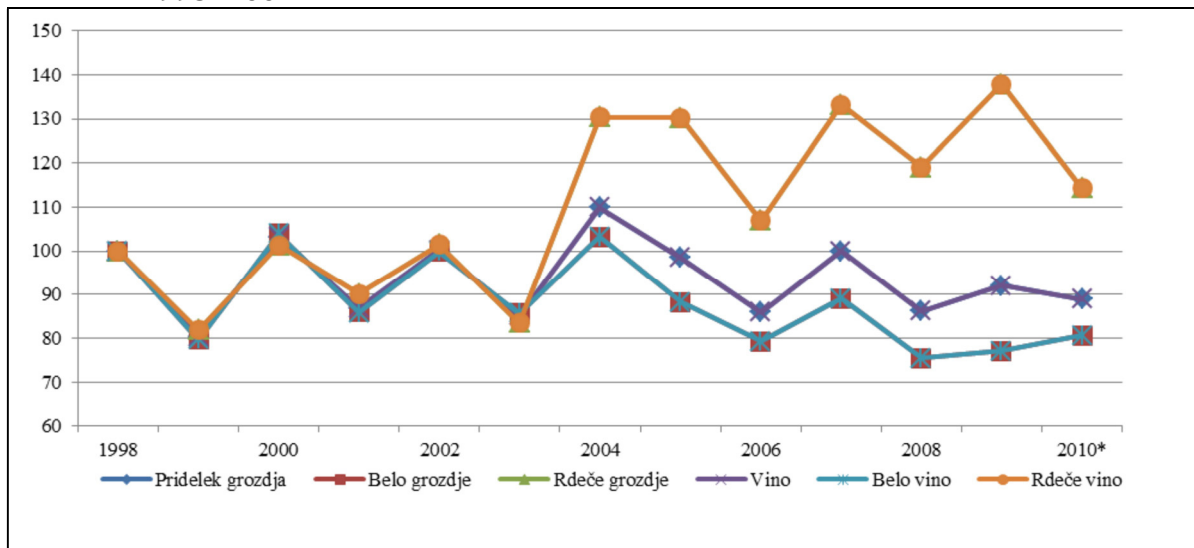


Vir: SURS in KIS, 2011

Pridelek grozdja je v proučevanem obdobju nihal med 100 in 125 tisoč tonami, v letu 2010 pa je znašal 109.000 ton ali 11% manj glede na izhodiščno leto 1998. Pridelek belih sort je v obdobju 1998-2010 upadel za 19%, medtem ko je pridelek rdečih sort porasel za 14%. V letu 2010 je bilo pridelanih 75 tisoč ton belega grozdja (5% več glede na leto 2009) in 34 tisoč ton rdečega

grozdja (17% manj glede na predhodno leto). Skladno s pridelkom grozdja se je gibala tudi proizvodnja vina, ki je v letu 2010 znašala 76 milijonov litrov. Od tega pa je bilo 52 milijonov litrov belega vina in 24 milijonov rdečega.

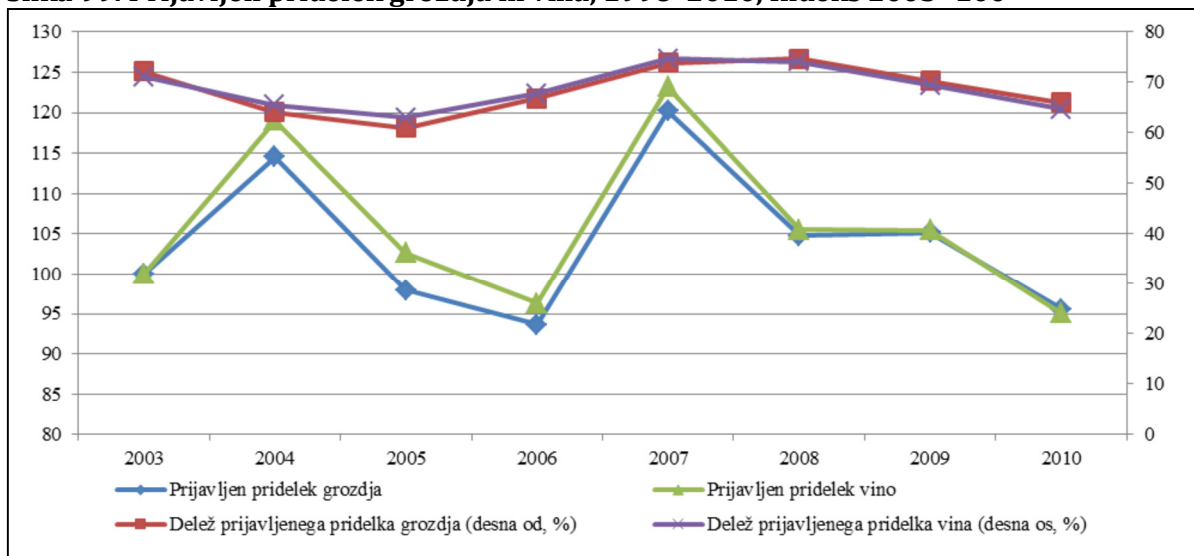
Slika 98: Pridelek grozdja in vina na kmetijskih gospodarstvih, 1998-2010, Indeks 1998=100



Vir: SURS in KIS, 2011. Opomba: Preglednica 42 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

Slovenski vinogradniki so v letu 2010 prijavili pridelek v višini 72 tisoč ton grozdja, kar predstavlja 65% celotnega ocenjenega pridelka. Prijavljen pridelek je z 91 tisoč tonami dosegel vrhunec v letu 2007, po tem letu pa je do konca proučevanega obdobja upadel za 20%. Podobno je tudi prijavljen pridelek vina dosegel najvišjo vrednost v letu 2008, nato pa je upadal in v letu 2010 dosegel vrednost 49 milijonov litrov. Deleža prijavljenega pridelka grozdja in prijavljenega pridelka vina sta se v proučevanem obdobju gibala z enako dinamiko in sta najprej do leta 2005 upadala, nato do leta 2007 rasla, po letu 2008 pa je bilo opazno ponovno upadanje.

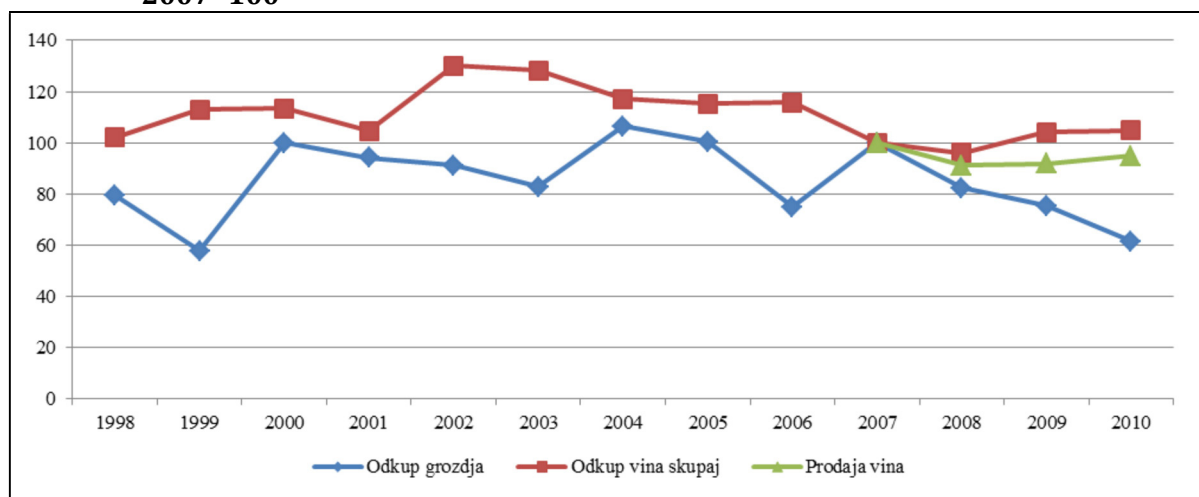
Slika 99: Prijavljen pridelek grozdja in vina, 1998-2010, Indeks 2003=100



Vir: RPGV, povzeto po KIS, 2011. Opomba: Preglednica 43 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

Odkup grozdja je v letu 2010 znašal 20,5 tisoč ton, odkup vina pa 13,5 milijonov litrov. Negativni trend upadanja odkupa vina je trajal od leta 2002, vendar pa se v zadnjih treh letih kažejo rahli znaki ponovne rasti. Po drugi strani je odkup grozdja po letu 2004, z izjemo leta 2007, trendno upadal, skupno pa upad v obdobju 2004-2010 znaša 42%. Prodaja vina je v letu 2010 porasla za 3% na 27 milijonov litrov.

Slika 100: Odkup grozdja za predelavo in vina ter prodaja vina, 1998 - 2010, Indeks 2007=100

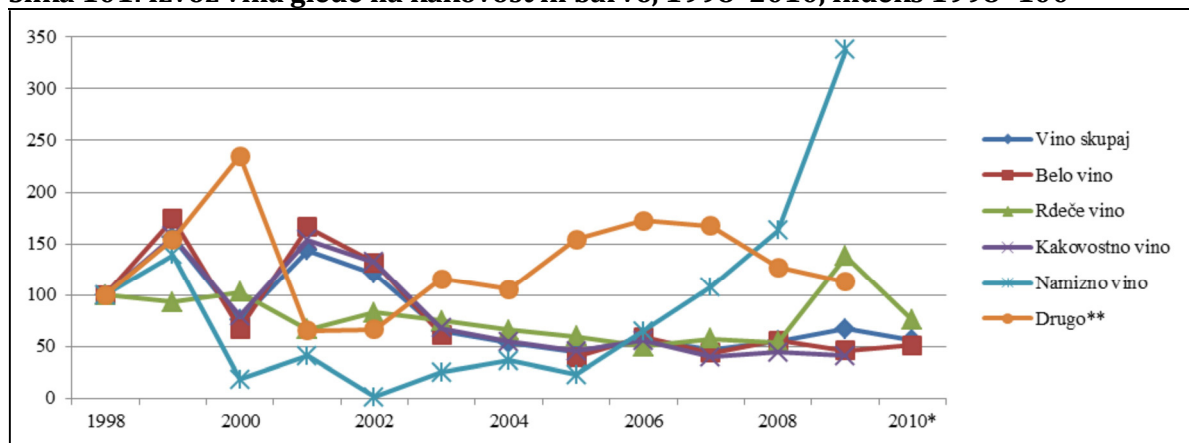


Vir: SURS, povzeto po KIS, 2011. Opomba: Preglednica 44 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

9.2 Mednarodna trgovina – vino

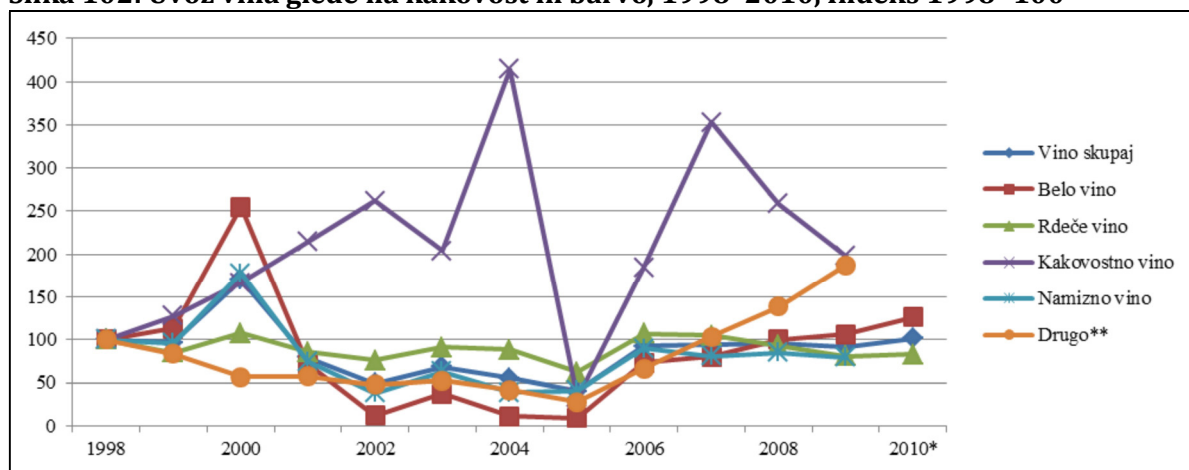
Zunanja trgovina z vinom je po letu 1998 precej upadla, saj se je izvoz vina do leta 2005 zmanjšal za 46%, uvoz vina pa za 60%. Po tem letu je opazna rast tako na izvozni kot tudi na uvozni strani, čeprav je pri izvozu vina v letu 2010 prišlo do 16-odstotnega znižanja. Skupni izvoz vina je v letu 2010 znašal 5,2 milijona litrov, od tega pa je bilo 70% belega vina, 30% pa rdečega. V istem letu je Slovenija uvozila 7,1 milijona litrov vina, pri čemer je 53-odstotni delež pripadal belemu vinu, 47% pa je bilo rdečega. Glede na kvaliteto je bilo v letu 2009 na izvozni strani 56% kakovostnega vina, 43% namiznega vina in 1% drugega, predvsem penečega vina. Uvoz pa je bil sestavljen iz 77% namiznega vina, 13% drugega vina in 10% kakovostnega vina. Slovenija je bila do leta 2006 neto izvoznica vina, po tem letu pa je postala neto uvoznica, pri čemer pa velja, da je pri belem vinu skozi vsa leta (z izjemo 1999) Slovenija neto izvoznica, pri rdečem vinu pa stalno neto uvoznica. Pri kvalitetnem vinu je imela Slovenija stalen, a trendno upadajoč, presežek menjave, pri namiznem vinu pa se je trgovinski primanjkljaj skozi leta zmanjševal.

Slika 101: Izvoz vina glede na kakovost in barvo, 1998–2010, Indeks 1998=100



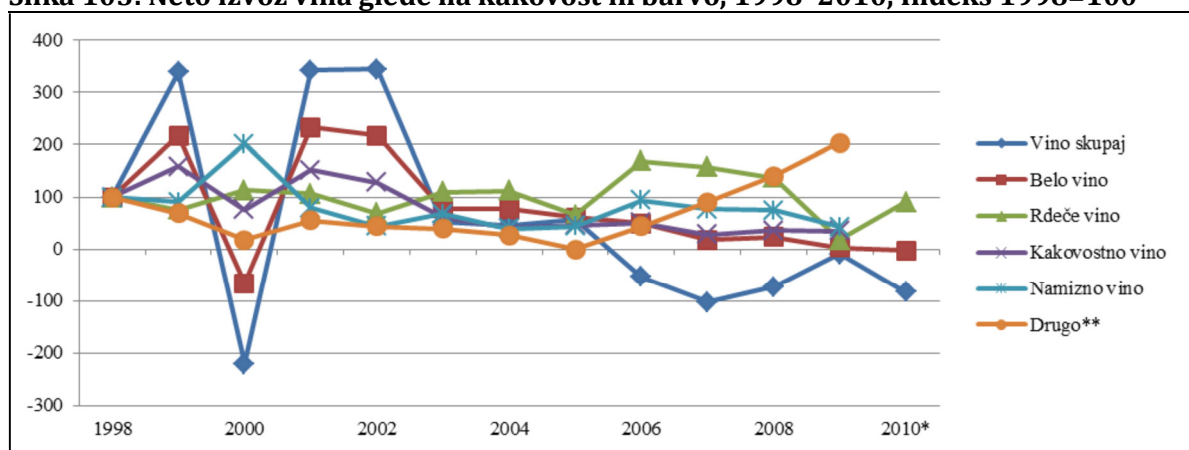
Vir: SURS, 2011

Slika 102: Uvoz vina glede na kakovost in barvo, 1998–2010, Indeks 1998=100



Vir: SURS, 2011

Slika 103: Neto izvoz vina glede na kakovost in barvo, 1998–2010, Indeks 1998=100

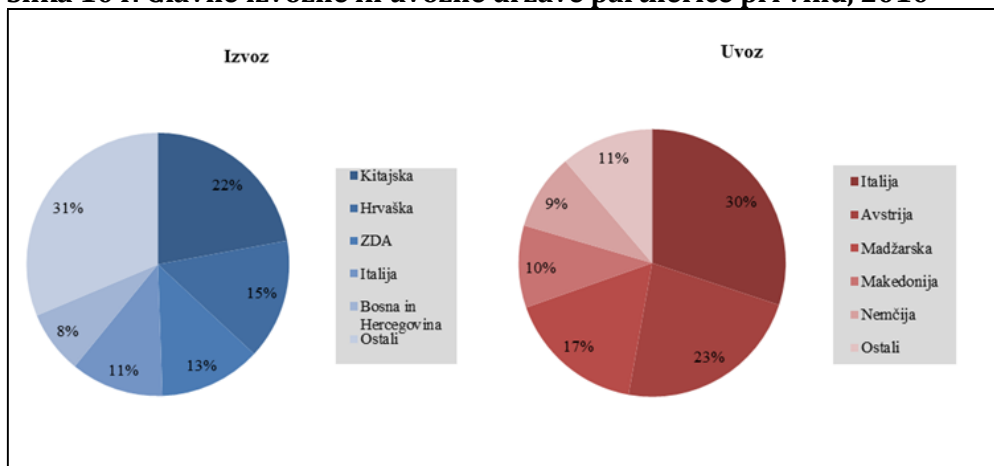


Vir: SURS, 2011. Opomba: Preglednica 45 v prilogi vsebuje vrednostne podatke.

Večino vina je Slovenija v letu 2010 izvozila v države, ki niso bile članice EU. Največji delež je z izjemno rastjo imela Kitajska (22%), saj se je njen delež sicer v štirih predhodnih letih gibal med 0,2 in 0,4 odstotka. Na drugem mestu je s 15% in upadajočim deležem Hrvaška, sledijo pa ji Združene države, ki jim prav tako upada delež. Delež izvoza v Italijo raste, medtem ko izvoz v

Bosno in Hercegovino upada. Na strani uvoza je največja trgovinska partnerica Italija, njen delež pa se je od leta 2005 zmanjšal za 19 o.t. na 30%. Na drugem mestu je z Avstrija, ki se ji je delež od vstopa Slovenije v EU povečal za 22 o.t. na 23%. Po letu 2005 se je v celoti tudi ustvaril uvoz z Madžarske (17%), medtem ko se je delež Makedonije, ki je v letu 2000 predstavljala 94% vsega slovenskega uvoza vina, do leta 2010 zmanjšal za 83 o.t. na 10%. Kot lahko vidimo je torej na uvozni strani trgovine z vinom prišlo do zelo velikega učinka preusmerjanja trgovine.

Slika 104: Glavne izvozne in uvozne države partnerice pri vinu, 2010

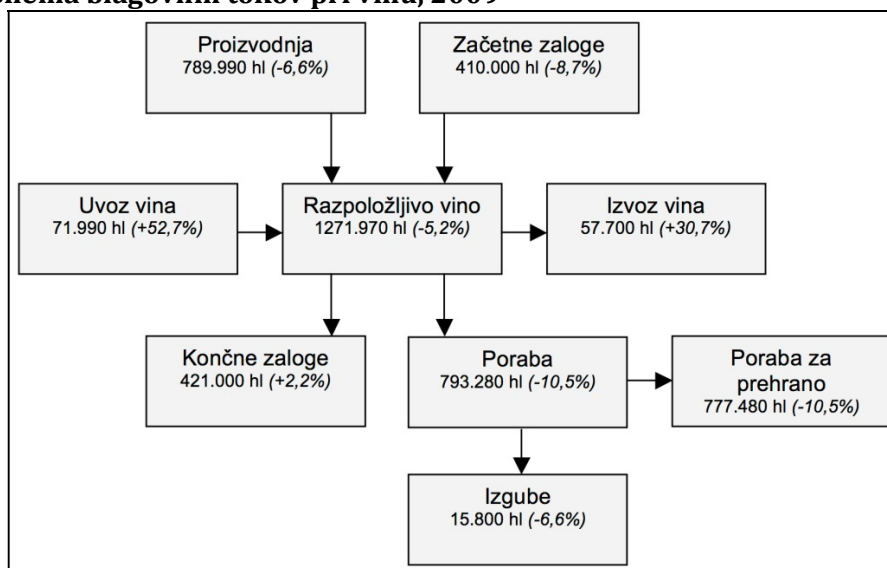


Vir: SURS, 2011

9.2.1 Strukturni diagram – vinarska veriga

Slika 105 prikazuje blagovne tokove vina v letu 2009 in v oklepajih zapisane relativne spremembe glede na leto 2005. Vidimo lahko, da sta v tem obdobju upadli tako proizvodnja kot poraba, pri čemer je najbolj upadla prav poraba za prehrano. Zelo se je povečala mednarodna trgovina z vinom, ki je skupaj s precejšnjim zmanjšanjem začetnih zalog prispevala k temu, da je bil upad razpoložljivega vina manjši od upada proizvodnje. V strukturi razpoložljivega vina predstavlja poraba za prehrano 61%, končne zaloge 33%, izvoz 5%, izgube pa 1%.

Slika 105: Shema blagovnih tokov pri vinu, 2009



Vir: SURS, 2011

9.3 Vinarska industrija

V nadaljevanju so prikazani rezultati analize računovodskih izkazov sektorja proizvodnje vina iz grozdja. V letu 2010 je bilo v analizirani dejavnosti 32 podjetij, ki so zaposlovala 355 delavcev. V analiziranem obdobju se je število podjetij več kot podvojilo, medtem ko pa je število zaposlenih upadlo za več, kot dve tretjini. Trend upadanja zaposlenosti se nadaljuje tudi v zadnjih letih, medtem, ko se je število podjetij stabiliziralo.

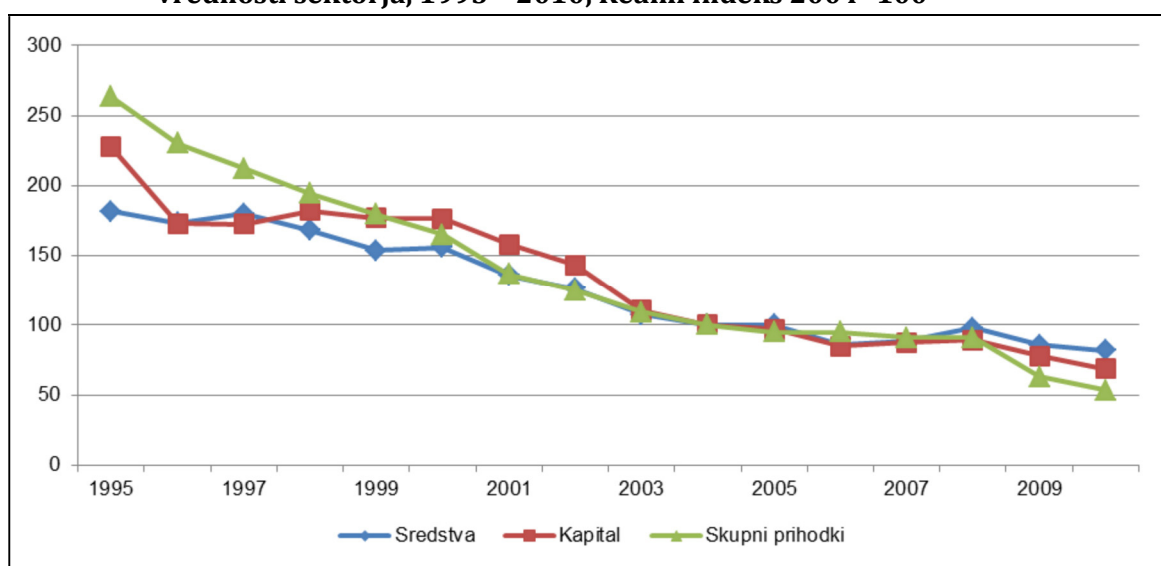
Tabela 43: Kazalci poslovanja sektorja proizvodnje vina iz grozdja, 1995–2010, mio EUR, nominalno

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Število subjektov	12	12	17	19	18	22	31	31	32
Število zaposlenih	1.218	1.028	735	683	542	525	579	420	355
Sredstva	86,0	110,1	87,3	89,4	79,0	85,4	96,8	86,5	83,9
Kapital	51,7	59,9	42,0	41,7	37,5	40,7	42,6	37,8	33,9
Skupni prihodki	76,6	71,6	53,7	52,0	53,7	54,3	55,4	38,9	33,7
PI iz poslovanja	-1,1	0,3	-2,8	0,2	-0,3	-0,5	0,7	-3,3	-1,7
Čisti PI	-3,4	0,3	-4,0	-0,3	1,7	1,4	0,3	-4,1	-2,8
Dodana vrednost sektorja	17,9	18,9	14,2	14,8	12,8	12,4	15,7	8,6	8,9

Vir: AJPES, 2011

Ugotavljamo tudi strmi enosmeren trend upadanja vrednosti tudi pri sredstvih in kapitalu podjetij v tem sektorju, saj je bilo realno zmanjšanje glede na leto 2004 18-% oz. 32-odstotno (grafikon 106). Tako so se v letu 2010 sredstva zmanjšala na 84 mio EUR, kapital pa 34 mio EUR. Tudi skupni prihodki so do leta 2004 močno upadali, nato pa je sledila delna stabilizacija do leta 2008. V Recesija pa je ponovno oklestila prihodke v dejavnosti, tako da so skupni prihodki v letu 2009 upadli realno za skoraj tretjino, v letu 2010 pa za dodatno desetino.

Slika 106: Trendi gibanja sredstev, kapitala in skupnih prihodkov družb ter dodane vrednosti sektorja, 1995 – 2010, Realni indeks 2004=100



Vir: AJPES, 2011

Negativno gibanje kapitala v analiziranem obdobju kaže na slabo poslovanje podjetij v tej panogi, ki je večino let izkazovala neto izgubo. Prav tako se trendno poslabšuje kazalnik lastniškosti sredstev, saj se je v zadnjih letih delež kapitala v virih sredstev znižal na 40%. V začetku analiziranega obdobja pa je ta kazalnik znašal 60%. Podjetja so se torej zelo zadolžila, kar je sicer pojav pri večini dejavnosti živilskopredelovalne dejavnosti in slovenskega gospodarstva nasploh. Racionalizacija poslovanja se odraža na nominalnem povečanju produktivnosti dela, ki je bila v letu 2010 realno višja za dobro desetino, pri čemer pa je potrebno dodati, da so podjetja sicer neposredne stroške dela zmanjšala, a so posledično povečala stroške storitev najetih sezonskih delavcev. Zato je rast produktivnosti v veliki meri posledica spremembe poslovnega modela.

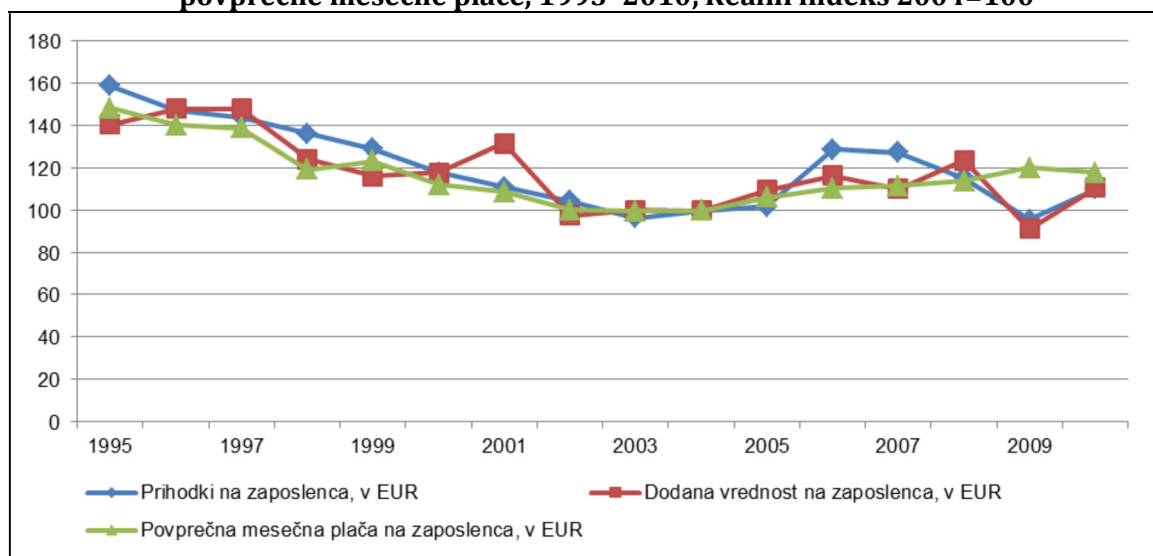
Tabela 44: Kazalci uspešnosti poslovanja sektorja proizvodnje vina iz grozdja, 1995–2010, nominalno

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Delež kapitala v virih sredstev, %	60,1	54,4	48,1	46,7	47,5	47,7	44,0	43,7	40,4
Čista donosnost sredstev, %	-4,0	0,2	-4,6	-0,4	2,1	1,7	0,3	-4,8	-3,3
Čista donosnost kapitala, %	-6,6	0,4	-9,5	-0,8	4,4	3,5	0,7	-10,9	-8,1
Prihodki na zaposlenca, tisoč EUR	62,9	69,6	73,0	76,2	98,9	103,5	95,7	92,7	94,8
Dodana vrednost na zaposlenca, tisoč EUR	14,7	18,4	19,3	21,7	23,7	23,6	27,1	20,4	25,2
Čisti poslovni izid na zaposlenca, tisoč EUR	-2,8	0,25	-5,4	-0,48	3,1	2,7	0,54	-9,9	-7,75
Povprečna mesečna plača na zaposlenca, EUR	700	810	856	884	963	1.030	1.099	1.144	1.229

Vir: AJPES, 2011

Panoga prav tako izkazuje negativne realne trende pri ustvarjeni dodani vrednosti na zaposlenega, ki je v letu 2010 znašala 25 tisoč EUR, kar je realno okoli 60% manj, kot v letu 1995, vendar za skoraj 20% realno več, kot v letu 2004. Ponovno gre v precejšnji meri za pasivno rast kazalnika, kot posledica zmanjšanja št. zaposlenih. Podobno sliko kaže gibanje povprečne plače v sektorju, ki je od leta 2004 realno porasla za 20%.

Slika 107: Trendi gibanja prihodkov na zaposlenega, dodane vrednosti na zaposlenega in povprečne mesečne plače, 1995–2010, Realni indeks 2004=100



Vir: AJPES, 2011

9.3.1 Strukturne značilnosti vinarske dejavnosti in poslovanje največjih podjetij

Analizirali smo tudi poslovanje petih največjih subjektov vinarske industrije, med katerimi sta tudi dve zadrugi. V letu 2010 je bilo z 9 mio EUR čistih prihodkov od prodaje največje podjetje v dejavnosti Agroind Vipava, ki pa skozi celotno proučevano obdobje beleži velik upad prihodkov, saj so mu v petih letih prihodki upadli za 48%. Na drugem mestu so VinaKoper, sledijo pa še Kmetijska zadruga Vinakras Sežana, Ptujška klet in Kmečka zadruga Krško. Izmed teh podjetij so vsem, razen Kmetijski zadrugi Vinakras Sežana čisti prihodki od prodaje po letu 2008 upadli. S pozitivnim čistim poslovnim izidom sta v vseh letih poslovala le VinaKoper in Kmečka zadruga Krško, največje izgube v dejavnosti pa pestijo Agroind Vipava. Zaposlenost se je v proučevanem obdobju zmanjšala pri vseh podjetjih, najbolj pa v Ptujški kleti in v Agroindu Vipava. Delež kapitala v virih financiranja se je povečal pri Kmetijski zadrugi Vinakras Sežana in pri Kmečki zadrugi Krško, zmanjšal pa pri ostalih treh subjektih, pri čemer sta najmanj kapitala v virih imela Agroind Vipava in Ptujška klet.

Tabela 45: Kazalci poslovanja 5 največjih podjetij in zadrug vinarskega sektorja po prihodkih, 2006-2010

Agroind Vipava d.d.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	17.573.160	16.957.086	16.969.948	11.505.186	9.076.395	-21,1
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	-1.054.243	-1.924.265	-1.386.971	-2.685.417	-1.716.583	-36,1
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	810.517	-999.146	-924.748	-3.203.942	-2.076.960	-35,2
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	187,71	185,68	166,53	142,65	125,52	-12,0
Delež kapitala v financiranju	44,31	37,04	38,87	31,98	25,39	-20,6
Čista donosnost sredstev	3,27	-3,91	-3,73	-14,29	-10,07	-29,5
Čista donosnost kapitala	7,76	-9,65	-9,84	-40,24	-34,87	-13,3

VinaKoper d.o.o.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	8.534.436	9.065.907	9.121.148	8.956.582	8.730.575	-2,5
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	874.853	621.647	139.306	-64.971	119.049	-283,2
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	845.546	1.630.366	382.820	282.810	151.377	-46,5
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	119,2	122,08	116,93	109,71	101,77	-7,2
Delež kapitala v financiranju	82,36	79,49	79,85	82,1	80,47	-2,0
Čista donosnost sredstev	4,41	7,88	1,73	1,28	0,69	-46,1
Čista donosnost kapitala	5,28	9,74	2,18	1,58	0,85	-46,2

Kmetijska zadruga Vinakras Sežana z.o.o.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	2.381.331	2.961.470	3.308.786	3.457.607	3.627.337	4,9
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	-833.476	-648.590	-141.747	-43.887	-43.601	-0,7
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	-468.437	2.845.687	8.506	10.339	-24.280	-334,8
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	47,87	47,07	42,69	41,65	42,64	2,4
Delež kapitala v financiranju	53,52	80,41	81,96	77,62	76,02	-2,1
Čista donosnost sredstev	-7,07	40	0,11	0,14	-0,3	-314,3
Čista donosnost kapitala	-12,93	58,58	0,13	0,17	-0,4	-335,3

Ptujska klet d.o.o.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	3.463.270	3.432.262	4.418.251	3.239.962	3.562.752	10,0
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	-136.811	-259.534	123.418	-412.281	-13.548	-96,7
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	-202.599	-305.609	9.260	-538.132	-109.725	-79,6
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	49,92	40,53	37	33,02	27,87	-15,6
Delež kapitala v financiranju	34,46	30,14	27,67	23,16	22,49	-2,9
Čista donosnost sredstev	-2,89	-4,46	0,12	-7,64	-1,7	-77,7
Čista donosnost kapitala	-8,21	-13,81	0,44	-29,88	-7,43	-75,1

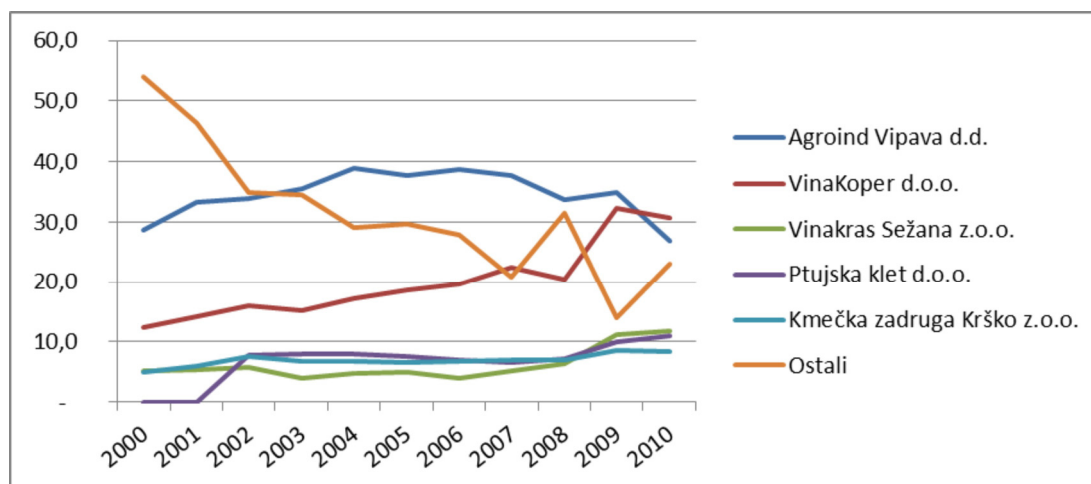
Tabela 45-nadaljevanje

Kmečka zadruga Krško z.o.o.	2006	2007	2008	2009	2010	Rast 2010/09
Čisti prihodki od prodaje	3.309.936	3.684.489	3.417.407	3.225.847	3.140.323	-2,7
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	48.693	102.534	54.245	21.309	9.939	-53,4
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	12.346	84.172	48.753	20.681	3.636	-82,4
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	29,55	28,02	25,37	25,21	21,12	-16,2
Delež kapitala v financiranju	52,04	49,5	50,26	54,94	59,03	7,4
Čista donosnost sredstev	0,3	1,77	0,91	0,4	0,08	-80,0
Čista donosnost kapitala	0,56	3,5	1,83	0,77	0,13	-83,1

Vir: AJPES, 2011

Na sliki 108 je prikazan razvoj tržnih delež petih največjih podjetij registriranih v sektorju proizvodnja vidna iz grozdja. Največje podjetje skozi celotno obdobje je bil Agroind Vipava, ki sicer v bilance vključuje tudi prihodke mlekarne. Tržni delež tega podjetja je bil v analiziranem obdobju med 30% in 40%, ki ga je dosegel med letoma 2003 in 2005, po tem letu pa je začel tržni delež upadati in je v letu 2010 padel pod 27%. Strmo rast deležev v tem obdobju beleži podjetje VinaKoper, ki je iz okoli 13% trga v letu 2000 povečal svoj tržni delež na dobrih 30% v letu 2000. Podobne trende rasti izkazujeta tudi podjetji Ptujaska klet in Vinakras, vendar je njun tržni delež občutno nižji in je v letu 2010 znašal za obe podjetji nekaj več, kot 11%.

Slika 108: Razvoj tržnih deležev največjih podjetij v panogi, 2000-2010



Vir: AJPES, 2011

10. Značilnosti poslovnih odnosov med živilskopredelovalno industrijo in trgovino na drobno

10.1 Uvod

Odnosi med trgovskimi družbami, ki poslujejo na trgu prodaje izdelkov za vsakdanjo rabo in njihovimi dobavitelji so zelo kompleksni in dinamični. Oskrbna veriga zahteva sodobne tehnologije in upravljalvske strategije, ki so prvenstveno usmerjene v zagotavljanje učinkovitega upravljanja z asortimentom v trgovini in zadovoljevanje zahtev kupcev. Izreden razvoj trgovine na drobno je v zadnjih desetletjih prisoten v večini gospodarstev sveta, proces pa praviloma spremljata konsolidacija strukture tržnih deležev in stopnjevanje koncentracije.

Tudi v Sloveniji v zadnjem desetletju in pol beležimo hiter razvoj trgovine na drobno z naglo krepitvijo tržne koncentracije, ki je med najvišjimi stopnjami v Evropi. Štiri vodilne družbe obvladujejo pretežni del trga v državi, kar omogoča specifično vedenje, tako na ravni prodaje na drobno kot na nabavnih trgih. Koncentrirana tržna struktura omogoča eksplicitno ali implicitno koordiniranje konkurenčnega vedenja velikih podjetij (t.i. koluzija), kar potencialno zmanjšuje blaginjo potrošnikov in dobaviteljev, ki se akumulira v korist oligopolistov.

V tem delu kvalitativne analize prikazujemo rezultate proučevanja značilnosti vertikalnih poslovnih odnosov med člani oskrbnih verig v Sloveniji. Še posebej podrobno smo proučili pojavne oblike metod določanja cen v verigi, kar je naprej služilo pri analizi cenovnih transmisij v vsebinskem sklopu 2. Empirično delo v tej točki je vključevalo strukturirane intervjuje s predstavniki kmetijskih in živilskopredelovalnih podjetij in obrtnikov. Za pridobitev relevantnih informacij smo opravili 40 intervjujev v obdobju med novembrom 2010 in februarjem 2011. Strukturirani intervju smo razdelili na štiri sklope:

- a) Splošni elementi pogodbe. V okviru prvega sklopa smo proučevali značilnosti praks pri sklepanju pogodb, elementih pogodbe in spoštovanju določil. Na ta način smo neposredno ali posredno lahko ocenjevali tudi prisotnost znamenj premoči odjemalca in najpogostejših pojavnih oblik vertikalnih omejitev.
- b) Pogodbena določila v zvezi s cenami. V tem sklopu smo proučevali modele oblikovanja maloprodajnih cen in prakse pri prenosu sprememb nabavnih cen na maloprodajne cene. Izsledke smo uporabili pri zasnovi ekonometričnega ocenjevanja vertikalnih cenovnih transmisij.
- c) Prakse pri rabatih, popustih in prispevkih. V pogovorih z anketiranci smo pridobili informacije v zvezi s praksami trgovcev na tem področju. Pri tem je

potrebno izpostaviti, da se je stanje po uveljavitvi principa neto-neto cene, ki ukinja klasično rabatno poslovanje, na tem področju stabiliziralo.

- d) Ocena strukturne odvisnosti. V zadnjem delu pogovora smo želeli pridobiti informacije glede enega od najpomembnejših dejavnikov značilnosti poslovnih odnosov in pogajalske moči; to je stopnje medsebojne odvisnosti pogodbenikov. Ta temelji na strukturi prodaje dobaviteljev in posledične izpostavljenosti dominaciji trgovini na drobno.

10.2 Splošni elementi pogodbe

Oblikovanje pogodbenih pogojev in vzpostavljene poslovne prakse kažejo razmerja v pogajalski moči med dobaviteljem in trgovsko verigo ter omogočajo zaznavo elemente premoči odjemalca. Prisotnost premoči odjemalca potrjuje zmožnost, da trgovska družba z dobičkom zniža nabavno ceno oz. da pridobi dodatne ugodnosti pri poslovanju glede na običajne prodajne pogoje dobavitelja (Chen, 2007). Definicija premoči odjemalca nadalje vključuje tudi širše potencialne učinke in ne zgolj ceno. Značilna sta izhajajoča popolna kontrola nad pogoji poslovanja in pogodbenimi določili s strani kupca ter presežni prenos tveganja na dobavitelja. Premoč odjemalca se praviloma odraža v zahtevah po dodatnih bonitetah, popustih in pogojih pri poslovanju in lahko preide v prepovedana nekonkurenčna ravnanja. Najpogostejše so vertikalna omejevanja, kjer ena stranka v pogajanjih prepoveduje svobodno tržno obnašanje drugi strani in vsiljuje nepoštene pogodbene pogoje (Dobson, 2007). Vertikalne omejitve v oskrbovalnih verigah blaga vsakdanje rabe delimo na nekaj značilnih skupin: (i) diskriminatorne klavzule, (ii) obvezni prispevki, (iii) pogojevalne zahteve pri nabavi, (iv) presežni prenos tveganja in (v) dodatne nepovezane storitve.

Povzemamo ključne ugotovitve na področju splošnih značilnosti pogodbenih odnosov. Pri poslovanju s trgovci imajo v intervju vključena podjetja v veliki večini sklenjene letne pogodbe. Možnost sklenitve dolgoročne pogodbe je bila v preteklosti pogojevana z višjimi rabati, vendar dobavitelji te možnosti niso sprejemala. Nekateri večji dobavitelji poročajo o občasnem poslovanju brez veljavne pogodbe, v prvih mesecih novega poslovnega obdobja, kar je običajno znak nestrinjanja s ponujenimi pogoji trgovca. Po drugi strani pa je zahtev oz. dodatnih pogojev s strani trgovskih sistemov, ki niso določeni v pogodbah razmeroma malo, pri čemer intervjuvanci opozarjajo, da je bilo tega v preteklosti občutno več.

Nasprotno pa se razmere poslabšujejo na področju zahtev po spremembah načina sodelovanja, ki dobaviteljem prinesejo nesorazmerne dodatne stroške, za trgovske družbe pa prihranek. Tovrstne zahteve, ki so sicer določene v pogodbah, za eno stran pomenijo poslabšanje ekonomskega položaja ali večjo izpostavljenost tveganjem. To je en od najznačilnejših indikatorjev nesorazmerja pogajalske moči, ki lahko vodi v zlorabo prevladujočega položaja. Med konkretnimi primeri so dobavitelji navajali projekte

optimizacije poslovnih procesov trgovca s presežnim prenosom stroškov na dobavitelje (npr. centralizacija skladiščenja, RIP, HACCP, UBS, vračila).

Dolgi plačilni roki pri poslovanju z velikimi trgovci so v mednarodni literaturi označeni kot pogodbeno določilo, ki dobro indicira dominanten položaj in obremenjenost poslovanje dobaviteljev. Podjetja, zlasti manjša, so zaradi dolgih plačilnih rokov in zamud administrativno in finančno zelo obremenjena. Zamude pri plačilih povzročajo plačilno nesposobnost, ki ogroža preživetje podjetij, posledica pa je izguba delovnih mest. V Sloveniji velja na tem področju Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (ZPreZP), ki je v nacionalni pravni red prenesel Direktivo 2011/7/EU, in ima za cilj odpravo plačilne nediscipline. Kljub vsemu, lahko ugotavljamo, da so prakse pri plačilnih rokih precej ekscesne. Intervjuvanci poročajo, da je povprečni plačilni rok pri poslovanju z velikimi trgovskimi družbami v Sloveniji v povprečju več, kot dvomesečni (med 61 in 80 dni), pri čemer so se v zadnjem letu plačilni roki še podaljšali (90 dni in več). Pri tem pa je potrebno izpostaviti nesorazmerje pri plačilnih rokih za dobavitelje. Če le-ti kupujejo npr. surovine pri velikih trgovcih je običajno plačilni rok občutno krajši; tudi samo 15 dni.

Na področju plačevanja blaga je pri vseh velikih trgovcih uveljavljena praksa posebnih popustov za predčasno plačilo t.i. *cassa sconto*. Kupcu tako v primeru plačila pred pogodbenim rokom pripada dodatna boniteta, ki je določena v odstotkih vrednosti fakture. Intervjuvanci navajajo, da nekateri veliki trgovci boniteto za predčasno plačilo rutinsko zaračunavajo pri plačilu na dan pred valuto fakture (npr. 79 dan, pri plačilnem roku 80 dni). Izjave intervjuvanih podjetnikov torej kažejo na nepoštenu uporabo sicer legitimne poslovne prakse. To trgovcem omogoča dodatno zniževanje nabavne vrednosti blaga ob že tako zelo dolgih plačilnih rokih za blago z visoko frekvenco obračanja. Gre za pomemben vir financiranja na račun dobaviteljev, ki ne samo, da je brezplačen, ampak pri tem s sporno z uporabo prakse *cassa sconto* dosegajo še dodatne popuste.

Intervjuvanci navajajo, da se v zadnjem času pri nekaterih (tudi velikih) trgovcih pojavljajo zamude plačil dobavljenega blaga, pri čemer dobavitelji zelo redko zaračunavajo zamudne obresti. Tovrstne (pogodbeno dogovorjene) zahteve bi lahko občutno poslabšale položaj dobavitelja pri trgovcu, zato do izvrševanja pogodbenih kazni praktično ne prihaja. Nekateri intervjuvanci še navajajo, da je v pogodbah z velikimi trgovci zahtevana nižja zamudna obrestna mera, kot je predpisano na podlagi izvajanja Zakona o predpisani obrestni meri zamudnih obresti (Uradni list RS, št. 11/07). Višina predpisane obrestne mere zamudnih obresti v Sloveniji je po tem zakonu določena na podlagi vodilna obrestna mera Evropske centralne banke (EURIBOR), povečana za 8 odstotnih točk. Veliki trgovci pa od nekaterih dobaviteljev v pogodbah zahtevajo zmanjšano stopnjo zamudnih obrestih (npr. le 50% ZOM). Gre za diskriminatorno obravnavo in nepoštene pogodbene pogoje.

Na neposredno vprašanje glede pogajalskega položaja dobaviteljev napram velikim trgovcem so bili odgovori precej enoznačni; intervjuvanci ga ocenjujejo, kot zelo slabega. Ostre konkurenčne razmere v sektorju trgovine na drobno v zadnjem obdobju namreč vodijo še v trže odnose do dobaviteljev, ki v določenih segmentih poročajo o principu »stalne licitacije« in uveljavitvi pogojevanja »sprejmi pogoje, ali pa te ukinem s trgovske police«. Glede vpliva pri oblikovanju pogodbenih določil intervjuvanci poročajo, da imajo največ vpliva pri elementih v povezavi s kakovostjo proizvodov in določilih o embalaži. Običajno gre za zakonsko predpisane standarde, ki jih je potrebno upoštevati. Občutno več vpliva imajo trgovci pri kakovosti trgovskih blagovnih znamk (kar je logično), kjer je praviloma osrednja trgovčeva zahteva izrazito nizka nabavna cena. V tem primeru trgovci zahtevajo zagotovila v zvezi s kakovostjo in jih tudi določajo. Le-ta dobavitelja obvezujejo, da bo dobavljal izdelke, ki so skladni s predpisi o zdravstveni ustreznosti, da bo zagotavljal ustrezno blagovno manipulacijo ter druge postavke, vezane na kakovost blaga. V preteklosti se trgovci z embalažo blaga niso veliko ukvarjali, sedaj pa so pogoste zahteve trgovcev glede tega. Veliko je zahtev v povezavi s transportno embalažo (črtne kode izdelka in zbirne embalaže, dobave na paletah, ravnanje z odpadno embalažo).

Zanimive so ugotovitve v zvezi s pogajalsko močjo dobaviteljev na nabavno ceno. V preteklosti so imeli dobavitelji precej pogajalske moči pri določanju cene blaga. Pritiski na višino cene so bili manjši, kot sedaj. Glavnina pogajanj se je nanašala na rabatno in bonitetno politiko. Pogosto so eksplicitno zahtevali, da je nabavna cena nižja od cene, ki jo dobavitelj odobri konkurenčni trgovski družbi (t.i. most-favoured-customer clause). Ta zahteva se uvršča med blažje vertikalne omejitve in je prisotna tudi sedaj, medtem ko imajo na področju nabavnih cen dobavitelji zelo malo pogajalske moči. Nekaj razlik obstaja med proizvodnimi skupinami, pri čemer dobavitelji generičnih izdelčnih skupin (npr. sadje, osnovni tipi sirov, makrokonfekcionirano meso...) nimajo skoraj nikakršnega vpliva, tisti, ki pa dobavljajo blago s prepoznavnimi blagovnimi znamkami pa imajo nekaj boljšo pogajalsko pozicijo.

Pri vprašanju o pogajanjih v povezavi s promocijskimi aktivnostmi so intervjuvanci izjavljali, da te aktivnosti lahko v precejšnji meri uskladijo sporazumno. Trgovci pripravijo terminski načrt različnih promocijskih aktivnosti, na podlagi katerega dobavitelji podajo akcijske ponudbe za svoje artikle. Stroške teh aktivnosti trgovci obračunava bodisi po posebnem ceniku ali pa s pavšalnim zneskom glede na obseg prometa z dobaviteljem. V preteklosti je bil prispevek za promocijo in pospeševanje prodaje del bonitetnega sistema (dodatni popust).

Praktično nikakršne pogajalske moči pa dobavitelji ne zaznavajo pri določanju pogodbenih kaznih s strani trgovcev (zamude dobave, vračila, napake pri fakturiranju oz. RIP ...) in plačilnih pogoji.

Zaključimo lahko, da velika pogajalska moč, ki jo zaznavajo trgovci le-tem omogoča, da narekujejo pogodbeno določila in tako realizirajo presežne ugodnosti pri poslovanju, kar

negativno vpliva na ekonomski izid dobaviteljev. Poglavitni dejavnik pogajalske moči je zavedanje trgovskih družb, da bi dobavitelj v primeru odpovedi sodelovanja zašel v težave pri iskanju nadomestnih prodajnih možnosti.

V tem aspektu smo intervjuvance povprašali tudi glede pojavov vertikalnega omejevanja, kjer ena stranka v pogajanjih prepoveduje svobodno tržno obnašanje drugi strani in vsiljuje nepošteno pogodbene pogoje (Dobson, 2007). Pridobljena mnenja nakazujejo, da trgovske verige pri poslovanju z dobavitelji izvajajo poskuse omejevalnega ravnanja. Med najpogostejšimi pojavi so zahteve trgovcev po vplivanju dobaviteljev na cene pri konkurenčnih trgovskih verigah. V to kategorijo vertikalnih omejitev spadajo tudi v preteklosti prisotne eksplicitne zahteve po koordiniranem potrjevanju novih cenikov pri treh največjih trgovcih. Ta praksa je sedaj odpravljena, še vedno pa dobavitelji poročajo o »mehkem« pogojevanju podražitev s podražitvijo pri konkurentu. Trgovske verige na različne načine poskušajo omejevati sodelovanje dobaviteljev s tujimi diskontnimi verigami pod grožnjo prekinitve sodelovanja. Med milejše vertikalne omejitve sodi zahteva ekskluzivne dobave artikla pod trgovsko blagovno znamko. Bolj izstopajoča pa je navedba o prepovedi sodelovanja s storitvenim podjetjem za ravnanje z odpadno embalažo in zahteva po sodelovanju s točno določenim konkurenčnim podjetjem, ki je v lasti trgovske verige.

10.3 Pogodbena določila v zvezi s cenami.

Nadaljujemo s prikazom ugotovitev glede uveljavljenih pogodbenih določil in praks v zvezi s cenami. Kot smo že omenili, se je poudarek na nabavni ceni pri pogajanjih med dobavitelji in trgovci v zadnjih letih izrazilo povečal, kar kaže na okrepitev cenovne konkurence na Slovenskem trgu.

Dobavitelji imajo izdelan standardni cenik proizvodov s katero nastopajo pri pogajanjih s trgovci. Praviloma je ta cenik enoten za vse trgovske družbe, oz. je razlika v cenah razmeroma majhna. Dobavitelji torej pretežno ne diskriminirajo med trgovskimi verigami, saj so bile pred uveljavitvijo principa neto-neto cene razlike med trgovci oblikovane glede na strateško pomembnost odnosov, torej na podlagi različnega obsega uveljavljenih rabatov in bonitet. Po uveljavitvi principa neto-neto cene, s katerim so se cene na ceniku znižale za predhodno obračunane rabate in prispevke pa so se lahko pojavile nekoliko večje razlike v cenah med trgovci. Nekateri sogovorniki so to dejstvo problematizirali, saj to lahko pomeni, da manj pomemben trgovec (npr. tisti, s katerim dobavitelj realizira le manjši obseg prodaje) lahko zahteva enako neto-neto ceno, kot ključni kupec dobavitelja. Posledica pa je nižja realizirana cena, kot pred uveljavitvijo principa neto-neto cene. Nedvomno lahko zaključimo, da so pogajanja med dobaviteljem in trgovcem glede nabavne cene sedaj bolj transparentna, gre za določitev neto-neto cene, v preteklosti pa je bilo potrebno doreči še rabatne lestvice in druge popuste.

Posebno pozornost smo posvetili poslovnim praksam pri povišanjih oz. znižanjih nabavnih cen. Dobavitelji spremembe nabavnih cen predlagajo praviloma zaradi

podražitev osnovnih surovin (največkrat kmetijske, lahko pa tudi energenti oz. druge pomembnejše stroškovne komponente), znižanja pa so vezana na promocijske aktivnosti (t.i. akcije). Ključno vprašanje na tem področju je bilo, kako se spremembe nabavnih cen odražajo na maloprodajnih cenah.

Zanimale so nas:

- ustreznost realizirane cenovne amplitude (delež prenosa podražitve oz. pocenitve),
- časovna dimenzija realizacije prenosa,
- morebitna asimetričnost prenosa (ali prihaja do različnih značilnosti glede na to, ali gre za podražitev ali pocenitev blaga).

Ključna ugotovitev je, da je proces zviševanja nabavnih cen dolgotrajen. Pri glavnini blagovnih skupinah običajno traja t.i. potrjevanje cenika več, kot dva meseca (lahko tudi tri mesece). Ko trgovec potrdi nov cenik pa je prenos na MPC praviloma ustrezen, saj le redki dobavitelji poročajo o presežni podražitvi. Prav tako pa dobavitelji zelo redko zaznavajo morebitno absorpcijo zvišanja nabavnih cen s strani trgovca, kar je sicer običajen pojav na konkurenčnih trgih, ko trgovci spreminjajo realizirano maržo, da bi ublažili cenovne pritiske s strani dobaviteljev. Pri tem pa je potrebno izpostaviti, da je v Sloveniji uveljavljen princip (praviloma fiksiranega) relativnega maržiranja, kar poenostavljeno pomeni, da se trgovcu absolutna marža ob podražitvah nabavljenega blaga povečuje, kljub temu, da se strošek trgovinske operacije zaradi tega ni nič spremenil.

Intervjuvanci menijo, da so v preteklosti trgovci enostavneje (lažje) potrjevali višje nabavne cene in praviloma sprejeli celotno predlagano podražitev, če so imeli zagotovila, da konkurenčni trgovci prav tako sprejemajo višje cene artikla. Zadnjih nekaj let pa je potrjevanje podražitev izrazito težavno, praviloma pa trgovci sprejmejo le del predlagane podražitve (npr. polovico). Intervjuvanci pogosto komentirajo, da nabavni referenti v trgovskih družbah ne akceptirajo argumentov za podražitve, prav tako pa ne sledijo dogajanja na tržiščih surovin. Pogosto se višine sprejetih podražitev določajo povsem pavšalno – predlagane podražitve se neutemeljeno reducirajo. Tovrstne prakse lahko vodijo v t.i. pogajalske prebitke, ko predlagatelj zavestno predlaga višjo podražitev od utemeljene, saj pričakuje le delno sprejetje ponudbe s strani kupca. Pri tem opozarjamo, da je področje določanja cen precej kompleksno, dobavitelji in trgovci pa običajno sodelujejo z več sto artikli. Zato natančne odgovore o cenovnih transmisijah iščemo z ustreznimi ekonometričnimi metodami.

Pri vprašanju o učinku znižanja proizvajalčeve cene na maloprodajno ceno je le manjši del podjetji mnenja, da je učinek na MPC ustrezen; torej, da se znižanje nabavne cene takoj in v celoti odrazi v nižji ceni za potrošnike. Veliko jih zaznava pojav, ki je

razmeroma pogost v pogojih vertikalne dominacije, ko sicer trgovec maloprodajno ceno zniža, vendar s časovnim zamikom in na ta način zadržuje povečano razliko med cenama, ki bi sicer morala iti v korist končnega kupca. Še očitnejši simptom vertikalne dominacije pa je zadržanje koristi znižanja nabavne cene (t.i. retencija); v tem primeru pa se znižanje nabavne cene ne odrazi v ustreznem znižanju maloprodajne cene. V zvezi z akcijskimi znižanji nabavnih cen so prisotni še nekateri pojavi, ki kažejo na dominantni položaj trgovine. Pogost je pojav t.i. založne nabave, ko trgovska družba močno poveča naročeno količino po akcijskih nabavnih cenah in proizvode po končanem obdobju dogovorjene akcije prodaja po redni maloprodajni ceni. Podobno pogostnost ugotavljamo za zahtevo trgovskih družb po znižanju nabavne cene akcijskih artiklov znižajo že pred začetkom akcije (in dejanskega znižanja maloprodajnih cen) ter z zahtevo, naj nižje cene veljajo še določeno obdobje po koncu akcije. Nekaj podjetij se je soočilo tudi s pojavom prenosa tveganja za uspeh akcije, saj so v primeru, če so bile akcijske količine s strani trgovine napačno ocenjene (prodaja po akcijskih cenah ni dosegla načrtovanih količin), kljub temu morali priznati akcijsko nabavno ceno, kljub nižji prodaji od načrtovane.

V pogovorih smo intervjuvance vprašali tudi po načinu določanja cen pred uveljavitvijo principa neto-neto cene, kar nam je služilo za oblikovanje ekonometričnega modela v drugem sklopu projekta. Mehanizmi oblikovanja maloprodajnih cen v preteklosti so bili kompleksnejši, saj so vključevali zaračunavanje rabatov in drugih popustov ter bonitet. V nadaljevanju opisujemo prakse pri oblikovanju MPC pred uveljavitvijo principa neto-neto cene. Izhodišče za oblikovanje MPC je bila „cena na ceniku“ dobavitelja. Ko je bilo blago dobavljeno je bil na fakturi obračunan rabat 1 (v razponu med 5% in 25%). Fakturna cena je bila osnovna postavka za oblikovanje MPC, saj se ji prišteje marža in DDV. Ostale bonitete in popusti trgovcu so bili obračunani kvartalno in niso imeli neposrednega vpliva na MPC (rabat 1 gre v korist kupca, preostale bonitete pa praviloma v korist trgovca). Podrobneje o praksah na področju rabatov in popustov v preteklosti govorimo v naslednjem poglavju.

10.4 Prakse pri rabatih, popustih in prispevkih

Rabati in druge oblike spodbujanja oz. nagrajevanja realizacije (bonitete, prispevki, ipd.) so legitimna in ustaljena praksa v poslovnih odnosih med dobavitelji in trgovci. Dobavitelji tovrstne popuste kupcem odobrijo zato, da bi spodbudili oz. nagradili obseg menjave in se lahko obračunavajo na različne načine oz. v različnih oblikah in z različnimi utemeljitvami. Lahko jih delimo jih v dve skupini: a) spodbude, ki neposredno znižujejo realizirano dobaviteljevo ceno (npr. količinski rabat, uvajalni popust, akcijski popust, ipd.), in b) spodbude za posebne storitve odjemalca (npr. plačilo aktivnosti oglaševanja ali pospeševanja prodaje, ki jih po naročilu dobavitelja izvede kupec). V razmerah pogajalske prevlade kupcev pa je praksa rabatov in spodbujevalnih popustov zelo pogosto izkrivljena tako, da kupci tovrstne popuste posredno ali neposredno zahtevajo – z njihovo odobritvijo pogojujejo sodelovanje z dobaviteljem. Tako lahko

pogodbene bonitete in popusti presežejo višino, ki je opravičljiva s prihranki dobavitelja zaradi poslovanja z velikim kupcem. Znak premoči kupca so tudi bonitete in popusti, ki nimajo ustrezne utemeljitve oz. neposredne povezave s stroški, niso običajne v trgovskih praksah, ali pa so določene netransparentno. V nekonkurenčnih razmerah se doseženi popusti in izhajajoče ekonomske koristi praviloma akumulirajo na ravni odjemalca (presežni dobiček), torej se ne prenašajo na končne kupce in ne znižujejo maloprodajnih cen (Bloom in Perry, 2001; Vavra in Goodwin, 2005). V takšnih razmerah se vzpostavlja dominacija trgovca nad dobavitelji, ki je močno povezana z razporeditvijo deležev realizacije dobavitelja. Bolj je realizacija dobavitelja koncentrirana na nekaj kupcev, večja je dobaviteljeva odvisnost, ki omogoča dominantno vedenje trgovca in povečevanje zahtev po rabatih, bonitetah in popustih.

Intervjuvanci potrjujejo praktično vse indikatorje dominantnega položaja trgovine, saj v preteklosti zaznane prakse na področju rabatov, popustov in prispevkov kažejo zgoraj naštet elemente. Anomalije, ki so jih zaznavali so: rabate so diktirali trgovci, doseženi popusti se niso prenašali v celoti na končne kupce in niso zniževali maloprodajnih cen; rabati in popusti so izrazito presežali obseg, ki je bil upravičljiv z ekonomskimi učinki za dobavitelja; zahteve po rabatih in popustih pogosto niso bile povezane z običajnimi trgovskimi praksami ali predmeti pogodb. Intervjuvanci so navajali številne pojavne oblike, ki so bile prisotne pred uveljavitvijo principa neto-neto cene. Moč jih je združiti v štiri kategorije. Rabat na fakturi (oz. rabat 1) je bila osnovna postavka popusta. Znašal naj bi med 5% do 25% in se je obračunaval na fakturi. V isto kategorijo sodi super rabat, ki se je obračunaval bodisi četrtno bodisi trikrat letno. Znašal naj bi med 5% in 30% in se je praviloma poravnaval z dobropisom, oz. s plačilom po posebnem računu trgovske družbe. Druga kategorija so bili prispevki oz. bonitete vezane na uvrstitev na trgovsko polico, ki naj bi znašali okoli 3% realizacije. Najpogostejši v tej kategoriji je "prispevek pri lansiranju novega artikla", dobavitelji pa poročajo tudi o prispevkih "za stalnost pogodbe", "za ohranitev dobavitelja", "za pozicioniranje". Unikaten je bil "prispevek za HACCP", ki je evidentna indikacija vertikalne dominacije trgovcev, saj je trgovec stroške izvajanja zakonsko predpisanega sistema sledljivosti neposredno prenesel na dobavitelja tega blaga. Nekaj manjša je pojavnost v tujini zelo razširjenih oblik prispevkov v tej kategoriji (npr. "stalni prispevki za polico"). V tretjo skupino uvrščamo prispevke za promocijo in pospeševanje prodaje, ki naj bi znašali med 3% in 5% realizacije. Določeni so bili v odstotku realizacije in plačani po posebni fakturi oz. z dobropisom. V tej kategoriji je bil najpogostejši »prispevek za pospeševanje prodaje«. Obstajali so tudi drugi prispevki v tej kategoriji (npr. brezplačni tiskani mediji), vendar so bili manj pogosti. Dobavitelji izjavljajo, da so bili učinki prispevka za promocijo na prodajo minimalni in predvsem netransparentni. Kot smo že omenili, so se prakse na tem področju z uvedbo neto-neto principa nekoliko izboljšale, saj sedaj trgovci na podlagi pričakovanega obsega realizacije predlagajo absolutno letno vrednost prispevka za promocijo. Na tej osnovi z dobaviteljem praviloma oblikujejo program promocijskih aktivnosti, ki so (brezplačno) vključene v ta znesek, trgovci pa dobaviteljem omogočajo

nadgradnjo sodelovanja z doplačilom po ceniku. Smo pa zaznali diferenciacijo glede izvedbe promocijskih aktivnosti, saj nekateri dobavitelji prispevek plačajo, niso pa deležni posebnih (individualnih) aktivnosti. Gre za manjša podjetja, ki torej »prispevajo« v skupni trženjski proračun trgovcev.

Zadnja kategorija so prispevki, ki so bili namenjeni širitvi trgovca, ki naj bi ponovno znašal okoli 3% realizacije dobaviteljev. V to skupino sodijo postavke, kot so »prispevka za razvoj in širitev maloprodajne mreže«, »otvoritveni prispevek« ter »prispevka za prvo polnjenje prodajnih polic«. Obračun tovrstnih prispevkov je bil praviloma določen v deležu vrednosti realizacije in se je plačeval bodisi z dobropisom, ali po posebni fakturi.

Intervjuvanci poročajo, da so se vse postavke rabatne in bonitetne lestvice stalno povečevale. Trgovske družbe so dosegle vsakoletno povečanje prispevkov za nekaj odstotnih točk, česar dobavitelji niso mogli zavriniti. Po uvedbi principa neto-neto cene je oblikovanje cenovne politike enostavnejše, vendar so občutki pri sogovornikih mešani. Kot smo že opisali, je transparentnost cen med trgovskimi verigami lahko tudi negativna. Nadalje je princip neto-neto cene še bolj odmaknil možnost vpliva dobavitelja na MPC, kar onemogoča strateško trženjsko delovanje. Z rabatno politiko je bilo možno doseči preferencialno obravnavo. Kljub uvedbi principa, ki v osnovi pomeni ukinitvev rabatov in prispevkov, so v pogodbah ostali prispevki za promocijo. Zagotovo pa so ob prehodu na princip neto-neto cen trgovci pridobili pozitivne likvidnostne učinke na škodo dobaviteljev, ki so prej superrabate in prispevke obračunavali kvartalno, sedaj pa so te vrednosti upoštevane pri nabavni ceni. Kljub temu večina dobaviteljev ta princip označuje, kot pozitivno spremembo pri odnosih s trgovci.

10.5 Ocena strukturne odvisnosti in mnenje o regulatornih pristopih

Eden od najpomembnejših dejavnikov značilnosti poslovnih odnosov in pogajalske moči izhaja iz stopnje odvisnosti sodelujočih subjektov (kupca in prodajalca), kar velja tudi v vertikalnih strukturah oskrbovalne verige blaga vsakdanje porabe (Inderst in Wey, 2007). Pogajalska moč dobavitelja do trgovca izhaja iz odvisnosti slednjega od dobavitelja in obratno. Trgovina na drobno poseduje enega najpomembnejših resursov za dobavitelje, to je prodajno polico oz. kanal do končnih kupcev. Ta »resurs« v razmerah visoke stopnje koncentracije obvladuje čedalje manjše število velikih trgovcev. Tako se za dobavitelje zmanjšuje število možnih prodajnih kanalov, delež realizacije z velikimi trgovci pa se povečuje, kar vodi k strukturni odvisnosti dobaviteljev. Strukturna odvisnost se v razliki posledic za trgovca in dobavitelja, ki jih povzroči prekinitev sodelovanja ali pomembnega zmanjšanja obsega medsebojnega trgovanja. Večje kot je nesorazmerje posledic, večje je nesorazmerje v pogajalski moči in usmerjanju poslovnih odnosov.

Mnenja intervjuvancev potrjujejo strukturno odvisnost dobaviteljev od velikih trgovcev, kar ni presenetljivo. Povprečno živilsko podjetje v Sloveniji realizira več, kot 80%

prihodkov na domačem trgu v kanalu "trgovina na drobno", kjer pa velike trgovske družbe predstavljajo okoli 95% prodaje. Največji kupec v kanalu "trgovina na drobno" predstavlja povprečno okoli polovico celotne realizacije dobavitelja, medtem ko z desetimi največjimi kupci dobaviteljska podjetja realizirajo tudi več, kot tri četrtine prometa. Ugotavljamo torej izrazito strukturno odvisnost in posledično izpostavljenost dominaciji, ki je še večja pri dobaviteljih, ki niso izvozno aktivna. Povprečni delež prihodkov slovenskih živilskih podjetij, ki je realiziran v tujini se sicer trendno povečuje in je večji od povprečja EU, vendar je okoli 20-% izvozna usmerjenost še vedno prenizka. Povečanje izvozne usmerjenosti omogoča krepitev pogajalske moči, ampak je preboj na zasičene in izrazito kompetitivne evropske in svetovne trge z živili izrazito težko. Dodatni element v neugodni strukturi, ki omogoča dominantni položaj pa predstavlja proizvodnja trgovskih blagovnih znamk (TBZ). Ta segment predstavlja v povprečju četrtino realizacije v kanalu »prodaja na drobno« in se stalno rahlo povečuje. Posamezna podjetja pa s proizvodnjo TBZ ustvari več kot tretjino realizacije in navaja izrazit porast v zadnjih letih. Le-te so na naravo konkurence v trgovini na drobno v Sloveniji imele pomemben vpliv.

Ponudba TBZ je od začetka devetdesetih let doživela hiter razmah in vse velike trgovske družbe v svojem asortimentu ponujajo tudi ta tip izdelkov v različnih pojavnih kategorijah oz. segmentih (od generične nizkocenovne linije, do premium izdelkov). Ključni motiv uvedbe TBZ je (v osnovi legitimno) povečevanje tržne moči in dvig dobičkonosnosti, prav tako njihovo uvajanje vpliva na pogajalsko moč do dobaviteljev, saj ob pomanjkanju konkurence trgovci preko njih utrjujejo možnosti za izkoriščanje dominantnega položaja. Veliki trgovci v Sloveniji lahko tako s kombinacijo prevladujočih tržnih deležev in visokimi deleži TBZ oblikujejo dodatna izhodišča za dominacijo v oskrbovalni verigi. S ciljnim strateškim upravljanjem ponudbenega spleta lahko namreč trgovec diskriminira proizvajalčeve blagovne znamke in tako izkrivlja konkurenco na trgu, predvsem pa zmanjšuje pogajalsko moč dobaviteljev proizvodov. Prevladujoči trgovec lahko učinkovito vpliva na tržno dogajanje, pri čemer se pojavlja kot neposredni horizontalni konkurent svojim dobaviteljem, vendar s pomembno kontrolno prednostjo – upravlja dogajanje na trgovinski polici. Praviloma deluje v smeri, da stimulira destruktivno konkurenco med TBZ in proizvajalčevo blagovno znamko, pri čemer je lahko dobavitelj obeh artiklov celo eno podjetje. Obdobje neposredne kanibalizacije praviloma traja razmeroma kratko, saj dobavitelj v takšnem položaju zgublja tržne deleže in pogosto ukinejo dobavo blaga pod lastno blagovno znamko zaradi neustrezne donosnosti. Pristnost TBZ lahko zmanjšuje tudi intenzivnost konkurence med blagovnimi znamkami drugega in tretjega ranga, saj trgovec preferenčno izpostavlja TBZ ob tem v strateški podrejenosti ohranja položaj vodilne proizvajalčeve blagovne znamke, preostale pa diskriminira. To omejuje konkurenco, saj je učinkovita kompeticija med blagovnimi znamkami izključevana, zmanjšuje se obseg razpoložljivega sortimenta, kar oboje škoduje ekonomski blaginji potrošnika. Posledično je opazen tudi negativen vpliv porasta TBZ na inovativnost v živilskopredelovalni industriji. S kopijami proizvodov v

kategoriji TBZ trgovci pogosto odvzamejo rento inovacije in oblikovanja novih kategorij proizvodov dobaviteljem. Tovrstne pojave opisujejo tudi intervjuvanci, ki so pogosto postavljeni pred »out-out« pozicijo pri pogajanjih glede vključevanja v programe proizvodnje TBZ. Precejšnje število slovenskih dobaviteljev je v proizvodnjo TBZ vstopilo z neustrezno strategijo zaščite lastnih blagovnih znamk, kar je prispevalo k poslabšanju ekonomskega izida podjetij v zadnjih letih. Pri uvajanju TBZ je treba omeniti tudi potencialne negativne učinke na kakovost blaga. Pogosto je zaradi izrazite cenovne orientiranosti v tej kategoriji pri določanju kakovostnih parametrov izbrano načelo minimalnih standardov. Področje TBZ je pritegnilo posebno pozornost tudi v okviru aktivnosti Evropske komisije pri iskanju regulatornih modelov za vzdržne odnose v oskrbni verigi za živila, kar potrjuje nanizana dejstva o precejšnjem vplivu tega pojava na konkurenčne razmere na teh trgih.

V zaključnem delu pogovora smo intervjuvance zaprosili komentar glede možnim regulativnim aktivnostim države pri urejanju odnosov med dobavitelji in trgovci. Podpora tovrstnim aktivnostim je zelo velika, pri čemer izpostavljajo potrebo po regulaciji poslovnih razmerij med velikimi trgovci in dobavitelji. Potrebe vidijo predvsem pri korekciji nesorazmerij v pogajalski moči ter izhajajočih nekonkurenčnih praks. Številni predlagajo omejevanje marž pri osnovnih življenjskih artiklih, pri čemer se le redki zavedajo administrativne zahtevnosti (nerealnosti) tovrstnih načinov posredovanja v tržnem gospodarstvu. Pogosto omenjajo visoke rabate in druge bonitete oz. popuste, ki so jih v preteklosti morali odobravati kupcem, po uvedbi neto-neto principa pa se ta pritisk prenesel neposredno na ceno in prispevke, ki so ostali (promocija, cassa sconto).

V obdobju izvedbe pogovorov je bilo aktualno vprašanje spornih praks pri uvozu blaga (predvsem meso prašičev in mlevski proizvodi). Intervjuvanci so tako izpostavljali potrebo po večjem nadzoru morebitnih strategij predatorskih cen (imenujejo ga dumping).

Mnenja glede podpisanega »Kodeksa dobrih poslovnih praks med deležniki v agroživilski verigi« so deljena, vendar pretežno mnenje je zmerno nezadovoljstvo oz. izrekanje potrebe po nadgradnji v bolj zavezujočo obliko z natančnejšimi določili. Zanimivo je, da udeleženci v tej zvezi ne podpirajo vzpostavitve nevtralnega mediatorja (t.i. ombudsmana), ki bi deloval kot osrednja referenčna točka in s pozicije ugleda presojal pri morebitnih spornih pogodbenih določilih in poslovnih praksah, ki ne presežejo minimalnega praga protikonkurenčnih ali blaginjskih učinkov za obravnavo na organih za varstvo konkurence. Kljub temu pa redki intervjuvanci, predvsem predstavniki nekaterih večjih podjetij, nasprotujejo intenzivnejši regulaciji poslovnih odnosov in se pri argumentaciji sklicujejo na svobodno ekonomsko iniciativo ter delovanje tržne ekonomije. Zaznati je tudi skeptičnost glede učinkovitosti kakršnega koli posredovanja v odnose, oz. nekakšno apatičnost deležnikov glede možnosti rešitve tega kompleksnega problema.

Zaključimo lahko, da so odnosi med člani oskrbnih verig z živili izrazito kompleksni, prav tako pa so oskrbne verige po značilnostih raznovrstne. Kompleksnost in raznovrstnost verig določa dejstvo, da v sistemu proizvodnje in distribucije hrane sodelujejo ekonomski agenti različnih kategorij, od kmetijskih pridelovalcev, preko zadrug, živilskopredelovalne industrije do velikih trgovskih družb. Na delovanje oskrbnih verig močno vplivajo vzpostavljene tržne strukture, kjer na primarni ravni praviloma zaznavamo značilnosti razpršenega trga, do izrazito koncentriranih trgov odjemalcev. Kljub temu pa ugotavljamo porast pogajalske moči na primarni ravni v nekaterih sektorjih – predvsem prireja mleka, ki se je začela krepiti po pristopu Slovenije k EU in pojavom t.i. odliva surovega mleka. Ta pojav je vnesel precej dinamike v odnose med mlekarnami in dobavitelji mleka, podobne pojave zaznavamo tudi na trgu pitane živine (govedo; delno tudi prašiči). Na podlagi opravljenih intervjujev lahko potrjujemo hipotezo, da so odnosi med trgovci in dobavitelji v Sloveniji zaznamovani s številnimi simptomi premoči odjemalca (angl. buyer power). V preteklosti (mejniki sta odločbi UVK v letu 2009: a. omejevalni sporazumi treh največjih trgovcev; b. zloraba prevladujočega položaja največjega trgovca) je bilo tovrstnih praks občutno več, poslovni odnosi pa so bili obremenjeni s potencialnimi protikonkurenčnimi elementi ter izključevalnimi in neutemeljenimi zahtevami po dodatnih ugodnostih oz. pogojih sodelovanja (presežni rabati, bonitete in popusti; plačilni pogoji; vertikalne omejitve; asimetrije pri poslovnih tveganjih in pogodbenih sankcijah). Poslovni odnosi so se, predvsem z vidika modela rabatov, stabilizirali, dodatno transparentnost pa je prinesla sugerirana uveljavitev principa neto-neto cene, ki ukinja klasično rabatno poslovanje. Kljub vsemu, tudi danes, pri donosih med dobavitelji in trgovci še prihaja do simptomov premoči odjemalca, vendar so najpogostejši pojavi v striktnem pogledu konkurenčnega prava *siva cona* (niso eksplicitno prepovedani), nedvomno pa poslabšujejo ekonomsko blaginjo po verigi.

11. Povzetek

Gospodarska gibanja v slovenski agroživilski verigi v zadnjem desetletju so po številnih kazalnikih negativna, še posebej pa so se razmere zaostriale po pristopu Slovenije k Evropski uniji. Zahtevnost sprememb ekonomskega okolja po pristopu se med sektorji gospodarstva razlikuje, na kar vplivajo predvsem izhodiščne razmere, strukturne razlike med pristopnicami in EU ter temeljne ekonomske značilnosti dejavnosti. Med panoge z najzahtevnejšimi spremembami in prilagoditvami se zagotovo uvršča živilskopredelovalna industrija. Evropska unija je na področju agroživilstva vzpostavila zapleten pravni red z visoko agregatno zunanjetrgovinsko zaščito. Kljub protekcionistični agrarni politiki pa živilskopredelovalna industrija posluje v ostrih konkurenčnih razmerah enotnega trga EU. V to kompleksno in dinamično ekonomsko okolje se je vključila slovenska živilska industrija, ki je desetletja delovala v specifičnih razmerah majhnega in zaprtega trga. Slovenska živilskopredelovalna industrija do

pristopa ni bila deležna posebej intenzivnih spodbud za prestrukturiranje in konkurenčno usposobitev. V pretežnem delu slovenskih predelovalnih dejavnosti so bili ti procesi v obdobju ekonomskega prehoda intenzivnejši; deregulacija in zunanjetrgovinska liberalizacija sta spodbujali ekonomsko prestrukturiranje. V dejavnostih, v katerih je država v obdobju tranzicije zaznala posebne interese ali izrazito problematičnost, med njimi je bila tudi živilska panoga, pa so bili ti procesi omejevani.

Za podjetja slovenske živilske industrije sta bila med bistvenimi omejitvami ohranjanje visoke stopnje predpristopne zunanjetrgovinske zaščite za večino najpomembnejših panog ter izkrivljajoči ukrepi predpristopne kmetijske politike (npr. administriranje odkupnih cen primarnih surovin, izvozne spodbude). Ti ukrepi so posredno vplivali na ekonomsko okolje živilskih panog, ki so tesno povezane s kmetijstvom (predelava mesa in mleka, proizvodnja vina), in omejevali konkurenčno rast. Pri izvajanju predpristopne javne politike na področju kmetijstva so se namreč učinki protekcionističnih ukrepov, praviloma kot neželene distorzije, prenašali iz primarnega sektorja na povezane sektorje predelovalne industrije. To je sicer kratkoročno izboljševalo ekonomski izid podjetij, vendar je zaviralo krepitev konkurenčnosti in prestrukturiranje. Kot del aktivnosti za povečevanja ekonomske učinkovitosti, bi morala podjetja slovenske živilskopredelovalne industrije še bolj ciljno povečevati prodajo na enotnem trgu EU in preostali tujini. Delež prihodkov od prodaje, ki je realiziran se sicer stalno povečuje, vendar bi lahko bile aktivnosti še bolj učinkovite, če bi bili naporu ustrezno kooridnirani in podprti, saj prodor na tuje trge ni enostaven. Pri tovrstnih aktivnostih vlade razvitih držav nudijo intenzivno institucionalno in finančno podporo, česar pa se v Sloveniji še ne poslužujemo. Podjetja, ki ne bodo prevzela strategije prodora v evropski prostor, se soočajo z negotovo prihodnostjo, prav tako pa se zaradi tega zmanjšujejo razvojne možnosti in stabilnost razmer v domačem kmetijstvu. S tem bi dodatno okrepili potencial agroživilstva za spodbujanje gospodarske rasti, ki v Sloveniji doslej ni bil v celoti izkoriščen. Za doseganje teh ciljev bi bilo potrebno okrepiti ukrepanje za podporo razvojnih aktivnosti poslovnih subjektov v agroživilstvu, od primarnih proizvajalcev in živilskopredelovalne industrije, do trgovine na drobno. Podjetja in kmetije, ki se v prihodnje ne bodo striktno usmerjale v nadaljnje izboljšanje konkurenčnosti s prioritetai v krepitvi znanja in kompetenc ter inovativnosti bodo le s težavo obvladovala naraščajoče pritiskne učinkovitejših in prodornejših konkurentov.

Med pomembnejše spremembe v poslovnem okolju živilskopredelovalne industrije v Sloveniji je prav gotovo sprememba strukture v sektorju trgovine na drobno, ki v zadnjih desetih letih kaže izredno krepitev koncentracije. Temeljna ugotovitev proučevanja pogodbenih praks med dobavitelji in trgovci v Sloveniji je, da so poslovni odnosi med velikimi trgovskimi družbami in dobavitelji v Sloveniji zaznamovani s številnimi simptomi premoči odjemalca (angl. buyer power), ki je posledica ugotovljene visoke stopnje ekonomske odvisnosti dobaviteljev. S povečevanjem stopnje koncentracije trgovine na drobno v Sloveniji se dobavitelji soočajo s stalnim zmanjševanjem

razpoložljivih tržnih poti in večjo odvisnostjo od velikih kupcev, kar je omogočilo utrjevanje dominantnega položaja rastočih trgovskih družb. Ekstremna pogajalska moč trgovcev omogoča popolno diktiranje pogodbenih določil in realizacijo dodatnih ugodnosti pri poslovanju, kar negativno vpliva na ekonomski izid dobaviteljev. Poglavitni dejavnik krepitve dominacije je zavedanje trgovskih družb, da bi proizvajalec v primeru odpovedi sodelovanja zašel v težave pri iskanju nadomestnih prodajnih poti. Razmere so se sicer po odločbah Urada za varstvo konkurence v letu 2009 stabilizirale, saj je bilo pred tem tovrstnih praks občutno več, poslovni odnosi pa so bili obremenjeni s potencialnimi protikonkurenčnimi elementi ter izključevalnimi in neutemeljenimi zahtevami po dodatnih ugodnostih oz. pogojih sodelovanja. Je pa dodatno zaostrovanje odnosov med dobavitelji in trgovci sprožila intenzivirana konkurenca na ravni trgovine zaradi agresivnega vstopa dveh mednarodnih diskontnih trgovcev. Prav tako pa lahko del pritiskov pripišemo poslabšanju poslovnih rezultatov nekaterih največjih trgovcev, ki so posledica kompleksnih razmer v teh družbah (lastniška konsolidacija, zadloženost, neuspešne strategije mednarodne ekspanzije...). Kombinacija težav pri poslovanju z upadanjem donosnosti ter dominantnega položaja pa nedvomno pomeni, da ta poslovni subjekt vrši še bolj drastrične pritiske na deležnike v vertikalni verigi.

Dodatno transparentnost v odnose med dobavitelji in trgovino pa je prinesla uveljavitev principa neto-neto cene, ki ukinja klasično rabatno poslovanje. Gre za enega ključnih elementov podpisanega »Kodeksa dobrih poslovnih praks med deležniki v agroživilski verigi«, ki naj bi nadgradil aktivnosti na področju urejanja konkurenčnih razmer v trgovini na drobno ter zmanjševal pojavnost spornih poslovnih praks trgovcev do njihovih dobaviteljev. S tem se je Slovenija uvrstila v skupino držav, ki poskušajo ta izrazito kompleksen problem rešiti s prostovoljnimi zavezami deležnikov. Pri tem pa je pomembno izpostaviti, da je ob urejanju stanja na področju konkurence, ki je prvenstvena naloga pristojnih državnih uradov, potrebno v podjetjih vse aktivnosti osredotočiti v krepitev konkurenčnosti, tudi z oblikovanjem novih poslovnih modelov in pristopov. Žal tovrstnih aktivnosti v slovenskem agroživilstvu ni dovolj, predvsem pa je kritične deficite zaznati na področju strateške koordinacije oskrbne verige med kmetijstvom in živilskopredelovalno industrijo, saj, kot kaže deležniki v agroživilski verigi ne zaznajo prednosti strateškega sodelovanja. Tako smo v Sloveniji na tem področju priča obratnim trendom dezintegracije, kar še dodatno slabi konkurenčnost, predvsem pa poslovne subjekte in kmetije izpostavlja velikim tveganjem.

Pomembne spremembe, ki vplivajo na odnose med živilskopredelovalno industrijo in trgovci, pa se dogajajo tudi pri nakupnih navadah potrošnikov, ki so pri izbiri prehranskih artiklov postali izrazito cenovno občutljivi. Spremembe preferenc in povpraševanja so zaznali tudi trgovci, ki širijo nabor cenovno najnižje pozicioniranih živil, ki so praviloma iz uvoza, oziroma dobaviteljem ne omogoča doseganje ekonomsko ugodnega izida. V teh spremembah potrošnih navad je možno tudi najti pojasnilo za razmeroma hitro rast tržnih deležev diskontnih trgovskih verig v Sloveniji, ki pa v svoji

ponudbi za enkrat nudijo le simbolične količine živil slovenskega porekla. Porast tržnih deležev diskontnih trgovskih družb še dodatno zaostruje konkurenčne razmere na ravni trgovine na drobno, kar se odraža tudi v odnosih in zahtevah konvencionalnih trgovcev do dobaviteljev. V prizadevanjih za ohranjanje konkurenčnega položaja trgovci namreč zahtevajo dodatne popuste in bonitete, kar nadalje slabša položaj živilskopredelovalne industrije. Trenutno je razmeroma malo indikacij (npr. aktivnosti v t.i. zelenjavni verigi), da bi se odnosih med dobavitelji in trgovci v Sloveniji konstruktivno stabilizirali v konkurenčno, na ekonomskih temeljih vzpostavljeno strateško zavezništvo.

Proces urejanja področja je bil sprožen, vendar so potrebni nadaljnji odločni koraki. Ključna je dolgoročna zavezanost nosilcev političnega odločanja, ob tem pa ne sme izostati vidik krepitve konkurenčnosti agroživilstva, ki je v nekaterih segmentih zaskrbljujoča. Vzpostavitev učinkovitih institucij ter oblikovanje in izvajanje ustreznih politik za zagotavljanje konkurence in krepitve konkurenčnosti so temeljni elementi sistema tržnega gospodarstva, ki zagotavljajo hitrejšo gospodarsko rast in ustrezno razporeditev ekonomske blaginje. Občasna izrazito močna vpletenost politične javnosti ustrezni obravnavi tega problema koristi in škoduje hkrati. Koristi zato, ker je ta pozornost sprožila oživitev in nadaljnjo utrditev enega temeljnih institucionalnih elementov sodobnega tržnega gospodarstva – varstva konkurence, ki je v Sloveniji kljub vsemu še vedno premalo opazna sestavina javnih politik. Škodi pa zato, ker lahko vključevanje procesa krepitve instituta konkurenčne politike v dnevno-politično dogajanje zmanjšuje absolutno avtonomijo in avtoriteto, ki jo organi na tem področju morajo imeti. Na dolgi rok lahko celo izniči temeljno bistvo politike varstva konkurence, to je optimiziranje ekonomske blaginje potrošnikov in državljanov. To je še posebej pomembno v majhnih gospodarstvih, kakršno je slovensko, v katerem zaradi majhnosti domačega trga podjetja oz. panoge težko dosežajo ekonomsko učinkovitost, primerljivo s tujimi konkurenti, hkrati pa trg ne dopušča večjega števila konkurentov. Zato je pogosto zelo težko določiti družbeno optimalno ravnotežje med mednarodno primerljivo ekonomsko učinkovitostjo domačih podjetij ter konkurenčnimi razmerami na trgu, kar je eden izmed poglobitnih izzivov, pred katerim sta slovensko gospodarstvo in država.

12. Viri

- Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES), Baze zaključnih računov 2002 -2010.
- Bloom, P., Perry,V. 2001. Retailer power and supplier welfare: The case of Wal-Mart. *Journal of Retailing* 77: 379-396.
- Chen, Z. 2007. Buyer power: Economic theory and antitrust policy. *Research in law and economics*, 2007(22) pp.17-40
- Dobson, P. 2007. Levelling the playing field: competition policy to enable independent retailer groups to be efficient and competitive. CRA International and Union of Groups of Independent Retailers of Europe.
- Dobson, P.W., Clarke, R., Davies, St., Waterson, M. 2000. Buyer Power and its Impact on Competition in the Food Retail Distribution Sector of the European Union. European Commission.
- Evropska komisija (2009) Analysis of price transmission along the food supply chain in the EU, Commission Staff Working Document, SEC(2009) 1450
- Eurostat, European Comission, Structural Business Statistics – Anual Detailed Entrprise Statistics – Trade, zadnjič doseženo 10.10.2010 na: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/data/databse.
- Skupina Mercator, d.d., Letna poročila o poslovanju od 2007 so 2010, zadnjič doseženo 10.10.2010 na: <http://mercator.si/si/vlagatelji/informacije-poslovanje/porocila-o-poslovanju/>
- Vavra, P. and B. K. Goodwin (2005), "Analysis of Price Transmission Along the Food Chain", OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers, No. 3, OECD Publishing.

13. PRILOGE

Preglednica 1: Proizvodnja mleka in celotna kmetijska proizvodnja, 1995–2009, tekoče cene, mio EUR (Ekonomski računi za kmetijstvo, SURS)

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Proizvodnja mleka	82,0	136,4	152,0	153,7	151,6	164,3	189,8	147,9
Skupna kmetijska proizvodnja	622,8	821,1	1015,8	982,6	965,6	1.116,2	1.173,4	1.041,1
Delež proizvodnje mleka v SKP (%)	13,2	16,6	15,0	15,6	15,7	14,7	16,2	14,2

Preglednica 2: Prireja kravjega mleka ter dobava mlekarbam in odkupovalcem, 1995–2009, tisoč ton (SURS)

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Prireja kravjega mleka	607,7	648,6	650,4	659,0	642,3	666,5	653,7	625,5
Kravje mleko dostavljeno mlekarbam in odkupovalcem	400,1	453,9	503,3	508,3	511,0	530,4	524,3	516,8
Delež (%)	65,8	70,0	77,4	77,1	79,6	79,6	80,2	82,6

Preglednica 3: Odkupljeno kravje mleko in proizvodnja mlečnih izdelkov v mlekarbam, 2000–2010, tisoč ton (SURS)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Kravje mleko s kmetijskih gospodarstev	453,9	472,8	487,7	498,7	503,3	508,3	511,0	530,4	524,3	516,8	519,5
Konzumno mleko	166,2	179,7	172,1	159,0	178,8	178,8	156,2	164,5	155,6	142,6	163,4
Smetana	13,2	13,2	14,7	15,6	18,3	15,5	13,8	15,2	15,9	14,9	14,7
Fermentirani mlečni izdelki	36,8	40,6	38,9	37,2	35,3	33,5	34,5	33,3	33,2	32,1	31,6
Zgoščeno mleko	0,5	0,4	0,1	0,1	0,0	z	-	-	-	-	z
Smetana in mleko v prahu	2,1	1,9	3,7	5,8	3,1	z	z	z	z	z	z
Maslo	3,1	3,6	4,0	5,0	4,1	z	z	2,5	2,3	2,3	2,6
Sir, izdelan samo iz kravjega mleka	21,4	21,7	22,6	24,2	23,8	22,0	20,4	18,7	19,5	18,5	18,7

Preglednica 4: Skupen uvoz in izvoz in neto izvoz mleka in mlečnih izdelkov, 2000–2010, tisoč ton (SURS)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Izvoz	76,3	88,9	79,6	75,3	91,5	138,8	235,3	259,9	259,2	244,5	279,3
Uvoz	4,3	4,5	5,4	7,6	12,4	32,1	76,0	72,3	101,8	95,2	125,3
Neto izvoz	72,0	84,3	74,1	67,8	79,0	106,7	159,3	187,6	157,3	149,3	154,0

Preglednica 5: Izvoz, uvoz in neto izvoz mleka in mlečnih izdelkov, 2000–2010, tisoč ton (SURS)

Izvoz											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mleko in smetana	54,1	59,9	50,3	40,0	61,2	105,5	192,4	219,0	226,5	225,1	256,3
Pinjenec, kisló mleko, smetana, jogurt, kefir	13,8	16,2	15,6	12,4	10,4	8,5	8,9	9,5	10,7	9,7	8,8
Sirotká, mlečni izdelki, ki niso navedeni in ne zajeti na drugem mestu	3,7	7,1	7,9	13,3	12,7	18,1	29,7	27,9	18,3	5,1	9,0
Maslo ter druge maščobe in olja, dobljeni iz mleka, mlečni namazi	1,3	1,6	1,8	3,5	2,1	1,9	0,9	0,7	0,5	0,7	0,9
Sir in skuta	3,4	4,0	3,9	6,2	5,1	4,7	3,4	2,9	3,1	3,9	4,3
Uvoz											
Mleko in smetana	0,8	1,0	1,1	1,5	2,5	16,1	54,9	44,4	70,3	60,5	90,0
Pinjenec, kisló mleko, smetana, jogurt, kefir	0,7	1,1	1,4	2,5	4,9	8,7	10,9	14,5	15,8	18,2	18,7
Sirotká, mlečni izdelki, ki niso navedeni in ne zajeti na drugem mestu	0,4	0,2	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,4
Maslo ter druge maščobe in olja, dobljeni iz mleka, mlečni namazi	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,5	0,6	0,7	1,1	1,2
Sir in skuta	2,2	2,0	2,4	3,0	4,4	6,5	9,3	12,2	14,4	14,9	15,0
Neto trgovina (izvoz - uvoz)											
Mleko in smetana	53,2	58,9	49,2	38,5	58,7	89,5	137,5	174,5	156,1	164,6	166,4
Pinjenec, kisló mleko, smetana, jogurt, kefir	13,1	15,1	14,2	9,9	5,6	-0,2	-1,9	-5,1	-5,1	-8,6	-10,0
Sirotká, mlečni izdelki, ki niso navedeni in ne zajeti na drugem mestu	3,3	6,9	7,7	13,0	12,3	17,6	29,2	27,3	17,9	4,6	8,6
Maslo ter druge maščobe in olja, dobljeni iz mleka, mlečni namazi	1,2	1,5	1,6	3,3	1,9	1,6	0,4	0,0	-0,2	-0,3	-0,3
Sir in skuta	1,2	2,0	1,4	3,2	0,7	-1,8	-5,9	-9,2	-11,3	-11,0	-10,7

Preglednica 6: Živinoreja in celotna kmetijska proizvodnja, 1995–2009, tekoče cene, mio EUR, vrednost v proizvajalčevih cenah (Ekonomski računi za kmetijstvo, SURS)

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Živinoreja	216,5	258,3	280,7	286,1	286,5	299,7	323,3	285,1
Skupna kmetijska proizvodnja	622,8	821,1	1015,8	982,6	965,6	1116,2	1173,4	1041,1
Delež živinoreje v SKP (%)	34,8	31,5	27,6	29,1	29,7	26,8	27,6	27,4

Preglednica 7: Bilanca števila goveda in prireja mesa, 1995–2009 (SURS)

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Število živali, začetek leta	477.400	471.425	450.226	451.136	452.517	476.492	479.581	469.983
Uvoz, število živali	30.790	32.960	19.345	25.633	27.075	24.973	19.347	24.561
Izvoz, število živali	-	3	2.198	7.784	30.509	27.559	32.780	29.978
Zakol, število živali	197.187	179.722	175.932	171.833	144.859	135.065	131.867	126.401
Prireja, vse pridobljeno meso (tisoč ton)	48,1	43,3	47,1	45,4	39,4	38,4	37,2	35,6
Prireja, v klavnicah pridobljeno meso (tisoč ton)	33	34,6	40,1	37,4	37,9	38,1	37,2	35,6

Preglednica 8: Bilanca števila prašičev in prireja mesa, 1995–2009 (SURS)

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Število živali na začetku leta	570.774	558.459	620.506	533.998	547.432	575.116	542.591	432.011
Uvoz, število živali	26.499	24.393	4.572	23.550	20.381	19.009	28.885	66.620
Izvoz, število živali	67	72	2.621	7.231	42.989	67.672	91.363	45.461
Zakol, število živali	783.822	729.640	852.837	730.217	689.456	639.713	599.231	475.478
Prireja, vse pridobljeno meso (tisoč ton)	67,5	60,0	71,3	62,6	61,2	57,3	54,6	44,1
Prireja, v klavnicah pridobljeno meso (tisoč ton)	36,5	38,0	34,6	31,7	33,6	33,2	31,4	24,1
Delež v klavnicah pridobljenega mesa (%)	54,1	63,3	48,5	50,6	54,9	57,9	57,5	54,6

Preglednica 9: Prireja perutninskega mesa, 1995–2009 (SURS)

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Prirast v živi masi (tisoč ton)	72,7	75,2	73,4	76,4	68,8	82,6	83,2	85,3
Vse pridobljeno meso (tisoč ton)	52,3	54,1	52,9	55	49,6	59,5	59,9	61,4
V klavnicah pridobljeno meso (tisoč ton)	50,1	52,1	52	53,4	48,1	58,9	58,7	59,5
Delež v klavnicah pridobljenega mesa (%)	95,8	96,3	98,3	97,1	97,0	99,0	98,0	96,9

Preglednica 10: Izvoz in uvoz mesa, 2000–2010, tone (SURS)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Izvoz											
Meso in užitni klavni proizvodi	13.509	20.142	13.810	14.631	14.709	14.726	14.674	17.948	21.268	19.911	24.685
Goveje meso	3.593	9.348	4.983	3.837	3.409	2.521	2.313	2.344	2.525	2.441	3.312
Prašičje meso	131	63	187	208	321	828	683	955	1.260	1.196	1.531
Perutninsko meso	8.135	8.913	6.943	8.659	9.204	8.601	9.273	12.584	14.429	13.581	16.960
Uvoz											
Meso in užitni klavni proizvodi	28.018	29.435	29.795	28.091	31.190	44.719	50.803	52.733	58.309	62.954	66.149
Goveje meso	510	483	623	523	2.346	3.626	3.822	5.572	6.904	7.290	6.862
Prašičje meso	21.107	22.270	22.484	22.071	22.528	31.253	34.514	33.952	36.116	39.582	42.188
Perutninsko meso	3.979	4.757	4.369	3.376	4.325	6.887	8.279	8.879	10.559	11.083	12.091
Neto izvoz											
Meso in užitni klavni proizvodi	-14.509	-9.293	-15.985	-13.460	-16.481	-29.993	-36.129	-34.785	-37.041	-43.043	-41.464
Goveje meso	3.083	8.865	4.360	3.314	1.063	-1.105	-1.509	-3.228	-4.379	-4.849	-3.550
Prašičje meso	-20.976	-22.207	-22.297	-21.863	-22.207	-30.425	-33.831	-32.997	-34.856	-38.386	-40.657
Perutninsko meso	4.156	4.156	2.574	5.283	4.879	1.714	994	3.705	3.870	2.498	4.869

Preglednica 11: Izvoz in uvoz mesnih izdelkov, 2000–2010, tone (SURS)

	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
IZVOZ								
Izdelki iz mesa, rib, rakov, mehkužcev ali drugih vodnih nevretenarjev	15.697	17.211	19.483	21.036	20.841	22.556	20.943	20.693
Klobase in podobni izdelki	8.011	7.785	8.570	9.783	12.318	13.556	12.339	11.404
Drugi pripravljene ali konzervirane izdelki iz mesa, drobovja ali krvi	5.956	7.894	9.091	9.216	6.573	6.608	6.031	6.931
Mesni izdelki iz puranov	38	135	154	233	134	112	219	234
Mesni izdelki iz kokoši	5.000	6.792	7.887	7.919	5.529	5.488	4.982	6.015
Mesni izdelki iz druge perutnine	1	0	0	4	9	4	0	2
Mesni izdelki iz prašičev	553	345	522	567	509	600	332	232
Mesni izdelki iz goved	199	152	54	64	96	104	111	139
UVOZ								
Izdelki iz mesa, rib, rakov, mehkužcev ali drugih vodnih nevretenarjev	3.984	10.648	6.961	8.436	10.575	12.983	14.040	14.349
Klobase in podobni izdelki	405	231	652	1.315	1.955	2.521	3.091	3.072
Drugi pripravljene ali konzervirane izdelki iz mesa, drobovja ali krvi	1.257	6.807	2.292	3.135	4.245	5.686	6.210	6.467
Mesni izdelki iz puranov	31	268	476	492	477	697	737	709
Mesni izdelki iz kokoši	86	712	283	391	667	975	1.160	1.322
Mesni izdelki iz druge perutnine	1	9	26	16	34	71	127	93
Mesni izdelki iz prašičev	211	535	631	1.087	1.557	2.260	2.457	2.529
Mesni izdelki iz goved	308	656	327	513	611	572	671	710
NETO IZVOZ								
Izdelki iz mesa, rib, rakov, mehkužcev ali drugih vodnih nevretenarjev	11.713	6.563	12.522	12.600	10.266	9.573	6.903	6.344
Klobase in podobni izdelki	7.606	7.554	7.918	8.468	10.363	11.035	9.248	8.332
Drugi pripravljene ali konzervirane izdelki iz mesa, drobovja ali krvi	4.699	1.087	6.799	6.081	2.328	922	-179	464
Mesni izdelki iz puranov	7	-133	-322	-259	-343	-585	-518	-475
Mesni izdelki iz kokoši	4.914	6.080	7.604	7.528	4.862	4.513	3.822	4.693
Mesni izdelki iz druge perutnine	0	-9	-26	-12	-25	-67	-127	-91
Mesni izdelki iz prašičev	342	-190	-109	-520	-1.048	-1.660	-2.125	-2.297
Mesni izdelki iz goved	-109	-504	-273	-449	-515	-468	-560	-571

Preglednica 12: Sadjarstvo in celotna kmetijska proizvodnja, 1995–2009, tekoče cene, mio EUR, vrednost v proizvajalčevih cenah (Ekonomski računi za kmetijstvo, SURS)

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Sadje	46,9	73,8	77,3	71,4	78,9	94,7	102,0	91,3
Sveže sadje	30,2	49,2	59,5	49,6	58,4	71,8	82,0	69,6
Namizna jabolka	15,0	20,4	27,4	25,1	24,4	35,1	40,8	30,7
Namizne hruške	2,0	2,7	2,7	1,8	2,3	2,6	2,6	3,5
Breskve	1,8	5,2	6,8	6,6	5,8	5,2	5,4	6,4
Drugo sveže sadje	11,4	20,9	22,6	16,1	25,9	28,8	33,2	29,0
Grozdje	15,6	22,7	14,1	16,8	16,7	19,9	16,3	17,0
Skupna kmetijska proizvodnja	622,8	821,1	1.015,8	982,6	965,6	1.116,2	1.173,4	1.041,1
Delež sadjarstva v SKP (%)	7,5	9,0	7,6	7,3	8,2	8,5	8,7	8,8

Preglednica 13: Površina intenzivnih sadovnjakov po vrsti sadja, 1995–2009, ha (SURS)

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Jabolka	2.812	3.081	3.081	3.099	3.099	3.099	3.099	3.099	2.874	2.874	2.722
Hruške	578	374	374	284	284	284	284	284	221	221	214
Breskve in nektarine	727	737	737	643	643	643	643	643	513	513	509
Marelice	30	43	43	31	31	31	31	31	28	28	32
Češnje in višnje	143	164	164	165	165	165	165	165	128	128	126
Češnje	61	92	92	107	107	107	107	107	92	92	110
Višnje	82	72	72	58	58	58	58	58	36	36	16

Preglednica 14: Izvoz in uvoz sadja, 2000–2010, tone (SURS)

	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Izvoz								
Banane, vključno rajske smokve	1.198	2.564	14.935	8.812	15.524	30.978	40.715	26.871
Dateljni, fige, ananas, avokado, guava, mango in mangustin	23	140	280	398	457	670	720	900
Agrumi	412	1.936	8.070	8.025	12.374	15.309	11.744	13.684
Grozdje	40	304	624	1.981	2.164	4.225	2.462	2.134
Melone, lubenice in papaja*	0	86	232	452	589	601	899	781
Jabolka, hruške in kutine	18.965	13.956	26.414	21.669	35.732	29.713	25.892	36.154
Marelice, češnje, višnje, breskve, slive, trnulje	83	58	567	1.174	1.518	2.873	2.749	2.164
Drugo sadje	34	312	1.016	1.298	2.832	2.937	4.080	3.416
Uvoz								
Banane, vključno rajske smokve	26.674	40.691	47.264	35.355	42.689	59.178	69.267	53.955
Dateljni, fige, ananas, avokado, guava, mango in mangustin	1.129	2.269	2.723	3.852	3.854	4.670	4.676	5.129
Agrumi	36.346	41.375	44.671	46.161	50.549	52.072	51.622	49.812
Grozdje	5.560	6.380	9.252	8.771	9.635	12.595	10.426	8.975
Melone, lubenice in papaja*	8.971	9.343	10.327	10.691	11.398	14.017	12.631	13.918
Jabolka, hruške in kutine	6.356	7.713	11.655	13.448	12.606	22.177	23.068	25.668
Marelice, češnje, višnje, breskve, slive, trnulje	7.189	11.128	14.365	13.183	12.694	15.986	16.049	14.823
Drugo sadje	2.945	3.686	5.065	5.461	7.757	7.966	9.834	9.161
Neto izvoz								
Banane, vključno rajske smokve	-25.476	-38.127	-32.329	-26.543	-27.165	-28.200	-28.552	-27.084
Dateljni, fige, ananas, avokado, guava, mango in mangustin	-1.106	-2.129	-2.443	-3.454	-3.397	-4.000	-3.956	-4.229
Agrumi	-35.934	-39.439	-36.601	-38.136	-38.175	-36.763	-39.878	-36.128
Grozdje	-5.520	-6.076	-8.628	-6.790	-7.471	-8.370	-7.964	-6.841
Melone, lubenice in papaja*	-8.971	-9.257	-10.095	-10.239	-10.809	-13.416	-11.732	-13.137
Jabolka, hruške in kutine	12.609	6.243	14.759	8.221	23.126	7.536	2.824	10.486
Marelice, češnje, višnje, breskve, slive, trnulje	-7.106	-11.070	-13.798	-12.009	-11.176	-13.113	-13.300	-12.659
Drugo sadje	-2.911	-3.374	-4.049	-4.163	-4.925	-5.029	-5.754	-5.745

Preglednica 15: Proizvodnja žit, 1995–2009, tekoče cene, mio EUR, vrednost v proizvajalčevih cenah (Ekonomski računi za kmetijstvo, SURS)

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Žita (vključno semena)	42,6	54,6	64,5	54,5	52,3	94,6	79,6	54,8
Pšenica in pira	17,1	21,1	17,0	14,6	14,2	22,3	28,1	16,0
Rž in soržica	0,5	0,2	0,4	0,4	0,2	0,5	0,3	0,4
Ječmen	3,3	4,0	5,5	5,8	6,4	9,3	11,5	6,9
Oves in mešanice poletnih žit	0,3	0,6	0,6	0,9	0,8	0,9	1,0	0,7
Koruza za zrnje	21,1	28,3	39,8	30,8	28,9	58,7	35,0	28,9
Druga žita	0,4	0,4	1,3	2,1	1,8	3,0	3,6	1,9
Skupna kmetijska proizvodnja	622,8	821,1	1.015,8	982,6	965,6	1.116,2	1.173,4	1.041,1
Delež proizvodnje žit v SKP (%)	6,8	6,6	6,3	5,5	5,4	8,5	6,8	5,3

Preglednica 16: Površina zemljišč namenjenih pridelavi žit, 1995–2009, ha (SURS)

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Pšenica in pira	36.779	38.256	32.385	30.059	32.083	32.040	35.413	34.534
Rž	1.925	674	1.109	1.320	766	820	714	892
Ječmen	12.719	11.570	15.324	15.451	17.044	18.532	19.229	20.089
Oves	1.866	2.251	1.854	2.731	2.471	2.332	1.887	1.773
Druga žita	48.219	49.816	49.169	46.179	44.221	45.952	48.695	43.966

Preglednica 17: Pridelek žit, 1995–2009, tisoč ton (SURS)

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Pšenica in pira	155,6	162,6	146,8	141,3	134,4	133,3	160,3	136,9
Rž	5,8	1,8	3,5	4,1	2,1	2,5	2,1	2,3
Ječmen	44,0	37,8	59,7	61,2	61,6	67,9	76,8	70,8
Oves	4,5	5,3	5,3	7,6	6,3	5,5	5,0	4,3
Druga žita	299,4	286,5	368,0	362,7	290,3	323,6	336,8	319,9

Preglednica 18: Izvoz in uvoz žit in moke, 2000–2010, tone (SURS)

	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Izvoz								
Pšenica in soržica*	0	3.027	1.459	1.565	11.290	4.941	29.205	35.995
Moka, pšenična ali iz mešanice žit na podlagi pšenice	4.590	733	452	246	581	364	9.061	20.669
Moka, žitna, razen pšenične ali soržične moke	261	182	98	100	135	70	107	140
Uvoz								
Pšenica in soržica	88.436	143.381	118.910	157.237	138.757	142.525	121.056	106.156
Moka, pšenična ali iz mešanice žit na podlagi pšenice	4.302	5.115	10.138	10.562	14.454	19.156	18.610	19.767
Moka, žitna, razen pšenične ali soržične moke	539	988	3.732	4.394	4.420	4.237	3.770	3.205
Neto izvoz								
Pšenica in soržica	-88.436	-140.354	-117.451	-155.672	-127.467	-137.584	-91.851	-70.161
Moka, pšenična ali iz mešanice žit na podlagi pšenice	288	-4.382	-9.686	-10.316	-13.873	-18.792	-9.549	902
Moka, žitna, razen pšenične ali soržične moke	-278	-806	-3.634	-4.294	-4.285	-4.167	-3.663	-3.065

Preglednica 19: Izvoz in uvoz izdelkov iz žit, 2000–2010, tone (SURS)

	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Izvoz								
Testenine, kuskus	3.770	4.122	4.358	4.954	5.036	5.196	4.535	5.242
Kruh, peciva, sladice, piškoti in drugi pekovski izdelki	2.610	2.138	1.755	2.818	3.300	3.865	3.453	3.870
Uvoz								
Testenine, kuskus	2.773	3.374	6.353	7.277	7.873	8.477	8.646	9.413
Kruh, peciva, sladice, piškoti in drugi pekovski izdelki	10.771	15.513	17.743	20.039	22.264	25.214	26.385	27.110
Neto izvoz								
Testenine, kuskus	997	748	-1.995	-2.323	-2.837	-3.281	-4.111	-4.171
Kruh, peciva, sladice, piškoti in drugi pekovski izdelki	-8.161	-13.375	-15.988	-17.221	-18.964	-21.349	-22.932	-23.240

Preglednica 20: Pridelava grozdja, proizvodnja vina in celotna kmetijska proizvodnja, 1995–2009, tekoče cene, mio EUR, vrednost v proizvajalčevih cenah (Ekonomski računi za kmetijstvo, SURS)

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Grozdje	15,6	22,7	14,1	16,8	16,7	19,9	16,3	17,0
Vino	31,2	61,9	111,1	89,6	87,6	110,7	103,8	106,1
Skupna kmetijska proizvodnja	622,8	821,1	1015,8	982,6	965,6	1116,2	1173,4	1041,1
Delež pridelave grozdja v SKP (%)	2,5	2,8	1,4	1,7	1,7	1,8	1,4	1,6
Delež proizvodnje vina v SKP (%)	5,0	7,5	10,9	9,1	9,1	9,9	8,8	10,2

Preglednica 21: Površina vinogradov, 1998–2010, tisoč ha (SURS, KIS po Poročilu o stanju kmetijstva, živilstva in gozdarstva v letu 2010)

	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
Površina vinogradov (ha)	17,4	16,6	16,6	16,6	16,4	16,4	16,1	16,1	16,1	16,3
Bele sorte	13,0	12,3	12,3	12,0	11,5	11,5	10,7	10,7	10,7	11,2
Rdeče sorte	4,4	4,3	4,3	4,6	4,9	4,9	5,4	5,4	5,4	5,1

*Opomba: začasni podatki

Preglednica 22: Pridelek grozdja in vina na kmetijskih gospodarstvih, 1998–2010 (SURS, KIS po Poročilu o stanju kmetijstva, živilstva in gozdarstva v letu 2010)

	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
Pridelek grozdja (1000 t)	122,7	126,7	123,0	134,8	120,9	105,5	122,5	105,7	112,9	109,1
Belo	92,5	96,1	92,4	95,5	81,6	73,2	82,4	69,8	71,3	74,6
Rdeče	30,2	30,6	30,6	39,3	39,3	32,2	40,2	35,9	41,6	34,5
Vino (mio l)	85,9	88,7	86,1	94,4	84,6	73,8	85,8	74,0	79,0	76,4
Belo	64,8	67,3	64,7	66,8	57,1	51,3	57,6	48,9	49,9	52,2
Rdeče	21,1	21,4	21,4	27,5	27,5	22,6	28,1	25,1	29,1	24,1

*Opomba: začasni podatki

Preglednica 23: Prijavljen pridelek grozdja in vina, 1998–2010 (RPGV, MKGP po Poročilu o stanju kmetijstva, živilstva in gozdarstva v letu 2010)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Prijavljen pridelek grozdja (1000 t)	75,3	86,3	73,8	70,5	90,6	79,0	79,3	72,0
Delež celotnega pridelka	72,2	64,0	61,0	66,9	73,9	74,7	70,2	66,0
Prijavljen pridelek vino (mio l)	52,0	61,8	53,4	50,0	64,0	54,9	54,8	49,4
Delež celotnega pridelka	71,1	65,5	63,1	67,8	74,6	74,1	69,4	64,7

Preglednica 24: Odkup grozdja za predelavo in vina ter prodaja vina, 1998–2010 (SURS, ARSKTRP po Poročilu o stanju kmetijstva, živilstva in gozdarstva v letu 2010)

	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Odkup grozdja (1000 t)	26,5	33,3	30,4	35,4	33,4	25,0	33,2	27,4	25,2	20,5

Odkup vina (mio l)	13,2	14,6	16,8	15,1	14,9	14,9	12,9	12,4	13,4	13,5
Prodaja vina (mio l)*							28,6	26,2	26,4	27,2

Preglednica 25: Izvoz uvoz in neto izvoz vina glede na kakovost in barvo, 1998–2010 (SURS po Poročilu o stanju kmetijstva, živilstva in gozdarstva v letu 2010, KIS)

	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
IZVOZ (000 l)										
Vino skupaj	9.277	6.980	11.188	4.922	4.091	5.290	4.316	5.117	6.199	5.226
- belo	7.162	4.808	9.436	3.531	2.832	4.232	3.104	3.978	3.279	3.636
- rdeče	2.115	2.172	1.751	1.392	1.260	1.059	1.212	1.139	2.920	1.590
Kakovostno vino	8.409	6.657	11.128	4.556	3.795	4.649	3.339	3.731	3.445	:
Namizno vino	790	142	8	285	177	508	849	1.288	2.667	:
Drugo**	77	181	51	81	119	133	129	98	87	:
UVOZ (000 l)										
Vino skupaj	7.023	11.955	3.430	3.891	2.803	6.498	6.624	6.757	6.415	7.116
- belo	2.982	7.605	359	334	278	2.185	2.384	2.991	3.162	3.775
- rdeče	4.041	4.350	3.071	3.558	2.525	4.313	4.239	3.766	3.253	3.341
Kakovostno vino	314	525	822	1.302	103	581	1.108	813	621	:
Namizno vino	6.279	11.187	2.403	2.412	2.581	5.631	5.070	5.349	4.986	:
Drugo**	430	244	206	177	119	286	446	595	808	:
NETO IZVOZ (000 l)										
Vino skupaj	2.254	-4.975	7.758	1.031	1.288	-1.208	-2.308	-1.640	-216	-1.890
- belo	4.180	-2.797	9.077	3.197	2.554	2.047	720	987	117	-139
- rdeče	-1.926	-2.178	-1.320	-2.166	-1.265	-3.254	-3.027	-2.627	-333	-1.751
Kakovostno vino	8.095	6.132	10.306	3.254	3.692	4.068	2.231	2.918	2.824	
Namizno vino	-5.489	-11.045	-2.395	-2.127	-2.404	-5.123	-4.221	-4.061	-2.319	
Drugo**	-353	-63	-155	-96	0	-153	-317	-497	-721	

*Opomba: začasni podatki

**Opomba: peneča vina (razen kakovostnih), biser in gazirana vina

ZAKLJUČNO POROČILO PROJEKTA

SLOVENSKA OSKRBNA VERIGA Z ŽIVILI V LUČI STRUKTURNIH SPREMEMB V TRGOVINI NA DROBNO

(V4-1002)

Delovni sklop 2

**Analiza trendov cen v agroživilski verigi, ocena cenovnih marž in
transmisij**

AVTORJI:

Dr. Aleš KUHAR^A

Dr. Tina VOLK^B

Dr. Miroslav REDNAK^B

Dr. Igor MASTEN^C

Raziskovalne organizacije:

A) *Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta*

Groblje 3, 1230 Domžale

KATEDRA ZA AGRARNO EKONOMIKO, POLITIKO IN PRAVO

B) *Kmetijski inštitut Slovenije*

Hacquetova 17, 1000 Ljubljana

ODDELEK ZA EKONOMIKO KMETIJSTVA

C) *Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta*

Kardeljeva ploščad 17, 1000 Ljubljana

KATEDRA ZA DENAR IN FINANCE

Domžale, november, 2012

UVOD	6
A ANALIZA CENOVNIH TRENDOV	8
1. PREGLED PODATKOVNIH VIROV NA PODROČJU CEN KMETIJSKIH IN ŽIVILSKIH PROIZVODOV	8
1.1 VRSTE INFORMACIJ S PODROČJA CEN, KI JIH ZAGOTAVLJA STATISTIČNI URAD RS.....	8
1.1.1 <i>Cene in indeksi cen kmetijskih proizvodov pri proizvajalcih</i>	8
1.1.2 <i>Indeksi cen industrijskih proizvodov pri proizvajalcih</i>	9
1.1.3 <i>Indeksi uvoznih cen</i>	9
1.1.4 <i>Povprečne drobnoprodajne cene in indeksi cen življenjskih potrebščin</i>	10
1.2 DRUGI VIRI	10
1.2.1 <i>Tržne cene kmetijskih proizvodov na reprezentativnih trgih</i>	10
1.3 OCENA PRIMERLJIVOSTI IN UPORABNOSTI INFORMACIJ O CENAH ZA OCENO GIBANJA CEN PO ČLENIH AGROŽIVILSKE VERIGE	11
2. ANALIZA CENOVNIH GIBANJ PO ČLENIH VERIGE	14
2.1 OSNOVNA METODOLOŠKA POJASNILA	14
2.2 SPREMEMBE CEN V AGROŽIVILSKI VERIGI NA AGREGATNI RAVNI	15
2.3 SPREMEMBE CEN PO VERIGAH NA NIŽJIH RAVNEH	16
2.3.1 <i>Žito</i>	16
2.3.2 <i>Meso</i>	17
2.3.3 <i>Jajca</i>	19
2.3.4 <i>Mleko</i>	20
2.3.5 <i>Sadje</i>	23
2.3.6 <i>Krompir</i>	24
2.3.7 <i>Zelenjava</i>	25
2.3.8 <i>Vino</i>	25
3. SKLEPNE UGOTOVITVE IN PRIMERJAVA GIBANJA CEN V AGROŽIVILSKI VERIGI NA AGREGATNI RAVNI Z EU	26
B. OCENA TRENDOV CENOVNIH VRZELIH, CENOVNIH MARŽ IN KOMPARATIVNIH CENOVNIH INDEKSOV ..	30
1. OSNOVNA METODOLOŠKA IZHODIŠČA	30
2. ANALIZA CENOVNIH VRZELI	33
2.1 TRAJNO MLEKO	33
2.2 SVEŽE MLEKO.....	37
2.3 NAVADNI JOGURT	41
2.4 MESO PIŠČANCEV	45
2.5 MESO GOVEDI.....	48
2.6 MESO PRAŠIČEV	51
3. KOMPARATIVNI CENOVNI INDEKS	54
3.1 UVOD.....	54
C. EKONOMETRIČNA OCENA CENOVNE TRANSMISIJE Z MODELOM VAR	60
1. UVOD	60
3.2 VEKTORSKA AVTOREGRESIJA.....	62
3.3 UPORABA MODELA VAR	63
3.3.1 <i>Impulzni odzivi</i>	63
3.3.2 <i>Dekompozicija variance napovednih napak</i>	64

3.3.3	<i>Preučevane verige</i>	65
3.4	TESTI STATISTIČNE SPECIFIKACIJE VAR MODELOV	66
4.	ANALIZA IMPULZNIH ODZIVOV IN DEKOMPOZICIJE VARIANCE	67
4.1	VERIGA 1: UHT MLEKO	67
4.2	VERIGA 2: POLNOMASTNO MLEKO	69
4.3	VERIGA 3: JOGURT	70
4.4	VERIGA 4: TRDI SIR.....	71
4.5	VERIGA 5: MASLO	72
4.6	VERIGA 6: MESO GOVEDI.....	73
4.7	VERIGA 7: MESO PIŠČANCEV	75
4.8	VERIGA 8: MESO PRAŠIČEV	77
4.9	VERIGA 9: KONZUMNA JAJCA	79
4.10	VERIGA 10: BELI KRUH.....	80
4.11	VERIGA 11: KROMPIR.....	81
4.12	VERIGA 12: JABOLKA	82
5.	SKLEP	83
6.	VIRI IN LITERATURA	84
7.	PRILOGE	86

KAZALO SLIK

Slika 1: Indeksi cen po členih agroživilske verige na agregatni ravni po mesecih (2005=100)	16
Slika 2: Indeksi cen po členih verige - žito (mesečno, 2005=100)	17
Slika 3: Indeksi cen po členih verige – govedo (mesečno, 2005=100)	18
Slika 4: Indeksi cen po členih verige - prašiči (mesečno, 2005=100)	18
Slika 5: Indeksi cen po členih verige - piščanci (mesečno, 2005=100)	19
Slika 6: Indeksi cen po členih verige – jajca (mesečno, 2005=100)	20
Slika 7: Indeksi cen po členih verige – sveže mleko (mesečno, 2005=100)	21
Slika 8: Indeksi cen po členih verige – trajno mleko (mesečno, 2005=100)	21
Slika 9: Indeksi cen po členih verige – jogurt (mesečno, 2005=100)	22
Slika 10: Indeksi cen po členih verige – trdi siri (mesečno, 2005=100)	22
Slika 11: Indeksi cen po členih verige – maslo (mesečno, 2005=100)	23
Slika 12: Indeksi cen po členih verige – jabolka (mesečno, 2005=100)	24
Slika 13: Indeksi cen po členih verige – krompir (mesečno, 2005=100)	24
Slika 14: Indeksi cen po členih verige – paradižnik (mesečno, 2005=100)	25
Slika 15: Indeksi cen po členih verige – vino (mesečno, 2005=100)	26
Slika 16: Realne spremembe cen po členih verige – primerjava z EU (mesečni indeksi, 2005=100)	28
Slika 17: Impulzni odzivi v verigi UHT mleka	68
Slika 18: Impulzni odzivi v verigi polnomastnega mleka	69
Slika 19: Impulzni odzivi v verigi jogurta, 3,5 mm	71
Slika 20: Impulzni odzivi v verigi trdega sira	72
Slika 21: Impulzni odzivi v verigi masla	73
Slika 22: Impulzni odzivi v verigi mesa govedi	74
Slika 23: Impulzni odzivi v verigi piščančjega mesa na šok v cene krme	75
Slika 24: Impulzni odzivi v verigi piščančjega mesa na šok v cene klavnih piščancev	76
Slika 25: Impulzni odzivi v verigi svinjskega mesa na šok v cene krme	77
Slika 26: Impulzni odzivi v verigi svinjskega mesa na šok v cene klavnih prašičev	78
Slika 27: Impulzni odzivi v verigi konzumnih jajc	79
Slika 28: Impulzni odzivi v verigi belega kruha	80
Slika 29: Impulzni odzivi v verigi krompirja	81
Slika 30: Impulzni odzivi v verigi jabolk	82

Kazalo tabel

Tabela 1: Zbirni pregled razpoložljivih informacij o cenah kmetijskih in živilskih proizvodov	13
Tabela 2: Verige in proizvodi, vključeni v analizo gibanja cen po členih verige	14
Tabela 3: Testi statistične specifikacije VAR oz. VEC modela (sistem kot celota)	66
Tabela 4: Dekompozicija vpliva šokov v cene mleka na cene v verigi UHT mleka	68
Tabela 5: Dekompozicija vpliva šokov v cene mleka na cene v verigi polnomastnega mleka	69
Tabela 6: Dekompozicija vpliva šokov v cene mleka na cene v verigi jogurta 3,5 mm	71
Tabela 7: Dekompozicija vpliva šokov v cene mleka na cene v verigi trdega sira	72
Tabela 8: Dekompozicija vpliva šokov v cene mleka na cene v verigi masla	73
Tabela 9: Dekompozicija vpliva šokov v cene klavnih bikov na cene v verigi mesa govedi	74
Tabela 10: Dekompozicija vpliva šokov v cene piščančje krme na cene v verigi piščančjega mesa	76
Tabela 11: Dekompozicija vpliva šokov v cene klavnih piščancev pri rejcih na cene v verigi piščančjega mesa	76
Tabela 12: Dekompozicija vpliva šokov v cene prašičje krme na cene v verigi mesa prašičev	78
Tabela 13: Dekompozicija vpliva šokov v cene klavnih prašičev na cene v verigi mesa prašičev	78
Tabela 14: Dekompozicija vpliva šokov v cene jajc pri rejcih na cene v verigi konzumnih jajc	79
Tabela 15: Dekompozicija vpliva šokov v cene pšenice na cene v verigi kruha	80
Tabela 16: Dekompozicija vpliva šokov v cene krompirja pri pridelovalcu na cene v verigi krompirja	81
Tabela 17: Dekompozicija vpliva šokov v cene jabolk pri pridelovalcu na cene v verigi jabolk	82

UVOD

Globalni agroživilski sistem v zadnjem obdobju zaznamuje izrazita volatilitnost cen praktično vseh ključnih kmetijskih surovin. Med letoma 2006 in 2008 so se cene osnovnih kmetijskih surovin na globalni ravni povečale za 60%, cene žit pa so se podvojile (World Bank, 2008). Cene kmetijskih surovin so v sredini leta 2008 dosegle najvišjo vrednost v zadnjih tridesetih letih. Podražitvam osnovnih kmetijskih surovin je posledično sledila rast maloprodajnih cen živilskih proizvodov, kar je rezultiralo v inflacijskih pospeških v praktično vseh gospodarstvih sveta, v nerazvitih državah pa so se dodatno poslabšale razmere na področju prehranske varnosti in lakote (IFPRI, 2008). V drugi polovici leta 2008 so začele cene pomembnejših kmetijskih surovin na globalni ravni razmeroma strmo padati in so v prvih mesecih leta 2009 številne padle na raven iz leta 2007 (FAO, 2010). V letu 2010 so se ponovno pojavili izraziti pritiski na cene kmetijskih surovin, ki praktično še vedno trajajo. Tako izrazite cenovne fluktuacije praviloma razkrijejo prisotne tržne anomalije, kar se je v precejšnji meri potrdilo tudi v aktualnih primerih globalne kmetijske inflacije. V mnogih državah so bili ugotovljeni asimetrični vzorci velikostne in časovne amplitude cenovnih nihanj ter neusklajen razvoj cenovnih razmerij na treh osnovnih ravneh oskrbne verige s hrano. Asimetrični vzorci cenovnih gibanj so bili ugotovljeni tudi v Evropski uniji, le amplitude rasti so bile manjše, kot v večini manj razvitih držav. Agregatni indeks cen kmetijskih surovin je februarja 2008 dosegel vrh, ko so bile cene v primerjavi z januarjem 2007 nominalno višje za okoli 16%. Posledično, vendar s časovnim zamikom in po nižjih stopnjah, so rasle tudi cene v oskrbni verigi. V drugi polovici 2008 so tudi v Evropski uniji začele cene kmetijskih surovin postopoma padati, čemur pa niso sledile cene hrane na ravni maloprodaje, niti proizvajalčeve cene na ravni živilskopredelovalne industrije. V mesecu juliju leta 2009 cene kmetijskih surovin padle na predinflacijsko raven (januar, 2007), trendi zniževanja pa so se nadaljevali do leta 2010. V enakem obdobju ostajajo cene živil na drobno in proizvajalčeve cene nominalno za devet oz. sedem odstotkov višje, kot v izhodiščnem obdobju. Znižanja cen vhodnih surovin pri proizvodnji hrane se torej ni preneslo na raven cen za potrošnike (Evropska komisija, 2009). Asimetrične spremembe cen je možno pripisati strukturnim značilnostim oskrbnih verig, predvsem visoki stopnji koncentracije, tako na ravni trgovine, kot na ravni predelave živil, kar je sprožilo obširne aktivnosti Evropske komisije na področju spodbujanja konkurenčnih razmer v oskrbni verigi. Opravljena je bila natančna ekonometrična študija cenovnih transmisij (Bukeviciute in sod., 2009), ki je pokazala statistično izrazito šibko vzročno povezanost med trendi cen kmetijskih surovin in cen živil na ravni maloprodaje. Zanimivi so tudi zaključki, da so se vzorci cenovne transmisije v obdobju kmetijske inflacije v primerjavi s predhodnim obdobjem signifikantno spremenili.

Natančna proučitev cenovnih trendov sodi v osrednjo skupino vprašanj o delovanju agroživilskih oskrbnih verig. Vzorci prenosa cenovnih oz. stroškovnih šokov namreč indicirajo strukturne značilnosti oskrbnih verig ter vertikalna razmerja, natančne ekonometrične analize cenovnih transmisij pa omogočajo presoje morebitnih tržnih izkrivljenj (Harvey, 2007). Zato je odločitev Evropske komisije (2009) in številnih držav, da po obdobju izrazite rasti cen kmetijskih surovin natančneje preučijo delovanje oskrbnih verig z vidika cenovnih trendov utemeljena.

V Sloveniji je razvit dober in zanesljiv statistični sistem zajemanja cen, ki se uporablja pri pripravi rutinskih analiz (npr. UMAR, Kmetijski inštitut Slovenije, Banka Slovenije, idr.), ciljne in poglobljene študije cenovnih transmisij v agroživilski verigi pa v zadnjem obdobju niso bile izdelane. Zato je bil drugi vsebinski sklop raziskovalnega projekta namenjen zmanjšanju raziskovalne vrzeli na področju razumevanja cenovnih relacij med kmetijskimi pridelovalci, predelovalci in trgovino v Sloveniji. V tem vsebinskem sklopu z naslovom: »Analiza trendov cen v agroživilski verigi, ocena cenovnih marž in transmisij« smo si zastavili naslednje raziskovalne cilje:

- a) analiza cenovnih trendov po členih za dolgoročno časovno obdobje za ključne agroživilske oskrbne verige;
- b) ocena trendov cenovnih vrzeli (t.i. »farm to retail spread«) v dolgoročnih časovnih serijah;
- c) analiza cenovnih marž po členih oskrbne verige za izbrane proizvode s primerjavo po t.i. načelu »Who gets what?«;
- d) prikaz. komparativnih cenovnih indeksov za ključne živilske agregate s primerjavo z drugimi državami Evropske unije;
- e) ekonometrična ocena cenovne transmisije za izbrane živilske proizvode z modelom vektorske avtoregresije.

Drugi del poročila je razdeljen v tri sklope. Prvi prikazuje cenovne trende, drugi cenovne vrzeli in marže ter komparativne cenovne indekse, tretjih sklop pa ekonometrično analizo cenovnih transmisij.

A ANALIZA CENOVNIH TRENDOV¹

1. Pregled podatkovnih virov na področju cen kmetijskih in živilskih proizvodov

1.1 Vrste informacij s področja cen, ki jih zagotavlja Statistični urad RS

1.1.1 Cene in indeksi cen kmetijskih proizvodov pri proizvajalcih

Podatke o cenah kmetijskih proizvodov pri proizvajalcih Statistični urad RS (SURS) pridobiva z mesečnim statističnim raziskovanjem o odkupu in prodaji kmetijskih pridelkov. V tem okviru se zbirajo podatki o količinah, vrednostih in povprečnih cenah odkupljenih ali prodanih kmetijskih proizvodov. Podatke poročajo podjetja, zadruga in druge organizacije, ki odkupujejo kmetijske pridelke neposredno od zasebnih pridelovalcev (kmetov) ali prodajajo kmetijske pridelke iz lastne pridelave. Neposredna prodaja potrošnikom, prodaja na domu, sejnih ali prodaja gostinskim obratom ni zajeta. Prav tako k prodaji ne štejejo pridelki, ki so bili kot surovina dani za predelavo lastnim enotam.

Cena kmetijskega proizvoda pri proizvajalcu se nanaša na prvo fazo trženja (franko proizvajalec), brez morebitnih dodatkov (subvencij) in DDV. Definirana je kot vrednost na enoto, ki jo je pri prodaji iztržil pridelovalec za proizvod, pripravljen za prodajo (skupaj z morebitnimi stroški sortiranja, pakiranja in dostave do nakladalnega kraja). Stroški, ki nastajajo v zvezi s prevzemom in prevozom pridelkov do skladišč kupca, skladiščenjem prevzetih pridelkov ter vračljivo embalažo, niso vključeni. Cena tudi ne vključuje morebitnih olajšav, ki jih je prodajalec odobril kupcu.

S statističnim raziskovanjem o odkupu in prodaji kmetijskih pridelkov se zbirajo cene za vse pomembnejše kmetijske proizvode. V SI-Stat podatkovnem portalu so redno objavljeni podatki o cenah za 36 posamičnih kmetijskih proizvodov (skupaj z vinom in oljčnim oljem; Priloga 1) in sicer na mesečni in letni ravni za obdobje od leta 2000 dalje.

Mesečne povprečne cene kmetijskih proizvodov hkrati predstavljajo tudi vir podatkov za izračun mesečnih, četrletnih in letnih indeksov cen kmetijskih proizvodov pri proizvajalcih. Mesečni indeksi cen se izračunajo s primerjavo mesečnih cen v tekočem mesecu s cenami v istem mesecu baznega obdobja za vsak pridelek posebej. Mesečni individualni indeksi cen so nato preračunani na raven posameznih mesečnih agregatov s pomočjo sheme uteži baznega obdobja. Uteži odražajo vrednost posameznega pridelka v skupni vrednosti odkupa in prodaje kmetijskih pridelkov v baznem obdobju. Pri sezonskih (rastlinskih) pridelkih so bazne uteži po mesecih različne. Trenutno bazno obdobje je leto 2005, indeksi cen na to bazno obdobje pa so v SI-Stat podatkovnem portalu objavljeni na mesečni in letni ravni za obdobje od leta 2000 dalje in sicer za 67 kmetijskih proizvodov oziroma njihovih agregatov (Priloga 1). Bazne cene in uteži se spreminjajo vsakih 5 let (na leta, ki se končajo na »0« ali »5«).

¹ Dr. Tinca VOLK, Dr. Miroslav Rednak

Letne indekse cen SURS izračuna iz mesečnih indeksov, kar pomeni, da niso neposredno primerljivi z indeksi cen, izračunanimi iz absolutnih (povprečnih letnih) cen posameznih pridelkov. Letni indeksi absolutnih cen kmetijskih proizvodov kažejo spremembe tehtanega povprečja mesečnih cen (letna vrednost deljena s skupno količino), pri čemer se mesečne uteži med leti spreminjajo, medtem ko so pri izračunu letnih indeksov cen iz mesečnih indeksov te uteži stalne.

1.1.2 Indeksi cen industrijskih proizvodov pri proizvajalcih

Vir podatkov za izračun indeksov cen industrijskih proizvodov pri proizvajalcih je statistično raziskovanje, s katerim SURS mesečno zbira podatke o cenah reprezentativnih proizvodov pri izbranih podjetjih, ločeno za prodajo na domačem in na tujem trgu. Reprezentativne proizvode določi vsako podjetje samo (v začetku leta). Cene se nanašajo na obdobje med 15. v preteklem mesecu in 16. v tekočem mesecu. Cena industrijskih proizvodov pri proizvajalcih je cena, po kateri proizvajalec proda največje količine svojih proizvodov na domačem trgu, franko kraj proizvajalca oziroma na tujem trgu, franko ladja (free on board). V ceno ni vključen DDV (ter takse in druge dajatve, ki so vezane na ustvarjeni prihodek), upoštevani pa so rabati in drugi popusti, ki jih proizvajalec odobri kupcu.

Mesečni indeksi posameznih reprezentativnih proizvodov so izračunani neposredno iz podatkov o cenah v tekočem mesecu v primerjavi s cenami v baznem mesecu. Bazni mesec je december predhodnega leta. Agregatni indeksi so izračunani kot tehtano povprečje individualnih indeksov z uporabo uteži baznega meseca. Sistem uteži je oblikovan na podlagi strukture vrednosti prodaje industrijskih proizvodov pri proizvajalcih v letu 2008. Osnovni vir podatkov je letno poročilo industrije, pri čemer so podatki o vrednosti prodaje preračunani na december z ustreznimi proizvajalčevimi indeksi cen. Bazne cene in uteži se spreminjajo vsako leto.

Cene industrijskih proizvodov pri proizvajalcih se zbirajo po Nomenklaturi industrijskih proizvodov (NIP), obdelane pa so po Standardni klasifikaciji dejavnosti (SKD 2008/NACE Rev.2). Cen industrijskih proizvodov SURS ne objavlja, indeksi cen pa so objavljeni na ravni področij in oddelkov SKD. Živilske proizvode zajemata oddelek 10 Proizvodnja živil in 11 Proizvodnja pijač. Indeksi cen so v SI-Stat podatkovnem portalu objavljeni od leta 2000 dalje, verižno pa so povezani preko povprečja leta 2005.

1.1.3 Indeksi uvoznih cen

Izračun indeksov uvoznih cen temelji na podatkih o cenah uvoženih proizvodov, ki jih SURS zbira mesečno pri izbranih uvoznih podjetjih, ločeno za uvoz iz držav EU z evrom in vseh drugih držav. Cena uvoženega proizvoda je cena, po kateri uvoznik kupi izbrane proizvode v največjih količinah. V ceno niso vključene uvozne takse in dajatve, upoštevani pa so rabati in drugi popusti, ki jih dobavitelj ali prodajalec odobri kupcu.

Mesečni indeksi posameznih proizvodov so izračunani neposredno iz podatkov o cenah v tekočem mesecu v primerjavi s cenami v baznem mesecu. Bazni mesec je december predhodnega leta. Agregatni indeksi so izračunani kot tehtano povprečje individualnih indeksov z uporabo uteži baznega meseca. Sistem uteži je oblikovan na podlagi strukture vrednosti uvoženih proizvodov v letu 2008. Izračun temelji na podatkih, ki se uporabljajo za izračun indeksov povprečnih vrednosti zunanje trgovine, pri čemer so podatki o vrednosti uvoženih proizvodov preračunani na december z ustreznimi indeksi uvoznih cen. Bazne cene in uteži se spreminjajo vsako leto.

Cene uvoženih proizvodov se zbirajo po Kombinirani nomenklaturi (KN), obdelane pa so po Klasifikaciji proizvodov po dejavnosti (CPA). Proizvodi so razvrščeni v dejavnost, v kateri je posamezen proizvod proizveden. Uvoznih cen posameznih proizvodov SURS ne objavlja, indeksi cen pa so objavljeni le za nekatere dejavnosti in sicer na ravni področij in oddelkov dejavnosti. Živilske proizvode zajemata oddelek 10 Živila in 11 Pijače. Indeksi cen so v SI-Stat podatkovnem portalu objavljeni od leta 2006 dalje, verižno pa so povezani preko povprečja leta 2005.

1.1.4 Povprečne drobnoprodajne cene in indeksi cen življenjskih potrebščin

Podatke o drobnoprodajnih cenah izdelkov in storitev SURS zbira mesečno s pomočjo opazovalcev cen in sicer za izdelke z največjimi deleži v skupni potrošnji, katerih cene so reprezentativne tudi za sorodne proizvode. Cene se zbirajo v Kopru, Ljubljani, Mariboru in Novem mestu na izbranih opazovalnih mestih (trgovine, tržnice, obrtne delavnice....) v natančno določenem obdobju. V vsakem kraju se zbere povprečno 5 cen na izdelek oziroma storitev. Nekatere cene se zbirajo tudi v drugih krajih, predvsem po telefonu in prek interneta.

Drobnoprodajna cena je končna prodajna cena, ki jo plačajo potrošniki za nakup izdelkov in storitev široke porabe, skupaj z DDV in ostalimi dajatvami. Povprečna cena izdelka v določenem kraju je izračunana kot aritmetično povprečje cen, zbranih v tem kraju, povprečna nacionalna cena tega izdelka pa kot tehtano povprečje povprečnih krajevskih cen. Utež predstavlja količina izdelkov, prodanih v posameznem kraju.

Drobnoprodajne cene kmetijskih pridelkov se zbirajo dvakrat mesečno (1. in 3. teden v mesecu), cene živilskih izdelkov pa enkrat mesečno (med 16. in 21. v mesecu). Podatki so objavljeni mesečno in sicer za 76 izdelkov (izbrani sveži kmetijski pridelki, industrijski živilski izdelki in pijače; Priloga 2). V SI-stat podatkovnem portalu so drobnoprodajne cene na mesečni ravni objavljene za obdobje od leta 1997 dalje.

Podatki o drobnoprodajnih cenah predstavljajo podlago tudi za izračun indeksov cen življenjskih potrebščin. Mesečne indekse SURS izračuna neposredno iz podatkov o cenah v tekočem mesecu v primerjavi s cenami v baznem mesecu za vsak posamezen proizvod. Bazni mesec je december predhodnega leta. Agregatni indeksi so izračunani kot tehtano povprečje individualnih indeksov z uporabo uteži baznega meseca. Osnovni vir podatkov za izračun uteži so ankete o porabi v gospodinjstvih (delež potrošnje posameznega izdelka v skupni potrošnji). Bazne cene in uteži se spreminjajo vsako leto.

Indeksi cen življenjskih potrebščin so razvrščeni in izračunani po klasifikaciji individualne porabe sredstev (COICOP/HICP), objavljeni pa so na ravni oddelkov, skupin in razredov te klasifikacije. Živilske proizvode zajemata oddelek 01 Hrana in brezalkoholne pijače (nadalje razdeljen na 2 skupini in 11 razredov) in oddelek 02 Alkoholne pijače in tobak (nadalje razdeljen v 2 skupini in 3 razrede (Priloga 2). Indeksi cen so v SI-Stat podatkovnem portalu objavljeni od leta 2000 dalje, verižno pa so povezani preko povprečja leta 2005.

1.2 Drugi viri

1.2.1 Tržne cene kmetijskih proizvodov na reprezentativnih trgih

Podatki o cenah nekaterih kmetijskih pridelkov in živil se od leta 2001 zbirajo tudi v okviru tržno informacijskega sistema (TIS), vzpostavljenega pri Agenciji RS za kmetijske trge in razvoj podeželja (ARSKTRP) v okviru Ministrstva za kmetijstvo in okolje. Zbiranje teh podatkov je urejeno s posebnimi predpisi, prvenstveno pa ti podatki služijo kot podlaga za izvajanje ukrepov

kmetijske politike na posameznem trgu. Po pravnem redu EU so vse članice dolžne pošiljati podatke o tržnih cenah za določene proizvode neposredno Evropski komisiji.

V okviru TIS se zbirajo podatki o količinah in tržnih cenah izbranih proizvodov na tako imenovanih reprezentativnih trgih. Vrste proizvodov, reprezentativni trgi in način poročanja so določeni za vsak proizvod posebej. Podatke poročevalci, ki predstavljajo reprezentativni trg, praviloma sporočajo tedensko, ponekod pa tudi mesečno, izjemoma četrtno. Tržne cene se nanašajo na različne faze trženja in različne stopnje predelave, odvisno od proizvoda oziroma definicije reprezentativnega trga (Priloga 3). Predstavljajo povprečno (tehtano) ceno za v opredeljenem obdobju nabavljene ali prodane količine izbranih proizvodov. Vse cene so brez morebitnih dodatkov (subvencij) in DDV, upoštevani pa so popusti, ki jih dobavitelj odobri kupcu.

1.3 Ocena primerljivosti in uporabnosti informacij o cenah za oceno gibanja cen po členih agroživilske verige

Gibanje cen vzdolž agroživilske verige do končnega potrošnika je mogoče spremljati s primerjavo indeksov cen ali s primerjavo medsebojnih razmerij absolutnih cen posameznih proizvodov. Možnosti so omejene z razpoložljivostjo informacij o cenah na vseh primerjanih ravneh (Preglednica 1).

Največ podatkov o cenah je na voljo pri kmetijskih proizvodih. V okviru statistike cen (SURs) so redno objavljene cene in indeksi cen za vse proizvode, ki se v večjih količinah pojavljajo na organiziranem trgu. Poleg tega so v okviru tržno informacijskega sistema (ARSKTRP) za nekatere pomembnejše kmetijske proizvode redno objavljeni tudi podrobnejši podatki o cenah (po sortah, kategorijah, kakovostnih razredih ...), ki omogočajo analizo sprememb v času (in med državami EU) tudi na ravni povsem primerljivih proizvodov.

Pri cenah industrijskih proizvodov in uvoznih cenah so v okviru statistike cen (SURs) javno dostopni le indeksi na rani agregatov obeh živilskopredelovalnih dejavnosti (proizvodnja živil in proizvodnja pijač). Indeksi cen na nižjih ravneh niso objavljeni, prav tako ne absolutne cene reprezentativnih proizvodov, ki so podlaga za izračun teh indeksov. Informacije o cenah so za ta člen agroživilske verige najbolj pomanjkljive, verjetno pa tudi najmanj zanesljive. Deloma je to vrzel mogoče zapolniti s podatki o cenah, ki se zbirajo v okviru tržno informacijskega sistema (ARSKTRP), ki pa so na voljo le za nekatere proizvode oziroma skupine proizvodov.

Pri cenah za potrošnike je nabor prehrabnih izdelkov, vključenih v spremljanje, razmeroma širok. Reprezentativni izdelki so dokaj homogeni in omogočajo primerjavo absolutnih cen v času, ponekod pa tudi s cenami osnovnih kmetijskih proizvodov in cenami predelanih proizvodov pri proizvajalcih. Ob tem so indeksi cen objavljeni le na ravni agregatov, kar omejuje možnost primerjave z indeksi cen kmetijskih proizvodov tudi na nižjih ravneh.

Glede na razpoložljive informacije o cenah je gibanje cen pri vseh členih verige (od kmetijskih proizvajalcev do potrošnikov) pri nas mogoče sistematično spremljati le na najbolj agregatni ravni, to je s primerjavo indeksov cen kmetijskih proizvodov pri proizvajalcih (140000 Kmetijstvo –skupaj) z indeksi cen živilskih proizvodov pri proizvajalcih (C10 Proizvodnja živil) in indeksi cen hrane za potrošnike (011 Hrana). Eurostat poleg primerjave indeksov cen v verigi na najbolj agregatni ravni predvideva tudi primerjavo na nižjih ravneh (po razredih COICOP/HICP ter primerljivih razredih živilskih dejavnosti ter kmetijske proizvodnje; Priloga 4),

ki pa pri nas zaradi pomanjkanja podatkov o cenah po razredih dejavnosti proizvodnje živil za enkrat ni mogoča.

Tabela 1: Zbirni pregled razpoložljivih informacij o cenah kmetijskih in živilskih proizvodov

	Vir	Definicija cene	Bazno obdobje	Shema uteži	Objava
Cene kmetijskih proizvodov pri proizvajalcih (tudi vino in oljčno olje)	SURS	Povprečna prodajna vrednost na enoto v določenem mesecu (letu); brez DDV; ne vključuje olajšav, ki jih proizvajalec odobri kupcu	Leta, ki se končajo na »0« ali »5« (trenutno 2005)	Struktura vrednosti odkupa in prodaje v baznem obdobju	Mesečno in letno: - absolutne cene (36 proizvodov) - indeksi cen (67 proizvodov in agregatov)
Tržne cene kmetijskih proizvodov	ARSKTRP	Povprečna prodajna vrednost na enoto v določenem obdobju; brez DDV; upoštevani popusti, ki jih dobavitelj odobri kupcu.			Različno po proizvodih: - absolutne cene (več cen za 4 vrste sadja, jajca, govedo, prašiče in ovce)
Nabavne cene kmetijskih surovin za predelovalce	ARSKTRP	Povprečna nabavna vrednost na enoto v določenem obdobju; brez DDV; upoštevani popusti, ki jih dobavitelj odobri kupcu.			Različno po proizvodih: - absolutne cene (pšenica, koruza, surovo mleko)
Cene industrijskih proizvodov pri proizvajalcih (proizvodnja živil in proizvodnja pijač)	SURS	Cena, po kateri so prodane največje količine proizvoda v obdobju med 15. preteklega meseca in 16. tekočega meseca; brez DDV; upoštevani rabati in drugi popusti, ki jih proizvajalec odobri kupcu.	December predhodnega leta	Struktura vrednosti prodaje v baznem obdobju	Mesečno in letno: - indeksi cen (2 agregata)
Tržne cene predelanih kmetijskih proizvodov	ARSKTRP	Povprečna prodajna vrednost na enoto v določenem obdobju; brez DDV; upoštevani popusti, ki jih dobavitelj odobri kupcu.			Tedensko: - absolutne cene (celi piščanci, 22 mlečnih izdelkov, več cen za vino)
Uvozne cene (živila in pijače)	SURS	Cena, po kateri so uvožene največje količine proizvoda v določenem mesecu; brez uvoznih taks in dajatev; upoštevani rabati in drugi popusti, ki jih prodajalec odobri kupcu.	December predhodnega leta	Struktura vrednosti uvoženih proizvodov v baznem obdobju	Mesečno in letno: - indeksi cen (2 agregata)
Drobnoprodajne cene (hrana in pijače)	SURS	Tehtano povprečje povprečnih krajevnih cen, zabeleženih v določenem obdobju meseca (1. in 3. teden za kmetijske pridelke; med 16. in 21. za živilske izdelke); z DDV in ostalimi dajatvami.	December predhodnega leta	Struktura vrednosti potrošnje gospodinjstev v baznem obdobju	Mesečno in letno: - absolutne cene (76 proizvodov) - indeksi cen (19 agregatov)

Vir: Lastni pregled.

Pomanjkanje podatkov o spremembah cen na nižjih ravneh agroživilskih verig je ponekod mogoče nadomestiti s primerjavo gibanja absolutnih cen posameznih proizvodov. Podatki o absolutnih cenah so poleg tega uporabni tudi za primerjavo ravni cen proizvodov na različnih stopnjah proizvodnje, ki daje informacijo o tem, kako se gradi cena od kmetijskega proizvajalca do potrošnika. Ob upoštevanju razpoložljivih podatkov je mogoče pri nas neposredno primerjati absolutne cene proizvodov za 10 verig (žito, piščančje meso, goveje meso, prašičje meso, jajca, mlečni izdelki, sadje, krompir, zelenjava, vino) pri čemer je pri večini verig (7) ta primerjava omejena le na cene kmetijskih proizvodov pri proizvajalcih in drobnoprodajne cene. Cene na

ravni živilske industrije je mogoče vključiti v primerjavo le pri treh verigah (piščančje meso, mlečni izdelki, vino).

2. Analiza cenovnih gibanj po členih verige

2.1 Osnovna metodološka pojasnila

Analiza cenovnih gibanj po členih verige zajema 11 verig (Preglednica 2), pokriva pa obdobje 2000-2011 na mesečni ravni. Za analizo na prvi ravni so uporabljeni originalni agregatni mesečni indeksi cen po podatkih SURS za vse tri člene verige (kmetijski proizvodi pri proizvajalcih, živilski proizvodi pri proizvajalcih – domači trg, hrana za potrošnike; nominalno; povprečje 2005 = 100). Primerjava teh indeksov daje najbolj splošno informacijo o tem ali in kako močno se spremembe cen kmetijskih proizvodov odražajo na spremembah cen pri proizvajalcih živil oziroma cenah za potrošnike.

Tabela 2: Verige in proizvodi, vključeni v analizo gibanja cen po členih verige

Veriga	Indeks cen kmetijskih proizvodov pri proizvajalcih	Indeks predelanih proizvodov pri proizvajalcih	Indeks hrane in pijač za potrošnike
Agroživilstvo	140000 Kmetijstvo (SURs)	C10 Proizvodnja živil (SURs)	011 Hrana (SURs)
Žito	011100 Pšenica, mehka	:	20110 Pšenična moka (t-500), 1/1
		:	20220 Beli kruh (t-500)
Piščanci	115100 Pitani piščanci, živi	65% piščanci	18000 Piščanec, cel, svež
Govedo	111300 Biki, živi	:	23110 Goveje meso brez kosti, stegno
Prašiči	112200 Pitani prašiči, 50-150 kg, živi	:	23310 Svinjsko meso brez kosti, stegno
Jajca	122000 Jajca		16000 Kokošja jajca, sveža
Mleko	121100 Mleko, kravje	Sterilizirano mleko, delno posneto ($\geq 1,5\%$ M) Mleko (TP, $\geq 3,5\%$ M) Jogurt, navadni (v lončku, 180 ml, $3,2\%$ M) Trdi siri (vse vrste) Maslo (I. vrste, $>82\%$ M in $<16\%$ V, bloki 25 kg neto in več)	16110 Trajno mleko, 1,4-1,6% M, TP 16130 Sveže mleko, 3,5% M, TP 26110 Jogurt, do 300 g, v plastičnih lončkih, 3,2%M 32240 Trdi sir, 45% M 26400 Čajno maslo, 250 g
Sadje	061100 Jabolka, namizna	-	12010 Jabolka, namizna
Krompir	051000 Krompir, jedilni	-	11000 Jedilni krompir
Zelenjava	041100 Cvetača in brokoli 041200 Paradižnik 041950 Korenček 041960 Čebula	- - - -	11150 Cvetača 11130 Sveži paradižnik 11030 Jedilno korenje 11020 Čebula
Vino	064000 Grozdje za predelavo	Kakovostno vino (brez embalaže)	30000 Kakovostno vino, 0,75-1 l

Za analizo na nižjih ravneh so izbrane verige, za katere obstajajo zanesljive in kolikor toliko popolne serije podatkov o absolutnih cenah primerljivih proizvodov na mesečni ravni vsaj za dva člena verige. Glede na to, da so pri večini verig na voljo le podatki o cenah kmetijskih proizvodov in drobnoprodajnih cenah, so bili na ravni drobnoprodajnih cen izbrani ustrezni proizvodi čim nižje stopnje predelave (sveži ali le malo predelani). Izjema je morda le mlečna veriga, za katero obstajajo podatki o cenah primerljivih mlečnih izdelkov v živilski industriji in

pri potrošnikih. Za lažjo primerjavo med členi verige so vse absolutne cene preračunane v indekse na osnovi (aritmetičnega) povprečja cen leta 2005, pri čemer so pred tem absolutne cene do leta 2007 preračunane iz tolarjev v evre z uporabo ustreznih povprečnih mesečnih tečajev Banke Slovenije. Glede na razmerje med spremembami tečajev in mesečnimi stopnjami inflacije so tako izračunani indeksi do leta 2005 bližje realnim kot nominalnim spremembam, od leta 2005, v celoti pa od leta 2007, pa kažejo nominalne spremembe cen.

Za analizo gibanja cen v agroživilski verigi pri nas v primerjavi z Evropsko unijo so bili uporabljeni podatki EUROSTAT, in sicer za Slovenijo in za celotno EU (EU 27). Agregatni mesečni indeksi cen po členih verige so bili za lažjo neposredno primerjavo preračunani iz nominalnih v realne indekse z uporabo ustreznih mesečnih harmoniziranih indeksov sprememb cen življenjskih potrebščin (inflacija). Ta analiza zajema le obdobje 2005-2011.

Pri medsebojni primerjavi sprememb cen na agregatnih ravneh po členih v verigi je potrebno upoštevati, da se struktura odkupa in prodaje kmetijskih proizvodov, ki so uporabljene kot utež za izračun agregatnih indeksov cen za kmetijske proizvode, pomembno razlikuje od strukture prodaje živilskih proizvodov, le ta pa od strukture potrošnje hrane. Poleg tega se cene kmetijskih proizvodov pri proizvajalcih nanašajo le na domačo pridelavo, medtem ko na cene živilskih proizvodov pri proizvajalcih poleg cen kmetijskih proizvodov na domačem trgu vplivajo tudi uvozne cene kmetijskih surovin, na cene hrane za potrošnike pa tudi cene uvožene hrane. Pomembna omejitev pri medsebojni primerjavi indeksov cen je tudi dejstvo, da cene odražajo skupne stroške za posamezno fazo proizvodnje in prodaje (vsi inputi, energija, delo, amortizacija) skupaj z dobičkom, pri čemer osnovni kmetijski proizvodi predstavljajo le večji ali manjši delež, odvisno od stopnje predelave in tržnih poti. Večji odziv na spremembe cen kmetijskih proizvodov pri drugih členih verige je seveda pričakovati pri manj predelanih proizvodih in obratno.

2.2 Spremembe cen v agroživilski verigi na agregatni ravni

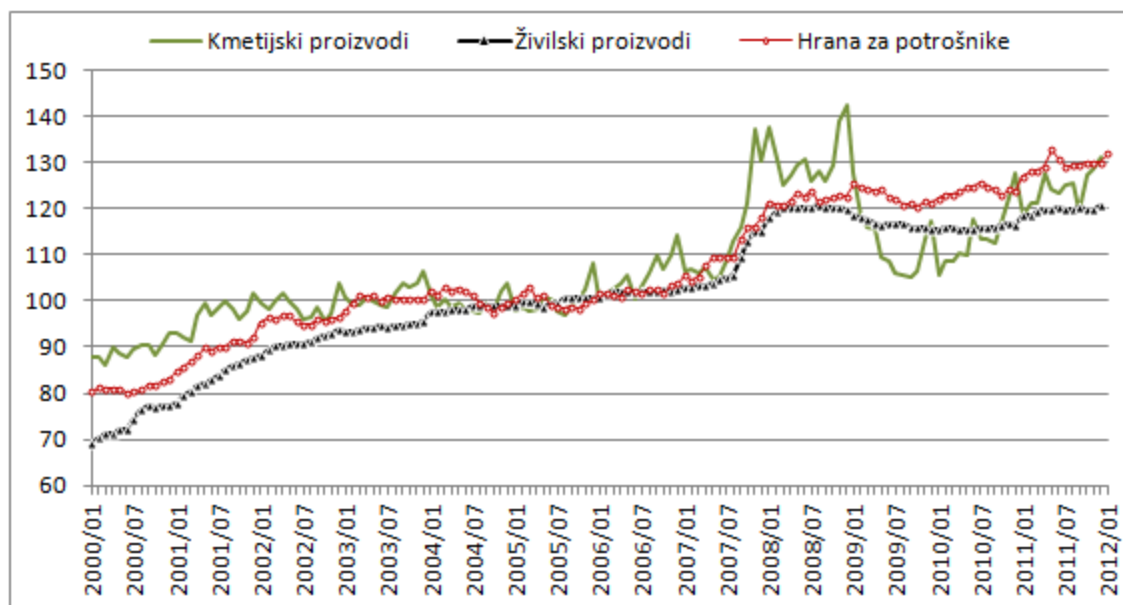
Indeksi cen kažejo, da so se v obdobju od začetka leta 2000 do konca leta 2011 cene v vseh členih agroživilske verige nominalno precej povečale, ob tem pa so pri njihovem gibanju opazne določene skupne značilnosti, čeprav ne enako izrazite.

Glede na prevladujoče smeri sprememb cen lahko celotno opazovano obdobje razdelimo na 4 do 5 krajših obdobj. Za obdobje do začetka leta 2004 je značilno, da so cene dokaj enakomerno naraščale v vseh členih verige, pri čemer je bil porast najizrazitejši pri cenah živilskih proizvodov (skupaj okoli 30 odstotnih točk), nekaj manjši pri cenah hrane za potrošnike (skupaj okoli 20 o.t.), najmanjši pa pri cenah kmetijskih proizvodov (skupaj okoli 10 o.t.). Temu je povsod sledilo obdobje razmeroma stabilnih cen z blago tendenco nominalne rasti, ki se je končalo v prvi polovici leta 2007 (skupno povečanje cen za okoli 10 o.t. v vseh členih).

Obdobje med drugo četrtino leta 2007 in koncem leta 2008 je nato zaznamovala izjemno hitra rasti cen kmetijskih proizvodov (skupaj okoli 30 o.t.), ki se je v prejšnji meri odrazila tudi na rasti cen v drugih dveh členih verige (povečanje za okoli 20 o.t.). V začetku leta 2009 so cene kmetijskih pridelkov začele padati in se sredi tega leta vrnile nazaj na raven pred letom 2007. Padec cen je v tem obdobju opazen tudi pri cenah živilskih proizvodov pri proizvajalcih in cenah hrane, vendar bistveno manj izrazit kot pri cenah kmetijskih proizvodov (znižanje za okoli 5 o.t.). Od sredine leta 2009 cene kmetijskih proizvodov zopet kažejo izrazit trend rasti, ki se do konca leta 2011 še ni zaustavil (skupen porast za okoli 25 o.t.). Vzporedno so v tem obdobju

porasle tudi cene živilskih proizvodov in cene hrane, pri čemer je tokrat povečanje cen živilskih proizvodov (skupaj okoli 5 o.t.) precej manjše kot pri cenah hrane (porast za okoli 10 o.t.).

Slika 1: Indeksi cen po členih agroživilske verige na agregatni ravni po mesecih (2005=100)



Vir: SURS

V celotnem obdobju od začetka leta 2000 do konca leta 2011 so se cene kmetijskih proizvodov pri proizvajalcih nominalno povečale za okoli 40 odstotnih točk, cene živilskih proizvodov pri proizvajalcih ter cene hrane za potrošnike pa so porasle za okoli 50 odstotnih točk.

2.3 Spremembe cen po verigah na nižjih ravneh

2.3.1 Žito

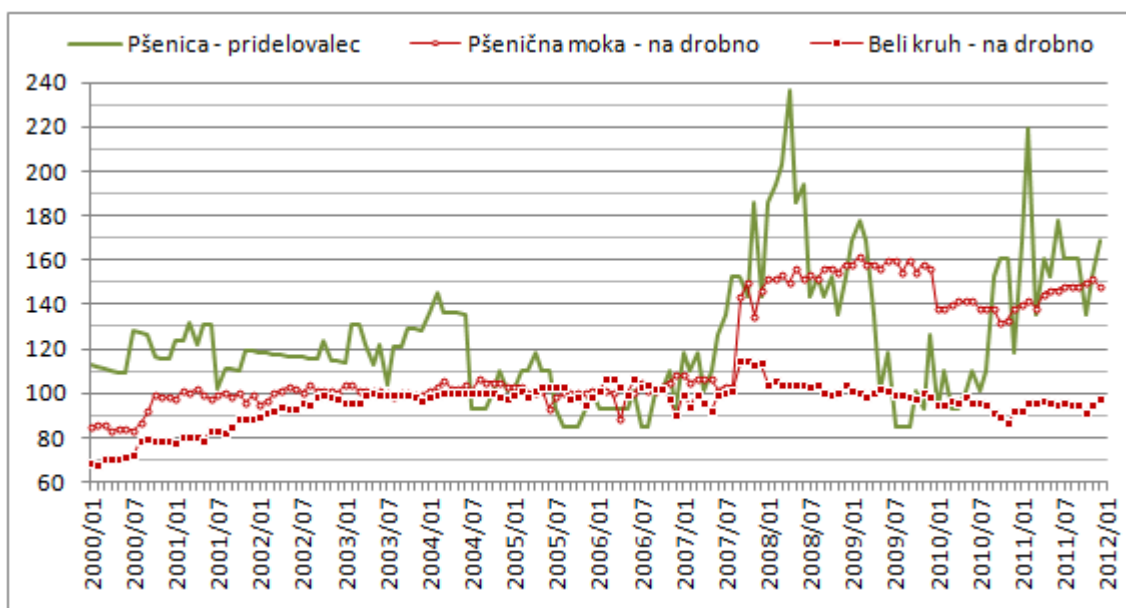
Spremembe cen v verigi od žita do kruha je mogoče analizirati le na ravni pridelave in prodaje na drobno, torej brez živilske industrije kot vmesnega člena. Glede na to, da se cene na strani potrošnje nanašajo na belo moko in beli kruh, je za primerjavo na strani pridelave izbrana krušna pšenica.

Osnovna značilnost cen pšenice pri pridelovalcu je velika spremenljivost. Nihanja cen so posledica številnih dejavnikov, med katerimi kaže omeniti vpliv bolj ali manj obilne letine pri velikih proizvajalkah pšenice, ki se neposredno odraža na nižjih ali višjih cenah v času spravila (tretja četrtina leta), v vmesnem obdobju pa na njihovo raven vplivajo predvsem stroški skladiščenja, obseg zalog in napovedi naslednje letine. Praviloma cene pri proizvajalcih od spravila do začetka naslednjega leta rastejo in nato do spravila naslednje letine padajo. Zaradi sezonskega značaja pridelave pšenice, je vpliv sprememb cen pri pridelovalcih na cene v naslednjih členih verige v veliki miri odvisen tudi od časa nabave pšenice oziroma gibanja zalog.

Primerjava gibanj cen pšenice pri pridelovalcih in cen moke za potrošnike kaže na dve značilni obdobji. V obdobju od začetka leta 2000 do sredine leta 2007, ko so bile cene pšenice v primerjavi s kasnejšimi leti razmeroma stabilne in so v splošnem kazale trend padanja, je bil pri cenah moke v istem obdobju opazen rahel trend rasti. Ob spravilu letine 2007 je prišlo do

skokovite rasti cen pšenice, ki so ostale visoke tudi po spravilu letine 2008, nato pa so v začetku leta 2009 začele strmo padati in dosegle dno ob spravilu letine 2009, ko so se vrnile nazaj na raven let 2005 in 2006, ko so bile najnižje. Temu je sledila ponovna hitra rast cen pšenice. Vse te spremembe so se z določenim časovnim zamikom in manj intenzivno odrazile tudi na cenah moke za potrošnike, pri čemer pa so se te cene bolj odzvale na izrazit dvig cen pšenice, kot na njihov padec. Trend rasti cene moke za potrošnike je bil tako v obdobju od sredine leta 2007 do konca leta 2011 hitrejši, kot pri cenah pšenice.

Slika 2: Indeksi cen po členih verige - žito (mesečno, 2005=100)



Vir: SURS; lastni preračuni

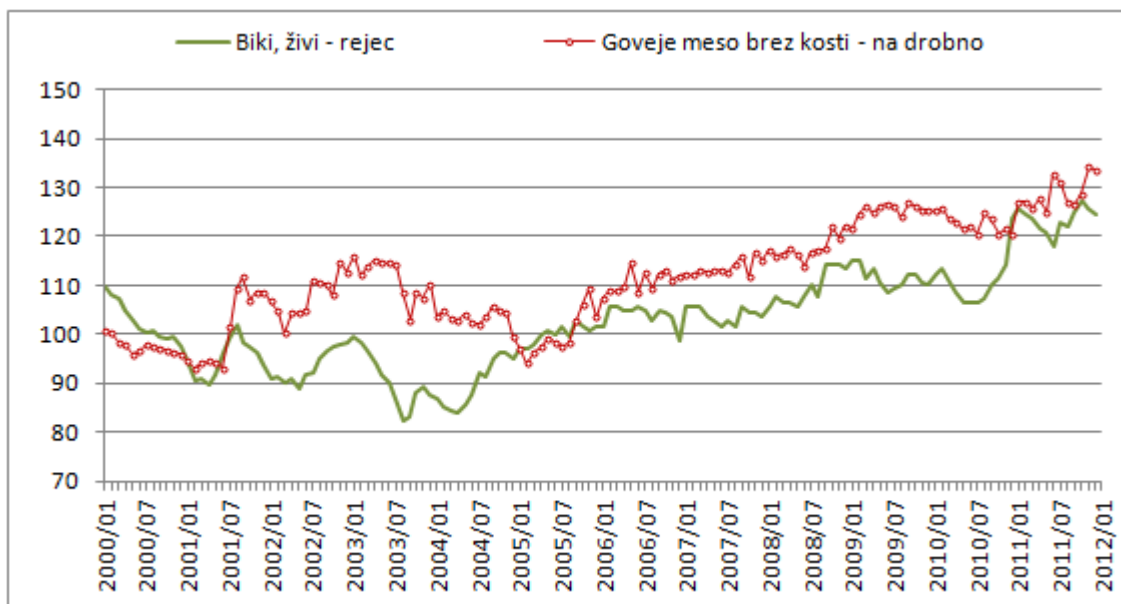
Spremembe cen kruha za potrošnike so zaradi višje stopnje predelanosti v celotnem opazovanem obdobju bistveno manjše od sprememb cen pšenice in tudi moke. Neposreden odziv cen kruha na spremembe cen na trgu pšenice je opaziti konec leta 2007, ko so cene pšenice prvič močno porasle, vendar so se cene kruha kmalu vrnile na raven pred tem dvigom. V splošnem podatki kažejo, da so cene kruha hitro rasle v obdobju do sredine leta 2002, nato so do sredine leta 2007 nihale okoli te ravni, od začetka leta 2008 pa cene kruha kažejo trend padanja.

2.3.2 Meso

Spremembe cen v verigi mesa so analizirane ločeno za govedo, prašiče in perutnino. Pri govedu in prašičih je gibanje cen predstavljeno samo na ravni rejca in potrošnika, pri piščancih pa poleg tega tudi na ravni živilske industrije (klavnice). V vseh primerih so izbrani proizvodi, ki so med seboj najbolj primerljivi in se pojavljajo tudi v trgovini na drobno v čim bolj nepredelani obliki.

Pri govedu podatki kažejo, da v celotnem opazovanem obdobju cene mesa na drobno bolj ali manj sledijo smerem sprememb cen pri proizvajalcih, pri čemer pa je intenzivnost teh sprememb pogosto različna. Edino daljše obdobje, v katerem so opazne nasprotno smerne tendence v gibanju cen je obdobje od sredine leta 2003 do začetka leta 2005. V tem obdobju so cene govedi za rejce kljub nihanjem že kazale trend rasti, medtem ko so cene mesa v trgovini na drobno v splošnem padale. Po tem obdobju so tudi drobnoprodajne cene mesa začele naraščati in to praviloma enakomerneje, tako da so do konca leta 2011 porasle bolj kot cene za rejce.

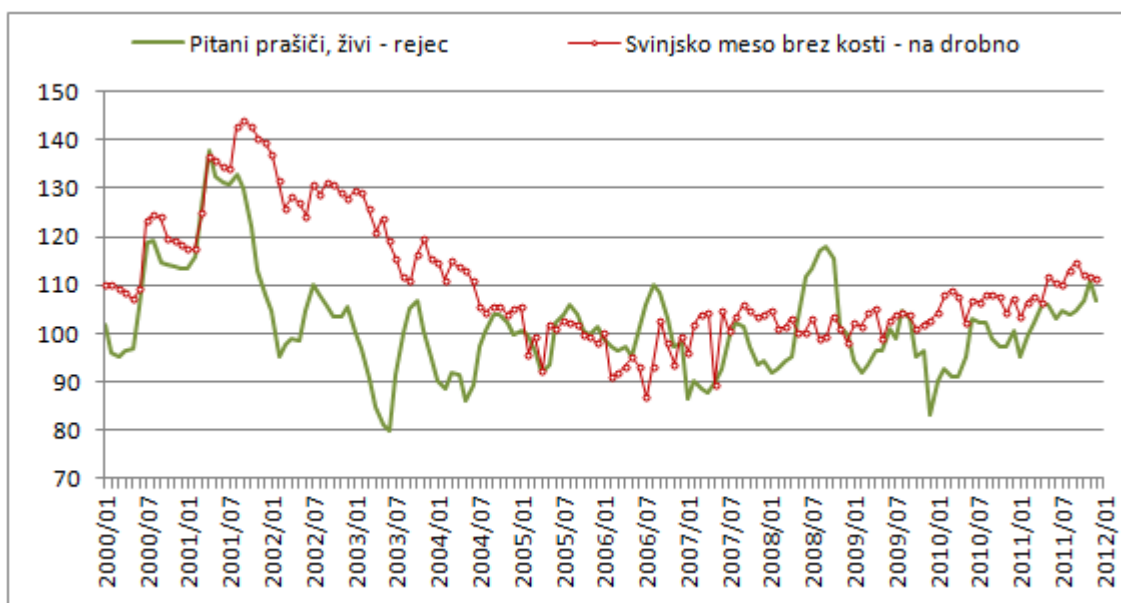
Slika 3: Indeksi cen po členih verige - govedo (mesečno, 2005=100)



Vir: SURS; lastni preračuni

Pri cenah **prašičev** pri proizvajalcih se kažejo izrazita ciklična medletna nihanja, pri čemer so cene praviloma najnižje konec leta in najvišje sredi leta. Ta nihanja, ki so se po letu 2003 sicer nekoliko umirila, se prenašajo tudi na cene mesa za potrošnike, vendar so posamične spremembe pri končnem členu verige v splošnem precej manjše kot pri rejcih. Izrazitemu padcu splošne ravni cen prašičev za rejce, do katerega je prišlo v drugi polovici leta 2001, so se drobnoprodajne cene mesa prilagajale postopoma in v daljšem časovnem obdobju, ki je trajalo vse do leta 2005. Od leta 2005 dalje je intenzivnost sprememb cen pri obeh členih verige zopet nekoliko bolj usklajena, ob tem da je rahel splošni trend rasti cen, ki se kaže v obdobju po letu 2005, pri drobnoprodajnih cenah mesa nekaj izrazitejši kot pri cenah prašičev za rejce.

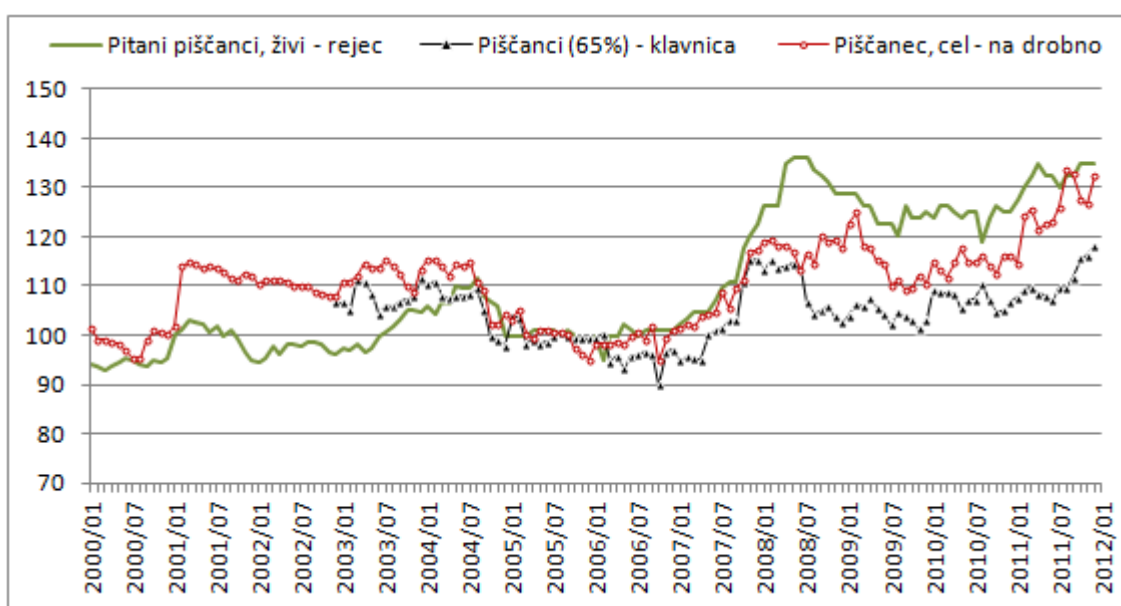
Slika 4: Indeksi cen po členih verige - prašiči (mesečno, 2005=100)



Vir: SURS; lastni preračuni

Cene **piščancev** v verigi od rejca, preko klavnice do potrošnika se večinoma spreminjajo dokaj usklajeno. V obdobju od začetka leta 2000 do sredine leta 2004 so kazale trend rasti, se nato znižale in ostale razmeroma stabilne vse do začetka leta 2007, ko so zopet porasle. Do konca leta 2007 je bila rast cen v vseh členih verige večinoma podobno intenzivna, v prvi polovici leta 2008 pa se je intenzivna rast cen nadaljevala le pri rejcih, pri drugih dveh členih verige pa se je ta trend zaustavil. V obdobju od sredine leta 2008 do začetka leta 2009, so naraščale le drobnoprodajne cene in to ob precejšnjem padcu cen piščancev v klavnicah in pri rejcih, v preostalem obdobju do konca leta 2011 pa so bile spremembe cen zopet bolj usklajene. V splošnem so v celotnem opazovanem obdobju cene piščancev v verigi od rejca do potrošnika najmočneje porasle pri rejcih, nekaj manjša je bila rast drobnoprodajnih cen, najmanj pa so se povečale cene piščancev v klavnicah.

Slika 5: Indeksi cen po členih verige - piščanci (mesečno, 2005=100)

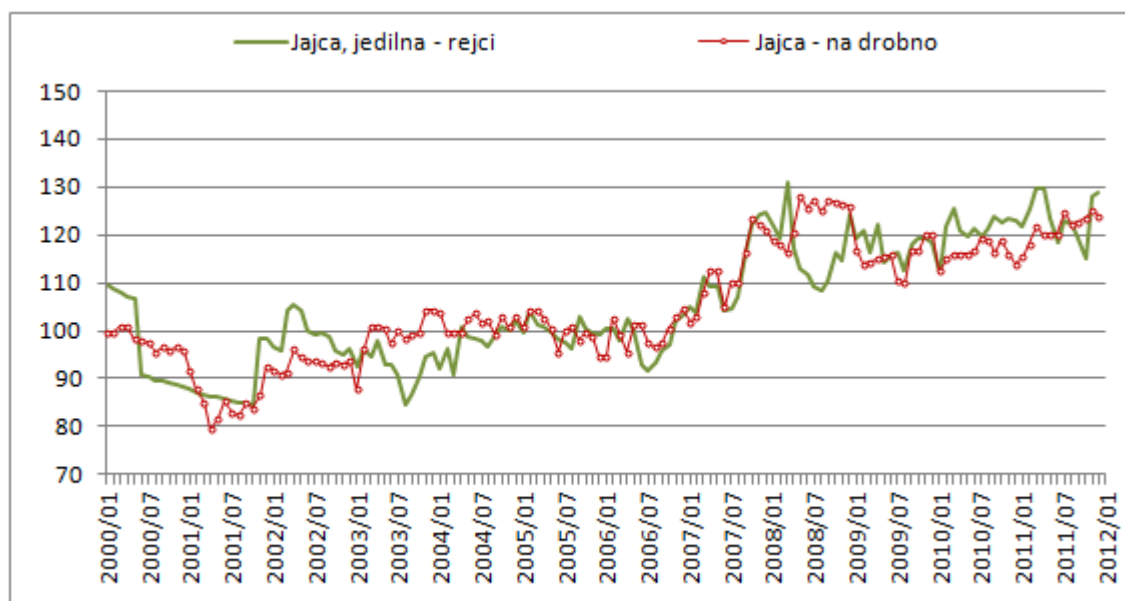


Vir: SURS; ARSKTRP; lastni preračuni

2.3.3 Jajca

Pri jedilnih jajcih, ki se prodajajo v celoti nepredelana, je gibanje cen v verigi analizirano le na ravni pridelovalcev in trgovine na drobno. Podatki kažejo, da so spremembe cen v obeh členih verige, kljub določenim odstopanjem v posameznih mesecih, na daljši rok v splošnem usklajene. V celotnem opazovanem obdobju je tako trend rasti drobnoprodajnih cen jajc praktično enako intenziven, kot trend rasti cen pri rejcih.

Slika 6: Indeksi cen po členih verige – jajca (mesečno, 2005=100)



Vir: SURS; lastni preračuni

2.3.4 Mleko

Spremembe cen v mlečni verigi so analizirane za surovo mleko ter za sveže mleko (navadno in trajno), jogurt, trdi sir in maslo. V analizo so tako vključeni vsi mlečni izdelki, za katere so na voljo podatki o cenah ustreznih proizvodov za vse tri člene verige, to je pri rejcu, v mlekarni in za potrošnika.

Podatki kažejo, da so bile od leta 2000 pa vse do sredine leta 2007 cene surovega mleka pri proizvajalcih razmeroma stabilne s splošnim rahlim trendom zniževanja. Podoben trend so v tem obdobju kazale tudi cene v drugih dveh členih verige, z izjemo masla, pri katerem je ob zniževanju cen mleka pri rejcih in v mlekarnah opaziti trend rasti drobnoprodajnih cen za potrošnike.

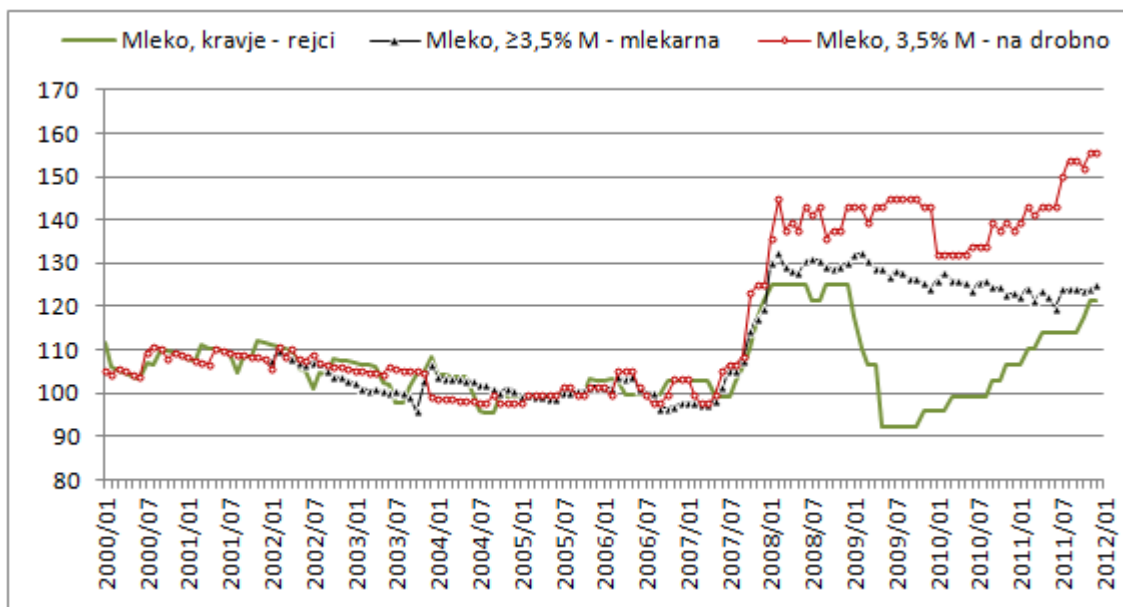
Temu obdobju je sledilo obdobje velikega nihanja cen mleka za rejce, ki se je bolj ali manj neposredno preneslo tudi na cene izdelkov pri naslednjih členih verige. V drugi polovici leta 2007 so se cene surovega mleka skokovito povečale in ostale visoke vse do konca leta 2008, čemur je sledil hiter padec cen, ki se je zaustavil sredi leta 2009, cene pa so padle na najnižjo raven celotnega opazovanega obdobja. Od druge polovice leta 2009 cene surovega mleka zopet kažejo izrazit trend rasti, ki je do konca leta 2011 te cene dvignil skoraj do ravni cen iz leta 2008.

Vzporedno z rastjo cen mleka pri rejcih, so v drugi polovici leta 2007 izrazito porasle tudi cene izdelkov v mlekarnah. Pri trajnem mleku in maslu je bila ta rast manj izrazita kot pri cenah surovega mleka, pri navadnem mleku, jogurtu in trdih sirih pa intenzivnejša. Cene izdelkov v mlekarnah so nato nekaj časa vztrajale na doseženi ravni (najdlje pri svežem mleku in jogurtu), čemur je povsod sledil bolj ali manj intenziven trend padanja cen, ki se je pri nekaterih izdelkih v začetku leta 2011 zaustavil in nato obrnil rahlo navzgor (mleko, jogurt), pri drugih pa se je še nadaljeval.

Velike spremembe cen surovega mleka in izdelkov v mlekarnah so se močno odrazile tudi na cenah za potrošnike, pri čemer so drobnoprodajne cene mlečnih izdelkov praviloma porasle bolj

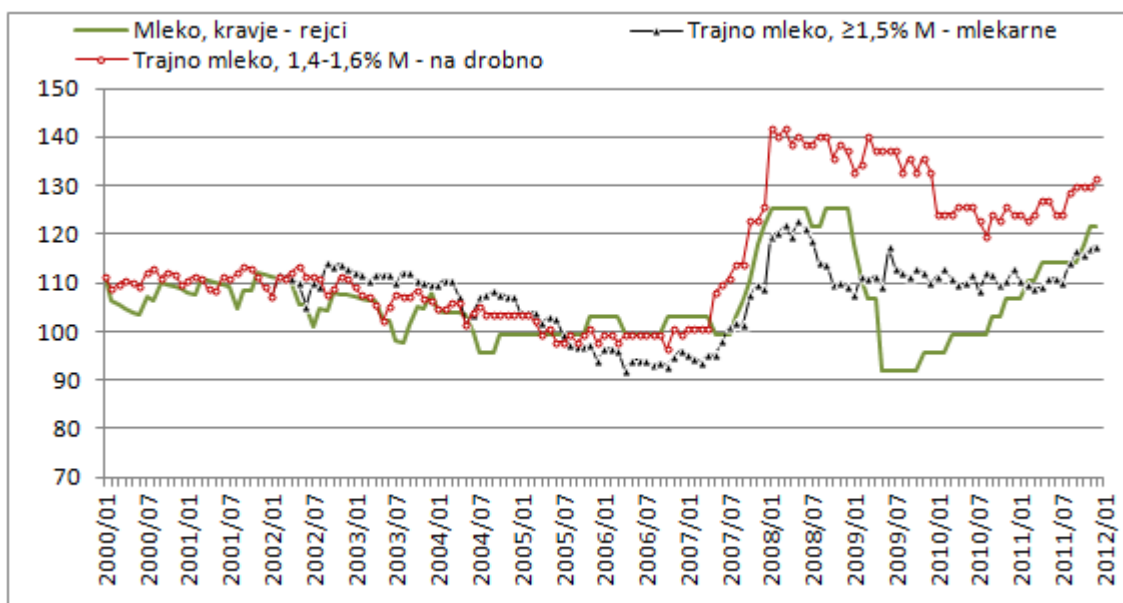
kot cene mleka pri rejcih in cene primerljivih izdelkov v mlekarnah, na visoki ravni pa so vztrajale vse do konca leta 2009. Temu je sledil izrazit enkratni padec cen v januarju 2010, nato pa so drobnoprodajne cene mlečnih izdelkov, z izjemo sira, zopet začele naraščati.

Slika 7: Indeksi cen po členih verige - sveže mleko (mesečno, 2005=100)



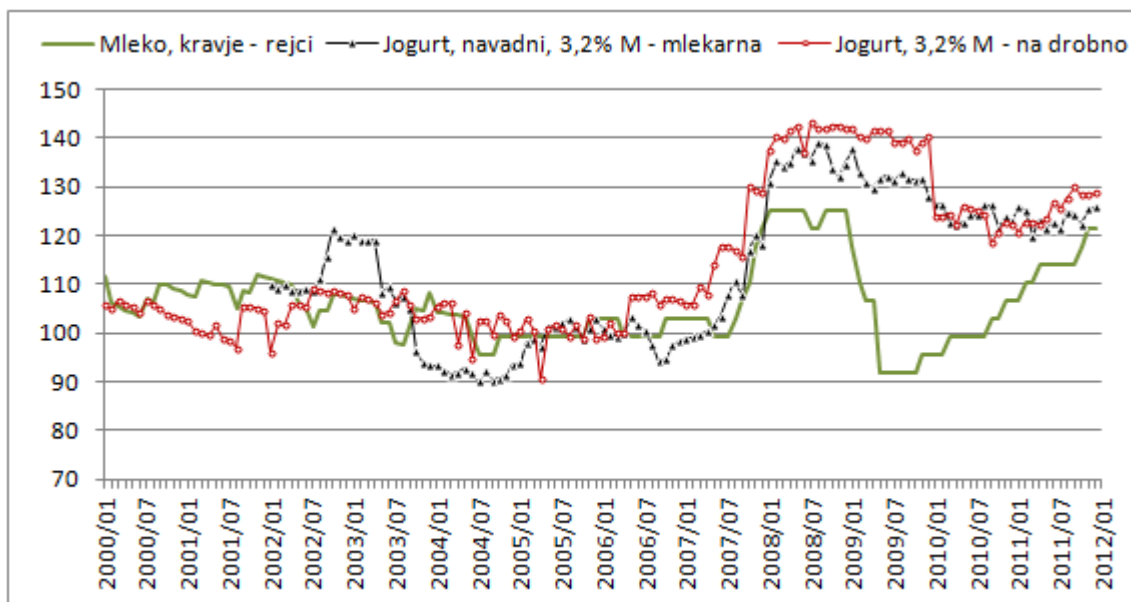
Vir: SURS; ARSKTRP; lastni preračuni

Slika 8: Indeksi cen po členih verige - trajno mleko (mesečno, 2005=100)



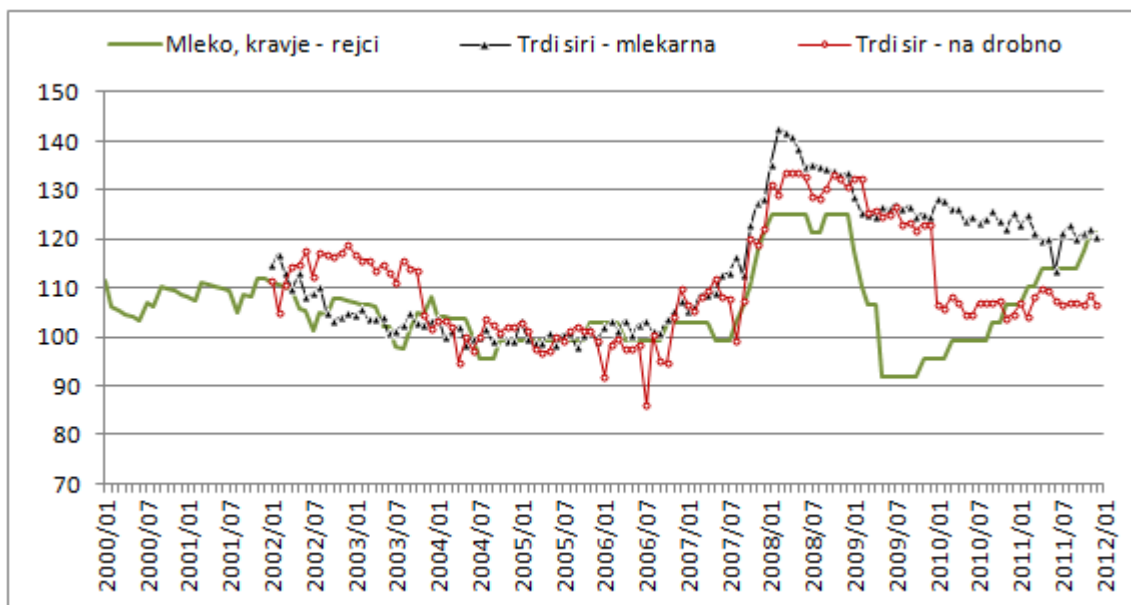
Vir: SURS; ARSKTRP; lastni preračuni

Slika 9: Indeksi cen po členih verige - jogurt (mesečno, 2005=100)



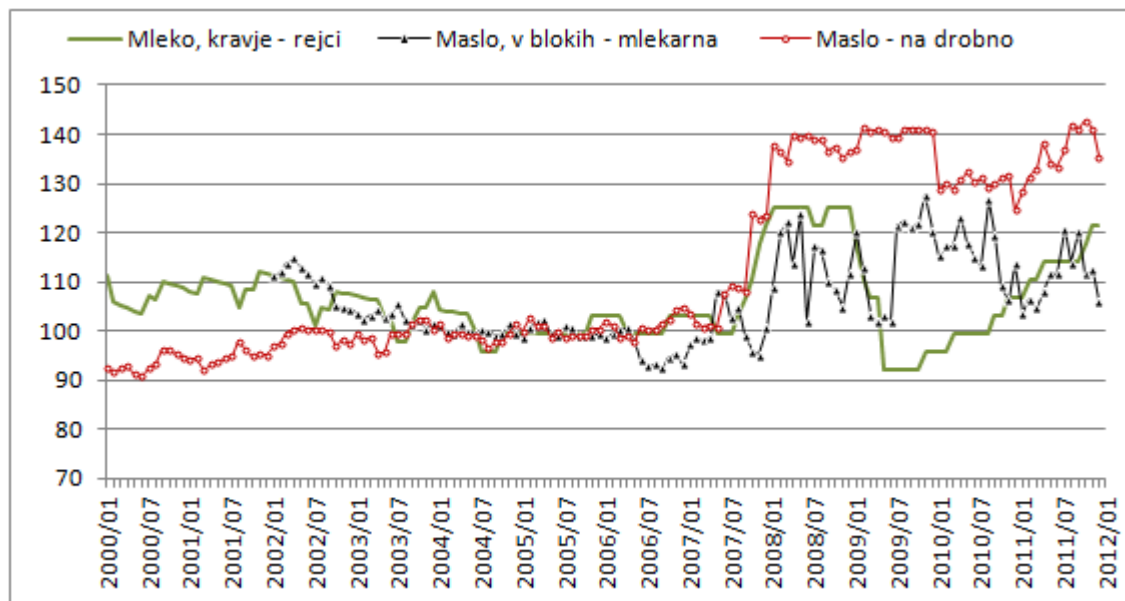
Vir: SURS; ARSKTRP; lastni preračuni

Slika 10: Indeksi cen po členih verige - trdi siri (mesečno, 2005=100)



Vir: SURS; ARSKTRP; lastni preračuni

Slika 11: Indeksi cen po členih verige - maslo (mesečno, 2005=100)



Vir: SURS; ARSKTRP; lastni preračuni

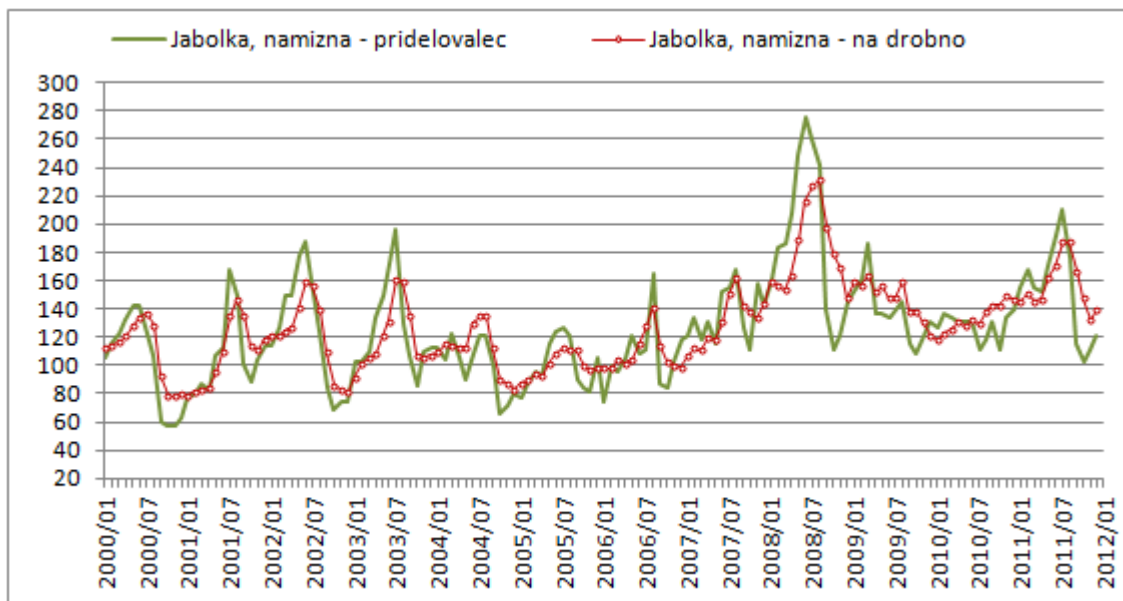
V splošnem analize kažejo, da je bil trend rasti cen pri vseh izbranih mlečnih izdelkih v celotnem opazovanem obdobju v mlekarnah praviloma izrazitejši, kot pri cenah surovega mleka pri rejcih. Izjema je morda le trajno mleko, kjer se v daljšem časovnem obdobju odstopanja v rasti cen dokaj izravnavajo. Ob tem je bil porast cen pri večini izdelkov v mlekarnah manjši, kot pri primerljivih izdelkih v trgovini na drobno. Drobnoprodajne cene kažejo najhitrejšo rast znotraj verig zlasti na račun izrazitega dviga cen v letu 2007 in manjšega znižanja v kasnejših obdobjih. Manjši porast in nato večji padec drobnoprodajnih cen od cen v mlekarnah je opazen le pri trdih sirih.

2.3.5 Sadje

Glede na to, da podatkov o cenah predelanega sadja na ravni živilske industrije ni, veriga zajema samo namizno sadje, pri katerem vmesni člen med pridelovalcem in potrošnikom za primerjavo sprememb cen v verigi ni ključen. Popolne serije podatkov o cenah pri pridelovalcih in drobnoprodajnih cenah so na voljo le za jabolka, na osnovi razpoložljivih podatkov pa so bile v grobem analizirane tudi spremembe cen pri hruškah in breskvah.

Zaradi sezonskega značaja pridelave cene svežega sadja med letom močno nihajo. Cene jabolk pri pridelovalcih so praviloma najnižje v oktobru (ob spravilu) in najvišje okoli sredine leta. Podatki kažejo, da se ta nihanja cen v veliki miri prenašajo tudi na drobnoprodajne cene jabolk, pri čemer sta tako porast, kot padec cen običajno nekaj manjša kot pri pridelovalcih, pogosto pa pri spremembah cen prihaja tudi do manjšega časovnega zamika. Podobne ugotovitve veljajo tudi za hruške in breskve. V celotnem opazovanem obdobju so cene jabolk v splošnem nekoliko porasle, trend rasti pa je bil pri obeh členih verige podobno intenziven.

Slika 12: Indeksi cen po členih verige – jabolka (mesečno, 2005=100)

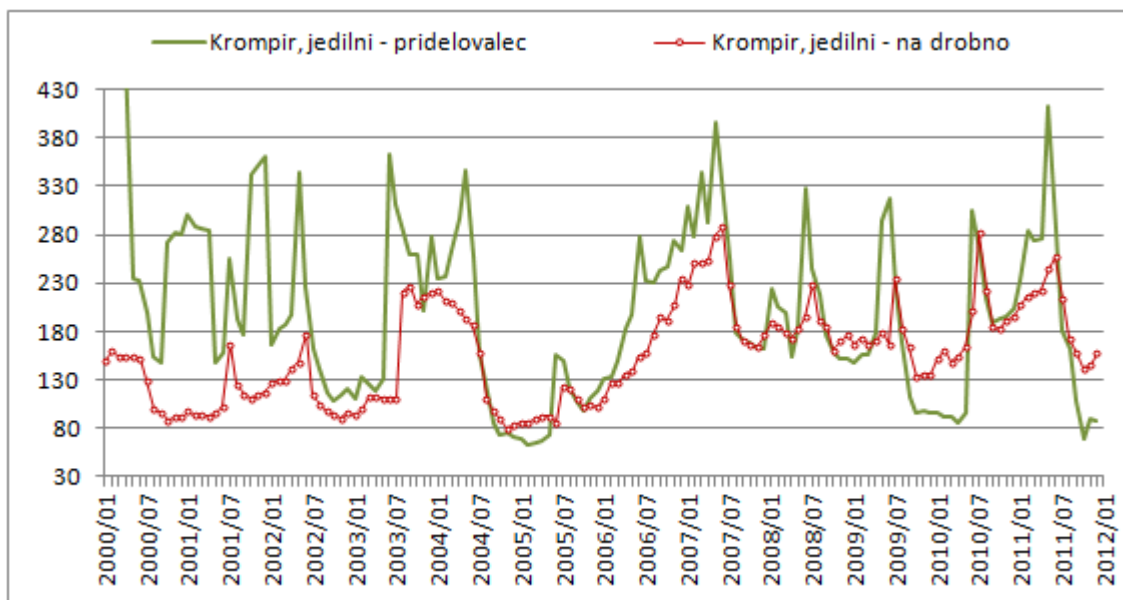


Vir: SURS; lastni preračuni

2.3.6 Krompir

Gibanje cen krompirja v verigi je analizirano samo na ravni pridelovalcev in trgovine na drobno, cene pa se nanašajo na vse vrste jedilnega krompirja (zgodnji in pozni).

Slika 13: Indeksi cen po členih verige – krompir (mesečno, 2005=100)



Vir: SURS; lastni preračuni

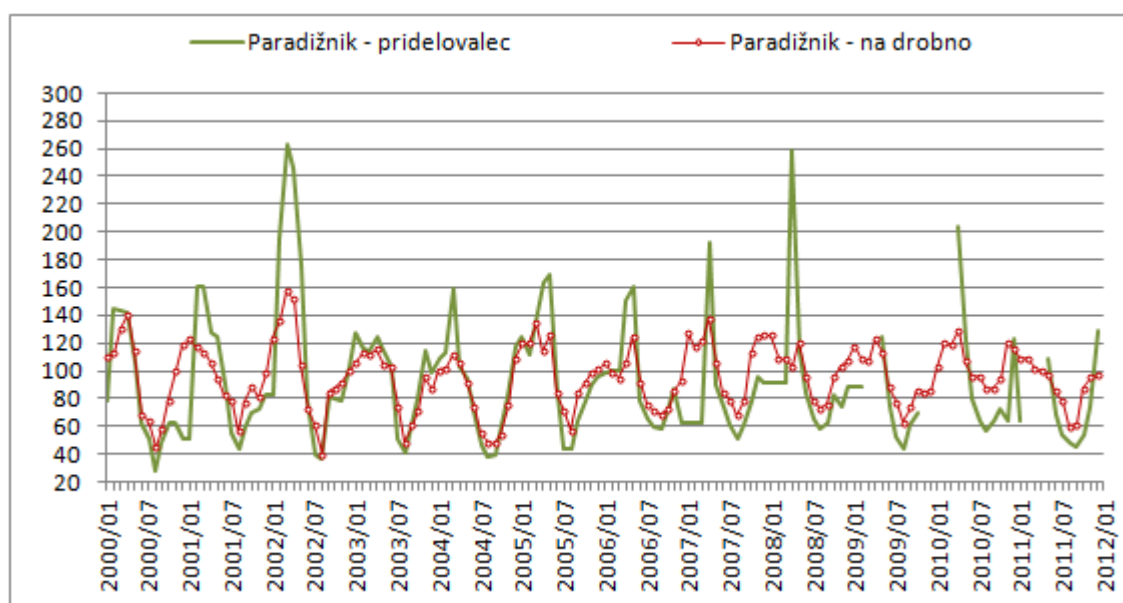
Podatki kažejo, da cene krompirja pri pridelovalcih izjemno nihajo tako znotraj posameznega leta, kot med leti. Cene praviloma močno porastejo ob prodaji zgodnjega krompirja (konec pomladi), najnižje pa so po spravilu poznega krompirja (konec jeseni). Cene med leti nihajo tudi

pod vplivom bolj ali manj obilne letine. Podobna sezonska in medletna nihanja so značilna tudi za drobnoprodajne cene krompirja, pri čemer pa so odstopanja med najnižjimi in najvišjimi cenami tu precej manjša. Drobnoprodajne cene praviloma porastejo z določenim časovnim zamikom in manj, kot cene pri pridelovalcih, padejo pa hkrati z njimi, vendar manj intenzivno. V celotnem opazovanem obdobju je pri drobnoprodajnih cenah krompirja v splošnem opazen rahel trend rasti, pri cenah pri pridelovalcih pa rahel trend padanja.

2.3.7 Zelenjava

Podobno kot pri sadju, se tudi pri zelenjavi, zaradi pomanjkanja podatkov o cenah na ravni živilske industrije, primerjava gibanja cen nanaša samo na svežo zelenjavo in sicer pri pridelovalcih in na ravni potrošnika. V analizo so zajeti paradižnik, cvetača, korenje in čebula, to je zelenjava, za katero so na voljo najbolj popolne serije podatkov za oba člena verige v celotnem opazovanem obdobju.

Slika 14: Indeksi cen po členih verige – paradižnik (mesečno, 2005=100)



Vir: SURS; lastni preračuni

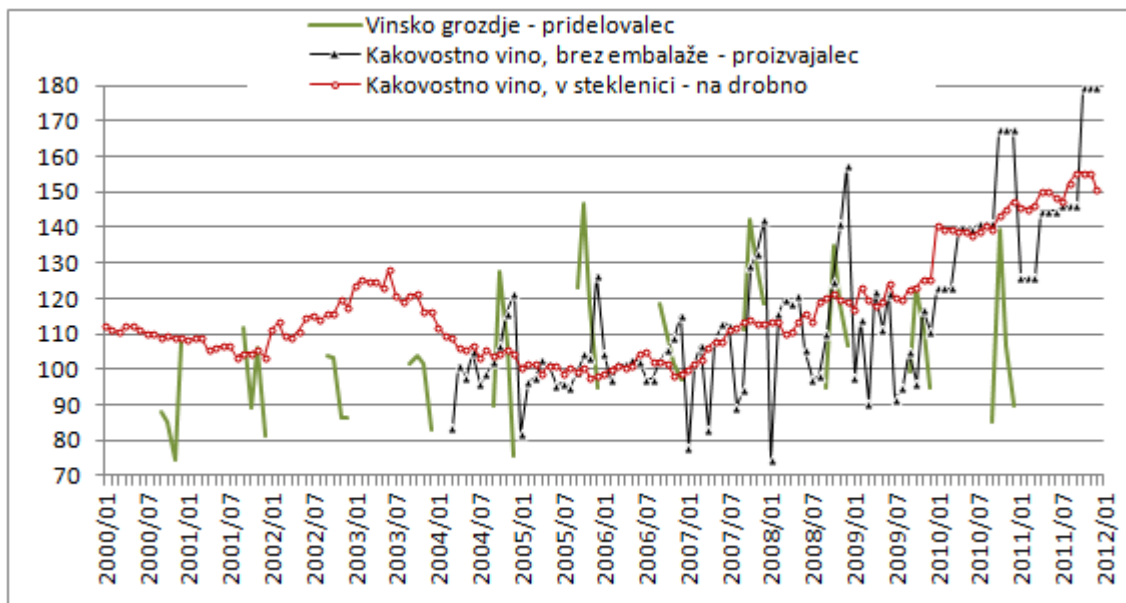
Osnovne značilnosti gibanja cen so pri vseh izbranih vrstah zelenjave dokaj podobne. V splošnem velja, da zaradi praviloma sezonskega značaja pridelave cene pri pridelovalcih med letom močno nihajo. Največja razlika med najnižjo in najvišjo ceno v letu se pojavlja pri čebuli (tudi več kot 6-kratna), velika je tudi pri paradižniku in korenju (tudi do 3-kratna), nekaj manjša pa pri cvetači (okoli 2-kratna). Tem nihanjem sledijo tudi drobnoprodajne cene, vendar sta tako povečanje, kot znižanje cen tu praviloma precej manj izrazita kot pri pridelovalcih, postopno pa se nekoliko zmanjšujejo tudi medletna nihanja. V celotnem opazovanem obdobju so bile pri paradižniku in cvetači spremembe cen v obeh členih verige dokaj uravnotežene in brez izrazitih trendov, pri čebuli in korenju pa je bil trend rasti cen pri pridelovalcih hitrejši kot pri drobnoprodajnih cenah, kar je še posebej opazno v obdobju po letu 2004.

2.3.8 Vino

Spremembe cen v verigi od grozdja do vina je mogoče v grobem analizirati za vse tri člene, torej na ravni pridelovalcev grozdja, proizvajalcev vina in potrošnikov. Glede na to, da se cene v

prodaji na drobno nanašajo na kakovostno vino, je za primerjavo tudi na strani predelave izbrano samo kakovostno vino (belo in rdeče).

Slika 15: Indeksi cen po členih verige – vino (mesečno, 2005=100)



Vir: SURS; ARSKTRP; lastni preračuni

Cene vinskega grozdja, kakor tudi cene vina pri proizvajalcih kažejo izrazita nihanja, ki so odvisne tako od letine, kot od časa prodaje. Cene vina pri proizvajalcih so praviloma najvišje v zadnji četrtini leta in najnižje v začetku naslednjega leta. Določena nihanja cen so opazna tudi pri drobnoprodajnih cenah vina, vendar so ta nihanja v primerjavi s cenami pri proizvajalcih minimalna. V splošnem so od leta 2004, ko so na voljo podatki o cenah pri vseh treh členih verige, ob komaj opaznem trendu rasti cen grozdja, cene vina precej porasle, pri čemer je trend rasti drobnoprodajnih cen zelo podoben trendu rasti cen vina pri proizvajalcih.

3. Sklepne ugotovitve in primerjava gibanja cen v agroživilski verigi na agregatni ravni z EU

Pregled podatkovnih virov na področju cen kmetijskih in živilskih proizvodov je pokazal, da je spremljanje gibanja cen in njihova medsebojna primerjava v verigi mogoča le na najbolj agregatni ravni, to je na ravni kmetijstva kot celote, celotne proizvodnje živil ter hrane za potrošnike. Razlog je predvsem v odsotnosti podrobnejših podatkov o cenah pri proizvajalcih živil. Na nižjih ravneh verig je tako mogoče vse tri člene analizirati le pri piščancih, mleku in vinu, kjer podatke na ravni predelave zagotavlja Agencija RS za kmetijske trge in razvoj podeželja. Pri drugih verigah je analiza omejena le na cene kmetijskih proizvodov pri proizvajalcih in drobnoprodajne cene za potrošnike.

Analiza gibanja cen v verigi na agregatni ravni kaže, da se spremembe cen kmetijskih proizvodov pri proizvajalcih bolj ali manj neposredno prenašajo v cene v naslednjih členih verige, pri čemer so nihanja cen v teh členih praviloma manjša kot pri kmetijskih pridelkih. Živilska industrija in trgovina na drobno torej v splošnem blažita velika nihanja cen kmetijskih proizvodov, pri čemer

pa je odziv na rast kmetijskih cen praviloma večji od odziva na njihovo zniževanje. To praktično vseskozi velja za cene hrane za potrošnike, medtem ko je pri cenah živilskih proizvodov pri proizvajalcih že po vstopu v EU, še zlasti pa v zadnjih dveh letih opaziti nekoliko bolj usklajen skupni (dolgoročnejši) trend rasti s cenami kmetijskih proizvodov.

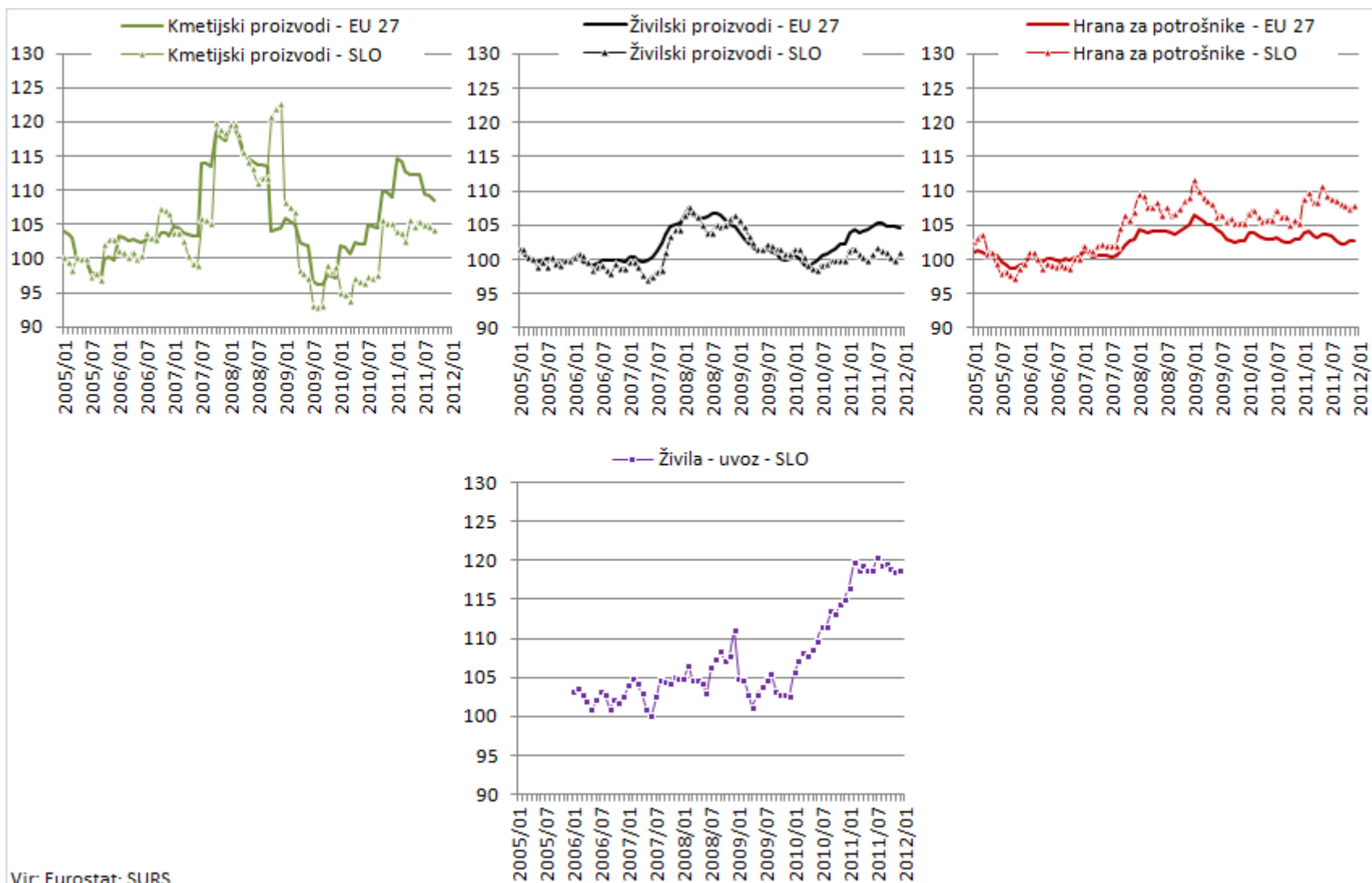
Analiza po izbranih verigah na podrobnejši ravni v glavnem potrjuje navedene osnovne ugotovitve. Po pričakovanju se spremembe kmetijskih cen pri proizvodih, ki se prodajajo sveži ali le malo predelani kot so sadje, krompir, zelenjava, jajca in sveže meso odražajo tudi na drobnoprodajnih cenah teh proizvodov bolj intenzivno in v obe smeri, gledano v daljšem časovnem obdobju pa je skupna rast cen pri obeh skrajnih členih verige dokaj usklajena. Ob tem se počasnejša rast drobnoprodajnih cen od rasti cen kmetijskih proizvodov pojavlja le izjemoma (piščanci, nekatere vrste zelenjave). Jasen odziv drobnoprodajnih cen na večje spremembe cen kmetijskih proizvodov je opazen tudi pri bolj predelanih proizvodih kot so moka, mlečni izdelki in vino, vendar je tu skupni dvig cen za potrošnike praviloma večji kot pri proizvajalcih, cene dalj časa vztrajajo na višji ravni tudi po padcu kmetijskih cen, pa tudi znižanje, ko do njega pride, je praviloma manjše. Pri teh proizvodih je rast drobnoprodajnih cen v daljšem obdobju zato praviloma večja od rasti cen kmetijskih proizvodov. Med visoko predelanimi proizvodi je bilo podrobneje analizirano le gibanje drobnoprodajnih cen kruha, kjer se je pokazalo, da so spremembe teh cen pretežno neodvisne od cen pšenice pri pridelovalcih.

Kolikor lahko sodimo po verigah, v katere so poleg cen kmetijskih proizvodov in drobnoprodajnih cen vključene tudi cene predelanih proizvodov na ravni živilske industrije, se cene pri tem členu verige na spremembe cen kmetijskih proizvodov odzivajo šibkeje kot drobnoprodajne cene (manjši porast in hitrejši padec), ob tem pa je njihova rast v daljšem obdobju vseeno praviloma hitrejša od rasti primerljivih kmetijskih cen.

Od leta 2005 je gibanje cen v agroživilski verigi na agregatni ravni pri nas precej podobno kot v Evropski uniji kot celoti (EU 27), kar je v razmerah prostega trga tudi pričakovati. Ob tem podatki kažejo, da glede na EU cene v Sloveniji v vseh členih verige pogosto rastejo in padajo z določeno časovno zamudo, enkratne (medmesečne) spremembe pa so praviloma večje kot v EU (Slika 16). Pri cenah kmetijskih proizvodov je bil pri nas realni porast v letih 2007 in 2008 izrazitejši kot v povprečju EU, čemur je sledil tudi večji padec cen, tako da je bilo skupno realno povečanje teh cen od začetka leta 2005 do konca leta 2011 precej manjše kot v EU. Podobno velja tudi za cene živilskih proizvodov pri proizvajalcih, kar je predvsem rezultat zaostajanja realne rasti teh cen za EU v zadnjih dveh letih. V primerjavi s povprečjem EU je večje skupno realno povečanje cen pri nas opaziti le pri cenah hrane za potrošnike, ki so močnejše kot v EU porasle zlasti v drugi polovici leta 2007 ter prvi polovici leta 2011.

Podatki kažejo, da so v Sloveniji po letu 2006 močno porasle tudi uvozne cene živil in to precej izraziteje kot so v povprečju EU porasle cene živilskih proizvodov pri proizvajalcih in cene hrane. To bi lahko bil eden od razlogov za hitrejšo rast drobnoprodajnih cen pri nas, vendar se je nadpovprečno hitra rast uvoznih cen živil začela šele konec leta 2009, medtem ko je bila nadpovprečna rast drobnoprodajnih cen v primerjavi z EU pri nas zabeležena že v letu 2007, ko je prišlo do prvega izrazitega povečanja cen kmetijskih proizvodov.

Slika 16: Realne spremembe cen po členih verige - primerjava z EU (mesečni indeksi, 2005=100)



V splošnem velja, da je pri nas odziv na porast cen kmetijskih proizvodov pri naslednjih členih verige, še zlati pa pri cenah hrane za potrošnike, precej večji kot v povprečju EU, odziv na njihovo zniževanje pa podoben. Rast cen kmetijskih proizvodov se tako pri nas bolj neposredno prenaša naprej po verigi, pri čemer nihanja cen v obe smeri vsaj deloma kompenzira le živilska industrija, medtem ko je pri cenah hrane za potrošnike vpliv znižanja cen v predhodnih členih verige le minimalen. Rezultat tega je, da so se cene hrane za potrošnike v Sloveniji v opazovanem obdobju povečale precej bolj kot cene v proizvodnji živil in pri kmetijskih proizvajalcih, ter bolj kot cene hrane v EU. V EU je bilo gibanje cen v verigi medsebojno dokaj usklajeno, trend rasti v celotnem obdobju pa podoben v vseh treh členih, pri čemer so najbolj porasle cene kmetijskih proizvodov, najmanj pa cene živilskih proizvodov pri proizvajalcih.

Ob primerjavi gibanja cen v agroživilski verigi pri nas, kakor tudi ob primerjavi z EU ne smemo pozabiti, da na spremembe cen v posameznih členih verige vplivajo številni dejavniki. Agregatni indeksi cen so sicer odvisni od sprememb cen pri posameznih proizvodih, ob tem pa tudi od strukture proizvodnje oziroma potrošnje, ki se med posameznimi členi lahko pomembno razlikuje. Pri nas npr. pšenica predstavlja le okoli 2% skupne vrednosti prodaje kmetijskih proizvodov, medtem ko mlinarstvo in pekarstvo, skupaj s proizvodnjo testenin, predstavljata okoli 25% vrednosti proizvodnje živil, kruh in drugi izdelki iz žit pa okoli 30% vrednosti porabe gospodinjstev. Ta razmerja so v povprečju EU verjetno zopet drugačna. Poleg tega na cene v naslednjih členih verige razen cen kmetijskih proizvodov vplivajo tudi spremembe drugih stroškov, velik vpliv na cene pa ima tudi povpraševanje. Vsi ti dejavniki v tej analizi sprememb cen niso upoštevani.

4.

B. Ocena trendov cenovnih vrzelih, cenovnih marž in komparativnih cenovnih indeksov²

1. Osnovna metodološka izhodišča

V tem poglavju so prikazani rezultati nadaljnje analize cenovnih gibanj po členih agroživilskih verig. V analizo smo vključili proizvodne verige, ki imajo dovolj konsistentna cenovna sosledja, saj smo pri pregledu značilnosti podatkov ugotovili, da točka statističnega zajema cen v večini primerov ne predstavlja stične točke v oskrbni verigi. To je problematično predvsem pri cenah na sekundarni ravni (proizvajalčeve cene v živilski industriji), kjer obstaja le omejen nabor rutinsko zajetih cen, ki metodološko ustrezajo ciljem te analize. Tako smo v analizo vključili tri proizvode mlečnopredelovalne verige (trajno mleko, 1,4-1,6% m, TP; sveže mleko, 3,5% M, TP, jogurt, do 300 g, v plastičnih lončkih, 3,2% M), za katere obstajajo ustrezni podatki za cene na sekundarni ravni in na maloprodajni ravni³. Prav tako pa se zajemata dve seriji podatkov na primarni ravni; in sicer za cena za surovo mleko pri pridelovalcu in nabavna cena mleka za mlekarno (z vključenim stroškom posrednika-zadruga).

Poleg verig mlečnopredelovalne industrije smo v analizo vključili še tri verige mesnopredelovalne industrije in sicer: i) piščanec, cel, svež; ii) goveje meso brez kosti, stegno; iii) svinjsko meso brez kosti, stegno. Statistični podatki za mesnopredelovalno verigo so za neposredne primerjave med členi po verigi manj primerni predvsem na ravni predelovalne industrije. AKTRP sicer zbira podatke na ravni mesnopredelovalne industrije za vse tipe mesa, vendar le-ti niso neposredno uporabni za absolutno primerjavo cenovnih razmerij (npr. za izračun cenovne vrzeli). AKTRP namreč zbira podatke o prodajni ceni živine za rejca, ki je izražena v klavni masi franko klavnica. Gre torej za pol-surovino nizke stopnje transformacije, ki kot taka ne predstavlja nabavnega blaga za trgovca na drobno, ampak gre v nadaljnji proces predelave v mesnopredelovalnem podjetju. Kljub temu pa smo z uporabo t.i. Harijevega faktorja, ki se rutinsko uporablja v mesnopredelovalni industriji, pretvorili hladno polovico v vhodno surovino za konfekcijo stegna, upoštevaje povprečni sklop klavnega trupa za posamezno vrsto živali. Korekcijski faktor za pretvorbo klavne polovice goveda v stegno brez kosti znaša 1,45011, za prašiča pa 1,95426 (Hari, 2002). S tem smo analitično vrednost podatkov o cenah na sekundarni ravni, ki jih zbira AKTRP pomembno izboljšali, vendar bo potrebno za popolno absolutno primerjavo pridobiti še dodatne podatke (predvsem strošek razseka, pakiranja, odpreme in prevoza do prodajnega mesta). Dokler teh podatkov nimamo, so cenovne marže na tretji stopnji v absolutnih vrednostih z uporabo uradnih razpoložljivih podatkov s korekcijo precenjene (nekje v rangi 25-30 odstotnih točk za goveje in svinjsko stegno v korist predelovalne industrije), vsekakor pa so informacije koristne za analizo trendov v razmerjih med členi v verigi. Informacijski deficit je manjši v primeru mesa piščancev, saj AKTRP na sekundarni ravni zbira podatke o prodajni ceni za predelovalno industrijo (franko klavnica), ki je občutno bližje nabavni ceni tega artikla za trgovino. Kljub temu pa niso prišteti stroški

² Dr. Aleš Kuhar, Dr. Emil Erjavec

³ V okviru projekta smo pripravili podatkovne baze še za maslo in trde sire, vendar je relevantnost nadaljnje analize zaradi značilnosti referenčnih trgov ali izdelkov omejena, zato analize cenovnih vrzeli in cenovnih marž nismo naredili.

pakiranja, odpreme in transporta, zato ocenjujmo, da so cenovne marže za trgovino z uporabo uradnih razpoložljivih podatkov precenjene nekje v rangi 15-20 odstotnih točk. Ta dejstva je potrebno konsistentno upoštevati pri kakršnikoli interpretacijah podatkov. Za oblikovanje ustreznih zaključkov glede absolutnih cenovnih razmerij je potrebno torej upoštevati, da so značilnosti podatkov, ki jih rutinsko zajemata SURS in AKTRP neustrezne, saj točke zajema ne predstavljajo stične točke v vertikali agroživilske oskrbne verige (predelovalna industrija-trgovina na drobno), kljub temu pa je možno na obstoječih podatkih oblikovati korektno zaključke na podlagi časovnih trendov opazovanih podatkov. Pridobitev natančnih podatkov za oceno proizvodnih cen v agroživilskih verigah je en od osrednjih ciljev naslednjega raziskovalnega projekta.

V prvem sklopu tega poglavja tako predstavljamo konsistentno obdelane podatkovne serije za šest agroživilskih verig: i) trajno mleko; ii) sveže mleko; iii) jogurt; vi) piščanec, cel, svež; v) goveje meso brez kosti, stegno; vi) svinjsko meso brez kosti, stegno. Za izračun so bili uporabljeni podatki o absolutnih cenah na mesečni ravni, ki jih objavljata SURS in AKTRP.

- a) Najprej smo za vse verige izračunali t.i. **cenovne vrzeli** (angl. price spread), ki je standardni prikaz gibanja razmerij med udeleženci v agroživilski oskrbni verigi. Osnovni koncept cenovnih vrzeli je bil razvit za prikaz razlike med izdatki potrošnikov za hrano in prihodki kmetijskih proizvajalcev in je v ZDA v uporabi že skoraj 70 let. S prikazom teh vrednosti države pojasnjujejo gibanja »kmetovega deleža v trgovinskih izdatkih potrošnika za hrano« (»Farmers share in retail food dollar«). Prikaz se je kasneje razširil na tri transformacijske stopnje (primar, predelovalna industrija, trgovina na drobno), danes pa se v skladu z metodologijo ERS4 t.i. »Food dollar« razdeli na devet komponent. V okviru tega projekta smo za šest verig prvič pripravili prikaz cenovnih vrzeli za šest agroživilskih verig na mesečni ravni v časovnem obdobju operativnih baz za posamezne verige (praviloma med leti 2002 in 2011) na štirih ravneh za mlečne verige in na treh ravneh za mesne verige. Kot smo že omenili uvodoma so prikazi uporabni predvsem za analiziranje trendov, absolutne vrednosti v posamezni časovni točki pa so zaradi značilnosti podatkovnih virov manj zanesljive. Cenovne vrzeli so prikazane v tekočih cenah (nominalne vrednosti). Originalne vrednosti absolutnih cen smo za zgladitev mikrovolatilnosti povprečili s šestmesečno drsečo aritmetično sredino. Za korekcijo proizvajalčeve cene hladnih klavnih polovic govedi in prašičev v procesu konfekcioniranja stegna brez kosti pa smo uporabili Harijeva faktorja za prašiče in govedo (Hari, 2002).
- b) Na podlagi izračunanih cenovnih vrzeli smo v nadaljevanju za obravnavnaih šest proizvodov izračunali letna povprečja **strukture maloprodajnih cene** po treh oz. štirih členih oskrbne verige. Gre za zelo grobo oceno razmerij v verigi, ki jo je potrebno interpretirati z veliko pozornostjo, predvsem za stopnjo med predelovalno industrijo in kmetijstvom. Ponovno je najustreznejša interpretacija rezultatov zgolj v časovnem obdobju, absolutne vrednosti so zaradi značilnosti zajema originalnih podatkov manj zanesljive.
- c) Prikaz rezultatov zaključimo s prikazom **cenovnih pribitkov** (marketing margin) po členih verige v absolutni vrednosti in indeks cenovnih pribitkov s stalno bazo v izhodiščnem letu operativne podatkovne baze (praviloma leto 2002). Cenovne pribitke

⁴ ERS (Economic Research Service) je agrarno-ekonomski analitični oddelek ameriškega ministrstva za kmetijstvo (USDA).

smo v primeru mlečnih verig izračunali za štiri stopnje (zadruga, mlekarna, trgovina na drobno in agregatna vrzel kmetijstvo-maloprodaja – FTRS⁵), v primeru mesnih verig pa za tri stopnje (klavnica, trgovina na drobno in vrzel kmetijstvo-maloprodaja). Cenovni pribitek je v splošnem definiran, kot absolutna razlika med poročano realizirano ceno v analizirani stopnji oskrbne verige in nabavno vrednostjo ključne komponente v tej verigi, ki jo izrazimo, kot delež v nabavni vrednosti ključne komponente.

Če to zapišemo v enačbi (1) za primer cenovnega pribitka zadruga pri prodaji mleka:

$$M_c = \frac{(P_c - P_f)}{P_f} \dots \quad (1)$$

... pri čemer je M_c cenovni pribitek zadruga, P_c je prodajna cena zadruga (oz. nabavna cena mlekarne), P_f pa je odkupna cena mleka (Tomek in Robinson 1995, Jumah 2000). Analogno smo cenovne pribitke izračunali za vse preostale člene. Posebej izpostavljamo, da cenovni pribitki ne pomenijo dobička posameznega člena, kot se to pogosto napačno interpretira. Cenovni pribitek daje namreč zgolj informacijo o razliki med cenama na dveh ravneh v oskrbni verigi, ki ga udeleženi subjekti nadalje razporedijo med različne stroškovne postavke v okviru proizvodnega oz. storitvenega procesa. V pogojih popolne konkurence je tako absolutna razlika med cenama dveh zaporednih členov v oskrbni verigi enaka:

$$AM_x = a + bP_r \dots \quad (2)$$

$$a \geq 0 \text{ in } 0 \leq b < 1$$

... pri čemer je AM_x cenovni pribitek v absolutni vrednosti, ki je linearna kombinacija konstante (a) in relativnega pribitka (b) k (v tem primeru) ceni na ravni maloprodaje (P_r). V pogojih popolne konkurence velja, da je ($b=0$) in je absolutni cenovni pribitek ($AM_x=a$), kar predstavlja mejne stroške. Razlika med absolutno vrednostjo cenovnega pribitka in mejnimi stroški pa kaže na prisotnost tržne premoči v verigi. Člen s prevlado v vertikalni verigi bo na cenovni pribitek vplival tako, da bo le-ta višji od mejnih stroškov za znesek relativnega pribitka v vrednosti . Ocenjevanje prisotnosti tržne premoči na podlagi cenovnih serij sicer presega cilje tega projekta, kljub temu pa lahko na z enostavno časovno analizo trendov cenovnih pribitkov ugotovljamo spremembe položaja posameznih členov v analiziranih oskrbni verigah.

V drugem bloku tega poglavja prikazujemo rezultate analize **komparativnih cenovnih indeksov** za agroživilske agregate v Sloveniji in članicah EU. Komparativni cenovni indeksi, so razmerja paritet kupne moči (PPP) do menjalnih tečajev in so kot taki merilo razlik cenovnih ravni med državami. Tako komparativni cenovni indeks za izbrani proizvodni agregat ponazori, kolikšno število enot enotne valute je potrebno za nakup enake količine teh proizvodov ali agregata v posamezni državi, s čimer je omogočena neposredna primerjava ravni cen z upoštevanjem kupne moči. V naši analizi za primerjavo uporabljamo za referenčno vrednost povprečje EU15, ki je izračunano kot tehtano povprečje nacionalnih indeksov ravni cen, tehtano z izdatki, ki so korigirani glede na razlike v cenovnih ravneh. Če je vrednost indeksa višja od 100, so cene v zadevni državi relativno dražje v primerjavi s povprečjem EU15 in obratno.

⁵ Agregatna vrzel kmetijstvo-maloprodaja je standardni kazalnik razmerja med ceno osnovne kmetijske surovine in ceno ustreznega agroživilskega artikla na maloprodajni polici. (FTRS-angl. Farm to retail spread)

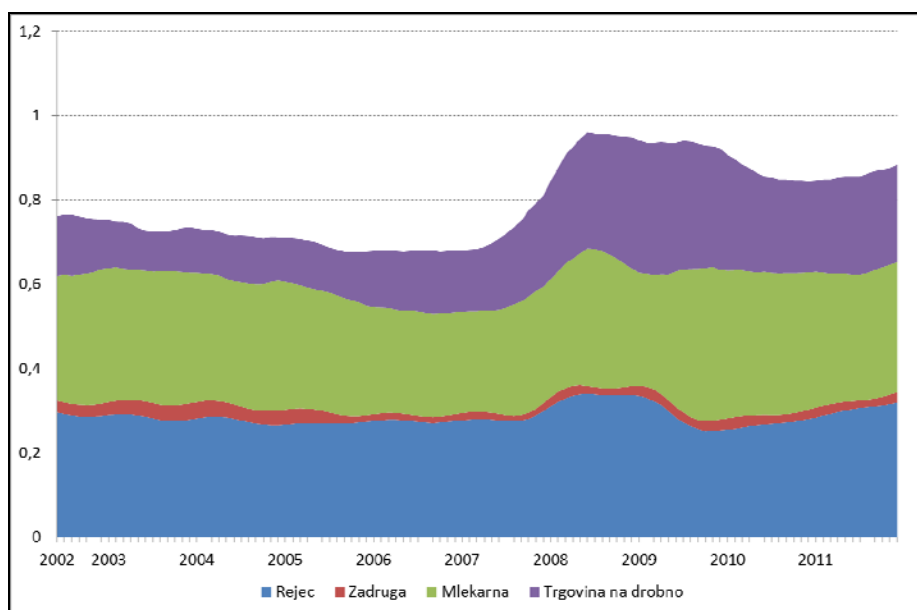
Zaradi metodoloških omejitev komparativni cenovni indeksi niso namenjeni natančnim cenovnim analizam ali striktnemu razvrščanju držav. Tveganja izhajajo iz morebitnih razlik v kakovosti vhodnih podatkov o cenah oz. metodah, ki so bile uporabljene pri izračunu paritet kupne moči (PPP). Vse to lahko povzroči sicer, majhne razlike med vrednostmi in povzroči tudi razlike pri razvrščanju držav, ki pa nimajo večjega pomena pri oblikovanju zaključkov uvodnih raziskav, med katere se uvršča tudi analiza, ki smo jo opravili v okviru tega raziskovalnega projekta. V poglavju so grafično in tabelarično prikazani komparativni cenovni indeksi za ključne agroživilske agregate, BDP in dejansko individualno potrošnjo v Sloveniji v absolutnih in relativnih vrednostih. Podrobneje smo analizirali indekse za hrano in brezalkoholne pijače tudi v primerjavi. Pridobljeni rezultati omogočajo zanimive zaključke glede položaja Slovenije glede maloprodajnih cen živil v primerjavi z drugimi državami članicami EU.

2. Analiza cenovnih vrzeli

2.1 Trajno mleko

V prvem sklopu analiziramo cenovne vrzeli za trajno mleko z 1,4-1,6 mlečne maščobe, v obdobju med januarjem 2002 in decembrom 2011. Dogajanje lahko razdelimo na štiri obdobja. Do leta 2007 je viden trend stalnega zmernega nominalnega padanja maloprodajne cene trajnega mleka, potem pa se je v obdobju enega leta cena izrazito porasla in v začetku leta 2008 dosegla najvišjo vrednost v analiziranem obdobju. Za obdobje zniževanja maloprodajne cene (med letoma 2002 in 2007) je iz cenovnih vrzeli jasno razvidno, da je bila cena primarne surovine precej stabilna, občutne spremembe pa je moč zaznati pri deležu, ki ga v maloprodajni ceni predstavlja sekundarna raven. Ta po obdobju stagnacije do leta 2005 začne zmanjševati delež v maloprodajni ceni, dno pa doseže v letu 2007. Prav tako se zmanjšuje delež zadruga, ki pa v strukturi sicer predstavlja majhen delež. Že v obdobju zniževanja maloprodajne cene trajnega mleka je zaznan zmeren porast cenovne vrzeli, ki ga v strukturi predstavlja trgovina na drobno, izrazito pa se je ta delež povečal v obdobju po dvigu cen primarnih surovin v drugi polovici leta 2007. Trgovina je v tem obdobju cenovno vrzel podvojila in takšen obseg ohranjala vse do druge polovice 2009, ko se je obseg nekoliko zmanjšal, a še vedno občutno presega raven izpred leta 2007.

Slika 17: Cenovne vrzeli po členih verige za trajno mleko 1,4-1,6% MM, v EUR na liter (tekoče cene)

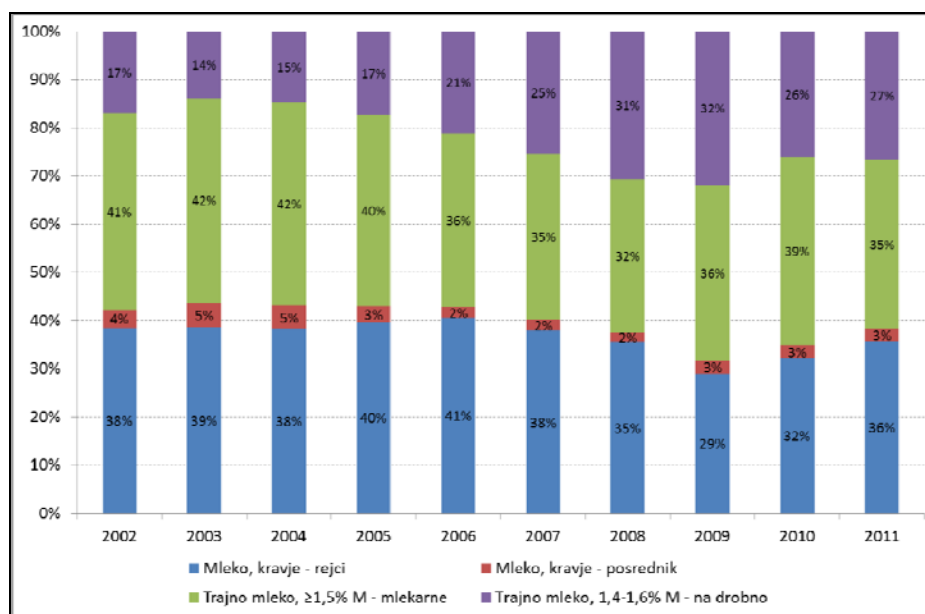


Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

Cenovni sunek na primarni ravni, ki je sprožil evidentne spremembe v razmerjih cenovnih vzeli je v začetku leta 2009 popustil, cene mleka za rejce pa so se znižale na najnižjo raven v analiziranem desetletju. V tem obdobju je zaznati zadrževanje cenovnih vzeli predvsem na ravni mlečnopredelovalne industrije, cena na drobno pa se je zniževala vse do sredine leta 2010, ko pa začnejo ponovno rasti cene na vseh stopnjah mlečne verige.

Grafikon 18 prikazuje strukturo maloprodajne cene trajnega mleka po členih oskrbne verige po cenovnih pribitkih v absolutnih vrednostih. Mesečni podatki so povprečeni na letno osnovo. Ugotavljamo, da se je delež primarne surovine v končni maloprodajni ceni mleka iz 38% v prvi polovici analiziranega obdobja poveča za tri odstotne točke. Jasno lahko zaključimo, da je bil ta delež največji v obdobju najnižjih maloprodajnih cen trajnega mleka, z rastjo cene surovega mleka, pa se je delež zniževal, kar lahko pojasnimo z dejstvom, da so se cene v preostalih členih oskrbne verige proporcionalno bolj podražile. Gre torej za evidenten presežni prenos stroškov, kar je simptomatična značilnost trgov s konkurenčnim deficitom, kjer prevladujejo modeli relativnega maržiranja.

Slika 18: Struktura maloprodajne cene brez DDV za trajno mleko 1,4-1,6% MM (letno povprečje)

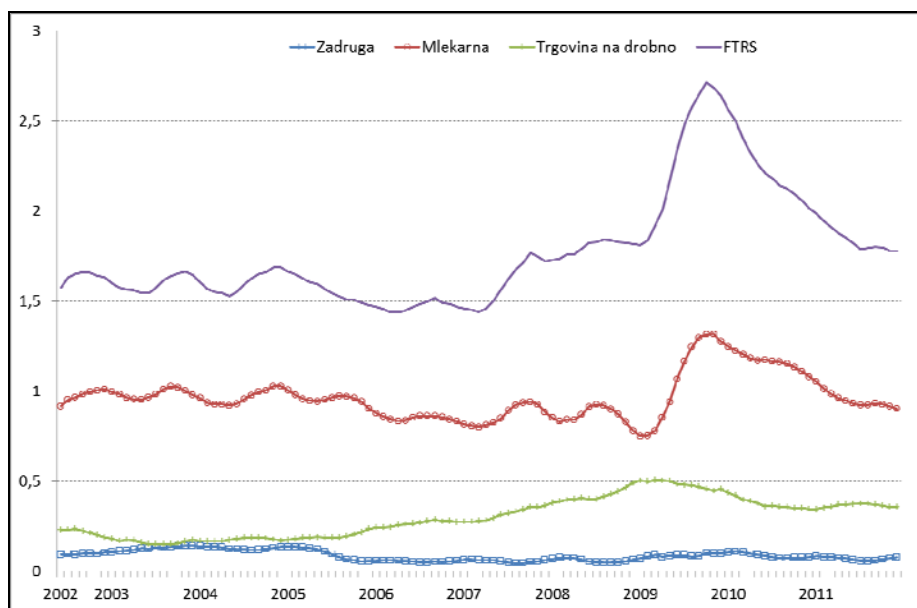


Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

Delež mlečnopredelovalne industrije v cenovni strukturi tega artikla v analiziranem obdobju najprej pada in iz deleža nad 40% v letih med 2002 in 2005 v letu 2006 najprej pade za kar 4 odstotne točke, najnižjo vrednost pa doseže v letu 2008, ko je delež znašal 32%. S tem sovпада tudi obdobje najvišjih maloprodajnih cen proučevanega artikla, kar ponovno kaže na dejstvo, da je trgovina na drobno delež v maloprodajni ceni povečala na 31%, kar je okoli dvakrat več, kot v prvih štirih letih analize. Delež trgovine se je v letu 2009 še nekoliko povečal, prav tako pa se je okreplil delež mlečnopredelovalne industrije. Ponovno gre te spremembe pripisati asimetriji sprememb cen po verigi, saj je ravno v letu 2009 cena primarne surovine dosegla minimum, kar pa se ni odrazilo v preostalih čelnih verige. V zadnjih dveh letih se je sicer delež primarne surovine v maloprodajni ceni ponovno povečal, vendar ravni iz prvega obdobja ni dosegel. Zaključimo lahko, da je v strukturi prišlo do značilnih sprememb v smeri občutne (več kot za 10 odstotnih točk) rasti deleža, ki ga v maloprodajni ceni realizira trgovina na drobno (iz okoli 15% v prvih dveh letih, na okoli 26% v zadnjih dveh letih). Mlečnopredelovalna industrija je realizirani delež zmanjšala za okoli 4 odstotne točke, prav toliko pa je manjši tudi delež rejcev molznic.

Cenovni pribitki ki kažejo relativno razliko realiziranih cen med členi oskrbne verige za trajno mleko so prikazani v sliki 19, medtem, ko slika 20 prikazuje indekse cenovnih pribitkov. Mlečnopredelovalna industrija je v prvih štirih letih v povprečju za svojo operacijo pri proizvodnji trajnega mleka realizirala cenovne pribitke v rangu nekaj pod 1, kar pomeni, da je strošku vhodne surovine (cena mleka pri zadrugi) dodala še približno enako vrednost, preden je bilo blago prodano naslednjemu členu v verigi (trgovina na drobno). Vrednost sicer nekoliko niha, obdobje zniževanja cenovnega pribitka pa se začne v drugi polovici leta 2005, sredi leta 2007 pa se začne ponovna rast, ki pa je kratkotrajna. Najnižjo vrednost cenovni pribitek doseže v začetku leta 2009 (0,75), pri čemer se v naslednjem letu poveča na rekordnih 1,32, potem pa do konca analiziranega obdobja postopoma upada na izhodišče iz leta 2002. Opisano potrdi tudi gibanje indeksirane vrednosti cenovnega pribitka v grafikonu 20.

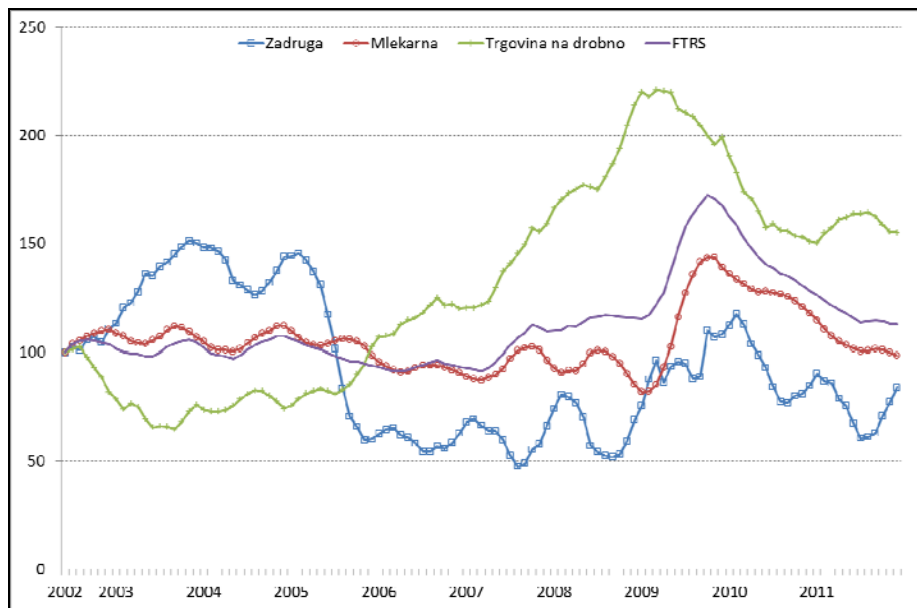
Slika 19: Cenovni pribitki po členih verige za trajno mleko 1,4-1,6% MM, v %



Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračun

Cenovni pribitki trgovine na drobno so v primeru trajnega mleka v analiziranem obdobju najprej precej upadli (-35%), potem pa od sredine leta 2003 do leta 2009 stalno naraščali. Vrednost v tem letu je bila kar okoli 120% večja, kot v začetku analiziranega obdobja (slika 20), cenovni pribitek pa je znašal 0,5. To pomeni, da je trgovec na drobno na vhodni strošek nabave trajnega mleka dodal še polovico te vrednosti. Rekordna vrednost cenovnega pribitka trgovine na drobno je začela postopoma upadati in proti koncu leta 2010 dosegla dno pri 0,35. V letu 2012 sicer ponovno zaznavamo kratkotrajen odboj cenovnega pribitka. Zaključimo lahko, da je cenovni pribitek trgovine na drobno za trajno mleko v analiziranem obdobju porasel za okoli 50%, kar je nedvomno kategorični preskok v deležu, ki ga člen oskrbne verige realizira pri poslovni operaciji.

Slika 20: Indeksi cenovnih pribitkov po členih verige za trajno mleko 1,4-1,6% MM, (mesečno, 2002=100)



Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

Zanimive zaključke lahko izpeljemo tudi glede gibanja vrednosti agregatnega cenovnega pribitka kmetijstvo-maloprodaja (FTRS). V prvem obdobju se vrednosti gibljejo v rangu med 1,5 in 1,7, kar pomeni, da je bila v oskrbni verigi trajnega mleka vrednost surovine, ki jo realizira rejec, na poti do maloprodajne police povečana za enainpolkrat. Agregatni pribitek se do obdobja hitre rasti cen kmetijskih surovin v letu 2007 nekoliko znižal, kar pomeni da je delež primarne surovine v maloprodajni ceni porasel. Ponovno pa zaznavamo simptomatično sliko asimetričnega prenosa cenovnih pospeškov. V obdobju visokih cen surovine se je povečala vrednost FTRS v rang okoli 1,8, kar praktično pomeni, da so se pribitki preostalih členov v verigi večali proporcionalno bolj, kot v primarnem sektorju. Še bolj pa je zaskrbljujoče dejstvo, da se je agregatni pribitek na najvišjo vrednost povečal v obdobju, ko cena surovega mleka dosega najnižjo vrednost v analiziranem obdobju. FTRS je v zadnjem polletju 2009 presegel vrednost 2,5. S postopno rastjo cene surovega mleka in stagnacijo cene na ravni maloprodaje se je agregatni cenovni pribitek ponovno znižal, a vendar je še vedno za dobro desetino višji, kot v izhodišču.

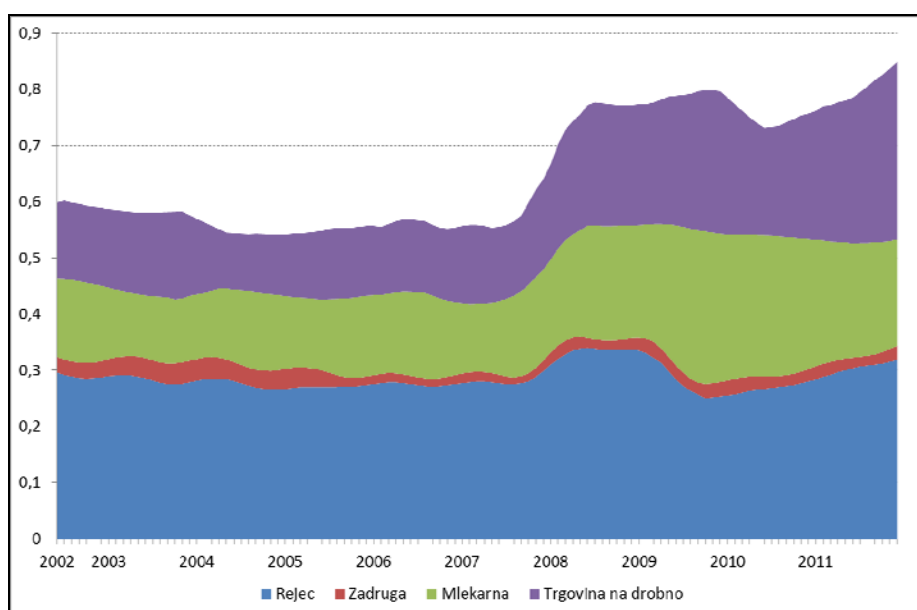
Če želimo zaključiti analizo prestrukturiranja cenovnih razmerij v verigi trajnega mleka v obdobju med letoma 2002 in 2011 je potrebno k potrjeni krepitvi trgovine na drobno in stagnaciji mlečnopredelovalne industrije dodati tudi to, da se je občutno spremenil delež, ki ga v verigi realizira posrednik med rejcem in mlečnopredelovalnim sektorjem. Če k poslabšanju agregatnega cenovnega pribitka, ki gre na račun upada deleža primarnega sektorja prištejemo upad pribitka, ki ga realizirajo kmetijske zadruge se jasno pokaže, kdo v verigi trajnega mleka v analiziranem obdobju pridobi in kdo izgublja.

2.2 Sveže mleko

Zaradi enakega vhodnega stroška so vzorci, ki jih ugotavljamo za sveže mleko do določene mere primerljivi predstavljenim za trajno mleko. Analizirali smo oskrbno verigo za sveže mleko s 3,5% mlečne maščobe v tetrapaku, za katerega obstaja konsistentna cenovna serija na vseh

ravnih. Proučitev izračunanih cenovnih vrzeli kažejo, da je možno analizirano obdobje ponovno razdeliti v štiri obdobja, pri čemer so intenzivnost in značilnosti dogajanj nekoliko drugačne, kot v primeru trajnega mleka. V prvem obdobju so se maloprodajne cene pretežno zniževale, ob minimalnem upadu cen osnovne surovine. Opazna je razširitev cenovne vrzeli na stopnji mlečnopredelovalne industrije v drugi polovici leta 2003, trend pa se nadaljuje vse do leta 2007, predvsem na račun zniževanja deleža zadrug. Zanimivo je, da je v tem obdobju cenovna vrzel trgovine na drobno praktično statična, medtem ko je pri trajnem mleku že v tem obdobju vidno naraščala. V letu 2007, pred obdobjem rasti cen primarne surovine, se cenovna vrzel predelovalne industrije zmanjša, na račun porasta vrzeli trgovine na drobno, kar se s presežkom kompenzira v t.i. obdobju kmetijske inflacije. Ponovno ugotavljamo presežno in persistentno širitev cenovne vrzeli na sekundarni in terciarni ravni, ki je bila sprožena s podražitvijo primarne surovine, vendar asimetrično. V drugi polovici leta 2009, ko je cena primarne surovine strmo upadla na najnižjo raven, so cene v mlečnopredelovalni industriji le postopoma upadale, v trgovini na drobno pa so nekaj časa še celo naraščale. V letu 2010 so se te cene sicer hitro znižale, a od poletja 2010 ponovno vztrajno rastejo. Cenovna vrzel trgovine na drobno dosega v zadnjem obdobju analize rekordno vrednost, tako zaradi že omenjene rasti maloprodajnih cen, pomembno pa k rasti prispeva tudi stalno zniževanje cenovne vrzeli mlečnopredelovalne industrije. Le-ta čuti negativne vplive na obeh straneh verige, poleg zniževanja realizirane cene pri prodaji, se stalno povečujejo tudi nabavne cene surovine.

Slika 21: Cenovne vrzeli po členih verige za sveže mleko 3,5% MM, v EUR na liter (tekoče cene)

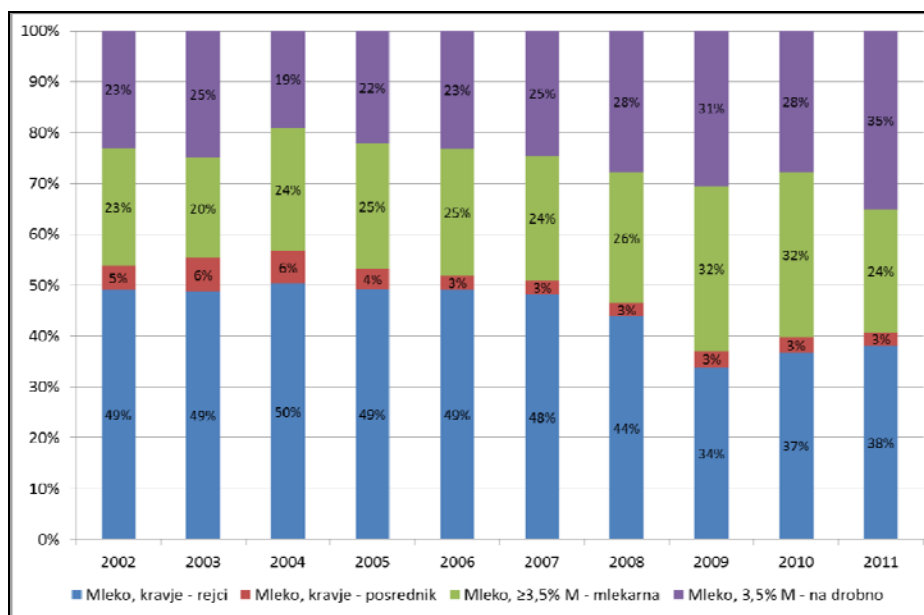


Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

Zaradi enakega vhodnega stroška so vzorci, ki jih ugotavljamo za sveže mleko do določene mere primerljivi predstavljenim za trajno mleko. Analizirali smo oskrbno verigo za sveže mleko s 3,5% mlečne maščobe v tetrapaku, za katerega obstaja konsistentna cenovna serija na vseh ravneh. Proučitev izračunanih cenovnih vrzeli kažejo, da je možno analizirano obdobje ponovno razdeliti v štiri obdobja, pri čemer so intenzivnost in značilnosti dogajanj nekoliko drugačne, kot v primeru trajnega mleka. V prvem obdobju so se maloprodajne cene pretežno zniževale, ob

minimalnem upadu cen osnovne surovine. Opazna je razširitev cenovne vrzeli na stopnji mlečnopredelovalne industrije v drugi polovici leta 2003, trend pa se nadaljuje vse do leta 2007, predvsem na račun zniževanja deleža zadrug. Zanimivo je, da je v tem obdobju cenovna vrzel trgovine na drobno praktično statična, medtem ko je pri trajnem mleku že v tem obdobju vidno naraščala. V letu 2007, pred obdobjem rasti cen primarne surovine, se cenovna vrzel predelovalne industrije zmanjša, na račun porasta vrzeli trgovine na drobno, kar se s presežkom kompenzira v t.i. obdobju kmetijske inflacije. Ponovno ugotavljamo presežno in persistentno širitev cenovne vrzeli na sekundarni in terciarni ravni, ki je bila sprožena s podražitvijo primarne surovine, vendar asimetrično. V drugi polovici leta 2009, ko je cena primarne surovine strmo upadla na najnižjo raven, so cene v mlečnopredelovalni industriji le postopoma upadale, v trgovini na drobno pa so nekaj časa še celo naraščale. V letu 2010 so se te cene sicer hitro znižale, a od poletja 2010 ponovno vztrajno rastejo. Cenovna vrzel trgovine na drobno dosega v zadnjem obdobju analize rekordno vrednost, tako zaradi že omenjene rasti maloprodajnih cen, pomembno pa k rasti prispeva tudi stalno zniževanje cenovne vrzeli mlečnopredelovalne industrije. Le-ta je v tem obdobju soočena z negativnimi vplivi na obeh straneh verige, poleg zniževanja realizirane cene pri prodaji trgovini na drobno, se stalno povečujejo tudi nabavne cene surovine.

Slika 22: Struktura maloprodajne cene brez DDV za sveže mleko 3,5% MM (letno povprečje)



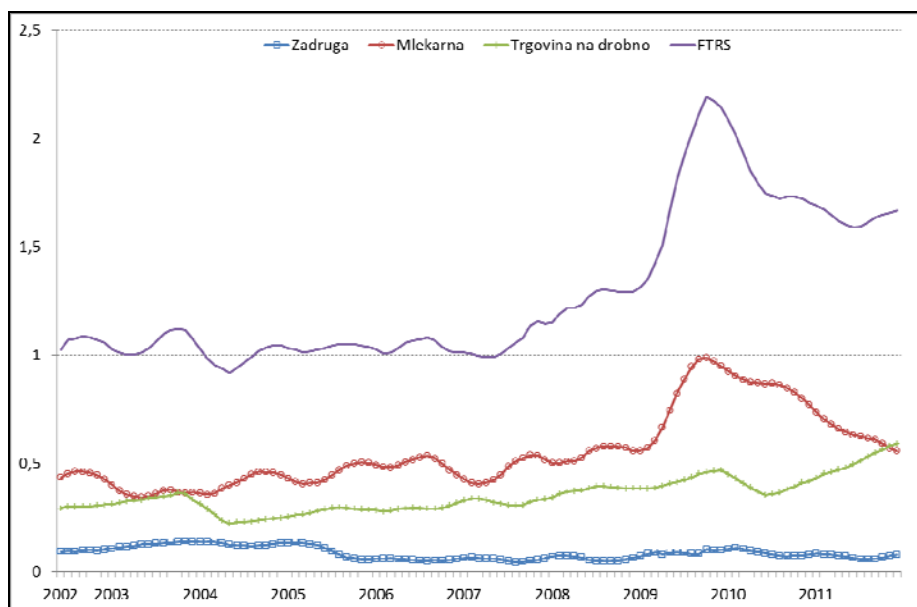
Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

Skladno z ugotovitvami o trendih cenovnih vrzeli se gibljejo tudi letna povprečja strukture maloprodajne cene svežega mleka v analiziranem obdobju. Največjo spremembo ugotavljamo pri deležu, ki ga v cenovni strukturi predstavlja primarna surovina. Ta je v prvih šestih letih zavzemala skoraj polovico maloprodajne cene, potem pa je ta delež v dveh korakih padel na 34% v letu 2009. Zanimivo je, da se je delež zmanjševal v letih, ki sta bili zaznamovani z izrazito rastjo cen osnovne surovine - upad deleža v letu 2008 za 4 o.t.; delež pa se je še bolj znižal v letu 2009 (upad za 10 o.t.). Ponovno lahko zaključimo, da se podražitve primarnih surovin s potenciranimi stopnjami odražajo v višjih členih oskrbne verige. V primeru svežega mleka je ta delež v letih

2009 in 2010 prešel pretežno v strukturo mlečnopredelovalne industrije. Ta je v strukturi maloprodajne cene v obdobju med letoma 2004 in 2008 zavzemala med 24% in 26%, v letih 2009 in 2010 pa se je delež povečal za skoraj 10 o.t. na 32%. Upad deleža primarnega sektorja je v letu 2009 v veliki meri absorbirala prav mlečnopredelovalna industrija, preostanek pa je šel v korist trgovine na drobno. V letu 2010 se je delež primarnega sektorja nekoliko okrepil, pri čemer je delež predelovalne industrije ostal nespremenjen, nekoliko pa se je znižal delež trgovine na drobno. Je pa bilo za mlečnopredelovalno panogo zato toliko manj ugodno zadnje leto analiziranega obdobja, ko je trgovina na drobno delež povečala za 7 o.t., prav tako pa se je povečal delež primarnega sektorja za 1.o.t., delež mlečnopredelovalne industrije pa se je ustrezno znižal in ponovno prešel v rang okoli četrtnine, ki je povprečje analiziranega obdobja za ta člen verige.

V grafikonu 23 so prikazani cenovni pribitki po členih oskrbne verige za sveže mleko. Rezultati kažejo, da je mlečnopredelovalna industrija pri tem artiklu v letih med 2002 in 2008 realizirala cenovne pribitke v rangju med 0,3 in 0,5. Amplitude (pozitivne in negativne) so občutno večje v prvih letih tega obdobja, potem pa se cenovni pribitki gibljejo nad vrednostmi v izhodiščnem letu. Letu 2007 sledi obdobje izrazitih pospeškov cenovnega pribitka sekundarne stopnje oskrbne verige. V jeseni leta 2009 doseže cenovni pribitek vrednosti blizu 1,0, oz. skoraj 120% več, kot je bila izhodiščna vrednost v letu 2002. Te ekstremne vrednosti so bile ohranjene le nekaj mesecev, potem pa sledi postopen upad v rang cenovnih pribitkov, ki je okoli četrtnino nad bazno vrednostjo (slika 24). Vzorec spremembe cenovnega pribitka trgovine na drobno za sveže mleko je podoben vzorcu za trajno mleko, še več, v grobem primerljive so tudi absolutne vrednosti.

Slika 23: Cenovni pribitki po členih verige za sveže mleko 3,5% MM, v %



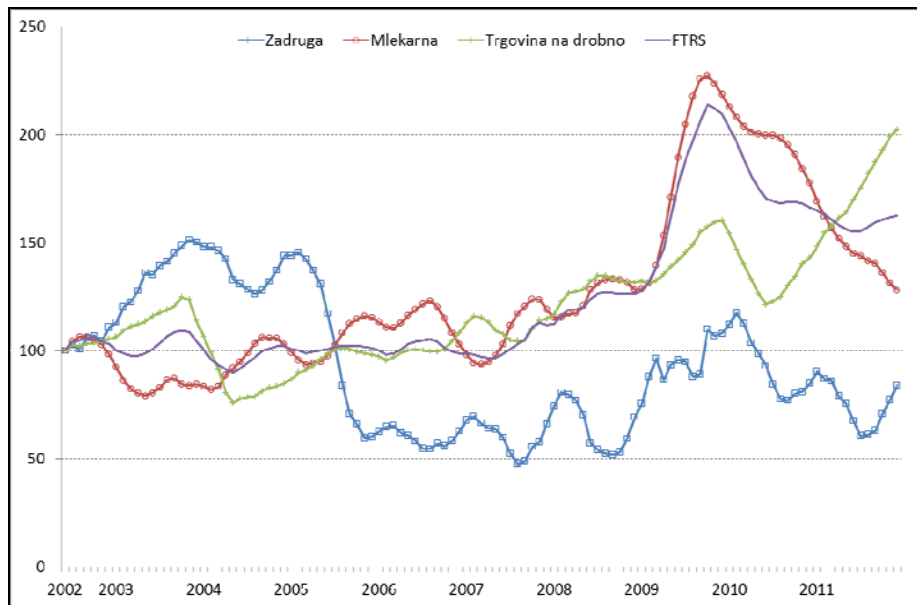
Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

V začetku analiziranega obdobja je trgovina na drobno realizirala okoli 0,35 cenovnega pribitka, ki se je drastično znižal (na okoli 0,25) v letu pristopa k EU, ki sicer neposrednega vpliva na cene svežega mleka na maloprodajni ravni ni imel. Po tem letu pa se je cenovni pribitek z zmernimi oscilacijami vztrajno povečeval in dosegel vrh nekaj mesecev kasneje, kot za mlečnopredelovalno industrijo – to je pred koncem leta 2009. Trenda na sekundarni in terciarni

ravni sta po tem celo nekaj časa enaka – cenovna pribitka se v obeh primerih znižujeta; vendar v zadnjem analiziranem letu cenovni pribitek v trgovini na drobno narašča, vrednost mlečnopredelovalne industrije pa strmo pada. Tako je sekundarni člen v oskrbni verigi svežega mleka analizirano obdobje zaključil s prebitki, ki so za okoli tretjino višji, kot v izhodiščnem letu, trgovina na drobno pa je v analiziranem obdobju pribitke podvojila.

Agregatni cenovni pribitek kmetijstvo-maloprodaja je pri svežem mleku v prvih petih letih analize zmerno nihal okoli vrednosti 1,0, potem pa sledi strma rast razpona med primarno in terciarno ceno. Najvišjo vrednost agregatni cenovni pribitek doseže v jeseni leta 2009 (nad 2,0), ki potem v naslednjih letih padajo za okoli 0,5. Poleti 2011 ponovno zaznavamo postopno povečevanje agregatnega cenovnega pribitka in s tem zniževanje deleža primarne surovine v maloprodajni ceni svežega mleka.

Slika 24: Indeksi cenovnih pribitkov po členih verige za sveže mleko 3,5% MM, (mesečno, 2002=100)



Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

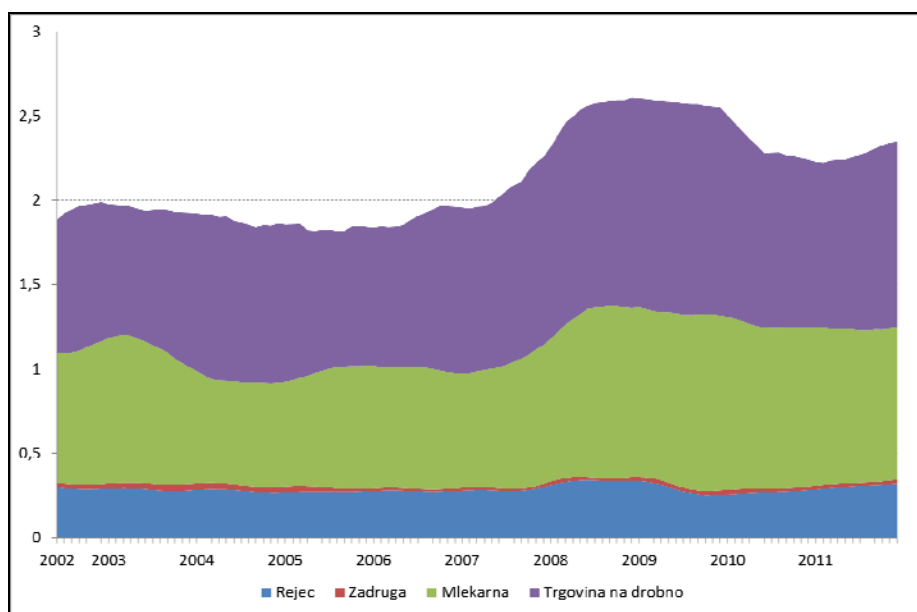
Če povzamemo, so se cenovna razmerja v verigi svežega mleka v analiziranem obdobju spremenila nekoliko drugače, kot pri trajnem mleku. Predvsem izstopa upad deleža primarne surovine v maloprodajni ceni, manjšo rast pa ugotavljamo pri deležu trgovine na drobno. Posledično lahko zaključimo, da se je položaj mlečnopredelovalne industrije pri tem artiklu ohranil v rangu večletnega povprečja, čeprav je v zadnjem letu upadel v primerjavi z izredno dobrim položajem v dveh predhodnih letih. So pa trendi razmerij med sekundarno in terciarno stopnjo verige v zadnjih treh letih izrazito enoznačni, zato bi bilo potrebno za dokončne zaključke preveriti še dogajanje v letu 2012.

2.3 Navadni jogurt

V zadnji od analiziranih mlečnih oskrbnih verig smo obravnavali navadni jogurt s 3,5% mlečne maščobe v PVC lončku. Cenovne vrzeli so prikazane na sliki 25, kjer je razvidno, da po rasti v

prvem letu analize maloprodajne cene padajo, ob čemer pa se cenovna vrzel na sekundarni ravni zmanjšuje občutno hitreje, kar rezultira v povečevanju vrzeli, ki jo realizira trgovina na drobno. V letu 2005 se sicer razmerje med mlečnopredelovalno industrijo in trgovino na drobno nekoliko korigira v prid prve, vendar se v naslednjih dveh letih razmere ponovno nekoliko poslabšajo. Ponovno ugotavljamo, da se v letu porasta primarne surovine cenovne vrzeli odražajo s presežnim pospeškom cenovnih vrzeli v terciarni in sekundarni stopnji oskrbne verige. Plato, ki ga maloprodajna cena jogurta doseže v letu 2008 traja dlje, kot pri trajnem mleku, prav tako pa je tudi bolj stabilna, kot pri svežem mleku. Strmo pocenitev je zaznati v zadnjem kvartalu leta 2009, ki se nadaljuje vse do zadnjih mesecev leta 2010, potem pa cene na maloprodajni stopnji ponovno počasi rastejo. Realizirane cene mlečnopredelovalne industrije pri tem artiklu pa po najvišjih ravneh iz sredine leta 2008 do konca analiziranega obdobja stalno postopoma, kar poslabšuje cenovno vrzel tega člena. Primarni sektor oblikuje že predstavljeno dinamiko cenovne vrzeli z razmeroma stabilnimi razmerami ob minimalni tendenci upadanja do zadnjega kvartala leta 2007, sledi dve leti razmeroma visokih cen, z upadom proti koncu leta 2009, potem pa ugotavljamo stalno zmerno rast do konca analiziranega obdobja.

Slika 25: Cenovne vrzeli po členih verige za navadni jogurt 3,5% MM, v EUR na kg (tekoče cene)

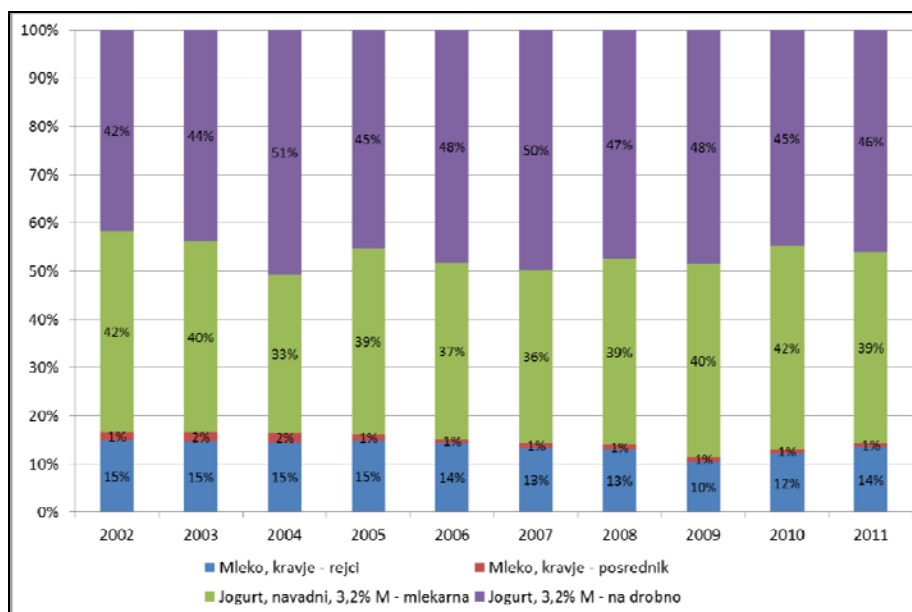


Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

Skladno s pričakovanji je struktura maloprodajne cene jogurta bolj skoncentrirana v sekundarni in terciarni ravni, saj gre za izdelek višje transformacijske stopnje, kot sta trajno in sveže mleko (slika 26). Tako je prispevek primarne surovine v strukturi maloprodajne cene v prvih štirih letih 15%, potem pa se postopoma zniža do 10% v letu 2009, ko je cena surovine hitro upadla, maloprodajne cene pa so vztrajale na visokih ravneh. V zadnjih dveh letih se je sicer delež korigiral na raven, ki je le nekoliko nižja od izhodiščnih vrednosti. Delež mlečnopredelovalne industrije se v večini analiziranih let giblje v rangu okoli 40%, izraziti nihaj zaznavamo v letu 2004 – upad deleža za 7 odstotnih točk. Tudi v letih 2006 in 2007 so vrednosti nekoliko pod povprečjem, potem pa se postopoma delež približa vrednosti okoli 40%. Največji delež v maloprodajni ceni jogurta zavzema trgovina na drobno, saj v nekaterih letih vrednost preseže

tudi 50%. V letih, ko pride do nihaja, bodisi navzgor, ali navzdol, se deleži običajno prerazporedijo s sekundarno ravni, v obdobju kmetijske inflacije pa sta se deleža obeh stopenj povečevala istosmerno in s tem pritiskala na delež primarnega sektorja. Tipični simptom, ki se ponavlja v vseh treh analiziranih mlečnopredelovalnih verigah.

Slika 26: Struktura maloprodajne cene brez DDV za navadni jogurt 3,5% MM (letno povprečje)

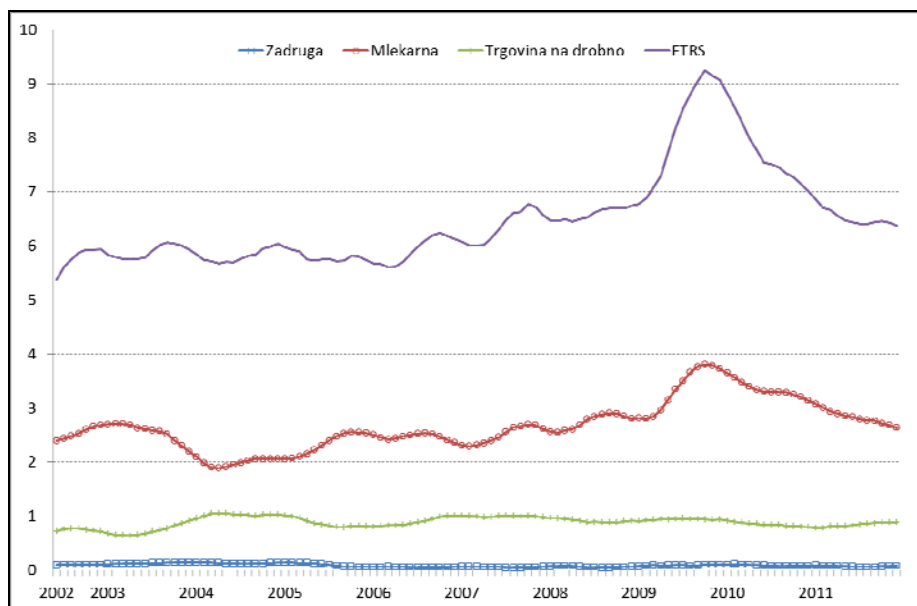


Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

Ker gre v primeru jogurta za proizvod višje transformacijske ravni, so tudi vrednosti cenovnih pribitkov večje, kot pri trajnem in svežem mleku (slika 27). Agregatni cenovni pribitek kmetijstvo-maloprodaja tako v prvih petih letih niha v rangu med 5,5 in 6,0, nakar se med letoma 2007 in 2010 poveča na vrednost nad 9,0. To je v primerjavi z izhodiščnim letom 70-% rast (slika 28). Po tem letu se vrednost agregatnega cenovnega pribitka ponovno približuje izhodišču, vendar se v zadnjih analiziranih mesecih ustavi na okoli petino višji vrednosti. To pomeni, da je vrednosti primarne surovine v navadnem jogurtu v procesu transformacije do maloprodajne ravni dodano za okoli šestkratnik pribitka, ki je realiziran na terciarni in sekundarni ravni. Povprečni cenovni pribitek mlečnopredelovalne industrije je bil v prvih dveh tretjinah analiziranega obdobja okoli 2,5, pri čemer se je v letih 2004 in 2005 stabiliziral pri vrednosti okoli 2,0, v nadaljnjih letih do 2008 pa ponovno nihal okoli 2,5. Rast zaznavamo v letih med 2008 in 2009 z vrhom v zadnjem kvartalu 2009, ko je cenovni pribitek dosegel vrednost 3,8, kar je 60% nad izhodiščno vrednostjo (slika 28). Od takrat se cenovni pribitek sekundarne stopnje verige stalno zniževal in je v zadnjem mesecu opazovanja dosegel vrednosti, ki so deset odstotkov nad izhodiščno ravni, torej ponovno v rangu povprečja izpred leta 2008. Trgovina na drobno pri navadnem jogurtu realizira cenovni pribitek, ki je v povprečju nekoliko nižji od 1,0. Pri tem artiklu ne zaznavamo tako izrazitega povečanja cenovnega pribitka trgovine na drobno, kot pri prejšnjih dveh. V prvih dveh letih analize cenovni pribitek trgovine na drobno sicer naraste iz okoli 0,65 na 1,0, kjer z večjimi ali manjšimi nihaji vztraja preko celega obdobja. V letu 2010 ponovno ugotavljamo daljše obdobje, ko je cenovni pribitek trgovine na drobno pri navadnem jogurtu nekoliko bolj očitno pod povprečno vrednostjo. V začetku leta 2011 pa se

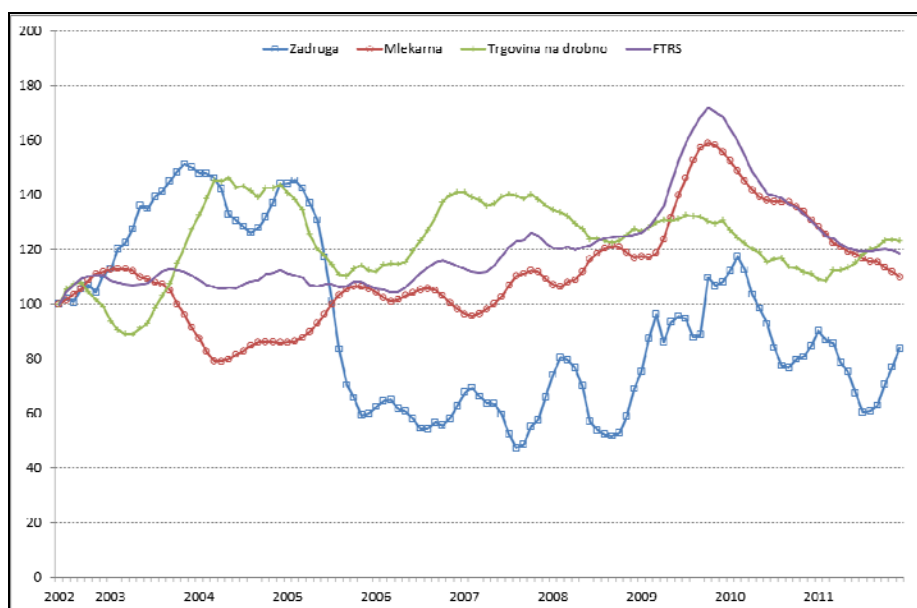
pojavi trend rasti, tako da analizirano obdobje vrednost zaključuje z okoli 20% nad izhodiščem v letu 2002 (slika 28), vendar v rangu zadnjih petih let.

Slika 27: Cenovni pribitki po členih verige navadni jogurt 3,5% MM, v %



Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

Slika 28: Indeksi cenovnih pribitkov po členih verige za navadni jogurt 3,5% MM, (mesečno, 2002=100)



Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

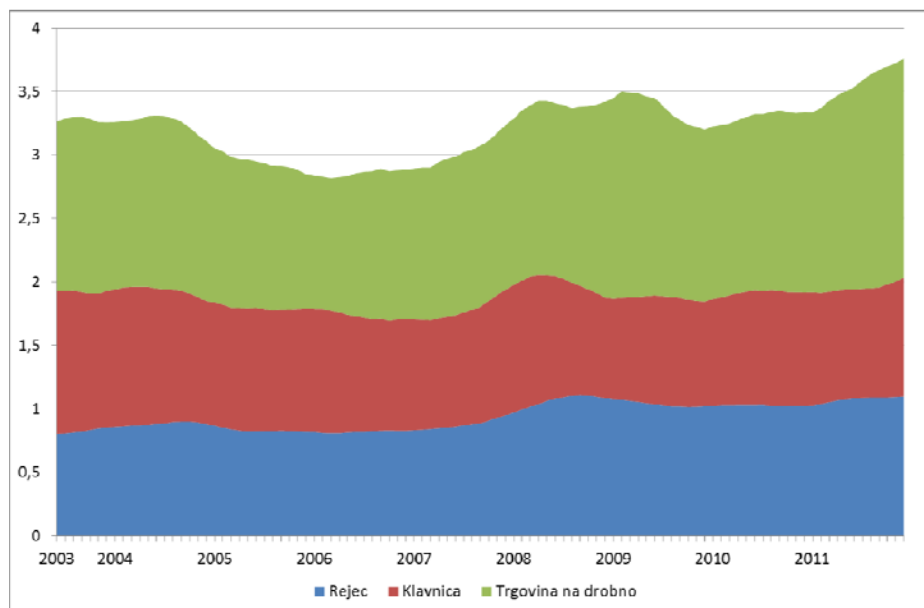
V analiziranem obdobju se cenovna razmerja v verigi za navadni jogurt niso drastično spremenila. Ponavlja se ugotovitev o znižanem pomenu stroška primarne surovine v cenovni strukturi izdelka, delež trgovine na drobno se je v primerjavi z izhodiščnimi vrednostmi sicer povečal, je pa do zaključka časovne serije ohranil raven povprečja zadnjih štirih let. Cenovni pribitek mlečnopredelovalne industrije v zadnjih letih sicer pada s konstantnim trendom,

vendar je v zadnjih mesecih analiziranega obdobja še vedno nekoliko nad dolgoletnim povprečjem.

2.4 Meso piščancev

V prvi od mesnopredelovalnih verig obravnavamo meso piščancev. Gre za primer, kjer metodološki zadržki pri uporabi cenovnih baz niso tako izraziti (, vendar pa cel piščanec v končni potrošnji nekoliko izgublja tržni delež. Potrošniki v čedalje večji meri posegajo po posameznih preferiranih kosih (predvsem prsa, tudi filetirana), vendar je transformacijski proces za »celega piščanca« transparenten, kar pa je z vidika analitične verodostojnosti ključnega pomena. Slika 29 prikazuje cenovne vrzeli za tri člene oskrbne verige za ta artikel, pri čemer lahko razločimo več faz, ključna determinanta gibanja razmerij v tej verigi pa je zmerna, a dokaj konstantna rast cen na primarni ravni. Cene na maloprodajni polici so se po drugem kvartalu leta 2004 začele zniževati, dosegle dno v prvih mesecih 2006, po tem pa se je začela stalna rast do leta 2009, z zmernim nihajem navzdol v poletju 2008. Cenovna vrzel terciarnega sektorja je tako po letu 2006 pridobivala, kar se odraža v zmanjševanju deleža mesnopredelovalne industrije. Sekundarni sektor je večino obdobja tudi pod pritiskom višanja vhodne surovine, tako da se je cenovna vrzel mesnopredelovalne industrije krčila.

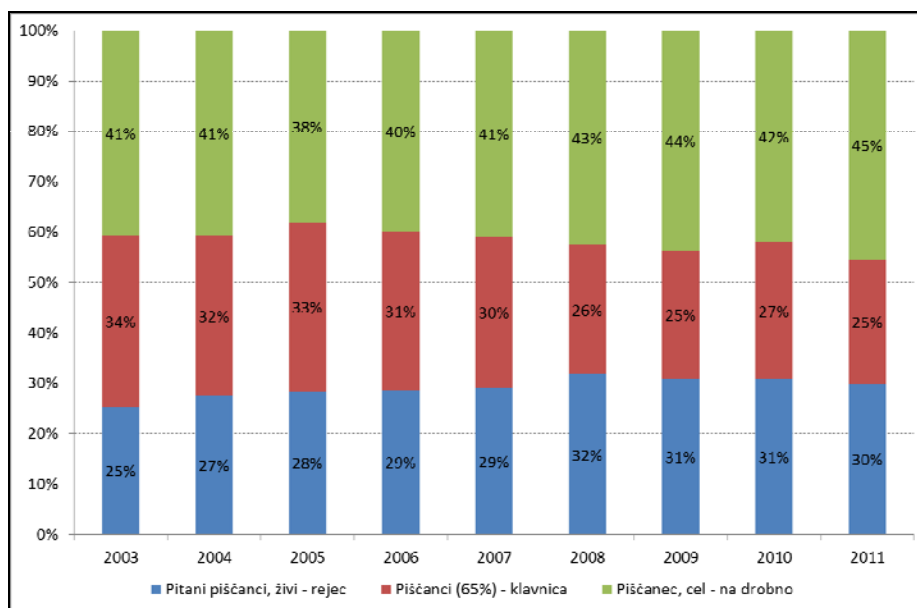
Slika 29: Cenovne vrzeli po členih verige za meso piščancev, v EUR na kg (tekoče cene)



Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

Deleži v maloprodajni ceni celega piščanca se je v analiziranem obdobju precej spremenil, pri čemer je opazna predvsem rast deleža primarne surovine. Delež stroška pitanega piščanca v maloprodajni ceni je iz 25% v letu 2003 narasel na najvišjih 32% v letu 2008, potem pa se do konca analiziranega obdobja postopoma zniža na 30%. Delež predelovalne industrije v letu 2003 znaša dobro tretjino, v analiziranem obdobju pa z manjšimi nihaji pada, tako da je delež v zadnjem letu dosegel 25%. V primerljivem trendu, kot primarni sektor se je v analiziranem obdobju povečal tudi delež trgovine na drobno v strukturi maloprodajne cene celega piščanca. V zadnjem letu je ta delež znašal 45%, kar je okoli 5 odstotnih točk več, kot je bilo povprečje prvih štirih let analize.

Slika 30: Struktura maloprodajne cene brez DDV za meso piščancev (letno povprečje)



Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

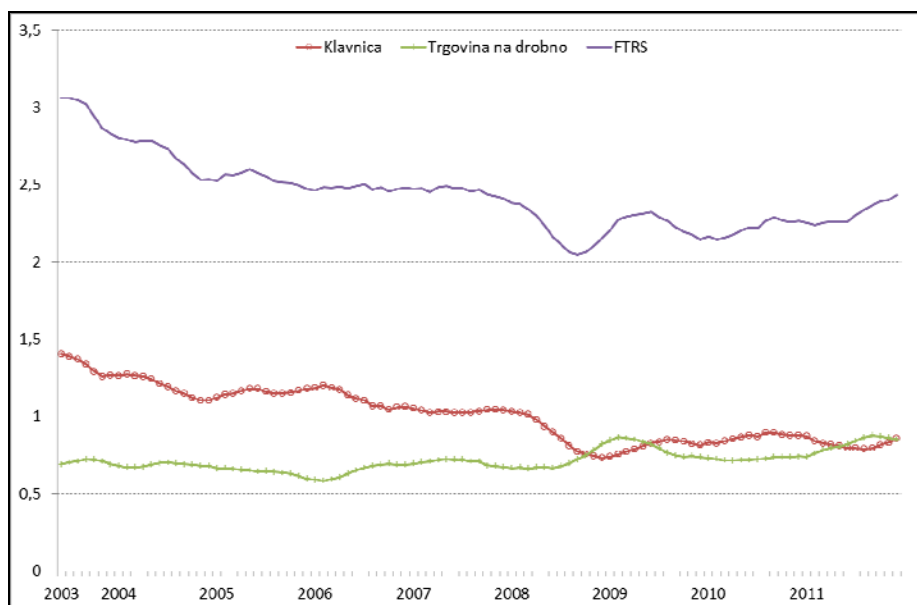
Krepitev primarne stopnje oskrbne verige mesa piščancev jasno potrjuje trend zmanjševanja agregatnega cenovnega pribitka kmetijstvo-maloprodaja (slika 31). Najbolj izrazito se njegova vrednost znižuje v prvih dveh letih analiziranega obdobja, ko se iz okoli 3,1 zniža na 2,5 na koncu leta 2004. Po rahlem odklonu navzgor, agregatni cenovni indeks do sredine leta 2007 ostaja na ravni okoli 2,5, potem pa se začne obdobje zniževanja na vrednost skoraj 2,0 v tretjem kvartalu leta 2008. Po obdobju strme rasti v kaskadah, vrednost agregatnega cenovnega pribitka tako do konca leta 2011 ponovno doseže vrednosti blizu 2,5, kar pomeni, da se razpon med primarno in terciarno ceno povečuje. To rast lahko pripišemo občutnem povečevanju cen na maloprodajni ravni, pri čemer cene v primaru stagnirajo. Kljub temu je agregatni cenovni pribitek kmetijstvo-maloprodaja ob koncu analiziranega obdobja za okoli 20% nižji, kot v začetku (grafikon 32), kar pomeni, da se je položaj primarnega sektorja v tej oskrbni verigi precej okrepil.

Nadaljnja analiza cenovnih pribitkov po verigi razkrije, da je glavnino sprememb absorbirala sekundarna raven. Cenovni pribitki mesnopredelovalne industrije so se namreč občutno znižali. V obdobju do leta 2006 so bili pribitki v razponu od 1,4 do 1,2, v naslednjem dvoletnem obdobju pa je rang osciliral okoli vrednosti 1. Prikaz jasno kaže, da mesnopredelovalna podjetja niso uspela prenesti šoka višjih vhodnih stroškov primarne surovine na terciarno raven, kar se je odrazilo v izrazitem znižanju cenovnega pribitka v letu 2008 in začetku leta 2009. Ta je takrat padel pod vrednost 0,8, zanimivo pa je, da je ravno v tem obdobju cenovni pribitek trgovine na drobno presegel vrednost, ki ga je dosegala sekundarna raven oskrbne verige za meso piščancev. Do konca analiziranega obdobja se cenovni pribitek mesnopredelovalne industrije sicer nekoliko poveča, vendar je v primerjavi z izhodiščnim letom analize le-ta za okoli 40% odstotkov nižji.

Cenovni pribitek za celega piščanca v trgovini na drobno se je v začetku analiziranega obdobja gibal v rangi okoli 0,7, nakar je do začetka leta 2006 postopno padel; skupaj za okoli 20%. Po tem padcu pa se začne obdobje postopnega približevanja izhodiščni vrednosti, okoli katere cenovni indeks terciarne ravni oskrbne verige s piščančjim mesom oscilira do tretjega kvartala leta 2008. Potem se skladno s trendi drugih maloprodajnih cen živil, tudi cel piščanec izrazito

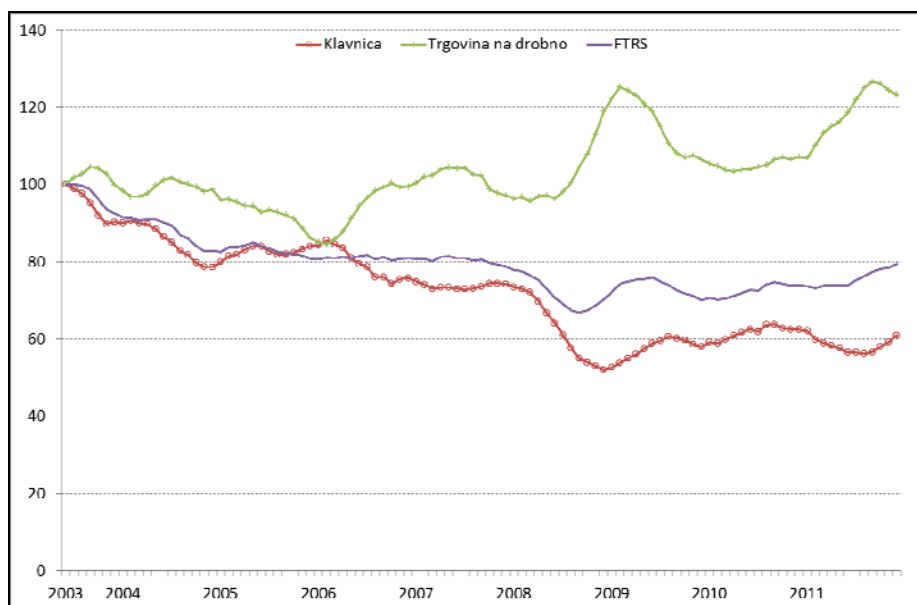
podraži, pri čemer se pribitki po verigi navzgor povečujejo s presežno stopnjo. Kljub temu lahko ugotovimo, da v primerjavi z ostalimi analiziranimi proizvodi ekstremi pri piščancu niso tako izraziti (indeks = 125, v primerjavi s trajnim mlekom, kjer je bil tem obdobju indeks =220). Po vrhu na začetku leta 2009, se cenovni pribitek sicer zniža in skorja približa izhodiščni vrednosti, sledi pa ponovna strma rast, tako da kazalnik zaključi v rangu okoli petino nad povprečjem pribitka v letu 2003.

Slika 31: Cenovni pribitki po členih verige za meso piščancev, v %



Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

Slika 32: Indeksi cenovnih pribitkov po členih verige za meso piščancev, (mesečno, 2002=100)



Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

Cenovna razmerja v oskrbni verigi z mesom piščanca so zaznamovana z dvema značilnostma. V analiziranem obdobju se je izrazito povečala cena primarne surovine, kar se odrazi v znižanju

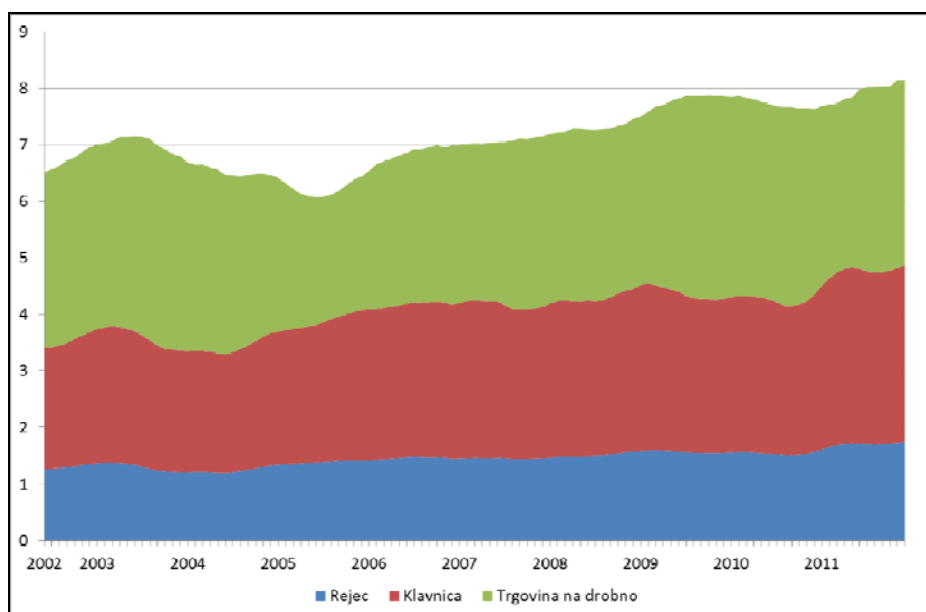
vrednosti agregatnega cenovnega pribitka, hkrati pa občutno pade cenovni pribitek mesnopredelovalne industrije. Le-ta je, poleg naraščajoče cene vhodne surovine dodatno pod pritiskom zniževanje realizacije na izhodni strani verige. Delež trgovine se je sicer povečal, vendar pribitki niso tako veliki, kot v primeru verig za mleko.

2.5 Meso govedi

Pri analizi oskrbne verige za meso govedi (stegno brez kosti) je potrebno uvodoma ponoviti, da podatkovna baza nosi nekaj zadržkov pri interpretaciji absolutnih vrednosti cen za sekundarno raven. Originalni podatki so bili sicer pred izračuni korigirani z uporabo Harijevega faktorja za goveje polovice v vhodno surovino za konfekcioniranje stegna brez kosti, vendar gre zgolj za masno pretvorbo (upoštevanje telesnih proporcev). Niso pa upoštevani dodatni stroški pri konfekcioniranju, ki nastanejo v mesnopredelovalnem obratu in povečujejo cenovne pribitke na sekundarne ravni, to pa posledično znižuje cenovne pribitke trgovine na drobno.

Prikaz cenovnih vrzeli za oskrbno verigo mesa govedi že na vizualni kaže asimetrično prenašanje cen v verigi navzgor. Podražitve po verigi so se namreč hitreje (in s prebitkom) prenašale po verigi pocenitve pa so občutno počasnejše. To je jasno vidno v prvih treh letih analiziranega obdobja, ko so cene v primaru in sekundaru dosegle vrh na koncu leta 2003, v trgovini na drobno pa kakšen mesec kasneje, pocenitve pa so bile na terciarni ravni počasnejše. Zanimivo je, da so se začele cene na sekundarni ravni v tretjem kvartalu leta 2004 ponovno povečevati, maloprodajne cene pa so še naprej kazale trende zniževanja. Šele poleti 2005 se trend na maloprodajni ravni obrne in s precej konstantnim gradientom se cene mesa govedi povečujejo do leta 2010. Po polletnem obdobju upadanja cen, se v tretjem kvartalu istega leta cene ponovno začnejo povečevati, kar se nadaljuje do konca analiziranega obdobja.

Slika 33: Cenovne vrzeli po členih verige za meso govedi, v EUR na kg (tekoče cene)

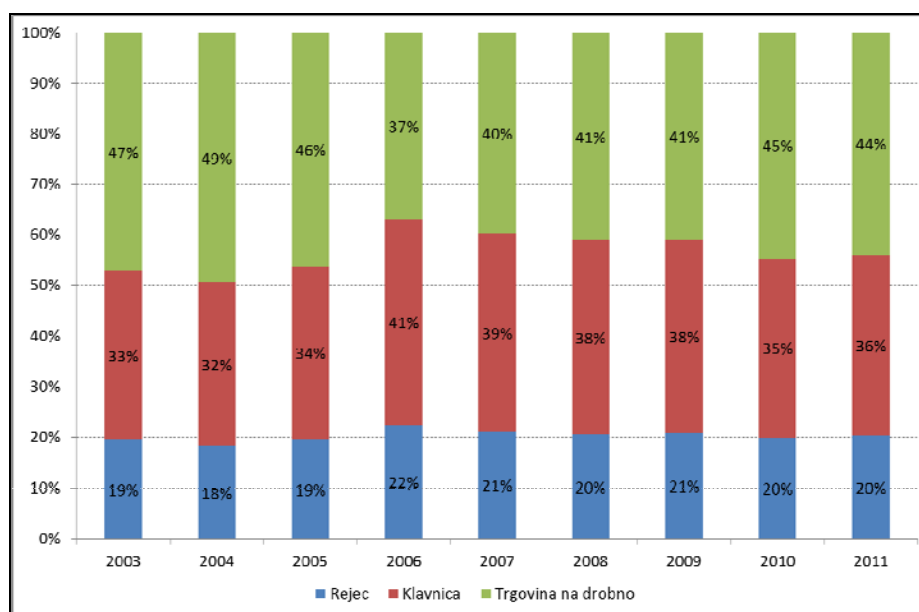


Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

Cenovna vrzel na sekundarni ravni se po letu 2005 širi z izjemo obdobja upada v celotnem letu 2010. Potem pa v zadnjem analiziranem letu strmo narašča in konec leta 2011 doseže največjo vrednost. Cene govedi za rejce po upadu v letu 2003 in začetku 2004 ne kažejo izrazitih nihanj. Praktično celotno obdobje do tretjega kvartala 2010 stalno zmerno rastejo, potem le malo zanihajo navzdol. Konec leta 2011 dosežejo cene govedi najvišje nominalne vrednosti v analiziranem obdobju.

Trendi strukture maloprodajne cene so prikazani na 34, kjer je razvidno, da se je delež primarne surovine najprej okreplil na 22% v letu 2006 potem pa oscilira okoli vrednosti 20%. Večje nihanje ugotavljamo pri deležu predelovalne industrije, čeprav absolutne vrednosti ni bilo mogoče natančno oceniti. Kljub temu lahko zaključimo, da se je delež mesnopredelovalnega sektorja v maloprodajni ceni v prvem obdobju precej povečal in v letu 2006 dosegel 41%, po tem letu pa vrednost postopno upada in se v zadnjih letih analize ustavi na 36%, kar je za 3 odstotne točke več, kot v povprečju prvih treh let. Delež trgovine na drobno v maloprodajni ceni se je za to blagovno skupino v prvih letih zmanjševal, kar je skladno z ugotovljeno rastjo deleža sekundarnega sektorja, in je v letu 2006 padel na 37%. Do konca analiziranega obdobja se delež ponovno poveča in v zadnjem letu doseže 44%, kar je za okoli 3 odstotne točke manj, kot v začetku analiziranega obdobja.

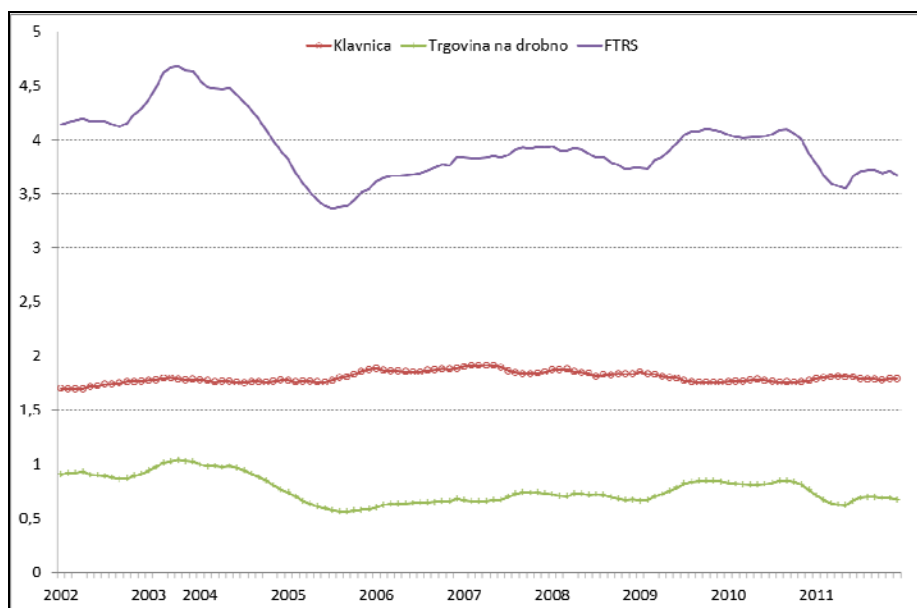
Slika 34: Struktura maloprodajne cene brez DDV za meso govedi (letno povprečje)



Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

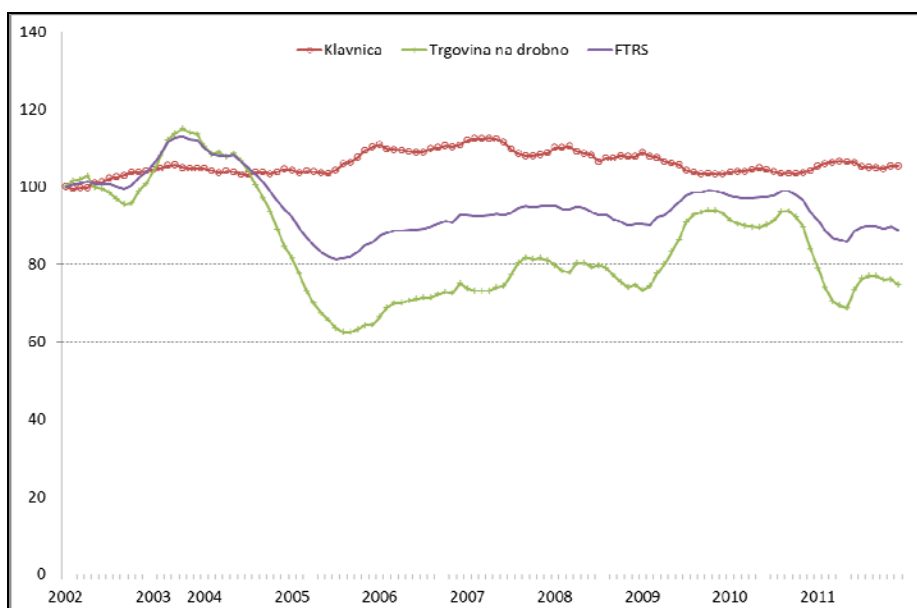
Tudi analiza cenovnih pribitkov konsistentno potrjuje ugotovljene spremembe v oskrbni verigi mesa govedi. Agregatni cenovni pribitek kmetijstvo-maloprodaja se je do tretjega kvartala leta 2003 precej povečal, nakar se zniža in doseže dno v tretjem kvartalu leta 2005. V obdobju do sredine leta 2008 se cenovni razpon primar-terciar ponovno povečuje, po polletnem obdobju zniževanja pa nov vrh doseže v sredini leta 2009. V zadnjem letu analiziranega obdobja se trend ponovno obrne, tako da agregatni cenovni pribitek znaša okoli 3,7, kar je dobro četrtno manj, kot v prvem letu analize (slika 35). Cenovni pribitki za sekundarno in terciarno raven so v absolutni vrednosti nenatančni, kljub temu pa lahko zaključimo, da so trendi za trgovino na drobno negativni. Vrednost pribitkov se je namreč v analiziranem obdobju znižala za dobro petino, pri čemer pa podatki kažejo na okoli 5-% rast pribitka sekundarnega sektorja (Slika 36).

Slika 35: Cenovni pribitki po členih verige za meso govedí, v %



Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

Slika 36: Indeksi cenovnih pribitkov po členih verige za meso govedí, (mesečno, 2002=100)



Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

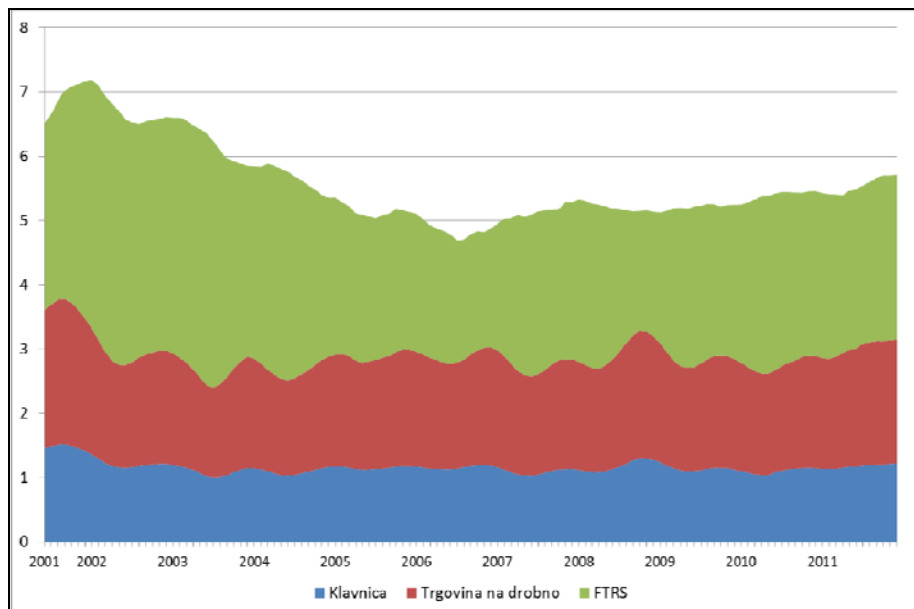
Tudi analiza cenovnih pribitkov konsistentno potrjuje ugotovljene spremembe v oskrbni verigi mesa govedí. Agregatni cenovni pribitek kmetijstvo-maloprodaja se je do tretjega kvartala leta 2003 precej povečal, nakar se zniža in doseže dno v tretjem kvartalu leta 2005. V obdobju do sredine leta 2008 se cenovni razpon primar-terciar ponovno povečuje, po polletnem obdobju zniževanja pa nov vrh doseže v sredini leta 2009. V zadnjem letu analiziranega obdobja se trend ponovno obrne, tako da agregatni cenovni pribitek znaša okoli 3,7, kar je dobro četrtno manj, kot v prvem letu analize (slika 35).

Dogajanje v razmerjih oskrbne verige z mesom govedu lahko povzamemo v ugotovitvah, da se je položaj rejcev govedu, še bolj pa položaj mesnopredelovalne industrije v analiziranem obdobju glede na cenovna razmerja nekoliko izboljšal. To ne pomeni nujno, da je boljša tudi ekonomičnost proizvodnje, saj dokler v analizo ne vključimo stroškovnih dimenzij, takšna sklepanja niso mogoča.

2.6 Meso prašičev

Zadnja od analiziranih verig je oskrbna veriga za meso prašičev. V analizo smo vključili stegno brez kosti za katero obstajajo natančne cenovne serije na primarni in terciarni ravni, za sekundarno raven (mesnopredelovalna industrija) pa podatki niso povsem ustrezni. Ta deficit smo delno korigirali s pretvorbo cen klavnih polovic v višjo transformacijsko kategorijo v klavni liniji (Harijev faktor 1,95426), kljub temu pa so absolutne vrednosti na sekundarni in terciarni ravni nenatančne, a za analizo trendov povsem ustrezne. Kot ugotavljamo na podlagi izračunanih cenovnih vrzeli po členih verige, je obdobje med letoma 2002 in 2006 zaznamovano z izrazitim znižanjem cen, predvsem na maloprodajni ravni. V prvih letih zaznavamo asimetrije pri cenovnih gibanjih po verigi, po letu 2004 pa trgovina na drobno, kot kaže absorbira del podražitev primarne in sekundarne ravni. Cene v obdobju do tretjega kvartala leta 2006 namreč na sekundarni in terciarni ravni konvergirajo v zaznanem vzorcu. Cenovna vrzel na terciarni ravni se namreč trendno zmanjšuje ob manjših oscilacijah, cenovna vrzel mesnopredelovalne industrije pa niha brez izrazitega trenda - stagnira. V letu 2006 se trendi spremenijo, saj je obdobje zaznamovano s postopno, a persistentno rastjo maloprodajnih cen svinjskega stegna, čemur cene na sekundarni ravni ne sledijo. Posledično je cenovna vrzel trgovine na drobno ob koncu analiziranega obdobja ponovno porasla, vrzel na sekundarni ravni pa prav tako raste.

Slika 37: Cenovne vrzeli po členih verige za meso prašičev, v EUR na kg (tekoče cene)

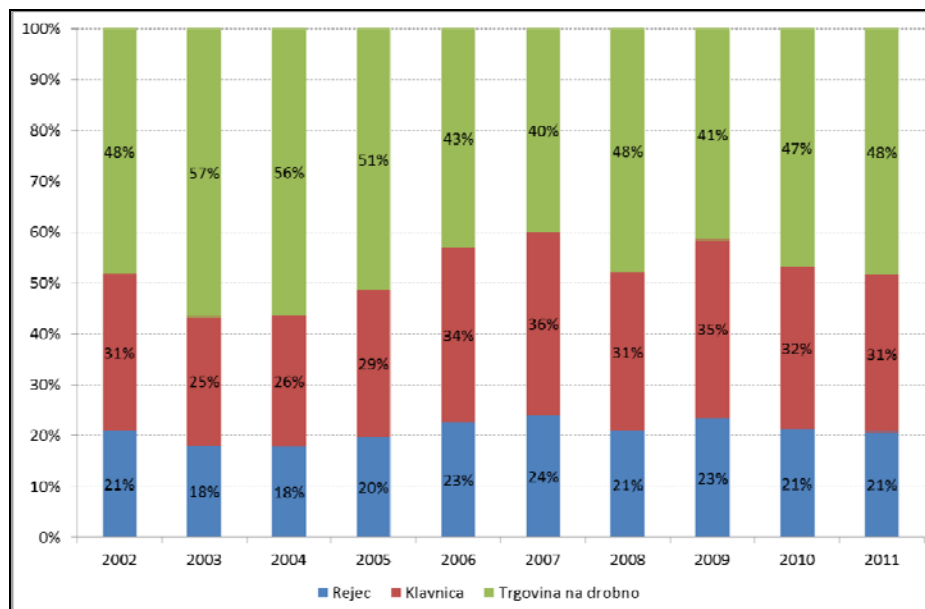


Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

V strukturi maloprodajne cene je delež rejca prašičev v začetnem obdobju v povprečju znašal 21%, nakar je v letih 2002 in 2003 padel na 18%, sledijo tri leta rasti deleža. V letu 2007 je bil tako delež primarnega sektorja najvišji v analiziranem obdobju (24%), potem pa se je do konca časovne serije ponovno znižal na 21%. Podoben vzorec trendov zaznamo tudi pri deležu

sekundarnega sektorja, kar je razumljivo, saj gre pri teh dveh podatkovnih serijah za dokaj linearni odnos, korigiran s faktorjem proporcij klavne polovice. Delež trgovine na drobno v maloprodajni ceni se je gibal inverzno trendom predelovalne industrije. V prvih letih analize se je občutno povečal, po letu 2004 pa je začel upadati in v letu 2007 padel na najnižjo vrednost v obdobju. Če primerjamo povprečje zadnjega in prvega leta, lahko zaključimo, da v deležih trgovine na drobno v strukturi cene mesa prašičev ni prišlo do sprememb.

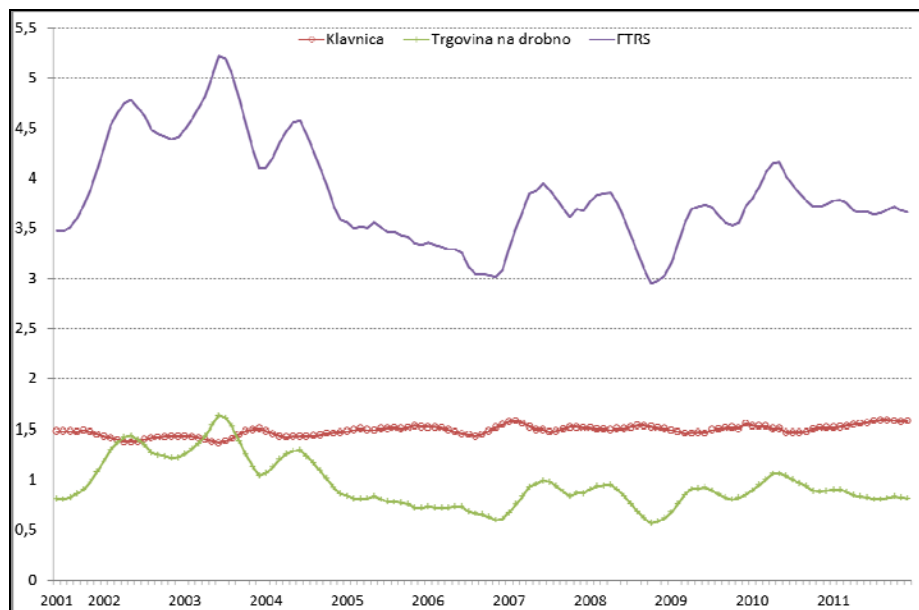
Slika 38: Struktura maloprodajne cene brez DDV za meso prašičev (letno povprečje)



Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

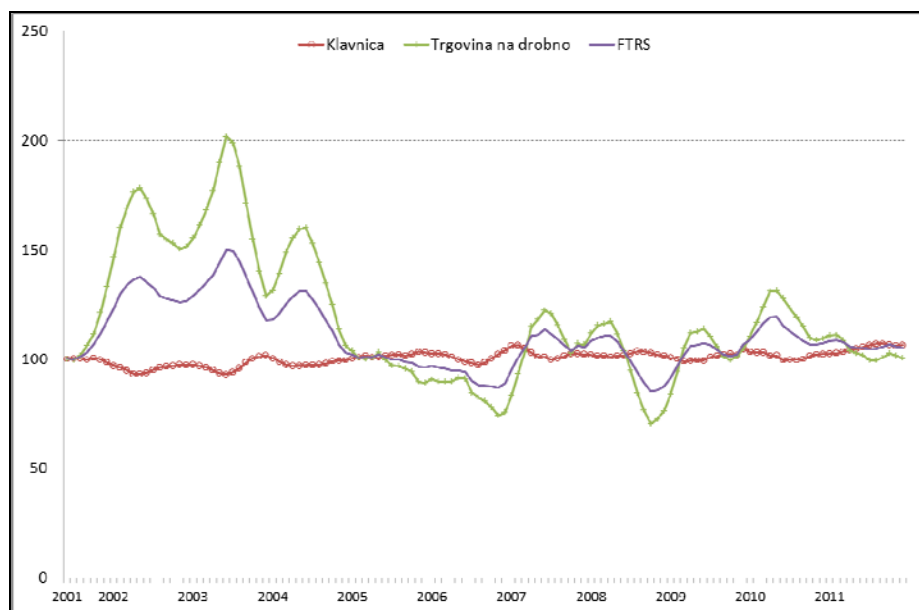
Prav tako pa so se tudi razmere na področju cenovnih pribitkov za meso prašičev v dolgoročni perspektivi iznihala na začetne vrednosti analiziranega obdobja. Agregatni cenovni pribitek kmetijstvo-maloprodaja je v prvih dveh letih kaskadno porasel iz 3,5 na 5,2, kar pomeni povečanje razpona med ceno klavnih prašičev in ceno za meso prašičev na maloprodajni ravni (slika 39). Tako je bil ta cenovni pribitek v začetku tretjega kvartala leta 2003 višji za 50% (slika 40), čemur je sledilo obdobje upadanja. Po nihaju navzgor v letu 2008 se je strmi padec v letu 2009 ponovil, vendar cenovni pribitek ponovno izrazito poraste, v zadnjih dveh letih pa zaznavamo upad z znamenji stabilizacije po drugem kvartalu 2011. Kar je pomembno dodati, je ugotovitev, da se je po desetletju burnih nihanj agregatni cenovni indeks kmetijstvo-maloprodaja ponovno vrnil praktično na izhodiščne vrednosti. Podoben zaključek lahko izpeljemo za pribitke na sekundarni ravni, s to pomembno razliko, da njihova absolutna vrednost v analiziranem obdobju še zdaleč ne niha tako izrazito, praktično celotno obdobje minimalno oscilira okoli izhodiščne vrednosti. Cenovni pribitek za trgovino na drobno pa sicer izrazito niha in po občutni rasti (z nihajem) v prvih letih, dno doseže v tretjem kvartalu leta 2006, kar se po nihaju navzgor ponovi tudi proti koncu leta 2008. V kaskadnem vzorcu rasti cenovni pribitek trgovine na drobno vrh doseže ponovno v drugem kvartalu leta 2010, nakar se vrednost izniha in stabilizira na izhodiščni ravni (slika 40).

Slika 39: Cenovni pribitki po členih verige za meso prašičev, v %



Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

Slika 40: Indeksi cenovnih pribitkov po členih verige za meso prašičev, (mesečno, 2002=100)



Vir: SURS, AKRSRP; lastni preračuni

Dogajanja v oskrbni verigi mesa prašičev lahko z vidika razmerij med cenami po členih opišemo, kot izrazito dinamično, predvsem z vidika nominalnih fluktuacij v obe smeri, je pa zelo značilen zaključek, da se razmere v zadnjem analiziranem letu stabilizirajo na ravni iz leta 2001. Je pa prav tako očitno, da je med primarnim sektorjem in mesnopredelovalno industrijo velika korelacija cenovnih trendov, kar je možno v veliki meri pripisati značilnostim podatkovnih baz, zagotovo pa je moč dovolj jasne zaključke utemeljiti tudi na proučevanju razmerij med primarnim in terciarnim sektorjem.

3. Komparativni cenovni indeks

3.1 Komparativni cenovni indeksi za agregate

Slovenija se v primerjavi s povprečjem skupine držav EU15 v analiziranem obdobju po kazalniku BDP na prebivalca do leta 2008 razmeroma hitro približuje referenčni skupini držav, potem se konvergenca zaustavi, v zadnjem letu pa kazalnik v primerjavi z EU15 ponovno upade. Tako Slovenija še vedno zaostaja za dobrih 20% za povprečjem starih držav članic EU. Zaostanek pri komparativnem cenovnem indeksu (KCI) za hrano in brezalkoholne pijače je manjši, saj cene za referenčno skupino držav zaostajajo za manj, kot desetino, na začetku analiziranega obdobja pa je zaostanek znašal 16,8%. Ugotovljena je še hitrejša konvergenca za cene alkoholnih pijač, ki so v letu 2011 že presegle povprečje EU15 (KCI=101,5), pri čemer pa so v prvem letu analize (2004) za povprečjem zaostajale za slabo četrtino. Komparativni cenovni indeks za tobačne izdelke se zadnje tri leta giblje okoli 60%, kar je predvsem posledica nizkih trošarin, se je pa KCI za ta agregat v analiziranem obdobju kar precej povečal.

Tabela 3: Komparativni cenovni indeksi za agroživilske agregate, BDP na prebivalca, Slovenija (EU15=100)

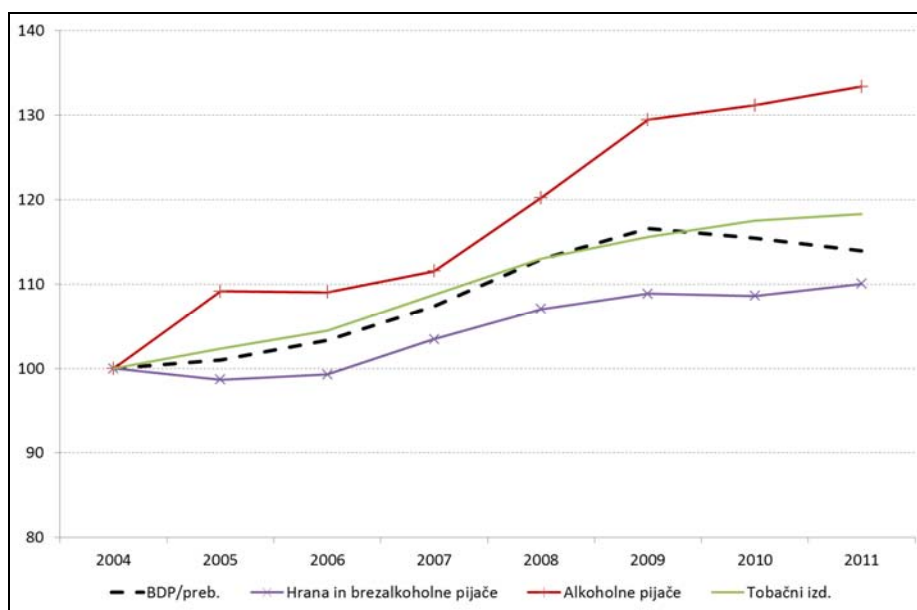
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
BDP/prebivalca	68,5	69,2	70,8	73,6	77,4	79,9	79,1	78,1
Hrana in brezalkoholne pijače	83,2	82,1	82,6	86,1	89,1	90,6	90,4	91,6
Alkoholne pijače	76,1	83,1	83	84,9	91,5	98,5	99,8	101,5
Tobačni izd.	51,2	52,4	53,5	55,7	57,9	59,2	60,2	60,6

Vir: EUROSTAT; 2012

Indeksi teh kazalnikov s stalno osnovo v letu 2004 so prikazani v grafikonu 41. Največjo rast ugotavljamo pri KCI za alkoholne pijače, saj se je v analiziranem obdobju vrednosti povečala za tretjino. Glavnina rasti je bila realizirana v letih 2005 in 2008 in 2009, tako da je možno del relativnih podražitev pripisati tudi spremembam trošarinske politike. KCI za hrano in brezalkoholne pijače se je v analiziranem obdobju povečal za desetino, pri čemer se je večina rasti pojavila v letih 2007,2008 in 2009. Tudi ta makroekonomski kazalnik potrjuje, da so bili pospeški maloprodajnih cen v obdobju prehranske inflacije v Sloveniji relativno večji, kot v povprečju starih držav članic EU. Tobačni izdelki so po kazalniku KCI enakomerno rasli; v analiziranem obdobju je le-ta pridobil slabo petino vrednosti, a, kot smo že napisali, ta agregat dosega najnižjo absolutno vrednost.

Če trende KCI za obravnavane agroživilske agregate primerjamo s trendi BDP/prebivalca, lahko ugotovimo, da je konvergenca za hrano in brezalkoholne pijače po vzorcu podobna, vendar pri dinamiki obstaja faktor zamika, ki pa se v zadnjih letih zmanjša. Konvergenca pri alkoholnih pijačah je hitrejša, od BDP/prebivalca, pri tobačnih izdelkih pa do obdobja poglobljene recesije precej primerljiva.

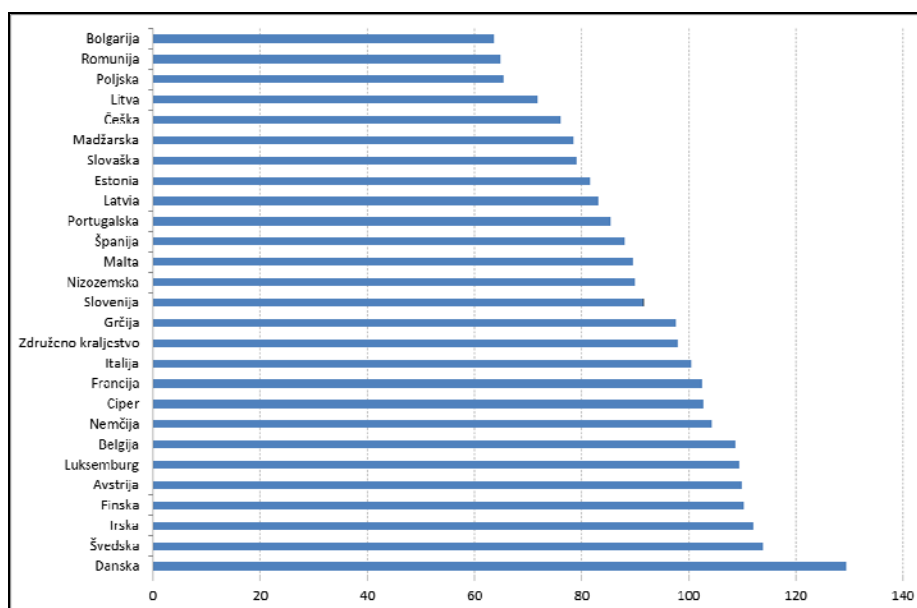
Slika 41: Indeksi komparativnih cenovnih indeksov za agroživilske agregate in BDP/prebivalca (EU15=100), Slovenija, (Indeks, 2004=100.)



Vir: EUROSTAT; 2012

Slovenija se v letu 2011 po KCI za hrano in brezalkoholne pijače uvršča v sredino držav članic EU27, je pa za izpostaviti, da se v rangui Slovenske vrednosti nahajajo zelo različne države glede stopnje razvitosti. Primerljivo vrednost KCI ima namreč Nizozemska z občutno višjim BDP/prebivalca, nekoliko višje vrednosti pa ugotavljamo za Grčijo. Najvišje relativne cene živil in brezalkoholne pijače v EU za leto 2011 imajo na Danskem, kjer ra agregat od povprečja EU15 odstopa za kar dobrih 30%, na nasprotni strani razporeditve pa so Bolgarija, Romunija in Poljska s cenami v tej kategoriji, ki zaostajajo za dobro tretjino.

Slika 42:Komparativni cenovni indeks za hrano in brezalkoholne pijače po državah EU27 za leto 2011 (EU15=100)



Vir: EUROSTAT; 2012

3.2 Komparativni cenovni indeksi za proizvodne kategorije agroživilstva

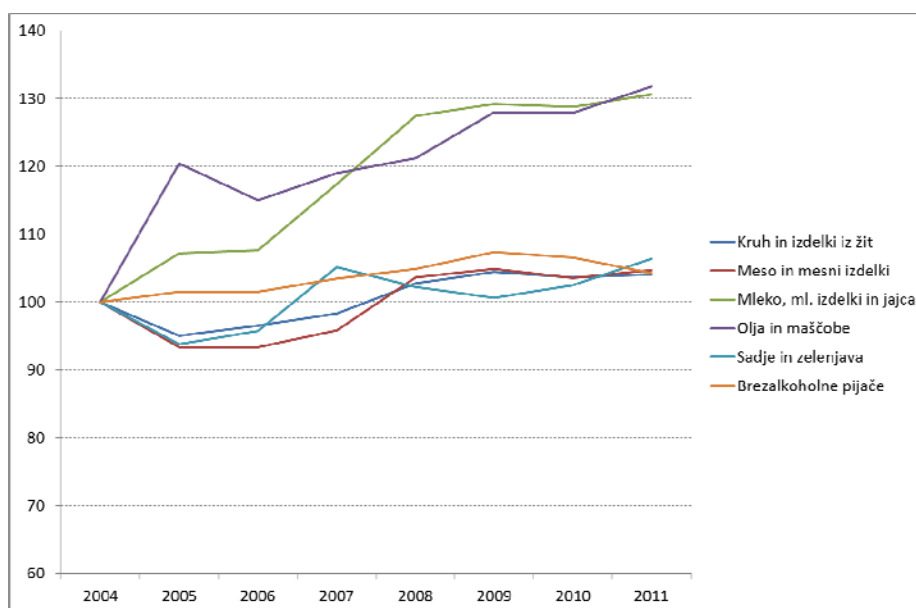
Če agregat »Hrana in brezalkoholne pijače« razbijemo na podskupine dobimo natančnejša pojasnila dogajanja in relativni položaj ključnih prehranskih skupin. Že dolgo se izpostavlja nizka relativna pozicija cen mesa in mesnih izdelkov v Sloveniji, kar potrjujejo podatki v tabeli 4. Dejansko ta skupina v celotnem analiziranem obdobju izkazuje najnižje vrednosti kazalnika KCI, ki je občutno za povprečjem agregata. V letu 2011 je tako KCI znašal 83,3, povprečje za hrano in brezalkoholne pijače pa je 91,6. Za povprečjem sta tudi skupini Sadje in zelenjava (KCI=87,5) ter Brezalkoholne pijače (KCI=89,5), preostale kategorije pa so nad povprečjem agregata. Tako so cene kruha in izdelkov iz žit v Sloveniji v zadnjem letu analize za 6% nižje od povprečja EU15, kategorija, ki združuje cene mleka, mlečnih izdelkov in jajc pa zaostaja dobre 3%. Cene olja in maščob pa izrazito presegajo povprečne cene v referenčni skupini držav. Že od leta 2005 je namreč KCI višji od 100, v letu 2011 je znašal kar 120, kar pomeni, da so cene te skupine živil v Sloveniji za petino višje, kot v EU15.

Tabela 4: Komparativni cenovni indeksi za proizvodne kategorije agroživilstva, Slovenija (EU15=100)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Kruh in izdelki iz žit	90,3	85,8	87,2	88,8	92,8	94,3	93,6	94,0
Meso in mesni izdelki	79,4	74,1	74,1	76,1	82,3	83,3	82,2	83,1
Mleko, ml. izdelki in jajca	74,7	80,1	80,4	87,7	95,2	96,5	96,2	97,6
Olja in maščobe	91,1	109,7	104,8	108,4	110,4	116,6	116,5	120,0
Sadje in zelenjava	84,1	78,9	80,5	88,4	86,0	84,6	86,2	89,5
Brezalkoholne pijače	83,9	85,2	85,2	86,8	88	90,1	89,4	87,5
Alkoholne pijače	76,1	83,1	83	84,9	91,5	98,5	99,8	101,5
Tobačni izd.	51,2	52,4	53,5	55,7	57,9	59,2	60,2	60,6

Vir: EUROSTAT; 2012

Slika 43: Komparativni cenovni indeks za proizvodne kategorije agroživilstva (EU15=100), Slovenija; EU15=100 (Indeks 2004=100)



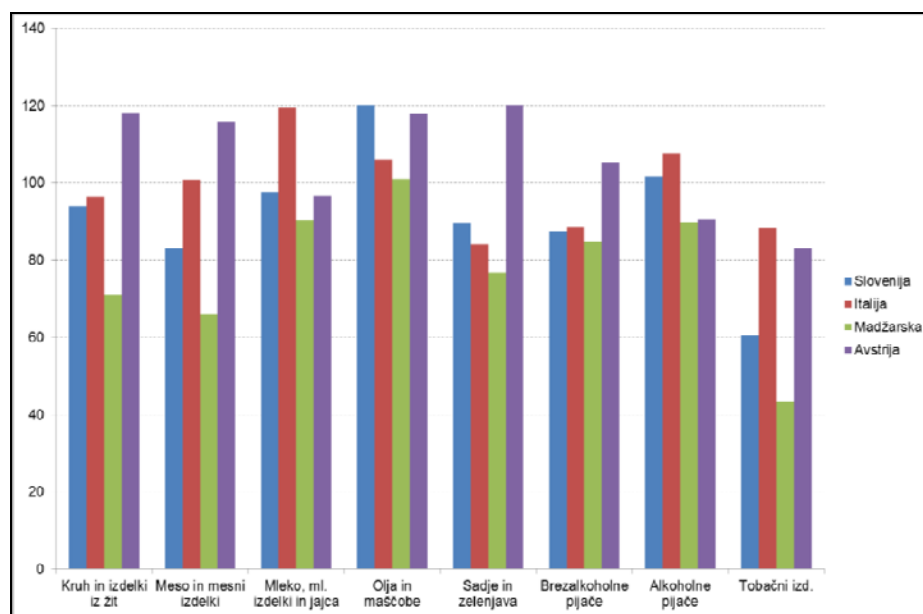
Vir: EUROSTAT; 2012

Grafikon 43 prikazuje gibanje vrednosti KCI za proizvodne kategorije v agregatu hrana in brezalkoholne pijače v analiziranem obdobju. V grobem sta se oblikovali dve skupini proizvodnih kategorij. V prvo, ki kaže izrazito rast v analiziranem obdobju se uvrščata mleko, ml. izdelki in jajca ter olja in maščobe, za katera lahko ugotovimo izrazito rast KCI. Obe proizvodni kategoriji namreč v analiziranem obdobju po tem kazalniku zraseta za skoraj tretjino, ob tem da tudi obe dosegata v zadnjem letu najvišje absolutne vrednosti KCI.

V drugo skupino pa se uvrščajo preostale kategorije, ki jim je skupno to, da se v zadnjem letu bazni indeks za vse zgosti v rangi med 104 in 106. Gibanja v predhodnih letih so sicer zelo različna; npr. meso in izdelki v obdobju 2005-07 zaostaja, nakar v korekciji v letu 2008 povprečje preseže in na tej ravni stagnira do zadnjega leta. Sadje in zelenjava v prvih letih presežeta izhodiščno vrednost KPI in po vrhu v letu 2009 (Indeks = 107) bazni indeks postopoma upada na 104.

V zaključku analize KPI Slovenije primerjamo s sosednjimi državami, da bi ugotovili stopnjo konvergence. Vzorci so značilni, saj so cene na Madžarskem nižje, v Avstriji in Italiji pa višje od Slovenskih z izjemo olja in maščob. Se pa razlike po kategorijah razlikujejo, kar kaže na tržne razmere. Tako so na primer cene kruha v Italiji le nekoliko višje, kot slovenske, v Avstriji pa so občutno višje od obeh držav. Madžarska dosega le okoli 70% povprečne cene te kategorije v EU15, je pa zato pri oljih in maščobah, tako kot Slovenija nad povprečjem. Zanimiv je vzorec pri mleku in ml. izdelkih, kje Avstrija izkazuje zelo podobne cene, kot Slovenija, a je Italija za kar 20% nad povprečjem EU15, pogosto pa se omenja dispariteta pri cenah mesa in mesnih izdelkov med Slovenijo in Avstrijo. Kot je razvidno iz grafikona, je v letu 2011 avstrijski KCI za to kategorijo znašal okoli 118, Slovenski pa 83, kar znaša 35 odstotnih točk razlike. Precej so poenotene cene brezalkoholnih pijač za Slovenijo, Italijo in Madžarsko (KPI cca. 88), Avstrija pa se pri tej kategoriji uvršča v rang vrednosti nad 105. Zaključimo lahko, da je cenovna konvergenca za analizirane sosednje države neizrazita, kar kaže, da načelo odprtega pretoka blaga ni dovolj, saj dogajanje na dinamičnih trgih s specifikami oblikuje drugačne vzorce.

Slika 44: Komparativni cenovni indeks za proizvodne kategorije v letu 2011 (EU15=100); Slovenija in sosednje države (EU15=100)



Vir: EUROSTAT; 2012

4. Sklepne ugotovitve

V tem poglavju so prikazani rezultati podrobnejše analize cenovnih gibanj po členih agroživilskih verig, ki smo jih izbrali na podlagi konsistentnosti pridobljenih podatkovnih baz. Obravnavali mo tri proizvode mlečnopredelovalne verige in sicer: trajno mleko; sveže mleko; jogurt ter tri izdelke mesnopredelovalne industrije: piščanec, cel, svež; goveje meso brez kosti, stegno in svinjsko meso brez kosti, stegno. Cene v mlečnih verigah so se izkazale za ustrezne, medtem ko smo cene v mesnih verigah korigirali z uporabo t.i. Harijevega faktorja, ki se rutinsko uporablja v mesnopredelovalni industriji za pretvorbo hladne polovice v vhodno surovino za konfekcijo stegna. S tem smo analitično vrednost podatkov pomembno izboljšali, vendar bo potrebno za popolno absolutno primerjavo pridobiti še dodatne podatke. Tako bo v nadaljevanju raziskovanja potrebno usmeriti v pridobivanje stroškov razseka, pakiranja, odpreme in prevoza do prodajnega mesta. Dokler teh podatkov nimamo, so cenovne marže izračunane iz uradnih podatkov na tretji stopnji precenjene (nekje v rangu 15-30 odstotnih točk. Vsekakor pa so informacije koristne za analizo trendov v razmerjih med členi v verigi. Ta dejstva je potrebno konsistentno upoštevati pri kakršnihkoli interpretacijah podatkov. Značilnosti podatkov, ki jih rutinsko zajemata SURS in AKTRP so neustrezne, saj točke zajema ne predstavljajo stične točke v vertikali agroživilske oskrbne verige (predelovalna industrija-trgovina na drobno), kljub temu pa je možno na obstoječih podatkih oblikovati korektne zaključke na podlagi časovnih trendov opazovanih podatkov. Pridobitev natančnih podatkov za oceno proizvodnih cen v agroživilskih verigah je en od osrednjih ciljev naslednjega raziskovalnega projekta.

Ugotavljamo, da se v verigi trajnega mleka v obdobju med letoma 2002 in 2011 krepi dominacija trgovine na drobno ob stagnaciji mlečnopredelovalne industrije. Nadalje pa upada tudi deleža primarnega sektorja. Cenovna razmerja v verigi svežega mleka so se v analiziranem obdobju spremenila nekoliko drugače, kot pri trajnem mleku. Predvsem izstopa upad deleža primarne surovine v maloprodajni ceni, manjšo rast pa ugotavljamo pri deležu trgovine na drobno. Posledično lahko zaključimo, da se je položaj mlečnopredelovalne industrije pri tem artiklu ohranil v rangu večletnega povprečja, čeprav je v zadnjem letu upadel v primerjavi z izredno dobrim položajem v dveh predhodnih letih. Pri jogurtih pa se cenovna razmerja niso drastično spremenila. Ponavlja se ugotovitev o znižanem pomenu stroška primarne surovine v cenovni strukturi izdelka, delež trgovine na drobno se je v primerjavi z izhodiščnimi vrednostmi sicer povečal, je pa do zaključka časovne serije ohranil raven povprečja zadnjih štirih let. Cenovni pribitek mlečnopredelovalne industrije v zadnjih letih pada s konstantnim trendom, vendar je v zadnjih mesecih analiziranega obdobja še vedno nekoliko nad dolgoletnim povprečjem. Cenovna razmerja v oskrbni verigi z mesom piščanca so zaznamovana z dvema značilnostma. V analiziranem obdobju se je izrazito povečala cena primarne surovine, kar se odrazi v znižanju vrednosti agregatnega cenovnega pribitka, hkrati pa občutno pade cenovni pribitek mesnopredelovalne industrije. Le-ta je, poleg naraščajoče cene vhodne surovine dodatno pod pritiskom zniževanje realizacije na izhodni strani verige. Delež trgovine se je sicer povečal, vendar pribitki niso tako veliki, kot v primeru verig za mleko. Dogajanje v razmerjih oskrbne verige z mesom govedi lahko povzamemo v ugotovitvah, da se je položaj rejcev goved, še bolj pa položaj mesnopredelovalne industrije v analiziranem obdobju glede na cenovna razmerja nekoliko izboljšal. To ne pomeni nujno, da je boljša tudi ekonomičnost proizvodnje, saj dokler v analizo ne vključimo stroškovnih dimenzij, takšna sklepanja niso mogoča. Oskrbna veriga mesa prašičev je z vidika razmerij med cenami po členih izrazito dinamična, predvsem glede nominalnih fluktuacij v obe smeri, je pa zelo značilen zaključek, da se razmere v zadnjem

analiziranem letu stabilizirajo na ravni iz leta 2001. Je pa prav tako očitno, da je med primarnim sektorjem in mesnopredelovalno industrijo velika korelacija cenovnih trendov, kar je možno v veliki meri pripisati značilnostim podatkovnih baz, zagotovo pa je moč dovolj jasne zaključke utemeljiti tudi na proučevanju razmerij med primarnim in terciarnim sektorjem. Z analizami v tem sklopu projekta potrjujemo pričakovanja, da so odnosi med členi oskrbnih verig z živili v izrazito kompleksni, prav tako pa so oskrbne verige po značilnostih raznovrstne. Z rezultati potrjujemo, da se spremembe cen kmetijskih proizvodov pri proizvajalcih praviloma prenašajo v cene v naslednjih členih verige. Živilska industrija in trgovina na drobno v splošnem blažita velika nihanja cen kmetijskih proizvodov, vendar je odziv drobnoprodajnih cen na rast kmetijskih cen hitrejši od odziva na njihovo zniževanje – tipično asimetrični vzorci. V daljšem obdobju je zato rast drobnoprodajnih cen večja od rasti cen kmetijskih proizvodov. Pri cenah živilskih proizvodov pri proizvajalcih pa praviloma ugotavljamo stagnacijo oz. usklajen skupni trend rasti s cenami kmetijskih proizvodov. Zaključujemo, da visoka stopnja koncentracije sicer sama po sebi ne pomeni redukcije ekonomske blaginje (npr. kupcev ali predhodnih členov v verigi), je pa gotovo, da podjetja v razmerah visoke tržne koncentracije oblikujejo drugačne poslovne prakse, kot bi jih, če bi morala konkurirati z večjim številom enakovrednih konkurentov. Ugotovljene prakse odnosov v verigi sicer praviloma ne sodijo v nabor v konkurenčnem pravu prepovedanih tržnih ravnanj, veliko pa jih zmanjšuje ekonomsko uspešnost in razvojni potencial dobaviteljev. Za vzpostavitev dolgoročnih in uravnoveženih poslovnih odnosov znotraj oskrbne verige z živili v Sloveniji so potrebne aktivnosti tako na področju varstva konkurence, kot na področju spodbujanja konkurenčnosti v vseh členih, k čemur usmerjamo oblikovanje javnih politik na tem področju.

C. Ekonometrična ocena cenovne transmisije z modelom VAR⁶

1. Uvod

Eno od osrednjih vprašanj pri proučevanju oskrbnih verig z živili je prenos (transmisija) tržnih šokov med členi oskrbne verige. Vzorci cenovnih transmisij po verigi (pa tudi horizontalno) namreč indicirajo tržne strukture in učinke na konkurenčno vedenje ekonomskih agentov. Asimetrične cenovne transmisije namreč nakazujejo na pomanjkanje konkurence na proučevanih trgih, npr. zaradi oligopolne ali oligopsonske strukture (Wohlgenant, 1985; Schroeter in Azzam, 1991; von Cramon-Taubadel, 1998; Goodwin in Holt, 1999; Vavra in Goodwin, 2005; Meyer in von Cramon-Taubadel, 2004).

Med prvimi študijami, ki obravnavajo cenovne transmisije so bile analize na področju oskrbne verige agroživilstva (Vavra in Goodwin, 2005). Znanstvena literatura na tem področju se je osredotočila na proučevanje povezav med kmetijsko proizvodnjo, živilskopredelovalno industrijo in maloprodajo in oblikovanje cen na teh ravneh. Ključno vprašanje teh raziskav vertikalnih cenovnih transmisij je ovrednotenje obsega, časovne dinamika in presoja asimetričnosti. Meyer in von Cramon-Taubadel (2004) sta pripravila obsežen pregled znanstvenih objav na področju ocenjevanja cenovnih transmisij. Omenjata tehniko slamnate spremenljivke (Tweeten in Quance, 1969), ki sta jo kasneje modificirala Wolfram (1971) in Houck (1979) s tehniko ločevanja spremenljivk. Ward (1982) je nadalje izboljšal tehniko Houcka (1979) z vključitvijo časovne dimenzije, kot eksogene spremenljivke na način, da je bilo omogočena ločena obravnava zaostanka prenosa in trajanja zaostanka v odvisnosti od smeri spremembe cene. Boyd in Brorsen (1988) sta prva uporabila časovne zaostanke za razločevanje magnitude spremembe in hitrost cenovnega prenosa po verigi. Te, tako imenovane »predkointegracijske metode« so temeljile na osnovni regresijski analizi cenovnih razlik. Cramon-Taubadel in Fahlbusch (1994) sta bila prva, ki sta v modele ocenjevanja cenovne transmisije vpeljala koncept kointegracije, saj sta trdila, da regresijski model pri testiranju cenovne transmisije lahko dajejo vprašljive rezultate. Predlagala sta model ECM (»error correction model«), ki vključuje specifikacijo za ustreznejšo obravnavo asimetričnih pojavov.

Pri obravnavi cenovnih transmisij je pogosto aplicirana tudi metoda vektorske avtoregresije (glej npr. Hamilton, 1994 ali Luetkepohl, 2005). Modeli vektorske avtoregresije (VAR modeli) so sposobni na statistično rigorozen način opisati dinamiko preučevanih ekonomskih časovnih vrst. V okviru tega je mogoče povezanost cenovnih gibanj tako v prostoru (med različnimi živilskimi produkti) in času (dinamični odzivi vzdolž verige posamezne produktne skupine). Uporaba VAR metodologije za analizo dinamičnih odzivov cen je tudi običajna v makroekonomski literaturi (glej na primer Hahn, 2003, Faruqee, 2006, McCarthy, 2000). Osnovno predpostavko medsebojne dinamične povezanosti gibanje cen lahko testiramo s konceptom t.i. Grangerjeve vzročnosti in komplementarnega testiranja sočasne korelacije (Luetkepohl, 2005). Tovrstno testiranje lahko izvedemo na vektorskih sistemih parov cen vzdolž produkcijske verige. V

⁶ Dr. Igor Masten

primeru, da se bo soodvisnost gibanja cen paroma identificirala, je mogoče z VAR modeli analizirati t.i. impulznih odzivov cen na eksogene spremembe oz. šoke. Slednji na omogočajo odgovoriti kakšna je velikost in hitrost odziva cen na določeno stohastično spremembo v cenah določenega segmenta produktne verige (impulz). Pri tem se statistično značilnost impulznih odzivov preverja prek intervalov zaupanja, ki jih bomo za potrebe analize izračunavali z metodo »bootstrap«. Simetričnost odzivanja cen vzdolž verige je mogoče testirati s pomočjo regresijske analize, v okviru katere ločeno ocenjujemo odzive cen na povišanja in znižanja vhodnih cen.

To nam daje osnovo za preučevanje dinamičnih odzivov prehajanja stroškov in cen vzdolž produkcijske verige. Pri prilagajanju cen vzdolž proizvodne verige nas (v odziv na spremembe cen na nižjih ravneh verige) zanimajo velikost, hitrost in asimetričnost odziva cen (Vavra in Goodwin, 2005). Te karakteristike cenovnih odzivov nam lahko signalizirajo raven rigidnosti cen in potencialne tržne anomalije v smisli pomanjkljivo konkurenčnih tržnih struktur (Weldegebriel, 2004). Posebna pozornost pri tem velja potencialni asimetričnosti odziva cen, saj je mogoče pričakovati, da se podjetja (še posebej tista s pomembno tržno močjo) močneje odzivajo na povišanja stroškov kot na nižanja stroškov (Azzam, 1999, Goodwin in Holt, 1999, Peltzman, 2000).

Za preučevanje tega problema v Sloveniji so na voljo dovolj dolge in zanesljive časovne vrste podatkov, na katerih temeljita dve predhodni analizi cenovnih transmisij. V tem delu projekta smo z ekonometrično metodo vektorske avtoregresije (VAR) proučili cenovne transmisije za izbrane živilske proizvode. S tem bomo na statistično rigorozni način ocenili, kako se različni stroškovni in cenovni pritiski na nižjih ravneh živilske verige prenašajo do končnih maloprodajnih cen. Namen analize transmisije stroškovnih šokov vzdolž živilskopredelovalnih verig je torej empirično preverjati, kako spremembe cen na začetku verige prenašajo v cene drugih členov verige. Zanimalo nas je, s kakšno dinamiko in močjo se spremembe cen vhodnih izdelkov v živilskopredelovalni proces prenašajo v cene končnih proizvodov na veleprodajnem trgu in, končno, maloprodajne cene. Cilj tovrstne analize je podati oceno konkurenčnosti vertikalno povezanih trgov in vpliva na blaginjo potrošnikov. Če namreč izhajamo iz gledišča potrošnika, ki kupuje izdelke na maloprodajnem trgu, potem nas zanima, kako se podražitve surovin odražajo na maloprodajnih cenah in s tem na potrošnikovi blaginji. Na maloprodajnem trgu z visoko stopnjo konkurence trgovska podjetja postopoma nepolno prenašajo povišanja cen na grosističnem trgu na potrošnike. Obratno velja v primeru pomanjkljive konkurence. V tem primeru lahko pričakujemo, da bo prenos stroškov v cene vzdolž verige in na koncu v maloprodajne cene velik in hiter. Stopnja konkurence na maloprodajnem trgu se odraža tudi na prenos stroškov v cene na grosističnem trgu. Trgovska podjetja lažje pristajajo na povišanja cen, če lahko le te lažje prenesejo v maloprodajne cene. Podobna razmišljanje velja za člene višje v verigi. Pomanjkanje konkurenčnosti trgov se primarno odrazi v hitrosti prenosa sprememb cen oz. stroškov, manj pa to velja za velikost (moč) prenosa. Ta bo praviloma delen zaradi dejstva, da vhodni proizvodi v členih verige ne predstavljajo edinega stroška v proizvodnem procesu, vpliv povečanja cen na začetku verige pa analiziramo ločeno od sprememb drugih stroškov. Moč prenosa tako določa pomen oz. relativni delež vhodnih proizvodov v celotnih stroških.

Analiza stroškovnih parametrov posameznih členov verige v pričujoči raziskovalni nalogi ni bila narejena zaradi nedostopnosti ustreznih podatkov. Ocenjevanje stroškovnih dejavnikov, ki bi lahko še dodatno obogatilo analizo je tako prepuščeno prihodnji raziskovalni aktivnosti. Ne glede na to, lahko rečemo, da so sklepi pričujoče analize veljavni. Rezultati, ki jih predstavljamo spodaj so dobljeni za primere izoliranih eksogenih sprememb v ostalih stroških. To pomeni, da

lahko vse dobljene rezultate interpretiramo kot vplive povišanj vhodnih stroškov na začetku verige, pri čemer ostanejo vsi ostali stroški nespremenjeni, razen kot odziv na osnovno stroškovno spremembo.

Analizo smo naredili na primeru 12 proizvodov za cene, ki smo jih v sestavili v okviru projekta. Obdobje preučevanja je v splošnem 2000 – 2011, zaradi nerazpoložljivih podatkov za vse časovne serije, pa je večina učinkovitih vzorcev za ocenjevanje za obdobje 2002-2011. Podatki so na mesečni frekvenci.

4.1 Vektorska avtoregresija

Analize transmisijskega mehanizma šokov hrane smo se lotili s klasičnim ekonometričnim orodjem za tovrstne analize, metodo vektorske avtoregresije. S tem orodjem lahko prek analize impulznih odzivov ocenimo velikost in dinamiko vpliva stroškovnih oz. cenovnih šokov na cene vzdolž predelovalne verige. Dekompozicije nepojasnjene variance pa nam pove, kako pomembni so šoki v cene na začetku verige za oblikovanje grosističnih in maloprodajnih cen. Za analizo transmisije šokov smo uporabili modelski okvir vektorske avtoregresije. V tem modelskem okviru nas zanima modeliranje vektorja spremenljivk y_t , ki v našem konkretnem primeru vsebuje logaritme cen različnih analiziranih produktov vzdolž predelovalne verige. Cene so logaritmirane zato, da z naraščanjem vrednosti spremenljivke ne narašča njena varianca. V model vključimo tudi potrebne deterministične komponente. V model tako vključeni konstanta in trend ter, po potrebi, sezonske slavnate spremenljivke.

VAR model reda p , ki vsebuje K spremenljivk $y_t = (y_{1t}, \dots, y_{Kt})'$ zapišemo kot

$$y_t = A_1 y_{t-1} + \dots + A_p y_{t-p} + u_t, \quad (1)$$

pri čemer vektor $u_t = (u_{1t}, \dots, u_{Kt})'$ predstavlja neopazljiv normalno porazdeljen in neodvisen beli šum s sredino nič. Njegova variančno-kovariančna matrika $E(u_t u_t') = \Sigma_u$ se v času ne spreminja in je pozitivno definitna. A_i so $(K \times K)$ matrike koeficientov.

Cene so tipično nestacionarne spremenljivke. V tem primeru imajo vse ali nekatere med njimi skupen stohastični trend, kar pomeni, da lahko kointegrirajo. Kointegracija pomeni, da se sicer nestacionarne spremenljivke dolgoročno gibljejo v stabilnih linearnih razmerjih. Prisotnost kointegracije med spremenljivkami lahko zajamemo v t.i. vektorske modelu korekcije napaka (angl. vector error-correction model), ki ga označimo z VECM. VEC model izhaja iz klasičnega VAR modela, ki je splošno in široko uporabljeno empirično orodje za analizo linearni dinamičnih procesov in opisuje časovne serije podatkov zelo dobro. Obenem nam omogoča analizo dinamike spremenljivk okrog ravnovesnih stanj. V VECM-u lahko zato analiziramo posledice eksogenih šokov na kratkoročno dinamiko spremenljivk modela in njihov vpliv na ravnovesna stanja.

Če imajo spremenljivke model skupen stohastični trend, obstajajo linearne kombinacije spremenljivk, ki so stacionarne oz. integrirane reda 0 ($I(0)$). Pravimo tudi, da so kointegrirane. Čeprav je zapis (6) dovolj splošen, da zajema tudi primer kointegriranih spremenljivk, to ni najbolj primeren zapis, če nas zanima eksplicitna analiza kointegracijskih povezav. V našem primeru to velja, saj nam bo ocena kointegracijske povezave dala oceno ukrivljenosti vzdolž krivulje donosnosti. Bolj primerna oblika zapisa empiričnega modela je zato VECM oblika

$$\Delta y_t = \Pi y_{t-1} + \sum_{j=1}^{p-1} \Gamma_j \Delta y_{t-j} + u_t, \quad (2)$$

kjer Δ predstavlja operator prve difference, $\Pi = -(I_K - A_1 - \dots - A_p)$, in velja $\Gamma_i = -(A_{i+1} + \dots + A_p)$ za $i=1, \dots, p-1$. Δy_t ne vsebuje stohastičnih trendov, saj predpostavljamo, da so osnovne spremenljivke največ $I(1)$. Člen Πy_{t-1} je tako edini, ki vsebuje $I(1)$ spremenljivke. Sledi, da mora biti tudi $\Pi y_{t-1} I(0)$, kar pomeni, da vsebuje kointegracijske povezave. $\sum_{j=1}^{p-1} \Gamma_j$ označujemo za

kratkorochni del procesa oz. kratkorochne parametre. Matrika Π je ranga $r < N$, in jo zato lahko zapišemo kot produkt dveh matrik $\alpha\beta'$, pri čemer α in β predstavljata $(K \times r)$ matriki ranga $rk(\alpha) = rk(\beta) = r$. $\beta' y_{t-1}$ je $I(0)$ in predstavlja vsebuje kointegracijske povezave med spremenljivkami y_{t-1} . Matriko α imenujemo naložna matrika in opisuje kako se posamezne spremenljivke prilagajajo odklonom od dolgoročnega ravnovesja.

Obstoj kointegracijskih povezav smo testirali s t.i. Johansenovim testom sledi (Johansen, 1995). Izkazalo se je, da cene medsebojno kointegrirajo v verigah svinjskega in piščančjega, jajc ter krompirja in jabolk. V ostalih verigah hipotez o odsotnosti kointegracijskih povezav Johansenov test ni mogel zavriniti.

Parametre VAR modela ocenjujemo z metodo navadnih najmanjših kvadratov. Pri ocenjevanju parametrov VEC modela uporabljamo t.i. Johansenovo metodo. Ta najprej z metodo regresije reduciranega ranga oceni koeficiente kointegracijskih povezav. Nato se ob danih teh ocenah ostali parametri ponovno ocenijo z metodo navadnih najmanjših kvadratov.

4.2 Uporaba modela VAR

Ocenjene VAR ali VEC modele na cenovnih verigah smo uporabili na dva načina. Prvi je bil analiza impulznih odzivov, ki nam pove kako se posamezne cene odzivajo na eksogene šoke v cene na začetku verige. Druga uporaba je dekompozicija variance napovednih napak, ki nam pove kolikšen pomen imajo šoki na začetku živilsko-predelovalne industrije v celotni nepojasneni varianci posameznih cen.

4.2.1 Impulzni odzivi

V kolikor je proces y_t stacionaren, obstaja t.i. Woldov zapis vsote drsečih sredin:

$$y_t = \Phi_0 u_t + \Phi_1 u_{t-1} + \Phi_2 u_{t-2} + \Phi_3 u_{t-3} + \dots,$$

pri čemer se koeficienti drsečih sredin dobijo iz ocenjenih parametrov VAR modela na naslednji način

$$\Phi_s = \sum_{j=1}^s \Phi_{s-1} A_j$$

Koeficienti v vrstici i in stolpcu j matrice Φ_s merijo pričakovan odziv $y_{i,t+s}$ na impulz v višini ene enote v spremenljivko $y_{j,t}$, pri čemer velja

$$\frac{\partial y_{i,t+s}}{\partial y_{j,t}} = \frac{\partial y_{i,t+s}}{\partial u_{j,t}}$$

Težava s tovrstno analizo impulznih odzivov je, da so šoki u_t med sabo korelirani, torej ne nastopajo neodvisno od drugih, kar je z ekonomskega vidika sporno, saj na zanimajo učinki eksogenih šokov, ki nam tako omogočajo sklepanje o vzročnih povezavah med spremenljivkami. Povedano drugače, variančno-kovariančna matrika ostankov VAR modela, Σ_u , praviloma ni diagonalna. V našem primeru se za vse verige izkaže, da so elementi izven diagonale Σ_u sicer zelo nizki, vendar vseeno želimo to težavo rešiti.

Zelo razširjen pristop v literaturi je ortogonalizacija šokov s t.i. Cholesky dekompozicijo variančno-kovariančne matrice. Slednja pomeni $\Sigma_u = BB'$, pri čemer je B spodaj diagonalna matrika. Ortogonalizirani šoki so v tem primeru podani z naslednjo relacijo

$$\varepsilon_t = B^{-1}u_t.$$

Zapis drsečih sredin se v tem primeru pretvori v

$$y_t = \Psi_0 u_t + \Psi_1 u_{t-1} + \Psi_2 u_{t-2} + \Psi_3 u_{t-3} + \dots,$$

pri čemer velja $\Psi_1 = \Phi_1 B$. Ker velja $\Phi_0 = I$, sledi $\Psi_0 = B$, kar je spodaj trikotna matrika. Ta lastnost nam omogoča enostavno interpretacijo šokov ε_t . ε šok v prvo spremenljivko ima sočasen vpliv na vse spremenljivke. Šok v drugo spremenljivko ima sočasen vpliv na vse razen prve. Šok v tretjo nima sočasnega vpliva na prvo in drugo spremenljivko, itn. Povedano drugače, spremenljivke lahko razvrstimo glede na status njihove eksogenosti, od prve, ki je najbolj eksogena, do zadnje, ki je najbolj endogena spremenljivka, saj se ta sočasno odziva na šoke v vse ostale spremenljivke.

Za naše potrebe je to zelo priročna lastnost, saj je ekonomsko smiselno predpostaviti, da so nepričakovane spremembe cen na začetku verige (surovine v predelovalno industrijo) neodvisne od nepričakovanih sočasnih sprememb v cene vzdolž verige. To pomeni, da je vrstni red spremenljivk v ocenjenih VAR modelih vedno tak, da je na prvem mestu cena prvega člana v verigi (cena surovine), sledi cena v predelavi, zadnja pa je maloprodajna cena. Kot rečeno, v naši analizi imamo opravka z nestacionarnimi cenami. Woldov zapis drsečih sredin v tem primeru ne obstaja. Vendar je impulzne odzive tudi v tem primeru mogoče dobiti z enakimi formulami kot zgoraj. To smo v naši analizi tudi naredili.

4.2.2 Dekompozicija variance napovednih napak

Napovedno napako VAR modela za h korakov naprej lahko zapišemo kot

$$y_{T+h} - y_{T+h} = u_{T+h} + \Phi_1 u_{T+h-1} + \dots + \Phi_{h-1} u_{T+1},$$

oziroma v enotah strukturnih šokov

$$y_{T+h} - y_{T+h} = \Psi_0 \varepsilon_{T+h} + \Psi_1 \varepsilon_{T+h-1} + \dots + \Psi_{h-1} \varepsilon_{T+1}$$

Če nadalje z $\psi_{i,j,n}$ označimo element matrice Ψ_n v vrstici i in stolpcu j , potem lahko k -ti element napake napovedi zapišemo kot:

$$y_{k,T+h} - y_{k,T+h} = \sum_{n=0}^{h-1} (\psi_{k1,T+h-n} \varepsilon_{1,T+h-n} + \dots + \psi_{kM,T+h-n} \varepsilon_{M,T+h-n})$$

Glede na to, da so komponente vektorja ε neodvisne med sabo in imajo varianco ena, potem lahko varianco napake napovedi zapišemo kot:

$$\sigma_k^2(h) = \sum_{n=0}^{h-1} (\psi_{k1,n}^2 + \dots + \psi_{kM,n}^2) = \sum_{j=1}^M (\psi_{k,j,0}^2 + \dots + \psi_{k,j,h-1}^2)$$

Člen $\psi_{k,j,0}^2 + \dots + \psi_{k,j,h-1}^2$ lahko interpretiramo kot prispevek spremenljivke j k varianci napake napovedi h korakov naprej spremenljivke k . Če to vrednost delimo z $\sigma_k^2(h)$ dobimo relativni prispevek spremenljivke j k varianci napake napovedi h korakov naprej spremenljivke k :

$$\omega_{k,j}(h) = \frac{\psi_{k,j,0}^2 + \dots + \psi_{k,j,h-1}^2}{\sigma_k^2(h)}$$

V naši analizi nas je zanimalo kolikšen del variance napovedi posameznih cen vzdolž verige pojasnijo šoki v cene na prvi stopnji verige. Ta podatek zaokroži analizi transmisije stroškovnih šokov vzdolž živilsko-predelovalne verige. Impulzni odzivi na najprej povedo v kolikšni meri in s kakšno hitrostjo se stroškovni šoki prenašajo v cene. Dekompozicija nepojasnjene variance pa nam pove, kakšen relativen pomen imajo pri tem ti šoki z vidika ali so to ključne determinanta gibanja cen ali pa je njihov prispevek le omejen in so šoki drugih vrst, ki lahko pojasnijo večino nepričakovanih sprememb v cenah.

4.2.3 Preučevane verige

V analizo smo zajeli naslednji dvanajst cenovnih verig:

- UHT mleko: surovo mleko mlekarna – UHT mleko mlekarna – UHT mleko MPC
- Polnomastno mleko: surovo mleko mlekarna – polnomastno mleko mlekarna – polnomastno mleko MPC
- Jogurt: surovo mleko mlekarna – jogurt mlekarna – jogurt MPC
- Trdi sir: surovo mleko mlekarna – trdi sir mlekarna – trdi sir MPC
- Maslo: surovo mleko mlekarna – maslo mlekarna – maslo MPC
- Goveje meso: biki rejci – biki klavnica – biki MPC
- Piščančje meso: cene krme - piščanci rejci – piščanci klavnica – piščanci MPC
- Svinjsko meso: cene krme - svinjina rejci – svinjina klavnica – svinjina MPC
- Jajca: sveža jajca – jajca pakirnica – jajca MPC
- Kruh: pšenica – moka – beli kruh MPC
- Krompir: krompir pridelovalec – krompir MPC

- Jabolka: jabolka pridelovalec – jabolka MPC

Za vsako od teh verig je bil ocenjen ločen tri ali štiri dimenzionalni VAR oz. VEC model, kar pomeni, da so cenovne verige so modelirane kot sistemi dinamičnih stohastičnih linearnih enačb. Pri vsaki od teh verig uporabimo naslednji postopek modeliranja:

- ocena ustrezno statistično specificiranega VAR modela;
- ocena slučajnih šokov v vsako cenovno komponento;
- iz šokov s procesom ortogonalizacije (Cholesky dekompozicija) izluščimo eksogene šoke v cene na začetku verige;
- analiza transmisije stroškov v cene: Ocena impulznih odzivov na cenovne šoke v začetku cenovne verige;
- dekompozicija nepojasnjene variance cen: Ugotavljamo kako pomembne so nepričakovane spremembe cen na začetku verige za gibanje cen vzdolž verige.

4.3 Testi statistične specifikacije VAR modelov

Prvi korak analize je ocena ustrezno statistično specificiranih VAR modelov. Ključni rezultati tega procesa so v zgoščeni obliki prestavljeni v tabeli 2. Najprej so v drugem stolpcu podane vrednosti števila odlogov v neomejenem VAR modelu vsake verige. Te vrednosti so bile določene na podlagi standardnih informacijskih kriterijev. Vidimo lahko, da je bilo za zadovoljivo pojasnjevalno moč modela relativno malo odlogov, od 1 do 2 za vse verige. Ob dejstvu, da imamo mesečne podatke o cenah na voljo od leta 2000 do 2011, za večino spremenljivk pa se učinkoviti vzorec prične šele v letu 2002, je to zelo pomembno. Celotno število celotnih opazovanj ni zelo veliko, zato nam ocenjevanje modela z relativno omejenim številom parametrov nudi zanesljivo statistično sklepanje.

Sledi faza testiranja kointegracijskega ranga. Pri tem smo uporabili standardni Johansenov test (Johansen, 1995). Rezultati kažejo, da cene v večini verig ne kointegrirajo, kar pomeni, da se cene ne gibljejo v nekih stabilnih dolgoročnih (linearnih) razmerjih. Temu ni tako v verigah 7 in 8 (piščančje in svinjsko meso), 9 (jajca), ter 11 in 12 (krompir in jabolka). Razen za jajce, kjer je test pokazal dve kointegracijski povezavi, je bilo število kointegracijskih povezav v ostalih primerih 1.

Tabela 5: Testi statistične specifikacije VAR oz. VEC modela (sistem kot celota)

Veriga	Red VAR modela	Kointegracijski rang	Avtokorelacija 1. reda		Avtokorelacija 4. reda		Normalnost	
			F-stat/ χ^2 *	p	F-stat/ χ^2 *	p	$\chi^2(2)$	p
1	2	0	0.41	0.93	1.45	0.05	95.53	0.00
2	2	0	1.46	0.16	1.68	0.01	254.50	0.00
3	2	0	1.46	0.16	1.29	0.13	137.80	0.00
4	2	0	1.40	0.19	1.43	0.06	102.71	0.00
5	2	0	0.99	0.45	1.01	0.46	302.61	0.00
6	2	0	1.16	0.32	1.22	0.18	288.64	0.00
7	2	1	19.46	0.25	61.74	0.56	148.04	0.00
8	2	1	9.47	0.89	60.11	0.61	319.21	0.00
9	1	2	3.07	0.96	44.66	0.15	69.46	0.00
10	2	0	0.67	0.74	1.35	0.09	2100.0	0.00

11	1	1	0.02	0.99	5.37	0.99	922.39	0.00
12	2	1	3.50	0.48	14.02	0.60	8.10	0.09

* F test za VAR model, χ^2 test za VEC model

Ključen test statistične specifikacije je test avtokorelacije. V primeru avtokorelacije ostankov modela so namreč ocene parametrov nekonsistentne. Nenormalnost ostankov povzroča zgolj asimptotično neučinkovitost ocen, ne pa tudi nekonsistentnosti in s tem veljavnosti vseh ostalih testov, ki temeljijo na asimptotičnih porazdelitvah testnih statistik.

V tabeli 2 so prikazani LM testi avtokorelacije ostankov modela prvega in četrtega reda za sistem ko celoto. Opazimo lahko, da so ocenjeni modeli dobro specificirani. Avtokorelacija prvega reda ni prisotna v nobenem modelu, znak avtokorelacije 4. reda je zgolj v VAR modelu druge verige (polnomastno mleko). Pri tem velja opozoriti, da v majhnih vzorcih, kot je naš, LM test prekomerno zavrača ničelno hipotezo, ki drži, torej signalizira več avtokorelacije, kot jo dejansko je v modelu. Zato sprejmemo tudi ta model kot ustrezen.

Testi nenormalnosti ostankov modela pa enoznačno kažejo, da lahko to predpostavko skoraj enoznačno zavrnejo. Le za sistem za jabolka temu ni tako. Ta rezultat je posledica predvsem velikih skokov cen v obdobju 2007 in 2008.

Vsi modeli so bili v postopku modeliranja tudi dodatno reducirani z metodo sekvenčnega iskanja ustreznega podmodela na podlagi Akaike informacijskega kriterija. Ta postopek iz modela še nadalje izloči vse spremenljivke oz. odloge spremenljivk, ki neznatno doprinašajo k pojasnjevalni moči modela.

5. Analiza impulznih odzivov in dekompozicije variance

To poglavje vsebuje ključni del rezultatov analize transmisije šokov vzdolž živilskopredelovalne verige. Rezultate podajamo zaporedoma za vsako verigo posebej.

5.1 Veriga 1: UHT mleko

Impulzni odzivi za verigo UHT mleka so prikazani v sliki 45. Na zgornjem delu slike je prikazan odziv prvega člena verige, odkupne cene mleka v mlekarnah, kar predstavlja ceno surovine na začetku predelovalnega procesa. Začetni šok je v višini enega standardnega odklona, v konkretnem primeru podražitev odkupne cene mleka za približno 1.6%. Iz slike vidimo, da se začetni impulz še krepi do 3. meseca in postopno pojema do 11. meseca, ko se izniha okrog začetne vrednosti. Odziv cen vzdolž verige je pričakovano pozitiven. Tako prodajne cene v mlekarnah kot maloprodajne cene se povečajo z elastičnostjo približno 0.125 (0.002/0.016), potem pa cene značilno in persistentno ostajajo višje. Odziv maloprodajnih cen je celo višji kot odziv cen v mlekarnah, čeprav odziva v splošnem nista statistično značilno različna. Vseeno po opazimo visoko stopnjo podobnosti odziva grosističnih in maloprodajnih cen, kar pomeni, da do glavne absorpcije povišanja vhodnih cen v verigi prihaja na prvem členu verige, predelovalnih industriji. Na ravni maloprodaje pa te absorpcije ni opaziti, kar je indikator pomanjkljive konkurence med ponudniki.

V tabeli 4 so podani rezultati analize dekompozicije variance. Ti povejo kolikšen je pomen šokov v odkupne cene mleka za pojasnjevanje nepričakovanih sprememb v vseh cenah vzdolž verige. Prikazan je dekompozicija variance za izbrane mesece do horizonta 20 mesecev. Po pričakovanjih imajo šoki v odkupno ceno mleka izrazito dominanten vpliv na samo odkupno ceno mleka. Na kratek rok ti šoki namreč pojasnijo praktično celotno varianco. Z naraščanjem časovnega horizonta se ta delež spusti na 84%. To pomeni, da na daljši rok prihaja do vpliva povpraševanja z višjih ravni predelovalne verige.

Sočasen vpliv na grosistične cene (prodajne cen mlekar) in maloprodajne cene je zanemarljiv (1%), kar pomeni, da so šoki v odkupne cene mleka neznamenat dejavnih variance grosističnih in maloprodajnih cen UHT mleka. S časom ta vpliv narašča, na 8% pri grosističnih cenah in 17% pri maloprodajnih. Ti deleži so relativno nizki in kažejo, da sta ti dve ceni v bistveno večji meri kot pod vplivom sprememb odkupnih cen mleka pod vplivom ostalih (stroškovnih dejavnikov).

Slika 45: Impulzni odzivi v verigi UHT mleka

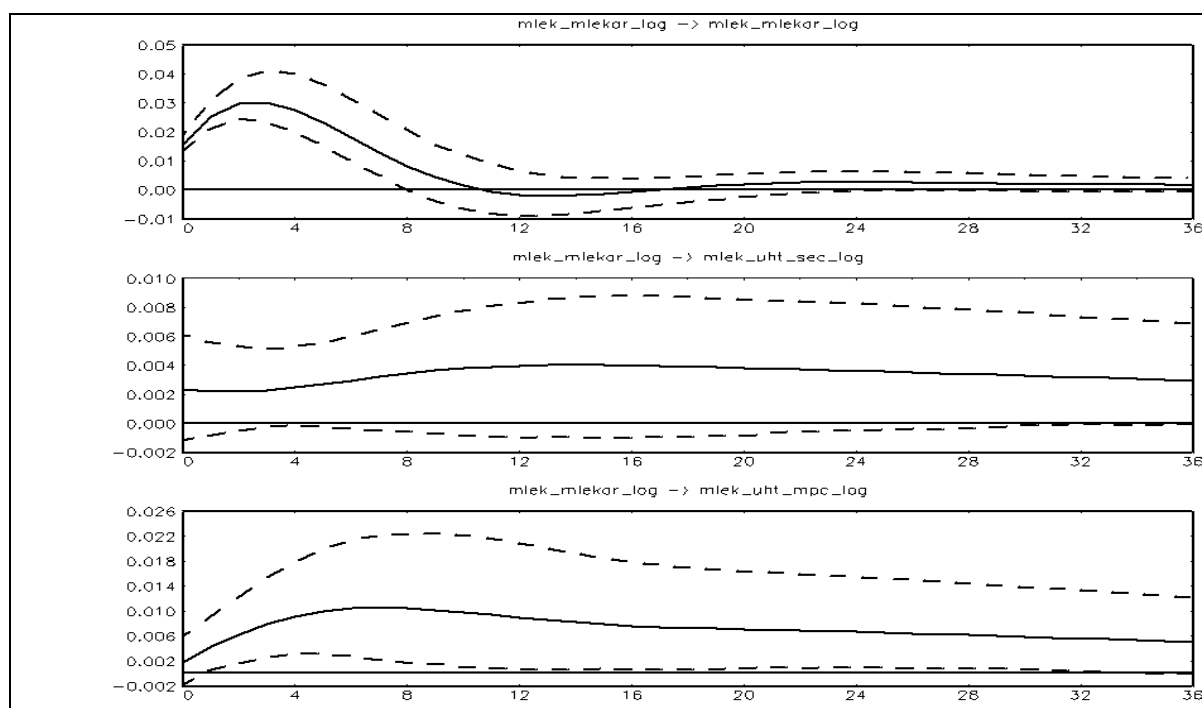


Tabela 6: Dekompozicija vpliva šokov v cene mleka na cene v verigi UHT mleka

Horizont	Cena		
	Mleko mlekarna	Mleko UHT predelava	Mleko UHT MPC
1	1.00	0.01	0.01
3	0.99	0.01	0.05
6	0.97	0.02	0.12
12	0.89	0.04	0.18
20	0.84	0.08	0.17

5.2 Veriga 2: polnomastno mleko

Pri polnomastnem mleku so ugotovitve zelo podobne ugotovitvam pri UHT mleku. Dinamika impulznih odzivov izkazuje zelo visoko stopnjo podobnosti. Edini razliki sta neznačilen sočasen vpliv in zelo homogen odziv grosističnih in maloprodajnih cen. Velja tudi, da so odzivi grosističnih in maloprodajnih cen značilni le na horizontu od 3 do 5 mesecev, kasneje pa neznačilni. Sicer pa sta dva odziva praktično identična, kar je dodaten dokaz pomanjkanja konkurence na segmentu maloprodaje, saj tu ne prihaja do dodatne absorpcije šoka prek zmanjšanja relativnih marž.

Sklepi glede dekompozicije variance so tudi zelo podobni, le da so maloprodajne cene polnomastnega mleka še manj pod vplivom odkupne cene mleka, kot je bil to primer pri UHT mleku.

Slika 46: Impulzni odzivi v verigi polnomastnega mleka

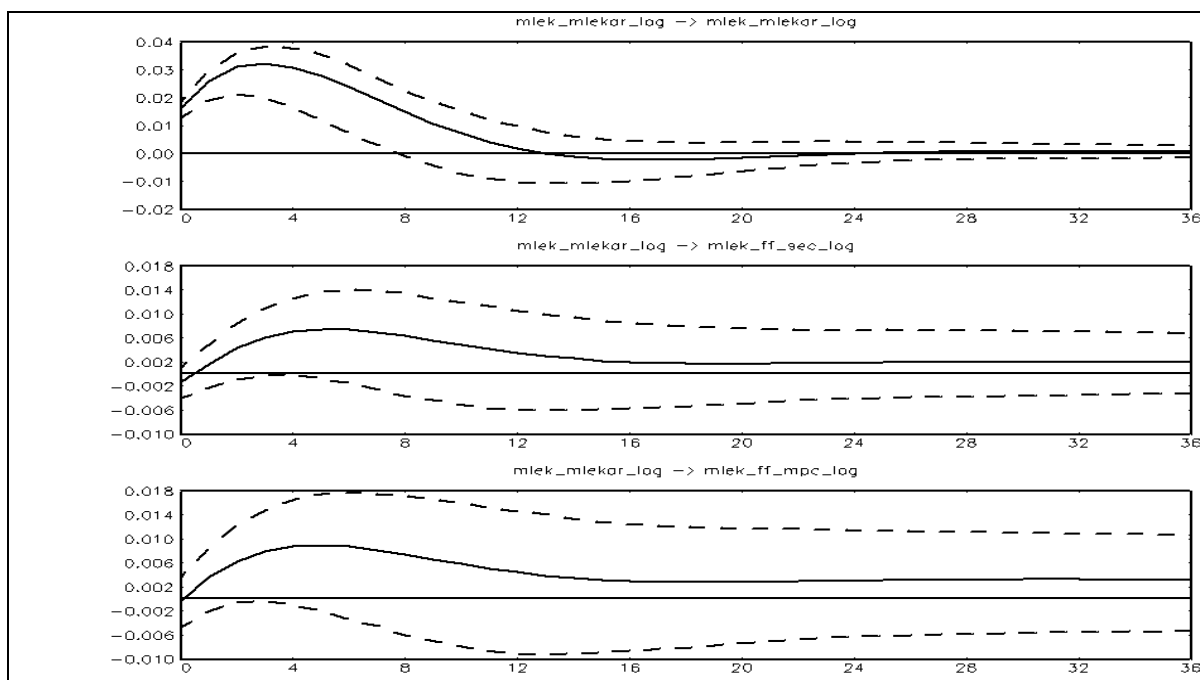


Tabela 7: Dekompozicija vpliva šokov v cene mleka na cene v verigi polnomastnega mleka

Horizont	Cena		
	Mleko mlekarna	Polnomastno mleko predelava	Polnomastno mleko MPC
1	1.00	0.01	0.00
3	1.00	0.02	0.03
6	1.00	0.09	0.07
12	1.00	0.13	0.09
20	1.00	0.09	0.06

5.3 Veriga 3: jogurt

Pri prenosu eksogenih šokov v nabavne cene mleka so rezultati relativno enoznačni. Odzivi grosističnih in maloprodajnih cen jogurta so z določenim zamikom sicer pozitivni, vendar neznačilni. Sklep o nizkem pomenu odkupnih cen mleka za cene jogurta vzdolž verige potrjuje tudi dekompozicija variance, ki kaže, da so nepričakovane eksogene spremembe odkupne cene mleka praktično nepomemben dejavnih nepričakovanih sprememb cen jogurta.

Slika 47: Impulzni odzivi v verigi jogurta, 3,5 mm

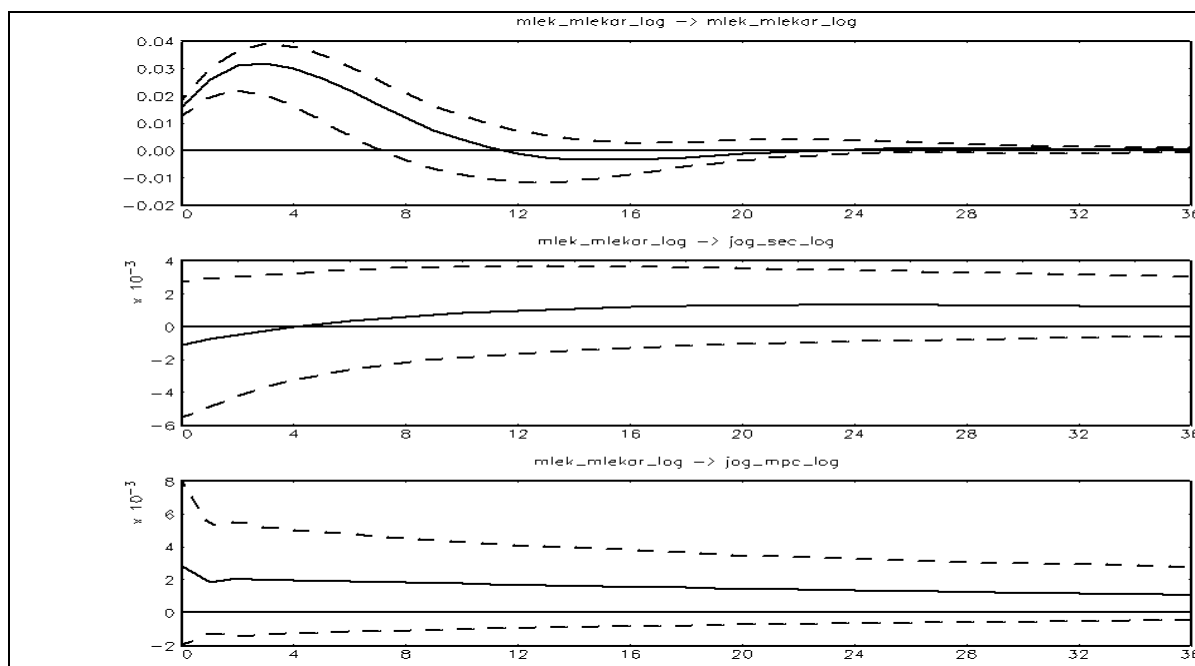


Tabela 8: Dekompozicija vpliva šokov v cene mleka na cene v verigi jogurta 3,5 mm

Horizont	Cena		
	Mleko mlekarna	Jogurt predelava	Jogurt MPC
1	1.00	0.00	0.01
3	1.00	0.00	0.01
6	0.99	0.00	0.01
12	0.97	0.00	0.01
20	0.94	0.00	0.01

5.4 Veriga 4: trdi sir

Rezultati v verigi cen sira so zelo podobni rezultatom v verigi polnomastnega mleka. Odziv cen vzdolž verige na šok je pozitiven, vendar pri grosističnih cenah neznačilen le v drugem in tretjem mesecu po šoku, sicer pa neznačilen. Pri maloprodajnih cenah je odziv cen nekoliko bolj značilen, in sicer do 8. Meseca po šoku. Skupaj z podobnostjo odzivov tako glede velikosti kot dinamike je to indikator pomanjkljive konkurenčnosti maloprodajnega segmenta, saj trgovinska dejavnost povišanja grosističnih cen ne absorbira s svojimi relativnimi bruto maržami.

Rezultati dekompozicije variance so ravno tako podobni. Zelo nizek pomen odkupnih cen mleka tako za grosistične kot maloprodajne cene.

Slika 48: Impulzni odzivi v verigi trdega sira

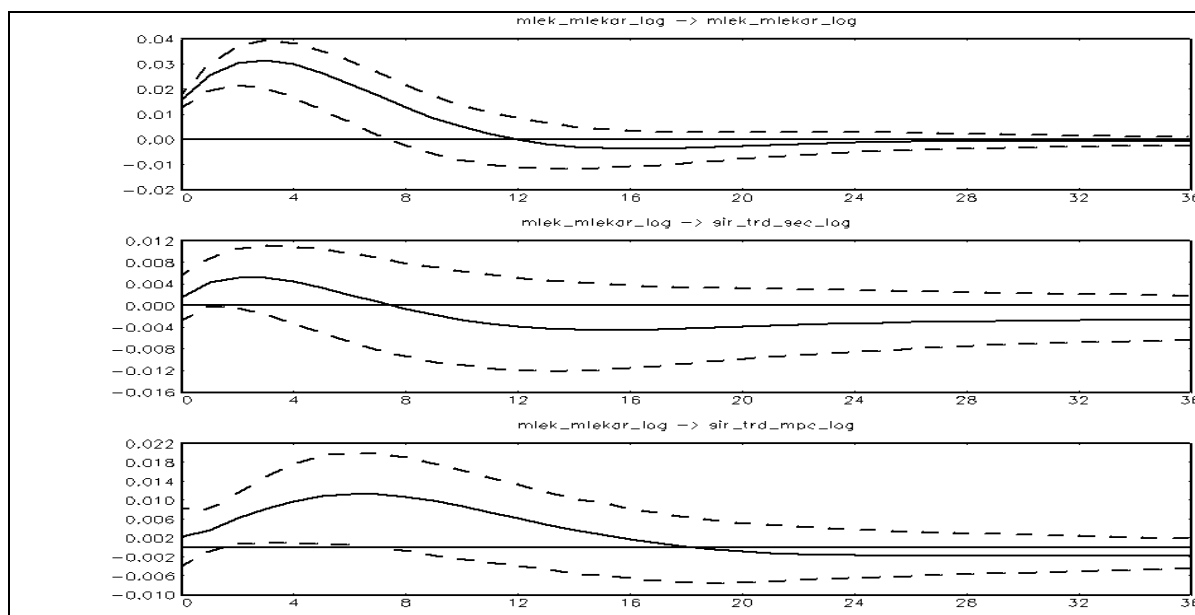


Tabela 9: Dekompozicija vpliva šokov v cene mleka na cene v verigi trdega sira

Horizont	Cena		
	Mleko mlekarna	Sir predelava	Sir MPC
1	1.00	0.01	0.00
3	1.00	0.04	0.02
6	0.99	0.05	0.09
12	0.97	0.03	0.18
20	0.93	0.05	0.16

5.5 Veriga 5: maslo

Tudi za prenose šokov v cene vzdolž verige masla velja visok stopnja podobnosti s prenosi v cene sira, jogurta in polnomastnega mleka, tako z vidika amplitude in dinamike impulznih odzivov kot dekompozicije variance. Ekvivalentni so tudi sklepi glede indikatorja konkurence na segmentu maloprodaje.

Na podlagi tega lahko podamo nekaj sklepnih misli o vplivu cen odkupnih cen mleka na prenose v grosistične in maloprodajne cene mleka in mlečnih izdelkov na splošno. Najprej ugotavljamo, da so po pričakovanjih cene praviloma hitro in značilno odzovejo z elastičnostjo okrog 0.12. Odziv praviloma postane neznačilen že znotraj enega leta. Rezultati dekompozicije variance enoznačno kažejo, da so eksogeni šoki v nabavne cene mleka relativno omejena determinanta spreminjanja cen vzdolž verige, saj se deleži nepojasnjene variance grosističnih in maloprodajnih cen, ki grede na račun šokov v nabavne cene, na nobenem horizontu ne presegajo 20%. V večini primerov pa so ti deleži nižji od 10%.

Slika 49: Impulzni odzivi v verigi masla

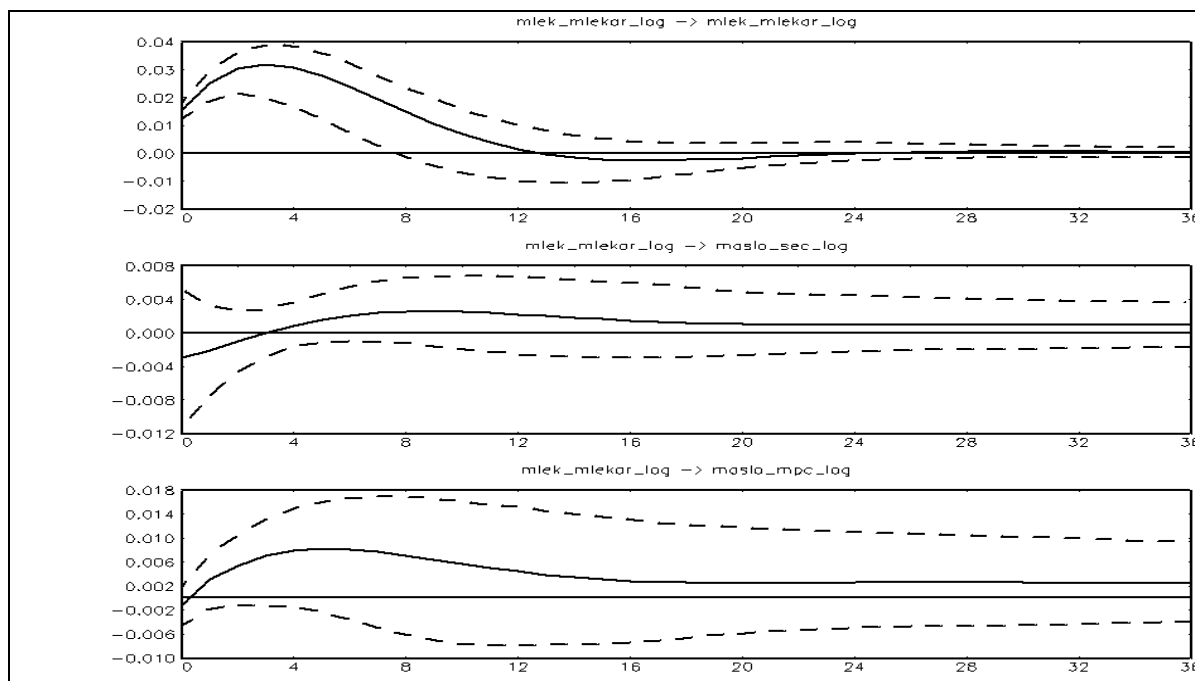


Tabela 10: Dekompozicija vpliva šokov v cene mleka na cene v verigi masla

Horizont	Cena		
	Mleko mlekarna	Maslo predelava	Maslo MPC
1	1.00	0.01	0.00
3	0.99	0.01	0.03
6	0.98	0.01	0.07
12	0.96	0.01	0.08
20	0.95	0.02	0.06

5.6 Veriga 6: meso govedi

Rezultati transmisije šokov v cene pri govejem mesu so drugačni kot pri mlečnih izdelkih. Iz slike 50 vidimo, da je prenos eksogenega šoka v cene mesa pri rejcih izjemno hiter in praktično popoln že od prvega meseca po dvigu cen dalje. Odziv maloprodajnih cen je nepopoln v mesecu šoka, potem pa hitro postane značilen in narašča do petega meseca po šoku, ko doseže vrh in se na to umirja skladno z umirjanjem učinka osnovnega šoka. Na vrhu odziva je torej prenos stroškov v maloprodajne cene popoln, relativne bruto marže zanihajo zgolj na kratek rok.

Skladni z impulznimi odzivi so tudi rezultati dekompozicije variance. Delež variance cen mesa v klavnici je dominiran s cenami mesa pri rejcih, saj pojasni več kot polovico variance že na kratek rok, obenem pa ta vpliv v času narašča. Vpliv na maloprodajne cene je sicer nižji, vendar vseeno preseže tretjino deleža variance na horizontu 20 mesecev.

Za razliko od mlečnih izdelkov je torej pri govejem mesu vpliv cen živih živali pri rejcih ključen. Izjemno hitro in praktično v popolnosti prehaja v cene mesa v klavnica. Na stopnji do maloprodaje se stroškovni pritisk na cene sicer precej omili, vendar je še vedno precej višji kot smo ga izmerili pri mlečnih izdelkih. Za razliko od mlečnih izdelkov, kjer maloprodajni člen verige ne vrši dodatnega blažilca stroškovnih pritiskov, je na kratek rok – na horizontu pol leta – to mogoče opaziti pri govejem mesu. Vendar po 8 mesecih temu že ni več tako. Odziv cen v maloprodaji je poleg tega tudi bolj persistenten, kot je odziv grosističnih cen. Čeprav manj močan, je to tudi delen indikator stanja konkurence na maloprodajnem trgu, kjer opažamo visoko stopnjo tržne koncentracije.

Slika 50: Impulzni odzivi v verigi mesa govedi

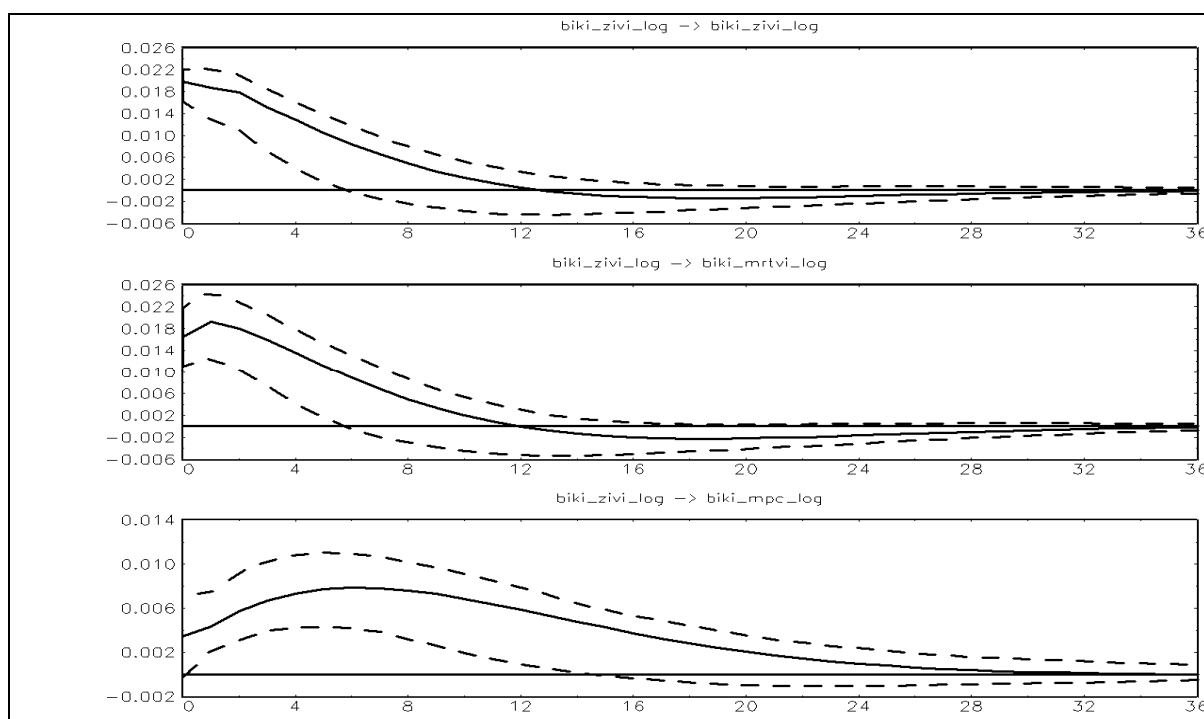


Tabela 11: Dekompozicija vpliva šokov v cene klavnih bikov na cene v verigi mesa govedi

Horizont	Cena		
	Biki živi	Biki klavnica	Meso govedi MPC
1	1.00	0.57	0.02
3	0.96	0.67	0.07
6	0.93	0.69	0.16
12	0.87	0.64	0.30
20	0.85	0.63	0.34

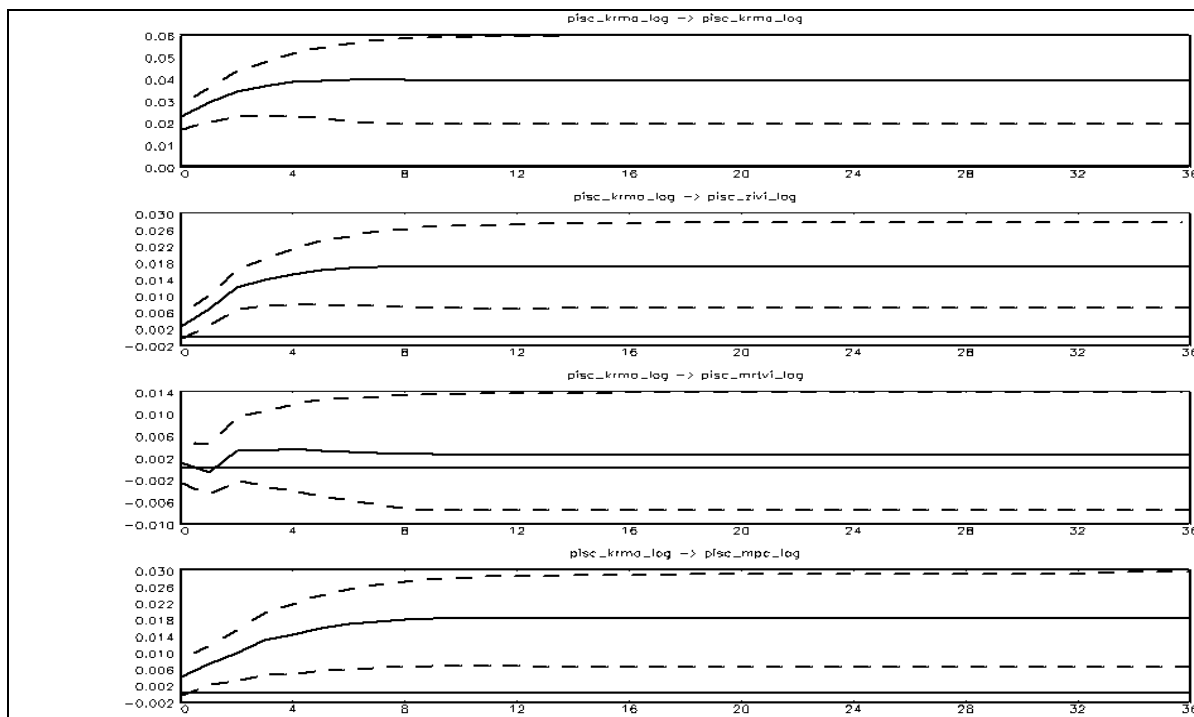
5.7 Veriga 7: meso piščancev

Za primer piščančjega mesa smo v analizi imeli na voljo tudi ceno krme piščancev, tako da smo lahko v analizi oblikovanja cen mesa analizirali tako vpliv eksogenih šokov v cene krme kot v cene živih živali pri rejcih.

Rezultati impulznih odzivov eksogenih sprememb cene krme so prikazani v sliki 51. Ta kaže hiter prenos v cene piščancev pri rejcih in maloprodajne cene, z ravnovesno elastičnostjo približno 1/3. Odziv v cene mesa v klavnici je sicer pozitiven, vendar neznačilen, kar pušča določeno stopnjo nedorečenosti v naši analizi. Impulzni odzivi na cene klavnih piščancev pri rejcih izkazujejo značilen pozitiven odziv zgolj pri ceni krmil (povraten učinek povpraševanja na cene). Grosistične in maloprodajne cene se sicer pozitivno, vendar neznačilno odzovejo.

Analiza dekompozicije variance kaže, da so eksogeni šoki v cene krme zelo pomembna determinantna cen piščancev v klavnici, saj delež variance, ki ga pojasnijo s horizontom narašča proti 50%. Na prvi pogled se glede na rezultate analize impulznih odzivov to zdi kontroverzna ugotovitev, vendar je smiselna, če upoštevamo, da imajo šoki v cene krme trajne učinke na cene vzdolž verige (impulzni odzivi ne konvergirajo nazaj k izhodišču). Šoki v cene klavnih piščancev pri rejcih so pomembna determinanta maloprodajnih cen, saj dosegajo delež okrog 20%.

Slika 51: Impulzni odzivi v verigi piščančjega mesa na šok v cene krme



Slika 52: Impulzni odzivi v verigi piščančjega mesa na šok v cene klavnih piščancev

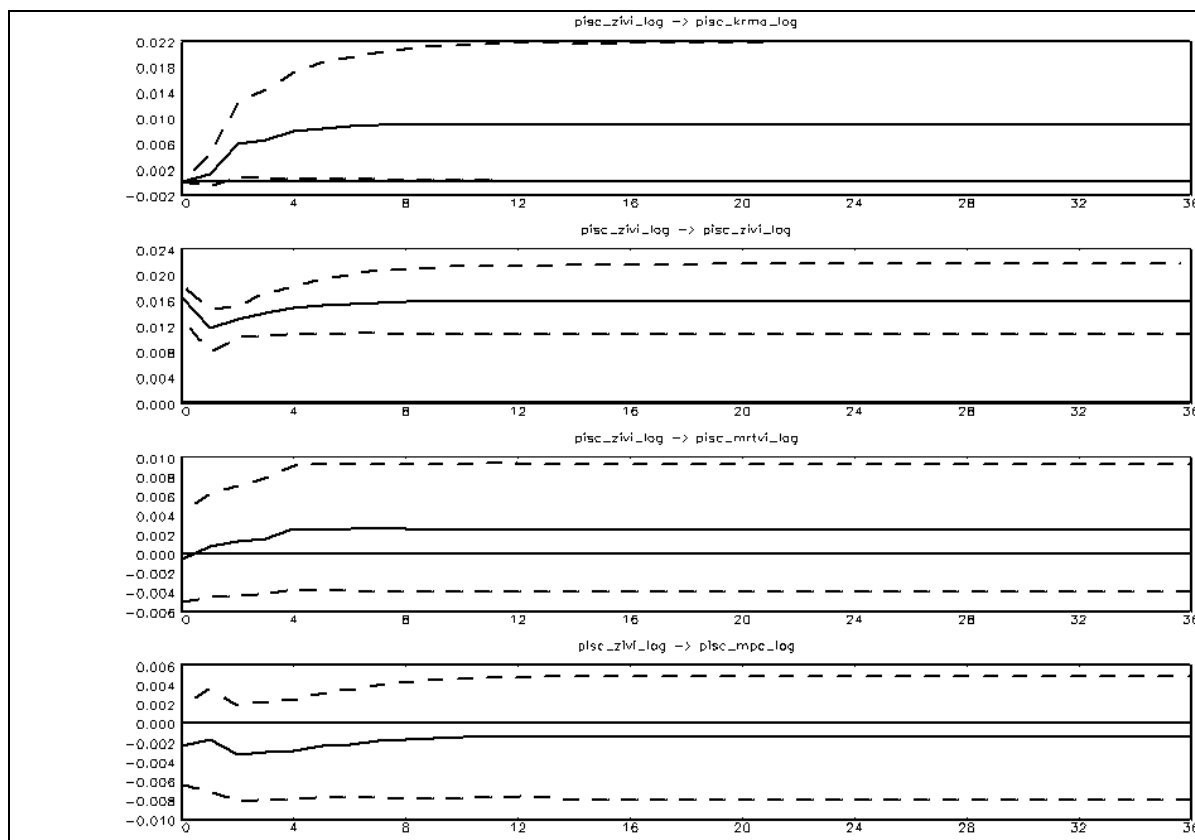


Tabela 12: Dekompozicija vpliva šokov v cene piščančje krme na cene v verigi piščančjega mesa

Horizont	Cena			
	Krma	Piščanci živi	Piščanci klavnica	Piščanci MPC
	1	1.00	0.00	0.02
3	0.96	0.01	0.25	0.00
6	0.90	0.01	0.40	0.00
12	0.86	0.01	0.46	0.00
20	0.84	0.01	0.47	0.00

Tabela 13: Dekompozicija vpliva šokov v cene klavnih piščancev pri rejcih na cene v verigi piščančjega mesa

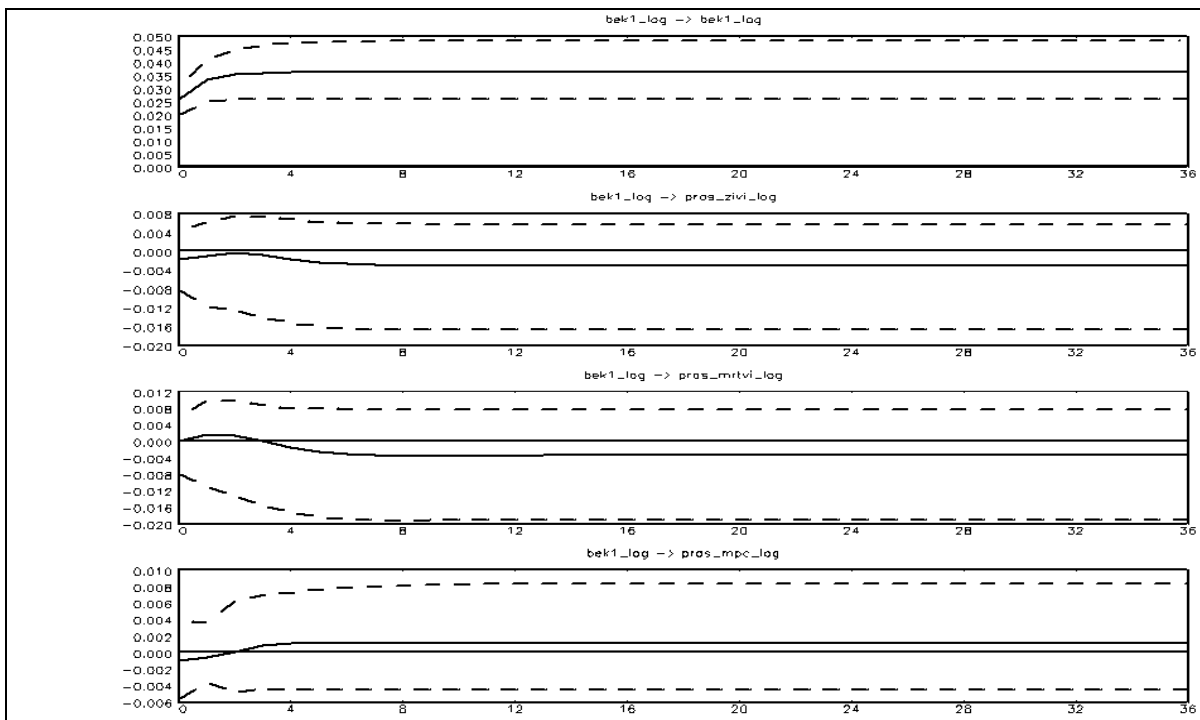
Horizont	Cena			
	Krma	Piščanci živi	Piščanci klavnica	Piščanci MPC
	1	0.00	1.00	0.00
3	0.00	0.96	0.02	0.22
6	0.00	0.90	0.01	0.21
12	0.00	0.85	0.01	0.19

5.8 Veriga 8: meso prašičev

Podobno kot pri piščančjem mesu lahko tudi pri svinjskem mesu analiziramo vpliv šokov tako v cene krme kot v cene mesa v klavnici. Vpliv šoka v cene krme je prikazan v sliki 53. Enoznačno kaže, da šok v cene krme nima značilnega vpliva na cen vzdolž verige. Enako sledi iz analize dekompozicije variance.

Pričakovano dinamiko izkazujejo odzivi na cene mesa pri rejcih. Na cene krme povratnega učinka nimajo, imajo pa pričakovane pozitivne zelo neposredne učinke na cen vzdolž verige. Tako kot v primeru govejega mesa, se cene pri rejcih popolno in neposredno prenašajo v cene v klavnicah. Spremembe cen so trajne. Rezultati dekompozicije variance kažejo (Tabela 14), da je to dominanten vir nihanja cen v klavnicah. Prenos v maloprodajne cene je sicer hiter (praktično enaka anatomija impulznih odzivov), vendar nepopoln (elastičnost 0.2). Skladni s tem so tudi rezultati dekompozicije variance, ki kažejo, da v ravnovesju približno 15% variance maloprodajnih cen pojasnijo šoki v cene mesa v pridelavi. Na segmentu svinjskega mesa tako opažamo, da na členu maloprodaje prihaja do absorpcije cenovnih pritiskov prek relativnih bruto marž trgovcev.

Slika 53: Impulzni odzivi v verigi svinjskega mesa na šok v cene krme



Slika 54: Impulzni odzivi v verigi svinjskega mesa na šok v cene klavnih prašičev

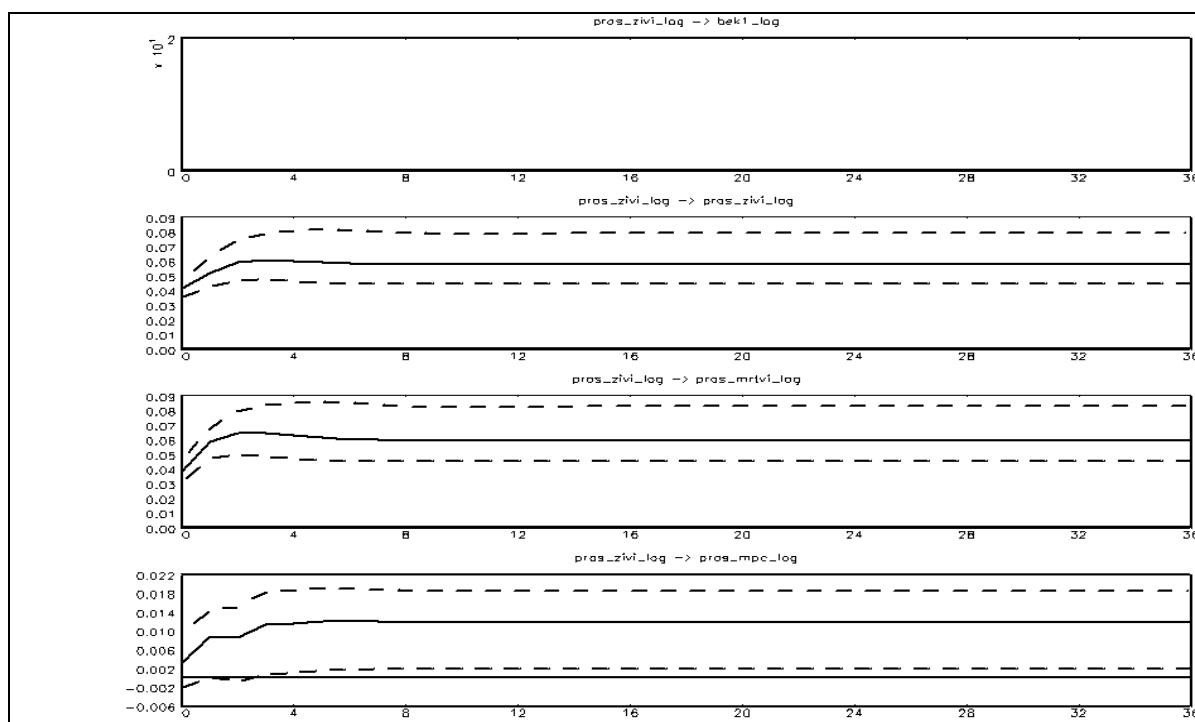


Tabela 14: Dekompozicija vpliva šokov v cene prašičje krme na cene v verigi mesa prašičev

Horizont	Cena			
	Krma bek1	Prašiči živi	Prašiči klavnica	Prašiči MPC
1	1.00	0.00	0.00	0.00
3	1.00	0.00	0.00	0.00
6	1.00	0.00	0.00	0.00
12	1.00	0.00	0.00	0.00
20	1.00	0.00	0.00	0.00

Tabela 15: Dekompozicija vpliva šokov v cene klavnih prašičev na cene v verigi mesa prašičev

Horizont	Cena			
	Krma bek1	Prašiči živi	Prašiči klavnica	Prašiči MPC
1	0.00	1.00	0.79	0.01
3	0.00	0.97	0.90	0.06
6	0.00	0.97	0.94	0.11
12	0.00	0.97	0.95	0.14
20	0.00	0.97	0.95	0.15

5.9 Veriga 9: konzumna jajca

Skladni s teorijo hitrega prenosa stroškov v cene so tudi rezultati analize verige jajc. Impulzni odzivi v sliki 55 kažejo, da se začetni šok v cene jajc pri rejcih prične hitro umirjati znotraj enega četrtletja, vendar je v povprečju trajen (odziv se ne vrne k izhodišču). Na kratek rok so odzivi cen jajc v pakirnici in maloprodaji sicer nepopolni, vendar se praktično v štirih mesecih popolno ujamejo z dinamiko cen jajc pri rejcih. Ravnovesen prenos v cene je torej popoln in kaže na pomanjkljivo konkurenco tako na grosističnem kot maloprodajnem segmentu. Pomen cen pri rejcih za cene vzdolž verige ni dominanten, vendar je pomemben, saj pojasni četrtno variance grosističnih in maloprodajnih cen.

Slika 55: Impulzni odzivi v verigi konzumnih jajc

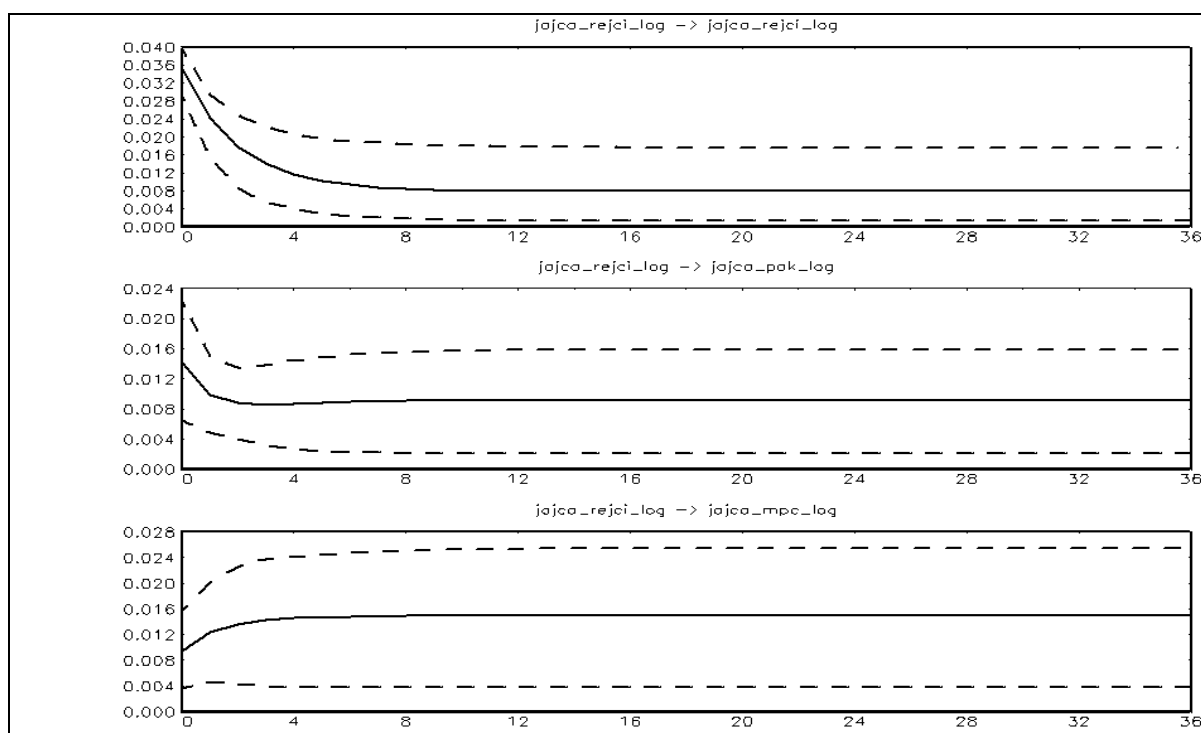


Tabela 16: Dekompozicija vpliva šokov v cene jajc pri rejcih na cene v verigi konzumnih jajc

Horizont	Cena		
	Jajca rejci	Jajca pakirnica	Jajca MPC
1	1.00	0.15	0.10
3	0.96	0.17	0.17
6	0.85	0.19	0.21
12	0.67	0.22	0.23
20	0.55	0.23	0.24

5.10 Veriga 10: beli kruh

Pri analizi cen verige kruha nas zanima vpliv eksogenih šokov v cene pšenice. Iz slike 28 je razvidno, da je tranzitoren šok v cene pšenice povzročil postopno prilagajanje cen, ki po jakosti pada vzdolž verige. Odzivnost cen moka je po pričakovanjih višja (vrh doseže znotraj treh kvartalov), ko odzivnost maloprodajnih cen kruha. Slednji je tudi neznačilen. Rezultat je skladen s pričakovanji. Relativni pomen šokov v cene surovine, kot je razviden iz tabele 17, za cene moka in cene kruha, je relativno omejen, podobno kot je to bilo v verigah mleka in mlečnih izdelkov. Pri moki postopno s horizontom doseže 20%, pri maloprodajni ceni kruha pa ostaja pod 10%.

Slika 56: Impulzni odzivi v verigi belega kruha

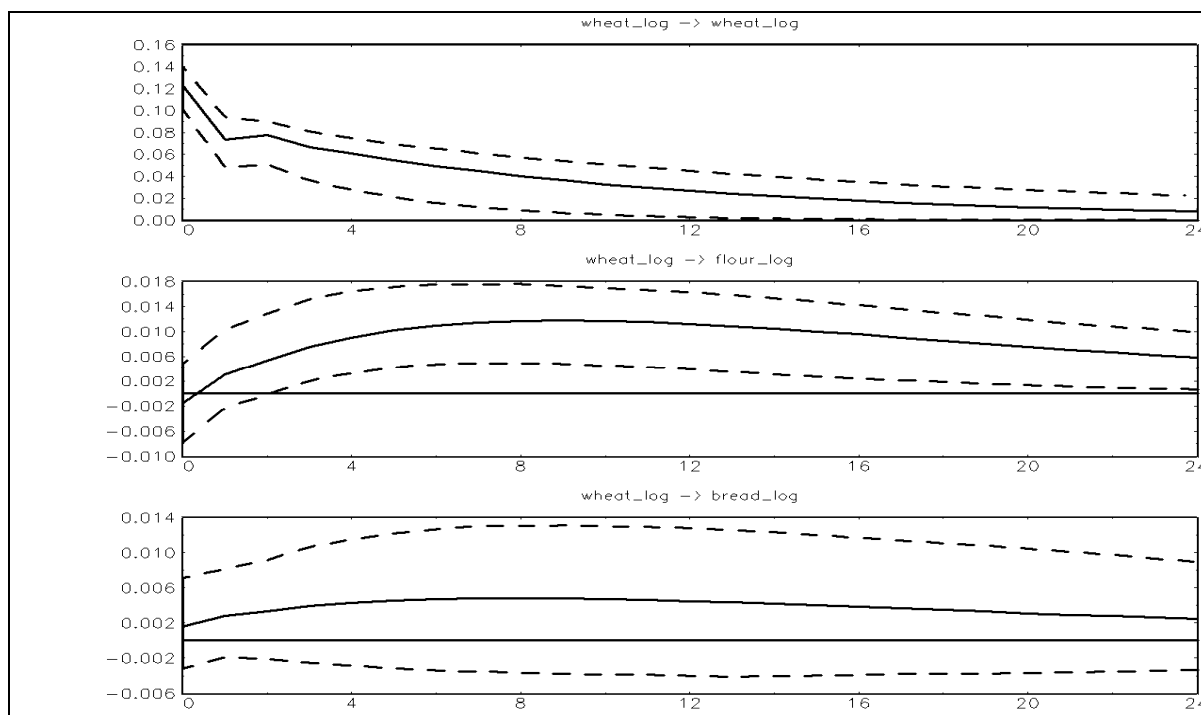


Tabela 17: Dekompozicija vpliva šokov v cene pšenice na cene v verigi kruha

Horizont	Cena		
	Pšenica	Moka	Kruh MPC
1	1.00	0.00	0.00
3	1.00	0.01	0.01
6	1.00	0.05	0.03
12	1.00	0.14	0.06
20	1.00	0.21	0.07

5.11 Veriga 11: krompir

Zadnji dve preučevani verigi, krompir in jabolka, sta enostavnejši, saj gre za nepredelano hrano. Tako vsebujeta le po dva člena. Prva je na vrsti analiza krompirja, rezultati prikazani v sliki 29 in tabeli 17.

Iz slike 57 vidimo, da se maloprodajne cene krompirja postopno odzovejo na nepričakovan šok v ceni krompirja pri pridelovalcih, se po 3 mesecih iznihajo in dosežejo ravnovesno elastičnost približno 0.5. Pričakovati je tudi mogoče, da je cena krompirja pri pridelovalcih pomembna determinanta maloprodajnih cen, kar potrjuje dekompozicija variance (tabela 18), ki kaže, da je praktično pol variance maloprodajnih cen posledica eksogenih sprememb nabavnih cen.

Slika 57: Impulzni odzivi v verigi krompirja

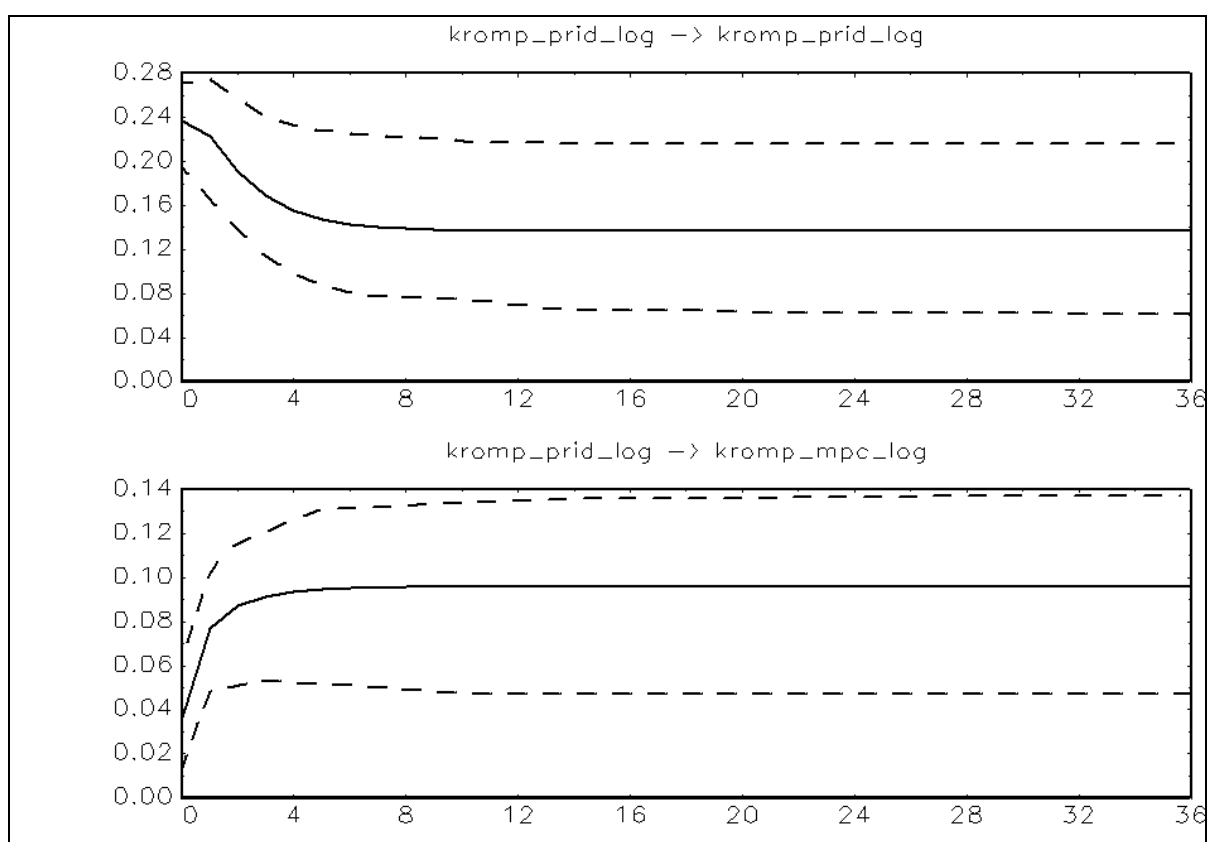


Tabela 18: Dekompozicija vpliva šokov v cene krompirja pri pridelovalcu na cene v verigi krompirja

Horizont	Cena	
	Krompir pridelava	Krompir MPC
1	1.00	0.10
3	0.95	0.35
6	0.86	0.46
12	0.75	0.52

5.12 Veriga 12: jabolka

Rezultati za verigo jabolk so kvalitativno podobni rezultatom za krompir. Kratkoročna dinamika odzivov na eksogeni šok v cene pri pridelovalcih je zelo podobna, razlika je le pri dolgoročni elastičnosti odziva, ki je pri jabolkih nekoliko višja in znaša približno 2/3. Skladno s tem je še višji pomen cen pri pridelovalcih za maloprodajne cene, saj dekompozicija variance v tabeli 17 kaže na vpliv v višini 75%.

Slika 58: Impulzni odzivi v verigi jabolk

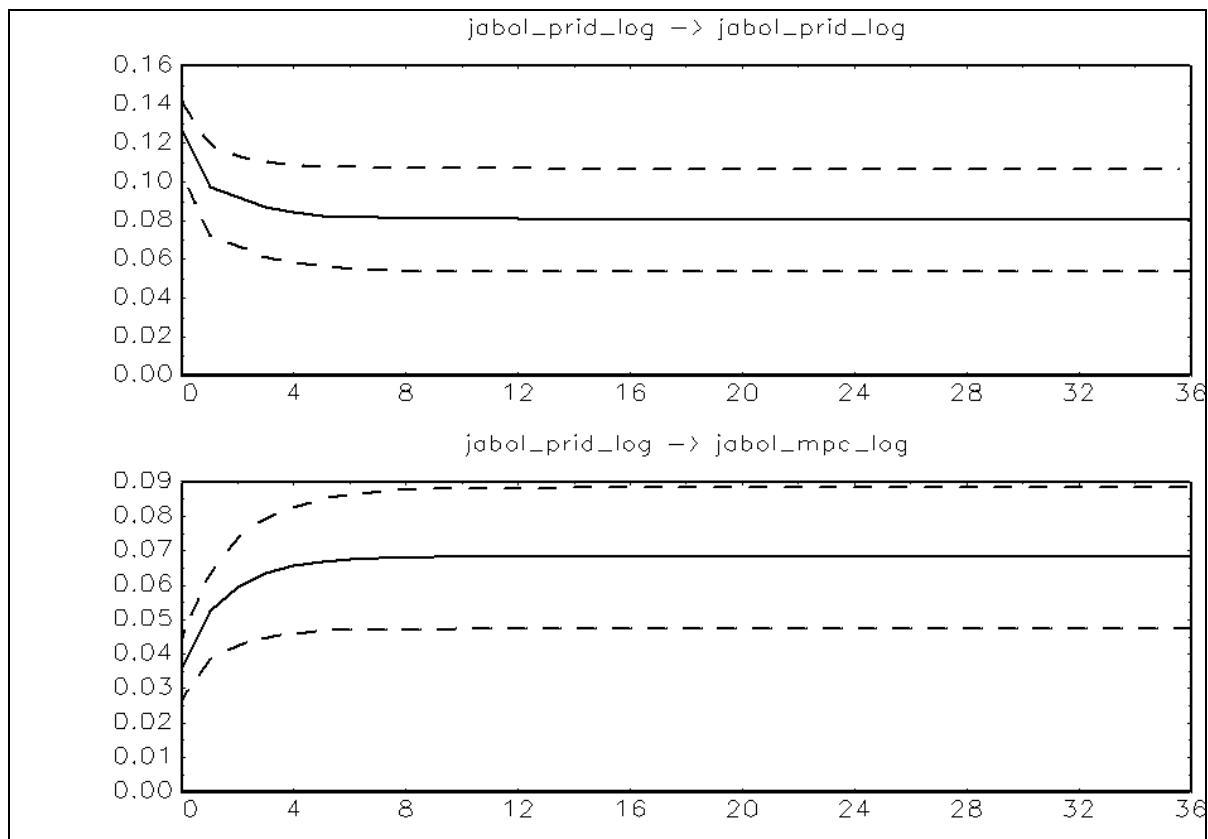


Tabela 19: Dekompozicija vpliva šokov v cene jabolk pri pridelovalcu na cene v verigi jabolk

Horizont	Cena	
	Jabolka pridelava	Jabolka MPC
1	1.00	0.42
3	0.95	0.60
6	0.90	0.70
12	0.86	0.75
20	0.84	0.77

6. Sklep

V splošnem ugotavljamo, da je prenos stroškov vzdolž preučevanih živilskopredelovalnih verig hiter. Ravnovesne vrednosti odziva cen vzdolž verig se, tam kjer so odzivi značilni, praviloma dosegajo znotraj četrtertletja. To je jasen indikator zelo hitrega prenosa stroškov vzdolž verig v maloprodajne cene. Dvigi stroškov na začetku verige se torej zelo hitro odražijo v maloprodajnih cenah in s tem blaginji potrošnikov.

Hitra transmisija šokov je odraz pomanjkljive konkurenčnosti trgov, v prvi vrsti maloprodajnega. To se kaže v dejstvu, da za večino analiziranih verig, po cenovnem šoku na začetku verige trgovinske relativne bruto marže ne absorbirajo povišanja cen, ki se udejanjijo na grosističnem trgu. Izjema od tega opažanja so le verige svinjskega mesa, kruha ter jabolka in krompirja. Ker lahko trgovska podjetja spremembe cen hitro prenašajo v maloprodajne cene, se to odraža tudi v zmožnosti predelovalnih podjetij, da svoje cene relativno hitro spreminjajo v odziv na spremembe vhodnih stroškov.

V večini primerov relativne marže predelovalne industrije absorbirajo del stroškovnih pritiskov. Izjeme so pri prenosu cen živih živali pri rejcih v cene mesa v klavnicah in cene jajc vzdolž celotne verige. Večina absorpcije prek relativnih marže se zgodi na koraku med primarno pridelavo in predelavo. Na koraku med grosističnim trgom in maloprodajnim trgom se v veliki večini primerov ne dogaja dodatna absorpcija sprememb stroškov prek marž trgovskih podjetij, saj rezultati analize impulznih odzivov kažejo, da se spremembe grosističnih cen polno in hitro prenašajo v maloprodajne cene.

Glede na pomeni, ki ga imajo nepričakovane spremembe cen na začetku verige za maloprodajne cene lahko preučevane proizvode razdelimo v tri skupine. Mleko in mlečni izdelki, kruh in svinjsko meso sodijo v skupino z nizkim pomenom. Srednji pomen je bil ugotovljen za jajca. O velikem pomenu pa lahko govorimo pri sadju (jabolka) in zelenjavi (krompir) ter piščančjem in govejem mesu.

Empirična analiza transmisije šokov nam torej poda sliko delovanja trgov. Za nosilce ekonomske politike je to pomembna informacija, saj daje osnovo za ukrepe, ki lahko izboljšajo delovanje trgov, povečajo njihovo konkurenčnost in s tem vplivajo na blaginjo potrošnikov.

Rezultati analize kažejo, da dinamika prenosa stroškov vzdolž agroživilskih verig indicira značilnosti vertikalno soodvisnih trgov s pomanjkljiv stopnjo konkurence, pri čemer izstopa maloprodajna raven verige. Zato se nosilcem ekonomske politike priporoča, da ažurno spremljajo dogajanje na trgih in izvajajo ukrepe stimuliranja konkurenčnosti ter ozaveščanja potrošnikov.

7. Viri in literatura

Literatura

- Azzam, A. M. (1999) Asymmetry in rigidity in farm-retail price transmission. *American Journal of Agricultural Economics*, 81, 525-533.
- Azzam, A. M. (1999) Asymmetry in rigidity in farm-retail price transmission. *American Journal of Agricultural Economics*, 81, 525-533.
- Bojnec, Š. (2009) Food retailing and consumer food prices in Slovenia. *J. food prod. mark.*, 2009, vol. 15, is. 3, str. 351-363.
- Bojnec, Š., Peter, G. (2005). Vertical market integration and competition : the meat sector in Slovenia. *Agric. food sci.*, 2005, vol. 14, no. 3, str. 236-248.
- Boyd, M. S. in B. W. Brorsen (1988) Price Asymmetry in the U.S. Pork Marketing Channel. *North Central Journal of Agricultural Economics* 10: 103-110.
- Cotterill, R.W. 2005. Antitrust Analysis of Supermarket Retailing: Common Global Concerns that Play Out in Local Markets. Food Marketing Policy Center, Research Report No. 88. University of Connecticut.
- Dobson, P. 2007. Levelling the playing field: competition policy to enable independent retailer groups to be efficient and competitive. CRA International and Union of Groups of Independent Retailers of Europe.
- Dobson, P.W., Clarke, R., Davies, St., Waterson, M. 2000. Buyer Power and its Impact on Competition in the Food Retail Distribution Sector of the European Union. European Commission.
- European Competition Forum (1996) Proceedings (coéditation with J. Wiley) -Ed Catalogue No: CV-88-95-985-EN-C, Evropska komisija, Generalni direktorat za konkurenčnost.
- Evropska komisija (2009) Analysis of price transmission along the food supply chain in the EU, Commission Staff Working Document, SEC(2009) 1450
- Faruquee, H. (2006) Exchange Rate Pass-Through in the Euro Area, *IMF Staff Papers*, 53(1): 63-88.
- Goodwin, B. K. and M. T. Holt. (1999). "Asymmetric Adjustment and Price Transmission in the U.S. Beef Sector," *American Journal of Agricultural Economics*, 79: 630-637.
- Hahn, E. (2003), Pass-Through of External Shocks to Euro Area Inflation, *ECB Working Paper Series*, 243.
- Hamilton, J. (1994) *Time Series Analysis*. Princeton University Press, New Jersey.
- Houck, J. P. (1979) An Approach to Specifying and Estimating Non-Reversible Functions. *American Journal of Agricultural Economics*. 59: 570-72.
- Johansen, S. (1995). *Likelihood-based inference in cointegrated vector autoregressive models*. Oxford University Press, Oxford and New York.
- Jumah, A. 2000. The long run, market power and retail pricing. *Economics Series No. 78*. Vienna: Institute for Advanced Studies. 18 p.
- Kwoka, J., E., White, L., J. 2004. *The antitrust revolution: Economics, competition and policy*. Oxford University press, New York.
- Luetkepohl, H. (2005) *New Introduction to Multiple Time Series Analysis*. Springer, Berlin.
- McCarthy, J. (2000), Pass-Through of Exchange Rates and Import Prices to Domestic Inflation in Some Industrialized Economies, Federal Reserve Bank of New York, Staff

- Report, 3.
- Meyer, J. and S. von Cramon-Taubadel, (2004). Asymmetric Price Transmission: A Survey, *Journal of Agricultural Economics*. 55: 581-611.
 - Peltzman, S. (2000). "Prices Rise Faster than They Fall", *Journal of Political Economy*, 108: 466-502.
 - Tomek, W.G. & Robinson, K.L. 1995. *Agricultural product prices*. Ithaca: Cornell University Press. 360 p.
 - Tweeten, L.G. in C.L. Quance, (1969). Positivistic measures of aggregate supply elasticities: Some new approaches. *American Journal of Agricultural Economics*, 51: 342-352.
 - Vavra, P. and B. K. Goodwin (2005), "Analysis of Price Transmission Along the Food Chain", *OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers*, No. 3, OECD Publishing.
 - Von Cramon-Taubadel, S. in Fahlbusch, S. (1994) Identifying asymmetric price transmission with error correction models. Poster Session EAAE European Seminar in Reading.
 - Weldegebriel, H.T. (2004) Imperfect Price Transmission: Is Market Power Really to Blame?. *Journal of Agricultural Economics* 55: 101-114.
 - Wolfram, R. (1971) Positivistic Measures of Aggregate Supply Elasticities-- Some New Approaches—Some Critical Notes. *American Journal of Agricultural Economics*. 53: 356-59.

Viri

- ARSKTRP podatkovni portal. Tržna poročila. http://www.arsktrp.gov.si/si/storitve/ukrepi/trzni_ukrepi/trzno_informacijski_sistem_t_rzna_porocila/ (06.03.2012)
- EUROSTAT Database. Food supply chain monitor. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/hicp/data/database> (20.03.2012)
- SI-STAT podatkovni portal. Ekonomsko področje. Cene. <http://pxweb.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko/Ekonomsko.asp> (06.03.2012)
- SI-STAT podatkovni portal. Okolje in naravni viri. Kmetijstvo in ribištvo. Kmetijske cene. <http://pxweb.stat.si/pxweb/Database/Okolje/Okolje.asp> (06.03.2012)

8. PRILOGE

PRILOGA 1: Cene in indeksi cen kmetijskih proizvodov pri proizvajalcih – seznam razpoložljivih informacij (SURS)

Kmetijski proizvod	Cena*	Indeks
010000 ŽITA (VKLJUČNO SEME)	-	
011000 Pšenica in pira	-	
011100 Pšenica, mehka, brez semenske		
013100 Krmni ječmen		
015000 Koruza za zrnje		
020000 INDUSTRIJSKE RASTLINE	-	
021000 Oljnice	-	
021100 Oljna ogrščica		
021900 Druge oljnice		
029000 Druge industrijske rastline	-	
029200 Hmelj		
030000 KRMNE RASTLINE	-	
039000 Druge krmne rastline	-	
039100 Seno		
039300 Koruza za siliranje		
040000 ZELENJADNICE, CVETJE, OKRASNE RASTLINE	-	
041000 Zelenjadnice	-	
041100 Cvetača in brokoli		
041200 Paradižnik		
041900 Zelenjadnice, drugo	-	
041910 Zelje		
041920 Solata		
041940 Kumare		
041950 Korenček		
041960 Čebula		
041970 Fižol, stročji		
041980 Grah, svež		
041999 Druge sveže zelenjadnice	-	
042000 Cvetje, okrasne rastline, sadike	-	
050000 KROMPIR (VKLJUČNO SEME)	-	
051000 Krompir, jedilni	-	
051100 Krompir, jedilni, zgodnji		
051200 Krompir, jedilni, pozni		
052000 Krompir, semenski		
060000 SADJARSTVO	-	
061000 Sveže sadje	-	
061100 Jabolka, namizna		
061200 Hruške, namizne		
061300 Breskve, namizne		
061900 Sveže sadje, drugo	-	
064000 Grozdje za predelavo		
070000 VINO	-	
071000 Vino, namizno (namizno in deželno)		

072000	Vino, kakovostno (kakovostno in vrhunsko)		
080000	OLJČNO OLJE		
100000	RASTLINSKI PRIDELKI, VKLJUČNO SADJE IN ZELENJADNICE	-	
101000	Rastlinski pridelki, brez sadja in zelenjadnic	-	
110000	ŽIVALI ZA ZAKOL	-	
111000	Govedo	-	
111100	Govedo, brez telet	-	
	Kmetijski proizvod	Cena	Indeks
111200	Teleta		
111300	Biki		
112000	Prašiči	-	
112200	Pitani prašiči, 50 - 150 kg		
113000	Konji		
114000	Ovce in koze		
115000	Perutnina	-	
115100	Pitani piščanci		
115900	Druga perutnina	-	
119000	Druge živali (kunci)		
120000	ŽIVALSKI PROIZVODI	-	
121100	Mleko, kravje		
122000	Jajca		
129000	Drugi živalski proizvodi (surove goveje in telečje kože ter med)	-	
130000	ŽIVALI IN ŽIVALSKI PROIZVODI	-	
140000	KMETIJSTVO - SKUPAJ, S SADJEM IN ZELENJADNICAMI	-	
141000	Kmetijstvo - skupaj, brez sadja in zelenjadnic	-	

* Ponekod so serije nepopolne (v nekaterih mesecih ni odkupa oz. prodaje)

PRILOGA 2: Drobnoprodajne cene in indeksi cen življenjskih potrebščin – seznam razpoložljivih informacij (SURS)

Prehrambni izdelek	Cene	Indeksi
01 HRANA IN BREZALKOHOLNE PIJAČE	-	
011 Hrana	-	
0111 Kruh in drugi izdelki iz žit	-	
20020 Riž, bel, glazirani [kg]		:
20110 Pšenična moka (t-500), 1/1 [kg]		:
20210 Črni kruh (t-850) [kg]		:
20220 Beli kruh (t-500) [kg]		:
20230 Žemlja, navadna (70-100g) [kos]		:
20240 Polnozrnat kruh [kg]		:
20250 Krof [kos]		:
20300 Testenine iz bele moke, 500 g [kg]		:
20410 Domači keksi, 350-500 g [kg]		:
20500 Napolitanke, neprelite [kg]		:
20600 Otroška hrana (čokolino, medolino ipd.), dietetični izdelek, 200-250 g škatla [kg]	Od 01.2007	:
0112 Meso	-	
18000 Piščanec, cel, svež [kg]		:
23110 Goveje meso brez kosti, stegno [kg]		:
23210 Telečje meso brez kosti, stegno [kg]		:
23310 Svinjsko meso brez kosti, stegno [kg]		:
23600 Suha svinjska rebra [kg]	Do 12.2003	:
23620 Prešana šunka (desert), v kosu [kg]	Do 12.2002	:
23621 Pica šunka, v kosu [kg]	Od 01.2003	:
23700 Salama šunkarica, v kosu [kg]	Do 12.2001	:
23720 Hrenovke [kg]		:
23730 Mortadela, v kosu [kg]		:
23740 Suha salama, v kosu [kg]		:
23760 Piščančja salama, v kosu, okrog 500g [kg]	Od 01.2004	:
23820 Pašteta, okrog 50 g [kg]		:
0113 Ribe	-	
14200 Sveža postrv, očiščena [kg]		:
24210 Zamrznjen paniran oslič, 300-1000 g [kg]		:
32221 Tuna v olivnem olju, koščki, v konzervi, okrog 80 g [kg]	Od 01.2007	:
0114 Mleko, mlečni izdelki in jajca	-	
16000 Kokošja jajca, sveža [kos]		:
16110 Trajno mleko, 1.4-1.6 % maščobe, v tp [l]		:
16130 Sveže mleko, 3.5 % maščobe, v tp [l]		:
16210 Navadna skuta, mazljiva, plastična embalaža, 250 g [kg]	:	:
26110 Jogurt, do 300 g, v plastičnih lončkih 3.2 % maščobe [kg]		:
26300 Sir trapist, 45 % maščobe [kg]	Do 12.2001	:
26310 Skuta, sveži sir, v 500 g plastičnih lončkih [kg]		:
32240 Trdi sir, 45 % maščobe [kg]	Od 01.2002	:
0115 Olje in maščobe	-	
25100 Jedilno olje, v plastenki [l]		:
25110 Margarina, za peko in kuhanje, zavitek 250g [kg]	Nepopolno	:
25120 Margarina, 500 g plastična embalaža [kg]	Od 01.2004	:
26400 Čajno maslo, zavitek 250 g [kg]		:
0116 Sadje, sveže in predelano	-	
12000 Orehova jedrca [kg]		:

12010 Jabolka, namizna [kg]		:
12100 Hruške, namizne [kg]		:
Prehrambni izdelek	Cene	Indeksi
12120 Jagode [kg]		:
12150 Breskve [kg]		:
12170 Grozdje, namizno, belo [kg]		:
12200 Limone [kg]		:
12210 Pomaranče [kg]		:
12220 Banane [kg]		:
12230 Kivi [kg]		:
12311 Rozine, temne, pakirane, 100-500 g [kg]		:
0117 Zelenjava, sveža in predelana	-	
11000 Jedilni krompir [kg]		:
11010 Fižol v zrnju [kg]		:
11020 Čebula [kg]		:
11021 Česen [kg]		:
11030 Jedilno korenje [kg]		:
11061 Zelena solata (endivija) [kg]		:
11080 Kumare [kg]		:
11100 Kislo zelje, naribano [kg]	Do 12.2000	:
11130 Sveži paradižnik [kg]		:
11140 Sveža paprika [kg]		:
11150 Cvetača [kg]		:
21110 Zamrznjena mešana zelenjava [kg]		:
21300 Konzervirane kumarice, v kisu, 530-1000 g [kg]		:
21400 Zamrznjen krompirček, v vrečki [kg]	Od 01.2007	:
0118 Sladkor in konditorski izdelki	-	
17000 Naravni cvetlični med, v kozarcu, okrog 900 g [kg]		:
22400 Mešana marmelada, v kozarcu, 870 g [kg]	Do 12.2001	:
22430 Marelična marmelada, 700-900 g [kg]	Od 01.2002	:
26221 Sladoled kornet, 100-150 ml [kos]		:
27010 Kristalni sladkor 1/1 [kg]		:
27110 Mlečna čokolada, 75-120g zavitek [kg]		:
0119 Drugi prehrambni izdelki	-	
21200 Paradižnikova mezga, v tubi, 180-200 g [kg]		:
27400 Kuhinjska sol, morska [kg]		:
27410 Kis [l]		:
27510 Dodatek jedem z zelenjavo, 0.45-1 kg [kg]		:
012 Brezalkoholne pijače	-	
0121 Kava, čaj in kakav	-	
27300 Pražena kava, mleta, 100 g [kg]		:
27320 Čaj (kamilica, šipek, hibiskus), enojni zavitek [zavitek]		:
0122 Gazirane in negazirane pijače	-	
22500 Sadni sirup [l]		:
22530 Sadni sok (nektar), v tp [l]		:
22600 Gazirana brezalkoholna pijača, 1,5-2 l plastenka [l]		:
27600 Mineralna voda, gazirana, v plastenki 1-1,5 l [l]		:
02 ALKOHOLNE PIJAČE IN TOBAK	-	
0210 Alkoholne pijače	-	
0211 Žgane pijače	-	
30100 Naravno žganje, 40 % vol [l]		:
0212 Vino	-	
30000 Kakovostno vino, 0,75-1 l [l]		:
0213 Pivo	-	

30200 Svetlo pivo, v 1/2 l steklenici [l]		:
---	--	---

PRILOGA 3: Zbirni pregled vrst cen, ki se zbirajo v okviru TIS (ARSKTRP)

Trg	Proizvod	Poročevalci	Poročanje	Tip cene
Žito	- Pšenica (krušna) - Koruza	Mlinska podjetja (za pšenico) in tovarne krmil (za koruzo) z nabavo nad 2.000 t letno	Tedensko za odkupljene in uvožene količine v predhodnem tednu; od 11.2004 dalje	Nabavna cena za predelovalno industrijo (franko predelovalec)
Sadje	Namizno sadje pridelano v Sloveniji; kakovostni razred I: - Jabolka - Hruške - Breskve - Jagode	Pridelovalci z obsegom površin najmanj 10 ha (jabolka), 5 ha (hruške, jagode) oziroma 3 ha (breskve)	Tedensko (po sortah in vrsti embalaže) za tiste dni v tednu, ko dnevno prodana količina sadja presega 300 kg; od 11.2004 dalje	Prodajna cena pri pridelovalcu
Vino	- Vino s slovenskim geografskim poreklom po kakovosti (namizno, deželno, kakovostno, vrhunsko), barvi (rdeče, belo) in skupini trgov (RS, EU, tretje države) - Vino brez geografske označbe s poreklom iz EU - Vino s poreklom iz tretjih držav	Pridelovalci s proizvodnjo nad 500.000 l vina letno in prejemniki podpor za promocijo vina	Četrletno za prodane količine v preteklih treh mesecih; od 1.2010 dalje (od 3.2004 do 12.2009 na 14 dni)	Prodajna cena za proizvajalca (brez stroškov embalaže; franko proizvajalec)

Trg	Proizvod	Poročevalci	Poročanje	Tip cene
Mleko in mlečni izdelki	- Surovo mleko	Registrirani odkupovalci	Mesečno za v predhodnem mesecu odkupljene količine mleka ustrezne kakovosti (do 100.000 MO; do 400.000 SC): - povprečna cena - standardizirana cena (3,7% M; 3,15% B); od 2005 dalje	Prodajna cena za proizvajalca (franko zbiralnica)
		Mlekarne, ki so v predhodnem letu odkupile več kot 5.000 t mleka	Mesečno za vse v predhodnem mesecu odkupljene količine mleka: - povprečna cena - standardizirana cena (3,7% m.; 3,15% b.); od 2001 dalje	Nabavna cena za predelovalno industrijo (franko mlekarna)
	- Maslo - Mleko v prahu (2 vrsti) - Sir (10 vrst) - Skuta - Jogurt (navadni, sadni) - Smetana (sladka, kislá) - Mleko (4 vrste)	Mlekarne, ki so v predhodnem letu odkupile več kot 5.000 t mleka	Tedensko za v predhodnem tednu prodane količine izdelkov; od 2002 dalje	Prodajna cena za predelovalno industrijo (franko mlekarna)

Trg	Proizvod	Poročevalci	Poročanje	Tip cene
Goveje meso	Biki do 24 m. (A) Biki nad 24 m. (B) Voli (C) Krave (D) Telice (E)	- Klavnice, ki so v predhodnem letu zaklale več kot 4.000 glav in odkupijo več kot 1.000 glav govedi; - Fizične in pravne osebe, ki so v predhodnem letu odkupile in dale v zakol več kot 1.500 glav govedi	Tedensko za v predhodnem tednu zaklano govedo po kategorijah in tržnih razredih (U,R,O,P; 2,3,4); izraženo v masi ohlajenih trupov; od 2001 dalje	Prodajna cena za rejca, izražena v klavni masi (franko klavnica)
Prašičje meso	Pitani prašiči (garani)	Klavnice, ki tedensko zakoljejo več kot 200 pitanih prašičev	Tedensko za v predhodnem tednu zaklane prašiče tržnega razreda E; mesečno po vseh tržnih razredih (S,E,U,R,O,P); izraženo v masi ohlajenih trupov/polovic; od 2001 dalje	Prodajna cena za rejca, izražena v klavni masi (franko klavnica)
Ovčje meso	Jagnjeta do 1 leta z maso trupov: - do 13 kg - 13 do 22 kg - 22 kg in več Ovce nad 1 letom	- Proizvajalci, ki redijo več kot 300 ovc za proizvodnjo jagnjet; - Klavnice, ki zakoljejo več kot 600 živali letno	Tedensko za v predhodnem tednu prodane/zaklane živali po kategorijah; izraženo v masi ohlajenih trupov; od 7.2001 dalje	Prodajna cena za rejca, izražena v klavni masi (franko rejec/klavnica)
Perutninsko meso	Celi piščanci	Klavnice, ki letno zakoljejo več kot 150.000 glav perutnine vrste Gallus domesticus	Tedensko za v predhodnem tednu prodane količine »65% piščancev« (oskubljeni in očiščeni, brez glav, nog, vratov, src, jeter in želodčkov); od 2003 dalje	Prodajna cena za predelovalno industrijo (franko klavnica)
Jajca	Kokošja jajca prve kakovosti	Pakirni centri s kapaciteto več kot 5.000.000 jajc letno	Tedensko za v predhodnem tednu prodane količine po razredih mase (od 2005: S,M,L,XL; prej: B,A,S,SU); od 2003 dalje	Prodajna cena za proizvajalca (franko pakirni center)

PRILOGA 4: Agregatne agroživilske verige, opredeljene v okviru EUROSTAT

Agroživilska veriga	Hrana za potrošnike (COICOP/HICP)	Živilski proizvodi pri proizvajalcih (NACE Rev.2)	Kmetijski proizvodi pri proizvajalcih
Hrana	011 Hrana	C10 Proizvodnja živil	140000 Kmetijstvo - skupaj
Kruh in žito	0111 Kruh in drugi izdelki iz žit	C106 Mlinarstvo, proizvodnja škroba in škrobnih izdelkov C107 Proizvodnja pekarskih izdelkov in testenin	010000 Žito (vključno seme)
Meso	0112 Meso	C101 Proizvodnja mesa in mesnih izdelkov	110000 Živali za klanje
Ribe	0113 Ribe	C102 Predelava in konzerviranje rib, rakov in mehkužcev	-
Mleko	0114 Mleko, mlečni izdelki in jajca	C1051Mlekarstvo in sirarstvo	120000 Živalski proizvodi
Olja in maščobe	0115 Olje in maščoba	C104 Proizvodnja rastlinskih in živalskih olj in maščob	021000 Oljnice 121100 Mleko, kravje
Sadje	0116 Sadje, sveže in predelano	C103 Predelava in konzerviranje sadja in zelenjave	060000 Sadjarstvo
Zelenjava	0117 Zelenjava, sveža in predelana	C103 Predelava in konzerviranje sadja in zelenjave	040000 Zelenjadnice, cvetje, okrasne rastline 050000 Krompir (vključno seme)
Sladkor	0118 Sladkor in konditorski izdelki	C1081 Proizvodnja sladkorja C1082 Proizvodnja kakava, čokolade in sladkornih izdelkov	024000 Sladkorna pesa

Vir: EUROSTAT

ZAKLJUČNO POROČILO PROJEKTA

**SLOVENSKA OSKRBNA VERIGA Z ŽIVILI V LUČI
STRUKTURNIH SPREMEMB V TRGOVINI NA
DROBNO**

(V4-1002)

Delovni sklop 3

Pravni vidiki odnosov v oskrbni verigi z živili

AVTORJA:

Dr. Franci AVSEC^{A, B}

Dr. Aleš KUHAR^A

Raziskovalne organizacije:

A) Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta

Groblje 3, 1230 Domžale

KATEDRA ZA AGRARNO EKONOMIKO, POLITIKO IN PRAVO

B) Zadržna zveza Slovenije

Miklošičeva 4, 1000 Ljubljana

Domžale, november, 2012

1. UVOD	3
2. PODJETNIŠKA SVOBODA – DOPUSTNOST POSEGOV V USTAVNEM PRAVU SLOVENIJE IN EVROPSKE UNIJE.....	5
3. PRAVNO UREJANJE PLAČILNIH ROKOV.....	14
4. PRAVO KONKURENCE	24
4.1 POJEM	24
4.2 KONKURENČNO OMEJEVALNO SODELOVANJE MED PODJETJI	24
4.2.1 <i>Prepoved</i>	24
4.2.2 <i>Pojem podjetja</i>	25
4.2.3 <i>Sodelovanje med podjetji</i>	25
4.2.4 <i>Sporazum</i>	26
4.2.5 <i>Sklep podjetniškega združenja</i>	26
4.2.6 <i>Usklajeno ravnanje</i>	27
4.2.7 <i>Znaten vpliv na trgovino med državami članicami</i>	29
4.2.8 <i>Sporazumi de minimis</i>	29
4.2.9 <i>Izjema po tretjem odstavku 101. člena PDEU</i>	30
4.2.10 <i>Horizontalni sporazumi v uredbah o skupinskih izjemah in smernicah Komisije</i>	31
4.2.11 <i>Vertikalni sporazumi v uredbah in smernicah Komisije</i>	38
4.3 ZLORABA PREVLAJUJOČEGA POLOŽAJA.....	44
4.4 NADZOR NAD KONCENTRACIJAMI.....	51
5. ORGANIZACIJE PROIZVAJALCEV IN POGODBENA RAZMERJA V SEKTORJU MLEKA IN MLEČNIH IZDELIKOV	64
5.1 EVROPSKA UNIJA.....	64
5.2 ŠVICA.....	71
5.3 FRANCIJA.....	74
5.4 ŠPANIJA.....	79
5.5 AVSTRIJA	81
6. PREGLED KONKURENČNE ZAKONODAJE PO POSAMEZNIH DRŽAVAH.....	82
6.1 AVSTRIJA	82
6.2 BELGIJA.....	86
6.3 ČEŠKA	88
6.4 FRANCIJA.....	93
6.5 ITALIJA.....	101
6.6 LATVIJA.....	102
6.7 LITVA	104
6.8 NEMČIJA	105
6.9 PORTUGALSKA.....	111
6.10 ROMUNIJA	113
6.11 ŠPANIJA.....	114
6.12 ŠVEDSKA.....	116
6.13 ZDRUŽENE DRŽAVE AMERIKE	118
6.14 ZDRUŽENO KRALJESTVO	126
6.15 SLOVENIJA.....	134
7. POVZETKI	146
8. LITERATURA IN VIRI	155

1. UVOD

Razmerja med posameznimi deležniki v verigi preskrbe s hrano so zaradi razlik v stopnji koncentracije gospodarskih subjektov na posameznih stopnjah v tej verigi in s tem pogojene različne tržne moči med primarno proizvodnjo (kmetijstvom), živilsko industrijo, trgovino in potrošnjo že dlje časa pritegujejo pozornost ekonomistov ter oblikovalcev kmetijske in drugih politik. Zanimanje je oživelo v zadnjih petih letih, ko se je zaradi součinkovanja več vzrokov na globalni ravni (hitra rast in z njo povezano naraščajoče povpraševanje velikih azijskih gospodarstev, spremembe v smeri proizvodno nevezanih plačil in manjši vpliv cenovne zaščite v kmetijski politiki, uporaba kmetijskih surovin kot energentov itd.) pojavila nepričakovana stopnja nestanovitnosti kmetijskih cen. To nepričakovano in izrazito povečanje cen kmetijskih proizvodov se je razmeroma hitro preneslo na druge ravni v verigi, medtem ko upadu cen kmetijskih proizvodov na mnogih trgih ni sledilo sorazmerno gibanje cen živil. Asimetrični prenos cenovnih signalov po različnih stopnjah verige naj bi bil posledica velikih neravnovesij med pogajalskimi položaji posameznih členov v tej verigi.

Problematika je pritegnila intenzivnejša proučevanja, tako na politični pa tudi strokovni ravni, ki naj bi poiskala najprimernejše ukrepe, s katerimi bi prispevali k bolj pregledni in uravnoteženi ureditvi razmerij med poslovnimi subjekti v verigi preskrbe s hrano. Med temi ukrepi so tudi zakonodajni in podobni ukrepi pravne narave. Gre za vprašanje, koliko reševanje te problematike omogočajo že veljavni predpisi in na katerih področjih bi bilo treba veljavno ureditev spremeniti oziroma dopolniti s povsem novimi, bodisi splošnimi bodisi posebnimi, za agroživilsko verigo uporabnimi predpisi oziroma pravili.

Nekatere države so v tem pogledu že sprejele normodajne ukrepe, druge jih proučujejo, medtem ko so tretje na podlagi proučitve domačih razmer sprejele odločitev, da posebna ureditev ni smiselna niti potrebna. Pri odločanju o posebnih ukrepih gre predvsem za vprašanje, ali bi bila posebna ureditev bolj prilagojena aktualnim dilemam in praktičnim potrebam in bi tako lahko prispevala k bolj uravnoteženim poslovnim razmerjem in s tem trajnostno zasnovanemu razvoju agroživilske verige. V manjši meri pa se poročila in analize lotevajo vprašanja, na katerih pravnih področjih obstajajo že rešitve, če ne vsaj nastavki zanje.

Pričujoči prispevek zato poskuša zajeti problematiko nekoliko širše in vključuje v proučevanje tudi veljavne predpise, ki v večji ali manjši meri lahko vsebujejo rešitve za aktualne probleme v agroživilski verigi. Tako je v prvem razdelku prikazana ureditev trgovine v slovenski ustavi in zakonodaji kakor tudi v primarnem in sekundarnem pravu EU. S stališča EU so v tem pogledu pomembne štiri svoboščine neposredno na podlagi temeljnih pogodb EU in Direktive 2006/123/ES o storitvah na notranjem trgu. S stališča slovenskega pravnega reda so obravnavane ustavne določbe o svobodni podjetniški pobudi in zakonske določbe o trgovinski dejavnosti, ki jo – razumljeno v širšem smislu - opravlja vsak gospodarski subjekt, ki prodaja svoje pridelke ali izdelke.

V posebnem razdelku so predstavljeni predpisi o preprečevanju zamud pri plačilih. Zamude pri plačilih lahko posebej negativno vplivajo na položaj majhnih in srednjih podjetij ureditev plačil. Problematika presega področje agroživilske verige, vendar se lahko nepoštene poslovne prakse v agroživilstvu nanašajo tudi na plačilne roke. V tem razdelku proučujemo ureditev plačilne discipline na ravni EU in Slovenije ter vprašane, ali so plačilni roki diferencirani glede na vrste

proizvodov, zlasti za kmetijske proizvode živila in znotraj skupine živil (na primer hitro pokvarljivi proizvodi).

V naslednjem razdelku je sistematično prikazano pravo konkurence EU. Razlog za širše zajetje konkurenčnega prava EU je več. Prvič lahko pravo konkurence EU, ki ga obravnavamo v enakem zaporedju kot so razvrščene določbe v Pogodbi o delovanju Evropske unije (PDEU) in končno še z Uredbo 139/2004/ES o koncentracijah, prispeva vsaj k delnemu reševanju problematike. Drugič je pravo EU referenčni okvir za konkurenčnopravne predpise v državah članicah. Zato predpise držav članic (tudi Slovenije), ki se v večji ali manjši meri zgledujejo po petdeset let nepretrgoma izgrajajočem se konkurenčnem pravu EU, lahko obravnavamo s sklicevanjem na ureditev v EU. Tretjič lahko konkurenčno pravo, zlasti v obliki dopustnih izjem od prepovedi konkurenčno omejevalnega sodelovanja, omogoča tudi nekatere proaktivne rešitve za bolj uravnotežene odnose med deležniki.

Poseben razdelek je namenjen kontraktualizaciji v mlečnem sektorju, ki nekoliko podrobneje, čeprav samo v sektorju mleka in mlečnih izdelkov kot enem segmentu skupne kmetijske politike prikazuje spremembe v pričakovanju odprave mlečnih kvot.

Najobsežnejše poglavje je namenjeno ureditvi razmerij v verigi preskrbe s hrano v 13 državah članicah EU in ZDA. Pri tem so nas zanimali splošni predpisi o varstvu konkurence pa tudi posebni predpisi in druga pravila oziroma priporočila, tudi v obliki kodeksov za področje agroživilske verige.

Predzadnji razdelek je namenjen obravnavi pravne ureditve agroživilske verige v Sloveniji. Pri tem smo v glavnih potezah predstavili razvoj prava, ki se nanaša na omejitve konkurence in nelojalno konkurenco, kodeks, ki so ga sprejela reprezentativna združenja iz agroživilske verige, možnosti za nadgradnjo sprejetega kodeksa in relevantne določbe obligacijskega prava in prava nelojalne konkurence.

Glavne ugotovitve povzemamo v zadnjem poglavju.

1. Podjetniška svoboda – dopustnost posegov v ustavnem pravu Slovenije in Evropske unije

Ustava Republike Slovenije v III. Poglavju ureja gospodarska in socialna razmerja. V to poglavje so uvrščene tudi določbe o podjetništvu, ki jih vsebuje 74. člen. Po prvem odstavku tega člena je gospodarska pobuda svobodna, vendar pa drugi odstavek dodaja, da »zakon določa pogoje za ustanavljanje gospodarskih organizacij«, in izrecno določa, da se gospodarska dejavnost »ne sme izvajati v nasprotju z javno koristjo«. V tretjem odstavku pa 74. člen Ustave RS izrecno prepoveduje »dejanja nelojalne konkurence in dejanja, ki v nasprotju z zakonom omejujejo konkurenco«.

Komentatorji poudarjajo, da izhaja podjetniška svoboda iz svobode ravnanja, ki je sicer ustava izrecno ne omenja, izhaja pa iz človekovega dostojanstva kot temelja demokratične države.¹ Pri svobodni gospodarski pobudi gre tudi za podjetniško pravico do zasebne lastnine (33. člen). Po eni strani svobodna gospodarska pobuda spada med t. i. obrambne pravice, ki jih je država dolžna spoštovati, po drugi strani pa je podjetniška svoboda ekonomska pravica in to pravica aktivnega statusa, katere uresničevanje predpostavlja določene aktivnosti države, kar izhaja zlasti iz drugega odstavka 74. člena Ustave.²

Upravičenec iz 74. člena je po mnenju teorije vsaka fizična ali pravna oseba, ki opravlja ali namerava opravljati gospodarsko dejavnost.³

Pogoje za opravljanje gospodarskih dejavnosti je treba razumeti široko. Določbo drugega odstavka 74. člena Ustave, po katerem zakon določa pogoje za ustanavljanje gospodarskih organizacij, dopušča ne le opredelitev formalnih in materialnih pogojev za ustanovitev gospodarskih organizacij, temveč tudi za določanje pravno organizacijskih oblik za opravljanje teh dejavnosti ter za temeljne značilnosti teh oblik. Izhodišče ustavne ureditve je torej v načelu, naj bi gospodarsko dejavnost opravljale predvsem gospodarske organizacije, zakon pa naj bi predpisal njihove oblike.⁴

¹ Pernuš Grošelj, v: Komentar Ustave Republike Slovenije, Ljubljana 2002, str. 714.

² Prav tam, str. 719.

³ Prav tam, str. 720.

⁴ Odločba Ustavnega sodišča Republike Slovenije št. U-I-137/97 z dne 15. 3. 2001, Uradni list RS, št. 28/01 in OdlUS X, 43. Podobno vprašanje je Ustavno sodišče obravnavalo tudi v odločbi U-I-306/98 - 11-4-2002 (Uradni list RS, št. 37/2002 in OdlUS XI, 60), kjer je potrdilo široko polje proste presoje zakonodajalca glede enakosti gospodarskih subjektov in konkurence: »Ni bilo kršeno načelo enakosti s tem, ko je zakonodajalec določil, da zadruga ni bila upravičena opravljati določenih dejavnosti po Zakonu o graditvi objektov, ker je opravljanje teh dejavnosti omejil le na družbe, kot jih ureja Zakon o gospodarskih družbah. Za takšno razlikovanje je imel zakonodajalec stvarne in razumne razloge, saj je gospodarska funkcija in namen zadrug različen v primerjavi z drugimi gospodarskimi subjekti.« Po mnenju Ustavnega sodišča takšna ureditev tudi ni sporna z vidika podjetniške svobode: »Takšna ureditev tudi ni bila v neskladju z načeli svobodne gospodarske pobude in sploh ne predstavlja posega v pravico do svobodne gospodarske pobude iz prvega odstavka 74. člena Ustave, ki bi ga bilo treba presojati na podlagi tretjega odstavka 15. člena Ustave. Prvi stavek drugega odstavka 74. člena Ustave je treba razumeti v tem smislu, da pri določanju pogojev ne gre le za določanje formalnih in materialnih pogojev za ustanovitev gospodarskih organizacij, temveč tudi za določanje pravno- organizacijskih oblik za opravljanje gospodarskih dejavnosti ter za temeljne značilnosti teh oblik. Na področju statusnega organiziranja je torej bistvo svobodne gospodarske pobude v pravilu, da se z zakonom določijo pravno-organizacijske oblike gospodarskih subjektov in da lahko vse fizične in pravne osebe

Po mnenju ustavnega sodišča podjetniška oz. gospodarska svoboda iz 74. člena Ustave zagotavlja predvsem varstvo svobodnega delovanja zasebnih gospodarskih subjektov zoper državne posege in obsega zlasti pravico ustanoviti podjetje (pod pogoji), ga voditi v skladu z ekonomskimi načeli (upoštevaje prisilne predpise) ter ga po želji tudi zapreti, pravico do izbire dejavnosti gospodarskih subjektov, do izbire poslovnih partnerjev itd. Če Uredba o postopku in pogojih za oddajo površin ob avtocestah za zgraditev objektov za spremljajoče dejavnosti in o določitvi višin povračil za uporabo teh površin zahteva obvezne reference, po katerih se mora ponudnik izkazati z bazo za oskrbo z naftnimi derivati v državi in s tem, da že opravlja distribucijo naftnih derivatov na vsaj treh bencinskih servisih v državi, ne more biti storjeno dejanje nelojalne konkurence, ker je storilec tega dejanja lahko samo drug udeleženec na trgu. Zato določba Uredbe, ki je zahtevala navedene reference, ni bila v neskladju s tretjim odstavkom 74. člena Ustave.⁵

Pri izpodbijani uredbi je bilo zato treba preskusiti le to, ali izpodbijane določbe morda pomenijo kršitev enakosti konkurentov pri konkuriranju na javnem razpisu. Po izključitvi možnosti kršitve prepovedi diskriminacije po prvem odstavku 14. člena Ustave je bilo treba opraviti še presojo, ali je šlo za kršitev splošnega načela enakosti pred zakonom po drugem odstavku 14. člena Ustave, torej presojo na podlagi t.i. testa arbitrarnosti. Uredbodajalec je v izpodbijani ureditvi vpeljal razlikovanje med tistimi tržnimi subjekti, ki v Sloveniji imajo bazo za oskrbo z naftnimi derivati ter vsaj tri bencinske servise, ter tistimi, ki tega nimajo. Vendar je bilo to razlikovanje ustavno dopustno in zato tudi ne v neskladju z drugim odstavkom 14. člena Ustave.⁶

Določba Ustave o svobodni gospodarski pobudi (74. člen) varuje individualno svobodo, vendar hkrati omogoča zakonodajalcu, da za izvajanje določenih dejavnosti določi posebne omejitvene pogoje, ki zagotavljajo varstvo javne koristi.

Omejevanje svobodne gospodarske dejavnosti je utemeljeno, če je to nujno potrebno zaradi varovanja javnih koristi in če je izbran ukrep, ki kar najmanj posega v svobodo gospodarske pobude. Omejitve so lahko subjektivne (izobrazba, izkušnje, osebne lastnosti ipd.) in/ali objektivne narave (oprema, postopki ipd), pri čemer velja ustavno načelo sorazmernosti ukrepov z namenom varovanja. Ukrep mora predstavljati varovanje javne koristi pred dokazljivimi ali zelo verjetnimi škodami ali nevarnostmi, ki jih ni mogoče preprečiti z drugimi

(seveda v skladu z zakonom, ki upoštevajo specifičnosti posameznih subjektov in področij) za opravljanje gospodarske dejavnosti uporabijo katero izmed predvidenih organizacijskih oblik.«

⁵ Odločba Ustavnega sodišča Republike Slovenije št. U-I-296/96-41 z dne 19.3.1998, Uradni list RS, št. 42/98 in OdlUS VII, 53.

⁶ Prav tam. Po mnenju Ustavnega sodišča je imel uredbodajalec v konkretnem primeru za razlikovanje stvarno utemeljene razloge, ki jih je Ustavno sodišče izčrpno navedlo kot »legitimen državni interes« oziroma »javni interes«:

- legitimen državni interes, da ne bi prišlo do oddaje javnih površin ponudniku, ki ne bi bil zmožen v skladu z interesom javne koristi z nemotenim in varnim odvijanjem prometa uporabnikom avtoceste zagotoviti nemotene oskrbe z gorivi,

- legitimen državni interes po zagotavljanju nacionalne varnosti v primerih možnega vojnega ali izrednega stanja,

- javni interes po enakomerni preskrbljenosti celotnega državnega prostora z gorivi, torej tudi krajev, kjer bi sicer poslovanje bilo manj rentabilno kot ob avtocestah ali pa bi bilo celo nerentabilno v skladu z načelom socialne države (člen 2. Ustave) kot tudi z dolžnostjo države, da skrbi za gospodarski, kulturni in socialni napredek na gorskih in hribovitih območjih (tretji odstavek 71. člena Ustave),

- legitimen državni interes po enakomerni preskrbljenosti celotnega državnega prostora z gorivi ter interes, da so uporabniki vseh cest (tudi regionalnih in lokalnih) in prebivalci vseh regij nemoteno in enakomerno preskrbljeni z gorivi.

blažjimi ukrepi. Varstvo javne koristi je zlasti nujno, če obstaja nevarnost za zdravje in življenje ljudi. Sem sodi tudi promet z zdravili na debelo, zato ukrep, uveden v izpodbijani določbi Zakona o zdravilih, ni v neskladju z Ustavo.⁷ Tudi prepoved prodaje alkoholnih pijač med 21. uro in 7. uro zjutraj naslednjega dne, ni v neskladju s 74. členom Ustave.⁸ Z Ustavo zagotovljena podjetniška svoboda je omejena s socialnimi načeli, vgrajenimi v Ustavo. V času, ko je veljal Zakon o cenah, s katerim je zakonodajalec dal Vladi pooblastilo za sprejem ukrepov na področju oblikovanja cen posameznih pomembnih proizvodov in storitev in določil pogoje, ki morajo biti izpolnjeni, da Vlada lahko ukrepa, je Ustavno sodišče odločilo, da začasni interventni ukrep, s katerim je Vlada v okviru zakonskega pooblastila omejila rabat in maržo veletrgovcem, da bi s tem uravnotežila izjemno ugodne poslovne rezultate trgovcev na debelo z medicinskim blagom in prekomerno povečanimi stroški zdravljenja, ni v neskladju z ustavo in zakonom.⁹

V zvezi z zakonom, ki je omejeval obratovanje prodajaln ob nedeljah in ob z zakonom določenih praznikih, je Ustavno sodišče menilo, da razvrščanje trgovcev v različne položaje glede možnosti določanja obratovalnega časa prodajaln ob nedeljah in z zakonom določenih praznikih izhaja iz namena (cilja) ureditve odpiralnega časa prodajaln, ki je legitimen in v javnem interesu. Zakonodajalec lahko v večji meri upošteva interese potrošnikov kot interese zaposlenih pri trgovcu, če gre za oskrbo z nujnimi življenjskimi artikli oziroma na določenih posebnih lokacijah, pri tem pa določi časovne in prostorske omejitve, s katerimi se upošteva tudi interes zaposlenih pri trgovcu.

Ustavno sodišče je menilo, da je omejitev prodajne površine prodajaln na posebnih lokacijah nujna ne le zaradi preprečevanja zlorab in izigravanja namena zakona, temveč tudi zaradi zagotavljanja splošnega načela enakosti in lojalne konkurence. Vendar načelo določnosti in jasnosti predpisa kot eno od načel pravne države zahteva, da so predpisi jasni in določni. Pojem "skupna prodajna površina prodajalne" ni dovolj določen in ni jasno, katere površine zajema, zato je bila ureditev v neskladju z načeli pravne države iz 2. člena Ustave.¹⁰

Svobodne podjetniške pobude pa si po mnenju ustavnega sodišča Republike Slovenije ni mogoče razlagati tako, da bi zaradi nje morala občina predvideti ali trpeti dejavnost mobilne kuhinje kjerkoli na svojem območju in kadarkoli ter s kakršnimkoli blagom; 74. člen Ustave med drugim določa, da se gospodarska dejavnost ne sme izvajati v nasprotju z javno koristjo. Določanje prodajnih mest in vsebine možne ponudbe za prodajo zunaj prodajaln tudi v potujočih prodajalnah je po svoji naravi zadeva, ki jo lahko občina ureja samostojno in zadeva samo prebivalce občine.¹¹

Po drugi alineji prvega odstavka 13. člena Zakona o omejevanju uporabe tobачnih izdelkov (v nadaljevanju ZOUTI) se obvestila o akcijah obveščanja potrošnikov o novih tobачnih izdelkih ne smejo objavljati na televiziji in radiu ter v periodičnem tisku. Določbo je izpodbijala izdajateljica periodičnih časopisov in revij, katere položaj je bil odvisen od oglaševanja. Vlagateljica pobude je

⁷ Odločba Ustavnega sodišča Republike Slovenije št. U-I-273/96 z dne 16.1.1997, Uradni list RS, št. 13/97 in OdlUS VI, 7.

⁸ Odločba Ustavnega sodišča Republike Slovenije št. U-I-36/03-11z dne 9. 6. 2005, dostopno na spletni strani: <http://odlocitve.us-rs.si/usrs/us-odl.nsf/o/7C344D62263C760DC125717200288DE5> (25.2.2012)

⁹ Odločba Ustavnega sodišča Republike Slovenije št. U-I-145/95 z dne 9.11.1995, Ur. list RS, št. 68/95.

¹⁰ Odločba Ustavnega sodišča Republike Slovenije št. U-I-131/04-13 z dne 1. 7. 2004, Uradni list RS, št. 50/2005 in OdlUS XIV, 24.

¹¹ U-I-217/96 z dne 5.3.1998, OdlUS VII, 43

zatrjevala, da se prepoved nanaša le na periodični tisk, ne pa tudi na dnevni tisk, s tem pa naj bi bili izdajatelji dnevnega tiska v protiuustavnem privilegiranim položaju v primerjavi z izdajatelji periodičnega tiska, posebej še zato, ker gospodarske družbe, ki izdajajo dnevni tisk, neposredno konkurirajo gospodarskim družbam, ki izdajajo periodični tisk, z različnimi prilogami. Izpodbijana prepoved je izpustila "dnevni tisk", s tem pa kršila načelo enakosti pred zakonom (14. člen Ustave), prepoved dejanj, ki v nasprotju z zakonom omejujejo konkurenco (74. člen Ustave), in načelo, da mora biti zakon skladen z Ustavo (153. člen Ustave). Ustavno sodišče Republike Slovenije je pobudo zavrnilo. Po njegovem mnenju je bila navedba, da so gospodarske družbe, ki izdajajo dnevni tisk s periodičnimi prilogami neposredna konkurenca gospodarskim družbam, ki izdajajo periodični tisk, preveč splošna in ni izkazala enakosti pravnih položajev, ki bi zahtevala enako obravnavanje. Po mnenju sodišča tudi ni bila podana bistvena enakost dejanskega položaja, ki bi zahteval enako pravno obravnavanje: zgolj pavšalna navedba, da gospodarske družbe, ki izdajajo dnevni tisk s periodičnimi prilogami neposredno posegajo v tržni segment izdajateljev periodičnega tiska in si na podlagi protiuustavne določbe pridobivajo neopravičeno tržno prednost, še ni dokazana morebitna navzkrižna elastičnost produktov oziroma tega, da si ta dva različna produkta (dnevni in pa periodični tisk) dejansko med seboj konkurirata na istem relevantnem trgu.¹²

Prepoved oziroma omejitev oglaševanje tobaknih izdelkov v prvem odstavku 10. člena ZOUTI pomeni poseg v pobudnično pravico iz prvega odstavka 39. člena Ustave, vendar je Ustavno sodišče ugotovilo, da poseg ni bil prekomeren. Stopnja dopustnega omejevanja svobode izražanja je na področju ekonomskega oglaševanja lahko večja kot v primeru svobode izražanja v njenih drugih pojavnih oblikah.¹³

Po Zakonu o trgovini (ZT-1¹⁴) je trgovina opravljanje trgovinske dejavnosti. Trgovinska dejavnost obsega nakupovanje blaga z namenom nadaljnje prodaje ne glede na to, ali je blago prodano v nespremenjenem ali spremenjenem (obdelava, predelava in dodelava) stanju. Zakon razvršča trgovino na trgovino na debelo in trgovino na drobno. Trgovina na debelo je nakupovanje blaga in njegova nadaljnja prodaja trgovcem in drugim samostojnim podjetnikom posameznikom, pravnim osebam in drugim posameznikom, ki ga kupujejo za opravljanje svoje poklicne ali pridobitne dejavnosti. Trgovina na drobno pa je nakupovanje blaga in njegova nadaljnja prodaja potrošnikom (2. člen ZT-1). Zakon o trgovini se uporablja tudi za prodajo lastnih pridelkov ali izdelkov potrošniku, če drug zakon ne določa drugače (4. člen).

Trgovinska dejavnost se opravlja v prodajnih objektih (prodajalnah) ali zunaj njih, pod pogoji, določenimi z zakonom in drugimi predpisi.

Za opravljanje trgovinske dejavnosti morajo biti po 5. členu ZT-1 izpolnjeni minimalni tehnični in drugi pogoji, ki se nanašajo na:

- prostor, opremo in naprave v prodajalni,
- zunanost prodajalne,
- način, opremo in naprave za prodajo blaga zunaj prodajaln,
- način, opremo in naprave na posebej urejenem prostoru v trgovini na debelo,
- minimalno stopnjo izobrazbe za tipična delovna mesta oziroma dela v trgovini.

¹² U-I-242/98-6, 14. 3. 2002,

¹³ U-I-141/97 z dne 22.11.2001, Uradni list RS, št. 104/2001 in OdlUS X, 193

¹⁴ Uradni list RS, št. 24/2008.

Na podlagi tega pooblastila je minister, pristojen za trgovino, predpisal minimalne tehnične¹⁵ in izobrazbene pogoje¹⁶ za opravljanje trgovinske dejavnosti.

Trgovec mora zagotoviti evidentiranje poslovnih dogodkov v zvezi s stanjem blaga v skladu s slovenskimi računovodskimi standardi ali mednarodnimi standardi računovodskega poročanja ter zagotoviti na prodajnem mestu pristojnim inšpekcijskim organom predpisane podatke o stanju blaga (7. člen ZT-1).

Trgovec določi obratovalni čas prodajalne v skladu s svojo poslovno odločitvijo ob upoštevanju potreb potrošnikov, pravic in števila zaposlenih delavcev (8. člen).

Slovenski zakon o trgovini spada med liberalnejše predpise, če ga primerjamo z ureditvijo trgovinske dejavnosti v nekaterih drugih državah članicah, ki lahko omejuje svobodo ustanavljanja, svoboden pretok storitev in svoboden pretok kapitala v EU.

Po drugem odstavku 26. člena PDEU notranji trg zajema območje brez notranjih meja, na katerem je v skladu z določbami Pogodb zagotovljen prost pretok blaga, oseb, storitev in kapitala.

Po 49. členu PDEU pravica do ustanavljanja zajema pravico začeti in opravljati dejavnost kot samozaposlena oseba ter pravico do ustanovitve in vodenja podjetij, zlasti družb ali podjetij, pod pogoji, ki jih ob upoštevanju določb poglavja o kapitalu za svoje državljane določa zakonodaja države, v kateri se taka ustanovitev izvede. so prepovedane omejitve glede pravice do ustanavljanja za državljane ene države članice na ozemlju druge države članice prepovejo. Pri tem se družbe ali podjetja, ustanovljena v skladu z zakonodajo posamezne države članice, ki imajo statutarni sedež, glavno upravo ali glavni kraj poslovanja v Uniji, glede svobode ustanavljanja obravnavajo enako kakor fizične osebe, ki so državljani držav članic. Družbe ali podjetja so družbe ali podjetja, ustanovljena po civilnem ali gospodarskem pravu, vključno z zadrugami, in druge pravne osebe javnega ali zasebnega prava z izjemo neprofitnih.

Prepoved omejitev se uporablja tudi za omejitve pri ustanavljanju agencij, podružnic ali hčerinskih družb državljanov katere koli države članice s sedežem na ozemlju katere koli države članice. V skladu z 51. členom PDEU se določbe o pravici do ustanavljanja v posamezni državi članici ne uporabljajo za tiste dejavnosti, ki so v tej državi povezane, četudi občasno, z izvajanjem javne oblasti.

Prepovedane so tudi omejitve svobode opravljanja storitev v Uniji za državljane držav članic, ki imajo sedež v eni od držav članic, vendar ne v državi osebe, ki so ji storitve namenjene (56. člen PDEU). K,„storitvam“ se izrecno štejejo tudi » dejavnosti trgovinskega značaja« (točka b iz drugega odstavka 57. člena PDEU).

Za doseganje liberalizacije posameznih storitev po 59. členu PDEU Evropski parlament in Svet po rednem zakonodajnem postopku in po posvetovanju z Ekonomsko-socialnim odborom izdajata direktive, kjer imajo praviloma prednost tiste storitve, ki neposredno vplivajo na proizvodne stroške ali katerih liberalizacija pospešuje blagovno menjavo.

Po prvem odstavku 63. člena PDEU so prepovedane tudi vse omejitve pretoka kapitala med državami članicami ter med državami članicami in tretjimi državami. Vendar so države članice upravičene do določenih omejitev, tako:

¹⁵ Pravilnik o minimalni stopnji izobrazbe za opravljanje trgovinske dejavnosti, Ur. l. RS, št. 4/2010.

¹⁶ Pravilnik o minimalnih tehničnih pogojih za opravljanje trgovinske dejavnosti, Ur. l. RS, št. 37/2009.

- da sprejmejo ustrezne predpise svojega davčnega prava, v katerih so različno obravnavani davčni zavezanci, ki niso v enakem položaju glede na prebivališče ali kraj, v katerem je naložen njihov kapital,
- da sprejmejo vse potrebne ukrepe za preprečevanje kršitev nacionalnih zakonov in drugih predpisov, zlasti na področju obdavčitve in bonitetnega nadzora finančnih institucij, ali določijo postopke za prijavo pretoka kapitala za namene upravnih ali statističnih informacij ali
- da sprejmejo ukrepe, ki so upravičeni zaradi javnega reda ali javne varnosti (65. člen PDEU).

Najbolj ilustrativno prikazuje meje, ki jih ima država članica pri urejanju pogojev za opravljanje trgovinske dejavnosti s stališča svobode ustanavljanja, sodba v sporu, ki ga je Komisija sprožila pred Sodiščem EU proti Španiji.¹⁷

Španski državni zakon o drobni trgovini iz leta 1996 je pooblastil avtonomne skupnosti, da določijo pogoje za velike prodajne objekte (to je prodajne objekte, ki imajo več kot 2500 m² razstavnih in prodajnih površin za prodajo vseh vrst blaga). Po tem zakonu je bilo treba za odprtje velikega prodajnega objekta treba pridobiti posebno trgovsko dovoljenje, ki ga je izdala uprava avtonomne skupnosti, pri izdaji ali zavrnitvi dovoljenja pa je bilo »treba upoštevati zlasti obstoj ustreznih trgovskih zmogljivosti na območju, ki ga zadeva nov objekt, in učinek, ki bi ga ta imel na trgovsko strukturo na navedenem območju«. Zato je zakon zahteval, da pristojni organ pred odločitvijo o izdaji dovoljenja pridobi predhodno poročilo sodišča za varstvo konkurence, ki pa ni zavezujoče. Po zakonu se je štelo, da ima območje »ustrezne zmogljivosti, če za obstoječe prebivalstvo in po potrebi za prebivalstvo, ki je predvideno srednjeročno, obstaja ponudba, ki je na taki ravni, da glede kakovosti, raznolikosti, storitev, cen in obratovalnega časa ustreza trenutnemu stanju ter razvojnim in modernizacijskim usmeritvam trgovine na drobno«, medtem ko se učinek »na obstoječo trgovsko strukturo se presoja ob upoštevanju izboljšanja, ki ga pomeni odprtje novega velikega prodajnega objekta za prosto konkurenco, in negativnih učinkov, ki bi jih lahko imel za obstoječe majhne trgovce«.

V skladu z omenjenim državnim zakonom je avtonomna skupnost Katalonija s svojim zakonom in uredbami kot podzakonskimi predpisi uredila velike prodajne objekte.

Po mnenju Komisije je opisana ureditev pomenila omejitev svobode ustanavljanja, ki je zagotovljena s 43. členom PES, ker je posegla v možnost odprtja velikih prodajnih objektov na ozemlju avtonomne skupnosti Katalonija in sicer naj bi navedena ureditev bi imela »posreden diskriminatorni učinek, ker je dajala prednost odpiranju srednje velikih prodajnih objektov pred velikimi prodajnimi objekti. Srednje velike prodajne objekte naj bi namreč večinoma želeli odpirati španski gospodarski subjekti, medtem ko tisti, ki želijo odpreti velike prodajne objekte, prihajajo večinoma iz drugih držav članic« (55. točka).

S tožbo pred Sodiščem EU je Komisija EU izpodbijala predvsem omejitve za prodajne objekte (predpisovanje minimalne prodajne površine za velike in srednje velike prodajne objekte glede na število prebivalcev občine, prepoved ustanavljanja velikih prodajnih objektov zunaj strnjjenih urbanih območij, omejevanje velikosti prodajnih površin za vsako okrožje in občino), pogoje za izdajo dovoljenja, zlasti zahtevo po pripravi poročila o deležu na trgu, ki je zavezujoče, če je negativno, in ki mora biti negativno, če tržni delež preseže določeno raven, ter zahtevo po

¹⁷ Zadeva C-400/08, Evropska komisija proti Kraljevini Španiji, sodba Sodišča (drugi senat) z dne 24. marca 2011, Zbirka odločb sodne prakse 2011, še ne objavljena.

obvezni pridobitvi mnenja posvetovalnega odbora (ki vključuje vložnikove konkurente) in nekatere vidike postopka (zaračunavanje taks, ki niso povezane s postopkom, dopuščanje čezmernega trajanja postopka ob uporabi načela, da se molk organa šteje za zavrnitev).

Čeprav Komisija ni predložila prepričljivih dokazov o tem, da sporna ureditev povzroča učinke, ki so posredno diskriminatorni do gospodarskih subjektov iz držav članic v primerjavi s španskimi subjekti, je Sodišče EU menilo, da v skladu z ustaljeno sodno prakso »člen 43 ES nasprotuje vsakemu nacionalnemu ukrepu, ki bi – tudi če se uporabi brez razlikovanja glede na državljanstvo – lahko oviral ali zmanjšal privlačnost uresničevanja svobode ustanavljanja s strani državljanov Unije, ki je zagotovljena s Pogodbo«, ker »pojem 'omejitev' v smislu člena 43 ES zajema ukrepe države članice, ki – čeprav veljajo brez razlikovanja – vplivajo na dostop podjetij iz drugih držav članic do trga in ki tako ovirajo trgovino v Skupnosti« (62. do 64. točka sodbe).

Sodišče je menilo, da omejevanje območij za nove prodajne objekte in omejevanje prodajnih površin, pogojevanje izdaje dovoljenja z nevplivanjem na obstoječe male trgovce in negativni vpliv postopkovnih pravil na število vloženih in odobrenih vlog za izdajo dovoljenja pomenijo takšne nedopustne omejitve (66. do 70. točka). Omejitve svobode ustanavljanja, ki se uporabijo brez diskriminacije na podlagi državljanstva, so dopustne le, če jih je mogoče utemeljiti z nujnimi razlogi *v splošnem interesu*, če zagotavljajo uresničitev *zelenega cilja* in *ne presegajo tega, kar je nujno za dosego tega cilja*: med take nujne razloge, ki jih je Sodišče priznalo, spada med drugim *varstvo okolja*¹⁸, *prostorsko načrtovanje*¹⁹ in *varstvo potrošnikov*.²⁰ Izključno ekonomski cilji pa po mnenju Sodišča EU ne morejo pomeniti nujnega razloga v splošnem interesu.²¹

Kraljevina Španija je trdila, da so tako sporne določbe primerne za zagotovitev uresničevanja ciljev prostorskega načrtovanja in varstva okolja, ki jima sledijo, vendar po mnenju sodišča ni predložila zadostnih dokazov za pojasnitev razlogov, zaradi katerih bi bile zadevne omejitve potrebne za uresničitev ciljev (točka 84).

Sodišče EU pa je sprejelo argument Španije, da določba državnega zakona, ki zahteva predhodno dovoljenje za odprtje prodajnih objektov, sledi ciljem varstva okolja, prostorskega načrtovanja in varstva potrošnikov, pri čemer so v zvezi z zadnjim ciljem namenjene zagotavljanju

¹⁸ Zadeva 302/86, Komisija Evropskih skupnosti proti Kraljevini Danski, Sodba Sodišča z dne 20. septembra 1988, Zbirka odločb sodne prakse 1988, stran 4607, 9. točka; zadeva C-384/08, Attanasio Group Srl proti Comune di Carbognano, Sodba Sodišča (tretji senat) z dne 11. marca 2010, Zbirka odločb sodne prakse 2010, stran I-2055, 50. točka.

¹⁹ Prim. zadevo C-567/07, Minister voor Wonen, Wijken en Integratie proti Woningstichting Sint Servatius, sodba Sodišča (prvi senat) z dne 1. oktobra 2009, Zbirka odločb sodne prakse 2009 stran I-09021, kjer je Sodišče EU izreklo, da tudi zahteve v zvezi s socialno stanovanjsko politiko države članice in financiranjem te politike pomenijo nujne razloge v splošnem interesu in tako upravičujejo omejitve svobode ustanavljanja (30. točka).

²⁰ Zadeva C-393/05, Komisija Evropskih skupnosti proti Republiki Avstriji, sodba Sodišča (prvi senat) z dne 29. novembra 2007, Zbirka odločb sodne prakse 2007 stran I-10195. V tej sodbi je sodišče ugotovilo, da zahteva, sporne upravne prakse v Republiki Avstriji ni sorazmerna glede na cilj varstva potrošnikov: »Republika Avstrija, s tem ko zahteva, da morajo zasebni organi kontrole proizvodov ekološke pridelave, ki imajo sedež in so pridobili odobritev v drugi državi članici, imeti v Avstriji podružnico, da bi v njej lahko izvajali svojo dejavnost, ni izpolnila obveznosti iz člena 49 ES« (izrek sodbe), ker »pogoj podružnice na avstrijskem ozemlju, ki je za tamkajšnje opravljanje storitev naložen zasebnim organom z odobritvijo v drugi državi članici, presega to, kar je objektivno nujno za dosego cilja varstva potrošnikov« (54. točka).

²¹ Zadeva C-96/08, CIBA Speciality Chemicals Central and Eastern Europe Szolgáltató, Tanácsadó és Kereskedelmi kft proti Adó- és Pénzügyi Ellenőrzési Hivatal (APEH) Hatósági Főosztály, sodba Sodišča (tretji senat) z dne 15. aprila 2010, Zbirka odločb sodne prakse 2010 stran I-02911, 48. točka.

učinkovitejše konkurence glede cene, kakovosti in izbire in to ob upoštevanju testa sorazmernosti, saj škode, ki bi nastala v primeru neuresničitve teh ciljev, ne bi bilo mogoče popraviti *ex post* (potem, ko bi bil objekt že odprt). Sprejetje naknadnih ukrepov, če se ugotovi, da ima odprtje že zgrajenega objekta negativen vpliv na varstvo okolja, bi se namreč izkazalo kot manj učinkovita in dražja možnost kot sistem predhodnega dovoljenja (87. do 94. točka).

Vendar obveznost, da se pri izdaji takega dovoljenja upoštevajo obstoj trgovskih zmogljivosti na območju in učinki novega objekta na trgovinsko strukturo tega območja, presoja vpliv na obstoječe trgovce in strukturo trga in ne na varstvo potrošnikov. Obveznost, da se sestavi poročilo o deležu na trgu, ki je zavezujoče, če je negativno, in ki mora biti negativno, če tržni delež preseže določeno raven, pomeni pomislek izključno ekonomske narave, ki se po mnenju Sodišča EU ne more šteti za nujni razlog v splošnem interesu (95. do 99. točka).

Sodišče je smatralo, da se zdi obveznost posvetovanja z organom, ki je pristojen za obravnavanje vprašanj konkurence in ki izda nezavezujoče poročilo, primerna za uresničitev ciljev v javnem interesu (103. točka). Tudi uvedba odbora, ki ima nalogo sestaviti poročilo pred sprejetjem odločitve o izdaji ali zavrnitvi dovoljenja, pri čemer se upoštevata zlasti prostorsko načrtovanje in varstvo okolja, je primerna za zagotovitev uresničitve ciljev in ni sporna (104. do 108. točka). Sporna pa je sestava odbora, v katerem niso zastopani interesi, povezani z varstvom okolja in varstvom potrošnikov, zastopani pa so potencialni konkurenti prosilca dovoljenja, med katerimi je sedem članov, ki zastopajo trgovinski sektor (113. točka).

Uveljavljanje svobode ustanavljanja in prostega pretoka storitev ureja Direktiva 2006/123/ES²², ki so jo morale države članice prelini v svoj pravni red 28. decembra 2009.

V skladu s to direktivo morajo države članice zagotoviti enostavne postopke in formalnosti za začetek opravljanja ali opravljanje storitvene dejavnosti (5. člen), tudi po elektronski poti (8. člen). Ponudnikom mora biti zagotovljeno, da večino postopkov in formalnosti opravijo na enotnih kontaktnih točkah, (6. člen), kjer so ponudnikom na voljo tudi informacije (7. člen)

Sistem dovoljenj za začetek opravljanja ali opravljanje storitvene dejavnosti je dopusten samo, če ne diskriminira ponudnikov, če je utemeljen s pomembnimi javnimi interesi in zastavljenega cilja ni mogoče doseči z manj omejevalnim ukrepom, zlasti ker bi bil naknadni pregled prepozen, da bi bil lahko resnično učinkovit (9. člen). Merila za izdajanje dovoljenj morajo biti nediskriminatorna, stvarno utemeljena, sorazmerna ciljem javnega pomena, jasna in nedvoumna, objektivna, vnaprej objavljena ter pregledna in dostopna (10. člen). Če je število razpoložljivih dovoljenj za določeno dejavnost omejeno zaradi pomanjkanja razpoložljivih naravnih virov ali tehničnih zmogljivosti, države članice uporabijo postopke izbora za potencialne kandidate, ki zagotavljajo popolno jamstvo za nepristranskost in preglednost (12. člen). Direktiva izrecno prepoveduje nekatere zahteve, kot sta na primer uporaba ekonomskega preizkusa za vsak primer (obstoj ekonomske potrebe ali povpraševanja na trgu, presoja ekonomskih učinkov ali ustreznost dejavnosti glede na cilje gospodarskega načrtovanja), pri čemer prepoved ne zajema zahteve po načrtovanju, ki niso ekonomske narave, temveč izhajajo iz pomembnih razlogov, ki se nanašajo na javni interes. Prepovedane so tudi zahteve po neposredni ali posredni udeležbi konkurenčnih izvajalcev, tudi v svetovalnih telesih, pri podeljevanju dovoljenj ali pri sprejetju drugih odločitev pristojnih organov, razen poklicnih teles in združenj ali drugih organizacij v vlogi pristojnega organa. Ta prepoved ne zadeva

²² Direktiva 2006/123/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 12. decembra 2006 o storitvah na notranjem trgu, UL L 376, 27. 12. 2006, str. 36–68.

posvetovanja z organizacijami, kot so gospodarske zbornice ali socialni partnerji, o zadevah, ki se ne nanašajo na posamezne vloge za dovoljenje, ali posvetovanja s širšo javnostjo (14. člen). Nekatere druge zahteve, na primer količinske ali ozemeljske omejitve, zlasti v obliki omejitev glede prebivalstva ali najmanjše geografske razdalje med ponudniki, obveznosti ponudnika, da prevzame določeno pravno obliko, morajo države oceniti s stališča nediskriminacije, potrebnosti in sorazmernosti (15. člen). Države članice zagotavljajo pravico ponudnikov, da storitev opravljajo v državi članici, v kateri sicer nimajo sedeža tako, da ne določijo zahtev, ki bi bile diskriminacijske glede državljanstva ali sedeža, ki ne bi bile potrebne glede na razloge javnega reda, javne varnosti, javnega zdravja ali varstva okolja ali ne bi bile sorazmerne (16. člen). Direktiva prepoveduje državam članicam, da bi prejemnikom storitev postavljale zahteve, ki omejujejo uporabo storitve, ki jo opravlja ponudnik s sedežem v drugi državi članici (19. člen).

Države članice sprejmejo v sodelovanju s Komisijo ukrepe, da se v skladu z zakonodajo Skupnosti na ravni Skupnosti spodbudi priprava kodeksov ravnanja, še zlasti s strani poklicnih teles, organizacij in združenj, za lažje opravljanje storitev ali ustanovitev sedeža ponudnika v drugi državi članici in da so kodeksi ravnanja dostopni na daljavo po elektronski poti (37. člen).

2. Pravno urejanje plačilnih rokov

Komisija EU se je problema plačilne discipline v trgovinskih poslih lotila najprej v obliki nezavezujočega priporočila iz leta 1995.²³ Evropski parlament je v resoluciji, sprejeti leto kasneje, predlagal, da se omenjeno priporočilo čim preje spremeni v zavezujočo direktivo²⁴. Na podlagi 95. člena Pogodbe o ustanovitvi Evropske skupnosti (PES) sta leta 2000 Evropski parlament in Svet 29. junija 2000 sprejela prvo direktivo o boju proti zamudam pri plačilih (Direktiva 2000/35/ES o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih²⁵).

Direktiva 2000/35/ES izhaja iz ugotovitve, da so podjetja, zlasti majhna in srednja, zaradi predolgh plačilnih rokov in zamud administrativno in finančno zelo obremenjena. Zamude pri plačilih povzročajo plačilno nesposobnost, ki ogroža preživetje podjetij, posledica pa je izguba številnih delovnih mest. Preambula te direktive povzema ugotovitev, da se v nekaterih državah članicah pogodbeni plačilni roki znatno razlikujejo od povprečnega plačilnega roka v Skupnosti. Razlike med državami članicami glede pravil in prakse plačevanja ovirajo pravilno delovanje notranjega trga. Posledica je znatno omejeno trgovinsko poslovanje med državami članicami. To je v nasprotju z določbami ustanovne pogodbe, saj bi moralo biti podjetnikom omogočeno, da trgujejo na celotnem notranjem trgu v razmerah, ki zagotavljajo, da čezmejno poslovanje ne pomeni večjega tveganja kot domači promet. Če za domače in čezmejno poslovanje veljala bistveno drugačna pravila, prihaja do izkrivljanja konkurence.

Direktiva 2000/35/ES je izhajala iz načela pogodbene svobode in prostega dogovarjanja strank o plačilnem roku. Direktiva določa, da zamudne obresti zapadejo v plačilo z dnem, ki sledi datumu plačila ali koncu plačilnega roka, določenem v pogodbi. Če rok plačila v pogodbi ni bil določen, so morale države članice zagotoviti, da so obresti za zamudo pri plačilu zapadle v plačilo po 30 dneh potem, ko je dolžnik prejel račun ali, če je bil datum prejema računa dvomljiv ali je dolžnik prejel račun pred prejemom blaga in izvedbo storitev, v 30 dneh potem, ko je dolžnik prejel blago oziroma ko je iztekel rok za preverjanje skladnosti blaga in storitev s pogodbo.

Za nekatere kategorije naročil, ki jih je morala določiti nacionalna zakonodaja, so lahko države članice določile največ 60-dnevni rok, po katerem obresti zapadejo v plačilo, pod pogojem, da so preprečile naročnikom prekoračenje tega roka ali določile obvezno obrestno mero, ki znatno presega zakonsko stopnjo (3. člen direktive).

V zvezi z urejanjem plačilnih rokov je Evropska komisija tožila Kraljevino Španijo pred Sodiščem Evropskih skupnosti zaradi domnevne napačne implementacije Direktive 2000/35/ES. Španski zakon št. 3/2004 je določil, da plačilni rok za sveža živila in hitro pokvarljivo blago v nobenem primeru ne sme biti odložen za več kot 30 dni, za druga živila in za potrošniške izdelke pa se je po zakonu 30-dnevni rok za plačilo lahko podaljšal do 60 dni, razen v primeru izrecnega dogovora med strankami, ko se 30-dnevni rok podaljšal do največ 90 dni pod pogojem, da je dogovor zagotovil dobavitelju ustrezno finančno nadomestilo za daljši rok. Komisija je menila, da je Španija z zakonom omogočila podaljšanje največ 60-dnevnega roka iz Direktive 2000/35/ES, če je dogovorjeno ustrezno finančno nadomestilo za daljši plačilni rok, ne da bi v

²³ Priporočilo o plačilnih rokih v trgovinskih poslih 12. maja 1995, UL L 127, 10.6.1995, str. 19.

²⁴ Resolucija o priporočilu Komisije o plačilnih rokih v trgovinskih poslih, UL C 211, 22.7.1996, str. 43.

²⁵ Direktiva 2000/35/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 29. Junija 2000 o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih, UL ES L 200, 8.8.2000, str. 35–38.

skladu z direktivo zahtevala „obvezno obrestno mero, ki znatno presega zakonsko stopnjo“. Iz enakega razloga naj bi bila neskladna z direktivo tudi prehodna določba istega zakona. Španija se je branila z utemeljevanjem, da zakonski rok za plačilo 30 dni iz direktive velja le, kadar o tem ni dogovora v pogodbi. Po španskem zakonu je bil za podaljšanje plačilnega roka za več kot 60 dni določen pogoj, da stranki v zvezi s tem sprejmeta „izrecen dogovor“. Ker je Direktiva 2000/35/ES določala plačilni rok samo, če se stranki o tem nista dogovorili, je Sodišče Evropskih skupnosti razsodilo, da španski zakon ni v nasprotju z Direktivo 2000/35/ES in zavrnilo tožbo Komisije.²⁶

V skladu z Direktivo 2000/35/ES so morale države članice zagotoviti, da je upnik lahko pridobil izvršilni naslov, ne glede na znesek dolga, običajno v 90 koledarskih dneh potem, ko je vložil tožbo ali zahtevo pri sodišču ali drugem pristojnem organu, pod pogojem, da dolg ali vidiki postopka niso bili sporni (5. člen).

Po mnenju Sodišča Evropskih skupnosti je z Direktivo 2000/35/ES za postopke izterjave nespornih terjatev usklajen le rok za pridobitev izvršilnega naslova, ne da bi bil urejen postopek prisilne izvršbe, ki je še vedno predmet nacionalnega prava vsake države članice. Zato je Sodišče Evropskih skupnosti razlagalo Direktivo 2000/35/ES o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih tako, da ne nasprotuje nacionalni določbi, na podlagi katere upnik, ki je pridobil izvršilni naslov za izterjavo nesporne terjatve do javne uprave, nastale na podlagi trgovinskega posla, ne more začeti izvršbe proti tej upravi pred potekom 120-dnevnega roka od vročitve izvršilnega naslova navedeni upravi.²⁷

Višina obresti za zamudo pri plačilu ("zakonska stopnja"), ki jih je moral plačati dolžnik, je bila določena vsota obrestne mere, ki jo je uporabljala Evropska centralna banka za svoje zadnje operacije glavnega refinanciranja, ki jih je opravila pred prvim koledarskim dnevom zadevnega polletja ("referenčna stopnja"), in vsaj sedmih odstotnih točk ("marža"), razen če je bilo v pogodbi drugače določeno. Za državo članico, ki ni sodelovala v tretji fazi ekonomske in monetarne unije, je bila referenčna stopnja ekvivalentna stopnja, ki jo je določila njena nacionalna centralna banka. V obeh primerih se je referenčna stopnja v veljavi na prvi koledarski dan zadevnega polletja uporabljala v naslednjih šestih mesecih (člen 3(1)(d)).

Države članice so po Direktivi 2000/35/ES zagotovile v skladu z nacionalnimi določbami, ki so se uporabljale in ki jih je določalo mednarodno zasebno pravo, da je prodajalec obdržal lastninsko pravico na blagu, dokler ni bilo v celoti plačano, če je bila klavzula o pridržku lastninske pravice izrecno dogovorjena med kupcem in prodajalcem pred dostavo blaga. Države članice so lahko sprejele ali obdržale določbe v zvezi s pologom, ki ga je dolžnik že plačal (4. člen).

Po mnenju Sodišča Evropskih skupnosti je zakonodajalec Skupnosti - s tem, ko Direktiva 2000/35/ES določa, da prodajalec obdrži lastninsko pravico na blagu, dokler ni v celoti plačano, če je bila klavzula o pridržku lastninske pravice izrecno dogovorjena med kupcem in prodajalcem pred dostavo blaga in se sklicuje na nacionalne določbe, ki se uporabljajo in ki jih določa mednarodno zasebno pravo - želel zagotoviti, da lahko upniki uveljavljajo klavzulo o pridržku lastninske pravice brez diskriminacije v celotni Skupnosti. Možnost, da upniki lahko

²⁶ Zadeva C-380/06, sodba Sodišča (prvi senat) z dne 11. decembra 2008, 2008 Zbirka odločb sodne prakse I-9245.

²⁷ Zadeva C-265/07, sodba Sodišča (prvi senat) z dne 11. septembra 2008, Caffaro Srl proti Azienda Unità Sanitaria Locale RM/C, 2008 Zbirka odločb sodne prakse I-7085.

uporabijo take klavzule, se kaže kot poseben prispevek k boju proti zamudam pri plačilu v trgovinskih poslih.

Pravila, ki se nanašajo na učinkovanje klavzul o pridržku lastninske pravice nasproti tretjim osebam (kupčevim upnikom) in ne proti kupcu, niso predmet Direktive 2000/35, ker so ta vprašanja še naprej izključno urejena v notranjih pravnih redih držav članic.

Zato Italijanska republika s tem, da je določila, da je treba klavzulo o pridržku lastninske pravice potrditi na vsakem računu za zaporedne dobave z določenim datumom, ki je predhoden glede na rubež in je pravilno vpisan v poslovne knjige, izpolnila obveznosti iz člena 4(1) Direktive 2000/35 in ni naložila pretirane obveznosti prodajalcu, kot je trdila Evropska komisija.²⁸

Določbe Direktive 2000/35/ES o prenehanju teka zamudnih obresti pa je Sodišče Evropskih skupnosti razlagalo tako, da mora biti pri plačilu zapadlega zneska, izvršenem z bančnim nakazilom, ta znesek pravočasno knjižen v dobro na upnikovem računu, da prepreči ali konča zamudne obresti.²⁹

Slovenija ni v celoti izpolnila obveznosti, da bi prečila Direktivo 2000/35/ES v nacionalno pravo. Uveljavila je le zahtevo po obrestovanju po minimalni obrestni meri.³⁰ Tako je bil leta 2006 spremenjen Zakon o predpisani obrestni meri zamudnih obresti (ZPOMZO-1A³¹), ki je določil, da je predpisana obrestna mera zamudnih obresti »ob upoštevanju določbe (d) točke prvega odstavka 3. člena Direktive 2000/35/Evropskega parlamenta in Sveta z dne 29. junija 2000 o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih (UL L št. 200 z dne 8. 8. 2000, str. 35)« vodilna obrestna mera, povečana za 8 odstotnih točk. Tako določena obrestna mera velja za šestmesečno obdobje, ki se začne s 1. januarjem oziroma 1. julijem. Vodilna obrestna mera je obrestna mera, ki jo uporablja Evropska centralna banka za operacije glavnega refinanciranja, ki jih je opravila pred prvim koledarskim dnevom zadevnega šestmesečnega obdobja. Po tem zakonu, ki še vedno velja, mora minister, pristojen za finance, objaviti višino tako določene predpisane obrestne mere zamudnih obresti in vse spremembe v Uradnem listu Republike Slovenije.³²

Nova Direktiva 2011/7/EU³³, ki je začela veljati 15. 3. 2011, je prenovila ureditev plačilnih pogojev. V preambuli direktive je navedeno, da »zamude pri plačilih predstavljajo kršenje pogodbe, kar je postalo finančno ugodno za dolžnike v večini držav članic zaradi nizkih ali neobstoječih obrestnih mer, ki se zaračunajo za zamude pri plačilih, in/ali dolgotrajnih postopkov pravnega varstva« (12. točka).

Direktiva 2011/7/EU se uporablja za vsa plačila, ki se pridobivajo kot prejemki v zvezi s trgovinskimi posli. Za trgovinske posle direktiva šteje posle med podjetji ali med podjetji in javnimi organi, ki imajo za predmet dostavo blaga ali izvajanje storitev za plačilo. Vendar države

²⁸ Zadeva C-302/05, Komisija Evropskih skupnosti proti Italijanski republiki, sodba Sodišča (drugi senat) z dne 26. oktobra 2006, Zbirka odločb sodne prakse 2006 stran I-10597.

²⁹ Zadeva C-306/06, sodba Sodišča (prvi senat) z dne 3. aprila 2008, Telecom GmbH proti Deutsche Telekom AG, 2008 Zbirka odločb sodne prakse I-01923.

³⁰ D. Možina, Pravo EU in plačilna nedisciplina v Sloveniji, Pravna praksa, št. 11, 24. marec 2011, str. 10. Avtor opozarja, da se neimplementirana direktiva ne more neposredno uporabljati, ker ima horizontalni učinek, dodaja pa, da bi se lahko prikrajšani upniki uveljavljali odškodnino od države po doktrini Francovich.

³¹ Zakon o spremembah Zakona o predpisani obrestni meri zamudnih obresti (ZPOMZO-1A), Uradni list RS, št. 105/2006.

³² 2. člen ZPOMZO-1.

³³ Direktiva 2011/7/EU Evropskega parlamenta in Sveta z dne 16. februarja 2011 o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih, UL EU L 48, 23.2.2011, str. 1–10.

članice iz uporabe direktive lahko izključijo dolgove, ki so predmet postopkov zaradi insolventnosti zoper dolžnika, vključno s postopki za prestrukturiranje dolga (1. in 2. člen). Pogodbene plačilne roke pri medpodjetniškem poslovanju direktiva praviloma omejuje na 60 koledarskih dni. Stranke se lahko izrecno dogovorijo o plačilnih rokih, ki so daljši od 60 koledarskih dni, pod pogojem, da takšno podaljšanje ni skrajno nepošteno do upnika (3. člen). Ker imajo javni organi varnejše, predvidljivejše in bolj stalne prilive prihodkov kot podjetja, ker javni organi večinoma pridobijo financiranje ob ugodnejših pogojih kot podjetja in so manj odvisni od stabilnih poslovnih odnosov za doseg svojih ciljev kot podjetja (23. točka preambule), je direktiva določila, da plačilni roki za obveznosti javnih organov običajno ne bi smeli biti daljši od 30 koledarskih dni. Države članice lahko podaljšajo 30-dnevni plačilni rok do največ 60 koledarskih dni za javni organ, ki opravlja gospodarske dejavnosti industrijske ali tržne narave s ponujanjem blaga ali storitev na trgu, in za katerega kot javno podjetje veljajo zahteve po preglednosti (iz Direktive Komisije 2006/111/ES z dne 16. novembra 2006 o preglednosti finančnih odnosov med državami članicami in javnimi podjetji ter o finančni preglednosti znotraj določenih podjetij). Enako podaljšanje je dovoljeno za osebe javnega prava, ki zagotavljajo zdravstveno varstvo in ki so za ta namen uradno priznane (tretji in četrti odstavek 4. člena).

Države članice morajo v skladu z Direktivo 2011/7/EU zagotoviti, da je upnik upravičen od dolžnika prejeti najmanj fiksni znesek 40 EUR, kadar v trgovinskih poslih zapadejo v plačilo obresti za zamudo pri plačilu. Fiksni znesek pomeni pavšalno nadomestilo za upnikove lastne stroške izterjave in zapade v plačilo, ne da bi bilo potrebno opozorilo. Upnik je poleg fiksne zneska upravičen zahtevati razumno nadomestilo od dolžnika za kakršne koli stroške izterjave, nastale zaradi dolžnikove zamude pri plačilu, ki so višji od fiksne zneska. To bi lahko po direktivi vključevalo med drugim stroške za najem odvetnika ali agencije za izterjavo dolgov (6. člen).

Zakonske obresti za zamudo pri plačilu se po Direktivi 2011/7/EU določijo na ravni, ki ustreza vsoti referenčne stopnje in vsaj osmih odstotnih točk (člen 2(6)). V trgovinskih poslih med podjetji oziroma med podjetji in javnim organom kot dolžnikom je upnik upravičen do obresti zaradi zamude pri plačilu, ne da bi bilo potrebno opozorilo, če sta izpolnjena dva pogoja: če je upnik izpolnil svoje pogodbene in zakonite obveznosti in upnik dolgovane zneska ni prejel pravočasno, razen če dolžnik ni odgovoren za zamudo (prvi odstavek 3. in prvi odstavek 4. člena). V skladu z Direktivo 2011/7/EU morajo države članice zagotoviti, da se pogodbeni pogoj glede dneva plačila ali plačilnega roka, obrestne mere za zamudo pri plačilu ali nadomestila stroškov izterjave bodisi ne izvrši bodisi da je razlog za zahtevo odškodnine, če je skrajno nepošten do upnika. Pri ugotavljanju, ali je pogodbeni pogoj ali praksa skrajno nepošten do upnika, se upoštevajo vse okoliščine primera, med drugimi veliko odstopanje od dobre poslovne prakse, kar je v nasprotju z dobro vero in poštenim ravnanjem, narava proizvoda ali storitve, ter vprašanje, ali ima dolžnik kakršen koli objektivni razlog za odstopanje od zakonske obrestne mere za zamudo pri plačilu, plačilnega roka ali fiksne zneska izterjave (tretji odstavek 3. člena Direktive 2011/7/EU).

Podobno kot prejšnja tudi Direktiva 2011/7/EU nalaga državam članicam, da zagotovijo pridobitev izvršilnega naslova, vključno po hitrem postopku in ne glede na znesek dolga, običajno v 90 koledarskih dneh po upnikovi vložitvi tožbe ali zahteve pri sodišču ali drugem pristojnem organu, pod pogojem, da dolg ali vidiki postopka niso sporni. Nacionalni zakoni in drugi predpisi uporabljajo enake pogoje za vse upnike s sedežem v Uniji (10. člen). Čezmejno

vlaganje oziroma uveljavljanje sodnih zahtevkov, povezanih z zamudami pri plačilih, je že olajšano z različnimi akti sekundarnega prava.³⁴

Slovenski Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (ZPreZP³⁵), ki je v pravni red prenesel Direktivo 2011/7/EU, ima za cilj odpravo plačilne nediscipline (1. člen). Uporablja se za pogodbe, ki so sklenjene med gospodarskimi subjekti ali med gospodarskimi subjekti in javnimi organi, kadar mora ena stranka dobaviti blago ali opraviti storitev (v nadaljnjem besedilu: upnik), druga stranka pa izpolniti denarno obveznost (v nadaljnjem besedilu: dolžnik).

Za gospodarske subjekte zakon šteje gospodarske družbe, samostojne podjetnike posameznike in druge pravne in fizične osebe, ki opravljajo pridobitno dejavnost, ter druge pravne osebe, kadar se v skladu s predpisom občasno ali ob svoji pretežni dejavnosti ukvarjajo s pridobitno dejavnostjo, če gre za pogodbe, ki so v zvezi s tako pridobitno dejavnostjo.

Javni organ po ZPreZP je organ Republike Slovenije ali samoupravne lokalne skupnosti, javni sklad, javna agencija, javni zavod, javni gospodarski zavod, in druga oseba javnega prava (pravno dosledno bi se zakon izražal, če bi namesto javni organ uporabljal izraz pravna oseba javnega prava). Za drugo osebo javnega prava zakon šteje vsako osebo, ki je ustanovljena za opravljanje dejavnosti, ki je v splošnem interesu in je industrijske ali poslovne narave, ki je pravna oseba in je pretežno (v višini več kot 50 odstotkov) financirana iz sredstev organov Republike Slovenije ali samoupravnih lokalnih skupnosti ali drugih oseb javnega prava ali ti organi opravljajo nadzor nad poslovanjem take osebe ali imajo upravljavski ali nadzorni odbor, katerega več kakor polovico članov imenujejo organi Republike Slovenije ali samoupravnih lokalnih skupnosti ali druge osebe javnega prava (2. člen ZPreZP).

Denarna obveznost je sestavljena iz glavnice v višini, ki je bila dogovorjena in bi morala biti plačana v pogodbenem ali zakonsko določenem roku, in vseh davkov in drugih obveznih dajatev, navedenih v računu ali drugi enakovredni listini, ki v skladu s poslovno prakso pomeni zahtevek za plačilo. Zakon opredeljuje očitno nepravilne pogodbene dogovore kot dogovore, ki očitno nepravilno do upnika določajo rok plačila ali višino zamudnih obresti ali povrnitev stroškov izterjave. Zakon postavlja neizpodbitno (neovrgljivo) domnevo, da je očitno nepravilni dogovor o izključitvi nadomestila za stroške izterjave, o izključitvi plačila zamudnih obresti, o plačilnem roku, daljšem od 120 dni, če je dolžnik gospodarski subjekt, o plačilnem roku, daljšem od 30 dni, če je dolžnik javni organ, ali dogovor, s katerim bi bil določen dan izdaje računa (3. člen ZPreZP).

Očitno nepravilni pogodbeni dogovor je ničen. Pravni interes za vložitev tožbe, s katero se zahteva ugotovitev ničnosti očitno nepravilnega pogodbenega dogovora, ima tudi gospodarsko interesno združenje, ustanovljeno v skladu z zakonom, ki ureja gospodarske družbe, samostojna strokovno poslovna organizacija, in druga organizacija, ki je pravna oseba, ustanovljena za varovanje pravic in interesov svojih članov, če je od njene ustanovitve do trenutka vložitve tožbe že preteklo najmanj eno leto, in ki dejansko deluje (4. člen ZPreZP). Po 5. členu ZPreZP plačilni rok med gospodarskimi subjekti ne sme biti daljši od 60 dni. Izjemoma je dogovorjeni rok za

34 Prim. Uredbo Sveta (ES) št. 44/2001 z dne 22. decembra 2000 o pristojnosti in priznavanju ter izvrševanju sodnih odločb v civilnih in gospodarskih zadevah (UL ES L 200, 8.8.2000, str. 35), Uredbo (ES) št. 805/2004 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 21. aprila 2004 o uvedbi evropskega naloga za izvršbo nespornih zahtevkov (UL L EU 143, 30.4.2004, str. 15), Uredbo (ES) št. 1896/2006 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 12. decembra 2006 o uvedbi postopka za evropski plačilni nalog (UL EU L 399, 30.12.2006, str. 1) ter Uredbo (ES) št. 861/2007 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 11. julija 2007 o uvedbi evropskega postopka v sporih majhne vrednosti (UL L EU 199, 31.7.2007, str. 1.)

35 Ur. l. RS, št. 18/2011.

plačilo lahko daljši od 60, a ne daljši od 120 dni, če je dolžina roka dogovorjena v pisni obliki in če tak rok ne predstavlja očitno nepravilnega dogovora.

Plačilni rok začne teči z dnem:

- dogovorjenim za prejem blaga ali opravo storitve, če je dan prejem blaga ali oprave storitve dogovorjen in je blago prejeto ali je storitev opravljena pred dogovorjenim dnem ali na dogovorjeni dan,
- prejem blaga ali oprave storitve, kadar je dan prejem blaga ali oprave storitve dogovorjen, vendar je blago prejeto ali storitev opravljena z zamudo, ali kadar dan prejem blaga ali oprave storitve ni dogovorjen.

Medtem ko zakon ni posegel v plačilne roke, dogovorjene pred njegovo uveljavitvijo (16. marca 2011), pa je pravna literatura kritizirala omejitve plačilnega roka ob dogovorjeni prodaji na obroke na največ 120 dni.³⁶

Po 6. členu ZPreZP plačilni rok, če je dolžnik pravna oseba javnega prava, ne sme biti daljši od 30 dni. Plačilni rok pravne osebe javnega prava začne teči enako kot v primeru denarnih obveznosti med gospodarskimi subjekti.

Če rok plačila obveznosti dolžnika ni dogovorjen, mora dolžnik svojo denarno obveznost izpolniti v 30 dneh od dneva, ko je prejel račun.

Ne glede na datum prejema računa mora dolžnik svojo obveznost izpolniti:

- v 30 dneh od dneva, ko je dolžnik prejel blago ali je bila opravljena storitev, če je dan prejem računa sporen;
- v 30 dneh po prejemu blaga ali opravi storitve, če je dolžnik prejel račun, preden je prejel blago ali je bila opravljena storitev, ali
- v 30 dneh od dneva pregleda blaga ali storitve, če je dogovorjen ali zakonsko predpisan pregled blaga ali storitve ter je dolžnik prejel račun pred dnevom pregleda.

Rok, v katerem mora dolžnik opraviti pregled blaga, ne sme biti daljši od 30 dni. Pogodbene stranke se lahko pisno dogovorita, da je rok za pregled blaga ali storitve daljši od 30 dni, če tak rok ne pomeni očitno nepravilnega pogodbenega dogovora. Če je dolžnik pravna oseba javnega prava, mora biti daljši rok pregleda blaga opredeljen že v razpisni dokumentaciji. Za nastop in posledice zamude dolžnika se uporabljajo pravila obligacijskega prava (8. in 9. člen ZPreZP). Vendar se upnik in dolžnik, ki je pravna oseba javnega prava, ne moreta dogovoriti, da je obrestna mera zamudnih obresti nižja od obrestne mere zamudnih obresti, določene z zakonom, ki določa predpisano višino zamudnih obresti (10. člen ZPreZP).

Po 11. členu ZPreZP je v primeru, ko je dolžnik v zamudi, upnik brez predhodnega opomina za vsako terjatev od dolžnika upravičen zahtevati plačilo nadomestila stroškov izterjave. Stroški izterjave znašajo 40 eurov, ne da bi ta pravica posegala v pravice do povračila stroškov, ki ga je upnik upravičen zahtevati v skladu s pogodbo ali z drugimi predpisi.

Zakon je uredil večstranski pobot kot način prenehanja neposredno in posredno vzajemnih denarnih obveznosti.

V skladu s 16. členom ZPreZP mora dolžnik elektronsko prijaviti denarno obveznost po nastanku zamude v prvi krog obveznega večstranskega pobota pri upravljavcu sistema³⁷ obveznega

³⁶ I. Kranjec: Ima Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih sploh kakšen pozitiven učinek? Pravna praksa, 26. maja 2011, št. 20, str. 12.

večstranskega pobota, ki sledi datumu nastanka zamude. Prijava se šteje za opravljeno, če je sprejeta v sistem v trenutku, ko upravljavec zapre vnos za posamezni krog pobota. Izjema od obvezne prijave v večstranski pobot po zakonu velja za denarno obveznost, katere plačilo je zavarovano z instrumenti za zavarovanje plačil, razen denarnih obveznosti, ki izvirajo iz menic, za katere se po zakonu zahteva prijava v večstranski pobot, in za denarne obveznosti, v zvezi s katerimi poteka spor pri pristojnem sodišču ali izvršilni postopek.

Upravljavec zagotavlja obvezni večstranski pobot denarnih obveznosti enkrat mesečno in mora omogočiti upnikom na varen način preverjanje prijavljenih denarnih obveznosti njihovih dolžnikov v posameznem krogu pobota prek spletne informacijske rešitve. Če denarna obveznost ni v celoti poravnana, dolžnik poravna preostanek na druge načine, vključno s ponovno prijavo denarne obveznosti v večstranski pobot pri upravljavcih sistema večstranskega pobota (16. člen).

Po 18. členu ZPreZP mora ob določenih pogojih prijaviti denarno obveznost v prvi krog obveznega večstranskega pobota, ki sledi datumu nastanka zamude, tudi menični dolžnik, ki je gospodarski subjekt ali javni organ. Prijavna obveznost obstaja, če je menica

1. vpisana v register protestiranih menic zaradi neplačila in v 15 dneh po vpisu v register ni bila poravnana denarna obveznost iz take menice,
2. izdana kot lastna menica v skladu z zakonom, ki ureja menico, in je menični dolžnik ob dospelosti ne plača ali je ne plača v celoti;
3. izdana z odredbo »brez protesta« v skladu z zakonom, ki ureja menico, in je menični dolžnik ob dospelosti ne plača ali je ne plača v celoti;
4. plačljiva v breme denarnih sredstev, ki se vodijo na uporabnikovem plačilnem računu pri ponudniku plačilnih storitev v skladu z zakonom, ki ureja plačilne storitve, in sredstva pri ponudniku plačilnih storitev ne zadoščajo za poravnavo menične obveznosti.

Zakon je uvedel register protestiranih menic zaradi neplačila kot enotno centralizirano informatizirano zbirko podatkov, v katero mora notar vpisati v skladu z zakonom, ki ureja menico, napravljene proteste menic zaradi neplačila, če so menice izdali gospodarski subjekti.

Register vzpostavi in upravlja Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES).

V večstranski pobot se lahko prijavi tudi nedospela denarna obveznost, če se pogodbeni stranki o tem pisno dogovorita (12. člen ZPreZP).

Zakon določa, da interesna združenja gospodarskih subjektov lahko zaradi zagotovitve boljše plačilne discipline sprejmejo kodeks ravnanja članov. Interesna združenja gospodarskih subjektov lahko na podlagi obvestil svojih članov mesečno v sredstvih javnega obveščanja ali na svoji spletni strani objavljajo sezname hitrih plačnikov, kadar je v kodeksih iz prejšnjega odstavka opredeljen način obveščanja in javne objave seznama hitrih plačnikov (23. člen ZPreZP).

³⁷ Za določitev upravljalca sistema obveznega večstranskega pobota je pristojna vlada, ki naj bi do 31. decembra 2011 začela postopek podelitve koncesije, do zaključka tega postopka pa je upravlja sistem AJPES.

Zakon predvideva kazenske sankcije (denarne globe za prekrške), če gospodarski subjekt ali pravna oseba javnega prava krši dolžnost prve prijave denarne obveznosti v sistem za obvezni večstranski pobot (25. člen).

Zakon je doživel številne kritike, med njimi zlasti, da je bil pripravljen preveč na hitro, da je bil pregled ureditve po drugih državah prikazan brez podatkov o učinkovitosti rešitev in o tem, da ga je mogoče obiti na različne načine.³⁸

Gospodarska zbornica Slovenije (GZS) je nasprotovala sprejemanju paketa interventnih zakonov po nujnem postopku, ker ni vključevalo stroke in argumentov različnih panog in različnih vidikov gospodarskih družb.³⁹

GZS je objavila stališče, da je omejevanje »poštenega« s pogodbo določenega roka plačil na 120 dni nedopustno poseganje države v pogodbeno svobodo, s čemer je zakon bistveno presešel usmeritve Direktive 2011/7/EU. Po tem stališču gospodarstvo podpira prostovoljni večstranski pobot, nasprotuje pa obveznemu večstranskemu pobotu. Obvezni večstranski pobot po mnenju zbornice ne bo izboljšal likvidnosti podjetij in je vprašljiv tudi z vidika neenakopravnega obravnavanja tujih upnikov (dobaviteljev) pri obveznih pobotih domačih subjektov.⁴⁰

GZS je v izjavi z dne 13. aprila 2011 navedla vrsto praks, ki so kazale, da je imela uveljavitev zakona tudi nasprotne učinke od pričakovanih.⁴¹

Čeprav bi iz zakona izhajalo, da zakon velja tudi za tuje dolžnike, ki imajo denarne obveznosti iz trgovinskih poslov slovenskim dobaviteljem, je Ministrstvo za finance izdalo pojasnilo⁴², po katerem ZPreZP bo v razmerjih z mednarodnim elementom velja, če na njegovo uporabo odkazuje Zakon o mednarodnem zasebnem pravu in postopku (ZMZPP, Uradni list RS, št. 56/99 in 45/08). ZMZPP v 19. členu določa, da se za vprašanja, ki so povezana s pogodbami, primarno uporabi pravo, ki sta ga stranki izbrali. Če stranki prava, ki naj se uporabi, nista izbrali, se po 20. členu ZMZPP uporabi pravo, s katerim je razmerje najtesneje povezano. Če posebne okoliščine

³⁸ Prim. Franjo Mlinarič, (Ne)smiselnost zakonskega urejanja zamud pri plačilih, Finance 61/2011 z dne 29. 3. 2011: »Po tej medvedji uslugi gospodarstvu bomo priča neformalnim pritiskom močnejših kupcev. Ti bodo zahtevali kompenzacije v obliki nižjih cen, dodatnih popustov in v obliki "nenavadnih" transfernih plačil za morebiti zaračunane zamudne obresti ter povrnitve stroškov izterjave. Kaže, da bo zakon uporaben le proti tisti skupini kupcev (dolžnikov), ki se jih podjetja želijo znebiti.«

³⁹ Prim. GSZ, Stališče GZS do paketa interventnih zakonov s področja plačilne nediscipline in likvidnosti, 25. 2. 2012,

http://www.gzs.si/slo/skupne_naloge/staliska/vsa_staliska/placilna_nedisciplina/53528

⁴⁰ Prim. Stališče GZS do interventne plačilne in insolvenčne zakonodaje, 23.03.2011: »Administrativne zapovedi rokov plačil ne morejo nadomestiti realnega, zasluženega denarja, ki ga podjetja nimajo. V nasprotju s tem bi prezadolženim podjetjem na robu insolventnosti koristili le hitri ukrepi – ali okretno delovanje sodišč za izterjavo ter pospešena plačila države tam, kjer in komur dolguje. Za svež dotok realnega denarja so nujni novi realni posli doma in v izvozu.«

http://www.gzs.si/slo/skupne_naloge/staliska/vsa_staliska/placilna_nedisciplina/53846

⁴¹ V omenjeni izjavi GZS navaja opažanja, »da se prej predvidljivi plačilni roki podaljšujejo na zakonsko »omejenih« 120 dni; da se dobavitelje izsiljuje z blagovnimi krediti prek 180 dni; da javni naročniki obljublajo posel po še naprej dumpinski ceni s plačilom čez leto ali dve«, kar naj bi pričalo o tem, »da se namen zakona spreminja v svoje nasprotje« (GZS, Stališče GZS do obveznega večstranskega pobota: zahtevamo interventne ukrepe, 13.4.2011, www.gzs.si/slo/skupne_naloge/staliska/vsa_staliska/placilna_nedisciplina/54120).

⁴² Ministrstvo za finance, Odgovori na pogosta vprašanja v zvezi z uporabo Zakona o preprečevanju zamud pri plačilih (Uradni list RS, št. 10/11; ZPreZP), št. IPP: 007-6/2011 z dne 31. 3. 2011.

[http://data.si/userfiles/data.si/dokumenti/Pdf%20dokumenti%20za%20objavo%20\(listine.%20zakoni.%20uredbe%20ipd\)/pogosta_vprasanja_oblika_2011_04_04.pdf](http://data.si/userfiles/data.si/dokumenti/Pdf%20dokumenti%20za%20objavo%20(listine.%20zakoni.%20uredbe%20ipd)/pogosta_vprasanja_oblika_2011_04_04.pdf)

(25. 2. 2012)

primera ne napotujejo na drugo pravo, se šteje, da je najtesnejša zveza podana s pravom države, v kateri ima stranka, ki je zavezana opraviti za posamezno pogodbo značilno izpolnitev, stalno prebivališče oziroma sedež.

Če se v tem razmerju uporabi slovensko pravo in je upnik kot oseba, ki je dolžna opraviti značilno izpolnitev, slovenski državljan oziroma slovenska pravna oseba, se za razmerje uporablja tudi ZPreZP, ki pa upniku ne postavlja nikakršnih obveznosti: »Slovenski izvoznik torej z uporabo ZPreZP ni obremenjen, lahko pa bi v primeru zamude zahteval, da tuj dolžnik vpiše svojo denarno obveznost v sistem obveznega večstranskega pobota.«⁴³

Če pa je upnik v takšnem razmerju tujec, se uporabi pravo države sedeža (ali bivališča) upnika, kar po mnenju Ministrstva za finance pomeni, da se za presojo pogodbenega razmerja torej uporabi tuje pravo in ne ZPreZP.⁴⁴

Pravna stroka je menila, da različno obravnavanje slovenskih in tujih dolžnikov po ZPreZP ni utemeljeno, ker ni razumnega razloga za različno urejanje obveznosti domačih dolžnikov domačim in tujim upnikom.⁴⁵ Pravna teorija je tudi kritična do tega, da ZPreZP ne upošteva že veljavnih določb v slovenskem pravu in nekritično prepisuje določbe direktive.⁴⁶

Posebej so kritizirali rešitve v zvezi z obveznim večstranskim pobotom.⁴⁷

S stališča agroživilske verige je treba omeniti, da po stališču Ministrstva za finance ZPreZP ne velja za kmete, ki niso vpisani v Poslovni register.⁴⁸

Slovenski zakonodajalec je skušal plačilno disciplino zagotoviti tudi z ukrepi davčne politike. Z novelo Zakona o davku na dodano vrednost (ZDDV-1⁴⁹), ki je začela veljati 16. marca 2011, so bile v zakon dodane nove določbe (66.a člen ZDDV-1), ki so izvzele iz odbitka DDV vrednost neplačanih računov, ki niso bili plačani v rokih, predpisanih z ZPreZP.

Po teh določbah je moral davčni zavezanec, identificiran za namene DDV v Sloveniji, ki dobavitelju v roku, določenem z ZPreZP, računa ni plačal ali ga je plačal le delno in je od neplačanega računa že uveljavil odbitek DDV, povečati svojo davčno obveznost v višini uveljavljenega zneska odbitka DDV po tem računu, sorazmerno z neporavnanim delom obveznosti. Če davčni zavezanec od neplačanega računa še ni uveljavil odbitka DDV, pa ni smel

⁴³ I. Kranjec: Ima Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih sploh kakšen pozitiven učinek? Pravna praksa, 26. maja 2011, št. 20, str. 12.

⁴⁴ Ministrstvo za finance, Odgovori na pogosta vprašanja o uporabi Zakona o preprečevanju zamud pri plačilih (Uradni list RS, št. 18/11; ZPreZP), IPP: 007-6/2011, 7. 6. 2011, http://www.mf.gov.si/fileadmin/mf.gov.si/pageuploads/zakonodaja/pogosta_vprasanja_2011_06_07.pdf

⁴⁵ I. Kranjec: Ima Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih sploh kakšen pozitiven učinek? Pravna praksa, 26. maja 2011, št. 20, str. 12.

⁴⁶ M. Juhart, Od erozije obligacijskega prava do erozije pravnega sistema. Pravna praksa, št. 12, 30. marec 2011, str. 3: »Pogrešam samo še določbo, ki bi dolžniku iz tega zakona naložila, da mora ob zapadlosti svojo obveznost izpolniti.«

⁴⁷ GZS je zahtevala, da se rok za prvi obvezni pobot določi upošteva potreben čas za prilagajanje informacijske podpore in določi realne roke naslednjih obveznih pobotov, pri čemer naj bi bil predviden ustrezen zamik, npr. 15 dni, med nastankom zamude in prijavo v obvezni pobot, ter določi najmanjši znesek obveznosti, ki je predmet pobota.

⁴⁸ Ministrstvo za finance, Odgovori na pogosta vprašanja v zvezi z uporabo Zakona o preprečevanju zamud pri plačilih (Uradni list RS, št. 10/11; ZPreZP), št. IPP: 007-6/2011 z dne 31. 3. 2011, točka 64.

[http://data.si/userfiles/data.si/dokumenti/Pdf%20dokumenti%20za%20objavo%20\(listine,%20zakoni,%20uredbe%20ipd\)/pogosta_vprasanja_oblika_2011_04_04.pdf](http://data.si/userfiles/data.si/dokumenti/Pdf%20dokumenti%20za%20objavo%20(listine,%20zakoni,%20uredbe%20ipd)/pogosta_vprasanja_oblika_2011_04_04.pdf)

⁴⁹ Zakon o dopolnitvah Zakona o davku na dodano vrednost (ZDDV-1D), Uradni list RS, št. 18/2011.

uveljaviti odbitka DDV v davčnem obdobju, v katerem je potekel rok za plačilo, niti v kasnejših davčnih obdobjih. Davčni zavezanec, ki je že uveljavil odbitek DDV po neplačanem računu, je moral povečati svojo davčno obveznost v davčnem obdobju, v katerem je v skladu z ZpreZP nastopila zamuda, tako, da je zmanjšal znesek odbitka DDV. Davčni zavezanec, na katerega se je nanašal 66.a člen, pa je lahko uveljavil odbitek DDV, če je plačal račun (v celoti ali delno), naknadno tako, da je odbitek DDV uveljavil v davčnem obdobju, v katerem je poravnal obveznost. O neuveljavljanju odbitka DDV, povečanju ali zmanjšanju tega odbitka je moral davčni zavezanec zagotavljati informacijo davčnemu organu, in sicer ob predložitvi obračuna DDV za zadevno davčno obdobje. Omejitev pravice do odbitka DDV pri neplačanih računih pa ni zajela računov, na podlagi katerih je davčni zavezanec prijavil denarne obveznosti v sistem obveznega večstranskega pobota v skladu z ZpreZP, niti računov, na katere se ne nanaša ZpreZP.

Slovenija je dne 28. februarja 2012 prejela Uradni opomin – Kršitev št. 2011/4182, v katerem je Evropska komisija zavzela stališče, da Republika Slovenija z ukinitvijo ali omejitvijo pravice do odbitka DDV v primerih, ko davčni zavezanec, identificiran za namene DDV v Sloveniji, ki dobavitelju v roku, določenem z zakonom, ki ureja preprečevanje zamud pri plačilih, računa ne plača ali ga plača le delno, ni izpolnila svojih obveznosti iz 167. člena Direktive Sveta 2006/112/ES. Po mnenju Komisije z določbo 66.a člena ZDDV-1 krši načelo nevtralnosti.⁵⁰

Ministrstvo za finance je zato pripravilo osnutek nove novele ZDDV-1⁵¹, katere cilj je »s črtanjem 66.a člena Zakona o davku na dodano vrednost odpraviti domnevno neskladje med nacionalnim predpisom, ki ureja sistem obračunavanja in plačevanja DDV in evropskimi predpisi s tega področja«.⁵²

⁵⁰ Zakon o spremembah zakona o davku na dodano vrednost. Osnutek 6.3.2012. EVA:2012-1611-0042

http://www.mf.gov.si/fileadmin/mf.gov.si/pageuploads/Davki_in_carine/Predlogi_predpisov/Predlog_ZakonaosprZDDV.pdf

⁵¹ Prav tam.

⁵² Prav tam. Glejte tudi Zakon o spremembah Zakona o davku na dodano vrednost (ZDDV-1F), Ur. l. RS, št. 38/2012.

3. Pravo konkurence

3.1 Pojem

Po 3. členu Pogodbe o Evropski uniji (PEU) si Evropska unija med drugim prizadeva za visoko konkurenčno socialno tržno gospodarstvo, usmerjeno v polno zaposlenost in socialni napredek. Sicer je konkurenca nujen pogoj za obstoj in delovanje notranjega trga. Določanje pravil o konkurenci je v obsegu, ki je potreben za delovanje notranjega trga, zato v izključni pristojnosti EU (3. člen Pogodbe o delovanju Evropske unije, PDEU).

Pravila o konkurenci so na ravni primarnega prava EU sistemizirana v I. poglavje pod VII. naslovom PDEU in se razvrščajo na pravila za podjetja (101. do 106. člen) in pravila o državnih pomočeh (107. do 109. člen PDEU). V nadaljevanju bomo obravnavali samo najpomembnejša pravila, ki se nanašajo na konkurenčno omejevalno ravnanje podjetij v medsebojnem sodelovanju (s sporazumi, sklepi podjetniških združenj in usklajenim ravnanjem), enostransko (kot zlorabo prevladujočega položaja) in s koncentracijami.

3.2 Konkurenčno omejevalno sodelovanje med podjetji

3.2.1 Prepoved

Po prvem odstavku 101. člena PDEU so kot nezdružljivi z notranjim trgom in tako prepovedani vsi sporazumi med podjetji, sklepi podjetniških združenj in usklajena ravnanja, ki bi lahko prizadeli trgovino med državami članicami in katerih cilj oziroma posledica je preprečevanje, omejevanje ali izkrivljanje konkurence na notranjem trgu.

Gre za prepoved v obliki generalne klavzule, ki jo PDEU v drugem odstavku 101. člena ponazoritveno in neizčrpno ilustrira z nekaterimi ravnanji, ki zaradi bolj ali manj očitnega omejevanja konkurence »zlasti« spadajo v vsebinski okvir prepovedi.

Kot primere prepovedanega konkurenčno omejevalnega ravnanja pogodba navaja zlasti tiste sporazume, sklepe in usklajena ravnanja, s katerimi podjetja:

- (a) neposredno ali posredno določajo nakupne ali prodajne cene ali druge pogoje poslovanja;
- (b) omejujejo ali nadzorujejo proizvodnjo, trge, tehnični razvoj ali naložbe,
- (c) določajo razdelitev trgov in virov nabave,
- (d) uvajajo neenake pogoje za primerljive posle z drugimi trgovinskimi partnerji in jih tako postavljajo v podrejen konkurenčni položaj,
- (e) pogojujejo sklepanje pogodb s tem, da sopogodbениki sprejmejo dodatne obveznosti, ki po svoji naravi ali glede na trgovinske običaje nimajo nikakršne zveze s predmetom takšnih pogodb.

Vsi sporazumi ali sklepi, ki jih prepoveduje prvi odstavek 101. člena PDEU, so nični.

Prepovedi iz 101. in 102. člena PDEU imata neposredni učinek, kar pomeni, da mora torej nacionalno sodišče varovati pravice, ki jih imajo pravne in fizične osebe na podlagi teh določb.⁵³ 101. in 102. člen PDEU sta določbi javnega reda, ki ga morajo nacionalna sodišča uporabiti po uradni dolžnosti.⁵⁴

3.2.2 Pojem podjetja

V smislu pravil o konkurenci Sodišče Evropske unije šteje za podjetje vsako enoto, ki se ukvarja z gospodarsko dejavnostjo, ne glede na njen pravni status in način financiranja.⁵⁵ Tako lahko spadajo v pojem podjetja po konkurenčnem pravu državni organi, kadar se ukvarjajo z gospodarsko dejavnostjo, podjetja v državni lasti oziroma javna podjetja. Po drugi strani organizacija, ki se ne ukvarja z gospodarskimi dejavnostmi, temveč opravlja bistvene naloge države, ne more biti opredeljena kot podjetje v smislu konkurenčnega prava.

Za podjetje se ne šteje delavec, ker opravlja odvisno delo po navodilih delodajalca, niti agent, ker nastopa v imenu in za račun principal), medtem ko se za eno samo podjetje štejeta dve ali več sicer pravno samostojnih podjetij, kolikor ne morejo samostojno določati politike na trgu, temveč to politiko določa drugo podjetje v skupini.⁵⁶

3.2.3 Sodelovanje med podjetji

Za izpolnitev dejanskega stanja po prvem odstavku 101. člena PDEU ne zadošča enostransko dejanje posameznega podjetja, ampak se zahteva sodelovanje najmanj dveh neodvisnih podjetij. Pri tem pa lahko navidezno enostransko ravnanje prikriva sporazum ali usklajeno ravnanje dveh ali več podjetij.

Sodišče Evropskih skupnosti meni, da »pojmi 'sporazum', 'sklepi podjetniških združenj' in 'usklajeno ravnanje' subjektivno gledano zajemajo oblike usklajevanja, ki so iste vrste in se razlikujejo le po intenzivnosti in izraznih oblikah. Zato se merila za presojo, ali je cilj ali

⁵³ V združenih zadevah od C-295/04 do C-298/04, Vincenzo Manfredi in drugi proti Lloyd Adriatico Assicurazioni SpA in drugim, je sodišče EU izreklo, da člen 81(1) ES (sedaj člen 101(1) PDEU) »ustvarja neposredne učinke v razmerjih med posamezniki in ustvarja pravice za zadevne posameznike, ki jih morajo nacionalna sodišča upoštevati«, kar pomeni, da »da se lahko vsak posameznik pred sodiščem sklicuje na kršitev člena 81 ES« in »zato uveljavlja ničnost omejevalnega sporazuma ali ravnanja, ki ga ta člen prepoveduje« (59. točka), »da bi bila da bi bila ogrožena polna učinkovitost člena 81 ES in zlasti polni učinek prepovedi, opredeljene v členu 81(1) ES, če nihče ne bi mogel zahtevati odškodnine za škodo, povzročeno s pogodbo ali z ravnanjem, ki lahko omejuje ali izkrivlja konkurenco« (60. točka), zato ima »vsakdo pravico zahtevati odškodnino za povzročeno škodo, če med to škodo in omejevalnim sporazumom ali usklajenim ravnanjem, prepovedanim s členom 81 ES, obstaja vzročna zveza« (61. točka).

⁵⁴ Zadeva C-126/97, Eco Swiss, sodba z dne 1. junija 1999, Zbirka sodnih odločb 1999, str. I-3055, 39. in 40. točka.

⁵⁵ Glejte zlasti sodbe z dne 23. aprila 1991 v zadevi Höfner in Elser, C-41/90, ZDl, str. I-1979, 21. točka; z dne 16. novembra 1995 v zadevi Fédération française des sociétés d'assurance in drugi, C-244/94, ZDl, str. I-4013, 14. točka, in z dne 11. decembra 1997 v zadevi Job Centre, imenovani „Job Centre II“, C-55/96, ZDl, str. I-7119, 21. točka).

⁵⁶ V okviru konkurenčnega prava pojem podjetja označuje gospodarsko enoto, čeprav s pravnega vidika to gospodarsko enoto sestavlja več fizičnih ali pravnih oseb (zadeva 170/83, Hydrotherm, sodba z dne 12. julija 1984 v zadevi, Recueil, str. 2999, 11. točka).

posledica nekega ravnanja preprečevanje, omejevanje ali izkrivljanje konkurence, uporabljajo ne glede na to, ali gre za sporazum, sklep ali usklajeno ravnanje«.57

3.2.4 Sporazum

Pojem sporazuma kot oblike konkurenčno omejevalnega ravnanja podjetij po prvem odstavku 101. člena PDEU se v sodni praksi razlaga zelo široko: gre za kakršno koli soglasje udeleženih podjetij o prihodnjem ravnanju. Za to, da gre za sporazum v smislu člena 81(1) PES, sedaj prvega odstavka 101. člena PDEU, zadošča, da zadevna podjetja izrazijo svojo skupno voljo, da bodo na trgu ravnala na določen način58. Edinole takšna razlaga omogoča učinkovito protikartelno politiko EU. Glede na to, da sporazum lahko velja daljše obdobje in so posamezna podjetja občasno bolj ali manj udeležena, je Komisija razvila koncept splošnega sporazuma, v katerem so odgovorni vsi udeleženci, ne glede na njihovo aktivno udeležbo v vsakodnevem uresničevanju kartelnega sporazuma. V nekaterih okoliščinah so se ukrepi, ki jih je proizvajalec v okviru trajnih poslovnih razmerij z distributerji sprejel ali naložil navidezno enostransko, šteli za sporazum v smislu člena 81(1) PES, sedaj člena 101(1) PDEU.59

V zvezi s tem je pomembno vprašanje, ali se stranka pogodbe, ki bi lahko v smislu 101. člena PDEU omejila ali izkrivila konkurenco, za pridobitev pravnega varstva zoper drugo pogodbeno stranko lahko sklicuje na kršitev te določbe. Sodišče je odgovorilo na to vprašanje pozitivno. Izreklo je tudi, da 85. člen PEGS (sedaj 101. člen PDEU) nasprotuje pravilu nacionalnega prava, ki stranki pogodbe, ki bi v smislu te določbe lahko omejila ali izkrivila konkurenco, prepoveduje zahtevati odškodnino za škodo, ki ji je nastala zaradi izvajanja te pogodbe, in to samo zato, ker je stranka te pogodbe. Vendar je to načelo, od katerega je priznalo tudi izjemo: pravo EU ne nasprotuje pravilu nacionalnega prava, ki stranki pogodbe, ki bi lahko omejila ali izkrivila konkurenco, onemogoča opiranje na lastna nezakonita dejanja, da bi pridobila odškodnino, če se ugotovi, da je ta stranka *pomembno odgovorna za izkrivljanje konkurence*.60

3.2.5 Sklep podjetniškega združenja

Podjetja ne smejo omejevati konkurence niti s posredovanjem svojih združenj, tako, da bi združenje podjetij sprejelo sklep, ki bi podjetjem nalagal omejevanje konkurence. V tem primeru utegne biti za kršitev prvega odstavka 101. člena PDEU odgovorno tako združenje podjetij kot tudi včlanjena podjetja. Sodišče Evropskih skupnosti je izreklo, da se člen 81 PES (sedaj 101. člen PDEU) uporablja za združenja, kolikor ima njihova lastna dejavnost ali dejavnost podjetij, ki jih združuje, učinke, ki jih določa. Pravni okvir, v katerem se sprejemajo sklepi podjetij (na primer Mednarodna nogometna zveza FIFA), in pravna opredelitev, ki jo temu okviru pripišejo različni nacionalni pravni redi, na uporabo pravil Skupnosti o konkurenci ne vplivata.61

⁵⁷ Zadeva C-8/08, T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV in Vodafone Libertel NV proti Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, sodba Sodišča (tretji senat) z dne 4. junija 2009, Zbirka odločb sodne prakse 2009, stran I-4529, 1. točka.

⁵⁸ Zadeva 41/69, ACF Chemiefarma proti Komisiji, sodba Sodišča z dne 15. julija 1970, Recueil, str. 661, 112. točka.

⁵⁹ Zadeva T-41/96, Bayer proti Komisiji, sodba Sodišča prve stopnje z dne 26. oktobra 2000, Recueil, str. II-3383.

⁶⁰ Zadeva C-453/99, Courage Ltd proti Bernard Crehan in Bernard Crehan proti Courage Ltd in drugi, sodba Sodišča z dne 20. septembra 2001, Zbirka odločb sodne prakse 2001, I-06297.

⁶¹ Zadeva T-193/02, Laurent Piau proti Komisiji Evropskih skupnosti, sodba Sodišča prve stopnje (četrti senat) z dne 26. januarja 2005, Zbirka odločb sodne prakse 2005, II-00209, 72. točka.

3.2.6 Usklajeno ravnanje

Za usklajeno ravnanje med podjetji se šteje sodelovanje med podjetji, ki po svoji intenziteti ne dosega ravni sporazuma, vendar omogoča podjetjem, da z večjo gotovostjo predvidevajo ravnanje njihovih konkurentov na trgu, ker odpravlja za konkurenco značilno negotovost glede ravnanja konkurentov: »Pojem usklajenega ravnanja se nanaša na usklajevanje med podjetji, ki ne da bi dobilo obliko sporazuma v pravem smislu besede, namerno nadomešča dejansko sodelovanje med njimi, pri čemer pomeni nevarnost za konkurenco«. ⁶² Tako na primer ima izmenjava informacij med konkurenti protikonkurenčni cilj, če je na njeni podlagi mogoče odpraviti negotovost glede predvidenega ravnanja zadevnih podjetij.

Sodišče EU je izreklo, da je lahko že zgolj prisotnost na sestanku, na katerem eno podjetje samo razkrije konkurentom načrte v zvezi s cenami, zelo verjetno zajeta s prepovedjo iz prvega odstavka 101. člena PDEU, tudi če ni izrecnega sporazuma, da se dvignejo cene. ⁶³ V isti sodbi je Sodišče EU utemeljilo stališče z naslednjo obrazložitvijo:

»...zahteva po samostojnosti ne izključuje pravice gospodarskih subjektov, da se razumno prilagodijo ugotovljenemu ali pričakovanemu ravnanju konkurentov, pa vendar močno nasprotuje vsakemu neposrednemu ali posrednemu stiku med temi subjekti, ki bi bodisi vplival na ravnanje dejanskega ali potencialnega konkurenta na trgu bodisi bi takemu konkurentu razkril ravnanje na trgu, za katero se je podjetje odločilo ali ki se ga namerava držati, kadar je cilj ali končna posledica teh stikov – upoštevajoč naravo proizvodov ali ponujenih storitev, velikost in število podjetij ter tudi velikost trga – vzpostavitev konkurenčnih razmer, ki ne ustrezajo normalnim razmeram na zadevnem trgu...« ⁶⁴

Po mnenju sodišča je

»... od števila sestankov med zadevnimi podjetji pomembnejše dejstvo, ali so stik ali stiki podjetjem omogočili, da informacije, ki so jih izmenjala s konkurenti, upoštevajo pri odločanju, kako bodo ravnala na zadevnem trgu, ter da zavestno nadomestijo tveganja konkurence z medsebojnim dejanskim sodelovanjem. Če so ta podjetja ostala dejavna na tem trgu, je upravičeno od njih zahtevati, da predložijo dokaz, da to usklajevanje ni vplivalo na njihovo ravnanje na navedenem trgu.« ⁶⁵

⁶² Zadeva C 49/92 P, Komisija proti Anic Participazioni, sodba Sodišča z dne 8. julija 1999, Recueil, str. I 4125, 115. točka.

⁶³ Prim. zadevo C8/08, T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV in Vodafone Libertel NV proti Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, sodba Sodišča (tretji senat) z dne 4. junija 2009, Zbirka odločb sodne prakse 2009, I-4529, 60. točka.

⁶⁴ Prav tam, 33. točka.

65 Prav tam, 61. točka. V zadevi T-38/02, Danone proti Komisiji (sodba Sodišča prve stopnje (peti senat) z dne 25. oktobra 2005, Zbirka odločb sodne prakse 2005, stran II-4407) je Sodišče EU odločilo, da se podjetje, ki z drugimi podjetji sodeluje pri protikonkurenčnih dejavnostih, ne more sklicevati na to, da pri tem sodeluje pod prisilo drugih udeležencev, saj bi lahko pritisk prijavilo pri pristojnih organih in pri Komisiji vložilo pritožbo (164. točka). Zato domnevna odvisnost podjetja od drugega podjetja in grožnje drugega podjetja prvemu niso olajševalna okoliščina pri odmeri globe (422. točka). Če je podjetje sodelovalo na očitno protikonkurenčnih sestankih med podjetji, mora izkazati, da njegovo sodelovanje na teh sestankih ni imelo nikakršnega protikonkurenčnega namena, in sicer s tem, da dokaže, da je svojim konkurentom pokazalo, da pri njih sodeluje z drugačnim namenom kot oni. Če ne more dokazati distanciranja, se lahko šteje, da sodelovanje pri navedenih sestankih – čeprav pasivno – pomeni sodelovanje podjetja pri posledičnem kartelu. Četudi podjetje dokaže, da ni delovalo skladno z rezultati teh sestankov, še ni razbremenjeno polne odgovornosti zaradi sodelovanja pri kartelu (245. točka).

1. 2.7 Omejevanje konkurence kot cilj ali učinek

Konkurenčno omejevalno ravnanje podjetij ob okoliščinah iz prvega odstavka 101. člena PDEU je prepovedano, če ima protikonkurenčni cilj ali posledico (učinek), pogodba ne zahteva obstoja cilja in učinka.

V skladu s sodno prakso ima sporazum, sklep podjetniškega združenja ali usklajeno ravnanje protikonkurenčni cilj v smislu člena 101(1) PDEU, če bi zaradi vsebine in namena ter upoštevanja pravnih in gospodarskih okvirov, v katerega je umeščeno, lahko dejansko preprečevalo, omejevalo ali izkrivljalo konkurenco na skupnem trgu. Ni nujno, da je konkurenca dejansko preprečena, omejena ali izkrivljena niti da obstaja neposredna zveza med tem usklajenim ravnanjem in potrošniškimi cenami.⁶⁶

2. 2.8 Upoštevni trg

Opredelitev trga je orodje za ugotavljanje in opredelitev mej konkurence med podjetji. Komisija je objavila obvestilo⁶⁷, po katerem razlikuje upoštevni proizvodni in upoštevni geografski trg.

Upoštevni proizvodni trg obsega vse tiste proizvode in/ali storitve, ki jih potrošnik smatra za zamenljive ali nadomestljive glede na lastnosti proizvodov, njihove cene in namen uporabe. *Upoštevni geografski trg* pa obsega območje, na katerem so zadevna podjetja vključena v ponudbo in povpraševanje proizvodov ali storitev, na katerem so pogoji konkurence dovolj homogeni, in ki ga je mogoče razlikovati od sosednjih območij zato, ker so pogoji konkurence na teh območjih občutno drugačni.

Podjetja se soočajo s tremi glavnimi viri ali konkurenčnimi omejitvami: z zamenljivostjo povpraševanja, z zamenljivostjo ponudbe in s potencialno konkurenco.

Zamenljivost povpraševanja predstavlja za opredelitev upoštevnega trga z gospodarskega vidika najbolj neposredno in učinkovito silo discipliniranja ponudnikov obravnavanega proizvoda, zlasti v zvezi z njihovimi odločitvami glede oblikovanja cen. Podjetje ali skupina podjetij ne more imeti pomembnega vpliva na prevladujoče prodajne pogoje, kot so cene, če so potrošniki v položaju, da z lahkoto preidejo na razpoložljive substitute ali ponudnike z drugih območij. Vprašanje, na katerega je treba ob določanju upoštevnega proizvodnega in geografskega (prostorskega, zemljepisnega) trga odgovoriti, pa je, ali bi kupci udeleženi podjetij ob majhnem (od 5 % do 10 %), vendar stalnem povečanju relativnih cen obravnavanih proizvodov in območij, prešli na že razpoložljive substitute ali ponudnike z drugih območij.

Zamenljivost ponudbe se lahko upošteva tudi pri opredelitvi trgov v okoliščinah, v katerih so njeni učinki enakovredni učinkom zamenljivosti povpraševanja glede učinkovitosti in takojšnosti. To pomeni, da so ponudniki ob majhnih in stalnih spremembah relativnih cen

⁶⁶ Zadeva C-8/08, T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV in Vodafone Libertel NV proti Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, sodba Sodišča (tretji senat) z dne 4. junija 2009, Zbirka odločb sodne prakse 2009, stran I-4529, 43. točka.

⁶⁷ Obvestilo Komisije o opredelitvi upoštevnega trga za namene konkurenčnega prava Skupnosti Uradni list C 372 , 9. 12. 1997, str. 5-13.

sposobni preiti na proizvodnjo in trženje upoštevnih proizvodov v kratkem času brez znatnih dodatnih stroškov ali tveganja.

3.2.7 Znatni vpliv na trgovino med državami članicami

Sodišče EU razlaga določbo prvega odstavka 101. člena PDEU tako, da se prepoved uporablja samo za sporazume in druga konkurenčno omejevalna ravnanja podjetij, ki opazno oziroma znatno vplivajo na trgovino med državami članicami. Po sporočilu, ki ga je objavila Komisija⁶⁸, sporazum med podjetji ne vpliva opazno na trgovino med državami članicami:

- če skupni tržni delež udeleženih podjetij na upoštevni trgu v Skupnosti ne presega 5%,
- če skupni prihodki udeleženih podjetij pri horizontalnem sporazumu ne presegajo 40 milijonov EUR,
- če skupni prihodki dobavitelja pri vertikalnem sporazumu ne presega 40 milijonov EUR.

3.2.8 Sporazumi *de minimis*

Sodišče Evropskih skupnosti je pojasnilo, da se prepoved konkurenčno omejevalnega ravnanja iz prvega odstavka 101. člena PDEU ne uporablja, kadar je vpliv sporazuma na trgovino v Skupnosti ali na konkurenco neznamenit.

Komisija je v posebnem sporočilu⁶⁹ s pomočjo mejnih tržnih deležev določila, kaj ni znatno omejevanje konkurence po členu 101 PDEU.

Stališče Komisije je, da sporazumi med podjetji, ki vplivajo na trgovino med državami članicami, ne omejujejo znatno konkurence v smislu člena prvega odstavka 101. člena PEU:

a) če skupni tržni delež strank sporazuma ne presega 10% na nobenem izmed upoštevni trgov, na katere se nanaša sporazum, kadar gre za sporazum med podjetji, ki so dejanski ali potencialni konkurenti na katerem koli izmed teh trgov (sporazumi med konkurenti), ali

b) če tržni delež vsake od strank sporazuma ne presega 15% na nobenem izmed upoštevni trgov, na katere se nanaša sporazum, kadar gre za sporazum med podjetji, ki niso dejanski ali potencialni konkurenti na nobenem izmed teh trgov (sporazumi med nekonkurenti).

Kadar je težko klasificirati sporazum bodisi kot sporazum med konkurenti ali kot sporazum med nekonkurenti, velja 10-odstotni prag.

Posebna določba velja za kumulativni učinek sporazumov. Kadar konkurenco na upoštevni trgu omejuje kumulativni učinek sporazumov za prodajo blaga ali storitev med različnimi dobavitelji ali distributerji (kumulativni učinek zapiranja trgov, ki ga imajo vzporedne mreže sporazumov s podobnimi učinki na trg), se mejni tržni deleži zmanjšajo na 5%, tako za sporazume med konkurenti kot za sporazume med nekonkurenti. Za posamezne dobavitelje ali distributerje s tržnim deležem, ki ne presega 5%, se praviloma šteje, da ne prispevajo pomembno h kumulativnemu učinku zapiranja trgov. Malo verjetno je, da bi kumulativni učinek zapiranja trgov obstajal, če vzporedni sporazumi ali vzporedne mreže sporazumov s podobnimi učinki pokrivajo manj kot 30 % upoštevni trga.

⁶⁸ Commission Notice — Guidelines on the effect on trade concept contained in Articles 81 and 82 of the Treaty, OJ EC C 101, 27.4.2004, str. 81–96.

⁶⁹ Obvestilo Komisije o sporazumih manjšega pomena, ki neznatno omejujejo konkurenco po členu 81(1) Pogodbe o ustanovitvi Evropske skupnosti (*de minimis*), Uradni list C 368, 22/12/2001, str. 13-15.

Komisija zastopa stališče, da sporazumi ne omejujejo konkurence, če tržni deleži udeleženih podjetij v dveh zaporednih koledarskih letih ne presegajo določenega 10-odstotnega, 15-odstotnega oz. 5-odstotnega praga za več kot 2 odstotni točki.

Izjema *de minimis* ne velja za sporazume, ki najhuje omejujejo konkurenco.⁷⁰

3.2.9 Izjema po tretjem odstavku 101. člena PDEU

Izjemoma so dopustna konkurenčno omejevalna ravnanja podjetij iz prvega odstavka 101. člena PDEU, če so izpolnjeni določeni pogoji, ki kažejo, da koristi iz teh ravnanj odtehtajo negativne učinke omejevanja konkurence.

Po tretjem odstavku 101. člena PDEU se konkurenčna prepoved konkurenčno omejevalnih ravnanj ne uporablja za sporazume ali skupine sporazumov med podjetji, sklepe ali skupine sklepov podjetniških združenj, in usklajeno ravnanje ali skupine usklajenih ravnanj:

1. ki prispevajo k izboljšanju proizvodnje ali distribucije blaga oziroma k pospeševanju tehničnega ali gospodarskega napredka,
2. pri čemer zagotavljajo potrošnikom pravičen delež doseženih koristi, in
3. udeleženim podjetjem ne določajo omejitev, ki za doseganje teh ciljev niso nujne ter
4. takšnim podjetjem glede znatnega dela zadevnih izdelkov ne dajejo možnosti izključitve konkurence.

⁷⁰ Za takšne se štejejo sporazumi, ki vsebujejo katero koli izmed naslednjih nedopustnih omejitev:

kar zadeva sporazume med konkurenti, omejitve, ki imajo neposredno ali posredno, samostojno ali skupaj z drugimi dejavniki pod nadzorom strank, za cilj:

- a) določanje cen, ko gre za prodajo proizvodov tretjim osebam,
- b) omejevanje proizvodnje ali prodaje,
- c) porazdelitev trgov ali odjemalcev,

2. kar zadeva sporazume med nekonkurenti, omejitve, ki imajo neposredno ali posredno, samostojno ali skupaj z drugimi dejavniki pod nadzorom strank, za cilj:

a) omejevanje kupčeve zmožnosti določitve svoje prodajne cene, brez poseganja v možnost dobavitelja, da uvede najvišjo dopustno prodajno ceno ali priporoči prodajno ceno, če zaradi pritiska ali spodbud katere koli podpisnice ne pomenijo določitev določene ali minimalne prodajne cene;

b) omejevanje ozemlja, na katerega, ali odjemalcev, ki jim, kupec lahko proda pogodbeno blago ali storitve, razen naslednjih omejitev, ki niso nedopustne:

- omejevanje aktivne prodaje na izključno ozemlje ali izključni skupini odjemalcev, ki je rezervirano oz. rezervirana za dobavitelja ali ga oz. jo je dobavitelj dodelil drugemu kupcu, kadar ta omejitev ne omejuje prodaje odjemalcev kupca,
- omejevanje prodaje kupca, ki deluje v trgovini na debelo, končnim uporabnikom,
- omejevanje prodaje članov sistema selektivne distribucije nepooblaščenim distributerjem in
- omejevanje kupčeve zmožnosti prodaje sestavnih delov, dobavljenih za potrebe vgraditve, odjemalcem, ki bi jih uporabili za izdelavo iste vrste blaga, kot je blago, ki ga proizvaja dobavitelj;

c) omejevanje aktivne ali pasivne prodaje članov sistema selektivne distribucije, ki delujejo v trgovini na drobno, končnim uporabnikom, brez poseganja v možnost prepovedi članu sistema delovati zunaj neodobrene poslovne enote;

d) omejevanje navzkrižnih dobav med distributerji v okviru sistema selektivne distribucije, tudi med distributerji, ki delujejo na različnih stopnjah trgovine;

e) omejevanje, dogovorjeno med dobaviteljem sestavnih delov in kupcem, ki te sestavne dele vgrajuje, dobaviteljeve zmožnosti prodaje sestavnih delov kot rezervnih delov končnim uporabnikom ali serviserjem ali drugim ponudnikom storitev, ki jih kupec ni pooblastil za popravilo ali servisiranje svojega blaga;

3. kar zadeva sporazume med konkurenti, kadar konkurenti za potrebe sporazuma delujejo na različnih ravneh proizvodne ali distribucijske verige, katera koli izmed nedopustnih omejitev, navedenih v 1. in 2. točki.

V zvezi s tem je Komisija na podlagi pooblastila v dveh uredbah Sveta⁷¹ sprejela več uredb, ki določajo pogoje, pod katerimi se šteje, da skupine sporazumov med podjetji, skupine sklepov podjetniških združenj in skupine usklajenih ravnanj izpolnjujejo pogoje iz 103. člena PDEU.

Gre za tako imenovane skupinske izjeme od prepovedi konkurenčnopravnega ravnanja, ki veljajo za horizontalne sporazume in vertikalne sporazume.

3.2.10 Horizontalni sporazumi v uredbah o skupinskih izjemah in smernicah Komisije

*Uredba Komisije 1217/2010/EU*⁷² ureja skupinsko izjemo za sodelovanje med podjetji na področju raziskav in razvoja, oziroma poenostavljeno za *sporazume o raziskavah in razvoju*. Uredba zajema sporazume med dvema ali več pogodbenimi strankami o pogojih, na podlagi katerih te pogodbene stranke opravljajo:

- skupne raziskave in razvoj pogodbenih proizvodov ali pogodbenih tehnologij in/ali skupno izkoriščanje rezultatov teh raziskav in razvoja,
- plačane raziskave in razvoj pogodbenih proizvodov ali pogodbenih tehnologij in/ali skupno izkoriščanje rezultatov teh raziskav in razvoja ali brez skupnega izkoriščanja rezultatov (1. člen).

Izjema iz tretjega odstavka 101. člena PDEU se po uredbi uporablja za sporazume o raziskavah in razvoju, ki izpolnjujejo določene pogoje.

Sporazum mora praviloma določati, da imajo vse pogodbene stranke *poln dostop do končnih rezultatov skupnih raziskav in razvoja oziroma plačanih raziskav in razvoja*, vključno z morebitnimi pravicami intelektualne lastnine ter strokovnim znanjem in izkušnjami, ki izhajajo iz njih, za namene nadaljnjih raziskav in razvoja ter izkoriščanja, takoj ko so na voljo končni rezultati. Dostop do rezultatov je dopustno omejiti, če stranki omejitva svoje pravice do izkoriščanja v skladu z uredbo, zlasti če se pri izkoriščanju specializirata. V sporazumu je lahko predvideno, da si stranki medsebojno izplačata nadomestilo za dostop do rezultatov za namene nadaljnjih raziskav ali izkoriščanja, vendar nadomestilo ne sme biti tako visoko, da bi dejansko oviralo tak dostop. Tudi raziskovalni inštituti, akademske ustanove ali podjetja, ki opravljajo raziskave in razvoj kot poslovno storitev, ne da bi bili običajno dejavni pri izkoriščanju rezultatov, se lahko dogovorijo, da bodo omejili svojo uporabo rezultatov za nadaljnje raziskave.

Če sporazum o raziskavah in razvoju predvideva le skupne raziskave in razvoj ali plačane raziskave in razvoj, mora določati, da ima vsaka pogodbeni stranka dostop do vsega prej obstoječega tehničnega znanja in izkušenj drugih pogodbenih strank, če jih nujno potrebuje za izkoriščanje rezultatov, lahko tudi proti dogovorjenemu nadomestilu, ki pa ne sme biti previsoko.

Vsako skupno izkoriščanje se lahko nanaša samo na rezultate, ki so zaščiteni s pravicami intelektualne lastnine ali predstavljajo tehnično znanje in izkušnje, ter so nujno potrebni za izdelavo pogodbenih proizvodov ali uporabo pogodbenih tehnologij.

⁷¹ Za vertikalne sporazume oziroma vertikalno sodelovanje prim. Uredbo Sveta št. 19/65/EGS z dne 2. marca 1965 o uporabi člena 85(3) Pogodbe za nekatere skupine sporazumov in usklajenih ravnanj, Uradni list 36, 6. 3. 1965, str. 533-535, za horizontalne sporazume oziroma horizontalno sodelovanje podjetij pa prim. Uredbo Sveta (EGS) št. 2821/71 z dne 20. decembra 1971 o uporabi člena 85(3) Pogodbe za skupine sporazumov, sklepov in usklajenih ravnanj, UL ES L 285, 29. 12. 1971, str. 46-48.

⁷² Uredba Komisije (EU) št. 1217/2010 z dne 14. decembra 2010 o uporabi člena 101(3) Pogodbe o delovanju Evropske unije za nekatere skupine sporazumov o raziskavah in razvoju, UL EU L 335, 18/12/2010, str. 36-42.

Pogodbene stranke, odgovorne za izdelavo pogodbenih proizvodov na podlagi specializacije izkoriščanja, morajo izpolniti naročila za dobavo pogodbenih proizvodov od drugih pogodbenih strank, razen če sporazum o raziskavah in razvoju predvideva tudi skupno distribucijo ali distribucijo po pogodbeno določeni stranki (3. člen).

Izjema od prvega odstavka 101. člena PDEU je časovno in vsebinsko omejena.

Če pogodbene stranke niso konkurenčna podjetja, velja izjema v času trajanja raziskav in razvoja, če pa se rezultati izkoriščajo skupaj, izjema velja še sedem let od takrat, ko so bili pogodbeni proizvodi ali pogodbene tehnologije prvič dani na trg znotraj notranjega trga.

Če sta najmanj dve pogodbeni stranki konkurenčni podjetji, velja v času trajanja raziskav in razvoja oziroma sedemletnem roku skupnega izkoriščanja izjema le, če v času sklenitve sporazuma o raziskavah in razvoju:

- (a) v primeru sporazumov za skupne raziskave in razvoj pogodbenih proizvodov ali pogodbenih tehnologij in/ali za skupno izkoriščanje rezultatov raziskav in razvoja pogodbenih proizvodov ali pogodbenih tehnologij skupni tržni delež pogodbenih strank sporazuma o raziskavah in razvoju ne presega 25 % upoštevni proizvodnih in tehnoloških trgov; ali
- (b) v primeru sporazumov za plačane raziskave in razvoj pogodbenih proizvodov ali pogodbenih tehnologij in/ali skupno izkoriščanje rezultatov teh raziskav in razvoja skupni tržni delež pogodbene stranke, ki zagotavlja financiranje, in vseh pogodbenih strank, s katerimi je ta sklenila sporazume o raziskavah in razvoju v zvezi z enakimi pogodbenimi proizvodi ali pogodbenimi tehnologijami, ne presega 25 % upoštevni proizvodnih in tehnoloških trgov.

Po izteku obdobja, v katerem velja izjema ne glede na tržni delež, ostane izjema v veljavi, če skupni tržni delež pogodbenih strank ne presega 25 %⁷³ upoštevnega proizvodnega in tehnološkega trga (4. člen).

Sporazum ne sme vsebovati nedopustnih omejitev (t. i. črni seznam: ne sme omejevati svobode pogodbenih strank, da raziskave in razvoj izvajajo samostojno ali v sodelovanju s tretjimi osebami na področju, ki ni povezano s tistim, na katero se nanaša sporazum o raziskavah in razvoju, ali po zaključku skupnih raziskav in razvoja ali plačanih raziskav in razvoja na področju, na katero se te nanašajo, ali na področju, povezanem z njim; omejevati območja poslovanja strank za prodajo pogodbenih izdelkov, razen če gre za izključno licenco tretji osebi).

*Uredba 1218/2010/EU o skupinski izjemi za sporazume o specializaciji*⁷⁴ izhaja iz ugotovitve, da specializacija prispeva k izboljšanju proizvodnje ali distribucije blaga, če imajo pogodbene stranke dodatna znanja, sredstva ali dejavnosti in se lahko osredotočijo na proizvodnjo nekaterih proizvodov ter zato poslujejo učinkoviteje in dobavljajo proizvode po nižjih cenah (6. točka iz preambule). Sporazumi lahko urejajo tri načine specializacije.

⁷³ Če skupni tržni delež na začetku ne presega 25 %, pozneje pa se poveča nad to raven, ne da bi presegel 30 %, izjema velja še za obdobje dveh zaporednih koledarskih let po letu, v katerem je bil 25-odstotni prag prvič presežen; če pa skupni tržni delež na začetku ne presega 25 %, pozneje pa se poveča nad 30 %, izjema še za eno koledarsko leto po letu, v katerem je bila raven 30 % prvič presežena, vendar se te ugodnosti ne smejo kombinirati tako, da bi se preseglo obdobje dveh koledarskih let (7. člen).

⁷⁴ Uredba Komisije (EU) št. 1218/2010 z dne 14. decembra 2010 o uporabi člena 101(3) Pogodbe o delovanju Evropske unije za nekatere skupine sporazumov o specializaciji in usklajena ravnanja, UL EU L 335, 18/12/2010, str. 43-47.

Enostranski sporazum o specializaciji pomeni sporazum med dvema pogodbenima strankama, ki sta dejavni na istem proizvodnem trgu, na podlagi katerega ena pogodbeni stranka soglaša, da bo v celoti ali delno opustila proizvodnjo nekaterih proizvodov ali da se bo vzdržala proizvodnje teh proizvodov in da jih bo nabavljala pri drugi pogodbeni stranki, ki se strinja, da bo proizvajala in dobavljala te proizvode.

Vzajemen sporazum o specializaciji pomeni sporazum med dvema ali več pogodbenimi strankami, ki so dejavne na istem proizvodnem trgu, na podlagi katerega dve ali več pogodbenih strank vzajemno soglaša, da bodo v celoti ali delno opustile proizvodnjo ali se vzdržale proizvodnje nekaterih, vendar različnih proizvodov, in da jih bodo nabavljale pri drugih pogodbenih strankah, ki soglašajo s tem, da jih bodo dobavljale.

Sporazum o skupni proizvodnji pomeni sporazum na podlagi katerega dve ali več pogodbenih strank soglaša, da bodo skupno proizvajale nekatere proizvode.

Izjema od prepovedi konkurenčno omejevalnega sodelovanja med podjetji po prvem odstavku 101. člena PDEU se ne uporablja za sporazume o specializaciji, če skupni tržni delež pogodbenih strank ne presega 20 % katerega koli upoštevne trga (3. člen)⁷⁵.

Nekatere omejitve pri sporazumih o specializaciji so nedopustne. Seznam prepovedanih klavzul zajema na primer določanje cen za proizvode, prodane tretjim osebam zunaj skupne distribucije, omejevanje količine proizvodov (razen dogovarjanja količin na podlagi enostranskih ali vzajemnih sporazumov o specializaciji ali opredelitev zmogljivosti obsega proizvodnje na podlagi skupne proizvodnje).

Zelo obširno ureja sodelovanje med podjetji, ki nastopajo na isti stopnji prodaje blaga in storitev, Sporočilo Komisije, ki vsebuje smernice za t. i. horizontalne sporazume.⁷⁶ Te smernice zajemajo sodelovanje med dejanskimi ali morebitnimi konkurenti pa tudi med nekonkurenti, na primer med dvema družbama, ki sta dejavni na istih proizvodnih trgih, vendar na različnih geografskih trgih in nista konkurentki (1. točka) in zagotavljajo analitični okvir za najpogostejše vrste sporazumov o horizontalnem sodelovanju (5. točka).

Sporazume med podjetji, ki poslujejo na različnih ravneh proizvodnega procesa ali distribucijske verige, torej vertikalne sporazume, načeloma obravnavajo Uredba Komisije 330/2010/EU in Smernice o vertikalnih omejitvah. Vendar lahko vertikalne sporazume, npr. sporazume o distribuciji, sklenejo konkurenti. Po mnenju Komisije so lahko učinki sporazumov na trg in morebitne težave na področju konkurence podobni kot pri horizontalnih sporazumih. Zato se Smernice o horizontalnih sporazumih uporabljajo tudi za vertikalne sporazume med konkurenti (12. točka).

Horizontalno sodelovanje je gospodarsko koristno, kolikor omogoča in pospešuje delitev tveganj, prihranek stroškov, povečanje naložb, združevanje znanja, povečanje kakovosti in raznolikosti proizvodov ter hitrejšo uvajanje inovacij, lahko pa tudi škoduje konkurenci, če stranke sporazuma določajo cene ali obseg proizvodnje, delijo trge, ali s pomočjo sodelovanja

⁷⁵ Če skupni tržni delež na začetku ne presega 20 %, pozneje pa se zviša nad to raven, ne da bi presegel 25 %, izjema velja še za obdobje dveh zaporednih koledarskih let po letu, v katerem je bil prag 20 % prvič presežen; če pa skupni tržni delež na začetku ne presega 20 %, pozneje pa se zviša nad 25 %, izjema velja še za obdobje enega koledarskega leta po letu, v katerem je bil prag 25 % prvič presežen, vendar se te ugodnosti ne smejo združiti, tako da bi bilo preseženo obdobje dveh koledarskih let (5. člen).

⁷⁶ Sporočilo Komisije – Smernice o uporabi člena 101 Pogodbe o delovanju Evropske unije za sporazume o horizontalnem sodelovanju, Uradni list C 011, 14. 1. 2011, str. 1–72.

ohranjajo, pridobijo ali povečajo tržno moč, ki negativno vpliva na cene, obseg proizvodnje, kakovost, raznolikost ali inovacije proizvodov (2. in 3. točka).

Sporazumi o horizontalnem sodelovanju lahko združujejo različne stopnje sodelovanja, na primer raziskave in razvoj ter proizvodnjo in/ali trgovanje z rezultati. Pri celostnem sodelovanju je treba določiti njegovo težišče upoštevaje dva dejavnika: izhodišče za sodelovanje in stopnjo integracije različnih funkcij, ki se združujejo. Konkurenčnoppravna ocena težišča sodelovanja je merodajna za oceno celotnega sodelovanja (13. in 14. točka).

Smernice o horizontalnih sporazumih podrobno obravnavajo sporazume o raziskavah in razvoju, sporazume o proizvodnji, vključno s sporazumi o oddajanju del podizvajalcem in specializaciji, sporazume o nabavi, sporazume o trgovanju, sporazume o standardizaciji, vključno s standardnimi pogodbami, in izmenjavo informacij.

Na splošno Komisija ocenjuje sodelovanje med podjetji s konkurenčnoppravnega vidika v dveh fazah. V prvem koraku ocenjuje, ali ima sporazum med podjetji, ki lahko vpliva na trgovino med državami članicami, protikonkurenčni cilj ali učinek. Če ima sporazum za cilj omejevanje konkurence, sploh ni treba raziskovati, ali je dosežen protikonkurenčni učinek, ker protikonkurenčni cilj zadostuje za ugotovitev, da je sporazum prepovedan. Če cilj sporazuma ni omejevanje konkurence, je treba ugotoviti, ali znatno omejuje konkurenco tako, da škodljivo vpliva na parametre konkurence: cene, obseg proizvodnje, kakovost in raznolikost proizvodnje ter inovacije (27. točka).

Če je ima sporazum za cilj ali učinek omejevanje konkurence, Komisija v drugem koraku oceni, ali koristi iz sporazuma, ki pospešujejo konkurenco, odtehtajo omejevalne učinke na konkurenco.

Podjetja se v postopkih zaradi kršitve prepovedi omejevanja konkurence pogosto sklicujejo na to, da državni organi spodbujajo sodelovanje med podjetji. Četudi organi javne uprave spodbujajo sklenitev sporazuma o horizontalnem sodelovanju, ne pomeni, da je sporazum dovoljen v okviru 101. člena PDEU.⁷⁷ Samo v primeru, ko nacionalna zakonodaja od družb zahteva protikonkurenčno dejanje, ali če predvidi pravni okvir, ki družbam v celoti prepreči konkurenčno delovanje, se člen 101. člen PDEU ne uporabi.⁷⁸

Smernice vsebujejo merila za konkurenčno oceno izmenjave informacij. Izmenjava informacij je lahko koristna, če prispeva k enakomernejši obveščenosti, lahko pa škodljiva, če razkriva

⁷⁷ Prim. združeni zadevi T-217/03 in T-245/03, Francoska govedina, ZOdl. 2006, str. II-4987, točka 92.

⁷⁸ Zadeva C-280/08 P, Deutsche Telekom AG proti Evropski komisiji, sodba Sodišča (drugi senat) z dne 14. oktobra 2010, 80. in 81. točka: »(80) V skladu s sodno prakso Sodišča se namreč člena 81 ES in 82 ES (sedaj člena 101 in 102 PDEU, op. pisca) ne uporabljata le, če gre za protikonkurenčno ravnanje, ki je podjetjem naloženo z nacionalno zakonodajo, ali če ta ustvarja pravni okvir, ki sam odpravlja vsakršno možnost njihovega konkurenčnega ravnanja. V takem položaju namreč omejevanje konkurence, kar implicitno izhaja iz teh dveh določb, ni posledica samostojnega ravnanja podjetij. Po drugi strani se člena 81 ES in 82 ES lahko uporabljata, če se izkaže, da nacionalna zakonodaja pušča možnost konkurence, ki bi jo lahko ovirala, omejevala ali izkrivljala samostojna ravnanja podjetij (sodba z dne 11. novembra 1997 v združenih zadevah Komisija in Francija proti Ladbroke Racing, C-359/95 P in C-379/95 P, Recueil, str. I-6265, točki 33 in 34 ter navedena sodna praksa). (81) Sodišče je torej samo omejeno dopustilo možnost izključitve določenega protikonkurenčnega ravnanja s področja uporabe členov 81 ES in 82 ES, ker je bilo to zadevnim podjetjem naloženo z obstoječo nacionalno zakonodajo ali ker je ta odpravila vsakršno možnost njihovega konkurenčnega ravnanja (glej sodbe z dne 20. marca 1985 v zadevi Italija proti Komisiji, 41/83, Recueil, str. 873, 19. točka; z dne 10. decembra 1985 v združenih zadevah Stichting Sigarettenindustrie in drugi proti Komisiji, od 240/82 do 242/82, 261/82, 262/82, 268/82 in 269/82, Recueil, str. 3831, 27. do 29. točka, ter z dne 9. septembra 2003 v zadevi CIF, C-198/01, Recueil, str. I-8055, 67. točka)«.

podjetjem tržno strategijo konkurentov. Zato je konkurenčno sporen vsak neposreden ali posreden stik med konkurenti, če je njegov cilj ali učinek vplivati na ravnanje dejanskega ali morebitnega konkurenta na trgu ali razkriti takemu konkurentu potek ravnanja, za katerega so se odločili, da ga bodo sprejeli, ali razmišljajo o tem, da bi ga sprejeli na trgu, in s tem spodbujati tajno dogovarjanje na trgu.

K usklajenemu ravnanju prispeva lahko že ravnanje enega samega podjetja. Izmenjava informacij vodi do omejevanja konkurence, če imajo družbe možnost spremljati, ali se druge družbe držijo tajnega dogovora, in se ustrezno odzivati na ravnanje konkurentov.

Družbe bodo tajni dogovor bolj verjetno dosegle na trgih, ki so dovolj pregledni, koncentrirani, nekompleksni, stabilni in sorazmerni. Najmočneje omejuje konkurenco izmenjava strateških podatkov, podatkov, ki zmanjšujejo strateško negotovost na trgu, to pa so predvsem podatki, ki pokrivajo dovolj velik del trga, ki so individualne in ne zbirne narave, ki so aktualni in ne zgodovinski, ki se pogosteje izmenjujejo in niso javno dostopni (55. do 110. točka).

Sporazumi, ki se nanašajo na *sodelovanje na področju raziskav in razvoja*, lahko sploh ne sodijo v sklop 101. člena PDEU, če gre za raziskave na začetni stopnji, ki je še zelo daleč od izkoriščanja morebitnih rezultatov. Če pogodbene stranke na podlagi objektivnih dejavnikov ne morejo samostojno izpeljati potrebnih raziskav in razvoja, na primer zaradi omejenih tehničnih zmogljivosti strank, potem sporazum o raziskavah in razvoju nima nobenih omejevalnih učinkov na konkurenco. Sporazumi o raziskavah in razvoju pa imajo omejevalni učinke na konkurenco, če imajo pogodbene stranke v sodelovanju znatno moč na obstoječih trgih in/ali če se konkurenca na področju inovacij znatno zmanjša (111. do 149. točka).

Sporazumi o proizvodnji lahko določajo, da proizvodnjo izvaja samo ena pogodbeni stranka ali dve ali več pogodbenih strank, da stranke proizvajajo skupaj v skupnem podjetju, ali pa v ohlapnejši obliki sodelovanja v proizvodnji s pomočjo sporazumov o oddaji del podizvajalcem, v katerih ena pogodbeni stranka (izvajalec) zaupa proizvodnjo proizvoda drugi pogodbeni stranki (podizvajalec). Sporazumi o proizvodnji in še zlasti sporazumi o proizvodnji v skupnih podjetjih lahko povzročijo neposredno usklajevanje pogodbenih strank o obsegu proizvodnje in kakovosti, o ceni, po kateri skupno podjetje prodaja svoje proizvode, ali o drugih pomembnih parametrih konkurence. To lahko omeji konkurenco, tudi če pogodbene stranke samostojno trgujejo s proizvodi. Po mnenju Komisije sporazumi, ki vključujejo določanje cen, omejevanje obsega proizvodnje, delitev trgov ali kupcev, na splošno omejujejo konkurenco kot cilj, vendar to ne velja za sporazume o proizvodnji:

- če se stranke dogovorijo o obsegu proizvodnje, na katerega se neposredno nanaša sporazum o proizvodnji in niso odpravljeni drugi parametri konkurence ali
- če sporazum o proizvodnji, ki določa tudi skupno distribucijo proizvedenih proizvodov, predvideva skupno določanje prodajnih cen samo za te proizvode, in je takšna omejitev nujna za skupno proizvodnjo, kar pomeni, da pogodbene stranke drugače sploh ne bi imele spodbude, da sklenejo ta sporazum o proizvodnji.

Sporazumi, ki se nanašajo na enostranske ali vzajemne specializacije, kot tudi sporazumi o skupni proizvodnji, ki vključujejo nekatere združene funkcije trgovanja, spadajo v Uredbo o skupinski izjemi za specializacije, če se sklenejo med pogodbenimi strankami, katerih skupni tržni delež ne presega 20 % na upoštevnem trgu ali trgih, in če so izpolnjeni drugi pogoji za uporabo Uredbe o skupinski izjemi za specializacije. Glede na to določbo Komisija sklepa, da je malo verjetna tržna moč na podlagi horizontalnih sporazumov o oddajanju del podizvajalcem zaradi razširjanja proizvodnje, če skupni tržni delež pogodbenih strank ne presega 20%. Če

skupni tržni delež pogodbenih strank presega 20%, je treba analizirati omejevalne učinke, ker sporazum ne sodi v okvir Uredbe o skupinski izjemi za specializacije ali varnega pristana.

Sporazumi o proizvodnji lahko v skladu s tretjim odstavkom 101. člena PDEU spodbujajo konkurenco, če povečujejo učinkovitost v obliki zmanjševanja stroškov ali boljših proizvodnih tehnologij, če so omejitve nujno potrebne in če se koristi prenašajo na potrošnike v obliki nižjih cen, boljše kakovosti in raznolikosti proizvodov. Pri tem ne sme biti izključena konkurenca (150. do 193. točka).

Sporazumi o nabavi se lahko izvajajo v obliki različno močnih povezav: najmočnejša je družba pod skupnim nadzorom strank, rahlejša pa družba, v kateri ima veliko družb manjšinski delež, najbolj ohlapna pa pogodbeni ureditev ali drugo sodelovanje. Sporazumi o skupni nabavi lahko vplivajo na dva trga: na upoštevni *nabavni trg* in *na prodajni trg* ali prodajne trge (trge, ki so v prodajni verigi za trgovcem, na katerem so pogodbeni stranke sporazuma o skupni nabavi dejavne kot prodajalci). Sporazumi o skupni nabavi lahko povzročijo višje cene, zmanjšan obseg proizvodnje, kakovosti ali raznolikosti proizvodov, nižji raven inovacij, delitev trga ali protikonkurenčno omejevanje dostopa do trgov drugim morebitnim kupcem. Protikonkurenčni učinki so po Smernicah o horizontalnih sporazumih verjetni, če imajo stranke tržno moč na nabavnem trgu (na podlagi te moči pa od dobaviteljev izsilijo manjši obseg ali kakovost proizvodov ali omejijo vstop novih konkurentov na trg) ali na prodajnem trgu (posebej, če na naslednjem trgu v prodajni verigi prodajo večino vseh svojih proizvodov). Sporazumi o skupni nabavi lahko prikrivajo skupno določanje cen in imajo zato za cilj omejevanje konkurence. To ne velja, če se stranke dogovorijo o cenah iz skupne nabavne pogodbe in se ta omejitev ocenjuje v sklopu učinkov celotnega sporazuma o nabavi.

Smernice ne določajo absolutnega praga skupnega tržnega deleža strank, pod katerim bi se štelo, da skupna nabava nima protikonkurenčnih učinkov, temveč določajo le, da so negativni konkurenčni učinki manj verjetni ob skupnem tržnem deležu do 15% na nabavnem in prodajnem trgu. Vendar smernice pri tržnem deležu nad 15% na enem ali obeh trgih ne predpostavljajo omejevalnih učinkov na konkurenco, temveč zahtevajo analizo konkurenčnih učinkov sporazuma o skupni nabavi. Če imajo pogodbeni stranke sporazuma o skupni nabavi znaten skupni delež spremenljivih stroškov na upoštevnom prodajnem trgu ali če konkurenčni proizvajalci in prodajalci končnega proizvoda skupaj nabavijo velik del svojih vložkov, je bolj verjetno, da se bodo pojavili omejevalni učinki na konkurenco.

Sporazumi o skupni nabavi lahko povzročijo znatno povečanje učinkovitosti, zlasti nižje nabavne cene ali nižje stroške transakcije, prevoza in skladiščenja, inovacije in uvajanje novih in izboljšanih proizvodov. Vendar morajo biti omejitve konkurence nujne za povečanje učinkovitosti, ne smejo izključevati konkurence in zagotavljati morajo pravičen delež potrošnikov pri nastalih koristih (na primer nižje cene za potrošnike na prodajnih trgih, 194. do 224. točka).

Sporazumi o trgovanju obsegajo sodelovanje med konkurenti na področju prodaje, distribucije in promocije nadomestnih proizvodov. Sporazumi o distribuciji so na splošno zajeti v uredbi o skupinski izjemi za vertikalne omejitve in v smernicah o vertikalnih omejitvah. Če pa so pogodbeni stranke dejanski ali morebitni konkurenti, Uredba o skupinski izjemi o vertikalnih omejitvah zajema le nevzajemne vertikalne sporazume med konkurenti: 1. če je dobavitelj proizvajalec in distributer blaga in je kupec distributer, ki ni tudi konkurenčno podjetje na proizvodni ravni, ali 2. če je dobavitelj ponudnik storitev na več ravneh trgovine, medtem ko kupec ponuja svoje blago ali storitve na maloprodajni ravni in ne ponuja konkurenčnih storitev

na ravni trgovine, na kateri nabavlja storitve po pogodbi. Sporazumi o trgovanju lahko omejujejo konkurenco, ker določajo cene, določajo količine proizvodov, dane na trg, ali delijo trge oziroma povzročijo izmenjavo strateških informacij. Določanje cen ali količin oziroma delitev trgov je lahko cilj sporazuma, lahko pa njegov učinek. Sporazum o trgovanju praviloma ni sporen, če pogodbeni stranki omogoči vstop na trg, na katerega sama ali z manjšim številom partnerjev ne bi mogla vstopiti.

Če je sporazum o skupni distribuciji sporazum objektivno potreben, da pogodbene stranke vstopajo druga drugi na trg, ne povzroča konkurenčnih težav horizontalne narave, če pa sporazum omejuje neodvisnost pri odločanju ene izmed pogodbenih strank v zvezi z vstopanjem na trg ali trge druge udeleženske z omejevanjem spodbud za vstop (omejitev pasivne prodaje, ohranjanje cen za nadaljnjo prodajo itd.), je verjetno, da bo omejeval konkurenco.

Sporazumi o trgovanju imajo omejevalne učinke na konkurenco le, če imajo pogodbene stranke neko stopnjo tržne moči. V večini primerov je malo verjetno, da obstaja tržna moč, če skupni tržni delež pogodbenih strank ne presega 15 %.

Sporazumi o trgovanju lahko povzročijo znatno povečanje učinkovitosti. Vendar določanje cen na splošno ne more biti upravičeno, razen če je nujno za integracijo drugih funkcij trženja, ta integracija pa bo ustvarila znatno učinkovitost (225. do 256. točka).

Sporazumi o standardizaciji opredeljujejo tehnične zahteve in zahteve glede kakovosti proizvodov, proizvodnih procesov, storitev ali metod. Zajemajo tudi splošne poslovne pogoje, ki jih določi združenje ali se izoblikujejo v neki panogi in jih z isto vsebino uporablja več konkurentov v poslovanju s potrošniki. Sporazume o standardizaciji je treba proučevati z vidika štirih trgov: trga proizvodov in storitev, na katerega se nanašajo, tehnološkega trga, trga storitev za določanje standardov in trga za izdajanje certifikatov. Standardi običajno izboljšajo konkurenco, ker zmanjšujejo stroške proizvodnje in prodajne stroške, vzdržujejo in povečajo kakovost, zagotavljajo informacije ter poskrbijo za medobratovalnost in združljivost. Standardizacija pa lahko tudi omejuje proizvodnjo, inovacije (če standard izključi neko tehnologijo) pa tudi dostop na trg (posebej, če so pravice intelektualne lastnine bistvene za izpolnjevanje standarda). Omejevanje konkurence je lahko cilj sporazuma o standardizaciji (na primer onemogočanje vstopa na trg). Učinki omejevanja so najmanj verjetni, kadar obstaja učinkovita konkurenca med številnimi prostovoljnimi standardi. Na splošno sporazum o standardizaciji, ki ne vsebuje dolžnosti upoštevanja standarda, ne omejuje konkurence, če omogoča neomejeno sodelovanje pri določanju standardov, postopek za sprejetje zadevnega standarda pa je pregleden in zagotavlja dostop do standarda pod poštenimi, razumnimi in nediskriminatornimi pogoji. Osebe, ki želijo, da se njihove pravice intelektualne lastnine vključijo v standard, bi morale podati nepreklicno pisno zavezo, da bodo ponujale licence svojih bistvenih pravic intelektualne lastnine vsem tretjim strankam na podlagi poštenih, razumnih in nediskriminatornih pogojev ("zaveza FRAND" - *fair, reasonable and non-discriminatory terms*). Če je sodelovanje pri dejanskem določanju splošnih poslovnih pogojev za konkurente na upoštevnem trgu neomejeno (z udeležbo v trgovinski organizaciji ali neposredno) in so vzpostavljeni pogoji nezavezujoči in učinkovito dostopni vsakomur, ne omejujejo količine proizvodov in ne izbire potrošnikov, verjetno ne povzročajo omejevalnih učinkov na konkurenco.

Tveganje za omejevanje konkurence in verjetnost povečanja učinkovitosti se povečujeta s tržnimi deleži družb in z obsegom, v katerem se uporabljajo splošni pogoji. Vendar smernice ne določajo splošnega "varnega pristana". Če postane standard dejanski standard gospodarske

panoge in se tretjim strankam odvzame dostop do tega standarda, sporazum izključuje konkurenco, s čemer niso podani pogoji za izjemo iz tretjega odstavka 101. člena PDEU (257. do 335. točka).

3.2.11 Vertikalni sporazumi v uredbah in smernicah Komisije

*Uredba o skupinskih izjemah za vertikalne sporazume*⁷⁹ za vertikalni sporazum šteje sporazum ali usklajeno ravnanje med dvema ali več podjetij, od katerih vsako posluje na različni stopnji proizvodne ali distribucijske verige, in ki se nanaša na pogoje, po katerih lahko udeležena podjetja kupujejo, prodajajo ali preprodajajo določeno blago ali storitve (1. člen).

Izjema iz člena 101(3) PDEU se po uredbi uporablja za vertikalne sporazume med podjetniškim združenjem in njegovimi člani ali med tem združenjem in njegovimi dobavitelji, če so vsi njegovi člani trgovci na drobno in če noben član združenja, skupaj s povezanimi podjetji, nima skupnega letnega prometa, ki presega 50 milijonov EUR. Izjema velja tudi za vertikalne sporazume, ki vsebujejo določbe o prenosu pravic intelektualne lastnine kupcu ali o kupčevi uporabi pravic intelektualne lastnine, če te določbe niso temeljni namen takih sporazumov in so neposredno povezane z uporabo, prodajo ali preprodajo blaga ali storitev s strani kupca ali njegovih odjemalcev (2. člen).

Izjema po 101(3) PDEU se uporablja, če tržni delež dobavitelja ne presega 30 % upoštevne trga, na katerem prodaja pogodbeno blago ali storitve, tržni delež kupca pa ne presega 30 % upoštevne trga, na katerem kupuje pogodbeno blago ali storitve (3. člen).⁸⁰

Nekatere omejitve po uredbi o skupinski izjemi niso dopustne. Tako ni dopustna omejitev možnosti kupca, da določi svojo prodajno ceno, ne glede na možnost dobavitelja, da določi maksimalno prodajno ceno ali priporoči prodajno ceno, če to ne povzroča fiksnih ali minimalnih prodajnih cen zaradi pritiska ali spodbud katere koli pogodbenice. Načeloma ni dopustno omejiti niti ozemlja, na katero lahko kupec, ki je pogodbenica sporazuma, prodaja pogodbeno blago ali storitve, ali omejiti odjemalce, ki jim jih lahko prodaja, brez poseganja v omejitve sedeža njegovega podjetja. Dopustne pa so omejitve aktivne prodaje na izključno ozemlje ali izključni skupini odjemalcev, ki si jo je pridržal dobavitelj ali ki jo je dobavitelj dodelil drugemu kupcu, če ta omejitev kupčevim odjemalcem ne omejuje prodaje, nadalje omejitve prodaje končnim uporabnikom, naložene kupcu, ki deluje na veleprodajni stopnji trgovine, omejitve prodaje nepooblaščenim distributerjem s strani članov sistema selektivne distribucije na ozemlju, ki ga je dobavitelj določil za uporabo tega sistema, in sklepno omejitve možnosti kupcu, da prodaja sestavne dele, dobavljene za vgradnjo, odjemalcem, ki bi jih uporabili za proizvodnjo blaga enake vrste, kakršno proizvaja dobavitelj. Nedopustne pa so tudi omejitve, da bi končnim uporabnikom aktivno ali pasivno prodajali člani sistema selektivne distribucije, ki deluje na maloprodajni stopnji trgovine, ne glede na možnost prepovedi članu sistema, da bi posloval z nepooblaščenega sedeža podjetij. V nasprotju s pravom konkurence nista dopustni omejitve navzkrižnih dobav med distributerji znotraj sistema selektivne distribucije, tudi med distributerji, ki poslujejo na različni stopnji trgovine in omejitve, o kateri sta se dogovorila dobavitelj sestavnih delov in kupec, ki te sestavne dele vgrajuje, in ki dobavitelju omejuje možnost, da bi sestavne dele prodajal kot nadomestne dele končnim uporabnikom ali

⁷⁹ Uredba Komisije (EU) št. 330/2010 z dne 20. aprila 2010 o uporabi člena 101(3) Pogodbe o delovanju Evropske unije za skupine vertikalnih sporazumov in usklajenih ravnanj, UL EU L 102, 23/04/2010, str. 1-7.

⁸⁰ Izjema iz uredbe naprej uporablja, če se v katerem koli obdobju dveh zaporednih poslovnih let prag skupnega letnega prometa ne preseže za več kakor 10 % (drugi odstavek 8. člena).

serviserjem ali drugim ponudnikom storitev, ki jim kupec ni zaupal popravila ali servisiranja svojega blaga (4. člen).

Iz skupinske izjeme po uredbi o vertikalnih sporazumih je izvzeta vsaka neposredno ali posredno prepoved konkurence, katere trajanje je nedoločeno ali daljše od petih let. Za prepoved konkurence se šteje obveznost, zaradi katere kupec ne izdeluje, kupuje, prodaja ali preprodaja blaga ali storitev, ki konkurirajo pogodbenemu blagu ali storitvam, ali vsako neposredno ali posredno obveznost kupca, da mora od dobavitelja ali drugega podjetja, ki ga določi dobavitelj, kupiti za več kakor 80 % vseh svojih nakupov pogodbenega blaga ali storitev in njihovih nadomestkov na upoštevnem trgu, izračunano na podlagi vrednosti ali obsega njegovih nakupov v prejšnjem koledarskem letu. Časovna omejitev prepovedi konkurence se lahko podaljša, če kupec prodaja pogodbeno blago in storitve iz poslovnih prostorov in z zemljišča, ki je v dobaviteljevi lasti ali ga dobavitelj najame od tretjih oseb, nepovezanih s kupcem, pod pogojem, da trajanje prepovedi konkurence ni daljše od obdobja, v katerem kupec zaseda poslovne prostore in zemljišče. Izvzeta je tudi obveznost, zaradi katere kupec po prenehanju sporazuma ne izdeluje, kupuje, prodaja ali preprodaja blaga ali storitev, razen če je obveznost je povezana z blagom ali storitvami, ki konkurirajo pogodbenemu blagu ali storitvam, omejena na poslovne prostore in zemljišče, s katerega je kupec posloval v obdobju veljavnosti pogodbe, nujna za zaščito tehničnega znanja in izkušenj, ki jih je dobavitelj prenesel na kupca, in je njeno trajanje omejeno na eno leto po prenehanju sporazuma. Končno je iz skupinske izjeme izvzeta tudi vsaka neposredna ali posredna obveznost, zaradi katere člani sistema selektivne distribucije ne prodajajo blagovnih znamk določenih konkurenčnih dobaviteljev (5. člen).

Če vzporedne mreže s podobnimi vertikalnimi omejitvami pokrivajo več kot 50 % upoštevnega trga, lahko Komisija z uredbo razglasi, da se uredba ne uporablja za vertikalne sporazume z določenimi omejitvami, ki se nanašajo na navedeni trg (6. člen).

*Smernice Komisije o vertikalnih omejitvah*⁸¹ izhajajo iz ugotovitve, da se pri večini vertikalnih omejitev težave v zvezi s konkurenco lahko pojavijo samo, če ni dovolj konkurence na eni ali več ravneh trgovine, ker obstaja občutna stopnja tržne moči na ravni dobavitelja ali kupca ali na ravni obeh. Vendar so vertikalne omejitve so na splošno manj škodljive kot horizontalne omejitve in lahko zagotovijo precejšnje povečanje učinkovitosti (6. točka).

Ob upoštevanju pogojev iz Obvestila Komisije *de minimis* vertikalni sporazumi med podjetji, ki si ne konkurirajo, na splošno ne spadajo v področje uporabe člena 101(1) PDEU, če posamezni tržni delež na upoštevnem trgu ne presega 15 %. Ob tem se ne domneva, da vertikalni sporazumi med podjetji z več kot 15-odstotnim tržnim deležem avtomatsko kršijo člen 101(1) PDEU (8. in 9. točka).

Po Smernicah Komisije o vertikalnih omejitvah se prepoved iz člena 101(1) PDEU ne nanaša na *pogodbe o trgovskem zastopanju*, če zastopnik ni lastnik prodanega ali kupljenega blaga, če ne zagotavlja sam pogodbenih storitev in če ne prispeva k stroškom dobave, prevoza in nakupa blaga, zalog blaga, ne prevzema odgovornosti za škodo, ki jo tretjim osebam povzroči izdelek, niti odgovornosti za neizpolnitev pogodbe in nima obveznosti vlaganj v pospeševanje prodaje pa tudi ne vlaga v opremo, prostore in usposabljanje osebja vezano na trg. Če takšna pogodbeno tveganja prevzame zastopnik, postane samostojni distributer. Če pa je naročitelj nosilec trgovskih in finančnih tveganj v zvezi s prodajo in nakupom pogodbenega blaga in storitev, nobena od obveznosti zastopnika iz pogodb, ki jih je izpogajal in/ali sklenil v imenu naročitelja,

⁸¹ Smernice o vertikalnih omejitvah, (2010/C 130/01), UL EU C 130, 19.5.2010, str. 1-46.

ne spada v področja uporabe člena 101(1) PDEU. Določila o izključnem zastopstvu na splošno ne vplivajo negativno na konkurenco. Vendar so določila o združevanju pod eno blagovno znamko in določila o prepovedi konkurence po izteku pogodbe, ki se nanašajo na konkurenco med blagovnimi znamkami, lahko v nasprotju s členom 101(1) PDEU, če povzročajo ali prispevajo h (kumulativnemu) preprečevanju dostopa na upoštevni trg, na katerem se prodaja ali kupuje pogodbeno blago ali storitve. Uredba o skupinskih izjemah se za taka določila lahko uporablja. Pogodba o trgovskem zastopanju lahko prav tako spada v področje uporabe člena 101(1) PDEU, čeprav je naročitelj nosilec vseh zadevnih finančnih in trgovskih tveganj, če to omogoča lažje tajno dogovarjanje. To bi se na primer lahko zgodilo, če več naročiteljev uporablja iste zastopnike (12. do 21. točka). V področje uporabe člena 101(1) PDEU ne spadajo *podizvajalske pogodbe*, po katerih se podizvajalec zaveže, da bo proizvedel določene izdelke izključno za izvajalca, če podizvajalec potrebuje tehnologijo ali opremo, da bi proizvedel izdelek, arzen če pogodba vsebuje še druge omejitve, ki se naložijo podizvajalcu, kot sta prepoved izvajanja ali uporabe lastnih raziskav in razvoja ali splošna prepoved izdelave za tretje osebe (22. točka).

Vertikalni sporazumi lahko omejuje konkurenco tako, da otežujejo vstop ali širjenje dobaviteljem ali kupcem, zmanjšujejo konkurenco med dobaviteljem in njegovimi konkurenti ali med kupcem in njegovimi konkurenti (zmanjšanje konkurence med blagovnimi znamkami) ali ovirajo povezovanje trgov (lahko onemogočajo nakup v katerikoli državi, 100. do 105. točka).

Vertikalne omejitve pa lahko pomagajo pri reševanju naslednjih problemov:

1. lahko *preprečijo neupravičeno izkoriščanje* (na primer dobavitelj vlaga v promocijo na prodajnem mestu kupca, to pa pritegne tudi odjemalce za njegove konkurente, zato se določi prepoved konkurence),
2. lahko pomagajo pri *odpiranju novih trgov ali vstopu na nove trge* (distributer se odloči za naložbe v uveljavljanje nove znamke samo, ker ima ozemeljsko zaščito),
3. lahko *rešujejo problem neupravičenega okoriščanja pri certificiranju* (proizvajalec omeji prodajo na visoko cenjene prodajalne in sklenske pogodbo o izključni ali selektivni distribuciji, da se zagotovi uvedba novega izdelka),
4. lahko pomagajo pri *reševanju problema zadržanja*: posamezno podjetje ne bo opravilo potrebnih vlaganj, povezanih s poslovnim odnosom, dokler ne bo posebna dobava dogovorjena, zato se dobavitelj, ki mora opraviti posebna vlaganja, dogovori za prepoved konkurence ali določitev kvot, odjemalec, ki mora opraviti posebna vlaganja, pa za izključno distribucijo, izključno dodelitev odjemalcev ali obveznost izključne dobave,
5. lahko pomagajo pri *prenosu bistvenega tehničnega znanja in izkušenj*, saj brez prepovedi konkurence dobavitelj ne bi prenesel tehničnega znanja in izkušenj, ker bi postalo drugače dostopno konkurentom,
6. lahko pomagajo pri *pospeševanju vertikalnih zunanjih učinkov* tako, da spodbujajo trgovca pri prodaji (na primer izključna ali selektivna distribucija),
7. lahko *omogočajo ekonomijo obsega* (proizvajalec uporablja izključno distribucijo, da koncentrira nadaljnjo prodajo svojih izdelkov na omejeno število distributerjev, zniža maloprodajne cene svojega izdelka in doseže prihranke zaradi obsega prodaje),
8. lahko *razrešujejo pomanjkljivosti kapitalskega trga* (banke in vlagatelji imajo pomanjkljive informacije, zato kupec in dobavitelj z izključnim razmerjem bolje zavarujeta naložbo),

9. lahko pomagajo vzpostaviti standardizacijo in enotnost kakovosti (na primer franšizing, selektivna distribucija, 106. in 107. točka).

Komisija ocenjuje vertikalne omejitve v štirih korakih. V prvem koraku se (1) ugotovita tržni delež dobavitelja in tržni delež kupca. Če posamezna upoštevna tržna deleža dobavitelja in kupca ne presegata mejnih 30 %, (2) vertikalni sporazum pokriva Uredba o skupinskih izjemah., sicer je treba (3) oceniti, ali vertikalni sporazum spada v področje uporabe člena 101(1). Če vertikalni sporazum spada v področje uporabe člena 101(1) PDEU, je treba (4) proučiti, ali izpolnjuje pogoje za izvzetje na podlagi člena 101(3) PDEU. Pri ugotavljanju konkurenčno omejevalnih učinkov Komisija upošteva: naravo sporazuma, tržni položaj pogodbenic, tržni položaj konkurentov, tržni položaj kupcev pogodbenih izdelkov, vstopne ovire, zrelost trga, stopnjo trgovine, naravo izdelka in druge dejavnike (111. do 121. točka).

Za uporabo izjeme iz člena 101(3) PDEU mora vertikalni sporazum ustvariti objektivne gospodarske koristi, omejevanje konkurence mora biti nujno za doseg učinkovitosti, potrošnikom mora biti zagotovljen pravičen delež povečanih učinkovitosti in sporazum pogodbenicam ne sme dati možnosti izključitve konkurence glede znatnega dela zadevnih izdelkov (122. do 127. točka).

Združevanje pod eno blagovno znamko zajema sporazume, ki zavezujejo kupca, da svoja naročila za določeno vrsto izdelka oddaja enemu dobavitelju. Združevanje pod eno blagovno znamko je ob upoštevanju časovne omejitve petih let za prepoved konkurence izvzeto z Uredbo o skupinskih izjemah, če posamična tržna deleža dobavitelja in kupca ne presegata 30 %. Takšni sporazumi lahko preprečujejo vstop konkurenčnih podjetij na trg ali njihovo širjenje na trgu, lahko pa koncentriranje prodaje na omejeno število preprodajalcev omogoča boljše načrtovanje prodaje in prihranke pri prevoznih stroških (129. do 151. točka).

Sporazumi o izključni distribuciji določajo obveznost, da bo dobavitelj prodajal svoje izdelke samo enemu distributerju za nadaljnjo prodajo na določenem ozemlju. Ob tem je distributer navadno omejen pri svoji aktivni prodaji na drugih (izključno dodeljenih) ozemljih. Izključna distribucija je izvzeta z Uredbo o skupinskih izjemah, če niti tržni delež dobavitelja niti tržni delež kupca ne presegata 30 %, tudi če sta kombinirana z drugimi dopustnimi vertikalnimi omejitvami. Kombinacija izključne distribucije in selektivne distribucije je z Uredbo o skupinskih izjemah izvzeta samo, če aktivna prodaja na drugih ozemljih ni omejena. Pri preseženem mejnem tržnem deležu pa se presojuje protikonkurenčni učinki omejitve v posameznem primeru. Takšni učinki so verjetnejši, če je tržni položaj dobavitelja močan, kar zmanjšuje konkurenco znotraj blagovne znamke, medtem ko močan položaj konkurentov krepi konkurenco med blagovnimi znamkami. Omejevanje konkurence je verjetnejše tudi, če več trgovcev izključno distribuira več konkurenčnih izdelkov. Pomembni sta tudi kupna moč trgovcev, ki lahko dobaviteljem vsilijo sporazum o izključni distribuciji, in na drugi strani zrelost trgov, ker ima izključna dobava na trgu, kjer povpraševanje ne raste, večji omejevalni učinek. Izključna distribucija lahko povzroči izboljšanje učinkovitosti, zlasti če so potrebne naložbe distributerjev za zaščito ali oblikovanje podobe blagovne znamke, posebej pri novih ali zapletenih izdelkih, ter izdelkih, katerih kakovost lahko ocenimo šele na podlagi izkušenj ali na podlagi zaupanja (t. i. kredenčne dobrine, 151. do 173. točka).

Sporazumi o selektivni distribuciji omejujejo število pooblaščenih distributerjev in možnosti nadaljnje prodaje. Od izključne distribucije se razlikujejo po dveh značilnostih:

- omejitev števila trgovcev ni odvisna od števila ozemelj, ampak od meril za izbor, povezanih predvsem z naravo izdelka,
- omejitev nadaljnje prodaje se ne nanaša na omejitev aktivne prodaje na določenem ozemlju, ampak na vsako prodajo nepooblaščenim distributerjem, zaradi česar so morebitni kupci lahko samo imenovani trgovci in končni odjemalci.

Smernice razlikujejo kvalitativno in kvantitativno selektivno distribucijo. Pri čisti kvalitativni selektivni distribuciji se trgovci izberejo samo na osnovi objektivnih meril, ki jih zahteva narava izdelka, kot so usposabljanje prodajalcev v trgovinah, storitve, ki se zagotavljajo na prodajnem mestu, prodajanje določenega svežnja izdelkov itd. tako, da uporaba meril neposredno ne omejuje števila trgovcev. Čista kvalitativna selektivna distribucija na splošno ne spada v področje uporabe člena 101(1) PDEU zaradi pomanjkanja protikonkurenčnih učinkov, če takšen sistem zahtevata narava in način uporabe izdelka, če so prodajalci na drobno izbrani na podlagi enakih objektivnih meril in merila ne presegajo nujno potrebnih zahtev za delovanje sistema. Kvantitativna selektivna distribucija zajema še dodatna merila za izbiro, ki bolj neposredno omejujejo potencialno število trgovcev (na primer najnižji ali najvišji obseg prodaje).

Kvalitativna in kvantitativna selektivna distribucija sta izvzeti z Uredbo o skupinskih izjemah, če niti tržni delež dobavitelja niti tržni delež kupca ne presega 30- odstotnega mejnega tržnega deleža. Protikonkurenčni učinki selektivne distribucije so odvisni od tržnega položaja dobavitelja in njegovih konkurentov ter od razširjenosti takšnih mrež. Težave s kumulativnim učinkom mrež selektivne distribucije niso verjetne, če selektivna distribucija ne presega 50% tržnega deleža, pri večjem tržnem deležu pa ne, če je skupni tržni delež petih največjih dobaviteljev manjši od 50% (174. 188. točka).

Franšizni sporazumi se sklepajo med dajalcem franšize, ki zagotavlja licence za pravice intelektualne lastnine zlasti v zvezi z blagovnimi znamkami in znaki ter tehničnim znanjem in izkušnjami za uporabo in distribucijo blaga ali storitev, in jemalcem franšize, ki ponavadi plača dajalcu nadomestilo. Poleg licence za pravice intelektualne lastnine dajalec franšize ponavadi za čas trajanja sporazuma zagotavlja tudi komercialno ali tehnično pomoč. Pomen franšizinga je v tem, da dajalcu franšize omogoči z omejenimi naložbami vzpostaviti enotno mrežo za distribucijo svojih izdelkov. V zvezi z vertikalnimi omejitvami pri nakupu, prodaji in preprodaji blaga in storitev v okviru franšiznega sporazuma, se uporablja uredba o vertikalnih omejitvah, če ni presežen mejni 30-odstotni tržni delež. Na splošno velja, da je povečanje učinkovitosti toliko bolj verjetno, kolikor pomembnejši je prenos pravic intelektualne lastnine, prepoved konkurence pa ne spada v prepoved po prvem odstavku 101. člena PDEU, če je nujna za ohranjanje ugleda franšizne mreže (189. do 191. točka)

Izključna dobava obsega omejitve, katerih glavni element je, da dobavitelja zavezujejo ali mu nalagajo, da pogodbene izdelke na splošno ali za določeno vrsto rabe prodaja samo enemu ali večinoma enemu kupcu. Izključna dobava je izvzeta z Uredbo o skupinskih izjemah, če posamezna tržna deleža dobavitelja in kupca ne presejata 30 %, tudi če sta kombinirana z drugimi dopustnimi vertikalnimi omejitvami, kot je prepoved konkurence. Pri preseženem mejnem tržnem deležu se izključna distribucija v posameznih primerih presoja na podlagi smernic. Izključna dobava omejuje vstop novih kupcev na trg. Negativni učinki lahko nastanejo, če tržni delež kupca na dobavnem trgu, ki je v prodajni verigi za njim, in na nakupnem trgu, ki je v prodajni verigi pred njim, presega 30 % ali če ima kupec prevladujoči položaj na trgu, ki je v prodajni verigi za izključno dobavo. Upoštevati je treba tudi obseg in trajanje uporabe obveznosti izključne dobave, izravnalno moč dobaviteljev, stopnjo trgovine (protikonkurenčni učinki so manj verjetni pri polizdelkih in nehomogenih izdelkih), izboljšanje učinkovitosti zaradi

zadržanja, ker vlagatelj ne bo vlagal v naložbe, dokler ni dogovorjena izključna dobava (192. do 202. odstavek).

Vnaprejšnja plačila dostopa so fiksni zneski, ki jih dobavitelji plačajo distributerjem v okviru vertikalnega razmerja na začetku zadevnega obdobja, da bi dobili dostop do njihove distribucijske mreže in plačali za storitve, ki jih trgovci na drobno opravijo za dobavitelje.⁸² Vnaprejšnja plačila dostopa se na podlagi Uredbe o skupinskih izjemah izvzamejo, če posamezna tržna deleža dobavitelja in kupca ne presegata 30%. Pri preseženem mejnem tržnem deležu se pri ocenjevanju vnaprejšnjega plačila dostopa upoštevajo učinki na konkurenco v posameznih primerih. Vnaprejšnja plačila dostopa lahko zaradi svoje višine spodbudijo dobavitelja, da svoje izdelke prodaja prek enega samega distributerja ali prek omejenega števila distributerjev in povzročajo protikonkurenčno omejevanje dostopa drugim distributerjem. Vnaprejšnja plačila omejujejo dostop drugim dobaviteljem, če njihova razprostranjena uporaba poveča vstopne ovire za manjše konkurente. Vnaprejšnja plačila zmanjšajo konkurenco in olajšajo tajno dogovarjanje med distributerji. Po drugi strani pa lahko uporaba vnaprejšnjih plačil dostopa v številnih primerih prispeva k učinkovitemu dodeljevanju prodajnega prostora za nove izdelke in zmanjšuje nesorazmerje med obveščenostjo distributerja in dobavitelja (203. do 208. odstavek).

Pogodbe o upravljanju blagovnih skupin so sporazumi, s katerimi distributer v okviru sporazuma o distribuciji zaupa dobavitelju („vodja blagovne skupine“) trženje blagovne skupine, vendar običajno ne samo izdelkov dobavitelja, ampak tudi izdelkov njegovih konkurentov. Pogodbe o upravljanju blagovnih skupin se na podlagi Uredbe o skupinskih izjemah izvzamejo, če posamezna tržna deleža dobavitelja in kupca ne presegata 30 %. Pri preseženem mejnem tržnem deležu se pri ocenjevanju pogodb o upravljanju blagovnih skupin v posameznih primerih upošteva protikonkurenčno omejevanje dostopa drugim dobaviteljem, morebitno tajno dogovarjanje med dobavitelji in povečanje učinkovitosti (ekonomija obsega, dostop do marketinških informacij, 209. do 213. točka).

Vezava se nanaša na okoliščine, ko morajo odjemalci, ki kupijo en izdelek (zavezujoči izdelek), kupiti tudi drug, samostojen izdelek (vezani izdelek) od istega dobavitelja ali nekoga, ki ga je slednji določil. Vezava se na podlagi Uredbe o skupinskih izjemah izvzame, kadar tržni delež dobavitelja na trgu vezanega izdelka in na trgu zavezujočega izdelka ter tržni delež kupca na zadevnih višje ležečih trgih ne presegata 30 %. Da bi vezava izpolnila pogoje iz člena 101(3) PDEU, je treba dokazati, da se vsaj del zmanjšanja stroškov prenese na potrošnika, kar se navadno ne dogaja, ko lahko trgovec na drobno redno pridobi dobave istega ali enakovrednega izdelka pod enakimi ali boljšimi pogoji od tistih, ki jih ponuja dobavitelj, ki uporablja prakso vezave (215. do 222. točka)

Vzdrževanje cen za nadaljnjo prodajo, to je izvajanje sporazumov ali usklajenih ravnanj, katerih neposredni ali posredni cilj je določitev fiksne ali najnižje cene za nadaljnjo prodajo ali fiksne ali najnižje cenovne ravni, ki jo mora upoštevati kupec, obravnava kot nedopustna omejitev, lahko pa podjetje dokazuje, da takšna omejitev povzroči tudi izboljšanje učinkovitosti, kar se ocenjuje o na podlagi člena 101(3) PDEU. Kadar proizvajalec na trg uvede nov izdelek, je lahko vzdrževanje cen za nadaljnjo prodajo koristno zlasti v začetnem obdobju, v katerem povpraševanje raste, saj spodbuja distributerje, da bolje upoštevajo interes proizvajalca za promocijo izdelka (223. do 225. točka). Praksa, pri kateri se preprodajalcem *priporočajo cene* za nadaljnjo prodajo ali pa se od njih zahteva, da upoštevajo najvišjo dovoljeno ceno za nadaljnjo

⁸² Kot takšna plačila Smernice navajajo plačila za umestitev na prodajne police, plačila za zadržanje blaga na prodajnih policah, plačila za dostop do distributerjevih promocijskih kampanj.

prodajo, je v Uredbi o skupinskih izjemah dovoljena, če tržni delež nobene od pogodbenic sporazuma ne presega praga 30 % in pod pogojem, da to ne pomeni določanja minimalnih ali fiksnih prodajnih cen zaradi pritiska ali spodbud katere koli pogodbenice (226. do 229. točka).

3.3 Zloraba prevladujočega položaja

Po 102. členu PDEU je vsaka zloraba prevladujočega položaja, ki ga ima eno ali več podjetij na skupnem trgu ali bistvenem delu tega trga, nezdržljiva s skupnim trgom in prepovedana, kolikor utegne vplivati na trgovino med državami članicami.

Pojem zloraba prevladujočega položaja kaže na to, da sam obstoj pa tudi krepitev prevladujočega položaja na trgu nista prepovedana, saj sta lahko posledica večje konkurenčne sposobnosti posameznega podjetja. Prepovedana pa je zloraba prevladujočega položaja, pri čemer PDEU samo primeroma našteva nekatera ravnanja, ki pomenijo zlorabo.

Prevladujoči položaj na trgu je Sodišče Evropskih skupnosti opredelilo kot »položaj gospodarske moči, ki jo uživa podjetje in ki temu podjetju omogoča, da preprečuje ohranjanje učinkovite konkurence na upoštevem trgu s tem, da mu daje moč, da v precejšnji meri ravna neodvisno od svojih konkurentov, strank in, končno, svojih potrošnikov«. ⁸³

O prevladujočem položaju več podjetij pa lahko po mnenju Sodišča EU govorimo, če so izpolnjeni trije kumulativni pogoji: »prvič, vsak član prevladujočega oligopola mora vedeti za ravnanje drugih članov, da lahko preveri, ali so sprejeli iste smernice; drugič, nujno je, da traja usklajeno ravnanje molče dalj časa, kar pomeni, da za odstop od smernic skupnega ravnanja na trgu ne sme biti nobene vzpodbude; tretjič, predvidljiva reakcija obstoječih ali potencialnih konkurentov oziroma potrošnikov ne bi ogrozila pričakovanih rezultatov smernic skupnega delovanja«. ⁸⁴

Zlorabo prevladujočega položaja se v sodni praksi razume kot »predvsem objektivni pojem«. Zato ravnanje podjetja s prevladujočim položajem lahko šteje za zlorabno v smislu 102. člena PDEU ne glede na krivdo. ⁸⁵ Pojem zlorabe prevladujočega položaja »zajema namreč vzorce vedenja podjetja s prevladujočim položajem, ki lahko vplivajo na strukturo določenega trga, na katerem je konkurenca prav zaradi prisotnosti tega podjetja že oslABLJENA, in ki ovirajo ohranjanje konkurence, ki je na trgu še prisotna, oziroma njen razvoj, in sicer z uporabo ukrepov, ki se razlikujejo od tistih, ki so pogoj za normalno konkurenco med izdelki ali storitvami udeležencev na trgu.« ⁸⁶

Po mnenju Sodišča EU ni treba, da ravnanje neposredno vpliva na konkurenco, da bi pomenilo zlorabo prevladujočega položaja. Če nekega ravnanja ni mogoče šteti za del običajne konkurence med proizvodi na podlagi uspešnosti podjetja, zadostuje dokazati, da lahko to ravnanje ob upoštevanju gospodarskega ali zakonodajnega okvira, v katerega spada, omejuje konkurenco. Tako je lahko zmožnost zadevnega ravnanja, da omejuje konkurenco, posredna, če je pravno zadostno dokazano, da lahko dejansko omejuje konkurenco. ⁸⁷

⁸³ Prim. sodbo v zadevi 27/76, United Brands Company in United Brands Continentaal proti Komisiji, [1978] ZOdl., str. 207, točka 65.

⁸⁴ Zadeva T-193/02, Laurent Piau proti Komisiji Evropskih skupnosti, sodba Sodišča prve stopnje (četrti senat) z dne 26. januarja 2005, Zbirka odločb sodne prakse 2005, II-00209, 111. točka.

⁸⁵ Zadeva T- 65/89, Industries in British Gypsum proti Komisiji, sodba Sodišča prve stopnje z dne 1. aprila 1993, Recueil, str. II 389, 70. točka.

⁸⁶ Prim. zadevo 85/76, Hoffmann-La Roche & Co. proti Komisiji, [1979] ZOdl., str. 461, točka 38.

⁸⁷ Zadeva T-321/05, AstraZeneca AB in AstraZeneca plc proti Evropski komisiji, sodba Splošnega sodišča (šesti razširjeni senat) z dne 1. julija 2010, Zbirka odločb sodne prakse 2010 stran II-02805.

Tudi dejstvo, da podjetje ni več v prevladujočem položaju, ko njegovo zlorabno ravnanje povzroči učinke, ne spremeni pravne opredelitve, ki jo je treba uporabiti za njegova dejanja, ker so bila ta dejanja storjena takrat, ko je podjetje imelo prevladujoči položaj in je nosilo posebno odgovornost, da s svojim ravnanjem ne ogroža učinkovite in neizkrivljene konkurence na skupnem trgu.⁸⁸ Niti dejstvo, da bi se učinek zlorabnega ravnanja na konkurenco občutil šele več let pozneje, ne povzroči, da bi zadevno ravnanje, če je dokazano, izgubilo zlorabno naravo.⁸⁹

Dokazno breme v zvezi z obstojem okoliščin, ki pomenijo kršitev člena 82 ES, nosi Komisija. Zato mora predložiti dokaze, s katerimi se lahko dokaže obstoj dejanskega stanja, ki pomeni kršitev.⁹⁰

Po Uredbi 1/2003/ES se zloraba prevladujočega položaja iz 102. člena PDEU prepove brez zahteve po predhodni odločbi (tretji odstavek 1. člena). V vseh nacionalnih postopkih ali postopkih EU za uporabo 102. člena PDEU kršitev dokazuje stranka ali organ, ki kršitev domneva.

Po 3. členu Uredbe 1/2003/ES organi, pristojni za konkurenco v državah članicah, ali nacionalna sodišča v primerih, ko uporabljajo nacionalno zakonodajo o konkurenci za zlorabo, ki je prepovedana s členom 102. PDEU, uporabljajo tudi člen 102. PDEU. Brez poseganja v splošna načela in druge določbe prava Skupnosti se ta določba ne uporablja v primerih, pri katerih organi, pristojni za konkurenco, in sodišča v državah članicah uporabljajo nacionalni zakon o nadzoru združevanja podjetij. Določba 102. člena PDEU tudi ne preprečuje uporabe določb nacionalnega prava, katerih cilji se pretežno razlikujejo od cilja členov 81 in 82 Pogodbe (sedaj 101. in 102. člena PDEU).

Po prvem odstavku 5. člena Uredbe 1/2003/ES so organi, pristojni za konkurenco v državah članicah, pooblašteni tudi za uporabo 102. člena PDEU. Za ta namen lahko po uradni dolžnosti ali na podlagi pritožbe izdajo naslednje odločbe, ki:

- zahtevajo odpravo kršitve,
- odredijo začasne ukrepe,
- sprejmejo zaveze,
- naložijo globe, periodične denarne kazni ali druge sankcije, predvidene po nacionalnem pravu.

Po drugem odstavku 5. člena Uredbe 1/2003/ES se nacionalni organi, kadar na podlagi razpoložljivih informacij pogoji za prepoved niso izpolnjeni, »lahko odločijo, da ni nobenega vzroka za njihovo ukrepanje.«

Sodišče EU je odločilo, da poljski organ za varstvo konkurence ni ravnal v skladu z uredbo, ker je izdal odločbo o neuporabi 102. člena PDEU. Iz besedila drugega odstavka 5. člena Uredbe 1/2003/ES je namreč razvidno, da je v takem primeru pristojnost nacionalnega organa omejena na odločitev, da ni razlogov za ukrepanje. Če bi bilo nacionalnim organom, pristojnim za konkurenco, dovoljeno sprejemati odločbe o ugotovitvi neobstoja kršitve 102. člena PDEU, bi to omajalo sistem sodelovanja, uveden z Uredbo, in oslabilo pristojnost Komisije, ker bi v skladu s pravnim načelom prepovedi dvakratnih postopkov o isti stvari (*ne bis in idem*) preprečilo Komisiji poznejšo ugotovitev, da zadevno ravnanje pomeni kršitev teh določb prava Unije. Po mnenju sodišča je iz besedila in sistematike Uredbe 1/2003/ES kot iz njenega cilja razvidno, da

⁸⁸ Prav tam, 379. točka.

⁸⁹ Prav tam, 380. točka.

⁹⁰ Prav tam, 474. točka.

je zgolj Komisija pristojna za ugotavljanje neobstoja kršitve člena 102 PDEU, tudi če se ta člen uporabi v postopku, ki ga vodi nacionalni organ, pristojen za konkurenco.⁹¹

Prepoved zlorabe prevladujočega položaja na trgu je v primerjavi s prepovedjo konkurenčno omejevalnega sodelovanja podjetij, kjer so predvidene različne izjeme od te prepovedi, manj razčlenjena in tudi manj obravnavana v teoriji.

V teoriji razlikujejo izkoriščevalske (exploitative abuses) in izključevalne zlorabe (exclusionary abuses).

Izkoriščevalske zlorabe so tiste, s katerimi podjetje zlorablja svoj prevladujoči položaj tako, da neposredno izkorišča svoje dobavitelje ali odjemalce, medtem ko so izključevalne zlorabe zmanjšujejo konkurenco.⁹² Nekatero pojavno obliko zlorabe 102. člen PDEU ilustrativno navaja kot zlorabo prevladujočega položaja:

- a) neposredno ali posredno določanje nepoštenih nakupnih ali prodajnih cen ali drugih nepoštenih pogojev poslovanja;
- b) omejevanje proizvodnje, trgov ali tehničnega razvoja na škodo potrošnikov;
- c) uporaba neenakih pogojev za primerljive posle z drugimi trgovskimi partnerji, ki slednje postavlja v podrejen konkurenčni položaj;
- d) sklepanje pogodb, ki sopogodbnikom narekujejo sprejetje dodatnih obveznosti, ki po svoji naravi ali glede na trgovinske običaje nimajo nikakršne zveze s predmetom takšnih pogodb.

Izključevalne zlorabe prevladujočega položaja je opredelilo Sodišče Evropskih skupnosti v zadevi Continental Can.⁹³ Sodišče je ugotovilo, da se določbi tedanjih 85. in 86. člena Pogodbe o ustanovitvi EGS (PEGS, navedena člena sta sedaj 101. in 102. člen PDEU) na različnih ravneh stremita za istim ciljem, to je ohranitev učinkovite konkurence na skupnem trgu. Sodišče se je dotaknilo tedaj konkurenčnopravno še neurejenega vprašanja koncentracij in izreklo, da »ob odsotnosti izrecnih določb ni možno trditi, da bi Pogodba, ki v 85. členu prepoveduje določene odločitve običajnih podjetniških združenj, ki omejujejo, a ne izključujejo konkurence, v 86. členu dovoljevala, da bi podjetja po združitvi v eno organsko enoto pridobila tako prevladujoč položaj, da bi bile vse resne možnosti konkurence skoraj onemogočene«⁹⁴, saj bi se podjetja lahko s tesno povezavo izognila uporabi 85. člena PEGS, to pa bi imelo za posledico, da je dovoljena delitev znatnega dela skupnega trga, kar bi bilo v nasprotju z njegovimi temeljnimi načeli. Namen konkurenčnopravnih določb v ustanovni pogodbi EGS je »ohraniti dejansko ali potencialno konkurenco na trgu celo v primerih, ko so omejitve konkurence dovoljene, kar je izrecno urejeno v točki b) tretjega odstavka 85. člena Pogodbe«⁹⁵. Dejstvo, da 86. člen nima izrecnih določb o omejevanju konkurence, je sodišče pojasnilo z ureditvijo prevladujočega položaja, ki »v nasprotju s tretjim odstavkom 85. člena ne določa nobenih izjem od prepovedi«⁹⁶.

⁹¹ Zadeva C-375/09, Sodba Sodišča (veliki senat) z dne 3. maja 2011, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów proti Tele2 Polska sp. z o.o., sedaj Netia SA, 2011 Zbirka odločb sodne prakse 2011, 25. do 29. točka.

⁹² J. F. Bellis, I. van Bael, Competition Law of the European Communities, Wolters Kluwer, Austin 2010, str. 798.

⁹³ Zadeva 6-72, Europemballage Corporation in Continental Can Company Inc. proti Komisiji Evropskih skupnosti, sodba Sodišča z dne 21. februarja 1973, Zbirka odločb sodne prakse 1973, str. 215.

⁹⁴ Prav tam, 25. točka.

⁹⁵ Prav tam.

⁹⁶ Prav tam.

Po mnenju sodišča iz točke c) in d) drugega odstavka 86. člena PEGS (sedaj 102. člena PDEU) izhaja, da se ta določba ne nanaša le na ravnanja, ki lahko neposredno škodijo potrošnikom, temveč tudi na tista ravnanja, ki škodijo potrošnikom prek oviranja oziroma omejevanja konkurence: »Zloraba je tako lahko podana, če podjetje s prevladujočim položajem okrepi položaj tako, da stopnja prevlade bistveno ovira konkurenco, na primer če ostanejo na trgu le podjetja, katerih ravnanje je odvisno od prevladujočega podjetja.«⁹⁷

Medtem ko za uporabo 101. člena PDEU veljajo številne uredbe in sporočila Komisije, je v zvezi z zlorabo prevladujočega položaja Komisija je izdala sporočilo, v katerem so objavljena navodila glede prednostnih nalog za izključevalna ravnanja, s katerimi prevladujoča podjetja zlorabljajo svoj položaj.⁹⁸ Ta dokument ni pravno besedilo, in ne vpliva na razlago 102. člena PDEU s strani Sodišča EU in Komisija lahko zavrne pritožbo, če meni, da zadeva ni prednostna zaradi razloga pomanjkanja interesa Skupnosti (3. točka).

Pri ocenjevanju prevladujočega položaja Komisija upošteva konkurenčno strukturo trga, zlasti pa tri dejavnike (12. točka Navodil o izključevalnem ravnanju):

1. *tržni položaj prevladujočega podjetja in njegovih konkurentov* kaže pritisk zaradi obstoječe dobave s strani dejanskih konkurentov in njihov položaj na trgu, učinkovitega pritiska po oceni Komisije ni, če ima podjetje večji tržni delež (praviloma vsaj 40%, izjemoma pa tudi manj) in ga ohranja dlje časa (13. do 15. točka Navodil o izključevalnem ravnanju),
2. *širitev in vstop na trg*: pritisk zaradi verjetne grožnje prihodnje širitve dejanskih konkurentov ali vstopa na trg novih, potencialnih konkurentov preprečuje podjetju, da bi povzročilo cene, če sta širitev obstoječih ali vstop novih konkurentov na trg verjetna, pravočasna in dovolj obsežna. Da bi Komisija širitev ali vstop na trg obravnavala kot verjetna, morata biti širitev za dejanskega konkurenta ali vstop za podjetje kot potencialnega konkurenta, dovolj dobičkonosna. Pri tem se upoštevajo dejavniki, kot so ovire za širitev ali vstop na trg, verjeten odziv domnevno prevladujočega podjetja in drugih konkurentov ter tveganja neuspeha in s tem povezani stroški. Širitev in vstop na trg morata biti tudi dovolj hitra, da preprečita ali premagata pritisk velike tržne moči, 15. in 16. točka Navodil o izključevalnem ravnanju),
3. *izravnalno kupno moč*: pritisk zaradi pogajalske moči strank podjetja (konkurenčni pritisk lahko poleg dejanskih ali potencialnih konkurentov izvajajo tudi stranke, 15. in 16. točka Navodil o izključevalnem ravnanju, 18. točka Navodil o izključevalnem ravnanju).

Izključevalno ravnanje lahko omejuje dostop na trg tako, da potrošnikom povzroča škodo (*protikonkurenčno omejevanje dostopa*). Omejevanje dostopa na trg zajema vsa ravnanja, s katerimi »je dejanskim ali potencialnim konkurentom oviran ali preprečen učinkovit dostop do ponudbe ali trgov zaradi ravnanja prevladujočega podjetja, pri čemer je verjetno, da lahko prevladujoče podjetje dobičkonosno povišuje cene v škodo potrošnikov« (19. točka Navodil o izključevalnem ravnanju). Pri tem Komisija upošteva: položaj prevladujočega podjetja in pogoje na upoštevnem trgu, položaj konkurentov prevladujočega podjetja, položaj strank ali dobaviteljev vložkov, obseg domnevnih zlorab in mogoče dokaze dejanskega omejevanja

⁹⁷ Prav tam, 26. točka.

⁹⁸ Sporočilo Komisije – Navodila glede prednostnih nalog izvrševanja Komisije pri uporabi člena 82 Pogodbe ES za izključevalna ravnanja, s katerimi prevladujoča podjetja zlorabljajo svoj položaj, Uradni list C 45 , 24. 2. 2009, str. 7-20.

dostopa in neposredne dokaze vseh izključevalnih strategij (20. točka Navodil o izključevalnem ravnanju).

Posebej podrobno je v navodilih o izključevalnem ravnanju obravnavano *izključevanje na podlagi cene*. Po tem navodilu komisija praviloma ukrepa samo, če ravnanje prevladujočega podjetja ovira ali je že oviralo konkurenčno delovanje enako učinkovitih konkurentov, vendar lahko tudi manj učinkovit konkurent izvaja pritisk, pri čemer je treba ugotoviti, ali bi imel takšen konkurent brez zlorab na trgu prednosti pri povpraševanju (23. do 24. točka Navodil o izključevalnem ravnanju).

Za presojo, ali je hipotetičen konkurent, ki bi bil tako učinkovit kot prevladujoče podjetje, izključen s trga zaradi izključevalnega ravnanja prevladujočega podjetja, Komisija prouči višino stroškov in prodajnih cen, da ugotovi, ali prevladujoče podjetje oblikuje cene, nižje od stroškov. Zato je treba imeti na voljo dovolj zanesljive podatke, ki so lahko, če ni drugih, podatki o stroških iz prevladujočega podjetja, podatki o stroških konkurentov ali drugi primerljivi zanesljivi podatki.

Komisija pri analizi uporablja povprečne izogibne (PIS) in dolgoročne povprečne mejne stroške (DPMS), pri tem pa je treba upoštevati tudi povprečne skupne stroške (PPS):

»Povprečni izogibni stroški so povprečje stroškov, ki bi se jim podjetje lahko izognilo, če ne bi proizvedlo določene količine (dodatnih) proizvodov, v tem primeru količine, ki naj bi bila predmet zlorabe. V večini primerov bodo PIS in povprečni spremenljivi stroški (PSS) enaki, ker se je pogosto mogoče izogniti samo spremenljivim stroškom. Dolgoročni povprečni mejni stroški so povprečje vseh (spremenljivih in stalnih) stroškov, ki nastanejo v podjetju pri proizvodnji določenega proizvoda. DPMS in povprečni skupni stroški (PSS) so dobri kazalci drug za drugega in so enaki pri podjetjih, ki proizvajajo samo en proizvod. Če imajo podjetja, ki proizvajajo več proizvodov, ekonomije razpona, bi bili DPMS vsakega posameznega proizvoda pod PSS, ker se pri DPMS dejanski skupni stroški ne upoštevajo. Če gre za več proizvodov, se vsi stroški, ki bi se jim lahko izognili, če ne bi proizvedli posameznega proizvoda ali vrste proizvodov, ne obravnavajo kot skupni stroški. Kadar so skupni stroški veliki, se jih po potrebi upošteva pri oceni zmožnosti podjetja, da omejuje dostop enako učinkovitim konkurentom.«⁹⁹

Če prevladujoče podjetje ne more pokriti povprečnih izogibnih stroškov (PIS), ki vključujejo samo stalne stroške, če so nastali v obdobju, ki se preučuje, pomeni, da se kratkoročno odreka dobičku in da ciljnim strankam kot enako učinkoviti konkurent ne more zagotavljati storitev brez izgube. Če pa podjetje ne more pokriti dolgoročnih povprečnih mejnih stroškov (DPMS), ki so običajno višji od PIS, ker v nasprotju s PIS vključujejo stalne stroške posameznega proizvoda, nastale pred obdobjem domnevne zlorabe, ne krije vseh (ustreznih) stalnih stroškov proizvodnje zadevnega blaga ali storitev, da bi se lahko enako učinkovitemu podjetju omejil dostop do trga (26. točka Navodil o izključevalnem ravnanju).

Prevladujoče podjetje lahko dokaže, da je bilo njegovo ravnanje objektivno potrebno (na primer iz zdravstvenih ali varnostnih razlogov), ali, da je posledica njegovega ravnanja bistveno večja učinkovitost, ki se ne da doseči na drug, konkurenčno manj omejevalen način in pretehta kakršne koli protikonkurenčne učinke na potrošnike, ne da bi izključilo konkurenco. Komisija torej ocenjuje, ali je zadevno ravnanje nujno in sorazmerno s ciljem, ki naj bi ga prevladujoče podjetje poskušalo doseči (30. in 31. točka Navodil o izključevalnem ravnanju).

⁹⁹ Opomba 18 iz Navodil o izključevalnem ravnanju.

Navodila o izključevalnem ravnanju navajajo tudi posamezne oblike zlorabe. V tem sklopu navodilo na prvem mestu obravnava obveznosti *izključne nabave* ali *uporabo rabatov*, kar skupaj zajema s pojmom *izključni sporazumi*. Izključni sporazumi ovirajo podjetja pri njihovi prodaji strankam.

Obveznost *izključne nabave* nalaga stranki, da kupuje izključno ali večinoma samo od prevladujočega podjetja. Izključna nabava obstaja tudi tedaj, ko je prevladujoče podjetje zavezano, da strankam v celoti ali deloma nadomesti škodo, ki jo imajo pri izpadu konkurence zaradi izključnosti. Če lahko konkurenti enakovredno tekmujejo za celotno povpraševanje vsakega posameznega potrošnika, na splošno ni verjetno, da bi obveznosti izključne nabave ovirale učinkovito konkurenco, lahko pa se strankam oteži menjavanje dobaviteljev zaradi trajanja obveznosti izključne nabave ali če je prevladujoče podjetje neizogibni trgovinski partner za vse ali večino strank (36. točka Navodil o izključevalnem ravnanju).

Pogojni rabati so rabati, ki se odobrijo strankam, da se jih nagradi za posebno obliko nabavnega vedenja. Pogoj pri dodelitvi rabata je v tem, da strankini nakupi v določenem referenčnem obdobju presegajo določeno mejno vrednost, pri čemer se rabat odobri za vse nakupe (*retroaktiven rabat*) ali samo za tiste nakupe, ki so bili opravljeni, ko je bila mejna vrednost že dosežena (*progresiven rabat*). Takšni rabati načeloma lahko spodbudijo povpraševanje in koristijo potrošnikom, vendar imajo v primeru, če jih odobri prevladujoče podjetje, dejanski ali potencialni učinki omejevanja dostopa, podobni obveznostim izključne nabave (37. točka Navodil o izključevalnem ravnanju). Če dejanska cena ostaja dosledno nad DPMS prevladujočega podjetja, lahko enako učinkovit konkurent dobičkonosno konkurira ne glede na rabat in rabat običajno ne more protikonkurenčno omejiti dostopa; če pa je dejanska cena pod PIS, lahko praviloma shema rabata omeji dostop tudi enako učinkovitim konkurentom (43. in 44. točka Navodil o izključevalnem ravnanju). Rabatni sistem lahko uporablja individualne ali standardizirane mejne vrednosti. Z določanjem individualne mejne vrednosti lahko prevladujoči dobavitelj strankam oteži menjavanje dobaviteljev, medtem ko je lahko standardizirana mejna vrednost za količino, pri kateri je mejna vrednost enaka za vse ali za skupino strank, previsoka za nekatere manjše stranke in/ali prenizka za večje stranke, da bi imela učinek krepitev zvestobe (45. točka Navodil o izključevalnem ravnanju). Podjetja lahko dokazujejo, da se z rabatni sistemi ustvarjajo prednosti v zvezi s stroški ali druge prednosti, ki se prenašajo na stranke. Komisija na splošno meni, da imajo progresivni rabatni sistemi bolj verjetno prokompetitivne učinke kot retroaktivni (46. točka Navodil o izključevalnem ravnanju).

Vezana prodaja nalaga stranki, ki kupijo en proizvod (zavezujoči proizvod) pri prevladujočem podjetju, da kupi tudi drug proizvod (vezani proizvod). Vezana prodaja lahko poteka na tehnični ali pogodbeni podlagi. "*Paketna prodaja*" pa pomeni bodisi, da se proizvodi prodajajo samo skupaj v fiksnih razmerjih (*čista paketna prodaja*) ali skupaj ali tudi posamezno, vendar je vsota cen pri ločeni prodaji proizvodov višji od cene proizvodov v paketu (*mešana paketna prodaja ali skupinski rabat*, 47. točka Navodil o izključevalnem ravnanju). Pri skupinskem rabatu Komisija primerja mejno ceno (kot merilo mejnih prihodkov) in dolgoročne povprečne mejne stroške (DPMS), Če je mejna cena, ki jo stranke plačujejo za vsakega od proizvodov, višja od DPMS, bi lahko enako učinkovit konkurent s samo enim proizvodom uspešno konkuriral. V nasprotnem primeru skupinski rabat preprečuje širitev obstoječim in vstop novim konkurentom.

Vezana prodaja prevladujočega podjetja je lahko zloraba, če sta zavezujoči in vezani proizvod samostojna proizvoda in vezana prodaja lahko povzroči protikonkurenčno omejevanje dostopa na vezanem in/ali zavezujočem trgu. Vendar vezane in paketne prodaje v proizvodnji ali

distribuciji lahko ustvarjajo prihranke, ki strankam koristijo (48. do 62. točka Navodil o izključevalnem ravnanju).

Za zlorabo prevladujočega položaja gre po Navodilih Komisije tudi, če prevladujoče podjetje oblikuje *plenilske (v uradnem besedilu »oderuške«) cene*, pri tem pa kratkoročno namerno beleži izgube ali se odreka dobičku, da se enemu ali več dejanskim ali potencialnim konkurentom omeji dostop ali je taka omejitev verjetna z namenom okrepitve ali ohranitve svoje tržne moči, potrošnikom pa s tem povzroča škodo (63. točka Navodil o izključevalnem ravnanju). Pri tem je pomembno, da ima podjetje izgubo, ki bi se ji lahko izognilo in je nastala zaradi zaračunavanja nižjih cen za vse ali poseben del njegove proizvodnje v ustreznem obdobju ali zaradi razširitve proizvodnje v ustreznem obdobju (na primer zaračunavanje cen pod povprečno izogibnimi stroški), medtem ko se običajno šteje, da podjetje omejuje dostop konkurentov, če prodaja pod dolgoročnimi povprečnimi mejnimi stroški, ne da bi bilo potrebno, da konkurent dejansko zapusti trg in da podjetje zviša cene, zadostuje že, da prepreči ali odloži normalno zmanjšanje cen (67. točka Navodil o izključevalnem ravnanju).

Na splošno ima vsako podjetje, prevladujoče ali ne, pravico izbirati svoje trgovinske partnerje in prosto razpolagati s svojo lastnino. Vendar prevladujoče podjetje, ki zavrne dobavo vložka, ki potreben za proizvodnjo proizvoda ali zagotavljanje storitve kupca, ki deluje kot naslednji člen v dobavni verigi, s takšnim ravnanjem omejuje konkurenco (*zavrnitev dobave*).

Zavrnitev storitve pomeni zlorabo prevladujočega položaja, če je z zavrnitvijo zadevne storitve izločena vsa konkurenca na trgu, če te zavrnitve ni mogoče objektivno utemeljiti in da je sama storitev nujna za opravljanje dejavnosti povpraševalca.¹⁰⁰ V skladu z ustaljeno sodno prakso proizvod ali storitev šteje za bistveno oziroma nujno, če ne obstaja nobeno dejansko ali potencialno nadomestilo.¹⁰¹

Komisija ukrepa, če je izkazana verjetnost, da se zavrnitev nanaša na proizvod ali storitev, ki je objektivno potreben za učinkovito konkuriranje na trgu, ki je naslednji v proizvodni verigi, da bo z zavrnitvijo odpravljena učinkovita konkurenca na trgu, ki je naslednji v proizvodni verigi, in da bo zavrnitev škodila potrošnikom. Če prevladujoče podjetje za proizvod na predhodnem trgu v proizvodni verigi zaračuna ceno, ki v primerjavi s ceno, ki jo zaračunava na trgu za proizvod, ki je v proizvodni verigi naslednji v višini, ki tudi enako učinkovitemu konkurentu ne omogoča, da bi na trgu, ki je v proizvodni verigi naslednji, trajno trgoval dobičkonosno, pa gre za t. i. "*zmanjševanje marž*" (80. točka Navodil o izključevalnih ravnanjih).

Podjetje zlorabi svoj prevladujoči položaj, če izvaja cenovno politiko, katere namen je izriniti s trga konkurente, ki so morda enako učinkoviti kot to podjetje, vendar zaradi svojega slabšega finančnega položaja ne morejo kljubovati konkurenci. Za presojo dopustnosti cenovne politike, ki jo uporabi prevladujoče podjetje, je treba upoštevati stroške, ki jih ima prevladujoče podjetje, in njegovo strategijo ter preizkusiti, ali bi bilo to podjetje dovolj učinkovito, da bi na primer maloprodajne storitve končnim uporabnikom ponujalo drugače kot z izgubo, če bi moralo predhodno plačati veleprodajne cene za posredniške storitve. Če podjetje s prevladujočim

¹⁰⁰ Zadeva C-7/97, sodba Sodišča z dne 26. novembra 1998 v zadevi Bronner, Recueil, str. I-7791, 41. točka.

¹⁰¹ Združene zadeve T-374/94, T-375/94, T-384/94 in T-388/94 European Night Services in drugi proti Komisiji, sodba Sodišča prve stopnje z dne 15. septembra 1998 v združenih zadevah, Recueil, str. II-3141, 208. točka.

položajem ne bi moglo ponujati maloprodajnih storitev drugače kot z izgubo, bi to pomenilo, da konkurentov ni mogoče šteti za manj učinkovite od podjetja s prevladujočim položajem.¹⁰²

Uporaba stroškov oziroma cen podjetja s prevladujočim položajem je po mnenju Sodišča EU v skladu s splošnim načelom pravne varnosti, ker upoštevanje stroškov in cen podjetja s prevladujočim položajem temu zaradi posebne odgovornosti, ki jo ima, omogoča, da presodi zakonitost svojega ravnanja. Vendar so lahko upoštevni pri preučitvi zadevne prakse oblikovanja cen tudi stroški in cene konkurentov, zlasti tedaj, kadar strukture stroškov podjetja s prevladujočim položajem iz objektivnih razlogov ni mogoče natančno ugotoviti ali kadar storitev, opravljena za konkurente, tvori samo uporaba infrastrukture, katere proizvodni strošek je bil že amortiziran, tako da dostop do take infrastrukture za podjetje s prevladujočim položajem ne pomeni več stroška, ki bi bil ekonomsko primerljiv s stroškom, ki ga morajo nositi njegovi konkurenti za tak dostop, ali kadar posebni pogoji konkurence trga to zahtevajo na primer zaradi okoliščine, da je višino stroškov podjetja s prevladujočim položajem mogoče pripisati ravno položaju konkurenčne prednosti, na katerem temelji njegov prevladujoči položaj.¹⁰³

Če bi podjetju s prevladujočim položajem zaradi zbijanja marž konkurentov nastale izgube, ni treba dokazovati možnost izravnave takih morebitnih izgub, da bi bilo mogoče dokazati obstoj zlorabe. Možnost izrinjenja konkurentov s trga namreč ni odvisna niti od tega, da podjetju s prevladujočim položajem nastanejo izgube, niti od tega, da lahko to podjetje izgube izravna, ampak je odvisna samo od razlike med cenami, ki jih podjetje s prevladujočim položajem uporablja na zadevnih trgih, zaradi katere imajo lahko izgube konkurenti podjetja s prevladujočim položajem, ne pa to podjetje.¹⁰⁴

Prevladujoče podjetje lahko v takšnih primerih dokazuje povečanje učinkovitosti: na primer, da je zavrnitev dobave potrebna, da lahko ustvari ustrezen donos od naložb, ki so bile potrebne za razvoj njegovega poslovanja z vložki, ali da bodo obveznost dobave ali strukturne spremembe tržnih pogojev, ki jih bo povzročila naložitev takšne obveznosti, vključno z razvojem nadaljnjih inovacij pri konkurentih, negativno vplivale na njegove lastne inovacije (89. točka Navodil o izključevalnem ravnanju).

3.4 Nadzor nad koncentracijami

Pogodba o ustanovitvi Evropske gospodarske skupnosti (PEGS) ni vsebovala nobene določbe o nadzoru nad koncentracijami. Poskusi, da se za koncentracije uporabljata prepoved konkurenčno omejevalnega ravnanja med podjetji in prepoved zlorabe prevladujočega položaja, niso bili uspešni, ker je 81. člen zajemal sodelovanje med podjetji, ki ostanejo samostojna, 82. člen PEGS pa je urejal primere, ki se nanašajo na zlorabo, ne pa šele nastanek prevladujočega položaja. V teoriji poudarjajo, da sta oba člena reaktivni določbi, ničnost pa bi bilo praktično težavno uveljavljati za že izpeljano koncentracijo. Tudi morebitno podeljevanje izjem s strani Komisije je bilo redko in izjemno počasno, kar ne bi bilo praktično, ker se koncentracije izvajajo v strogo časovno opredeljenih rokih. V večini pozitivno rešenih primerov je Komisija izdajala

¹⁰² Zadeva C-52/09, Konkurrensverket proti TeliaSonera Sverige AB, sodba Sodišča (prvi senat) z dne 17. februarja 2011, Zbirka odločb sodne prakse 2011 str. – še neobjavljeno, 40. do 42. točka.

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:62009CJ0052:SL:HTML>

¹⁰³ Prav tam, 44. in 45. točka.

¹⁰⁴ Prav tam, 100. in 101. točka.

tolažilna pisma, ki za podjetja, udeležena pri koncentraciji, ne bi pomenila zadostne pravne varnosti.¹⁰⁵

Prvi predlog uredbe o koncentracijah je Komisija pripravila že po izdaji sodbe v primeru *Continental Can* v letu 1973, vendar je bila uredba sprejeta šele 16 let kasneje, veljati pa je pričela 21. septembra 1990. Uredba je nalagala udeležnim podjetjem, da vsako koncentracijo, ki po prihodkih udeleženih podjetjih presega določene pragove (razsežnost Skupnosti), prijavijo Komisiji, ki je koncentracijo odobrila, če ne ustvarja ali krepi prevladujočega položaja, ki bi imelo za posledico omejitve konkurence, medtem »ko koncentracijo, ki ustvari ali krepi prevladujoči položaj, katerega posledica bi bila resno oviranje učinkovite konkurence na skupnem trgu ali na njegovem znatnem delu«, »razglasi za nezdružljivo s skupnim trgom« (drugi in tretji odstavek 2. člena Uredbe 4064/89).

To uredbo je nadomestila Uredba 139/2004/ES¹⁰⁶, ki je pričela veljati 1. maja 2004. Bistvena razlika v primerjavi s prejšnjo uredbo je v tem, da nadzor nad koncentracijami v prvi vrsti presoja omejitve konkurence, zato Komisija razglasi koncentracijo, »ki ne bi bistveno ovirala učinkovite konkurence na skupnem trgu ali na njegovem znatnem delu, zlasti kot posledica ustvarjanja ali krepitve prevladujočega položaja«, »za združljivo s skupnim trgom«, »koncentracija, ki bi bistveno ovirala učinkovito konkurenco na skupnem trgu ali na njegovem znatnem delu, zlasti kot posledica ustvarjanja ali krepitve prevladujočega položaja«, pa »se razglasi za nezdružljivo s skupnim trgom« (drugi in tretji odstavek 2. člena Uredbe 139/2004/ES).

Po Uredbi 139/2004/ES koncentracija nastane, kadar se trajno spremeni nadzor zaradi naslednjih dejavnikov:

1. združitve dveh ali več predhodno neodvisnih podjetij ali delov podjetij, ali
2. pridobitve neposrednega ali posrednega nadzora enega ali več drugih podjetij ali njihovih delov s strani ene ali več oseb, ki že nadzorujejo vsaj eno podjetje, ali s strani enega ali več podjetij, bodisi z nakupom vrednostnih papirjev ali premoženja bodisi s pogodbo ali kakor koli drugače; takšna koncentracija pa vključuje tudi ustanovitev skupnega podjetja, ki trajno opravlja vse funkcije samostojnega gospodarskega subjekta, predstavlja koncentracijo.

Nadzor nastane s pravicami, pogodbami ali drugimi sredstvi, ki ločeno ali skupno in ob upoštevanju ustreznih dejstev ali predpisov omogočajo izvajanje odločilnega vpliva na podjetje (na primer lastništvo ali pravica do uporabe celotnega ali dela premoženja podjetja, pravice ali pogodbe, ki zagotavljajo odločilni vpliv na sestavo, glasovanje ali sklepe organov podjetja).¹⁰⁷

¹⁰⁵ J. F. Bellis, I. van Bael, *The Competition law of the European Community*, Wolters Kluwer, Austin 2010, str. 634 in nasl.

¹⁰⁶ Uredba Sveta (ES) št. 139/2004 z dne 20. januarja 2004 o nadzoru koncentracij podjetij, Uradni list L 24 , 29. 1. 2004, str. 1-22.

¹⁰⁷ Sodišče EU je izreklo, da se za koncentracijo v smislu Uredbe 134/2004/ES šteje vsaka transakcija ali celota transakcij, ki pomenijo „trajno spremembo nadzora“, če zagotavljajo „možnost izvajanja trajnega nadzora nad zadevnim podjetjem“: "Skupna značilnost teh koncentracij je ta: kjer sta pred transakcijo za neko gospodarsko dejavnost obstajali dve podjetji, bo po njej obstajalo le eno. Komisija mora, če odmislimo primer združitve, ki predpostavlja, da eno od dveh podjetij preneha obstajati, ugotoviti, ali izvedba koncentracije vodi v položaj, v katerem bo enemu od zadevnih podjetij omogočeno izvajanje nadzora nad drugim, to pa je pravica, ki je prej ni imelo. Ta možnost nadzora je sestavljena iz možnosti izvajanja odločilnega vpliva na podjetje, še zlasti kjer lahko podjetje, ki ima tako možnost nadzora, drugemu podjetju vsili izbire, ki se nanašajo na njegove strateške odločitve." Kapitalski deleži, ki sami po sebi ne zagotavljajo nadzora v smislu Uredbe o združitvah, niso koncentracija, za katero se za

Koncentracije z razsežnostjo EU so koncentracije, pri katerih so udeležena podjetja, ki po svojih prihodkih na svetovnem trgu, trgu EU in posamezne države članice presegajo določene pragove.¹⁰⁸

Temeljno merilo za presojo koncentracij je njihov vpliv na konkurenco. Koncentracija, ki ne bi bistveno ovirala učinkovito konkurenco na skupnem trgu ali na njegovem znatnem delu, zlasti kot posledica ustvarjanja ali krepitev prevladujočega položaja, se razglasi za združljivo s skupnim trgom. In obratno: koncentracija, ki bi bistveno ovirala učinkovito konkurenco na skupnem trgu ali na njegovem znatnem delu, zlasti kot posledica ustvarjanja ali krepitev prevladujočega položaja, naj se razglasi za nezdružljivo s skupnim trgom. Kolikor je skupno podjetje, ki predstavlja koncentracijo, ustanovljeno s ciljem ali učinkom usklajevanja konkurenčnega vedenja podjetij, ki ostanejo neodvisna, se to usklajevanje presoja po merilih iz člena 101(1) in 101(3) PDEU, zato da se ugotovi, ali je ravnanje skladno s skupnim trgom ali ne (2. člen Uredbe 139/2004/ES).

Koncentracije z razsežnostjo EU je treba priglasiti Komisiji pred njihovo izvedbo in po sklenitvi pogodbe, objavi javne ponudbe ali pridobitvi kontrolnega deleža.

Priglasitev je mogoča tudi, če udeležena podjetja prepričajo Komisijo o sklenitvi pogodbe ali pri javni ponudbi, kadar javno objavijo namen za takšno ponudbo, pod pogojem, da nameravana pogodba ali ponudba vodi v koncentracijo z razsežnostjo EU.

Pred priglasitvijo koncentracije lahko osebe ali podjetja, ki pridobvajo nadzor ali so udeležene v združitvi, z utemeljeno vlogo obvestijo Komisijo, da bi lahko koncentracija bistveno vplivala na konkurenco na trgu države članice, ki ima vse lastnosti samostojnega trga, in naj jo zato v celoti ali delno pregleda ta država članica. Razen če ta država članica ne soglaša, se lahko Komisija, če presodi, da takšen samostojni trg obstaja in da lahko koncentracija bistveno vpliva na konkurenco na tem trgu, odloči za predložitev celotne zadeve ali njenega dela pristojnim organom te države članice zaradi uporabe nacionalnega prava o konkurenci te države.

Po drugi strani pa lahko tudi pri koncentraciji, ki nima razsežnosti EU, udeležene osebe ali podjetja pred vsako priglasitvijo koncentracije pristojnim organom držav članic z utemeljeno vlogo obvestijo Komisijo, da naj koncentracijo pregleda Komisija. Če nobena od držav članic v 15-dnevem roku ne izrazi nesoglasja, se šteje, da je koncentracija z razsežnostjo Skupnosti in

namene te uredbe šteje, da je bila izvedena. Glede tega se pravo Unije razlikuje od prava držav članic, katerih nacionalni organi lahko na področju nacionalnega prava o nadzoru koncentracij ukrepajo v zvezi z manjšinskimi deleži, kot je na primer United Kingdom Competition Commission (komisija Združenega kraljestva za konkurenco), ki je oktobra 2007 začasno ugotovila, da če bi družba BSKyB pridobila 17,9 % delnic družbe ITV, bi to lahko pomembno zmanjšalo konkurenco zaradi odprave rivalstva med tema družbama in zaradi možnosti družbe BSKyB, da neposredno vpliva na upravo družbe ITV (zadeva T-411/07, Aer Lingus Group plc proti Evropski komisiji, Sodba Splošnega sodišča (tretji senat) z dne 6. julija 2010, Zbirka odločb sodne prakse 2010, še ni objavljena).

¹⁰⁸ Koncentracija ima razsežnost Skupnosti, kadar:

- 1) vsa udeležena podjetja na svetovnem trgu skupno ustvarijo več kakor 5000 milijonov EUR skupnega prometa in skupni promet na trgu Skupnosti vsakega od vsaj dveh udeleženih podjetij presega 250 milijonov EUR, ali če
- 2) vsa udeležena podjetja na svetovnem trgu skupno ustvarijo več kakor 2500 milijonov EUR skupnega prometa, vsa udeležena podjetja v vsaki od vsaj treh držav članic skupno ustvarijo več kakor 100 milijonov EUR skupnega prometa, vsako od vsaj dveh udeleženih podjetij v vsaki od vsaj treh držav članic ustvari več kakor 25 milijonov EUR skupnega prometa in skupni promet na trgu Skupnosti vsakega od vsaj dveh udeleženih podjetij presega 100 milijonov EUR, razen če vsako od udeleženih podjetij iz 1. in 2. točke ustvari več kakor dve tretjini svojega skupnega prometa na trgu Skupnosti v eni in isti državi članici (drugi odstavek 1. člena Uredbe 139/2004/ES).

mora biti priglašena Komisiji. V takih primerih ne bo nobena država članica pri koncentraciji uporabljala svojega nacionalnega prava o konkurenci (4. člen Uredbe 139/2004/ES).

Komisija preizkusi priglasitev takoj po prejemu in lahko sprejme eno od naslednjih vrste odločb:

1. lahko ugotovi, da priglašena koncentracija ni podrejena določbam te uredbe in o tej ugotovitvi izda odločbo (člen 6(1)(a) Uredbe 139/2004/ES),
2. lahko ugotovi, da priglašena koncentracija sodi v področje uporabe uredbe:
 - 2.1. vendar ne obstaja resen sum glede njene združljivosti s skupnim trgom, odloči, da ji ne bo nasprotovala, in izjavi, da je združljiva s skupnim trgom (v tem primeru odločba Komisije lahko vsebuje pogoje in obveznosti, s katerimi zagotovi, da udeležena podjetja izpolnijo obveznosti, ki jih imajo do Komisije glede tega, da naredijo koncentracijo združljivo s skupnim trgom, člen 6(1)(b) Uredbe 139/2004/ES),
 - 2.2. ugotovi, da priglašena koncentracija sodi v področje uporabe uredbe in da obstaja resen dvom glede njene združljivosti s skupnim trgom, zato odloči, da uvede postopek (člen 6(1)(c) Uredbe 139/2004/ES),
 - 2.3. ugotovi, da priglašena koncentracija sodi v področje uporabe uredbe in da obstaja resen dvom glede njene združljivosti s skupnim trgom, vendar po spremembi s strani udeleženih podjetij, ne zbuja več večjih dvomov, zato odloči, da ne bo nasprotovala koncentraciji, in izjavi, da je združljiva s skupnim trgom (člen 6(1)(b) Uredbe 139/2004/ES).

Komisija lahko prekliče na takšen način sprejeto odločbo, če odločba temelji na netočnih podatkih, za katere je odgovorno eno od podjetij, ali je bila pridobljena s prevaro, ali udeležena podjetja kršijo obveznosti, določene v odločbi.

Če Komisija ugotovi, da priglašena koncentracija izpolnjuje merilo, da ne omejuje bistveno učinkovite konkurence na skupnem trgu ali na njegovem znatnem delu, zlasti kot posledica ustvarjanja ali krepitev prevladujočega položaja (člen 2(2) Uredbe 139/2004/ES), oziroma da so v primeru skupnega podjetja, ustanovljenega s ciljem ali učinkom usklajevanja konkurenčnega vedenja podjetij, ki ostanejo neodvisna, izpolnjena merila iz člena 101(3) PDEU, Komisija izda odločbo, s katero razglasi koncentracijo za združljivo s skupnim trgom. Za odločbo, s katero se razglasi koncentracija za združljivo, velja, da ureja omejitve, ki so neposredno povezane z izvedbo koncentracije in so zanjo potrebne (člen 8(1) Uredbe 139/2004/ES).

Če Komisija ugotovi, da priglašena koncentracija po spremembi s strani udeleženih podjetij izpolnjuje predpisana merila, izda odločbo, s katero razglasi koncentracijo za združljivo s skupnim trgom (člen 8(2) Uredbe 139/2004/ES). Odločba Komisije lahko vsebuje pogoje in obveznosti, s katerimi zagotovi, da udeležena podjetja izpolnijo obveznosti, ki jih imajo do Komisije glede tega, da naredijo koncentracijo združljivo s skupnim trgom.

Če Komisija ugotovi, da priglašena koncentracija bistveno omejuje učinkovito konkurenco na skupnem trgu ali na njegovem znatnem delu, zlasti kot posledica ustvarjanja ali krepitev prevladujočega položaja (člen 2(3) Uredbe 139/2004/ES), oziroma ne izpolnjuje meril iz člena 101(3) PDEU v primeru skupnega podjetja, ustanovljenega s ciljem ali učinkom usklajevanja konkurenčnega vedenja podjetij, ki ostanejo neodvisna, izda odločbo, s katero razglasi koncentracijo za nezdružljivo s skupnim trgom (člen 8(3) Uredbe 139/2004/ES).

Če je bila koncentracija že izvedena in razglašena za nezdružljivo s skupnim trgom, ali izvedena v nasprotju s pogojem, ki ga določa odločba in bi brez pogoja koncentracija izpolnjevala merila za prepoved, lahko Komisija od udeleženih podjetij zahteva prenehanje koncentracije ali odredi kateri koli drug primeren ukrep za zagotovitev, da udeležena podjetja razpustijo koncentracijo

ali sprejmejo druge ukrepe za vzpostavitev prejšnjega stanja, kakor je zahtevano v odločbi (člen 8(4) Uredbe 139/2004/ES).

Smernice za presojo horizontalnih in nehorizontalnih združitve:

Komisija EU je 2004 sprejela smernice za presojo horizontalnih¹⁰⁹, leta 2008 pa še nehorizontalnih združitve¹¹⁰. Ameriško ministrstvo za pravosodje (DOJ) in Zvezna trgovinska komisija (FTC) pa sta sprejela prenovljene smernice za presojo horizontalnih združitve leta 2010.¹¹¹ Horizontalne so koncentracije oziroma združitve, pri katerih so udeležena podjetja kot dejanski ali potencialni konkurenti na istem upoštevem trgu.

Sodišče EU se pri nadzoru nad kompleksnimi gospodarskimi presojami Komisije pri izvajanju diskrecijske pravice, ki ji jo podeljuje Uredba o združitvah, omejuje na preverjanje spoštovanja postopkovnih pravil in pravil glede obrazložitve ter vsebinske točnosti dejstev, neobstoja očitne napake pri presoji in zlorabe pooblastil. Glede tega mora sodišče EU preveriti ne samo vsebinsko točnost navedenih dokaznih elementov, njihovo zanesljivost in doslednost, ampak tudi, ali ti elementi vsebujejo vse podatke, ki jih je treba upoštevati pri presoji kompleksne situacije, in ali lahko utemeljijo iz njih izvedene sklepe. Tako se Sodišče prve stopnje pri sodnem nadzoru nad izpodbijano odločbo ne sme pri presoji omejiti na to, ali je Komisija upoštevala ali prezrla elemente, za katere je v Smernicah določeno, da naj bi se upoštevali pri presoji učinkov določene koncentracije na konkurenco. Sodišče prve stopnje mora med izvajanjem tega nadzora še preveriti, ali lahko morebitne opustitve s strani Komisije povzročijo dvome o njenem sklepu.¹¹²

Pri presojanju učinkov združitve na konkurenco Komisija primerja konkurenčne pogoje, ki bi nastali kot posledica priglašene združitve, s pogoji, ki bi prevladali brez združitve (9. točka).

Smernice Komisije o horizontalnih združitvah obravnavajo

1. način, kako Komisija obravnava tržne deleže in ekonomske pragove pri koncentracijah (Oddelek III);
2. verjetnost, da bi združitve imela protikonkurenčne učinke na upoštevanih trgih ob odsotnosti izravnalnih dejavnikov (Oddelek IV);
3. verjetnost, da bi nakupna moč delovala kot izravnalni dejavnik za povečanje tržne moči, ki je posledica združitve (Oddelek V);
4. verjetnost, da bi vstop novih podjetij ohranjal učinkovito konkurenco na upoštevanih trgih (Oddelek VI);
5. verjetnost, da bi učinkovitost delovala kot dejavnik, ki bi preprečil škodljive učinke na konkurenco, do katerih bi sicer lahko prišlo zaradi združitve (Oddelek VII);
6. pogoji za utemeljitev propadajočega podjetja (Oddelek III).

V Smernicah o horizontalnih združitvah Komisija najprej pojasnjuje obravnavo tržnih deležev in ekonomskih pragov pri koncentracijah.

¹⁰⁹ Smernice o presoji horizontalnih združitve na podlagi uredbe Sveta o nadzoru koncentracij podjetij (2004/C 31/03), Uradni list C 31, 5. 2. 2004, str. 5-18.

¹¹⁰ Smernice o presoji nehorizontalnih združitve na podlagi uredbe Sveta o nadzoru koncentracij podjetij, Uradni list C 265, 18. 10. 2008, str. 6 – 25.

¹¹¹ Horizontal Merger Guidelines U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission. August 19, 2010.

¹¹² Zadeva T-282/06, Sun Chemical Group BV, Siegwirk Druckfarben AG in Flint Group Germany GmbH proti Komisiji Evropskih skupnosti. Sodba Sodišča prve stopnje (drugi senat) z dne 9. julija 2007, Zbirka odločb sodne prakse 2007 stran II-02149, 58. do 61. točka.

Prve koristne podatke o strukturi trga ter pomembnosti udeležencev združitve in njihovih konkurentov z vidika konkurence zagotavljajo tržni deleži in stopnje koncentracije. Komisija v svoji analizi konkurenčnosti navadno uporablja trenutne tržne deleže, ki pa jih je mogoče prilagoditi tako, da smiselno odražajo posamezne prihodnje spremembe, na primer z vidika izstopa, vstopa ali razširitve. Tržni deleži po združitvi se izračunajo ob predpostavki, da je skupni tržni delež udeležencev združitve enak vsoti njihovih tržnih deležev pred združitvijo (15. točka Smernic o horizontalnih združitvah).

Upoštevni geografski trg po mnenju Sodišča EU obsega območje, na katerem so zadevna podjetja vključena v ponudbo in povpraševanje proizvodov ali storitev, na katerem so pogoji konkurence dovolj homogeni in ki ga je mogoče razlikovati od sosednjih območij, še posebej glede pogojev konkurence, ki se očitno razlikujejo od tistih, ki veljajo na teh območjih.

Pri opredelitvi geografskega trga je treba upoštevati več dejavnikov, kot so značaj in značilnosti zadevnih proizvodov ali storitev, obstoj ovir pri vstopu, navade potrošnikov ter obstoj precejšnjih razlik – med zadevnim območjem ter sosednjimi območji – v tržnih deležih podjetij ali precejšnjih razlik v ceni.¹¹³ Po utečeni sodni praksi so lahko zelo veliki tržni deleži (50 % ali več) sami po sebi dokaz za obstoj prevladujočega položaja na trgu. Manjši konkurenti imajo lahko zadostni omejevalni vpliv, če so zmožni in pripravljeni povečati svojo ponudbo.¹¹⁴

Koristne podatke o stanju na področju konkurence zagotovi tudi celotna stopnja koncentracije na trgu. Za merjenje stopnje koncentracije Komisija uporablja Herfindahl-Hirschmanov indeks (HHI). HHI se izračuna tako, da se seštejejo kvadrati posameznih tržnih deležev vseh podjetij na trgu. Komisija primeroma navaja izračun tega indeksa za trg, na katerem deluje pet podjetij s tržnimi deleži 40 %, 20 %, 15 %, 15 % in 10 %:

$$\text{HHI} = 40^2 + 20^2 + 15^2 + 15^2 + 10^2 = 2550.$$

V praksi lahko HHI zavzame vrednost od skoraj nič, če je trg zelo razdrobljen, do 10.000 (100²), če je na trgu eno samo podjetje.¹¹⁵ HHI daje sorazmerno večjo težo tržnim deležem večjih podjetij. Čeprav je najbolje vključiti vsa podjetja, pomanjkanje podatkov o zelo majhnih podjetjih ne more biti pomembno, ker taka podjetja nimajo bistvenega vpliva na HHI (16. točka Smernic o horizontalnih združitvah).

¹¹³ Komisija lahko pri koncentraciji na trgu nakupa prašičev odloči, da geografska razsežnost dveh trgov zadevnih proizvodov, in sicer trga nakupa prašičev in trga nakupa živih svinj za zakol, ustreza ozemlju v radiju 150 km okrog glavnih območij vzreje prašičev v državi članici. V zvezi s tem je za opredelitev zadevnega geografskega trga odločilno vprašanje, ali so se stranke strank koncentracije, zlasti prašičerejci, ob manjšem, a trajnejšem znižanju nakupnih cen prašičev ali svinj na zadevnih območjih obračale h klavnicam z drugih območij in so bile pripravljene prevažati svoje živali v 150 km oddaljene konkurenčne klavnice, tako da tako znižanje cen za subjekt, ki je nastal ob koncentraciji, ne bi bilo donosno. Dejstvo, da se večina prašičev za zakol ponavadi prepelje na razdalji, krajši od 150 km, kot tako torej ne pomeni odločilnega dejavnika za opredelitev zadevnega trga. Poleg tega lahko Komisija ugotovi, da začasna prekinitev ali omejitev izvoza, ki je posledica epizootske bolezni, ne povzroči nacionalizacije ali regionalizacije zadevnega trga in torej ne ustvarja odločilnih okoliščin za opredelitev geografskega trga (zadeva T-151/05, *Nederlandse Vakbond Varkenshouders (NVV), Marius Schep in Nederlandse Bond van Handelaren in Vee (NBHV) proti Komisiji Evropskih skupnosti, sodba Sodišča prve stopnje (tretji senat) z dne 7. maja 2009, Zbirka odločb sodne prakse 2009 stran II-01219, 130. točka*).

¹¹⁴ Tudi združitev podjetja, katerega tržni delež bo po združitvi ostal pod 50 %, lahko zbuja skrb glede konkurence z vidika drugih dejavnikov, kakor so moč in število konkurentov na trgu, navzočnost omejitev glede zmogljivosti ali stopnja, do katere so proizvodi udeležencev združitve bližnji substituti. Če tržni delež udeleženih podjetij ne presega 25 % skupnega trga ali njegovega znatnega dela, koncentracija ne more ovirati učinkovite konkurence (17. in 18. točka Smernic o horizontalnih združitvah).

¹¹⁵ Opomba št. 18 k Smernicam o horizontalnih združitvah. [19]

Povečanje stopnje koncentracije, izmerjeno s HHI, se lahko izračuna neodvisno od celotne ravni koncentracije, tako da se zmnožek tržnih deležev podjetij, ki se združujejo, podvoji. Na primer, združitev dveh podjetij s tržnima deležema 30 % in 15 % bi povečala HHI za 900 ($30 \times 15 \times 2 = 900$). Razlaga tega načina je naslednja: pred združitvijo tržna deleža podjetij, ki se združujeta, prispevata k HHI posamično s svojima kvadratom: $(a)^2 + (b)^2$. Po združitvi je prispevek kvadrat njune vsote: $(a + b)^2$, kar je enako $(a)^2 + (b)^2 + 2ab$. Povečanje HHI torej predstavlja $2ab$.

Po smernicah za horizontalne združitve je malo verjetno, da bi bila Komisija zaskrbljena v primeru horizontalnih združitev na trgu, ki ima po združitvi HHI pod 1000, ali pri horizontalnih združitvah, kjer je indeks HHI po združitvi med 1000 in 2000 in delta pod 250, ali kjer je indeks HHI po združitvi nad 2000 in delta pod 150, v nobenem primeru pa ni kakšne posebne okoliščine, na primer eno od udeleženih podjetij pri združitvi je pomemben inovator.

Horizontalne združitve omejujejo konkurenco na dva načina:

- a) z odstranitvijo pomembnega konkurenčnega pritiska za eno podjetje ali več podjetij, ki bi posledično povečala tržno moč brez usklajenega ravnanja (*enostranski protikonkurenčni učinki*);
- b) s spremembo narave konkurence tako, da je precej verjetneje, da bodo podjetja, ki prej niso usklajevala svojega ravnanja, zdaj uskladila in dvignila cene ali na drug način škodovala učinkoviti konkurenci. Z združitvijo lahko postane usklajevanje lažje, stabilnejše ali učinkovitejše za podjetja, ki so se usklajevala že pred združitvijo (*koordinirani protikonkurenčni učinki ali koordinirano vzajemno delovanje, 22. točka*).

Enostranski protikonkurenčni učinki lahko nastanejo, ker združitev odpravi znaten konkurenčni pritisk za enega prodajalca ali več prodajalcev, ki posledično povečajo tržno moč. Izguba konkurenčnega pritiska lahko nastane zaradi prenehanja konkurence med podjetji, ki se združujejo (če bi na primer pred združitvijo eno od podjetij, ki se združuje, dvignilo svoje cene, bi izgubilo del prodaje v korist drugega podjetja, ki se združuje) pa tudi zaradi zmanjšanja konkurenčnega pritiska v korist drugih podjetij (povečanje cen pri podjetjih, ki se združujejo, preusmeri del povpraševanja h konkurenčnim podjetjem, ki ugotovijo, da se jim splača povečati svoje cene).

Komisija pri oceni verjetnosti enostranskih protikonkurenčnih učinkov združitve presoja:

1. velikost tržnih deležev podjetij (večji je porast tržnega deleža, bolj je verjetno, da bo združitev povzročila bistveno povečanje tržne moči, 27. točka),
2. stopnjo zamenljivosti 1. med proizvodi podjetij, ki se združujejo, in 2. med proizvodi podjetij, ki se združujejo, in proizvodi njihovih konkurentov ter podrejeno možnost skladiščenja proizvodov in razširitve proizvodne linije (višja ko je stopnja zamenljivosti med proizvodi podjetij, ki se združujejo, večja je verjetnost, da bodo podjetja, ki se združujejo, bistveno povišala cene, 28. do 30. točka),
3. možnost kupcev za zamenjavo dobavitelja (čim večje težave imajo kupci težave pri preusmeritvi na druge dobavitelje bodisi zato, ker je malo drugih dobaviteljev ali bodisi zaradi znatnih stroškov preusmeritve, tem večja je verjetnost omejevanja konkurence¹¹⁶, 31. točka),

¹¹⁶ Po stališču Sodišča EU »za odvrčanje od morebitnega protikonkurenčnega delovanja združenega podjetja ni treba, da obstaja možnost, da vsi kupci preusmerijo vsa svoja naročila na druge dobavitelje. Že možnost, da tožeče stranke preusmerijo znatni del svojega povpraševanja na druge dobavitelje, se namreč lahko šteje za grožnjo združenemu podjetju z zadostnimi izgubami, ki ga lahko odvrne od vztrajanja pri takšni strategiji. V zadevnem primeru iz strategije zagotavljanja več virov nabave, ki jo je med upravnim postopkom omenilo podjetje Sun, izhaja, da si kupci

4. verjetnost povečanja ponudbe pri konkurentih v primeru povečanja cen (če je malo verjetno, da bodo konkurenti strank, ki se združujejo, bistveno povečali svojo ponudbo, če se cene povečajo, lahko to spodbudi podjetja, ki se združujejo, da zmanjšajo proizvodnjo pod skupno raven proizvodnje pred združitvijo in s tem dvignejo tržne cene, 32. do 35. točka),
5. možnosti oziroma spodbude združenemu podjetju, da ovira konkurenco (zaradi stopnje nadzora, vplivov na nabavo surovin in možnosti distribucije, ki jih ima združeno podjetje, 36. točka),
6. kazalce, ki kažejo pomemben tržni pritisk neodvisno od trenutnih deležev (podjetja, ki so nedavno vstopila na trg, pomen inovativnosti kot konkurenčne sile, 37. in 38. točka Smernic o horizontalnih združitvah).

Če združitev povečuje verjetnost, da bodo podjetja na ta način uskladila svoje ravnanje in dvignila cene, morda celo brez sklenitve sporazuma ali usklajenega ravnanja, gre za usklajene protikonkurenčne učinke. Usklajevanje ima lahko različne oblike: ohranjanje cen nad konkurenčno ravni, omejevanje proizvodnje ali obsega nove zmogljivosti, delitev trga, na primer po geografskem območju ali drugih značilnostih kupcev ali z dodelitvijo pogodb na trgih ponudbe (39. in 40. točka Smernic o horizontalnih združitvah).

Za uspešno usklajevanje morajo biti v vsakem primeru izpolnjene tri predpostavke: 1. podjetja morajo biti sposobna spremljati, ali so izpolnjeni pogoji usklajevanja, 2. potrebna je disciplina za odvrčanje odstopanja in 3. odzivi zunanjih konkurentov ne smejo ogroziti pričakovanih učinkov usklajevanja (41. točka Smernic o horizontalnih združitvah). Komisija preuči, ali je mogoče doseči pogoje usklajevanja in ali je verjetno, da bo usklajevanje trajno (zmanjšanje števila konkurentov, vključitev odpadniškega podjetja v združitev itd., 42. točka Smernic o horizontalnih združitvah).

Verjetnost usklajevanja je odvisna od tega, ali lahko podjetja razmeroma preprosto dosežejo usklajevanje, odvisno od značilnosti trga (manjše število konkurentov, stabilno gospodarsko okolje, stopnja inovativnosti, enostavne možnosti za razporejanje kupcev itd., 45. točka Smernic o horizontalnih združitvah), povezav med podjetji (navzkrižne udeležbe, simetričnost podjetij) pa tudi sodelovanja med podjetji (enostavnejši način za oblikovanje cen, javno dostopne informacije, 48. točka Smernic o horizontalnih združitvah).

Za spremljanje odstopanj morajo biti trgi dovolj pregledni, da omogočajo podjetjem, ki se usklajujejo, da v zadostni meri spremljajo, ali druga podjetja odstopajo in tako vedo, kdaj povračilno ukrepati (javnost ali zaupnost transakcij, število konkurentov, povezave med podjetji) in posledice odstopanja dovolj resne, da prepričajo podjetja, ki se usklajujejo, da je v njihovo korist, če se držijo pogojev usklajevanja (časovna zakasnitev in verjetnost ukrepa proti nediscipliniranemu konkurentu), čeprav ni nujno, da se lahko ukrepi izvajajo istem trgu, kjer konkurenti ravna usklajeno (52. do 55. točka Smernic o horizontalnih združitvah). Tretji pogoj za usklajevanje predpostavlja, da ravnanja podjetij, ki ne ravna usklajeno, in ravnanja kupcev ne ogrožajo usklajevanja (na primer s povečanjem ponudbe oziroma lastnih zmogljivosti, 56. točka Smernic o horizontalnih združitvah).

Smernice o horizontalnih združitvah obravnavajo učinke vstopa in izravnalne nakupne moči. Koncentracije, pri katerih se podjetje, ki je že dejavno na posameznem trgu, združi s

prizadevajo, da bi na svoje sezname dobaviteljev vključili več proizvajalcev» (zadeva T-282/06, Sun Chemical Group BV, Siegwirk Druckfarben AG in Flint Group Germany GmbH proti Komisiji Evropskih skupnosti, sodba Sodišča prve stopnje (drugi senat) z dne 9. julija 2007, Zbirka odločb sodne prakse 2007 stran II-02149, 171. točka).

potencialnim konkurentom na tem trgu, imajo podobne protikonkurenčne učinke kakor združitve dveh podjetij, ki sta že dejavni na istem trgu. Pri tem Komisija preizkuša verjetnost, da potencialni konkurent razvije konkurenčno silo, če je že ni razvil, in obstoj preostalih potencialnih konkurentov, da bi ohranjali konkurenčni pritisk po združitvi (58. do 60. točka Smernic o horizontalnih združitvah).

Nakupno moč Smernice o horizontalnih združitvah razumejo kot pogajalsko moč, ki jo ima kupec do prodajalca v trgovskih pogajanjih zaradi svoje velikosti, komercialnega pomena za prodajalca in svoje zmožnosti, da se preusmeri na alternativne dobavitelje.

Kot »nehorizontalne« so opredeljene tiste združitve, pri katerih so udeležena podjetja, ki so dejavna na različnih upoštevni trgih. Nehorizontalne združitve se nadalje delijo na vertikalne in konglomeratne.

Vertikalne združitve zadevajo podjetja, ki so dejavna na različnih stopnjah oskrbne verige. Kadar se na primer proizvajalec določenega proizvoda (t. i. podjetje na zgornjem delu oskrbne verige) združi z enim od svojih distributerjev (t. i. podjetje na spodnjem delu oskrbne verige), se to imenuje vertikalna združitev (3. točka Smernic o presoji nehorizontalnih združitev). Konglomeratne združitve so združitve med podjetji, ki niso ne v horizontalnem (kot konkurenti na istem upoštevni trgu) ne v vertikalnem odnosu (kot dobavitelji ali stranke, 4. in 5. točka Smernic o presoji nehorizontalnih združitev).

V primerjavi s horizontalnimi združitvami je za nehorizontalne združitve na splošno manj verjetno, da bi bistveno ovirale učinkovito konkurenco, prvič zato, ker vertikalne ali konglomeratne združitve ne pomenijo izgube neposredne konkurence med združujočimi se podjetji na istem upoštevni trgu, kar je posledica horizontalnih združitev in glavni vir protikonkurenčnih učinkov horizontalnih združitev, in drugič, zato, ker je značilnost vertikalnih in nekaterih konglomeratnih združitev, da se dejavnosti in/ali proizvodi zadevnih podjetij obojestransko *dopolnjujejo*. Zato vertikalne in konglomeratne združitve zagotavljajo številne možnosti za povečanje učinkovitosti (12. do 13. točka Smernic o nehorizontalnih združitvah).

Podobno kot horizontalne združitve lahko nehorizontalne združitve ovirajo učinkovito konkurenco predvsem na dva načina: z neusklajenimi in usklajenimi učinki.

Neusklajeni učinki nastanejo predvsem takrat, kadar nehorizontalne združitve povzročijo *izključitev*, ker ima dejanski ali morebitni konkurent oviran ali onemogočen dostop do dobave ali trgov zaradi združitve (18. točka Smernic o nehorizontalnih združitvah).

Usklajeni učinki nastanejo, kadar združitev spremeni naravo konkurence tako, da bodo podjetja, ki prej niso usklajevala svojega ravnanja, zdaj precej bolj verjetno usklajevala cene ali na drug način škodovala učinkoviti konkurenci. Z združitvijo lahko postane usklajevanje lažje, stabilnejše ali učinkovitejše za podjetja, ki so se usklajevala že pred združitvijo (19. točka Smernic o nehorizontalnih združitvah).

Pri presojanju učinkov združitve na konkurenco pristojni organ primerja konkurenčne razmere, ki bi bile posledica priglašene združitve, z razmerami, ki bi prevladale brez združitve. V večini primerov nudijo konkurenčni pogoji, ki obstajajo v času združitve, ustrezno primerjavo za presojo učinkov združitve.

V nekaterih okoliščinah Komisija upošteva prihodnje spremembe na trgu, ki jih je mogoče smiselno predvideti. Kot osnovo za ustrezno primerjavo lahko upošteva zlasti verjeten vstop ali izstop podjetij, če združitve ni bilo (20. točka Smernic o presoji nehorizontalnih združitev).

Nehorizontalne združitve pomenijo grožnjo učinkoviti konkurenci samo v primeru, če ima združeni subjekt precejšnjo stopnjo tržne moči (ki ni nujno prevladujoči položaj) na najmanj enem od zadevnih trgov.

Prve uporabne podatke o tržni moči ter pomembnosti udeležencev združitve in njihovih konkurentov z vidika konkurence zagotavljajo tržni deleži in stopnje koncentracije. Komisija meni, da verjetno ni pomislekov glede usklajenih ali neusklajenih nehorizontalnih združitve, če bo tržni delež novega subjekta po združitvi na vsakem od zadevnih trgov znašal manj kot 30 % (3), HHI¹¹⁷ pa bo pod 2 000 (26. točka Smernic o nehorizontalnih združitvah).

Pri presoji vertikalnih združitve Komisija upošteva verjetne protikonkurenčne učinke, ki so posledica vertikalnih združitve, in verjetne učinke za spodbujanje konkurence, ki izhajajo iz povečanja učinkovitosti, ki so ga utemeljile stranke.

Neusklajeni učinki se nanašajo na izključevanje konkurentov v najširšem smislu. Tako gre za izključevanje ne samo, če združitve odvrta konkurenta od vstopa ali širitve, temveč tudi, če spodbuja k izstopu, ne da bi bili izključeni konkurenti prisiljeni izstopiti s trga: zadostuje že, da so konkurenti prikrajšani in posledično manj konkurenčno sposobni.

Združitve ima za posledico izključitev konkurentov, če lahko preprečuje dostop konkurentov do pomembnih surovin in zvišuje stroške konkurentom na spodnjem delu oskrbne verige (izključitev pri surovinah) ali omejuje dostop konkurentov na zgornjem delu oskrbne verige do zadostne mreže strank (izključitev pri strankah).

Izključitev pri surovinah nastane, kadar bi novi subjekt po združitvi verjetno omejil dostop do proizvodov ali storitev, ki bi jih v primeru brez združitve dobavil, kar zvišuje stroške njegovim konkurentom na spodnjem delu oskrbne verige ter jim otežuje dobavo surovin po cenah in pod pogoji, ki bi veljali v primeru brez združitve. Združeni subjekt lahko poveča ceno, višji stroški surovin pa povečajo cene za potrošnike, lahko pa zaradi povečanja učinkovitosti, ki izhaja iz združitve, novi subjekt ceno zniža, tako da je skupni morebitni vpliv na potrošnika nevtralen ali pozitiven (31. točka Smernic o nehorizontalnih združitvah).

Pri ocenjevanju učinkov izključitve pri surovinah Komisija preverja tri vprašanja:

1. *zmožnost izključevanja pri surovinah*: ali bi združeni subjekt lahko izključeval konkurenta pri dostopu do trga na spodnjem delu oskrbne verige, s tem da bi zmanjšal lastne nakupe pri svojih konkurentih na zgornjem delu oskrbne verige,
2. *spodbudo k izključevanju pri surovinah*: ali bi imel spodbudo, da zmanjša svoje nakupe na zgornjem delu oskrbne verige, in
3. *skupni vpliv na konkurenco*: ali bi strategija izključevanja občutno škodljivo vplivala na potrošnike na trgu na spodnjem delu oskrbne verige.

Izključitev pri surovinah se lahko pojavi v različnih oblikah, od neprikrite odločitve, da združeni subjekt ne bo posloval s konkurenti na vertikalno povezanem trgu, do ravnanj s podobnim

¹¹⁷ V praksi bo Komisija podrobno preiskala take združitve samo v posebnih okoliščinah, na primer v primeru prisotnosti enega ali več naslednjih elementov:

- (a) v združitvi sodeluje podjetje, ki se bo v bližnji prihodnosti verjetno precej razširilo, npr. zaradi nedavne inovacije;
- (b) med tržnimi udeleženci obstajajo navzkrižna lastništva deležev ali navzkrižno upravljanje;
- (c) eno od združujočih se podjetij je podjetje, ki bo po vsej verjetnosti motilo usklajeno ravnanje;
- (d) prisotna so znamenja o preteklem in tekočem usklajenem delovanju ali praksah, ki to olajšujejo.

učinkom (na primer omejevanje dobav, povečanje cen, poslabšanje kakovosti surovin, uvajanje neskladnih tehnologij itd.).

Spodbuda k izključevanju je odvisna od stopnje dobičkonosnosti izključitve. Združeni subjekt izbira med padcem dobička na trgu na zgornjem delu oskrbne verige, ki je posledica zmanjšanja prodaje surovin (dejanskim ali morebitnim) konkurentom in kratko- ali dolgoročnim dvigom dobička na podlagi večje prodaje na spodnjem delu oskrbne verige oziroma, odvisno od primera, na podlagi možnosti za zvišanje cen potrošnikom (40. točka Smernic o nehorizontalnih združitvah).

Na splošno bo združitev vzbudila pomisleke glede konkurence zaradi izključitve pri surovinah, če bi povzročila dvig cen na trgu na spodnjem delu oskrbne verige, kar bi bistveno oviralo učinkovito konkurenco. Če bo na spodnjem delu oskrbne verige ostalo dovolj primernih konkurentov, za katere se stroški najbrž ne bodo povišali, ker so na primer medsebojno vertikalno povezani ali se lahko preusmerijo na ustrezne alternativne surovine, lahko konkurenca teh podjetij pomeni dovolj velik pritisk na združeni subjekt in tako prepreči, da bi prodajne cene presegle stopnje, ki so veljale pred združitvijo. Učinek na konkurenco na spodnjem delu oskrbne verige je treba presoditi tudi ob upoštevanju izravnalnih dejavnikov, kot so obstoj nakupne moči ali verjetnost, da bi vstop na zgornji del oskrbne verige ohranil učinkovito konkurenco.

Komisija lahko na podlagi zadostnih dokazov sklene, da bo povečanje učinkovitosti, ki ga prinaša združitev, verjetno povečalo sposobnost in spodbudo združenega subjekta, da deluje konkurenčno v korist potrošnikov, kar bi preprečevalo škodljive učinke na konkurenco, ki bi jih združitev sicer lahko imela. Argument učinkovitosti se upošteva, če povečanje učinkovitosti potrošniku zagotavlja prednosti, če je povečanje učinkovitosti značilno za združitev in preverljivo (na primer zmanjšanje združenega pribitka, usklajen proizvodni in distribucijski proces s prihranki pri stroških skladiščenja, spodbude zadevnih strank glede naložb v nove proizvode, nove proizvodne procese in trženje proizvodov, (33. do 57. točka Smernic o nehorizontalnih združitvah).

Izključitev pri strankah se lahko pojavi, kadar se dobavitelj poveže s pomembno stranko na spodnjem delu oskrbne verige. Zaradi prisotnosti na spodnjem delu oskrbne verige lahko združeni subjekt svojim dejanskim ali morebitnim konkurentom na trgu na zgornjem delu oskrbne verige (trg surovin) prepreči dostop do zadostne mreže strank in zmanjša njihovo konkurenčno sposobnost ali spodbudo.

Izključitev pri strankah lahko škoduje potrošniku, ne da bi bili ob tem konkurenti združenega podjetja prisiljeni izstopiti s trga. Odločilno je vprašanje, ali bi višji stroški surovin povečali cene za potrošnike.

Vertikalna združitev lahko prizadene konkurente na zgornjem delu oskrbne verige, s tem da jim zviša stroške dostopa do strank na spodnjem delu oskrbne verige ali prepreči dostop do obsežne mreže strank.

Tudi v tem primeru Komisija proučuje tri vprašanja: zmožnost in spodbudo za izključevanje pri strankah ter vpliv izključevanja pri strankah na konkurenco.

Izključitev pri strankah ima lahko različne oblike. Združeni subjekt se lahko na primer odloči, da bo svoje potrebe po blagu ali storitvah kril iz lastnega poslovnega obrata na zgornjem delu oskrbne verige in lahko tako preneha nakupovati pri konkurentih na zgornjem delu oskrbne verige. Prav tako lahko zmanjša nakupe pri konkurentih na zgornjem delu oskrbne verige ali

opravlja nakupe pri navedenih konkurentih pod pogoji, ki so manj ugodni kot v primeru brez združitve.

Spodbuda k izključevanju je odvisna od stopnje njene dobičkonosnosti. Združeni subjekt izbira med verjetnimi stroški, ki nastanejo, če proizvodov ne nabavlja od konkurentov na zgornjem delu oskrbne verige, in verjetnim dobičkom, ki je posledica takega poslovanja, saj bi mu to na primer omogočilo, da dvigne cene na trgih na zgornjem in spodnjem delu oskrbne verige. Če se proizvodom (na zgornjem delu oskrbne verige) izključenih konkurentov onemogoča konkurenčni dostop do obsežne mreže strank, lahko združitev zmanjša njihovo konkurenčno sposobnost v bližnji prihodnosti. Konkurenti na spodnjem delu oskrbne verige bodo posledično verjetno postavljeni v slabši položaj, na primer v obliki višjih stroškov surovin. Združeni subjekt bi lahko tako v dobičkonosne namene dvignil cene ali zmanjšal skupno proizvodnjo na spodnjem delu oskrbne verige (58. do 77. točka).

Poseben neusklajeni učinek združitve je lahko pridobitev poslovno občutljivih informacij. Združeni subjekt lahko v primeru vertikalne povezanosti pridobi dostop do poslovno občutljivih informacij glede področij dejavnosti konkurentov, ki jih izvajajo na zgornjem in spodnjem delu oskrbne verige (78. točka).

Usklajeni učinki so verjetni na področjih, kjer je sorazmerno enostavno doseči usklajevanje na trgu. K temu prispeva izboljšanje obveščenosti podjetij (na primer povečanje simetrije informacij zaradi vertikalne združitve ali združitve odpadniškega podjetja, ki po združitvi ne oblikuje več cen agresivno). Za trajno usklajevanje potrebni trije pogoji: sposobnost podjetij za spremljanje (ali so pogoji usklajevanja izpolnjeni, kar je odvisno od števila konkurentov, zaupnosti informacij na zgodnjem in spodnjem delu oskrbne verige, 86. in 87. točka), disciplina (odvračilni mehanizmi v primeru odstopanja, 88. točka) in zunanje neogrožanje (s strani podjetij, ki ne sodelujejo pri usklajevanju, in kupcev (89. in 90. točka Smernic o nehorizontalnih združitvah).

Konglomeratne združitve v večini primerov sicer ne vzbujajo pomislekov glede konkurence, v nekaterih posebnih primerih pa lahko škodijo konkurenci. Komisija pri presoji upošteva verjetne protikonkurenčne učinke, ki so posledica konglomeratnih združitve, in verjetne učinke za spodbujanje konkurence, ki izhajajo iz povečanja učinkovitosti, ki so ga utemeljile stranke (92. točka točka Smernic o nehorizontalnih združitvah). Temeljni pomislek v okviru konglomeratnih združitve Komisija vidi v izključitvi, ker z združevanjem proizvodov na povezanih trgih lahko združeni subjekt pridobi sposobnost in spodbudo, da z učinkom vzvoda svoj močan položaj na enem trgu uporabi tudi na drugem trgu, in sicer v obliki vezanih ali združenih prodaj ali drugih izključitvenih praks. Tudi pri tem Komisija preverja, ali prvič, ali bi združeni subjekt lahko izključeval svoje konkurente, drugič, ali bi imel gospodarsko spodbudo k temu in tretjič, ali bi strategija izključevanja občutno škodljivo vplivala na konkurenco ter tako povzročala škodo potrošnikom (94. točka).

Smernice razlikujejo čiste in mešane vezane (združene) prodaje. V primeru čiste združene prodaje se proizvodi prodajajo samo skupaj v fiksnih razmerjih. Pri mešanih združenih prodajah pa so proizvodi na voljo tudi posamezno, vendar je seštevek cen posameznih proizvodov višji kot cena združenih proizvodov.

Vezana prodaja pomeni, da mora stranka, ki kupi en proizvod (zavezujoče blago), pri istem proizvajalcu kupiti tudi drug proizvod (vezano blago). Vezane prodaje lahko potekajo na tehnični ali pogodbeni podlagi. Tehnično vezane prodaje nastopijo na primer takrat, kadar je proizvod sestavljen tako, da lahko deluje samo v povezavi z vezanim proizvodom (ne pa z

alternativnimi proizvodi konkurentov). Pri pogodbeno vezanih prodajah se stranka ob nakupu zavezujočega blaga zaveže, da bo kupila samo vezane proizvode (ne pa alternativnih proizvodov konkurentov, 96. in 97. točka Smernic o nehorizontalnih združitvah).

Spodbuda k izključevanju konkurentov v obliki združenih ali vezanih prodaj je odvisna od stopnje dobičkonosnosti te strategije. Združeni subjekt izbira med verjetnimi stroški, ki so povezani z združeno ali vezano prodajo lastnih proizvodov, in verjetnim dobičkom, ki izhaja iz širitve obsega tržnega deleža na zadevnih trgih ali, odvisno od primera, iz možnosti, da na podlagi svoje tržne moči zviša cene na teh trgih (105. točka).

Konglomeratne združitve lahko pospešijo protikonkurenčno usklajevanje na trgih celo brez sklenitve sporazuma ali usklajenega ravnanja v smislu člena 101 PDEU, zlasti če se število podjetij zmanjša toliko, da postane mogoče tiho usklajevanje. V tem okviru se uporabljajo tudi ustrezne smernice za horizontalne združitve.

4. Organizacije proizvajalcev in pogodbeni razmerja v sektorju mleka in mlečnih izdelkov

4.1 Evropska unija

Že od McSharryjeve reforme skupne kmetijske politike v letu 1992 so bile spremembe tržne ureditve na področju mleka in mlečnih izdelkov usmerjene v postopno odpiranje sektorja večjemu delovanju trga. Na podlagi zdravstvenega pregleda skupne kmetijske politike je bilo sklenjeno, da se mlečne kvote postopoma povečajo in se zagotovi nemotena postopna odprava sistema mlečnih kvot do leta 2015.

Na ureditev trga mleka in mlečnih izdelkov so vplivali tudi izredni dogodki v letih 2008 in 2009. Zaradi vremenskih razmer v Oceaniji so se v letu 2007 zmanjšale zaloge mleka, kar je spodbudilo nepričakovano rast svetovnih cen mleka. Mlečne cene so se razmeroma hitro zmanjšale, to zmanjšanje pa se ni v celoti preneslo na drobnoprodajne cene mleka in mlečnih izdelkov za potrošnike. Relativno visoka raven teh cen je vplivala na manjše povpraševanje in ustvarjala dodaten pritisk na cene proizvajalcev. Proizvajalci so se znašli v škarjah nizkih cen za proizvode in povečanih cen reprodukcijskega materiala (2. točka preambule Uredbe 261/2012/EU).

Komisarka za kmetijstvo in razvoj podeželja je 5. oktobra 2009 ustanovila strokovno skupino na visoki ravni za mleko, da bi predlagala okvir za urejanje tega področja kmetijskega trga s ciljem ustalitve trga in dohodka proizvajalcev ter povečane preglednosti.

Strokovna skupina na visoki ravni za mleko je delala od oktobra 2009 do junija 2010. Pri njenem delu so sodelovale reprezentativne nevladne organizacije v verigi oskrbe z mlekom in mlečnimi izdelki, ki predstavljajo kmete in kmetijske zadruge (COPA-COGECA, European Milk Board, European Coordination Via Campesina), mlečno predelovalno industrijo (European Dairy Association), trgovce z mlekom in živili (Ecolait, Eurocommerce) in potrošnike (BEUC).

Strokovna skupina na visoki ravni za mleko je objavila poročilo 15. junija 2010, ki je vsebovalo analizo sedanjega stanja v sektorju mleka in mlečnih izdelkov ter sedem priporočil:

1. *priporočilo o pogodbenih razmerjih*: strokovna skupina na visoki ravni je pozvala Komisijo, da preuči najprimernejši način za večjo uporabo formalnih pogodb, sklenjenih v naprej, ki bodo zajemale dobavo surovega mleka in vključevale štiri ključne vidike: (1) ceno oziroma cenovno formulo ob dobavi, (2) možno ali obvezno dobavno količino, (3) časovno razporeditev dobave med sezono in (4) trajanje pogodbe (ki je lahko časovno neomejeno s tem, da katerakoli stranka lahko pogodbo odpove); države članice lahko določijo, da je uporaba teh pogodb obvezna, vendar naj bi se pogodbene stranke prosto pogajale o vseh posebnih delih pogodbe; ustrezno pa je treba upoštevati posebne značilnosti zadrug,
2. *priporočilo o pogajalski moči proizvajalcev*: ob upoštevanju različnih oziroma drugačnih pogledov manjšine petih delegacij je skupina na visoki ravni pozvala Komisijo, da preuči zakonodajni predlog za določbo v okviru kmetijske zakonodaje, ki bi omogočila organizacijam pridelovalcev mleka omogočil pogajanje z mlekarnami o ceni in drugih pogojih dobave mleka za del ali vso proizvodnjo članov, ob upoštevanju ustrezne količinske omejitve, izražene kot odstotek mlečne proizvodnje EU, in preuči, ali mora

biti taka določba trajna ali začasna, s tem da velja dovolj dolgo, v vsakem primeru pa jo je treba pregledati. Ustrezno je treba upoštevati posebne značilnosti zadrug;

3. *priporočilo o medpanožnih organizacijah*: Komisija naj bi pregledala, ali se lahko določbe za medpanožne organizacije v sektorju za sadje in zelenjavo uporabijo tudi v sektorju mleka ob upoštevanju omejitev protikonkurenčnih dejavnosti in pooblastila Komisije za njihov nadzor,
4. *priporočilo v zvezi s preglednostjo*: Komisija, Eurostat in nacionalni statistični uradi naj bi izboljšali instrumente za spremljanje cen hrane in druge informacije ob sprejemljivih stroških, na primer informacije o količini mleka in mlečnih izdelkov,
5. *priporočilo o tržnih ukrepih in terminskih poslih*: kljub zadovoljivi varnostni mreži je strokovna skupina na visoki ravni pozvala Komisijo, da preuči nove instrumente Svetovne trgovinske organizacije, ki so po letu 2013 združljivi z „zeleno škatlo“ v okviru SKP, da bi se zmanjšala nestanovitnost dohodka; pri tem naj bi Komisija preučila poenostavitev uporabe terminskih trgov, zlasti s ciljnim programi usposabljanja,
6. *priporočilo o tržnih standardih in označevanju porekla*: Komisija naj bi zagotovila, da bodo ponarejeni mlečni izdelki pravilno ločeni in se zanje ne bodo uporabljali imena in izrazi, ki so rezervirani za mlečne izdelke; poleg tega naj bi Komisija preučila izvedljivost različnih možnosti za obvezno/prostovoljno označevanje območja pridelave osnovnih primarnih mlečnih izdelkov;
7. *priporočilo o inovacijah in raziskavah*: Komisija naj bi predlagala okrepitev inovacij v skupni kmetijski politiki po letu 2013, zlasti v politiki razvoja podeželja.

Prva štiri priporočila je vključila Uredba (EU) št. 261/2012 Evropskega parlamenta in Sveta.¹¹⁸ S to Uredbo je bila spremenjena in dopolnjena Uredba Sveta (ES) št. 1234/2007 z določbami, ki urejajo pogodbeno razmerje v sektorju mleka in mlečnih izdelkov.

Kljub ugotovljenim precejšnjim razlikam v organiziranosti verige oskrbe z mlekom in mlečnimi izdelki Uredba 261/2012/EU poudarja, da je pogajalska moč kmetov zaradi razdrobljenosti njihove ponudbe majhna, zato imajo največji delež v dodani vrednosti člani na koncu prodajne verige, zlasti mlekarne (6. točka preambule).

Na podlagi Uredbe 261/2012/EU države članice priznajo tudi organizacije proizvajalcev, ki jih sestavljajo proizvajalci na področju mleka in mlečnih izdelkov (nova točka (iia) v točki (a) iz prvega odstavka 122. člena Uredbe 1234/2007/ES).

Po novem 126.a členu Uredbe 1234/2007/EU države članice priznajo kot organizacije proizvajalcev v sektorju mleka in mlečnih izdelkov vse pravne osebe ali jasno opredeljene dele pravnih oseb, ki zaprosijo za tako priznanje, pod pogojem, da so ustanovljene na pobudo proizvajalcev in si prizadevajo za enega ali več ciljev, ki vključuje načrtovanje proizvodnje in prilaganje povpraševanju, zlasti glede količine in kakovosti, koncentracijo ponudbe proizvodov, ki jih pridelujejo člani, in optimizacijo proizvodnih stroškov in stabilizacijo cen proizvajalcev. Organizacije proizvajalcev morajo na območju, kjer delujejo, imeti minimalno število članov in/ali minimalni obseg tržne proizvodnje, ki jo določi zadevna država članica. Poleg tega morajo obstajati zadostna dokazila, da lahko organizacije proizvajalcev ustrezno opravljajo svoje dejavnosti, tako z vidika trajanja kot glede učinkovitosti in koncentracije ponudbe. Končno

¹¹⁸ Uredba (EU) št. 261/2012 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 14. marca 2012 o spremembi Uredbe Sveta (ES) št. 1234/2007 glede pogodbenih razmerij v sektorju mleka in mlečnih izdelkov, UL L 94, 30.3.2012, str. 38–48.

morajo imeti organizacije proizvajalcev statut, ki je skladen z zahtevami za priznanje (te določbe so povzete po pogojih za priznanje organizacij proizvajalcev v sektorju sadja in zelenjave).

O priznanju odloča država članica, kjer ima organizacija proizvajalcev sedež, v štirih mesecih po vložitvi prošnje z vsemi zahtevanimi dokazili. Države članice opravljajo nadzor nad izpolnjevanjem zahtevanih pogojev za priznanje in v primeru nepravilnosti naložijo kazni ali prekličejo priznanje ter vsako leto Komisijo obvestijo o vsaki odločitvi za priznanje ali preklic priznanja v predhodnem koledarskem letu.

Država članica lahko na prošnjo prizna združenje priznanih organizacij proizvajalcev v sektorju mleka in mlečnih izdelkov, če meni, da to združenje izpolnjuje predpisane pogoje je združenje in je sposobno učinkovito opravljati vsakršne dejavnosti priznane organizacije proizvajalcev.

Praktičen pomen priznanja organizacije proizvajalcev mleka je v tem, da se priznana organizacija proizvajalcev mleka lahko pogaja o pogodbah za dobavo mleka v imenu kmetov, ki so njeni člani, za del skupne proizvodnje ali za celotno proizvodnjo. Pooblastilo za pogajanja ima organizacija proizvajalcev ne glede na to, ali so kmetje prenesli lastništvo mleka na organizacijo ali ne in tudi ne glede enakost ali neenakost dogovorjene cene mleka nekaterih ali vseh kmetov. Vendar uredba postavlja omejitve glede celotne količine surovega mleka, o kateri se pogaja organizacija proizvajalcev. Količina, za katero se pogaja organizacija proizvajalcev, ne sme biti večja od 3,5% celotne proizvodnje Unije. Poleg tega količina, ki je predmet pogajanj in se proizvaja oziroma oddaja v določeni državi članici, ne sme presežati 33% nacionalne proizvodnje te države članice. Izjemoma smejo pogajanja v državi članici, kjer količina proizvedenega in oddanega mleka ne presega 500.000 ton, zajeti do 45% nacionalne proizvodnje.

Kmetje, v imenu katerih se pogaja organizacija proizvajalcev, ne smejo biti člani nobene druge organizacije proizvajalcev, ki se tudi pogaja o takih pogodbah v njihovem imenu. Vendar lahko države članice v utemeljenih primerih odstopijo od tega pogoja v primeru, ko ima kmet dva ločena proizvodna obrata, ki se nahajata na različnih geografskih območjih.

Da ne bi bilo ogroženo učinkovito delovanje zadrug in »zaradi jasnosti« uredba določa, da v primeru, ko iz članstva kmeta v zadrugi izhaja obveznost oddaje surovega mleka v zvezi z vso kmetovo proizvodnjo mleka ali njenim delom, za kar so pogoji določeni v statutu zadruga ali na njem temelječih pravilih in odločitvah, ti pogoji ne bi smeli biti predmet pogajanj prek organizacije proizvajalcev (15. točka iz preambule Uredbe 261/2012/EU in točka e iz drugega odstavka 126. c člena Uredbe 1234/2007/ES). Če upoštevamo, da se organizacija proizvajalcev pogaja o pogodbah za surovo mleko, ki ga kmet odda predelovalcu ali zbiralcu surovega mleka (prvi odstavek 126.c člena Uredbe 1234/2007/ES), je omenjena rešitev smiselna, kolikor se nanaša na razmerja med kmetom članom in samo organizacijo (na primer med članom in zadrugo kot predelovalko ali zbiralko surovega mleka), čeprav je po našem mnenju formulirana izrazito nejasno in bi lahko ob dobesedni razlagi izključevala zadruga, ki bolj ali manj konkretno urejajo dobavne obveznosti članov v pravilih oziroma podobnih aktih, iz kroga organizacij proizvajalcev, ki se lahko pogajajo o dobavi surovega mleka.

Organizacija proizvajalcev mora o količini surovega mleka, za katere se pogaja, obvestiti pristojne organe držav članic, v katerih deluje.

Zaradi enotne uporabe podatkov bo Komisija objavljala celotne količine proizvodnje mleka v Uniji in posameznih državah članicah.

Izjemoma organ za varstvo konkurence lahko odloči, da ne dovoli pogajanj organizaciji proizvajalcev, četudi ni bil dosežen prag 33-odstotnega deleža, če je po njegovem mnenju to

potrebno zaradi preprečitve izključevanja konkurence ali resnih posledic za mala in srednja podjetja, ki predelujejo mleko. Za mikro, malo ali srednje podjetje se po priporočilu Komisije 2003/361/ES šteje podjetje, ki ima manj kot 250 zaposlenih in njegovi letni prihodki ne presegajo 50 milijonov EUR ali pa sredstva ne presegajo 43 milijonov EUR.¹¹⁹ Organ za varstvo konkurenco je Komisija, če se pogajanja nanašajo na proizvodnjo v več kot eni državi članici, v drugih primerih pa nacionalni organ za varstvo konkurence.

Na novo se v mlečnem sektorju uvajajo tudi *medpanožne organizacije*, ki jih sestavljajo predstavniki gospodarskih dejavnosti, povezanih s proizvodnjo surovega mleka in povezanih z najmanj eno od naslednjih stopenj v dobavni verigi – s predelavo proizvodov iz sektorja mleka in mlečnih izdelkov ali trgovino s temi proizvodi, vključno z njihovo distribucijo. Medpanožne organizacije so ustanovljene na pobudo vseh ali na pobudo vseh ali nekaterih predstavnikov teh dejavnosti.

Medpanožne organizacije v eni ali več regijah Unije ob upoštevanju interesov članov teh medpanožnih organizacij in potrošnikov izvajajo eno ali več naslednjih dejavnosti:

1. izboljšujejo znanje in preglednost proizvodnje in trga, pri čemer lahko objavljajo statistične podatke o cenah, količinah in trajanju predhodno sklenjenih pogodb za dobavo surovega mleka ter z zagotavljanjem analiz o možnem prihodnjem razvoju trga na regionalni, nacionalni in mednarodni ravni,
2. pomagajo pri koordinaciji izboljšanja načina dajanja proizvodov iz sektorja mleka in mlečnih izdelkov na trg, zlasti z raziskavami in tržnimi analizami,
3. pospešujejo porabo in zagotavljajo informacije o mleku in mlečnih izdelkih na notranjih in zunanjih trgih,
4. raziskujejo potencialne izvozne trge,
5. pripravljajo standardne oblike pogodb, usklajenih s pravili Unije, za prodajo surovega mleka kupcem in/ali dobavo predelanih proizvodov distributerjem in trgovcem na drobno, pri čemer se upošteva potreba po doseganju poštenih konkurenčnih pogojev in preprečevanju izkrivljanja trga,
6. zagotavljajo informacije in izvajajo raziskave, potrebne za prilagajanje proizvodnje v korist proizvodov, ki so glede na zahteve trga ter okus in pričakovanja potrošnikov ustrežnejši, zlasti glede kakovosti proizvodov in varstva okolja,
7. ohranjajo in razvijajo proizvodni potencial sektorja mleka in mlečnih izdelkov, med drugim s spodbujanjem inovacij in podpiranjem programov za uporabne raziskave in razvoj, da bi v celoti izkoristili potencial mleka in mlečnih izdelkov, predvsem zato, da se ustvarijo proizvodi z dodano vrednostjo, ki so privlačnejši za potrošnika,
8. iščejo načine za omejevanje uporabe sredstev za zdravje živali, izboljšanje upravljanja drugih vložkov ter povečanje varnosti hrane in izboljšanje zdravja živali,
9. razvijajo metode in instrumente za izboljšanje kakovosti proizvodov na vseh stopnjah proizvodnje in trženja,
10. izkoriščajo potencial ekološkega kmetovanja ter varstvo in spodbujajo takšno kmetovanje, kakor tudi proizvodnjo proizvodov z označbami porekla, oznakami kakovosti in geografskimi označbami, in
11. pospešujejo integrirano pridelavo ali druge okolju prijazne načine pridelave (novi četrti odstavek 123. člena).

¹¹⁹ Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises, OL EU L 124 , 20/05/2003, str. 36– 41.

Če medpanožne organizacije izpolnjujejo predpisane zahteve, opravljajo dejavnosti v eni ali več regij Unije, predstavljajo pomemben delež gospodarskih dejavnosti in same ne proizvajajo, predelujejo ali tržijo proizvodov v sektorju mleka in mlečnih izdelkov ter uradno zaprosijo za priznanje, jih države članice »lahko« priznajo (126.b člen Uredbe 1234/2007/ES).

Prepoved konkurenčno omejevalnih sporazumov, sklepov podjetniških združenj in usklajenega ravnanja podjetij iz prvega odstavka 101. člena PDEU se ne uporablja za sporazume, sklepe in usklajena ravnanja priznanih medpanožnih organizacij za namene izvajanja dejavnosti teh organizacij v skladu z Uredbo, če je bila Komisija uradno obveščena o sporazumih, sklepih in usklajenih ravnanjih in v treh mesecih po prejemu vseh zahtevanih podatkov ne ugotovi, da so ti sporazumi, sklepi ali usklajena ravnanja neskladni s pravili Unije.

Uredba 1234/2007/ES uvaja tudi posebno omejeno izjemo od o prepovedi konkurence po 101. členu PDEU za sporazume, sklepe in usklajena ravnanja priznanih medpanožnih organizacij, ki so namenjeni izvajanju ene ali več dejavnosti, ki jih te organizacije opravljajo v skladu z uredbo, če je bila Komisija obveščena o teh ravnanjih in Komisija v treh mesecih ni ugotovila, da bi bila ta ravnanja v nasprotju s pravili Unije. Izjema od prepovedi omejevanja konkurence je omejena, ker ne zajema takšnega sodelovanja med podjetji, ki se po uredbi v vsakem primeru razglasi za neskladno s pravili Unije. Tako je v okviru medpanožnih organizacij ali med njimi prepovedano sodelovanje, ki pomeni delitev trgov ali lahko vpliva na pravilno delovanje ureditve trga, izkrivlja konkurenco, pa ni bistveno za doseganje ciljev skupne kmetijske politike, povzroča določanje cen, uvaja diskriminacijo ali preprečuje konkurenco za bistveni del proizvodov. Če Komisija ugotovi, da pogoji za izjemo niso izpolnjeni, sprejme odločitev, da se za ravnanje uporablja prepoved omejevanja konkurence iz prvega odstavka 101. člena PDEU (177.a člen Uredbe 1234/2007/ES).

Po novem 126.d členu Uredbe 1234/2007/ES lahko države članice na prošnjo v sektorju mleka in mlečnih proizvodov priznane organizacije proizvajalce ali priznane medpanožne organizacije ali na prošnjo skupine gospodarskih subjektov za omejeno časovno obdobje določijo zavezujoča pravila za uravnavanje ponudbe sira, zaščitenega z zaščiteno označbo porekla ali z zaščiteno geografsko označbo v skladu z Uredbo 510/2006/ES.

Pravila za uravnavanje ponudbe sira morajo upoštevati sporazum, ki ga predhodno skleneta najmanj dve tretjini proizvajalcev surovega mleka, ki predstavljajo najmanj dve tretjini proizvodnje surovega mleka, in najmanj dve tretjini proizvajalcev sira, ki predstavljajo najmanj dve tretjini proizvodnje sira na ustreznem geografskem območju.

Pravila se objavijo v uradnem glasilu in lahko zajemajo le uravnavanje ponudbe zadevnega proizvoda ter prilagajajo ponudbo tega sira glede na povpraševanje po njem. Pravila lahko učinkujejo le na zadevni proizvod in so lahko obvezujoča za največ tri leta in se po tem obdobju obnovijo na novo prošnjo. Pravila ne smejo škodovati trgovini s proizvodi, na katere se nanašajo. Prav tako pravila ne smejo urejati nobenega posla po prvem trženju zadevnega sira. Pravila tudi ne smejo omogočati določanja cen, vključno z okvirnimi ali priporočljivimi cenami, ne smejo povzročati nerazpoložljivosti čezmernega deleža zadevnega proizvoda, ki bi bil sicer na voljo, ne smejo povzročati diskriminacije, ovirati dostopa novih udeležencev do trga ali škodovati malim proizvajalcem, morajo pa prispevati k ohranjanju kakovosti in/ali razvoju zadevnega proizvoda in ne smejo posegati v pogodbeno pogajanje na sektorju mleka.

Komisija lahko kadar koli sprejme izvedbene akte, s katerimi se zahteva, da država članica razveljavi pravila, ki jih je določila v skladu za uravnavanje ponudbe sira z zaščiteno oznako porekla ali zaščiteno geografsko označbo, če ugotovi, da ta pravila niso v skladu s pogoji, da

preprečujejo ali izkrivljajo konkurenco na precejšnjem delu notranjega trga ali da ogrožajo svobodno trgovino ali da je ogroženo doseganje ciljev skupne kmetijske politike.

Zaradi učinkovitega upravljanja trga morajo predelovalci vsak mesec pristojnim organom prijaviti količine surovega mleka (185.e člen Uredbe 1234/2007/ES).

Uredba vsebuje tudi določbe o pisnih pogodbah o odkupu mleka. Po ugotovitvi iz preambule uporaba formalnih pisnih pogodb, sklenjenih pred dobavo, ni zelo razširjena, pogosto pogodbe ne vsebujejo osnovnih sestavin. Zato bi lahko s pogodbami dosegli boljšo ozaveščenost in okrepili odgovornost nosilcev dejavnosti v verigi mleka in mlečnih izdelkov, da bi »bolje upoštevali tržne signale, izboljšali prenos cen, ponudbo prilagodili povpraševanju in se izognili nekaterim nepoštenim trgovinskim praksam« (8. točka preambule predlagane Uredbe).

Po 185.f členu Uredbe 1234/2007/ES lahko država članica sklene, da mora biti vsaka oddaja surovega mleka na njenem ozemlju, ki jo kmet zagotovi predelovalcu surovega mleka, zajeta v pisni pogodbi, poleg tega ali namesto tega pa lahko sklene tudi, da morajo prvi kupci pripraviti pisno ponudbo za sklenitev pogodbe o dobavi surovega mleka, ki jo zagotovi kmet, pri čemer morata pogodba in/ali ponudba za sklenitev pogodbe izpolnjevati predpisane pogoje.

Če morajo biti oddaje surovega mleka, ki jih kmet zagotovi predelovalcu surovega mleka, po odločitvi države članice zajete v pisni pogodbi med strankama in oddaja surovega mleka poteka prek enega ali več zbiralcev, mora država članica določiti, katero stopnjo ali stopnje oddaje zajema taka pogodba. Za zbiralca uredba šteje podjetje, ki prevaža surovo mleko od kmeta ali drugega zbiralca do predelovalca surovega mleka ali drugega zbiralca, pri čemer se lastništvo nad surovim mlekom vsakič prenese. Po našem poznavanju razmer v slovenskem mlekarstvu se vsaj nekatere zadruge ne štejejo za zbiralke mleka, ker ne prevažajo mleka od kmeta do predelovalca.

Čeprav je uveljavljanje obveznih pisnih pogodb decentralizirano oziroma prepuščeno opciji posamezne države članice, uredba predpisuje obvezne minimalne standarde za takšne pogodbe na ravni EU, s čemer naj bi dosegli pravilno delovanje notranjega trga in skupne ureditve trga za mleko in mlečne izdelke. Če je država uvedla obvezne pisne pogodbe, so iz obveznosti izvzete mlekarske zadruge, kolikor imajo v statutih, na njih temelječih pravilih in odločitvah določena pravila s podobnim učinkom.

Če država članica sklene uvesti obveznost pisnih pogodb za vsako dobavo surovega mleka predelovalcu, mora ta pogodba vsebovati ustrezna določila o posameznih sestavinah pogodbenega razmerja.

Pogodba mora biti pripravljena pred oddajo, sklenjena mora biti v pisni obliki in vsebovati mora predpisane obvezne sestavine.

Kot prvo obvezno sestavino pogodbe uredba določa ceno. Cena je lahko v sami pogodbi ali določena v absolutnem znesku ali pa spremenljiva, vendar določljiva na podlagi dejavnikov, določenih v pogodbi.

Kot možno merilo za določitev cene uredba primeroma na prvem mestu navaja razvoj trga na podlagi tržnih kazalcev. Gre za zelo nedoločeno merilo, ki predpostavlja, da se v pogodbi proizvodno, geografsko in časovno opredeli trg, na katerem se ugotavlja vrsta, velikost in smer tržnih kazalcev.

Drugo možno merilo, ki ga navaja uredba, so oddane količine. V zvezi s tem je treba pojasniti, da količine ne morejo biti edino merilo. Ni jasno, v kakšnem smislu uredba uporablja izraz »cena«.

Celotna dajatev, ki jo kupec plača za nabavljeno blago, se v našem pravu imenuje kupnina (prvi odstavek 435. člena OZ) in ne več cena, ker se cena šteje za kupnino na enoto blaga.

Končno uredba kot možna merila za določitev cene navaja kakovost in sestavo dobavljenega mleka. Ti dve merili sta v praksi močno razširjeni. Gre za merila, ki vplivajo na višjo ceno, kolikor lastnosti mleka bistveno pozitivno odstopajo od minimalnih predpisanih ali dogovorjenih minimalnih zahtev.

Naslednja obvezna sestavina pogodbe so količine, ki se lahko dobavijo ali bodo dobavljene, in čas odkupov. Opredelitev možnih količin ugodnejša za proizvajalca, ker mu pušča izbiro morebitnih drugih tržnih kanalov glede dela proizvodnje, medtem ko fiksno določene količine zahtevajo dobavo v natančno določenem obsegu, za katero proizvajalec odgovarja, razen če mu okoliščine zunaj njegove sfere preprečijo izpolnitev obveznosti. V obeh primerih pa proizvajalec nima zagotovljenega odkupa morebitnih presežnih količin.

Pogodba mora določati tudi trajanje, s tem, da se lahko pogodba sklene tudi za nedoločen čas in preneha na podlagi odpovedi ene stranke po izteku odpovednega roka.

Nadalje mora pogodba vsebovati še podrobnosti o plačilnih rokih in postopkih, načine zbiranja ali oddaje surovega mleka in pravila, ki se uporabijo v primeru višje sile.

Po novem 185.e členu Uredbe 1234/2007/ES morajo prvi kupci surovega mleka od 1. aprila 2015 pristojnemu nacionalnemu organu prijaviti količine surovega mleka, ki so jim bile oddane vsak mesec.

Določbe o dejavnostih, pogojih in postopku priznanja organizacij proizvajalcev in medpanožnih organizacij v sektorju mleka in mlečnih izdelkov uporabljajo od 2. aprila 2012 do 30. junija 2020, določbe o pogodbenih razmerjih in pogajanjih v sektorju mleka in mlečnih izdelkov, uravnavanju ponudbe sira z zaščiteno označbo porekla ali zaščiteno geografsko označbo ter o prijavljanju oddanih količin surovega mleka pa se uporabljajo od 3. oktobra 2012 do 30. junija 2020.

Predvideno je poročanje Komisije Evropskemu parlamentu in Svetu. Tako naj bi Komisija pred 31. decembrom 2012 poročala Evropskemu parlamentu in Svetu v zvezi z razvojem razmer na trgu in posledičnimi pogoji za nemoteno postopno odpravljanje sistema mlečnih kvot, po potrebi skupaj z ustreznimi predlogi. Do 30. junija 2014 in do 31. decembra 2018 pa naj bi Komisija poročala Evropskemu parlamentu in Svetu v zvezi z razvojem razmer na trgu v sektorju mleka in mlečnih izdelkov ter zlasti o izvajanju določb o priznanih organizacijah proizvajalcev, priznanih medpanožnih organizacijah, pogodbenih pogajanjih in konkurenčnopравни obravnavi sporazumov v okviru medpanožnih organizacij v sektorju mleka in mlečnih izdelkov, uravnavanju ponudbe sira z zaščiteno označbo porekla ali zaščitene geografsko označbo, prijavljanju oddanih količin mleka in pogodbenih razmerjih, pri čemer se zlasti ocenijo učinki na proizvajalce mleka in proizvodnjo mleka v regijah z omejenimi možnostmi v povezavi s splošnim ciljem ohranjanja proizvodnje v takih regijah, in zajamejo možne spodbude za kmete, da sklenejo sporazume o skupni proizvodnji, skupaj z vsemi ustreznimi predlogi.

Kontraktualizacijo so kritizirale kmečke organizacije, češ, da je EU prepustila urejanje trga posameznim državam članicam in mlekarnam.¹²⁰

¹²⁰ Prim. poziv, ki ga je objavila Via Campesina (Appeal of ECVC-EMB to demonstrate on July 12th for a real reform of the existing milk policy!): »The report of the HLG states that the existing safety net is sufficient. If this were the case, tens of thousands of milk producers all over Europe would not, however, have had to give up their farms in recent years and many more would currently not fear for their existence. There will be no sustainable solution without a regulation of the milk production and the dairy market. The future does neither lie in the contractualisation and a

4.2 Švica

Evropska gospodarska skupnost je uvedla mlečne kvote 2. aprila 1984 po zgledu Švice, ki je uvedla mlečne kvote oziroma, natančneje. »kontingente" 1. maja 1979.¹²¹

Po švicarskem Zveznem zakonu o kmetijstvu (LwG)¹²² so imele pomembno vlogo pri upravljanju kontingentov tudi branžne organizacije. Tako je Zvezni svet lahko na zahtevo branžne organizacije prilagodil kontingente proizvajalcev, če je panožna organizacija izpolnjevala pogoje, da se lahko obveznost njenih ukrepov po odločbi državnega organa razširi na nečlane in če je zagotovila, da bo določena količina mleka pod njeno odgovornostjo predelana in prodana in da bo upoštevala razmere na trgu ekološkega mleka in na regionalnih trgih (31. člen LwG).

Z zakonom, sprejetim dne 20. junija 2003, je Švica spremenila Zvezni zakon o kmetijstvu in predvidela odpravo mlečnih kvot s 1. majem 2009.

Zakon je naložil Zveznemu svetu, da poskrbi za nemoten prehod na novo ureditev mlečnega trga in vključitev vseh tržnih stopenj v reformo. V prehodnem največ petletnem razdobju je moral Zvezni svet zagotoviti novo ureditev podpore domači prodaji in izvozu, ustrezne dodatke in sredstva, potrebna za skladiščenje sirov in masla. Po usmeritvi iz zakona je moral Zvezni svet zagotoviti toliko sredstev, da dejanska povprečna cena mleka ne bi odstopala od ciljne cene za več kot 10%. Končno je moral Zvezni svet v petletnem prehodnem obdobju urediti tudi mlečne pogodbe (187. člen LwG).

Zakon je predvidel možnost predčasnega izstopa iz sistema mlečnih kvot, začevši s 1. majem 2006. Iz sistema kvot so lahko predčasno izstopili proizvajalci, ki so bili člani organizacije proizvajalcev ali medpanožne organizacije ali povezani v organizacijo s pomembnim regionalnim predelovalcem mleka, če je bila dogovorjena količina proizvodnje surovega mleka, če so bile predvidene sankcije za prekoračitev individualno dogovorjenih količin in je obstajalo jamstvo, da rast proizvedenih količin ne bo preseгла potreb po proizvodih (36.a člen LwG).

Od 1. maja 2009 dalje pa do 30. aprila 2015 pa veljajo določbe, po katerih mora proizvajalec mleko oddajati samo enemu predelovalcu, skupnosti ali organizaciji proizvajalcev (*Produzentengemeinschaft oder Produzentenorganisation*). V ta namen morajo proizvajalci skleniti najmanj enoletno pogodbo, ki obsega dogovor o oddanih količinah in ceni mleka. Neposredna prodaja je izvzeta iz obveznosti sklepanja pogodb in izključne dobave enemu odjemalcu (36.b člen).

futures market as proposed by the HLG, nor in the world market or the restructuring of production and dairies. The future lies in a demand-oriented production with cost-covering prices and a market with equal players. A sustainable milk production also requires Europe to strength its animal feed production.

Contractualisation on a voluntary basis as proposed by the HLG will not regulate the production and will not lead to fair prices for producers and consumers. It is already possible for producers to have contracts. However, because of their weak bargaining power, these contracts are not fair. Contractualisation marks the end of a European milk policy and leaves decisions to member states and dairies. The EU should analyse the current situation in Switzerland carefully; it was this very policy that has led to overproduction, conflicts and falling prices.«

http://www.eurovia.org/IMG/article_PDF_article_a339.pdf

¹²¹Schweizerischer Bauernverband, 4. Exkurs Milchmarkt Schweiz.

http://www.sbv-usp.ch/fileadmin/user_upload/bauernverband/Taetigkeit/Argumente/04_Exkurs_Maerkte-Milch.pdf

¹²² Bundesgesetz über die Landwirtschaft (Landwirtschaftsgesetz, LwG) vom 29. April 1998 (Stand am 1. Januar 2012).

<http://www.admin.ch/ch/d/sr/9/910.1.de.pdf> (1.4.2012)

Švicarski Zvezni zakon o kmetijstvu določa, da je naloga organizacij proizvajalcev (*Organisationen der Produzenten und Produzentinnen*) oziroma ustrezne (med)panožne organizacije (*Branchenorganisation*), da pospešujejo kakovost in prodajo ter prilagajajo ponudbo povpraševanju.

Kot (med)panožna organizacija se lahko ustanovi združenje proizvajalcev določenih proizvodov oziroma skupine proizvodov s predelovalci in eventualno trgovci (8. člen LwG). Organizacije proizvajalcev oziroma ustreznih panog lahko določijo na državni ali regionalni ravni usmeritvene, ciljne cene, za katere so se dogovorili dobavitelji in odjemalci. Te cene morajo biti določene glede na kakovostne razrede. Zakon poudarja, da posameznih podjetij ni dopustno prisiliti k sprejemu ciljnih cen. Zakon prepoveduje določati ciljne cene za drobnoprodajne, potrošniške cene (8.a člen LwG, dodan z novelo zakona iz leta 2003).

Če posamezna podjetja ogrožajo ukrepe samopomoči, dogovorjene v okviru organizacij, ki so reprezentativne, ki ne delujejo v proizvodnji in prodaji in so dogovorile ukrepe z visoko stopnjo večine, lahko Zvezni svet sprejme predpise, s katerimi naloži nečlanom takšne organizacije plačevanje prispevkov organizaciji v višini, kot prispevajo člani organizacije za ukrepe samopomoči. Prispevki nečlanov ne smejo financirati upravnih stroškov organizacije (9. člen LwG).

24. novembra je Medpanožna organizacija za mleko¹²³ sprejela Katalog ukrepov za stabilizacijo mlečnega trga, ki je začel veljati 1. januarja 2011.

S tem katalogom je razvrstila oddano mleko na tri segmente: segment A, B in C.

- V segment A so uvrščeni mlečni izdelki, ki uživajo uvozno zaščito (*Milchprodukte mit Grenzschutz für den Inlandmarkt*) in cenovno izravnavo za surovino (*Milchprodukte mit Rohstoffpreisausgleich*, na primer dodatek za izdelavo sira).
- V segment B spadajo mlečni proizvodi brez uvozne zaščite in cenovne podpore, namenjeni za domači trg in izvoz v EU ter mleko za sir za posebne ukrepe.
- V segment C pa se uvrščajo mlečni proizvodi brez podpore (cenovna podpora za surovino, dodatek za izdelavo sira¹²⁴, dodatek za neuporabo silaže¹²⁵), ki so namenjeni za izvoz zunaj EU, pri čemer je treba izvoziti vse sestavne dele mleka.¹²⁶

Ciljna cena za mleko v segmentu A je določena za mleko z vsebnostjo maščobe 4% in 3,3% beljakovin kot temeljna cena brez dodatkov in odbitkov, ki naj bi bila dosežena v povprečju, velja pa franko prevzemna rampa pri predelovalcu brez davka na dodano vrednost. Ciljna cena je določena na podlagi mlekarniških cen za mleko in mlečne izdelke, na podlagi cen reprodukcijskega materiala in perspektivne ocene trga.

Ciljna cena za mleko v segmentu B je pragovna cena (*Schwellenpreis*), ki se izračuna na podlagi surovinske vrednosti kilograma mleka za proizvodnjo mleka v prahu, namenjenega za izvoz na svetovni trg, in za proizvodnjo masla za domači trg.

¹²³ Reglement der Branchenorganisation Milch. 24. November 2010. Massnahmenkatalog zur Stabilisierung des Milchmarktes.

http://www.ip-lait.ch/site/images/stories/pdf/Informationen/d/110106_Regl_massnahmenkatalog_d.pdf

¹²⁴ 38. člen LwG.

¹²⁵ 39. člen LwG.

¹²⁶ Massnahmenkatalog zur Stabilisierung des Milchmarktes, str. 2.

Ciljna cena za mleko v segmentu C je jamstvena, garancijska cena (*Garantiepreis*), ki se izračuna na podlagi surovinske vrednosti kilograma mleka za proizvodnjo mleka v prahu, posnetega mleka v prahu in masla za izvoz na svetovni trg.

Vsaka organizacija proizvajalcev ima najmanj 60% količin v segmentu A.

Smisel segmentiranja je v tem, da bi proizvajalci prejeli plačilo za mleko glede na dodano vrednost na prodajnem mestu. Da se količine mleka prodajajo skladno z uvrstitvijo v segment, je uvedena dvojna prijava: tako prodajalci kot odkupovalci mleka javljajo medpanožni organizaciji za mleko količine mleka po posameznih segmentih.

Z uredbo o razširitvi ukrepov za samopomoč panožnih in proizvajalskih organizacij¹²⁷ je švicarski Zvezni svet razširil pravila za urejanje količin mleka, ki jih je določila medpanožna organizacija Mleko (*Branchenorganisation Milch*) na predelovalce mleka, ki predelujejo v mlečne izdelke najmanj 5 milijonov kg odkupljenega mleka iz konvencionalne proizvodnje, mleko iz sirarn in presežno ekološko pridelano mleko, ki se konvencionalno predeluje, in na drugi strani na organizacije proizvajalcev, predelovalne organizacije proizvajalcev, mlečne trgovce in proizvajalce mleka, ki dobavljajo takšnim predelovalcem.

Branžna organizacija za mleko je določila tudi standardno pogodbo o odkupu mleka od proizvajalca (*Erstmilchkauf*) in nadaljnji prodaji mleka po kupcu mleka (*Zweitmilchkauf*).¹²⁸

Sestavni deli pogodbe so:

- dogovor o dobavljenih količinah in njihovi segmentaciji,
- dogovor o cenah za posamezne segmente,
- dogovor o oblikovanju odkupnih pogodb za mleko, ki so ga sklenili združenje švicarske mlekarske industrije, Fromarte in Švicarski rejci mleka (SMP),
- podjetniško specifični dogovoru glede vsebine pogodbe.

Standardna pogodba posebej ureja preglednost nad segmentiranjem mleka med strankami in na nacionalni ravni. Tako kupec zagotavlja prodajalcu polno preglednost nad predelavo mleka, ki ga je dobavil prodajalec v posameznih segmentih, poleg tega pa vodi kupec prodajalcem pregled nad uporabo skupno dobavljenega mleka prodajalcev v posamezne segmente, prodajalci pa zagotavljajo kupcu pregled nad segmentiranjem njegovega mleka pri različnih odjemalcih (*horizontalna preglednost*).

Poleg tega se pogodbene stranke zavezujejo posredovati branžni organizaciji podatke o oddanih količinah mleka po posameznih segmentih. Podatki o segmentaciji dobavljenih količin mleka so zaupne narave in jih lahko posamezna stranka tretjim osebam razkrije samo ob privolitvi drugega pogodbenika (6. točka standardne pogodbe).

Za razjasnitev morebitnih nepravilnosti pri sporočenih podatkih lahko posamezni deležnik obrne na ombudsmana pri branžni (medpanožni) organizaciji Mleko (7. točka standardne pogodbe).

¹²⁷ Verordnung über die Ausdehnung der Selbsthilfemassnahmen von Branchen- und Produzentenorganisationen (Verordnung über die Branchen- und Produzentenorganisationen, VBPO). Änderung vom 17. Februar 2010.

<http://www.admin.ch/ch/d/as/2010/677.pdf>

¹²⁸ Branchen organisation Milch. Standardvertrag Erst- und Zweitmilchkauf.

http://www.ip-lait.ch/site/images/stories/pdf/Informationen/Standardvertrag_d.pdf

Na podlagi Uredbe o razširitvi veljavnosti pravil medpanožne organizacije za mleko¹²⁹ je švicarski Zvezni svet predpisal za vse dobavitelje mleka, organizacije in skupnosti proizvajalcev, mlečne trgovce in predelovalce mleka obvezno sklepanje pisnih pogodb, ki morajo določati količine in cene ter razvrstitev količin po posameznih segmentih, kolikor te zahteve niso upoštevane že v pravilih oziroma poslovnih pogojih posamezne pogodbene stranke (2. do 4. točka standardne pogodbe). Vsaka pogodbeni stranka, ki se je letno dogovorila za več kot 10 milijonov kg mleka, mora medpanožni organizaciji za mleko kvartalno sporočati podatke o pogodbeno dogovorjenih količinah za posamezne segmente, sicer plača denarno kazen (5. in 6. točka standardne pogodbe).

Poleg tega so proizvajalci mleka, ki niso člani medpanožne organizacije, dolžni plačevati 1 cent po kg mleka, tako zbrana sredstva pa se uporabijo za pospeševanje prodaje masla, mleka v prahu, posnetega mleka v prahu, smetane in mleka.

4.3 Francija

Francoski Zakon o modernizaciji kmetijstva¹³⁰ je kot enega od ciljev postavil povečanje konkurenčnosti kmetijske proizvodnje. Glede na visoko stopnjo spremenljivosti oziroma nestanovitnosti kmetijskih cen je zakon uredil možnosti za uvedbo obveznih pisnih pogodb. V skladu s tem zakonom se lahko za kmetijske proizvode, namenjene preprodaji ali predelavi, uvede obvezna sklenitev pisnih pogodb med proizvajalci in kupci, oziroma organizacijami proizvajalcev, ki so lastniki blaga, in kupci.¹³¹

Ta obveznost se lahko uvede z razširitvijo ali homologacijo medpanožnega sporazuma ali, če noben medpanožni sporazum ni bil razširjen ali homologiran, z dekretom Državnega sveta.

Medpanožne sporazume ureja Kmetijski zakonik v šesti knjigi, namenjeni urejanju proizvodnje in trgov. Tretji naslov v okviru šeste knjige ureja dolgoročne medpanožne sporazume, ki se sklepajo zaradi pospeševanja pogodbenih odnosov med proizvajalci, kupci in predelovalci (člen L631-1). Na predlog poklicnih in medpanožnih organizacij ministra, pristojna za kmetijstvo in gospodarstvo določita seznam proizvodov, za katere se sklepajo takšni sporazumi (L 631-2).

Dolgoročne medpanožne sporazume (*accords interprofessionnels à long terme*) sklepajo kupci ali njihova združenja na eni strani in na drugi strani najprezentativnejše organizacije proizvajalcev na nacionalni ali regionalni ravni. Pri razpravi o teh sporazumih in njihovem podpisu sodelujejo tudi kmetijske združne organizacije (člen L631-3).

Gre za kolektivno pogajanje, ki naj bi izboljšalo položaj kmetov kot gospodarsko šibkejše pogodbene stranke.

¹²⁹ Verordnung über die Ausdehnung der Selbsthilfemassnahmen von Branchen- und Produzentenorganisationen (Verordnung über die Branchen- und Produzentenorganisationen, VBPO) Änderung vom 31. August 2011

¹³⁰ La loi de modernisation de l'agriculture et la pêche (LMA), promulguée le 28 juillet 2010. JORF n°0172 du 28 juillet 2010, page 13925.

<http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000022521587&categorieLien=id>

Določbe tega zakona so bile poenostavljene z zakonom z dne 22. marca 2012 (Loi n° 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allégement des démarches administratives, JORF n°0071 du 23 mars 2012 page 5226),

<http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000025553296&dateTexte=&categorieLien=id>

¹³¹ Kmetijski zakonik ne omenja izrecno organizacij proizvajalcev dobesedno, se pa nanje nedvoumno sklicuje, kot gospodarske subjekte, »naštete v prvi alineji člena L.551-1«.

Predmet dolgoročnega medpanožnega sporazuma je razvoj prodajnih poti na notranjem in zunanjem trgu, usmerjanje proizvodnje v prilagajanje tržnim potrebam, razvoj kakovosti proizvodov, urejanje cen in zagotavljanje tržnega ravnovesja ter nemotenega poslovanja (člen L 631-4).

Zakonik določa postopek, po katerem lahko kmetijski minister po predhodnem mnenju gospodarskega ministra »homologira« dolgoročni medpanožni sporazum (člen L631-9).

Na zahtevo vseh podpisnic dolgoročnega medpanožnega sporazuma lahko homologirani dolgoročni medpanožni sporazum po javni anketi in predhodnem mnenju kmetijskih, trgovinskih in industrijskih zbornic z medministrskim odlokom pridobi obvezno moč za proizvajalce, kupce in predelovalce ne glede na njihov pravni položaj (člen L631-10).

Dolgoročni medpanožni sporazum se izvaja s pogodbami o letini in tipskimi pogodbami.

Pogodba o letini (*convention de campagne*) pomeni realizacijo dolgoročnega medpanožnega sporazuma v posameznem letu tako, da se na podlagi napovedane proizvodnje in prodaje določijo programi predelave, skladiščenja in prodaje ter cena pridelka glede na proizvodne stroške (člen L631-13). Pogodbo o letini sklenejo iste organizacije, kot so sklenile dolgoročni medpanožni sporazum.

V skladu z zainteresiranimi panožnimi organizacijami minister, pristojen za kmetijstvo, določa tipske pogodbe (*les contrats types*) za posamezne proizvode, na katere se sklicujejo prodajalci in kupci pri urejanju medsebojnih razmerij. Namen teh pogodb je zagotoviti proizvajalcem prodajo in plačilo cene letine, kupcem pa oskrbo njihovih podjetij. Prodajalci in kupci se morajo sklicevati na tipsko pogodbo, ko urejajo medsebojna razmerja (člen L631-14). Tipske pogodbe so izvedbeni akti medpanožnih sporazumov in pogodb o letini (člen L631-18).

Če ima dolgoročni medpanožni sporazum po odločbi državnega organa obvezno naravo, se ta obveznost razširja tudi na pogodbe o letini in tipske pogodbe (člen L631-19).

Medpanožni sporazum ali dekret Državnega sveta, ki uvaja obveznost sklepanja pisnih pogodb, mora določati najkrajšo dobo pogodbe, ki traja od enega do pet let, ter načine prodaje, za katere je dovoljena sklenitev pogodb za krajše obdobje.

V primeru spora o sklenitvi ali izpolnitvi pogodbe o prodaji se lahko kupec ali prodajalec obrne na mediatorja, katerega pristojnosti določa dekret.

Da se prepreči izigravanje določb o obveznem sklepanju pisnih pogodb za prodajo kmetijskih proizvodov, zakon določa, da se te določbe kot *ordre public* uporabljajo za vsako prodajo kmetijskih proizvodov, dobavljenih na francoskem ozemlju ne glede na pravo, ki se uporablja za prodajo. Ne uporabljajo pa se te določbe za prodajo neposredno potrošnikom in za dobavo proizvodom dobrodelnim organizacijam zaradi priprave obrokov osebam v stiski (člen L631-24).

Pred sklenitvijo mora kupec predložiti prodajalcu predlog sporazuma, ki je usklajen z določbami medpanožnega sporazuma ali dekreta. Zadruga izpolnijo to obveznost s tem, da predložijo članom izvod poslovnika ali splošnih poslovnih pogojev (člen L631-25).

Medpanožni sporazumi se praviloma sklepajo v okviru medpanožnih organizacij kot združenj najprezentativnejših poklicnih organizacij na področju kmetijstva in predelave, trgovine in distribucije. Medpanožne organizacije prizna pristojni upravni organ po predhodnem mnenju Visokega sveta za usmerjanje in usklajevanje kmetijstva in živilstva na ravni države ali regije za posamezen proizvod ali skupino proizvodov (člen L632-1).

Naloge medpanožnih organizacij so zlasti spodbujanje prilagajanja ponudbe povpraševanju, razvoj pogodbenih razmerij v verigi preskrbe, utrjevati prehransko varnost, spodbujati inovativnost in raziskave, omejevati tveganja in izboljševati kakovost proizvodov. S podobnimi nalogami se lahko ustanovijo medpanožne organizacije na področju ribištva in gozdarstva (člena L632-1-1 in L632-1-2).

Medpanožne organizacije ne morejo biti priznane, če njihovi statuti ne predvidevajo organa, ki vodi pomirjanje (*konciliacijo*) v primeru spora med udeleženi poklicnimi organizacijami pri uporabi medpanožnih sporazumov, tipskih pogodb in vodnikov dobre prakse, ter postopka za pomirjanje. Če pomirjanje ne uspe, se spor predloži arbitraži, ki jo določa statut medpanožne organizacije (člen L632-1-3).

Praviloma se za posamezen proizvod ali posamezno skupino proizvodov prizna le ena medpanožna organizacija. Če je priznana medpanožna organizacija na ravni države, so regionalne organizacije odbori državne organizacije, ki morajo biti zastopani na ravni države (člen L632-2).

Sporazumi, sklenjeni v okviru medpanožnih organizacij, lahko na podlagi odločbe pristojnega organa postanejo obvezni tudi za nečlane. Če sporazum vsebuje tipsko pogodbo, pristojni organ pred odločitvijo o razširitvi obveznosti pridobi mnenje organa, pristojnega za varstvo konkurence (člen L632-4).

Medpanožne organizacije lahko zbirajo tudi prispevke, ki pa imajo naravo zasebne dajatve (člen 632-6).

Če posamezna pogodba ni skladna s sporazumom, katerega veljavnost je bila razširjena z odločbo pristojnega organa, je takšna pogodba nična po samem zakonu. Ugotovitev ničnosti lahko zahteva tudi medpanožna organizacija in zahteva nadomestilo v znesku od najmanj 76,22 EUR do zneska dejansko nastale škode (člen L632-7).

Zakon o modernizaciji kmetijstva je dodal v Kmetijski zakonik posebne določbe o medpanožni organizaciji na področju mlekarstva. Po členu L632-12 lahko ministra, pristojna za kmetijstvo oziroma gospodarstvo, homologirata sporazume, sklenjene na ravni države ali regij v okviru medpanožne organizacije, ki jo ustanovijo proizvajalci mleka, kmečka mlekarska združna združenja in mlekarska predelovalna industrija, podpišejo pa najreprezentativnejše organizacije na tem področju. Ukrepi medpanožne organizacije, ki jih zajema homologacija, so obvezni za vse proizvajalce in predelovalce na zadevnem območju; vsaka pogodba, ki ne bi bila skladna s temi ukrepi, je po samem zakonu nična.

Če sporazum vsebuje tipsko pogodbo, ga organ, ki je pristojen za odločanje o homologaciji, pošlje v mnenje organu za varstvo konkurence, ki ima dva meseca časa, da sporoči mnenje.

Zakon je predvidel tudi nacionalni medpanožni center za mlečno gospodarstvo, ki naj bi obdeloval in razširjal podatke o težnjah in gibanjih na mlečnem trgu ter druge podatke, pomembne za razjasnitev položaja deležnikov v mlečni verigi (člen L632-41).

Ker na področju mleka in sadja in zelenjave ni bil sklenjen noben medpanožni sporazum, ki bi predvideval sklepanje pisnih pogodb, je minister, pristojen za kmetijstvo, z dekretom uvedel obvezno sklepanje pisnih pogodb na področju mleka¹³² ter sadja in zelenjave.¹³³

¹³² Décret n° 2010-1753 du 30 décembre 2010 pris pour l'application de l'article L. 631-24 du code rural et de la pêche maritime dans le secteur laitier, JORF n°0303 du 31 décembre 2010 page 23590. Texte n° 112.

¹³³ Décret n° 2010-1754 du 30 décembre 2010 pris pour l'application de l'article L. 631-24 du code rural et de la pêche maritime dans le secteur des fruits et légumes, JORF n°0303 du 31 décembre 2010 page 23591. Texte n° 113.

Dekret o pogodbah v mlečnem sektorju določa, da proizvajalci in odkupovalci mleka o dobavah mleka na francoskem teritoriju ne glede na izvor mleka obvezno sklepajo pogodbe v pisni obliki (Kmetijski zakonik, člen R.631-8)¹³⁴.

Pred sklenitvijo pogodbe mora odkupovalec predložiti proizvajalcu pisni predlog, ki vsebuje vse obvezne sestavine pogodbe (člen R. 631-9)¹³⁵.

Pogodba o prodaji mleka mora biti sklenjena najmanj za pet let.

Pogodba mora določati količino mleka, ki jo je treba dobaviti v obdobju vsakih dvanajstih mesecev oziroma količino za dobavo v podobdobjih, ki ne smejo biti krajša od meseca. Določeni morajo biti tudi razpon, v katerem se lahko spreminja dobavljena količina, in pogoji, ob katerih je mogoče količino, predvideno za dvanajstmesečno obdobje ali podobdobje, prilagoditi tržnim nihanjem.

Pogodba mora določati lastnosti mleka, ki ga je treba dobaviti. Pri tem morajo biti opredeljene obveznosti proizvajalca in zbiralca glede dostopa do proizvoda, pogostnost in čas zbiranja, pogoje za odvoz in postopke za jemanje vzorcev ter meritve sestave in kakovosti mleka. Ob vsakem prevzemu mleka mora odkupovalec izročiti proizvajalcu dobavnico (*bon de livraison*).

Pogodba mora določiti merila in reference za določitev cene mleka. Dogovorjene morajo biti tudi modalitete, pod katerimi se pri določanju cene mleka upoštevajo posebne lastnosti mleka ali kmetijskega gospodarstva. Dogovorjen mora biti način, na katerega bo proizvajalec pred začetkom vsakega meseca obveščen o osnovni ceni, ki se bo uporabljala za dobave v tem mesecu.

Glede izdaje računov in plačila mleka mora pogodba določati način, na katerega proizvajalec izdaja račune in kupovalec plačuje mleko, podatke na računih, ki jih stranke ne smejo posredovati tretjim osebam, pogoje za določanje akontacije in za poračun.

Pogodba mora vsebovati tudi pogoje, pod katerimi se lahko njene določbe spremenijo ali dopolnijo.

Končno mora pogodba predvideti tudi odpoved, pri čemer odpovedni rok praviloma ne sme biti krajši od enega leta.

Z dekretom 2012-512 z dne 19. aprila 2012¹³⁶ je urejeno priznanje organizacij proizvajalcev za dve kategoriji mleka: za kravje mleko in za kravje mleko, ki je sprejemljivo za uporabo v proizvodnji mlečnega izdelka z znakom kakovosti ali izvora v skladu s specifikacijo.

Organizacije proizvajalcev v sektorju mleka so dveh vrst: trgovinske, če prodajajo mleko članov kot njegove lastnice, in nekomercialne, če se kolektivno pogajajo o pogojih za prodajo mleka za račun svojih članov (člen D551-126).

Za priznanje mora organizacija proizvajalcev kravjega mleka imeti najmanj 200 članov ali mora imeti najmanj 60 milijonov litrov prodanega mleka, če pa gre za organizacijo proizvajalcev kravjega mleka za proizvodnjo proizvodov z oznako kakovosti ali izvora, pa zadostuje najmanj 25 članov ali najmanj sedem milijonov litrov prodanega mleka.

Ne glede na te zahteve se prizna organizacija proizvajalcev, ki v dveh zadnjih mlečnih letih proda najmanj 55% mleka, ki ga zbere posamezen odkupovalec (člen D551-127).

¹³⁴ Podobno za sadje in zelenjavo dekret 2010-1754 (člen R.631-12 Kmetijskega zakonika).

¹³⁵ Podobno dekret 2010-1754 (člen R.631-13 Kmetijskega zakonika).

¹³⁶ Décret n° 2012-512 du 19 avril 2012 relatif à l'organisation économique dans le secteur du lait de vache, JORF n°0094 du 20 avril 2012 page 7108, texte n° 24.

Za izvedbo nalog mora imeti organizacija proizvajalcev ustrezna sredstva in opremo ter osebje, zaposleno za najmanj polovični delovni čas, izjemoma pa za četrtinski delovni čas, če gre za že priznano organizacijo proizvajalcev za drugo živilno proizvodnjo, če gre za priznano organizacijo proizvajalcev kravjega mleka za proizvodnjo proizvodov z oznako kakovosti ali izvora ali če je organizacija priznana na podlagi dobave najmanj 55% kravjega mleka odkupovalcu. Če storitve zagotavljajo tretje osebe, mora biti izvajanje storitev zagotovljeno s pisnim dogovorom med organizacijo proizvajalcev in izvajalcem storitev, sporazum pa mora določati vsebino storitve, cilje opravljanja storitev, način plačila, rok izvedbe, sredstva kontrole in ocenjevanja ter reševanje sporov (člen D551-28).

Pravila organizacije proizvajalcev morajo določati:

- članstvo rejcev za najmanj petletno dobo z možnostjo obnovitve,
- organ vodenja organizacije proizvajalcev, ki je pristojen za sprejem pravil o proizvodnji in prodaji,
- da organizacija proizvajalcev postane lastnica proizvodov, če povezuje člane zaradi prodaje, ali da daje proizvode članov na trg, če se na proizvodih ne prenese lastninska pravica, na podlagi mandatne pogodbe oziroma naročila vsakega rejca za celotno obdobje članstva, da se organizacija kolektivno pogaja o pogojih prodaje mleka s kupci,
- obveznost proizvajalcev, da posredujejo organizaciji vse podatke, ki vplivajo na določitev cene mleka (člen D551-29).

Član organizacije proizvajalcev mleka je lahko vsaka oseba, ki proizvaja kravje mleko. Kmetijska gospodarstva, ki proizvajajo mleko in so organizirana kot skupnost, se štejejo za enega samega člana. Organizacija proizvajalcev je lahko priznana tudi, če so njene članice druge pravne osebe, v katerih so včlanjeni proizvajalci mleka in se v tem primeru vsak proizvajalec mleka kot član takšne pravne osebe šteje za člana organizacije proizvajalcev. Pomanjkljivost te sicer praktične določbe je v tem, da se ne opredeljuje o tem, ali je lahko član pravne osebe tudi nekdo, ki ne proizvaja kravjega mleka, temveč nek drug kmetijski proizvod (člen D551-130).

Vzajemne pravice in obveznosti članov in organizacije proizvajalcev ureja notranji poslovnik, ki ga sprejeme organ vodenja organizacije proizvajalcev (člen D 551-131).

Vsak član organizacije proizvajalcev mora celotno količino mleka oddajati organizaciji proizvajalcev, iz te obveznosti pa je izvzeto mleko, ki ga proizvajalec neposredno proda potrošnikom. Proizvajalec mora tudi vpisati delež v kapitalu organizacije (člen D-551-134).

Francoski organ za varstvo konkurence je v svojem mnenju o predlogu dekretov, ki sta naložila obvezno sklepanje pisnih pogodb o prodaji mleka ter sadja in zelenjave¹³⁷ poudaril, da lahko kontraktualizacija prispeva k urejanju nestanovitnih cen, ker pomeni delitev tveganj med prodajalcem in kupcem, pri čemer se prodajalec zavaruje proti cenam, ki bi bile nižje od pogodbene, kupec pa za tveganje v obrnjeni situaciji. Poleg tega si prodajalec zagotovi predvidljivost glede prodajnih poti in prihodkov, drugi pa glede nabave in stroškov. Šele dosledno spoštovanje pogodb omogoča delovanje trga.

Čeprav je za neupoštevanje obveznih pogodbenih klavzul prekrškovno odgovoren samo kupec in ne prodajalec ko gospodarsko šibkejša stranka, organ za varstvo konkurence ugotavlja, da je uspeh sklepanja pogodb odvisen od zainteresiranosti obeh strani.

¹³⁷ Autorité de la concurrence, Avis n° 10-A-28 du 13 décembre 2010 relatif à deux projets de décret imposant la contractualisation dans des secteurs agricoles,

http://cipclait.maisondulait.com/wp-content/uploads/2011/04/avis_10_A_28_13_12_2010.pdf

Organ za varstvo konkurence je menil, da je pet let kot najkrajši čas, za katerega se sklepa pogodba o prodaji mleka, predolgo obdobje, podobno kot so po njegovem mnenju tri leta predolgo najkrajše pogodbene obdobje v sektorju sadja in zelenjave, ki se ravna pretežno po letni dinamiki. Vsaj delno je mogoče ta problem razrešiti z ustreznimi klavzulami o ponovnem pregledu pogodb.

Glede pogodbenih določil o prodanih količinah je organ za varstvo konkurence štel, da je zaradi vremenskih in drugih nepričakovanih vplivov primerno razlikovati med osnovno količino, za katero bi bila določena cena na podlagi večmesečnega povprečja, in dodatno količino, za katero naj bi bila cena določena glede na razmere na trgu.

Glede pogodbene cene bi morali po mnenju organa za varstvo konkurence obe pogodbeni stranki poznati tveganja v zvezi s ceno, da lahko to tveganje delita. Tu so zaradi razdrobljenosti in premajhne obveščenosti kmetje v izrazito neugodnem položaju. Medtem ko že samo objavljane cen sproža vprašanja glede varstva konkurence, pa je priporočanje ali določanje ciljnih oziroma usmeritvenih cen na širši ravni zaradi različnih proizvodnih stroškov in različne kakovosti proizvodov izredno zahtevno opravilo. Organ za varstvo konkurence je poudaril, da cenovne klavzule ne smejo biti sredstvo za omejevanje konkurence. Obveznost kontraktualizacije v sektorju z razdrobljeno ponudbo lahko pelje k usklajenemu ravnanju, pri čemer je organ za varstvo konkurence menil, da organizacije, ki bi nastopale kot mandatarji brez prenosa lastninske pravice na proizvodih, ali kot upravljalске organizacije, ki se ne ukvarjajo s prodajo, ne smejo usklajevati cene med ponudniki.¹³⁸

Organ za varstvo konkurence tudi navaja, da predpisi o obveznem sklepanju pogodb, organizacijah proizvajalcev in kolektivnem pogajanju, čeprav izboljšujejo pogajalski položaj primarnih proizvajalcev, na drugi strani podaljšujejo prodajne poti in povečujejo stroške, zato je treba izbirati med kratkoročnimi koristmi za potrošnika in dolgoročnimi koristmi za francosko pridelavo.¹³⁹

4.4 Španija

Po Kraljevem dekretu 460/2011 z dne 1. aprila 2011¹⁴⁰ se lahko kot organizacije proizvajalcev mleka priznane organizacije, ki imajo lastnost pravne osebe civilnega ali trgovinskega prava, ki jih organizirajo izključno proizvajalci in imajo za cilj koncentracijo ponudbe in trženje proizvodov svojih članov. Organizacija proizvajalcev mleka mora poleg tega uresničevati najmanj enega od naslednjih ciljev: prilagajati proizvodnjo povpraševanju glede kakovosti in količine, optimizirati stroške proizvodnje, zagotavljati pomoč članom pri njihovem

¹³⁸ Prav tam, str. 10.

¹³⁹ »...Si cette démarche va probablement dans le sens d'une massification de l'offre et donc d'un rééquilibrage du pouvoir des marchés des producteurs, elle nuit également au concept de 'circuit court', minimisant les intermédiaires donc les marges, et permettant au consommateur de bénéficier de prix plus intéressants. Il y a dès lors un arbitrage à faire entre un gain de court terme pour le consommateur et un choix de plus long terme consistant à préserver la production française.«

¹⁴⁰ Real Decreto 460/2011, de 1 de abril, por el que se regula el reconocimiento de las organizaciones de productores de leche y de las organizaciones interprofesionales en el sector lácteo y se explicitan las decisiones de España sobre la contratación en el sector lácteo en relación a la normativa europea que modificará para el sector lácteo el Reglamento (CE) nº 1234/2007 del Consejo. Boletín Oficial del Estado, Núm. 79 Sábado 2 de abril de 2011 Sec. I. Pág. 34315.

<http://www.boe.es/boe/dias/2011/04/02/pdfs/BOE-A-2011-5938.pdf> (1. 4. 2012)

nadomeščanju na kmetijskih gospodarstvih ali pa izvajati dejavnosti za varstvo in izboljševanje okolja, zlasti biodiverzitete, upravljanja voda in uporabe energije iz obnovljivih virov (3. člen).

Organizacija proizvajalcev mora tržiti tudi najmanjšo količino mleka, ki je v dekretu določena za dvanajstmesečno obdobje pred vložitvijo vloge za priznanje, odvisno od vrste mleka, območja delovanja in morebitne vključenosti mleka v sheme višje kakovosti. Če organizacijo proizvajalcev sestavljajo proizvajalci različnih vrst mleka, mora organizacija izpolnjevati zahteve, ki jih določa dekret za pridobitev priznanja glede vsake vrste mleka. Posamezni kmet je lahko član samo ene organizacije proizvajalcev, izjema pa velja za kmete, ki imajo dve ali več kmetijskih gospodarstev. Če organizacija ne dosega najmanjše predpisane tržene količine mleka in razlika med dejansko in minimalno predpisano količino ne presega 20%, lahko popravi stanje v naslednjih šestih mesecih.

Za priznanje organizacije proizvajalcev je pristojna avtonomna skupnost po dejanskem sedežu organizacije. Člani organizacije proizvajalcev morajo biti člani najmanj tri leta. Odpovedni rok za izstop iz članstva traja do šest mesecev (6. člen).

Pristojno ministrstvo vodi seznam priznanih organizacij proizvajalcev mleka (9. člen).

Dekret predvideva tudi medpanožno organizacijo proizvajalcev za mlečni sektor, v okviru katere se lahko sklepajo sporazumi, sprejemajo skepi in izvajajo usklajena ravnanja, razen tistih, ki so prepovedana po pravu EU. Te sporazume, sklepe in usklajena ravnanja mora odobriti Evropska komisija.

V skladu z zakonom o medpanožnih kmetijsko živilskih organizacijah medpanožna organizacija za mleko opravlja naloge, ki so povezane z boljšim poznavanjem, večjo učinkovitostjo in preglednostjo trga, zlasti z objavljanjem statističnih podatkov, ki omogočajo analizo prihodnjih dogajanj na trgih.

Medpanožna organizacija lahko sprejema tudi ukrepe za boljšo kakovost proizvodov v vseh fazah proizvodnje in prodaje, spodbuja programe raziskav in razvoja, promovira in širi znanje o proizvodnji, skrbi za obveščanje potrošnikov, spodbuja ukrepe za varstvo okolja in pridelovalne metode, ki upoštevajo varstvo okolja, raziskuje trg zaradi boljšega prilagajanja proizvodnje povpraševanju in oblikuje tipske pogodbe, ki so združljive z zakonodajo EU (12. člen).

Organizacije proizvajalcev morajo razpolagati s potrebnimi materialnimi in človeškimi viri za opravljanje svoje dejavnosti.

V prehodnih določbah dekret določa, da bo v primeru, ko bo Uredba 1234/2007/ES dopolnjena z določbami o pogodbenih razmerjih, po katerih države članice lahko predpišejo obvezne pisne pogodbe o oddaji mleka in se organizacije proizvajalcev se lahko pogajajo v imenu članov o odkupu mleka, medpanožne organizacije pa sprejemajo ustrezne sporazume, sklepe in usklajena ravnanja, v Španiji obvezno sklepanje pisnih pogodb o oddaji mleka v trajanju najmanj enega leta (razen za mlekarske zadruge).

Odkupovalci mleka bodo morali pristojnemu ministrstvu posredovati podatke o količinah in drugih elementih pogodb o oddaji mleka, ki bodo v agregirani obliki dostopni na spletni strani ministrstva, tako, da posamezna podjetja ne bodo mogla pridobiti informacije o strateškem obnašanju svojih konkurentov.

V Prilogi III dekret določa minimalne obvezne sestavine pogodb o odkupu mleka: identifikacija pogodbenih strank, predmet pogodbe, cena, ki je lahko fiksna ali variabilna, odvisna od parametrov, ki jih mora vsebovati pogodba, ali sestavljena iz fiksnega in spremenljivega dela, količine, ki morajo biti dobavljene (z odstopanji, izraženimi v odstotkih, za celotno obdobje in

podobdobja, ki ne smejo biti krajša od meseca dni), časovna razporeditev dobav, trajanje pogodbe in pogoje plačila.

V imenu rejca, ki je član organizacije proizvajalcev, se v skladu z uredbo EU lahko o pogojih oddaje mleka pogaja organizacija proizvajalcev. Pri tem bo priznana veljavnost pogodb, ki so jih pred uveljavitvijo uredbe sklenili proizvajalci in odkupovalci v skladu s tedanjimi predpisi. Prav tako dekret zagotavlja veljavnost sporazumov, sklepov in usklajenih ravnanj medpanožne organizacije za mleko, ki bodo odobreni po postopku iz Uredbe 1234/2007/ES.

4.5 Avstrija

Osnutek avstrijske uredbe o organizacijah proizvajalcev, njihovih združenjih in medpanožnih organizacijah v mlečnem sektorju¹⁴¹, ki naj bi jo sprejel avstrijski minister za kmetijstvo in gozdarstvo, okolje in vodno gospodarstvo, predvideva, da pristojni minister prizna organizacijo proizvajalcev na njeno zahtevo. Vlogi za priznanje je treba priložiti statut, pogodbe, potrebne za organiziranje in delovanje organizacije, vključno s pogodbami o ustanovitvi in pogodbami s proizvajalci in prodajalci, pravila o prireji in prodaji mleka, seznam članov z navedbo začetka članstva, popis opreme za zbiranje, skladiščenje, pripravo in predelavo proizvodov, podrobne podatke o skupni količini mleka in mlečnih proizvodov.

Organizacije proizvajalcev se priznajo, če so pravne osebe v smislu Podjetniškega zakonika ali če predstavljajo prostorsko ali stvarno jasno razmejen del pravne osebe (obrat ali proizvodni oddelek podjetja) ali če so združenje oseb s pravno osebnostjo ki opravljajo gospodarsko, na pridobivanje dobička naravnano dejavnost in izpolnjujejo pogoje iz uredbe EU.

Organizacije proizvajalcev morajo razpolagati s tehnično opremo in osebjem, da zagotavljajo informacije o proizvodnji pri članih, trgovsko in tehnično podprto poslovanje ter centralno knjigovodstvo in računovodstvo.

Najmanjše število članov organizacije proizvajalcev je 20, najmanjša količina pa 3.000 t surovega mleka oziroma takšna količina mlečnih izdelkov, ki ustreza 3.000 t surovega mleka letno. Organizacija izpolnjuje pogoje za priznanje že, če izpolnjuje eno zahtevo bodisi glede članstva bodisi glede najmanjše količine surovega mleka. V utemeljenih primerih glede na regionalne okoliščine pri prireji mleka in trženju lahko minister dopusti odstopanja od teh zahtev.

Če so v pravni osebi, ki vloži zahtevo priznanje, vsi ali nekateri člani pravne osebe ali jasno razmejeni deli pravnih oseb, ki jih sestavljajo rejci mleka, se število članov računa glede na število rejcev, ki so »povezani« z vsako pravno osebo ali jasno povezanim delom pravne osebe.

Za priznano združenje proizvajalcev veljajo smiselno enake zahteve kot za organizacije proizvajalcev, s tem da združenje sestavljajo najmanj tri priznane organizacije proizvajalcev. Medpanožne organizacije se priznajo, če gospodarska dejavnost posamezne medpanožne organizacije predstavlja najmanj eno tretjino letnega prometa pri prireji, predelavi in trgovini z zadevnim mlekom in mlečnimi izdelki v Avstriji.

¹⁴¹ Verordnung des Bundesministers für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft über Erzeugerorganisationen, deren Vereinigungen sowie Branchenverbände im Milchsektor (Milch EO-VO), Entwurf

5. PREGLED KONKURENČNE ZAKONODAJE PO POSAMEZNIH DRŽAVAH

5.1 Avstrija

Avstrijski Kartelni zakon¹⁴² prepoveduje vse sporazume med podjetji, sklepe podjetniških združenj in usklajena ravnanja, ki imajo za cilj ali posledico onemogočanje, omejevanje ali izkrivljanje konkurence. Takšna ravnanja zakon poimenuje s skupnim izrazom »karteli«. S karteli zakon izenačuje tudi priporočila za spoštovanje določenih cen, kalkulacijskih smernic, trgovskih marž ali rabatov, če se z njimi namerava ali omejuje konkurenca (*priporočilni karteli*). Izjemoma so dovoljena priporočila, ki izrecno opozarjajo, da so nezavezujoča in se za njihovo upoštevanje ne uporablja nikakršen gospodarski ali družbeni pritisk (§ 1).

Izjema od kartelne prepovedi velja za sodelovanje med podjetji, ki prispeva k tehničnemu in gospodarskemu napredku ob pravični udeležbi potrošnikov pri nastalih koristih, ne da bi bila podjetjem naložena bremena, ki niso nujna za dosegajo cilja in ne da bi bila izključena konkurenca. Nadalje so izvzeti karteli, pri katerih so udeležena podjetja, katerih skupni tržni delež na celotnem domačem trgu ne presega 5% in karteli podjetij s skupnim tržnim deležem do 25% na prostorskem (geografskem) trgu, ki pomeni del območja države (*Bagatellkartelle*).

Dovoljeni so tudi sporazumi o vezanosti zadnjega kupca na cene, ki jih določi založnik v trgovini s knjigami, muzikalijami, časopisi in revijami.

Kartelna prepoved tudi ne zadeva omejitev konkurence med člani zadruga na eni strani in na drugi strani med člani zadruga in samo zadrugo, kolikor so takšne omejitve konkurence upravičene zaradi izpolnjevanja gospodarskega pospeševalnega namena zadruga.

Podobna izjema velja za omejitve konkurence med člani skupine kreditnih institucij po Zakonu o bančništvu.

Končno velja omejena izjema tudi za področje kmetijstva in zajema sporazume, sklepe in ravnanja kmetijskih proizvodnih podjetij, združenj kmetijskih proizvodnih podjetij in združenj takšnih združenj proizvajalcev, ki zadevajo proizvodnjo ali prodajo kmetijskih proizvodov ali uporabo skupnih zmogljivosti za skladiščenje, dodelavo in predelavo kmetijskih proizvodov. Za kmetijska proizvodna podjetja zakon šteje kmetijska poljedelska in živinorejska gospodarstva. Za kmetijske proizvode pa se štejejo proizvodi, naštetih v Prilogi I PDEU kakor tudi proizvodi, pridobljeni z dodelavo ali predelavo teh proizvodov, če se njihova dodelava ali predelava običajno opravljata na proizvodnih podjetjih (§ 2).

Po zakonu ima tržno prevladujoč položaj podjetje, ki kot ponudnik ali povpraševalec nima konkurence ali pa je konkurenca neznatnega pomena, oziroma podjetje, ki ima do konkurentov prevladujoč položaj glede na finančno moč, razmerja z drugimi podjetji, dostop do nabavnih in prodajnih trgov in okoliščine, ki omejujejo vstop drugim podjetjem. Zakon postavlja ovrgljivo

¹⁴² Bundesgesetz gegen Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz 2005 – KartG 2005) (NR: GP XXII RV 926 AB 990 S. 112. BR: AB 7309 S. 723.), StF: BGBl. I Nr. 61/2005....BGBl. I Nr. 2/2008.

(izpodbitno) domnevo, da ima prevladujoč tržni položaj podjetje, ki ima na geografsko upoštevem trgu tržni delež najmanj 30% ali tržni delež, večji od 5% in je pri tem izpostavljeno konkurenci največ dveh drugih podjetij ali pa spada med štiri največja podjetja s skupnim deležem najmanj 80%. Vendar je pojem tržno prevladujočega podjetja širši kot v evropskem pravu, saj se šteje za podjetje s prevladujočim tržnim položajem tudi podjetje, ki ima v razmerju do dobaviteljev ali odjemalcev položaj premoči (*überragende Marktstellung*), zlasti tedaj, ko so trajni poslovni odnosi s podjetjem pogoj, da odjemalci ali dobavitelji ne utrpijo občutno materialno škodo.

Zakon prepoveduje zlorabo prevladujočega položaja in kot značilne primere takšne zlorabe našteva:

- neposredno ali posredno izsiljevanje neprimernih nakupnih ali prodajnih cen ali drugih poslovnih pogojev zlasti plačilnih rokov in zamudnih obresti,
- omejitev proizvodnje, prodaje ali tehničnega napredka v škodo potrošnikov,
- zapostavljanje poslovnega partnerja v konkurenci z določanjem različnih pogojev za iste storitve,
- pogojevanje, da poslovni partner prevzame dodatne storitve, ki niso stvarno niti po trgovskih običajih povezane s predmetom pogodbe,
- stvarno neutemeljeno prodajo blaga pod nabavno ceno, pri čemer mora tržno prevladujoče podjetje dokazovati, da prodaje pod nabavno ceno ni oziroma da so obstajali razlogi za takšno prodajo (§ 5).

Zakon izrecno prepoveduje maščevalne oziroma povračilne ukrepe (*Vergeltungsmaßnahmen*), ki bi jih podjetje s tržno prevladujočim položajem uveljavilo proti podjetju, ki je prizadeto zaradi zlorabe, tako, da bi takšno podjetje izključilo iz dobave ali odjema zato, ker je to podjetje sprožilo postopek za prenehanje zlorabe ali prijavilo zlorabo pristojnemu organu (§ 6).

Zakon ureja tudi združitve, ki jih pojmuje širše kot EU. Za združitev se šteje pridobitev celotnega podjetja ali dela podjetja, zlasti s združitvijo ali spremembo pravne oblike. Za združitev gre tudi, če podjetnik neposredno ali posredno pridobi pravico na obratih drugega podjetja s pogodbo o prepustitvi ali vodenju obrata ali če podjetnik neposredno ali posredno pridobi delež v družbi, ki se šteje za podjetnika, in je s tem dosežen ali presežen 25-odstotni ali 50-odstotni delež. Združitev nastane tudi s personalno unijo oziroma z dejstvom, da iste osebe zasedejo najmanj polovico mest v upravah ali nadzornih svetih dveh ali več družb, ki so podjetniki. Končno zakon postavlja klavzulo, da se šteje za združitev tudi vsakršna druga povezava, na podlagi katere more podjetnik neposredno ali posredno uveljavljati obvladujoč vpliv na drugo podjetje. Vendar se koncern ne šteje za združitev, ker koncern v konkurenčnopravnem smislu pač predstavlja eno podjetje. Za združitev pa se smatra pogodbeno povezava kreditnih institucij pa tudi ustanovitev skupnega podjetja, ki trajno izpolnjuje funkcije samostojne gospodarske enote (§ 7).

Zakon predpisuje pogoje, pod katerimi so dolžna podjetja prijaviti koncentracijo pristojnemu organu za varstvo konkurence. Po prijavi lahko stranka po uradni dolžnosti (Zvezni kartelni urad in Zvezni organ za varstvo konkurence) sproži postopek za preizkus združitve pred Kartelnim sodiščem. Sodišče zavrne zahtevo za preizkus, če ne gre za združitev, ki bi jo bilo treba prijaviti, sicer pa lahko ali združitev prepove, če je pričakovati, da bo združitev imela za posledico nastanek ali okrepitev prevladujočega položaja na trgu, ali pa izreče, da se združitev ne prepove. Kljub razlogom za prepoved Kartelno sodišče ne prepove združitve, če bi združitev izboljšala konkurenčne razmere, ki pretehtajo negativne učinke tržno prevladujočega položaja,

ali če je združitev potrebna in upravičena zaradi ohranitev ali izboljšanje mednarodne konkurenčnosti udeleženih podjetij (§ 12).

Osnutek novele Kartelnega zakona v letu 2012 predvideva zlasti določbe o prizanesljivosti za podjetja, ki prenehajo z omejevanjem konkurence, ponudijo organom dokaze o protikonkurenčnem ravnanju in s pristojnimi organi tudi sodelujejo v postopkih za varstvo konkurence, in podrobneje urejajo pooblastila organov za varstvo konkurence.¹⁴³

Nekatera razmerja v agroživilski verigi na zakonodajni ravni v Avstriji ureja *Zvezni zakon o izboljšanju bližnje oskrbe in konkurenčnih razmer*¹⁴⁴ iz leta 1977 (!). Po tem zakonu lahko Kartelno sodišče (Kartellgericht) na zahtevo upravičenega predlagatelja prepove ravnanje podjetij v njihovem medsebojnem poslovnem prometu, ki utegne ogroziti konkurenco. Za takšna ravnanja se zlasti šteje ponujanje ali zahtevanje, zagotavljanje ali prejemanje denarja ali drugih izpolnitev, tudi rabatov ali posebnih pogojev med dobavitelji in preprodajalci, ki niso stvarno utemeljeni, zlasti če dodatnim izpolnitvam ne ustrezajo nasprotni izpolnitve (§ 1). Zvezna zbornica za obrtno gospodarstvo je v zvezi s tem objavila katalog lojalnega ravnanja (*Wohlverhaltenskatalog*¹⁴⁵), ki pa nima zavezujoče moči.

Katalog lojalnega ravnanja, sprejet 10. oktobra 1977(!), določa, da po naziranju gospodarskih krogov ne ustrezajo lojalnemu trgovskemu ravnanju naslednja, v »zadnjem času pogosteje ugotovljiva ravnanja«, ki ogrožajo konkurenco:

1. zahtevanje in zagotavljanje storitev, ne da bi tem storitvam ustrezala protistoritev, kot so:
 - a) prispevek za naložbe,
 - b) dodatek za nove poslovalnice,
 - c) trgovinski prispevek,
 - d) prispevek za naročanje,
 - e) prispevki za različne namene,
 - f) udeležba pri stroških avtomatizacije in racionalizacije,
 - g) prispevek za izpad prihodkov,
 - h) izravnava za tveganja v lastni sferi rizika,
 - i) pretirana reklamna darila,
 - j) prispevek za stroške promocije,
2. zagotavljanje dobaviteljevega osebja brez plačila, na primer za napolnitev trgovinskih polic iz zalog, prelaganje blaga na lastne palete trgovca,
3. zahtevanje in zagotavljanje funkcijskih rabatov, ne da bi odjemalec to funkcijo dejansko izvrševal (na primer grosistični rabat),
4. stvarno neutemeljeno stopnjevanje rabatnih lestvic, ki ne ustrezajo dejanskim prihrankom, doseženih zaradi večjih količin,

¹⁴³ Entwurf. Bundesgesetz, mit dem das Wettbewerbsgesetz geändert wird (Wettbewerbsgesetz-Novelle 2012)

<http://www.justiz.gv.at/internet/file/2c94848534e6045f0135142579f90162.de.0/wettbewerbsgesetz-novelle.pdf>
(25. 2. 2012)

¹⁴⁴ Bundesgesetz vom 29. Juni 1977 zur Verbesserung der Nahversorgung und der Wettbewerbsbedingungen. StF: BGBl. Nr. 392/1977 (NR: GP XIV IA 4/A und 12/A AB 565 S. 61. BR: AB 1689 S. 366.) BGBl. I Nr. 62/2005 (NR: GP XXII RV 942 AB 991 S. 112. BR: AB 7310 S. 723.)

¹⁴⁵ Wohlverhaltenskatalog der Bundeswirtschaftskammer, ÖBl. 1977, 150.

http://www.probrugger.at/kartell/Texte/Wohlverhaltenkatalog_BWK_WKO_OBl_1977_150.pdf

5. sklenitev sporazumov, po katerih se prepušča dobavitelju del poslovnega prostora oziroma trgovinskih polic v uporabo, podobno najemu,
6. zahteva, da dobavitelj ne dobavlja konkurentu, z grožnjo pretrganja poslovnega razmerja,
7. zaračunavanje del kredere provizije, ne da bi dobavitelj to storitev sploh želel,
8. zahteva za dobavo izključno po prevoznih podjetjih trgovskega podjetja,
9. avtomatično priznavanje ugodnosti, ki so bile zagotovljene drugim podjetjem, ne da bi upoštevali primerljivost protistoritev,
10. izvajanje prodajnih akcij, ki niso usklajene z odjemalci in je pri tem zmanjšana marža.

Po zakonu lahko poslovni partner proti dobavitelju, ki ob enakih okoliščinah brez stvarne utemeljitve zagotavlja ali ponuja preprodajalcem različne poslovne pogoje, uveljavlja opustitveni zahtevek. Enak zahtevek je mogoče naperiti tudi zoper preprodajalca, ki zahteva ali sprejema od dobaviteljev stvarno neutemeljene pogoje (§ 2). Tisti, proti kateremu se uveljavlja takšen zahtevek, ne sme zaradi tega podjetnika, ki je bil prizadet zaradi opisanega ravnanja, izključiti iz dobav oziroma odjema (§ 3).

Po zakonu so podjetniki načeloma svobodni pri izbiri končnih kupcev. Vendar se podjetniku, ki dobavlja končnim kupcem, lahko naloži obveznost skleniti prodajno pogodbo, če bi bila zaradi nedobave končnemu kupcu ogrožena bližnja oskrba ali bi bila bistveno ogrožena konkurenčnost končnega kupca glede tiste vrste blaga, v katero spada nedobavljeno blago. Po zakonu se šteje, da je bližnja oskrba ogrožena, če znatnemu številu potrošnikov ni mogoče se oskrbeti se z vsakodnevno potrebnim blagom ob razumni porabi časa in stroškov brez uporabe avtomobila oziroma javnih prevoznih sredstev.

Kartelno sodišče začne postopek na zahtevo Zveznega organa za varstvo konkurence, Zveznega kartelnega urada, Avstrijske gospodarske zbornice, Zvezne zbornice za delavce in uslužbence ter Predsedniške konference kmetijskih zbornic Avstrije. Te osebe imajo, tudi če ne sprožijo postopka, v postopku položaj stranke. Nadalje lahko sprožijo postopek združenja, ki zastopajo gospodarske podjetniške interese, ki jih zadeva predmet postopka, pa tudi vsak podjetnik, če se predmet postopka nanaša na njegove gospodarske ali pravne koristi.

Obveznost dobave se zagotavlja proti vzajemni obveznosti plačila (*Zug um Zug*) ob upoštevanju pogojev, ki se zagotavljajo primerljivim končnim kupcem, odvisno od možnosti. Obveznost dobave ne obstaja, če je za dobavitelja gospodarsko nesprejemljiva ali če bi bila v nasprotju z zakonom ali dobrimi običaji. Obveznost dobave se na zahtevo prekliche, če so prenehali razlogi za njeno uvedbo. Če obveznost dobave posega v eksistenco konkurentov, je treba obveznost omejiti ali preklicati (§ 4).

Gospodarski subjekti, ki so končni potrošniki, ne smejo prikrivati zalog blaga, ki je namenjeno potrebam vsakodnevnega življenja, in morajo omogočiti pristojnim organom nadzor nad spoštovanjem te določbe. Takšna podjetja morajo iz zalog prodati potrošnikom takšne količine blaga, ki se sicer običajno prodajajo potrošnikom (§ 6).

Leta 2012 objavljeni osnutek zakonske novele predvideva posebno določbo, ki prepoveduje zlorabo položaja, ki ga imajo podjetja za oskrbo z energijo.¹⁴⁶

¹⁴⁶ Bundesgesetz, mit dem das Bundesgesetz zur Verbesserung der Nahversorgung und der Wettbewerbsbedingungen geändert wird. Entwurf.

<http://www.justiz.gv.at/internet/file/2c94848534e6045f0135142579f90162.de.0/nahversorgungsgesetz-novelle.pdf> (25. 2. 2012)

5.2 Belgija

Belgija ureja varstvo konkurence z zakonom¹⁴⁷, ki povzema vsebinske rešitve po predpisih EU, ima pa zelo obsežne postopkovne določbe.

Belgija ureja postopek za prostorsko umestitev (*implantation*) trgovinskih poslovalnic s posebnim zakonom, ki je bil sprejet 2004 in noveliran 2009 in 2012.¹⁴⁸

Za drobnotrговinsko poslovalnico zakon šteje enoto distribucije, ki se običajno ukvarja s prodajo blaga potrošnikom v svojem imenu in za svoj račun, ne da bi se na blagu opravljala druga dejanja, kot so običajna za trgovino na drobno.

Pojem projekta za prostorsko umestitev trgovinskih poslovalnic zajema več projektov. Ta pojem zajema:

1. projekt za novogradnjo drobnotrговinske poslovalnice, katere površine presega predpisano velikost,
2. projekt za trgovinski kompleks kot celote drobnotrговinskih poslovalnic, ki so pravno ali dejansko povezane, se nahajajo na isti lokaciji in so v uporabi ali lasti iste osebe,
3. projekt razširitve drobnotrговinske poslovalnice, katere površina je že preseгла ali bo z razširitvijo preseгла predpisano velikost,
4. projekt izkoriščanja ene ali več drobnotrговinskih poslovalnic ali trgovinskega kompleksa v nepremičnini, ki ni bila namenjena trgovinski dejavnosti in
5. projekt za pomembno spremembo v nepremičnini, ki se uporablja za trgovinsko dejavnost in presega predpisano velikost.

Po zakonu mora odobriti projekte za prostorsko umestitev trgovinskih poslovalnic nad 400m² kolegij župana in občinske uprave v občini, kjer se umešča trgovinska poslovalnica. Če projekt za prostorsko umestitev zadeva trgovinsko poslovalnico z neto površino nad 1000m², župan ali njegov pooblaščenec predloži projekt Državnemu ekonomsko socialnemu svetu za trgovino (*Comité socio-économique national pour la distribution*), ki mora svoje mnenje podati v 35 dneh po prejemu.

Odbor sestavlja 18 članov, ki jih imenuje kralj. Po enega člana predlagajo minister za gospodarstvo, minister za majhna in srednja podjetja, minister za mobilnost in transport ter minister za zaposlovanje, šest članov predlagajo regije, po dva člana predstavljata organizacije potrošnikov v Potrošniškem svetu in trgovinska združenja, po trije člani pa predstavljajo reprezentativne organizacije delavcev in organizacije v Visokem svetu za samostojne poklice ter majhna in srednja podjetja. Glede na lokacijo poslovalnice sodeluje pri delu sveta še 22 članov, ki predstavljajo organizacije majhnih in srednjih podjetij v regijskih ekonomsko socialnih svetih za Flandrijo, Valonijo in regijo prestolnice Bruxelles (4. člen).

Po noveli zakona iz leta 2012 mora omenjeni odbor v svojem mnenju upoštevati:

- a) prostorsko umestitev trgovinske poslovalnice,
- b) varstvo okolja,
- c) varstvo potrošnikov,
- d) delovno in socialno zakonodajo (drugi odstavek 7. člena).

¹⁴⁷ Loi sur la protection de la concurrence économique, coordonnée le 15 septembre 2006, Moniteur Belge, Ed. 3, 29.9.2006, str. 50613

¹⁴⁸ Loi relative à l'autorisation d'implantations commerciales, Moniteur Belge, N. 355, 5. 10. 2004, str. 70159

Odbor lahko pred oblikovanjem mnenja povabi vlagatelja zahteve za odobritev in predstavnike občine, kjer je načrtovana prostorska umestitev trgovinske poslovalnice, če površina poslovalnice presega 2000m², pa povabi k predložitvi mnenja tudi sosednje občine (drugi odstavek 7. člena).

Za manjše razširitve poslovalnic, ki so že pridobile socialno-ekonomsko odobritev, s povečanjem do 20% in ne več kot 300m² neto površine in za preselitve poslovalnic s pridobljeno odobritvijo na ozemlju v krogu s polmerom 1000 m v isti občini je potrebna prijava (*déclaration*) županu in občinski upravi. Te projekte je mogoče izvršiti šele po prejemu potrdila, da je bila prejeta popolna prijava.

O pritožbah zoper odločitve župana in občinske uprave odloča Medministrski svet za trgovino, ki ga sestavljajo ministri, pristojni za gospodarstvo, zaposlovanje, majhna in srednja podjetja ter za mobilnost in promet ter pristojni gospodarski minister ustrezne regije ali njihovi pooblaščenici. Pritožbo lahko vloži vlagatelj zahteve za odobritev, Državni ekonomsko socialni odbor za trgovino in najmanj sedem članov od 18 članov tega odbora (11. člen).

V Belgiji so nekatere predstavniške organizacije kmetijstva, živilske industrije in trgovine 20. maja 2010 podpisale *Kodeks ravnanja za pravična razmerja med dobavitelji in kupci v agroživilski verigi*.¹⁴⁹

Kodeks so podpisalo osem organizacij:

- e) APFACA (Association professionnelle des fabricants d'aliments composés pour animaux, Poklicno združenje proizvajalcev krme za živali),
- f) Agrofront kot zveza treh kmečkih predstavniških organizacij, ki so samostojno podpisale kodeks: ABS (Algemeen Boerensyndicaat, Splošni kmečki sindikat) in Boerenbond (Kmečka zveza) iz flamskega področja ter FWA (Fédération Wallonne de l'Agriculture, Valonska kmetijska zveza) z valonskega področja,
- g) FEVIA (Federation voedingsindustrie in België, Združenje belgijske industrije živil in pijač),
- h) UNIZO (Unie van de Zelfstandige Ondernemers, Združenje samostojnih podjetnikov), UCM (Union des Classes Moyennes, Zveza samostojnih poklicev).

Kodeks izrecno spodbuja k podpisu tudi združenja, ki niso podpisala kodeksa in predstavljajo manjkajoče stopnje v agroživilski verigi¹⁵⁰, kar kaže, da ni bil splošno podprt med vsemi deležniki v agroživilski verigi.

Kodeks je namenjen uporabi na vseh stopnjah in pri vseh subjektih v verigi preskrbe s hrano in naj bi rabil kot referenca v agroživilski verigi za ureditev razmerij med dobavitelji in kupci. Vendar kodeks ni zapisan v obliki členov, točk ali podobnih enot kot pravno zavezujoč akt in vsebuje poleg ugotovitev in načel zelo splošne usmeritve.

V razmerjih med kmeti in njihovimi kupci oziroma dobavitelji naj bi kodeks rabil kot vodilo za medpanožne sporazume v različnih sektorjih. Posamezni subjekt pristopi h kodeksu prostovoljno in potrdi pristop h kodeksu tako, da objavi izjavo o pravičnih razmerjih med

¹⁴⁹ Code de conduite pour des relations équitables entre fournisseurs et acheteurs dans la chaîne agro-alimentaire, http://www.comeos.be/files/docs/corporate/7707_1_fr.pdf

¹⁵⁰ Code de conduite pour des relations équitables entre fournisseurs et acheteurs dans la chaîne agro-alimentaire: »Les organisations sectorielles qui représentent les maillons manquants seront sans cesse encouragées à adhérer au code«.

dobavitelji in kupci s sklicevanjem na kodeks. Podpisnice pa objavijo seznam svojih članov, ki so pristopili h kodeksu.

Kodeks priporoča izmenjavo informacij o trgu in potrošnji med dobavitelji in kupci, da bi se lahko dobavitelji prilagodili ponudbo povpraševanju in se po potrebi diverzificirali ali preusmerili ponudbo.

Za razlago in uporabo kodeksa sta pomembni načelo partnerstva in načelo trajnostnega razvoja.

Po kodeksu naj bi v dobavitelji in kupci medsebojnih razmerjih ravnali kot partnerji upoštevaje trajnostni razvoj agroživilske verige in socialno, okoljsko in gospodarsko razsežnost trajnostnega razvoja.

Kodeks nalaga kupcem načelno dolžnost, da v svoj sortiment vključujejo in promovirajo lokalne proizvode, ki so cenovno in po kakovosti konkurenčni in se vklaplajo v njihovo trgovsko strategijo. Trgovsko strategijo sprejema vsak trgovec samostojno, zato je seveda ta določba izrazito načelne narave.¹⁵¹

Določba, da deležniki spoštujejo pogodbene in zakonsko določene plačilne roke, odvisno od trenutka prehoda lastninske pravice, je blanketna norma, ki se sklicuje ne samo na zakonske predpise, temveč tudi na pogodbeno določila in ne prinaša novosti.

Bolj praktično uporabne so določbe, ki obojim, kupcem in dobaviteljem, nalagajo sklepanje pisnih pogodb z jasnimi pogodbenimi klavzulami, brez enostranskega vsiljevanja sprememb poslovnih pogojev, uporabo mediacije s pomočjo skupno izbranega mediatorja in reševanja sporov iz vzajemnih razmerij z usklajevanjem.

Kodeks spremlja odbor, ki ga sestavljajo predstavniki podpisnic. Odbor pripravi letno poročilo o uresničevanju kodeks, brez navedb posameznih podjetij, odloča o prilagoditvi kodeksa, obvešča ministra in upravo o svojem delu in deluje na podlagi načela »spoštujte ali razložite« (”appliquez ou expliquez”), kar pomeni, da lahko dobavitelji in kupci v svojih izjavah odstopajo od posameznih priporočil, če obrazložijo razloge za svoj odmik. Odbor ne obravnava individualnih pritožb.

5.3 Češka

Zaradi obveznosti, ki so jih trgovci na drobno z živili pogojevali nasproti svojim dobaviteljem na Češkem, so v praksi povzročali spore. Vrhovno sodišče Češke republike je 30. aprila 2009 izdalo sodbo, v kateri je odločilo, da v skladu z dobrimi poslovnimi običaji ni skladen in zato ni veljaven dogovor, po katerem je moral dobavitelj prispevati k investiciji v trgovsko mrežo svojega odjemalca.¹⁵²

¹⁵¹ Združenje poljedelcev in rejcev kritizira kodeks, da so uvoženi proizvodi iz držav zunaj EU vedno cenovno konkurenčnejši zaradi manj zahtevnih okoljskih zahtev in nižjega standarda pridelovalcev, zato kodeks ne more doseči ciljev trajnostnega razvoja. Prim. Fédération Unie de Groupements d'Éleveurs et d'Agriculteurs, Un code de conduite a la solde de l'ultra-liberalisme et de la competitive inequitable,

http://www.fugea.be/j/index.php?option=com_content&view=article&id=164:un-code-de-conduite-a-la-solde-de-lultra-liberalisme-et-de-la-competitive-inequitable&catid=36:communiqués-de-presse&Itemid=59

¹⁵² Nejvyšší soud České republiky, sodba 23 Cdo 2184/2007 z dne 30.04.2009.

<http://kraken.slv.cz/23Cdo2184/2007>

Češka je sprejela Zakon 395/2009 z dne 9. septembra 2009 o pomembni tržni moči pri prodaji kmetijskih in živilskih proizvodov ter njeni zlorabi.¹⁵³ Ime zakona je dejansko zavajajoče, saj zakon ureja položaj, ko ima pomembno tržno moč kupec oziroma odjemalec in ne prodajalec oziroma dobavitelj. Gre za nakupno oziroma nabavno in ne prodajno moč, zato bi bilo ime zakona natančnejše, če bi se skliceval na nakup ali nabavo in ne prodajo kmetijskih proizvodov in živil.

Zakon ureja presojo in prepoved zlorabe pomembne tržne moči (*významná tržní síla*) pri nabavi kmetijskih in živilskih proizvodov in nadzor nad njegovim izvajanjem.

Zakon ureja razmerja med dobavitelji in odjemalci kmetijskih in živilskih proizvodov.

Dobavitelj je podjetje, ki s ciljem prodaje dobavlja blago in storitve odjemalcu, odjemalec pa je podjetje, ki odkupuje blago zaradi nadaljnje prodaje (§ 2).

Za pomembno oziroma znatno tržno moč se šteje takšen položaj odjemalca, ko zaradi položaja na trgu dobavitelj postane odvisen od odjemalca glede na možnost dobave blaga potrošnikom, odjemalec pa lahko dobavitelju vsili zase ugodne trgovinske pogoje. Pomembna tržna moč se po zakonu presoja glede na sestavo trga, ovire za vstop na trg, tržni delež dobavitelja in odjemalca, njuno finančno moč, velikost trgovinske mreže odjemalca ter velikost in lokacijo njegovih posameznih prodajal. Če se ne dokaže drugače, se po zakonu domneva, da ima pomembno tržno moč odjemalec, katerega čisti prihodki presegajo 4 milijarde ČKR (§ 3).

Zakon prepoveduje zlorabo pomembne tržne moči. Šteje se, da zloraba pomembne tržne moči obstaja v primerih kršitve pravil, ki jih zakon navaja v prilogah:

- pri kršitvi pravil o izdaji in vsebini računov (priloga 1),
- pri kršitvi pravil o splošnih poslovnih pogojih (priloga 2),
- pri kršitvi pravil iz pogodbe med dobaviteljem in odjemalcem (priloga 3),
- pri nespoštovanju prodajnih pogojev (priloga 4),
- pri uresničevanju praks, ki jih zakon prepoveduje v razmerjih med dobaviteljem in odjemalcem (priloga 5),
- pri kršitvah drugih običajev razmerjih med dobavitelji in odjemalci (priloga 6).

Izvajanje zakona nadzoruje Urad za varstvo konkurence (*Úřad pro ochranu hospodářské soutěže*).

Priloga 1 zahteva, da se za vsak nakup proizvodov izda račun, ki mora vsebovati temeljne sestavine v skladu z drugimi predpisi. Na fakturi mora biti določen datum plačila. Poleg tega morajo biti določeni pogoji za odbitke v primeru predčasnega plačila kakor tudi višina kazni, če se plačilo opravi po datumu, ki je na računu naveden kot datum plačila.

Priloga 2 določa, da je odjemalec dolžan predložiti dobavitelju na njegovo zahtevo splošne poslovne pogoje, ki določajo pogoje nabave, cenovne pogoje, znižanje cen in pogoje za plačilo. Vsak dobavitelj se lahko dogovori z odjemalcem za drugačne pogoje, ki odstopajo od splošnih poslovnih pogojev. Z izjemo drugačnega dogovora v poslovnih pogojih ali drugačnega dogovora med strankami je rok za plačilo neporavnanih zneskov 30 dni od prejema blaga oziroma opravljene storitve.

Priloga 3 ureja pogoje, ki jih vsebuje pogodba med dobaviteljem in odjemalcem. Pogodba med dobaviteljem in odjemalcem mora biti sklenjena v pisni obliki bodisi kot enovita listina bodisi

¹⁵³ Zákon ze dne 9. září 2009 o významné tržní síle při prodeji zemědělských a potravinářských produktů a jejím zneužití, 395/2009 Sb.

kot okvirna pogodba s prilogami. Pogodba se ne sme spremeniti brez pisnega soglasja obeh strank. Pogodba mora vsebovati:

- pogoje za prodajo blaga, kakršni izhajajo iz trgovinskega posla ob upoštevanju splošnih poslovnih pogojev,
- pogoje, pod katerimi se odjemalec zavezuje na zahtevo dobavitelja pri prodaji njegovih proizvodov potrošniku ali nadaljnjemu podjetniku opraviti storitev za podporo prodaje, ki ne izhaja iz kupčevih obveznosti, pri čemer je treba navesti predmet, predvideni datum izpolnitve, način izvedbe, nadomestilo in proizvode, na katere se storitev nanaša,
- roke za predlaganje spremembe cene ter
- pogoje in roke za spremembe dogovorjene količine, kakovosti in prevoza dogovorjenega blaga.

Priloga 4 ureja pogoje prodaje. Na prvem mestu ta priloga načelno prepoveduje prodaje pod nabavno ceno: odjemalec ne sme prodajati niti oglašati, da prodaja blago v stanju, kakršnem ga je prejel, po nižji ceni od *dejanske nabavne cene* (*skutečná nákupní cena*). Dejanska nabavna cena je neto enotna cena, navedena na nabavnem računu, znižana za vse finančne prejemke, s katerimi je soglašal dobavitelj, in povečana za davek na promet in ceno dostave, če stroške dostave nosi dobavitelj. Prepoved prodaje pod dejansko nabavno ceno se ne uporablja, če gre:

- za prostovoljno ali prisilno prodajo v primeru prenehanja trgovinske dejavnosti ali spremembe pri opravljanju trgovske dejavnosti,
- za proizvode z enakimi lastnostmi, katerih nadaljnje dobave so bile opravljene po nižji ceni, pri čemer je bila dejanska nakupna cena nadomeščena s ceno, navedeno na novem nakupnem računu,
- za proizvode s kratko uporabno dobo, ki jih ogroža hitro poslabšanje kakovosti in se ponudba za prodajo pod znižano ceno ne oglašuje zunaj prodajnega mesta,
- za proizvode, katerih prodaja ima sezonsko naravo, po obdobju sezonske prodaje in v času med dvema sezonskima prodajama.

Priloga 5 določa prepovedane prakse v razmerjih med dobaviteljem in odjemalcem. Odjemalec odgovarja za škodo, ki jo povzroči s prepovedanimi dejanji. Po prepovedih iz te priloge odjemalec ravna v nasprotju z zakonom:

- če prejema ali poskuša prejeti od dobavitelja kakršnokoli korist ali plačilo, ki ne ustreza nobeni dejansko zagotovljeni trgovski storitvi ali je očitno neprimerna v razmerju z vrednostjo prejete koristi, za takšno izpolnitev pa se zlasti štejejo:
 - o sodelovanje pri financiranju, ki ne temelji na posojilu in brez primerne protivrednosti,
 - o izvajanje trgovinske promocije, nabav ali investicij, zlasti v okviru obnove trgovin ali širitve trgovinske mreže,
 - o zahteva po prilagoditvi trgovinskim pogojem, ki veljajo za druge partnerje,
- če naloži ali poskusi naložiti dobavitelju obveznosti, ki vzpostavljajo očitno neravnotežje med strankama glede njunih pravic in obveznosti, posebej še glede pogodbenih kazni in sankcij,
- če prejme ali poskuša pridobiti kot predhodni pogoj za predložitev naročila kakršnokoli izpolnitev, ne da bi bila protivrednost pisna zaveza, odvisna od obsega nakupa in v nujnih primerih storitev, ki jo zahteva dobavitelj, ki je pisno dogovorjena,
- če obdrži ali poskuša pridobiti korist pod grožnjo popolnega ali delnega pretrganja poslovnih razmerij,

- če nenadoma, četudi samo delno, pretrga ustaljeno poslovno razmerje in to brez pisne odpovedi,
- če naloži dobavitelju pogoje plačila, ki ne ustrezajo zakonskim predpisom ali pomenijo očitno zlorabo glede na upravno prakso in trgovinske običaje in se brez objektivnega vzroka in na škodo upnika odmikajo od rokov, določenih z zakonom; za zlorabo se posebej šteje zahteva dolžnika, da upnik spremeni datum izdaje računa ali zaradi formalnih nepravilnosti izda nov račun z daljšim plačilnim rokom,
- če zavrne ali vrne blago ali samodejno odbije od vsote na računu dobavitelja kazni oziroma odbitke zaradi neupoštevanja roka dobave v primeru, ko obveznost ni nedvomno izkazana, določena po višini in izterljiva in poleg tega dobavitelj ni mogel preveriti, ali očitek ustreza dejanskemu stanju,
- če prenese sankcije, ki jih je izrekel inšpekcijski organ, na dobavitelja, ne da bi bila dokazana krivda dobavitelja,
- če zahteva krajšo dobo uporabnosti proizvoda, kot jo predpisuje zakon,
- če izvede pobot terjatev iz poslovnih razmerij brez predhodnega soglasja dobavitelja,
- če ne zagotovi svojih splošnih poslovnih pogojev kupcu ali uporabniku storitev, ki to zahteva,
- če zavrne navedbo imena in naslova proizvajalca na oznaki blaga, ki se prodaja pod znamko odjemalca, če to zahteva dobavitelj v skladu s predpisi,
- če pogojuje prodajo blaga dobavitelja s proizvodnjo pod znamko odjemalca,
- če zahteva izvajanje nadzora v proizvodnih prostorih dobavitelja neposredno ali po tretji osebi, vključno z zahtevami po analizi in preskušanju blaga v času, za katero je je pristojni državni organ izdal dovoljenje za proizvodnjo, z izjemo proizvodnje blaga pod lastno znamko odjemalca, če je odjemalec prevzel odgovornost za proizvodnjo in nadzor izvaja na lastne stroške.

Odjemalec ne sme pridobivati retroaktivnih koristi v obliki popustov, provizij ali dohodka iz trgovinskega sodelovanja, ne sme zaračunavati premije za uvrstitev na seznam dobaviteljev (*zalistovací poplatek*) pred izdajo naročila, ne sme imeti možnosti vračila blaga pred potekom roka uporabe ali po njem niti imeti možnosti za zamenjavo blaga, razen v primeru napak in reklamacije, ne sme partnerju prepovedati odstopa terjatev, ki jih partner ima proti njemu in ne sme samodejno izkoristiti ugodnejših pogojev, katere je partner dogovoril s konkurenčnim podjetjem.

V prilogi 6 so obravnavane dražbe. Pogodba, s katero se odjemalec zavezuje glede cenovne ponudbe, podane z obratno dražbo, predvsem po elektronski poti, je neveljavna, če niso izpolnjene obvezne predpostavke za njeno veljavnost:

1. kupec ali oseba, ki organizira dražbo, mora na pregleden in nediskriminatoren način obvestiti vse potencialne udeležence o vseh lastnostih blaga in storitev, ki jih namerava pridobiti, o nabavnih pogojih in načinih, natančnih merilih za izbor kakor tudi pravilih dražbe,
2. na koncu dražbenega postopka je treba razkriti istovetnost izbranega udeleženca tistemu udeležencu, ki se je udeležil dražbe in to zahteva. Če predlagatelj izbrane ponudbe ne izpolni svoje obveznosti, ni nihče dolžan prevzeti trgovinski posel za zadnjo ceno ali zadnjo ponudbo.
3. kupec ali oseba, ki organizira dražbo, mora registrirati potek dražbe in zapis o tem hraniti eno leto. Zapis se predloži Uradu za varstvo konkurence, če ta urad uvede preiskavo o zlorabi znatne tržne moči.

4. obrnjena dražba je prepovedana za kmetijske proizvode, ki so navedeni na seznamu, ki ga sprejme Urad za varstvo konkurence, kakor tudi za živila, ki izhajajo iz prve stopnje predelave teh proizvodov.

Zakon naj bi zapolnil praznino v konkurenčnem pravu s tem, da naj bi uredil zlorabo tržne moči, s katero udeleženci na trgu omejujejo druge udeležence pri svobodnem opravljanju dejavnosti

Zakon je bil sprejet na pritisk kmetijstva in živilske industrije češ, da trgovci na debelo izsiljujejo od različne dajatve in izvajajo pritisk na njihove cene. Po drugi strani pa so predstavniki trgovine na drobno ostro kritizirali zakon, češ, da zakon izhaja iz napačne predpostavke, da ima trgovina na drobno premoč, da bo zakon vplival na dvig ravni cen in da se bo trgovina na drobno preusmerila svoje povpraševanje na nabavo blaga v tujini.¹⁵⁴

Urad za varstvo konkurence, ki nadzoruje izvajanje zakona, lahko z odločbo ugotovi zlorabo pomembne tržne moči in jo prepove prihodnje zlorabe takšne moči. Po zgledu splošnih predpisov o varstvu konkurence lahko urad sprejme zaveze udeležencev, da se odpravi nevarnost zlorabe znatne tržne moči, če zloraba tržne moči ni imela za posledico bistvenega omejevanja konkurence (§ 6).

Za kršitev zakonskih prepovedi so predvidene denarne globe, ki lahko dosežejo do 10% čistih prihodkov pravne osebe ali podjetnika (§ 8).

Urad za varstvo konkurence je oblikoval odbor za nadzor nad pomembno tržno močjo kot organ, ki naj bi spremljal uresničevanje zakona.

Po navedbah kritikov zakon vsebuje zelo splošne in ohlapno opredeljene pojme, kar je povzročilo težave pri njegovi uporabi ne samo za pristojni organ, temveč tudi za uporabnike. Predstavniki urada so se sestali s predstavniki kmetijstva in živilstva na več sestankih, da bi oblikovali usmeritve za uresničevanje zakona. Pri raziskavi trga mleka, mesa in pekarskih izdelkov se je pokazalo, da je največ problemov v zvezi z izvajanjem zakona osredotočenih na vprašanje plačilnega roka, ki po zakonu traja praviloma 30 dni. Večina trgovcev na drobno na Češkem je prevzela 30-dnevni plačilni rok.¹⁵⁵

Po poročilih naj bi bilo izvajanje zakona oteženo že zaradi nejasnosti pojma »pomembna tržna moč«. Zato je Urad oblikoval delovno skupino, ki so jo sestavljali predstavniki, urada, ministrstva za kmetijstvo, ministrstva za gospodarstvo in trgovino ter ministrstva za finance, ki je predlagala štiri alternativne rešitve:

- ohranitev sedanje ureditve brez sprememb,
- dopolnitev zakona,
- razveljavitev zakona brez nadomestila,
- razveljavitev zakona in prenos njegove vsebine v Zakon o varstvu konkurence in Zakon o cenah.¹⁵⁶

V začetku leta 2012 sta češki minister za gospodarstvo in trgovino dr. Martin Kuba in predstojnik Urada za varstvo konkurence inž. Petr Rafaj predložila predlog zakona, s katerim se

¹⁵⁴ Act on Significant Market Strength and Its Abuse - A Controversial Law Regulating Relations Between Retailers and Suppliers.<http://www.terrallex.org/publication/p0a092e2a0e/act-on-significant-market-strength-and-its-abuse-a-controversial-law-regulating-relations-between-retailers-and-suppliers>

¹⁵⁵ Czech republic: Act on Significant Market Power in Sale of Agricultural Products – Impact Assessment. ECN Brief 05/2011.

http://ec.europa.eu/competition/ecn/brief/05_2011/cz_food.pdf

¹⁵⁶ Prav tam.

razveljavlja zakon št. 395/2009 o znatni tržni moči pri prodaji kmetijskih in živilskih proizvodov in spreminja ter dopolnjujeta Zakon št. 143/2001 o varstvu konkurence in Zakon št. 526/1990 o cenah.

Predlog zakona ni bil obravnavan, ker je Zakonodajni svet vlade pretrgal obravnavo.¹⁵⁷

5.4 Francija

Francoski Trgovinski zakonik v četrti knjigi (*Livre IV*) z naslovom Svoboda cen in konkurence najprej določa, da se določbe iz te knjige uporabljajo za vse proizvodne, storitvene in trgovinske dejavnosti, vključno s tistimi, ki jih opravljajo javnopravne osebe (člen L410-1).

V splošnih določbah pod prvim naslovom četrte knjige zakonik potrjuje načelo, ki ga je vpeljala Ordonanca št. 86-1243 z dne 1. decembra 1986, ko je je poudarila svobodno oblikovanje cen in prepovedala omejevanje konkurence.

Vendar so dopustne tudi nekatere izjeme od svobodnega oblikovanja cen: na področjih oziroma območjih, kjer je cenovna konkurenca omejena zaradi monopola ali trajnih težav pri preskrbi, zaradi zakonskih ali podzakonskih predpisov, lahko dekret Državnega sveta uredi cene po pridobitvi mnenja organa, pristojnega za varstvo konkurence (*Autorité de la concurrence*). Poleg tega sme vlada določitičasne ukrepe proti pretiranim povečanjem ali znižanjem cen, če gre začasne ukrepe zaradi krize, izjemne okoliščine, naravno nesrečo ali očitno nenormalen položaj v posameznem sektorju. Takšni ukrepi ne smejo trajati dlje kot 6 mesecev (člen L410-2).

Po drugim naslovom četrte knjige Trgovinski zakonik določa protikonkurenčne prakse (*Des pratiques anticoncurrentielles*).

Pod tem naslovom zakonik najprej prepoveduje usklajena ravnanja, pogodbe ali izrecne ali tihe sporazume ter povezovanje med podjetji, ki imajo za posledico - tudi v primeru posredovanja družbe s sedežem zunaj Francije -:

- omejevanje dostopa na trg ali svobodne konkurence z drugimi podjetji,
- preprečevanje oblikovanja cen na prostem trgu z umetnim spodbujanjem zviševanja ali zniževanja cen,
- omejevanje ali nadzor proizvodnje, prodaje, investicij ali tehničnega napredka,
- delitev trgov ali virov nabav (člen L420-1).

Trgovinski zakonik nadalje prepoveduje zlorabo prevladujočega položaja, ki ga ima podjetje ali več podjetij na notranjem trgu ali delu notranjega trga (*exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprises d'une position dominante sur le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci*). Takšna zloraba se lahko pojavlja zlasti kot zavrnitev prodaje, kot vezane prodaje, kot diskriminatorni prodajni pogoji in pretrganje vzpostavljenih trgovinskih odnosov iz edinega razloga, ker se poslovni partner zavrača podreditev nepravičnim poslovnim pogojem (prvi odstavek člena L410-2).

¹⁵⁷ Program 92. zasedání LRV a jeho výsledky: Návrh zákona, kterým se zrušuje zákon č. 395/2009 Sb., o významné tržní síle při prodeji zemědělských a potravinářských produktů a jejím zneužití, a mění zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů, a zákon č. 526/1990 Sb., o cenách, ve znění pozdějších předpisů (předkladatel: ministr průmyslu a obchodu MUDr. Martin Kuba a předseda Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže Ing. Petr Rafaj) – č.j. 1210/11. LRV projednávání návrhu zákona přerušila.«

<http://www.vlada.cz/cz/ppov/lrv/programy-zasedani-a-vasledky/program-92--zasedani-lrv--91052/>

Trgovinski zakonik prepoveduje podjetjem ali združenjem podjetij, od katerih je odvisno drugo podjetje ali druga podjetja kot odjemalci ali dobavitelji, *zlorabo takšnega položaja odvisnosti*, če bi to utegnilo vplivati na delovanje ali na strukturo konkurence (*l'exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprises de l'état de dépendance économique dans lequel se trouve à son égard une entreprise cliente ou fournisseur*). Zloraba položaja odvisnosti se lahko pojavlja zlasti kot zavrnitev prodaj, kot vezane prodaje, diskriminacijske prakse ali sporazumi (drugi odstavek člena L420-2).

Vsak sporazum, dogovor ali pogodbeno določilo, ki pomeni prepovedano prakso, je ničen (člen L420-3).

Prepoved omejevanja konkurence ne velja za prakse, ki izhajajo iz uporabe zakonskih ali podzakonskih predpisov, kakor tudi iz ravnanja, ki ga podjetje lahko utemelji kot ukrep za doseganje gospodarskega napredka, vključno z ohranjanjem zaposlitev, ki zagotavlja pravičen delež uporabnikov pri doseženih koristih, ne da bi podjetjem dajal možnost izključiti konkurenco za bistven del proizvodov. Te prakse lahko obsegajo tudi organiziranje količine in kakovosti kmetijskih proizvodov ter prodajne politike, vključno s skupno določitvijo prodajne cene za kmetijske proizvode ali proizvode kmetijskega porekla, ki nosijo znamko ali drug znak, če je to potrebno za doseganje cilja napredka (člen L420-4(I)).

Iz prepovedi omejevanja konkurence so izvzete tudi nekateri sporazumi ali kategorije sporazumov, ki imajo za cilj izboljšati poslovanje majhnih in srednjih podjetij ter jih določa dekret, izdan potem, ko je bilo pridobljeno mnenje organa, pristojnega za varstvo konkurence (člen L420-4(II)).

Zakon prepoveduje tudi cenovne ponudbe ali cenovne ponudbe potrošnikom po zlorabno nizkih cenah v primerjavi s stroški proizvodnje, predelave in trženja, če imajo te ponudbe in cenovne prakse za cilj ali posledico odstranitev konkurenta s trga ali preprečiti vstop novih konkurentov na trg (člen L420-5).

Tretji naslov v okviru četrte knjige Trgovinskega zakonika ureja gospodarske koncentracije. Gospodarske koncentracije so definirane po vzoru Uredbe 139/2004/ES. Trgovinski zakonik določa zneskovne pragove svetovnega in nacionalnega prihodka udeležencev koncentracije, nad katerimi morajo udeleženci koncentracijo priglasiti organu, pristojnemu za varstvo konkurence. Pri tem so zneskovni pragovi za koncentracije, pri katerih sta udeleženi najmanj dve stranki, ki imata po eno ali več drobnotrgovinskih poslovalnic, bistveno nižji kot za druge koncentracije.

Tabela 1: Zneskovni pragovi, nad katerimi je za izvedbo koncentracije potrebna predhodna prijava (in odločba organa, pristojnega za konkurenco) po členu L430-2 francoskega Trgovinskega zakonika

Podjetja ali skupine posameznikov in pravnih oseb, ki so udeležene pri koncentraciji, skupaj dosega	Splošna določba	Posebna določba za koncentracije z najmanj dvema udeležencema, ki imata drobnotrgovinske blagovnice
- svetovni prihodek (brez davkov)	- 150 milijonov EUR	- 75 milijonov EUR
- prihodek v Franciji	- 50 milijonov EUR	- 15 milijonov EUR
- in ne izpolnjujejo pogojev za uporabo Uredbe 139/2004/ES		

Opomba: Posebni pragovi z diferenciranimi zneski za koncentracije z najmanj dvema trgovinskimi podjetji in druge koncentracije so predpisani tudi za čezmorske departmaje.

Zanimivo je, da francoski organ za varstvo konkurence v primeru podrobnejše proučitve prijavljene koncentracije preizkuša, ali bi imela koncentracija za posledico omejitev konkurence ne samo z nastankom ali okrepitevijo prevladujočega tržnega položaja, temveč tudi »z vzpostavitvijo ali okrepitevijo nakupne moči, ki spravlja dobavitelje v gospodarsko odvisnost«, pri tem pa ocenjuje, ali prispevek koncentracije h gospodarskemu napredku pretehta učinke omejevanja konkurence (člen L430-6).

Posebnost francoskega postopka za nadzor nad koncentracijami je možnost, da o koncentraciji odloči minister, pristojen za gospodarstvo, v določenem roku potem, ko je prejel odločbo organa za varstvo konkurence ali ko je bil obveščen, da ta organ ni sprejel odločitve.

Minister, pristojen za gospodarstvo, lahko odloči o koncentraciji upošteva druge splošne koristi, ki ne zadevajo konkurence, zlasti industrijski razvoj, konkurenčnost podjetij v mednarodni konkurenci in odpiranje ali ohranjanje zaposlitev, vendar pretehtajo omejitve konkurence, ki jih prinaša koncentracija (člen L430-7-1).

Organ za varstvo konkurence sme v primeru, ko ugotovi zlorabo prevladujočega položaja ali ekonomske odvisnosti, z obrazloženo odločbo odrediti podjetju ali skupini podjetij, da spremenijo, dopolnijo ali odpravijo vse pogodbe in akte, na podlagi katerih je bila realizirana koncentracija gospodarske moči, ki je omogočila zlorabo, kljub morebitnemu izvedenemu predhodnemu nadzornemu postopku (člen L430-9).

Če podjetje ali skupina podjetij, ki ima drobnotrговinske poslovalnice, zlorablja svoj prevladujoči položaj na trgu ali gospodarsko odvisnost drugih podjetij, organ za varstvo konkurence izda prepovedno odločbo in izreče denarne sankcije. Če odločbe o opustitvi in denarne globe ne prisilijo podjetja k prenehanju zlorabe, lahko organ za varstvo konkurence z obrazloženo odločbo po pridobitvi mnenja zadevnega podjetja ali skupine podjetij odredi ne samo spremembo, dopolnitev ali odpravo sporazumov in dejanj, ki so omogočili gospodarsko moč in njeno zlorabo, temveč tudi prenos prodajnih površin, če je to edino sredstvo za zagotovitev učinkovite konkurence na določenem območju (člen L752-26). Takšen strukturni ukrep pa je po mnenju, ki ga je francoski organ za varstvo konkurence objavil januarja 2012 o koncentraciji živilske trgovine v Parizu, mogoč pod dvema pogoje, ki bosta v praksi redko izpolnjena: 1. da denarne globe ne prisilijo podjetja k prenehanju kršitve in 2. da je strukturni ukrep edino sredstvo za zagotovitev konkurence.¹⁵⁸ Zato organ za varstvo konkurence priporoča tudi druge ukrepe, med drugim lažje umeščanje novih trgovinskih poslovalnic v prostor in se zavzema za odpravo administrativnih soglasij, ki se odobravajo od primera do primera.¹⁵⁹

Na podlagi člena L.440-1 Trgovinskega zakonika je bila leta 2001 ustanovljena **Komisija za preverjanje trgovinskih praks** (*Commission d'examen des pratiques commerciales*¹⁶⁰).

¹⁵⁸ Autorité de la concurrence, Avis n° 12-A-01 du 11 janvier 2012 relatif à la situation concurrentielle dans le secteur de la distribution alimentaire à Paris, str. 55.

<http://www.autoritedelaconcurrence.fr/pdf/avis/12a01.pdf>

¹⁵⁹ Prav tam, str. 49: »174. Le maintien d'une procédure d'autorisation administrative d'installation pour les commerces de plus de 1 000 m² a pu être une des raisons du faible développement des grands supermarchés à Paris. Sa suppression, en réduisant les délais d'installation de magasins de grande superficie, y compris en proche périphérie de Paris, faciliterait l'acquisition des emplacements nécessaires et le développement de ces commerces, dans l'hypothèse où une demande suffisante pour ces services existerait.«

¹⁶⁰ Décret n° 2001-1370 du 31 décembre 2001. Décret portant organisation de la commission d'examen des pratiques commerciales.

Sestavljajo jo en poslanec in en senator, ki ju določi komisija ustreznega doma parlamenta, pristojna za trgovinske odnose med dobavitelji in preprodajalci, 23 članov ter 14 nadomestnih članov, ki jih s skupnim odlokom imenujeta minister, pristojen za gospodarstvo, in minister, pristojen za trgovino. Trije člani so imenovani iz upravnega in drugega sodstva, šest članov je iz vrst predstavnikov kmetijske pridelave in predelave, 6 članov iz vrst grosistov in distributerjev in dva izmed strokovnjakov. Predsednik je imenovan z dekretom.

Poslanstvo komisije obsega dajanje mnenje in oblikovanje priporočil o vprašanih, trgovinskih in oglaševalskih dokumentih, vključno s fakturami in pogodbami o industrijski in trgovinski skrivnosti, ter o praksah, ki se nanašajo na razmerja med proizvajalci, dobavitelji, preprodajalci, ki so predloženi komisiji. Komisija zagotavlja anonimnost pobude in dokumentov, ki so ji predloženi, tudi v razmerju do članov Komisije.

Na Komisijo se lahko obrne minister, pristojen za gospodarstvo ali pristojen za posamezen gospodarski sektor, predsednik Agencije za konkurenco, vsaka pravna oseba, zlasti poklicne in sindikalne organizacije, priznane organizacije potrošnikov, kmetijske zbornice kakor tudi vsak proizvajalec, dobavitelj, trgovec, ki meni, da je bil oškodovan z določeno trgovinsko prakso. Komisija lahko poda mnenje tudi po uradni dolžnosti.

Komisija deluje tudi kot observatorij za spremljanje trgovinskih praks, izdajanja računov in pogodb, sklenjenih med proizvajalci, dobavitelji in trgovci, ki so ji predloženi. Vsako leto objavi poročilo o svojem delu, ki ga predloži vladi ter obema parlamentarnima domovoma. Poročilo vsebuje tudi število in naravo kršitev določb, uporabo katerih spremlja komisija, pa tudi nalizo odločb v civilnih zadevah na področju, na katerem komisija deluje.

Določbe o transparentnosti (preglednosti) poslovanja v francoskem Trgovinskem zakoniku najprej urejajo preglednost do potrošnika.

Tako mora vsak proizvajalec ali izvajalec storitev z oznako, napisom ali drugače obvestiti potrošnike o cenah, morebitnih omejitvah pogodbene odgovornosti in posebnih pogojih prodaje na način, ki ga določi minister, pristojen za gospodarstvo (člen L441-1).

Nekatere določbe se nanašajo posebej na kmetijske proizvode in živila. Tako mora vsako oglaševalsko sporočilo, ki ga o znižanju cen ali promocijskih cenah pokvarljivih živilskih posreduje nosilec ali je vidno zunaj prodajnega mesta, navajati naravo in izvor ponujenih proizvodov in trajanje ponudbe. Izvor proizvodov mora biti napisan s črkami enake velikosti kot drugi del sporočila. Če promocijska sporočila lahko zaradi svoje obsežnosti in pogostnosti porušijo trg, lahko odlok ministra ali prefekta omeji trajanje in pogostnost takšnih sporočil.

Za proizvod, ki spada med sveže sadje ali zelenjavo in je bil predmet prodajnega dogovora med dobaviteljem in kupcem o ceni, sme biti oglasno sporočilo o ceni zunaj prodajnega mesta objavljeno največ tri dni pred začetkom uporabe najavljene cene in najdlje pet dni od tega dne. Sporazum o ceni morata podpisati dobavitelj in odjemalec v pisni obliki in vsak hraniti po en izvod preden se objavi oglasno sporočilo o ceni (člen L 441-2).

Za pokvarljive kmetijske proizvode oziroma proizvode kratkih proizvodnih ciklov, za žive živali in živalske polovice ter proizvode ribištva in akvakulture, ki so uvrščeni na seznam v posebnem dekretu, distributer oziroma izvajalec storitev ne sme priznati rabatov ali zaračunati povračilo za storitve, ki prispevajo k prodaji proizvodov ali imajo drug namen, razen če je o tem sklenjena pogodba, ki mora navajati količino, način določanja cene in kakovost proizvodov in z njimi

povezanih storitev (člen L441-2-1). Zakonik brezpogojno prepoveduje rabate in popuste pri nakupu svežega sadja in zelenjave (člen L441-2-2).

V splošnih določbah o transparentnosti, ki se nanašajo na vse panoge, Trgovinski zakonik predpisuje obvezno izdajo računa v dveh izvodih, tako da dobavitelj in kupec obdržita vsak po en izvod. Na računu morajo biti navedena imena in naslovi strank, kakovost in poimenovanje proizvodov ter cena z upoštevanjem vseh zmanjšanj cene do datuma prodaje, če so zmanjšanja povezana s prodajo (člen L441-3).

Po splošnih določbah mora vsak proizvajalec, izvajalec storitev, grosist ali uvoznik na zahtevo kupca blaga oziroma povpraševalca po storitvah sporočiti splošne prodajne pogoje, če kupec zahteva informacijo zaradi opravljanja poklicne dejavnosti

Splošni poslovni pogoji morajo določati pogoje prodaje, tarifo enotnih cen, znižanja cen in pogoje plačila. Splošni poslovni pogoji so lahko diferencirani po posameznih kategorijah kupcev proizvodov ali povpraševalcev po storitvah, vendar se lahko stranki dogovorita tudi za posebne pogoje prodaje, ki niso predmet predpisane komunikacije.

Če ni drugače določeno v splošnih poslovnih pogojih ali dogovorjeno med strankama, znaša plačilni rok 30 dni od prejema blaga ali oprave storitve. Plačilni rok pa ne sme preseči 45 dni od konca meseca oziroma 60 dni od datuma izdaje računa.

Osebe, ki opravljajo samostojen poklic, dobavitelji in odjemalci lahko skrajšajo tako določeni plačilni rok ali pa določijo, da plačilni rok teče od prejema blaga ali izvedbe storitev. Takšne sporazume lahko sklenejo poklicne organizacije teh oseb. Določbe o plačilnem roku iz takšnega sporazuma se lahko z dekretom razširijo na vse osebe v določeni dejavnosti. Vendar pa plačilnih rokov ni mogoče spreminjati na opisan način v primeru prevoza blaga po cestah, najema vozil z voznikom ali brez voznika, carinskega posredovanja in še nekaterih drugih poslov v pomorskem in zračnem prometu, kjer plačilni rok ne sme prekoračiti 30 dni od izdaje računa.

Pogoji plačila morajo jasno navajati mero obresti, ki začnejo teči naslednji dan, ki sledi dnevu plačila, navedenemu na računu, če je znesek plačan po tem dnevu. Obrestna mera je enaka obrestni meri Evropske centralne banke za operacije refinanciranja, povečana za 10 odstotnih točk, če sporazum ne določa drugače, vendar sporazum ne sme določiti zamudne obrestne mere, ki bi bila nižja od trikratne zakonite obrestne mere (člen L441-6).

Družbe, katerih letna poročila preizkušajo revizorji, morajo objaviti podatke o rokih plačila dobaviteljem in drugim strankam. Podatki o plačilnih rokih so tudi obvezna sestavina revizorjevega poročila. Revizor mora obvestiti ministra, pristojnega za gospodarstvo, če pri revidiranju odkrije nepravilnosti glede upoštevanja plačilnih rokov (člen L 441-6-1¹⁶¹).

Dobavitelj in distributer oziroma izvajalec storitev vsako leto najkasneje do 1. marca ali najkasneje v dveh mesecih po začetku posebne prodajne akcije skleneta pisno pogodbo, v kateri morata opredeliti pogoje prodaje upoštevaje splošne poslovne pogoje in rezultat pogajanj kakor tudi pogoje, pod katerimi se distributer zavezuje opraviti za dobavitelja storitve, ki pospešujejo prodajo proizvodov, niso pa te storitve sestavni del prodajne pogodbe, zlasti vsebino, čas, način, nadomestilo in proizvode, na katere se storitve nanašajo, ter druge obveznosti, ki krepijo trgovinsko razmerje med dobaviteljem in distributerjem (člen 441-7).

Med praksami, ki omejujejo konkurenco, francoski Trgovinski zakonik najprej prepoveduje prodajo potrošnikom z obljubljanjem nagrad, ki pomeni neloyalno konkurenco (člen L442-1).Na

¹⁶¹ Določba je bila dodana v Trgovinski zakonik z Zakonom št. 2012-387 (Loi n. 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allégement des démarches administratives).

drugem mestu francoski Trgovinski zakonik prepoveduje prodajo pod nabavno ceno. Francoski trgovinski zakonik prepoveduje trgovcem prodajo proizvoda po ceni, ki je nižja od nabavne cene. Globa znaša 75.000 evrov in se lahko poveča do polovice zneska stroškov publicitet, če se objavljeni oglas nanaša na prodajo pod nabavno ceno (L442-2).

Prepoved prodaje pod nabavno ceno ima v francoskem pravu daljši razvoj. To prepoved je uveljavil zakon z dne 2. julija 1963. Prepoved so uveljavili na zahtevo proizvajalcev, ki so trdili, da prodaja blaga pri trgovcih pod nabavno ceno prisiljuje proizvajalce, da znižujejo ceno za vse trgovce. Ordonanca iz leta 1986 je to prepoved podaljšala in dovolila, da se nabavna cena ugotavlja ob upoštevanju najrazličnejših (kvantitativnih, storitvenih, retroaktivnih in podobnih) rabatov oziroma popustov, kar je v praksi pripeljalo do fiktivnih popustov na računih.

Da bi preprečili takšne zlorabe, je bil dne 1. julija 1996 sprejet Zakon o lojalnosti in ravnotežju v poslovnih razmerjih¹⁶² (Loi Galland, Gallandov zakon), ki je opredelil dejansko nabavno ceno kot ceno, navedeno na računu, povečano za prometne davke, morebitne dajatve za preprodajo in prevozne stroške. Zakon ni dopuščal, da se dejanska nabavna cena določi ob upoštevanju rabatov na koncu leta: trgovci so lahko prenesli na potrošnike le rabate, ki so bili uporabljeni do izdaje računa in izkazani na računu (*marges avant*). Vsi drugi rabati (skrite marže, *marges arriere*) pri ugotavljanju dejanske nabavne cene niso bili upoštevani. Po oceni proizvajalskega združenja ILIEC se je delež skritih rabatov v grosistični ceni v letih od 1998 do 2003 povečal od 22% na 32%.¹⁶³

Na podlagi Canivetovega poročila je bil 2. avgusta 2005 sprejet drugi Dutreilov zakon (Loi Dutreil II¹⁶⁴), ki je dopustil postopoma naraščajoči delni odbitek skritih marž od nabavne cene, plačane dobavitelju. Od 1. januarja 2006 so lahko upoštevali skrite marže v delu, ki je presegal 20% nabavne cene, in od 1. januarja 2007 skrite marže v delu, ki je presegal 15% nabavne cene.

4. januarja 2008 pa je bil sprejet Chatelov zakon (Loi Chatel). Ta zakon od 1. marca 2008 trgovcem na drobno dovoljuje, da odbijejo vse skrite marže od nabavne cene.¹⁶⁵

Zakon šteje za dejansko nabavno ceno enotno neto ceno, ki je navedena na računu, zmanjšano za vse finančnih ugodnosti, ki jih prodajalec odobri kupcu v obliki odstotka od neto enotne cene proizvoda in povečano za dajatve na poslovanje, posebne dajatve za preprodajo in prevozne stroške. Takšna cena se zniža na 0,9-kratnik za grosista, ki distribuira proizvode in storitve izključno od njega neodvisnim trgovcem na drobno, predelovalcem ali izvajalcem končnih storitev. Za neodvisno v smislu te določbe se šteje podjetje, ki svobodno oblikuje svojo poslovno politiko in ni kapitalsko povezano z grosistom (člen L442-2).

¹⁶² Loi no 96-588 du 1er juillet 1996 sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales, JO du 3 juillet 1996

¹⁶³ Boutin, X., Guerrero G., The "Loi Galland" and French consumer prices, June 2008, str. 18-19.

¹⁶⁴ Loi n° 2005-882 du 2 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises, JO RF n°179 du 3 août 2005 page 12639, prim. člen 47:

»Article 47

I. - Le second alinéa de l'article L. 442-2 du code de commerce est remplacé par deux alinéas ainsi rédigés :

« Le prix d'achat effectif est le prix unitaire net figurant sur la facture d'achat majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et du prix du transport et minoré du montant de l'ensemble des autres avantages financiers consentis par le vendeur exprimé en pourcentage du prix unitaire net du produit, et excédant un seuil de 20 % à compter du 1er janvier 2006.

Ce seuil est de 15 % à compter du 1er janvier 2007.»

¹⁶⁵ Loi n° 2008-3 du 3 janvier 2008 pour le développement de la concurrence au service des consommateurs, JO 4 janvier 2008, p. 258.

Prepoved prodaje pod nabavno ceno ne velja:

- za prostovoljno ali prisilno prodajo ob prenehanju opravljanja trgovinske dejavnosti,
- za prodajo proizvodov, katerih prodaja je sezonske narave, prodaja pa se opravi na koncu sezone ali v razdobju med sezonama,
- za proizvode, ki ne ustrezajo splošnemu povpraševanju zaradi razvoja mode oziroma tehničnih izboljšav,
- za proizvode istih značilnosti, katerih ponovna nabava je bila opravljena po znižanih cenah, dejanska nabavna cena pa je bila nadomeščena s ceno na novem nabavnem računu,
- za živilske proizvode, prodane v skladišču z manj kot 300m² površine in neživilske proizvode prodane v skladišču z manj kot 1.000 m² površine, če se prodajna cena ne odmika od cene, ki jo zakonito zaračunava drug trgovec na istem prodajnem območju,
- za pokvarljive proizvode v času, ko nastopi nevarnost nagle spremembe kakovosti, cena pa se ne oglašuje zunaj prodajnega mesta
- za proizvode, ki so predmet razprodaje v skladu s Trgovinskim zakonikom (člen L442-4).

Podoben učinek kot prepoved prodaje pod nabavno ceno ima tudi določba o prepovedi prodaje po zlorabno nizkih cenah v primerih konjunkturne krize v smislu predpisov o kmetijstvu. Zakonik o kmetijstvu in ribištvu šteje za konjunktorno krizo položaj, ko se prodajne cene kmetijskih proizvodov, določenih v posebnem dekretu, pri proizvajalcih ali njihovih združenjih nenormalno znižajo glede na povprečno raven cen v petletnem obdobju brez upoštevanja leta z najvišjim in najnižjo ravniyo cen. Podrobnosti ureja odlok, ki ga sprejmeta ministra, pristojna za gospodarstvo in kmetijstvo (Zakonik o kmetijstvu in ribištvu, člen L611-4).

Zakon o modernizaciji kmetijstva in ribištva iz leta 2010 in je pod naslovom *Okrepiti konkurenčnost francoskega kmetijstva* spremenil in dopolnil določbe Trgovinskega zakonika o odškodninski odgovornosti vsakega proizvajalca, trgovca, podjetnika ali osebe, vpisane v obrtni seznam, za protipravna ravnanja. Takšna oseba odgovarja za škodo drugemu trgovinskemu partnerju:

1. če od drugega trgovinskega partnerja pridobi ali poskuša pridobiti kakršnokoli korist, ki ne ustreza dejansko opravljeni trgovinski storitvi ali je očitno nesorazmerna glede na vrednost opravljene storitve; takšna ugodnost je lahko sodelovanje, ki ni utemeljeno s skupnim interesom in brez ustrezne protidajatve, pri financiranju trgovinske animacije, prevzema ali naložbe, zlasti pri prenovi skladišč ali približevanju sistemov označevanja ali referenčnih ali nabavnih central, ki ni utemeljeno s skupnim interesom in brez ustrezne protidajatve;
2. če podredi ali poskuša podrediti trgovinskega partnerja obveznostim, ki vnašajo neravnotežje med pravicami in obveznostmi strank,
3. če pridobi ali poskuša pridobiti korist kot pogoj pred izdajo naročil, ne da bi se pisno zavezala k pridobitvi sorazmerne količine in, če je primerno, k storitvi, ki jo zahteva dobavitelj in je predmet pisnega dogovora,
4. če z grožnjo popolnega ali delnega brutalnega pretrganja trgovinskih odnosov pridobi ali poskuša pridobiti pogoje, ki pomenijo očitno zlorabo glede na cene, plačilne roke, načine prodaje in storitve, ki niso predmet prodajnih pogodbenih obveznosti;
5. če brutalno, čeprav samo delno, pretrga vzpostavljeno trgovinsko razmerje brez pisnega opozorila upoštevajoč trajanje trgovinskega razmerja in najkrajši rok, ki mora v skladu s trgovinskimi običaji, določenimi z medpanožnimi sporazumi, preteči med opozorilom in pretrganjem razmerja; če se razmerje nanaša na proizvode s trgovsko znamko, je rok

pisne odpovedi dvakrat daljši kot v primeru, če proizvod ne bi imel takšne znamke; če medpanožni sporazumi ne določajo najkrajšega roka, lahko določi takšen rok za vsako kategorijo proizvodov minister, pristojen za gospodarstvo, upošteva trgovinske uzance, te določbe pa ne vplivajo na pravico pogodbene stranke, da brez odpovednega roka odstopi od pogodbe v primerih neizpolnitve druge pogodbene stranke ali v primeru višje sile,

6. če neposredno ali posredno sodeluje pri kršitvi prepovedi ponovne prodaje zunaj mreže, ki je naložena distributerju, ki ga veže sporazum o selektivni prodaji, prepoved pa je vključena med dopustne izjeme v skladu s predpisi o konkurenci,
7. če podredi partnerja pogojem plačila, ki ne upoštevajo najdaljših rokov ali pomenijo očitno zlorabo, upošteva dobre običaje in trgovinske uzance;
8. če zavrne ali vrne blago ali odbije od fakturiranega zneska penale oziroma popuste zaradi nespoštovanja datuma dobave ali neskladnosti dobavljenega blaga, če obveznost ni nedvomna, izterljiva in zapadla, ne da bi dobavitelj mogel preveriti resničnost ugovorov,
9. če ne sporoči prodajnih pogojev vsakemu kupcu proizvodov ali povpraševalcu po storitvah, ki zahteva obvestilo o teh pogojih za izvajanje poklicne dejavnosti,
10. če zavrne zahtevo, da se na označitvi proizvoda s trgovinsko znamko navede ime in naslov proizvajalca,
11. če oglašuje cene za sveže sadje in zelenjavo zunaj prodajnega mesta, ne da bi upošteval predpisana pravila,
12. če ne opremi svežega sadja in zelenjave, ki so namenjeni prodaji ali ponovni prodaji po trgovcu s poslovalnico v Franciji, s predpisanim dokumentom. Ta obvezni dokument je naročilnica, ki navaja imeni in naslova pogodbenih strank, datum naročila, količino, način oblikovanja cene in natančno oznako proizvodov. Naročilnico je treba izdati za vse prodaje na državnem ozemlju, razen če gre za prodajo svežega sadja in zelenjave na debelo na kmetiji ali preko organizacije proizvajalcev (člen L 441-3-1),
13. če uveljavlja znižanja in ristorno pri nakupu svežega sadja in zelenjave v nasprotju s členom L442-2-2, ki prepoveduje kupcu, distributerju ali izvajalcu storitev pridobivati koristi na podlagi rabatov, znižanj in ristorna za nakup svežega sadja in zelenjave.

Zakonik razglša za nične pogodbene klavzule, ki proizvajalcu, trgovcu, podjetniku ali osebi, vpisani v obrtni register, zagotavljajo možnost:

1. retroaktivno uveljavljati popuste, ristorno ali dogovore o trgovinskem sodelovanju, to je storitve, ki normalno niso predmet prodajne pogodbe,
2. pridobiti plačilo za pravico do dostopa za referenciranje pred kakršnimkoli naročilom,
3. prepovedati sopogodbenu odstop terjatve, ki jo pridobi proti njemu, v korist tretje osebe,
4. avtomatično pridobiti ugodnejše pogoje, kot jih imajo konkurenti sopogodbenu,
5. pridobiti ob preprodajalca, ki uporablja prodajno površino manjšo od 300 m², ki jo oskrbuje, a ni povezana z njim na podlagi licenčne pogodbe ali o tehničnem znanju (*savoir faire*) pravico do prednostnega nakupa ali prenosa dejavnosti ali obveznost nekonkuriranja po pogodbi ali podrediti oskrbo preprodajalca določbo o izključni nabavi proizvodov in storitev v trajanju, daljšem od dveh let.

V primeru nedopustnih poslovnih praks lahko vložijo tožbo pri pristojnem trgovinskem sodišču vsaka zainteresirana oseba, lahko pa tudi minister, pristojen za gospodarstvo, generalni javni pravobranilec pa tudi predsednik Organa za varstvo konkurence, če ta organ pri svojem delu

ugotovi obstoj prepovedane poslovne prakse. Kot tožnik lahko minister ali javni pravobranilec zahteva prepoved nadaljnega kršenja določb in plačilo civilne kazni (*une amende civile*) v znesku do dveh milijonov evrov ali do trikratnega zneska brez pravne podlage plačane denarne vsote. Pristojno sodišče lahko odredi, da se sodba ali izvleček sodbe objavi ali nabije na oglasno desko. Med postopkom lahko sodišče pridobi mnenje Komisije za raziskavo poslovnih praks, katere mnenje za sodišče ni obvezno (Art. 442-6(III)).

Z Ordonanco 2010-462 z dne 6. marca 2010 je Francija določila globe za nespoštovanje plačilnih rokov, ki so odvisni od vrste dobavljenega blaga ali opravljenih storitev:

- 30 dni po koncu dekade za dobavo pokvarljivih živil, zmrznjenega ali zamrznjenega mesa, zmrznjenih napitkov, pripravljenih jedil in konzerv, razen sezonskih proizvodov v okviru pogodb za posamezno kulturo po členih L326-326-3 Zakonika o kmetijstvu in ribištvu,
- 20 dni od dobave živih živali, namenjenih za potrošnjo, in iz živali pridobljenega svežega mesa,
- 30 dni po koncu meseca, v katerem so bile dobavljene alkoholne pijače, ki so predmet trošarin,
- 45 dni od konca meseca oziroma 60 dni od izdaje računa za nakupe grozdja in mošta za proizvodnjo vina in drugih alkoholnih pijač, ki so predmet trošarinskega davka (člen L443-1 Zakonika o kmetijstvu in ribištvu).

Trgovinski zakon prepoveduje tudi umetno dvigovanje ali zniževanje cen blaga in storitev kakor tudi javnih in zasebnih vrednostnih papirjev s širjenjem lažnih govoric, s spodbujanjem ali uvajanjem presežne ali podravnotežne ponudbe ali na kakršen koli drug goljufiv način (člen L443-2 Trgovinskega zakonika).

5.5 Italija

Italijanski zakonski dekret št. 1/2012, spremenjen z zakonom št. 27 z dne 24. marca 2012, vsebuje »nujne določbe za konkurenco, razvoj infrastrukture in konkurenčnost«.¹⁶⁶

Pogodbe, katerih namen je prodaja kmetijskih in živilskih proizvodov, razen če so sklenjene s končnim potrošnikom, morajo biti obvezno sklenjene v pisni obliki in morajo – pod sankcijo ničnosti – določati trajanje, količino in lastnosti prodanega proizvoda, kupnino, način dobave in plačila. Pogodbe morajo biti sklenjene po načelih preglednosti, pravilnosti, sorazmernosti in vzajemne enakovrednosti izpolnitev glede na dobavljene dobrine. Na ničnost pogodbe pazi sodišče po uradni dolžnosti.

V trgovinskih razmerjih med gospodarskimi subjekti, vključno s pogodbami o prodaji kmetijskih in živilskih proizvodov, dekret prepoveduje:

1. neposredno ali posredno vsiljevanje neutemeljeno obremenjujočih nabavnih, nakupnih ali drugih pogodbenih pogojev kakor tudi zunajpogodbenih in retroaktivnih pogojev,
2. uporaba objektivno različnih pogojev za enakovredne izpolnitve,
3. podrejanje sklenitve, izpolnjevanja, trajanja, kontinuiranosti in rednosti trgovinskih razmerij izvrševanju izpolnitev pogodbenih strank, ki po njihovi naravi ali trgovinskih običajih niso v nobeni povezavi s predmetom drugih izpolnitev,

¹⁶⁶ Decreto-legge 1/2012 (art.1, art. 2 comma 2, artt. 5-bis, 5-ter, 62) convertito, con modifiche, dalla Legge 24 marzo 2012, n. 27 recante "Disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività", Supplemento Ordinario n. 53, alla Gazzetta Ufficiale n. 71 del 24 marzo 2012.

4. zahteva po enostranskih izpolnitvah, ki niso utemeljene z naravo ali vsebino trgovinskih razmerij in niso predmet obveznosti,
5. kakršnokoli drugačno nelojalno ravnanje, ki ga je treba oceniti kot takšno upošteva celoto trgovinskih razmerij, ki označujejo pogoje oskrbe.

Zakon določa tudi plačilni rok: za pokvarljivo blago traja 30 dni, za druge proizvode 60 dni, s tem, da rok začne teči z zadnjim dnem meseca, v katerem je bil prejet račun, kar pomeni, da je dejanski plačilni rok lahko za slab mesec dni daljši. Obresti začnejo teči avtomatično naslednji dan po izteku roka, mera obresti se poveča za dve odstotni točki.

Za pokvarljive živilske proizvode se štejejo predpakirani kmetijski, ribiški in živilski proizvodi, ki določajo rok hrambe do 60 dni, kmetijski, ribiški in živilski proizvodi v razsutem stanju, četudi zamrznjeni ali v zaščitnem ovoju niso predmet postopkov za podaljšanje uporabnosti preko 60 dni, proizvodi iz mesa, ki imajo predpisane fizikalno kemijske značilnosti in vse vrste mleka.

Izvrševanje določb o razmerjih med subjekti v verigi preskrbe s kmetijskimi in živilskimi proizvodi nadzoruje Organ za varstvo konkurence, ki ugotavlja kršitve predpisov po uradni dolžnosti oziroma na prijavo katerekoli zainteresirane osebe ter lahko izreka tudi sankcije.

Zakon izrecno predvideva tožbe, s katero se lahko zahteva povračila škode, ki nastane zaradi kršitve predpisov o verigi preskrbe s kmetijskimi in živilskimi proizvodi. Tožbe lahko vložijo tudi predstavniške organizacije potrošnikov in podjetij. Zaradi varstva kolektivnih interesov lahko potrošniške in podjetniške organizacije zahtevajo tudi prenehanje kršitve posamezne določbe.

Organ za varstvo konkurence lahko pri izvajanju določb dekreta uporabi tudi pomoč finančne straže (Guardia di Finanza).

Sredstva, zbrana z denarnimi globami od prekrškov, se vplačujejo v proračun in prednostno uporabljajo za izobraževanje potrošnikov in raziskovanje živilskega sektorja.

5.6 Latvija

Latvija je na zakonodajni ravni s posebnimi določbami uredila razmerja v agroživilski verigi s spremembo zakona o konkurenci¹⁶⁷ v letu 2009. V prvotnem besedilu je Latvija sprejela Zakon o konkurenci leta 2001.

Cilj zakona je zavarovati, ohranjati in razvijati svobodno, pošteno in enakopravno konkurenco v javnem interesu na področju vseh gospodarskih dejavnosti s tem, da se omejuje koncentracija na trgu, nalaga dolžnost prenehanja dejanj, ki jih prepovedujejo pravni akti na področju konkurence, in v skladu s pravili o postopku varstva konkurence ureja odgovornost oseb, ki so prekršile pravila konkurence (2. člen).

Za varstvo konkurence skrbi Svet za konkurenco, ki je v sestavi ministrstva za gospodarstvo. Svet sestavljajo predsednik in dva člana, ki jih imenuje vlada na predlog pristojnega ministra za dobo pet let. Administrativno delo zagotavlja izvršni direktorat, ki pripravlja osnutke odločb za Svet za konkurenco (5. do 10. člen).

Po zgledu prepovedi iz prvega odstavka 101. člena PDEU zakon prepoveduje sporazume med udeleženci na trgu, ki imajo za cilj ali posledico omejevanje konkurence, in predvideva izjemo od

¹⁶⁷ Competition Law, 22 April 2004; 13 March 2008; 14 November 2008; 18 June 2009; 1 December 2009.

http://www.kp.gov.lv/uploaded_files/ENG/Competition_law.pdf

te prepovedi, ki mora ustrezati pogojem, ki so določeni smiselno tretjemu odstavku 101. člena PDEU (11. člen). Če udeleženec na trgu krši to prepoved, je kaznovan z denarno globo do 10% letnih prihodkov, denarna globa pa je predvidena tudi za primer, če ne preneha z omejevanjem konkurence (12. člen).

Udeleženec s prevladujočim položajem na trgu ne sme zlorabljeni takšnega položaja (prvi odstavek 13. člena). K tej določbi je bila z novelo zakona iz 2009 sprejeta še posebna določba o prepovedi zlorabe prevladujočega položaja podjetja v trgovini na drobno. Po tej določbi ima eden ali več udeležencev prevladujoči položaj v trgovini na drobno, če glede na njegovo nakupno moč v zadostnem časovnem trajanju in odvisnost dobaviteljev na relevantnem trgu lahko neposredno ali posredno uporablja ali nalaga nepošteno in neutemeljene pogodbene pogoje, določbe in plačila v razmerju do dobaviteljev in lahko ovira, omejuje ali izkrivlja konkurenco na trgu Latvije. Udeleženec s prevladujočim položajem v trgovini na drobno ne sme zlorabljeni svojega položaja tako, da:

- 1) uporablja ali nalaga nepošteno in nepravične poslovne pogoje glede vračila blaga, razen če je blago neustrezne kvalitete ali gre za blago, ki ga potrošnik ne pozna in je njegovo dobavo ali povečanje dobave sprožil dobavitelj,
- 2) uporablja ali nalaga nepošteno in nepravične pogoje plačila, rabate za dobavo blaga, za sprejem blaga v prodajalne objekte, vključno z namestitvijo blaga na trgovinske police, in za promocijo; pri tem pa se objektivno utemeljeno plačilo za promocijo novega blaga, ki ga potrošniki ne poznajo, ne šteje za nepošteno in nepravično,
- 3) uporablja ali nalaga nepošteno in nepravične poslovne pogoje za sklenitev pogodbe, razen če gre za sklenitev pogodbe z novim dobaviteljem, katerega ocena zahteva stroške,
- 4) uporablja ali nalaga nepošteno in nepravične poslovne pogoje za dobavo blaga novo odprtim prodajalnam,
- 5) uporablja ali nalaga nepošteno in nepravične poslovne pogoje ter nerazumno dolge roke za plačilo dobavljenega blaga, pri čemer je treba živilske proizvode, katerih rok uporabnosti ni daljši od 20 dni, plačati v 30 dneh, sicer se plačilni rok šteje za nepošteno in nepravičnega,
- 6) uporablja ali nalaga nepošteno in nepravične pogodbene sankcije v primeru kršitve pogodbe (drugi odstavek 13. člena).

V primeru, ko Svet za konkurenco odkrije zlorabo prevladujočega položaja po predpisih ne glede na dejavnost trgovine, odmeri denarno globo v višini do 5% čistih prihodkov za preteklo leto in ne manj kot 250 latov, če pa odkrije zlorabo prevladujočega položaja podjetja v trgovini na drobno z enim od izrecno naštetih prepovedanih dejanj, izreče denarno globo do 0,05% čistih prihodkov in najmanj 250 latov, za vsako nadaljnjo kršitev pa denarno globo do nadaljnjih 0,2% čistih prihodkov za preteklo leto in najmanj 250 latov.

Če udeleženec na trgu ne preneha z zlorabo prevladujočega položaja, se denarna globa poveča na 10% čistih prihodkov, če gre za zlorabo prevladujočega položaja po splošni določbi, in do 2% čistih prihodkov, če gre za zlorabo prevladujočega položaja v trgovini na drobno z enim od izrecno naštetih prepovedanih dejanj (14. člen).

Zakon ureja tudi nadzor nad koncentracijami, ki jih pristojni organ za varstvo konkurence prepove, če bi ustvarjale ali krepile prevladujoči položaj na trgu ali bistveno omejevale konkurenco (15. in 16. člen).

Zakon prepoveduje nelojalno konkurenco (unfair competition), ki jo opredeljuje kot ravnanja, ki kršijo zakone ali dobre poslovne običaje in omejujejo ali utegnejo omejevati konkurenco (17. in 18. člen).

5.7 Litva

Litva je 22. decembra 2009 sprejela Zakon o prepovedi nepoštenih praks v trgovini na drobno.¹⁶⁸ Zakon ima za cilj omejiti tržno moč trgovcev na drobno, ki imajo znatno tržno moč in zagotoviti uravnoteženje interesov med dobavitelji in trgovci z znatno tržno močjo. Če ima trgovec znatno tržno moč in hkrati tudi prevladujoč tržni položaj ter z istim ravnanjem prekrši obveznosti po tem zakonu in prepoved zlorabe prevladujočega položaja na trgu v 9. členu zakona o konkurenci, se uporabijo pravila iz Zakona o konkurenci (1. člen).

Za trgovca z znatno tržno močjo zakon šteje podjetje, ki se ukvarja s trgovino na drobno v nespecializiranih trgovinah z živili, pijačami in tobačnimi izdelki, ki samo ali skupaj s povezanimi podjetji, ki se ukvarjajo z isto dejavnostjo izpolnjuje dva pogoja: da ima najmanj 20 poslovalnic v upravljanju na ozemlju Litve z najmanj 400m² površine in da skupni prihodki letno dosegajo najmanj 400 milijonov LTL. Za povezana podjetja, se štejejo podjetja, ki se zaradi vzajemnega nadzora ali odvisnosti ter možnosti usklajenega delovanja štejejo za eno samo podjetje (na primer podjetje, ki ima v drugem podjetju najmanj polovični delež v kapitalu in glasovalnih pravicah, se šteje za povezano s tem podjetjem).

Dobavitelj živil in pijač pa je v zakonu opredeljen kot oseba, ki dobavlja živila in pijače trgovcu na podlagi pogodbe o prodaji na debelo in nakupu.

Zakon prepoveduje trgovcem kakršnokoli ravnanje, ki je v nasprotju s poštenim poslovanjem in se z njim poslovno tveganje trgovca prenaša na dobavitelje ali pa so dobaviteljem naložene dodatne obveznosti, ki omejujejo njihovo svobodno poslovanje na trgu in so izražene kot zahteva do dobavitelja:

- 1) da neposredno ali posredno plača trgovcu nadomestilo za začetek prodaje (»vstopnina«),
- 2) da trgovcu plača izgubljeni dohodek oziroma razliko do pričakovanega dohodka iz prodaje dobavljenih proizvodov,
- 3) da povrne trgovcu stroške za opremljanje novih ali prenovo starih poslovalnic,
- 4) da pridobiva blago, storitve ali premoženje od tretjih oseb, ki jih določa trgovec,
- 5) da zagotavlja trgovcu nižje cene kot drugim kupcem,
- 6) da spreminja dobavne postopke in specifikacije brez pravočasnega predhodnega obvestila najmanj 10 dni pred uveljavitvijo spremembe,
- 7) da sprejema neprodana živila, razen če gre za nepokvarljive, varne, visokokakovostne proizvode z najmanj tretjino uporabne dobe in je bila predhodno sklenjena pogodba,
- 8) da neposredno ali posredno poravnava stroške promocije, ki jo izvaja trgovec, razen če sta dobavitelj in trgovec sklenila sporazum, ki določa storitve promocije in višino stroškov, ki jih je mora plačati dobavitelj,
- 9) da plača povračilo za reševanje pritožb oziroma reklamacij potrošnikov, razen če je pritožbo odgovoren dobavitelj in trgovec izkaže tudi dejanske stroške z reševanjem takšne pritožbe,

¹⁶⁸ Law on the prohibition of unfair practices of retailers. 22 December 2009 – No XI-626, angleški prevod je dostopen na spletni strani:

http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=406491

10) da neposredno ali posredno plača za aranžiranje proizvodov, razen če je o tem predhodno sklenjena pisna pogodba o plačilu te storitve.

Zakon nalaga trgovcu dokazno breme, da je bil v primerih iz 7., 8. in 10. točke sklenjen pisni sporazum.

Izvajanje zakona nadzoruje Svet za konkurenco. Ta organ lahko na lastno pobudo ali na zahtevo prizadetih oseb ali združenj, ki zastopajo koristi dobaviteljev, začne postopek preiskave zaradi ugotovitve, ali je bila kršena prepoved nepoštenih praks v trgovini na drobno (6. člen). Zakon zagotavlja pooblaščenim osebam organa za varstvo konkurence pravico, da zahtevajo listine, pisna in ustne informacije od trgovcev, dobaviteljev in drugih oseb. Postopek preiskave mora biti končan v treh mesecih z določbo o ugotovitvi, da je trgovec kršil prepovedi iz zakona ali z odločbo, da ni bila ugotovljena nobena kršitev in se postopek ustavi.

Odločba se vroči vlagatelju zahteve in osebi, proti kateri je tekel postopek. V 20 dneh se lahko vlagatelj oziroma oseba, proti kateri je tekel postopek, pritožita na regijsko upravno sodišče v Vilni (10. člen).

Zakon predvideva kazni za kršitve prepovedi, pa tudi kazni za nepopolne ali nepravilne informacije, za zavrnitev informacij v postopku preiskave in kazni za nespoštovanje odločbe o opustitvi kršitev. Kazni, ki jih je naložil organ za varstvo konkurence, lahko sodišče izreče v nižjem znesku, kot so določene v zakonu, če ugotovi olajševalne okoliščine, ki vključujejo tudi povračilo škode in preprečitev drugih posledic kršitve ter pomoč organu za varstvo konkurence v postopku preiskave (11. člen).

Po prehodni določbi mora organ za varstvo konkurence vsako leto do 1. marca poročati vladi o spremljanju izvajanja zakona glede na zastavljene cilje ob sprejemanju zakona, dosežene cilje po uveljavitvi zakona in v poročilu navesti morebitne negativne učinke ter priporočila za morebitne izboljšave zakonskih določb ali pa ugotovitev, da ni potrebe po spreminjanju zakonskih določb.

5.8 Nemčija

Nemški zakon o preprečevanju omejevanja konkurence (GWB)¹⁶⁹ ima podobno strukturo kot evropski predpisi o konkurenci, v podrobnostih pa je nekaj pomembnih razlik.

Zakon prepoveduje sporazume med podjetji, sklepe podjetniških združenj in usklajena ravnanja, ki imajo za cilj ali posledico oviranje, omejevanje ali izkrivljanje konkurence (§ 1 GWB). Od te prepovedi predvideva najprej izjemo, ki določa vsebinsko enake pogoje kot tretji odstavek 102. člena PDEU (iz prepovedi je izvzeto sodelovanje podjetij, ki prispeva k proizvodnji in distribuciji dobrin oziroma večji produktivnosti ob pravični udeležbi potrošnikov, ne da bi podjetjem nalagalo nepotrebne omejitve ali izključevalo konkurenco za bistveni del zadevnih proizvodov), pri čemer se smiselno uporabljajo uredbe o skupinskih izjemah, ne da bi moralo sodelovanje vplivati na trgovino med državami (§ 2 GWB). Posebej ugodno zakon ureja kartele majhnih in srednjih podjetij: sporazumi med konkurenčnimi podjetji in sklepi podjetniških združenj po zakonu izpolnjujejo pogoje za izjemo, če bistveno ne omejujejo konkurence in če izboljšujejo konkurenčnost majhnih in srednjih podjetij (*Mittelstandskartelle*, § 3 GWB).

¹⁶⁹ Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB). Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen in der Fassung der Bekanntmachung vom 15. Juli 2005 (BGBl. I S. 2114; 2009 I S. 3850), das durch Artikel 2 Absatz 62 des Gesetzes vom 22. Dezember 2011 (BGBl. I S. 3044) geändert worden ist.

V primerjavi z ureditvijo v EU nemška protimonopolna zakonodaja prepoveduje zlorabo ne samo prevladujočega (*marktbeherrschend*), temveč tudi močnega (*marktstark*) položaja, ki ga ima eno ali več podjetij na trgu.

Po zakonu se šteje, da ima podjetje na trgu prevladujoč položaj (tržno prevladujoče podjetje, *marktbeherrschendes Unternehmen*), če kot ponudnik ali povpraševalec na proizvodno in zemljepisno upoštevnomu trgu nima konkurentov ali nima opazne konkurence ali če ima v razmerju do konkurentov prevladujoči položaj, pri čemer se upoštevajo njegov tržni delež, finančna moč, dostop do nabavnih in prodajnih trgov, povezave z drugimi podjetji, pravne in dejanske ovire za dostop na trg, dejanska ali potencialna konkurenca drugih podjetij znotraj ali zunaj veljavnosti nemškega zakona, sposobnost preusmeritve ponudbe ali povpraševanja na drugo blago ali storitve kakor tudi možnost nasprotne tržne strani, da se usmeri na druga podjetja.

Dvoje ali več podjetij je prevladujočih, če med njimi glede določenih proizvodov ali storitev ni konkurence in če podjetja skupaj izpolnjujejo pogoje za prevladujoči položaj na trgu. Zakon postavlja domnevo, da ima prevladujoči položaj na trgu podjetje, ki ima najmanj tretjinski tržni delež, dve podjetji oziroma tri podjetja ob skupnem najmanj polovičnem tržnem deležu, medtem ko štiri podjetja ali pet podjetij dosega prevladujoči položaj ob skupnem najmanj dvetretjinskem tržnem deležu. Domneva ne velja, če podjetja dokažejo, da tržne razmere ohranjajo med njimi pomembno stopnjo konkurence ali da celota podjetij nima proti konkurentov prevladujočega položaja. Zakon primeroma našteva več ravnanj, ki pomenijo zlorabo prevladujočega tržnega položaja.

Prevladujoče podjetje zlorablja svoj položaj, če kot ponudnik ali povpraševalec določene vrste blaga ali storitev v pomembni meri in brez stvarnega razloga omejuje konkurenčne možnosti drugih podjetij.

Za zlorabo prevladujočega položaja na trgu gre tudi tedaj, ko prevladujoče podjetje zahteva povračila ali ustrezne poslovne pogoje, ki se odmikajo od tistih, ki bi jih z veliko stopnjo verjetnosti pričakovali v razmerah dejavne oziroma učinkovite konkurence. Gre za hipotetični preizkus, ki pa ga zakon poskuša objektivizirati z napotilom, da se pri presoji tega ravnanja upošteva ravnanje podjetij na podobnih trgih z učinkovito konkurenco.¹⁷⁰

Zlorabo prevladujočega položaja pomeni tudi zahteva po nadomestilih in poslovnih pogojih, ki so manj ugodni od tistih, ki jih prevladujoče podjetje zahteva na primerljivih trgih od istovrstnih odjemalcev, razen če za takšno ravnanje obstaja stvarni razlog.

Prav tako prevladujoče podjetje zlorabi svoj položaj, če zavrne drugo podjetje, da pridobi dostop do njegovih omrežij oziroma infrastrukturnih zmogljivosti, če drugo podjetje iz pravnih ali stvarnih razlogov brez souporabe teh zmogljivosti ne more nastopati kot konkurent prevladujočega podjetja na predhodnih in zaporednih trgih tudi zavrnitev zahteve drugega podjetja, razen če prevladujoče podjetje dokaže, da souporaba ni možna iz podjetniških ali drugih razlogov (§ 19 GWB).

Zakon določa tudi prepoved nepoštenega oviranja in prepoved diskriminacije.

Prevladujoča podjetja, združenja med seboj konkurenčnih podjetij in podjetja, ki v skladu z zakonom vežejo cene, ne smejo niti neposredno niti posredno nepošteno ovirati (*unbillig behindern*) drugega podjetja v poslovnem prometu, ki je običajno dostopen primerljivim

¹⁷⁰ Prim. 2. točka iz četrtega odstavka § 19 GWB: »... hierbei sind insbesondere die Verhaltensweisen von Unternehmen auf vergleichbaren Märkten mit wirksamem Wettbewerb zu berücksichtigen;...«

istovrstnim podjetjem, ali ga brez objektivnega razloga v razmerju do istovrstnih podjetij posredno različno obravnavati (prvi odstavek § 20 GWB).

Ta prepoved velja tudi za podjetja, od katerih so odvisna majhna in srednja podjetja kot ponudniki ali povpraševalci določenih proizvodov ali storitev nimajo zadostnih možnosti, da se preusmerijo na druga podjetja. Zakon postavlja domnevo odvisnosti ponudnika od povpraševalca in skuša olajšati položaj dobaviteljev. Po tej domnevi se šteje, da je podjetje kot ponudnik določene vrste proizvodov ali storitev odvisno od drugega podjetja, če drugo podjetje kot povpraševalec pri podjetju ponudniku dodatno poleg običajnih cenovnih popustov in nadomestil za storitve prejema še posebne ugodnosti, ki drugim povpraševalcem niso zagotovljene (drugi odstavek § 20 GWB).

Zakon prepoveduje prevladujočim podjetjem in podjetniškim združenjem, da bi uporabila svoj položaj na trgu zato, da bi od drugih podjetij zahtevala ali navajala k zagotavljanju prednosti brez objektivnih razlogov. Enaka prepoved je veljala za razmerja med podjetjem in podjetniškim združenjem ter odvisnim malim ali srednjim podjetjem, ki ne more sklepati poslov z drugim podjetjem. Zakon proti zlorabi cen na področju energetske oskrbe in živilske trgovine¹⁷¹, ki ga je nemški parlament sprejel 18. 12 2007 in je noveliral tudi GWB, je uporabo prepovedi razširil razmerja med podjetji ali podjetniškimi združenji in od njih odvisnih podjetij ne glede na velikost. Vendar se ta omejitev izteče 1. januarja 2013, ko ponovno začne veljati prvotno besedilo, ki prepoveduje podjetju in podjetniškemu združenju, da bi ob enakih pogojih zahtevalo ali navajalo k zagotavljanju prednosti od majhnega in srednje velikega odvisnega podjetja (prim. §1a Zakona proti zlorabi cen na področju energetske oskrbe in živilske trgovine iz leta 2007).

Šesta novela GWB iz leta 1999 je določila, da nepošteno oviranje majhnih in srednjih podjetij obstaja zlasti tedaj, ko podjetje ne samo priložnostno prodaja proizvode ali storitve pod nabavno ceno, razen če je prodaja po takšni ceni stvarno utemeljena.¹⁷²

Že v sporočilu o uporabi drugega stavka iz četrtega odstavka §§ 20 GWB iz leta 2003 je Zvezni kartelni urad priznal, da prepoved prodaje pod nabavno ceno zaradi nejasnih pravnih pojmov povzroča pri razlagi in uporabi te določbe probleme, ki jih bo razrešila šele upravna in sodna praksa. Tako je priložnostno prodajo Zvezni kartelni urad razlagal kot enkratne prodajne akcije, na primer uvajalne cene pri odprtju poslovalnice ali sporadične posebne ponudbe, medtem ko ponudbe, ki kontinuirano ali nekontinuirano (na primer ob vikendih) trajajo dlje kot tri tedne, ne morejo veljati za priložnostne. Za nabavno ceno je Zvezni kartelni urad štel zaračunano ceno dobavitelja brez davka na dodano vrednost, od katere se odštejejo vse na ceno vplivajoče postavke, ki imajo pravno podlago v pogodbi med dobaviteljem in odjemalcem. Po mnenju Zveznega kartelnega urada nabavna cena ni cena, navedena na računu za dobavljeno blago, ker ta cena odraža le neposredno pripisljive odtegljaje (skonte, rabate), temveč je treba sorazmerno upoštevati vse dodatne postavke (letni popusti, prispevki za kritje promocijskih stroškov, povračila za pospeševanje prodaje itd.). Po mnenju Zveznega kartelnega urada je treba

¹⁷¹ Gesetz zur Bekämpfung von Preismissbrauch im Bereich der Energieversorgung und des Lebensmittelhandels (PreisMissbrBekG), k.a.Abk.; G. v. 18.12.2007 BGBl. I S. 2966 (Nr. 66).

¹⁷² § 20, četrty odstavek, drugi stavek: »Eine unbillige Behinderung im Sinne des Satzes 1 liegt insbesondere vor, wenn ein Unternehmen Waren oder gewerbliche Leistungen nicht nur gelegentlich unter Einstandspreis, anbietet, es sei denn, dies ist sachlich gerechtfertigt.«

ugodnosti, ki so dogovorjene samo za posamezen proizvod, sorazmerno razporediti na vse proizvode, da se prepreči manipuliranje z višino cen.¹⁷³

Tudi ta določba je bila spremenjena z Zakonom proti zlorabi cen na področju energetske oskrbe in živilske trgovine iz leta 2007.

Zakon proti zlorabi cen na področju energetske oskrbe in živilske trgovine je zastril prepoved prodaje pod nabavno ceno za področje trgovine z živili s posebno določbo, ki dovoljuje prodajo *živil* pod nabavno ceno samo iz stvarno utemeljenih razlogov in ne več samo priložnostno. V obrazložitvi zakonskega osnutka je bila nova določba utemeljena s tem, da dotedanja prepoved prodaje pod nabavno ceno ni bila zadostna, ker je dovoljevala občasno oziroma priložnostno ponujanje blaga pod nabavno ceno, zato je bilo treba prepovedati tudi priložnostno prodajo pod nabavno ceno. Posebna ureditev za področje trgovine na drobno z živili je bila po mnenju predlagatelja potrebna zaradi močnega konkurenčnega pritiska velikih podjetij na majhna podjetja v trgovini na drobno, ker velika trgovinska podjetja s strategijo nizkih cen izrivajo majhna in srednja podjetja, kar utegne oslabiti široko preskrbo podeželskih območij. Poleg tega je treba s posebnimi določbami zavarovati kakovost in visoke standarde varnosti hrane.

Za druge dejavnosti pa naj bi zadostovala dotedanja ureditev.¹⁷⁴

Novela iz leta 2007 je prepovedala tudi druge cenovne politike, ki ogrožajo majhna in srednja podjetja. Tako je bila v GWB dodana določba, po kateri obstaja nepošteno oviranje tudi v primeru, ko podjetje zahteva od majhnih in srednjih podjetij za dobavljene proizvode, s katerimi dobaviteljsko in nabavno podjetje tekmujeta na naslednjih trgih, višjo ceno od tiste, ki jo samo ponuja na teh trgih, razen če je to stvarno utemeljeno.

Po zakonu je ponujanje živil pod nabavno ceno stvarno utemeljeno v primerih, ko se s prodajo prepreči kvarjenje blaga ali odpravi grozeča nevarnost, da blaga ne bo mogoče več prodati, in v podobnih nujnih primerih. Prav tako ne gre za nepošteno omejevanje, če se živilo odstopi dobrodelnim organizacijam za uporabo v okviru njihovih nalog (četrti odstavek § 20 GWB).

Vendar je bila zaostrena prepoved prodaje živil pod nabavno ceno sprejeta le za določen čas, do 1. januarja 2013, ko naj bi se začela ponovno uporabljati splošna prepoved v prvotni obliki (prepoved ne samo priložnostne prodaje pod nabavno ceno). Kompromisna rešitev je bila očitno

¹⁷³ Bekanntmachung Nr. 124/2003 zur Anwendung des § 20 Abs. 4 Satz 2 GWB, Bundeskartellamt, 4. August 2003, str. 5.

http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Merkblaetter/Merkblaetter_deutsch/Bekanntmachung_Einstandspreis.pdf

¹⁷⁴ Prim. obrazložitev zakona: »Der Lebensmitteleinzelhandel ist von einem scharfen und teilweise ruinösen Preiskampf geprägt. Insbesondere die großen Handelsunternehmen verfügen durch die hohe Konzentration über eine erhebliche Nachfragemacht gegenüber den vielfach deutlich geringer konzentrierten Herstellern. Sie sind in der Lage, durch Niedrigpreisstrategien, bei denen Kunden auch durch Untereinstandspreisverkäufe angelockt werden, einen Preisdruck auszuüben, bei dem kleine und mittlere Einzelhandelsbetriebe mit ihren im Allgemeinen deutlich ungünstigeren Einkaufsbedingungen vielfach nicht mithalten können. Kleine und mittlere Betriebe, die diesen Niedrigpreisstrategien nicht gewachsen sind, werden dadurch nach und nach vom Markt verdrängt, was auf Dauer die breite Versorgung vor allem im ländlichen Raum beeinträchtigen kann. Von dem von Niedrigpreisstrategien geprägten Konkurrenzkampf der Handelsunternehmen geht auf die Dauer auch eine Gefahr für die Qualität von Lebensmitteln aus. Mit dem grundsätzlichen Verbot des Verkaufs von Lebensmitteln unter Einstandspreis will die Bundesregierung deshalb ein Signal für einen hohen Sicherheitsstandard bei Lebensmitteln setzen und Niedrigpreisstrategien entgegenwirken« (Entwurf eines Gesetzes zur Bekämpfung von Preismissbrauch im Bereich der Energieversorgung und des Lebensmittelhandels, str. 9-10).

rezultat zelo nasprotujočih si pogledov stroke in politike na problematiko cen živil.¹⁷⁵ Po mnenju Zveznega kartelnega urada s prepovedjo prodaje živil pod nabavno ceno ni mogoče zavarovati majhnih in srednjih podjetij, ker veliki živilski trgovci zaradi svoje nabavne moči ugodneje ponujajo živilo že po nabavni ceni kot manjša podjetja, izvajanje prepovedi pod nabavno ceno zahteva veliko birokratskega dela.¹⁷⁶ Podobno je menila Protimonopolna komisija (*Monopolkommission*), ki se ji je zdela prepoved sistemsko vprašljiva (*ordnungspolitisch problematisch*), kajti prodaja pod ceno je marketinški instrument, ki je na voljo tudi majhnim in srednjim podjetjem, pri čemer se izgube zaradi prodaje pod ceno krijejo s trgovsko običajnimi mešanimi kalkulacijami. Tudi ta komisija je ocenjevala, da velika podjetja že zaradi obsega prometa lažje zagotovijo ugodnejše pogoje v cenovni konkurenci.¹⁷⁷ Zanimivo je pristojni parlamentarni odbor ocenil stroške zakonske prepovedi prodaje pod nabavno ceno: tendenčno naj bi ta prepoved povzročila povečanje cen živil in življenjskih stroškov, po drugi strani pa bi dolgoročno omejila koncentracijo v živilski trgovini in s tem preprečila dvig cen pri močnih trgovinskih koncernih, zato učinkov po mnenju parlamentarnega odbora ni bilo mogoče kvantificirati.¹⁷⁸

Zakon tudi določa, da mora podjetje, če določene okoliščine po splošni izkušnji vzbujajo videz, da to podjetje na opisan način izrablja svojo tržno moč, dokazati neutemeljenost takšnega videza (peti odstavek § 20 GWB).

Zakon prepoveduje podjetjem in združenjem podjetij zahtevati od drugega podjetja ali združenja podjetja, da pretrgajo dobave ali nabave z namenom, da nedopustno škodujejo določenim podjetjem. Podjetjem in združenjem podjetij je prepovedano groziti drugim podjetjem s škodljivimi ukrepi ali škodovati oziroma obljubljeni oziroma zagotoviti ugodnosti drugim podjetjem, da bi napeljali ta podjetja k ravnanjem, ki v skladu z zakonom ali odredbo organa, pristojnega za varstvo konkurence, ne more biti predmet pogodbene zaveze (§ 21 GWB).

Zakon predvideva, da gospodarska in poklicna združenja lahko sprejmejo za svoje področje konkurenčna pravila in jih predložijo v potrditev organu, pristojnemu za varstvo konkurence. Konkurenčna pravila urejajo ravnanje podjetij v konkurenci s ciljem, da preprečijo ravnanja, ki niso v skladu z načeli lojalne konkurence in učinkovitostjo dejavne konkurence, in spodbudijo k ravnanju, ki je v skladu s temi načeli. Organ za varstvo konkurence odloči potem, ko je omogočil podjetjem na isti gospodarski ravni, dobaviteljem in odjemalcem in organizacijam na zvezni ravni, da izrazijo svoje mnenje (§§ 24 do 27 GWB).

Podobno je zakon uredil prepoved zlorabe prevladujočega položaja za podjetja, ki imajo prevladujoč položaj na trgu z s elektriko ali plinom.

Nemško ministrstvo za gospodarstvo in tehnologijo je pripravilo nov osnutek 8. novele Zakona o preprečevanju omejevanja konkurence. Tudi ta novela ne spreminja osnovne koncepcije zakona, ki se je v svoji uporabi skupaj s predpisi Evropske unije dobro uveljavil v praksi, zato naj bi z

¹⁷⁵ Tako je prof. dr. Wernhard Möschel z univerze v Tübingenu menil, da zakon ne koristi nikomur, določba o prepovedi prodaje pod nabavno ceno pa se mu je zdela »skrupucalo« (*Filserbrief*), medtem ko je prof. dr. Helmut Kohler z Münchenske univerze ocenil predlagano ureditev kot prispevek k preprečevanju koncentracije v živilski trgovini, čeprav bi bila ubeseditev določbe lahko boljša (Beschlussempfehlung des Ausschusses für Wirtschaft und Technologie auf BT-Drs. 16/7156, str. 8-9). Stranka FDP pa je kritizirala predlagano ureditev, da vzpostavlja posebno kartelno pravo za posamezne panoge in da gre za zakonodajni »placebo«, ki ne bo rešil problemov (prav tam, str. 10).

¹⁷⁶ Beschlussempfehlung des Ausschusses für Wirtschaft und Technologie auf BT-Drs. 16/7156, str. 8.

¹⁷⁷ Prav tam.

¹⁷⁸ Prav tam, str. 2.

noveli izboljšali nadzor nad koncentracijami, nadzor nad zlorabami, kazenske in postopkovne določbe. Zakonska novela ne predvideva podaljšanja posebne prepovedi prodaje živil pod nabavno ceno niti prepovedi zahtev po posebnih koristih v razmerju do velikih podjetij, kar je podprla tudi Monopolna komisija.

Zlasti pa naj bi osma novela GWB približala nemško ureditev nadzora nad koncentracijami ureditvi v EU zlasti s prevzemom merila presoje tako, da bi bilo treba prepovedati združitev, če bi imela za posledico bistveno omejitev dejavne konkurence (*SIEC test, significant impediment of effective competition*), in ne že, kot je veljalo po ureditvi v EU pred 2004, če je ima koncentracija za posledico nastanek ali okrepitev prevladujočega položaja na trgu.

Predlagana novela v podnaslovu 20. paragrafa ne omenja več prepovedi diskriminacije in nepoštenega oviranja, temveč prepovedana ravnanja podjetij z relativno ali bistveno večjo tržno močjo (§ 20 *Verbotenes Verhalten von Unternehmen mit relativer oder überlegener Marktmacht*). Zakon po novem tudi opredeljuje *relativno tržno moč*. Relativno tržno moč imajo podjetja ali združenja podjetij, od katerih so odvisna majhna in srednja podjetja kot ponudniki ali povpraševalci po določenem blagu ali storitvah na tak način, da ne obstajajo zadostne in izvedljive možnosti za preusmeritev na druge poslovne partnerje. Zakon postavlja domnevo, da takšna odvisnost obstaja, če je ponudnik določenega blaga ali storitev odvisen od povpraševalca tako, da ta povpraševalec dodatno k poslovno običajnim cenovnim popustom in drugim nadomestilom za storitve redno pridobiva dodatne ugodnosti, ki niso zagotovljene istovrstnim povpraševalcem.

Zakon prepoveduje zlorabo relativne tržne moči in odkazuje na smiselno uporabo prepovedi, v kateri so primeroma navedena ravnanja, ki pomenijo zlorabo prevladujočega položaja podjetij.

Tako podjetje z relativno tržno močjo ne sme na znaten način ovirati konkurenčnih možnosti drugih podjetij brez stvarno utemeljenega razloga in ne sme zahtevati nadomestil in siceršnjih poslovnih pogojev, ki se odmikajo od tistih, ki bi z veliko verjetnostjo obstajali v razmerah učinkovite konkurence. Podjetje z relativno tržno močjo ne sme zahtevati manj ugodnih nadomestil in siceršnjih poslovnih pogojev, kot bi jih na primerljivih trgih od istovrstnih odjemalcev zahtevalo samo kot podjetje z relativno tržno močjo, razen če je razlika stvarno utemeljena. Podjetje z relativno tržno močjo ne sme zavrni drugemu podjetju dostopa do omrežja ali infrastrukturnih zmogljivosti, če drugim podjetjem iz pravnih ali stvarnih razlogov na predhodnem ali nadaljnjem trgu brez takšne souporabe ni mogoče nastopati kot konkurent podjetja z relativno tržno močjo, podjetje z relativno tržno močjo pa ne dokaže, da souporaba ni možna ali ni izvedljiva.

Nemški Zakon proti nelojalni konkurenci¹⁷⁹ (UWG), s katerim je Nemčija prelila v svoj notranji pravni red Direktivo 2005/29/ES, zagotavlja varstvo ne samo potrošnikom, temveč tudi konkurentom trgovca. Po § 1 tega zakona imajo določbe zakona namen, da zavarujejo pred nelojalnimi poslovnimi ravnanji (so)konkurentne, potrošnike in druge udeležence na trgu, končno pa zakon varuje tudi interes celotne skupnosti za nepotvorjeno konkurenco.

Zakon šteje za poslovno ravnanje kakršnokoli ravnanje posamezne osebe v korist lastnega ali tujega podjetja, pred sklenitvijo, ob sklenitvi ali po sklenitvi posla, ki se nanaša na pospeševanje prodaje ali nabave blaga ali storitev ali na sklenitev ali izpolnitev pogodbe o blagu in storitvah, pri čemer se za blago štejejo tudi nepremičnine, za storitve pa tudi pravice in obveznosti. Sokonkurent je vsak podjetnik, ki je v konkurenčnem razmerju z enim ali več drugih podjetij kot

¹⁷⁹ Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb in der Fassung der Bekanntmachung vom 3. März 2010, BGBl I 254.

povpraševalec ali ponudnik blaga ali storitve. Udeleženec na trgu pa je širši pojem, ki poleg konkurentov zajema tudi potrošnike pa tudi vse druge osebe, ki nastopajo kot ponudniki blaga ali storitev ali povpraševalci po blagu in storitvah.

Zakon predvideva tudi kodekse ravnanja kot dogovore ali pravila o obnašanju podjetij, ki se zavežejo spoštovati tako določene obveznosti glede na posamezno gospodarsko panogo ali glede na posamezna poslovna ravnanja, ne da bi takšne obveznosti izhajale iz zakonskih ali upravnih predpisov (§ 2 GWB).

Zakon prepoveduje nelojalna poslovna ravnanja, če lahko znatno ogrozijo koristi konkurentov, potrošnikov in drugih udeležencev na trgu.

Pri tem uživa potrošnik posebno varstvo: posamezna poslovna ravnanja, ki so navedena v prilogi zakona, se štejejo vedno za nedopustna, medtem ko zakon posebej opredeljuje v razmerju do potrošnika kot nedopustna tista ravnanja, ki ne ustrezajo strokovni skrbnosti (to je skrbnosti, ki se lahko predpostavlja po načelu pravičnosti, da podjetnik ob upoštevanju vestnosti in poštenja ter tržnih običajev ravna v svojih razmerjih do potrošnikov), ki znatno omejujejo sposobnost potrošnika, da odloči na podlagi informacij in ga navajajo k odločitvi, ki je drugače ne bi sprejel (§ 3 UWG).

5.9 Portugalska

Na Portugalskem Kodeks o dobrih trgovinskih praksah¹⁸⁰ velja že od 17. julija 1997, ko sta ga podpisali Portugalska konfederacija industrije in Portugalsko združenje trgovinskih podjetij. Kodeks naj bi omogočal industrijskim in trgovinskim podjetjem, da samo-urejajo načela in temeljna pravila v medsebojnih poslovnih razmerjih. Kodeks se loteva različnih vidikov poslovnih razmerij v agroživilski verigi, med katerimi so nekatera tudi danes zelo aktualna.

Kodeks je sestavljen iz več delov.

V prvem delu našteva temeljna (vodilna) načela.

V skladu z *načelom preglednosti* podjetja izročijo možnim poslovnim partnerjem dokument s temeljnimi pogajalskimi pogoji, ki veljajo določen čas in rabijo kot izhodišče za pogajanja. Dogovorjeni poslovni pogoji morajo biti zapisani in konkretizirani obe stranki jih morata v celoti razumeti.

V skladu z *načelom nediskriminatornosti* podjetje zagotavlja enaka pogajalska izhodišča za enake proizvode in storitve vsem partnerjem iste tipologije, velikosti ali tržne poti.

Po načelu *vzajemnosti (recipročnosti)* morajo podjetja pogajanja in pogodbe za dobavo blaga in opravljanje storitev temeljiti na vzajemnih in enakovrednih izpolnitvah in protiizpolnitvah.

V skladu z *načelom maksimizacije vrednosti* podjetja sodelujejo, da zagotovijo kar največjo korist potrošniku tako z izmenjavo informacij kot drugimi sredstvi za večjo učinkovitost v logistični verigi.

Po načelu *izpolnitve pogodbe* se podjetja zavezujejo, da v smislu dobre vere pravočasno in popolnoma izpolnijo sklenjene pogodbe, upoštevajoč morebitne naknadne spremembe.

Drugo poglavje sestavljajo trije razdelki: o pogajanjih in veljavnosti pogodb, o logistiki in o rokih za dobavo in plačila.

¹⁸⁰ http://www.aped.pt/Media/content/154_1_G.pdf

Po pravilih o pogajanjih morajo stranke spoštovati dogovorjene termine za pogajalske sestanke in se pogajati v duhu sodelovanja, da bi vsaka dosegla svoje specifične cilje, obe stranki pa zagotovili kar največjo korist potrošniku. Vsaka pogodbeniška stranka mora razgrniti vso razpoložljivo dokumentacijo, da si druga stranka lahko ustvari celovito predstavo o stroških in koristih predlaganega posla. Zaradi ohranjanja zdravega vzdušja se morajo pogodbeniške stranke odreči pogajanjem o tveganih, samovoljnih in nepredvidenih finančnih pogojih, ki niso v skladu z načelom reciprocitete in izpolnitve pogodb. Po končanih pogajanjih in sklenitvi pogodbe je mogoče pogodbo spremeniti samo na podlagi obojestranskega soglasja.

Pogodba mora jasno označiti začetek in konec veljavnosti. Če preneha na podlagi enostranske odpovedi, je treba določiti obvezen odpovedni rok, ki mora preteči od najave odpovedi do prenehanja pogodbe.

Pogodbeniški stranki se morata dogovoriti o pogojih in rokih dobave ter embalaži v smislu optimalne učinkovitosti v verigi ter o sankcijah v primeru neizpolnitve teh obveznosti.

Pogoji za nove storitve morajo biti predmet posebnega dogovora strank.

Plačilni rok stranke dogovarjajo prosto, vendar mora biti plačilni rok določen v dnevih in začne teči z dnem, ko je bila izvršena dobava blaga, ki jo spremlja račun in je potrjena z dokumentom o prejemu.

Ceniki morajo določati cene glede na različne tipe kupcev upoštevaje njihove nabavne količine. Ceniki se lahko spremenijo samo po predhodni najavi.

V poslovnih razmerjih med podjetji morajo biti navedeni vsi rabati, ki izhajajo iz količine nabavljenega blaga ali iz drugega temelja, način izračuna, pogoji izpolnitve in plačila, vrsta rabata in področje uporabe.

Podjetja dobavitelji in distributerji morajo sodelovati pri uporabi znamk v poslovni politiki.

Na podlagi kodeksa je bila ustanovljena Komisija za spremljanje in evalvacijo, ki jo sestavljajo po dva predstavnika vsake podpisnice in neodvisna oseba kot predsednik, ki ga izbereta obe podpisnici.

Portugalski organ, pristojen za varstvo konkurence, je oktobra 2010 objavil poročilo o trgovinskih razmerjih med velikimi trgovskimi skupinami in njihovimi dobavitelji.¹⁸¹ Poročilo obravnava poslovanje devetih velikih drobnoprodajnih trgovinskih skupin v državi na področju t. i. hitro gibljivih potrošnih dobrin, ki obsegajo mlečne proizvode, riž, testenine, žito, piškote, rastlinske maščobe, sadje in zelenjavo, brezalkoholne pijače, kavo in nadomestke. Pri teh dobrinah so imele obravnavane trgovske skupine okrog 85-odstotni tržni delež.

Organ za varstvo konkurence je proučil znatno nakupno moč na štirih področjih razmerij med trgovci in dobavitelji:

1. pri enostranskem vsiljevanju pogodbenih pogojev,
2. pri rabatih in povezanih mehanizmih,
3. pri pogodbenih sankcijah,
4. pri plačilnih pogojih.

¹⁸¹ Autoridade da Concorrência, Relatório Final sobre Relações Comerciais entre a Distribuição Alimentare os seus Fornecedores

http://www.concorrencia.pt/SiteCollectionDocuments/Estudos_e_Publicacoes/Outros/AdC_Relatorio_Final_Distribuc_ao_Fornecedores_Outubro_2010.pdf

Iz poročila izhaja, da poslovni pogoji v trgovini na drobno z živili *ne omejujejo konkurence*, nobeno od podjetij pa nima prevladujočega ali relativno močnega tržnega položaja proti dobaviteljem. Dobavitelji na splošno niso ekonomsko odvisni od posameznega trgovca v tem smislu, da ne bi mogli dobavljati drugemu.

Po mnenju portugalskega organa za varstvo konkurence pa nekatere prakse v razmerjih med dobavitelji in trgovci na drobno *kršijo prepoved nelojalne (nepoštene) konkurence*. Organ za varstvo konkurence priporoča pospeševanje kulture konkurence na podlagi samoregulacije s sprejemom kodeksa obnašanja, ki bo odprt za sprejem vsem deležnikom. Poročilo predlaga tudi druge ukrepe: oblikovanje pravil, ki bodo prepovedala omejevalne prakse, okrepljeno zbiranje, obdelovanje in objavljanje statističnih podatkov o cenah in količinah v agroživilski verigi, močnejši nadzor nad omejevanjem konkurence, spodbujanje majhnih in srednjih podjetij v trgovini na drobno, analiziranje učinka posnemajočih izdelkov na blaginjo potrošnika, hiter prenos direktive o boju proti zamudam pri plačilih in proaktivno sodelovanje portugalskih organov na ravni EU pri obravnavi zadev trgovine na drobno.

Zakonski dekret 118/2010¹⁸² posebej ureja roke plačilne roke za dobave živilskih proizvodov, ki so izključno namenjeni prehrani ljudi. Namen dekreta je izboljšati gospodarske in finančne razmere majhnih in srednjih podjetij kot dobaviteljev živilskih proizvodov in prispevati k uravnoteženju razmerij med primarno proizvodnjo, industrijo in trgovino. Za plačilo pokvarljivih proizvodov je predpisan rok 30 dni, za plačilo drugih živilskih proizvodov pa rok 60 dni po dobavi in prejemu fakture. Ta obveznost velja za podjetja, ki zaposlujejo več kot 50 ljudi in imajo več kot 10 milijonov evrov prihodkov.

Portugalski parlament je 8. maja 2012 sprejel nov Zakon o varstvu konkurence, ki med protikonkurenčnimi praksami navaja konkurenčno omejevalne sporazume, sklepe in usklajena ravnanja (9. člen) ter dopušča nekatere izjeme od prepovedi konkurenčno omejevalnega sodelovanja, zlorabo prevladujočega položaja (*abuso de posição dominante*) in zlorabo gospodarske odvisnosti (*abuso de dependência económica*, 12. člen). Pojem gospodarske odvisnosti je podobno definiran kot v nemškem GWB, zakon pa pojasnjuje, da se šteje, da podjetje kot povpraševalec ali ponudnik nima enakovrednih alternativnih možnosti, če zadevno blago ali storitev oziroma trgovinsko storitev ponuja samo omejeno število podjetij in se podjetje ne more v razumnem roku. Zakon ureja še kontrolo nad koncentracijami in predpisuje obsežne postopkovne in kazenske določbe.

5.10 Romunija

Na pobudo kmetijskega ministrstva so leta 2008 v Romuniji sprejeli Kodeks dobre prakse v trgovini z živili¹⁸³, ki pa ga niso podprli vsi deležniki v agroživilski verigi. Potem, ko je romunski Svet za varstvo konkurence septembra 2009 objavil obširno poročilo o razmerah na trgu z živilskimi proizvodi, je parlament sprejel glavne točke kodeksa kot zavezujoče določbe v Zakon 321/2009 o prodaji živilskih proizvodov.¹⁸⁴ Zakon zavezuje vse posameznike in pravne osebe, ki

¹⁸² Decreto-Lei n.º 118/2010 de 25 de Outubro. Diário da República, 1.ª série — N.º 207 — 25 de Outubro de 2010, str. 4833.

¹⁸³ Codul de bune practici pentru comerțul cu produse agroalimentare, 2008,

http://www.dreptonline.ro/legislatie/codul_bune_practici_comert_produse_agroalimentare_2008.php

¹⁸⁴ Legea 321/2009 privind comercializarea produselor alimentare, Monitorul Oficial al României, Partea I, Nr. 705 din 20 octombrie 2009.

http://www.dreptonline.ro/legislatie/lege_comercializarea_produselor_alimentare_321_2009.php

se na katerikoli stopnji ukvarjajo s prodajo in nakupom živil, pri opredelitvi živil pa se sklicuje na uredbo 178/2002/ES.

Zakon prepoveduje protikonkurenčne sporazume in prakse. Med prepovedane prakse spada zaveza ene stranke drugi pogodbeni stranki, da ne bo prodajala ali kupovala proizvodov od tretjih oseb (3. člen). Zakon tudi načelno prepoveduje trgovcu, da zahteva ali prejema plačila, ki niso neposredno povezana s prodajo in vključena v prodajno ceno, zlasti pa trgovec ne sme zahtevati ali prejemati plačil za širitev prodajne mreže, za opremo prodajnih objektov in promocijskih dejavnosti (4. člen). Zakon prepoveduje prodajo pod nabavno ceno, razen v primerih, ki so določeni s posebnim podzakonskim predpisom (5. člen). Nedopustne so tudi pogodbene klavzule, ki bi dobavitelju prepovedale prodajati proizvode po prodajni ceni ali nižji ceni od prodajne cene (6. člen).

Zakon varuje dobavitelja v primeru prenehanja poslovnega razmerja, da prejme vsaj dva meseca vnaprej pisno odpoved, razen če je prenehanje razmerja posledica njegove kršitve pogodbenih obveznosti. V nasprotnem primeru mora trgovec povrniti škodo. Trgovec lahko zavrne blago, ker ne izpolnjuje predpisanih ali v naročilu oziroma pogodbi predvidenih zahtev, največ v 24 urah, sicer se blago šteje za sprejeto. Če pa se stranki dogovorita za kvantitativni in kakovostni prevzem blaga po izročitvi, je treba sprejemni dokument izdati najkasneje v 48 urah (7. člen).

Zakon je sprva določal najdaljše plačilne roke za tri kategorije živil:

- za sveža živila: 12 dni,
- za zmrznjena živila: 20 dni,
- za druga živila: 35 dni (8. člen).

Očitno je bila ta določba preveč ambiciozna, ker je bila z novelo zakona 2010¹⁸⁵ spremenjena tako, da dobavitelj in kupec načelno sama določita rok plačila, medtem ko mora biti plačilo za meso, mleko, jajca, sadje, zelenjavo in sveže gobe opravljeno najkasneje v 30 dneh.

V primeru neizpolnitve ali nepravilne izpolnitve se stranki lahko dogovorita za pogodbeno kazen. Novela iz leta 2010 je to določbo precizirala tako, da mora biti pogodbeni kazen tako za prepozno plačilo kakor za prepozno dobavo določena v enakem znesku. V primeru zakasnelega plačila mora dolжник (trgovec) plačati penale v višini dvakratne dnevne obrestne mere nacionalne banke (9. in 10. člen).

Izvajanje zakona nadzorujeta Ministrstvo za finance, ki izreka denarne globe v primeru prodaje pod nabavno ceno, in Državni organ za varstvo potrošnikov, ki sankcionira z denarnimi globami druge prestopke.

5.11 Španija

Španska Državna komisija za varstvo konkurence je leta 2010 pripravila študijo o konkurenčnih razmerah v kmetijstvu.¹⁸⁶ Študija se zavzema za uveljavljanje konkurenčnih pravil v kmetijstvu, ker šele uporaba pravil konkurence zagotavlja izboljšano delovanje gospodarskih subjektov. Po mnenju študije neuporabe konkurenčnih pravil za kmetijstvo ni mogoče utemeljevati s

¹⁸⁵ Legea 247/2010 pentru modificarea si completarea Legii nr. 321/2009 privind comercializarea produselor alimentare. Lege nr. 247/2010, Monitorul Oficial, Partea I nr. 844 din 16 decembrie 2010.

http://www.dreptonline.ro/legislatie/legea_247_2010_modificare_legea_321_2009_comercializarea_produselor_alimentare.php

¹⁸⁶ Comision nacional de la competencia, Informe sobre competencia y sector agroalimentario.

<http://www.cncompetencia.es/Inicio/Informes/InformesyEstudiossectoriales/tabid/228/Default.aspx>

splošnimi koristmi (varnost hrane, razvoj podeželja, ohranjanje okolja itd.), ker bi šlo za nesorazmerja med stroški in koristmi in bi potrošniki plačali previsoko ceno.

Študija se zavzema za razmislek o nekaterih posebnih ukrepih, ki ne bi zahtevali posebne spremembe ureditve konkurence, v vsakem primeru pa bi bilo treba pretehtati njihovo skladnost s konkurenčnim pravom. Tako naj bi razmislili o cenovnih priporočilih oziroma sporazumih, ki so praviloma prepovedani in sicer zelo težko združljivi s tretjim odstavkom 101. člena PDEU. Pospeševanje združništva oziroma sodelovanja med primarnimi proizvajalci lahko omogoča prihranke zaradi obsega in racionalizacije, po drugi strani pa lahko pripelje do protikonkurenčne delitve trga in usklajevanja cen. Tudi uvajanje standardov kakovosti lahko zagotovi proizvajalcu večji delež dodane vrednosti in potrošniku boljšo obveščenost, a po drugi strani ovira vstop novih konkurentov na trg. Učinkovitejšo konkurenco bi dosegli z boljšo obveščenostjo proizvajalcev, na primer z objavo podatkov v zadosti agregirani obliki, s posplošitvijo tipskih pogodb, uvajanjem kodeksov dobre prakse, vendar ti instrumenti ne smejo omejevati konkurence in morajo predvideti učinkovite mehanizme za reševanje sporov.

Študija španske Državne komisije za konkurence o odnosih med proizvajalci in trgovci na drobno v živilskem sektorju iz leta 2011 izhaja iz ugotovitve, da trgovina na drobno po eni strani izbira, skladišči in prodaja pridelana živila, po drugi strani pa olajšuje nakupne odločitve potrošnikom z informacijami o distribuiranih proizvodih. Študija uvodoma ugotavlja tri težnje razvoja trgovine na drobno v državi: 1. povečanje stopnje koncentracije (leta 2009 je delež štirih največjih trgovcev na drobno znašal 58%), 2. povečanje tržnega deleža veleblagovnic (leta 2009: 47%) in oslavljen tržni položaj tradicionalnih trgovinskih poslovalnic (tržni delež leta 2009: 27%) ter 3. povečan delež blaga s trgovinsko blagovno znamko (leta 2009: 34%).

Študija meni, da kratkoročno močan pogajalski položaj trgovine na drobno pozitivno vpliva na blaginjo potrošnikov, kolikor obstaja med trgovci zadostna stopnja konkurence, da koristi iz močnega pogajalskega položaja prenašajo na potrošnike. Na dolgi rok so učinki vprašljivi, ker visoka nakupna moč zmanjšuje konkurenco med znamkami (med proizvajalci) in znotraj znamk (med trgovci). Trgovinske lastne znamke slabijo konkurenco med proizvajalci, ker na koncu ostanejo na trgu le znamke najmočnejših proizvajalcev in znamke več trgovcev. Poleg tega močni trgovci pritiskajo na dobavitelje, ti pa izgubljene marže poskušajo nadomestiti z boljšimi pogoji nasproti šibkejšim trgovcem, kar dolgoročno iztiska majhne trgovce s trga.

Raziskava trgovine na drobno je razkrila različne prakse, ki kažejo na gospodarsko odvisnost dobaviteljev od velikih trgovcev na drobno oziroma na zlorabo močnejšega pogajalskega položaja: nezapisanost poslovnih pogojev, retroaktivnost (povratno učinkovanje) nedogovorjenih sprememb pogodbe, klavzula najboljšega klienta, zahteve do dobaviteljev, da sporočajo občutljive informacije o drugih odjemalcih in podobno.

Državna komisija za varstvo konkurence je v sklepnem delu študije pozvala vse organe javne oblasti, da odpravijo vse ovire za začetek in opravljanje trgovinske dejavnosti, ki ne ustrezajo zahtevam potrebnosti, sorazmernosti in najmanjšega izkrivljanja. Posebej je pozvala avtonomne skupnosti, naj se vzdržijo uporabe pooblastila, da pogojujejo odprtje novih trgovskih poslovalnic s predhodnim dovoljenjem¹⁸⁷, ker bi preširoko pojmovanje javne koristi utegnilo povzročiti tveganja za omejevanje konkurence. Za opravljanje trgovinske dejavnosti pa je pomembno

¹⁸⁷ To pooblastilo vsebuje španski Zakon o trgovini na drobno (Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, BOE número 15 de 17/1/1996, p. 1243 a 1254) v 6. členu.

odpraviti predpise, ki omejujejo svobodno določanje poslovnega časa, odprtja na praznike in dela proste dneve, obdobja razprodaj oziroma popustov in prepovedujejo prodajo z izgubo¹⁸⁸.

Za preprečitev najbolj problematičnih poslovnih praks poročilo priporoča vzpostavitev mehanizma s prijavljanjem nepravilnosti, ki bi povzročal najmanjše tveganje povračilnih ukrepov proti prijavitelju. Sporne prakse lahko prepreči pisna oblika pogodb, določitev pogojev za retroaktivno učinkovanje posameznih pogodbenih določil ter predvidljivost in preglednost plačil. Na koncu poročilo odklanja regulacijo in kodekse ravnanja na ravni avtonomnih skupnosti, ker bi lahko razlike v ureditvi povzročile delitev trga na državnem ozemlju.

Na podlagi teh poročil je Vlada pripravila predlog Zakona o distribucijskih pogodbah (*contratos de distribución*)¹⁸⁹. Distribucijska pogodba po predlaganem zakonu naj bi bila vsaka pogodba, ne glede na njeno poimenovanje, s katero se ena stranka distributer ali trgovec nasproti drugi strani, dobavitelju, zaveže, da bo izvrševala posle, ki se nanašajo na prodajo proizvodov oziroma opravljanje storitev ali so povezani s to prodajo ali storitvami, na trajen način kot neodvisen podjetnik in s prevzemanjem tveganj iz takšnih pogodb (1. člen). Distribucijske pogodbe naj bi temeljile na načelih pogodbene svobode, enake obravnave pogodbenih strank, vzajemnih koristi in dobre vere pri sklepanju in razlagi pogodb (4. člen). Informacije, ki jih stranke pridobijo ob pogajanjih in kasneje, morajo varovati kot poslovno skrivnost (7. člen). Distribucijske pogodbe morajo biti sklenjene v pisni obliki (8. člen). Niti distributer niti dobavitelj ne smeta zaračunavati drugi stranki izrecno nezahtevanih, neuresničenih ali nesprejetih storitev. Rabati, popusti in druge bonifikacije na prodajno ceno se lahko določijo za naprej in jih je treba izkazati na računu.

Distribucijska pogodba je lahko sklenjena za nedoločen čas ali za določen čas, pri tem pa mora določiti tudi najkrajši čas veljavnosti, da se strankam povrnejo vlaganja za izpolnitev pogodbe (21. člen). Če ena stranka pogodbo za določen čas odpove pred potekom tega časa brez utemeljenega razloga ali če ena stranka odpove pogodbo za nedoločen čas brez upoštevanja odpovednega roka in drugi stranki pa ni bila povrnjena vrednost specifičnih vlaganj¹⁹⁰ na podlagi pogodbe, lahko druga stranka zahteva odškodnino (25. člen).

5.12 Švedska

Švedska spada med tiste države, ki so na podlagi proučitve in ocene razmer v agroživilski verigi presodile, da razmerij v tej verigi ni primerno urejati z dodatnimi oziroma posebnimi regulatornimi ukrepi.

Švedski organ za varstvo konkurence je naročil izdelavo študije (poročila) o konkurenci in moči v švedski agroživilski verigi, ki je bila objavljena aprila 2011¹⁹¹. Poročilo ugotavlja, da Švedi ne

¹⁸⁸ Prepoved prodaje pod nakupno ceno predpisuje Zakon o trgovini na drobno v 14. členu.

¹⁸⁹ Proyecto de Ley de Contratos de Distribución. IX Legislatura, Proyecto de Ley 121/000138. Boletín Oficial de las Cortes Generales, Serie A: Proyectos de Ley 29 de Junio De 2011 Núm. 138-1

http://www.congreso.es/public_oficiales/L9/CONG/BOCG/A/A_138-01.PDF

¹⁹⁰ Za specifična vlaganja se štejejo realizirana vlaganja v interesu posla principala, ki jih ni mogoče dejansko in učinkovito izkoristiti v alternativnih uporabah, ki ne omogočajo ponovne prodaje ali pa to dopuščajo samo z velikimi izgubami za vlagatelja (tretji odstavek 25. člena: »Se considerarán inversiones específicas las inversiones instruidas y realizadas en interés del negocio del principal que no puedan ser aprovechadas de modo real y efectivo para usos alternativos, no tengan posibilidad de reventa, o que sólo puedan serlo con grave pérdida para el inversor«.

¹⁹¹ Konkurrens och makt i den svenska livsmedelskedjan. En rapport skriven av Agrifood Economics Centre på på uppdrag av Konkurrensverket ppdrag av Konkurrensverket

<http://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordOId=2206155&fileOId=2214800>

plačujejo za hrano več kot potrošniki v drugih primerljivih državah, sicer pa manj kot v drugih skandinavskih državah. Marže kot razlika med prodajnimi cenami in variabilnimi stroški so visoke, vendar niso večje kot v drugih državah in se v zadnjih desetih letih tudi niso povečale. Po ugotovitvi študije veriga oskrbe s hrano na splošno deluje učinkovito in ni potrebe po obsežnejših reformnih ukrepih. Švedska ima tradicijo lokalnih cen, kar pomeni, da se cene oblikujejo lokalno, kar v primeru konkurence na lokalnem trgu vodi do zniževanja ravni cen, sicer pa cene lahko ostanejo na visoki ravni.

Veriga oskrbe s hrano je podobna peščeni uri: velikemu številu kmetov stoji nasproti močnejše koncentrirana živilska industrija in tej še močnejše koncentrirana trgovina, v kateri tri drobnoprodajne verige obvladujejo 90% trga.

O asimetričnem odzivanju cen hrane na cene kmetijskih proizvodov študija meni, da natančni razlogi za takšna cenovna gibanja, ki jih opažajo tudi na Švedskem, niso znani, vendar švedski organ za varstvo konkurence ne vidi niti potrebe niti možnosti da bi z regulatornimi reformami ali na drug način izboljšali strukturo in delovanje konkurence na agroživilskem trgu.

Predlogi za izboljšanje ureditve zadevajo najprej prostorskega načrtovanja, kjer je treba zagotoviti prostorsko umestitev poslovalnic za prodajo izdelkov vsakdanje rabe, da se zagotovi konkurenca.

Študija izhaja iz stališča, da ukrepi skupne kmetijske politike izkrivljajo konkurenco na trgih kmetijskih proizvodov. Zlasti zunanjetrgovinska zaščita vpliva na višje cene kmetijskih proizvodov in živil. Podpora kmetijstvu naj bi zajemala plačilo za netržne dobrine, ki jih zagotavlja kmetijstvo, medtem ko imajo organizacije proizvajalcev in medpanožne organizacije lahko negativen vpliv na konkurenco. Konkurenco izkrivljajo tudi različne zahteve, na primer glede blaginje živali ali varstva okolja, ki pomenijo različne ravni stroškov kmetijske proizvodnje v različnih državah.

Študija je zadržana do nekaterih novih rešitev na področju zakonodaje o kmetijskih zadrugah, ki tovrstne zadrugam omogoča prevzemanje poslovnih vzorcev, ki so značilni za kapitalske družbe. Študija prav tako ni naklonjena ustanavljanju organizacij proizvajalcev in medpanožnih organizacij kot sredstev kmetijske politike. Zavzema se za odpravo uvozne zaščite kmetijstva in za večjo trgovinsko liberalizacijo.

Študija meni, da kmetijske in gozdarske zadruge kot oblika združevanja proizvajalcev spodbujajo konkurenco, kolikor spoštujejo tradicionalna združna načela. Uveljavljanje tradicionalnih združnih načel preprečuje kmetijskih zadrugam, da bi pridobile in uporabljale prevladujoč položaj na trgu. Vendar je ta načela težavno uresničevati v organizacijah z zapletenim poslovanjem; študija meni, da velike zadruge lahko ravnajo v škodo potrošnikov in kmetov. Študija izraža zaskrbljenost, ker predlog novega združnega zakona dopušča zadrugam večje odstopanje od združnih načel kot sedanji zakon.

Švedski organ za varstvo konkurence naj bi zato predlagal vladi, da oceni vpliv spremenjene združne zakonodaje na konkurenco in presodi, ali je utemeljeno, da velja izjema, ki jo za kmetijstvo predvideva konkurenčna zakonodaja od prepovedi konkurenčno omejevalnega sodelovanja podjetij, tudi za druge oblike razen za tradicionalne zadruge. Po drugi strani pa naj bi ocenili, ali naj bodo samo tradicionalne zadruge upravičene članom izplačevati zneske, ki so davčna odbitna postavka.

Študija predlaga nadalje spodbujanje odpiranja novih trgovinskih poslovalnic, kar naj bi občinske oblasti upoštevale v okviru zakonskega pooblastila, da spodbujajo dejavno oziroma učinkovito konkurenco. Zato bi morale občinske oblasti sprejeti cilj, da podpirajo deležnike pri

otvoritvi novih prodajnih mest, in pomagati deležnikom, ki imajo komercialni interes, da odprejo novo prodajno mesto. V primeru, da je zainteresiranih za odprtje novih poslovalnic več deležnikov, kot je na voljo lokacij, bi morale občine izpeljati razpisni postopek, podoben javnemu naročanju. Občinske oblasti bi morale zagotoviti preglednost pri oblikovanju pravil in tudi sicer skrbeti, da se prostorski načrti bolj usklajeno izvajajo v različnih občinah.

5.13 Združene države Amerike

Protimonopolna zakonodaja je v ZDA stara že več kot 130 let in spada med prve zakonske predpise o varstvu konkurence. Ureditev se je izgrajevala postopoma. ZDA so bile tudi prva država, ki je na posebej način uredila izjemo od prepovedi omejevanja konkurence za kmetijske zadruge in zavarovala pogajalski položaj kmetov.

Leta 1890 je ameriški kongres sprejel Shermanov zakon¹⁹² s ciljem, da ohrani svobodno in konkurenčno tržno gospodarstvo na podlagi ugotovitve, da konkurenca zagotavlja proizvode najboljše kakovosti po najugodnejših cenah. Po tem zakonu se šteje za nezakonit vsak sporazum, vsaka združitev ali sodelovanje (pogodba oziroma usklajeno ravnanje), ki ovira trgovino med državami ali s tujino. S tem zakonom je bila prepovedana vsaka monopolizacija ali poskus monopolizacije, združevanje ali usklajevanje z drugo osebo zaradi monopolizacije kakršnegakoli dela trgovine med državami.¹⁹³ Za kršitev je zakon določil visoke denarne oziroma zaporne kazni.¹⁹⁴

Spoštovanje pravil iz Shermanovega zakona zahtevajo državni organi in zainteresirane zasebne fizične in pravne osebe, kar pomeni dvotirni sistem uveljavljanja zakona (*public and private enforcement*). Zasebniki lahko zahtevajo odpškodnino v trikratnem znesku preveč plačanega zneska (*triple damages*), dvoje ali več povzročiteljev pa nosi solidarno odgovornost.

Sodna praksa je v protikartelnem pravu ZDA uvedla zlasti pravilo kršitve same po sebi (*per se*) in pravilo razumnosti (*rule of reason*).

Poenostavljeno povedano, po teh dveh kriterijih nekateri sporazumi po sami svoji naravi oziroma vsebini tako močno omejujejo konkurenco, da so sami po sebi (*per se*) nezakoniti, na primer določanje cen (*price fixing*), usklajevanje ponudb (*bid rigging*), delitev potrošnikov ali trga (*customer or territorial allocation*), omejevanje proizvodnje (*output restrictions*)¹⁹⁵. Drugi

¹⁹² Sherman Act, July 2, 1890, ch. 647, 26 Stat. 209, sedaj 15 U.S.C. §§ 1–7.

¹⁹³ »Every person who shall monopolize, or attempt to monopolize, or combine or conspire with any other person or persons, to monopolize any part of the trade or commerce among the several States, or with foreign nations, shall be deemed guilty of a felony, and, on conviction thereof, shall be punished by fine not exceeding \$100,000,000 if a corporation, or, if any other person, \$1,000,000, or by imprisonment not exceeding 10 years, or by both said punishments, in the discretion of the court.«

¹⁹⁴ Prim. 1. člen Zakona z dne 2. julija 1890, ch. 647 (An Act to protect trade and commerce against unlawful restraints and monopolies), kasneje spremenjen in dopolnjen, sedaj 15 USC § 1: »Every contract, combination in the form of trust or otherwise, or conspiracy, in restraint of trade or commerce among the several States, or with foreign nations, is declared to be illegal. Every person who shall make any contract or engage in any combination or conspiracy hereby declared to be illegal shall be deemed guilty of a felony, and, on conviction thereof, shall be punished by fine not exceeding \$100,000,000 if a corporation, or, if any other person, \$1,000,000, or by imprisonment not exceeding 10 years, or by both said punishments, in the discretion of the court.«

¹⁹⁵ Prim. sodbo Vrhovnega sodišča v zadevi Northern Pacific Railroad Co. v. United States, 356 U.S. 1, 5 (1957): . »... there are certain agreements or practices which because of their pernicious effect on competition and lack of any redeeming virtue are conclusively presumed to be unreasonable and therefore illegal without elaborate inquiry as to the precise harm they have caused or the business excuse for their use.«

sporazumi, ki niso sami po sebi protikonkurenčni, pa se analizirajo glede na njihov celotni učinek na konkurenco, tako, da se primerja konkurenčne razmere po sporazumu in konkurenčne razmere, ki bi obstajale brez sporazuma. Drugače povedano, pristojni organi za varstvo konkurence ugotavljajo, ali sporazum prispeva k povečanju cen, zmanjševanju proizvodnje, kakovosti ali inovativnosti, ki bi obstajala brez sporazuma (*rule of reason*). Protimonopolni oddelek pravosodnega ministrstva ima izključno pristojnost, da skrbi za izvajanje Shermanovega zakona, pri čemer kazensko preganja korporacije v primerih, ko je zagrožena visoka kazen: za kršitev Shermanovega zakona se posameznikom lahko izreče denarna kazen v višini do milijona USD ali do 10 let zapora oziroma oboje, za korporacije pa do 100 milijonov USD ali dvojni znesek denarnega dobička oziroma denarne izgube¹⁹⁶ (18 USC §3571(d)). Posledice kazni pa so izključitev iz postopkov javnega naročanja (*debarment*), očitna (*prima facie*) dokazanost kršitve v morebitnih vzporednih civilnih postopkih in morebitna preiskava in pregon po predpisih druge države. Po drugi strani pa je predvidena polna imuniteta za prvo družbo in njene zaposlene, ki poročajo o sodelovanju pri kaznivem monopolnem delovanju – prav ta politika pa je glavni vir informacij o kršitvah prava konkurence.¹⁹⁷

Claytonov zakon iz leta 1914¹⁹⁸ je prepovedal dodatne protikonkurenčne prakse: cenovno diskriminacijo med različnimi kupci, če teži k oblikovanju monopola, izključne dobavne ali nakupne obveznosti, pa tudi prevzeme in združitve, če bi imele takšne transakcije na kateremkoli področju trgovanja ali v katerikoli dejavnosti za posledico, da lahko bistveno omejijo konkurenco ali težijo k oblikovanju monopola v kateremkoli delu države.¹⁹⁹

Robinson-Patmanov zakon iz leta 1936²⁰⁰ je dopolnil Claytonov zakon s prepovedjo proizvajalcem, da cenovno diskriminirajo trgovce v enakem položaju z namenom, da se zmanjša konkurenca.²⁰¹

Medtem ko sodelovanje med podjetji časovno omejeno in vedno pušča med njimi še neko stopnjo konkurence, so učinki združitve na konkurenčne razmere stalne, združitve pa v celoti odpravljata konkurenco med združenimi podjetji. Nekatere vrste sodelovanja med podjetji pa ima podobne učinke kot združitve in se presoja po smernicah za združitve: 1. udeleženci sodelovanju so konkurenti na upoštevem trgu, 2. sodelovanje vzpostavlja združitve dejavnosti z večjo gospodarsko učinkovitostjo, 3. ta povezava odpravljata celotno konkurenco med podjetji na relevantnem trgu in 4. sodelovanje ne preneha v razumno omejenem razdobju (praviloma 10 let).²⁰²

¹⁹⁶ Doslej najvišja denarna kazen (500 milijonov USD) je doletela družbo Hoffmann La Roche v zadevi Vitamini iz leta 1999.

¹⁹⁷ Antitrust Criminal Penalty Enhancement and Reform Act of 2004 ("ACPERA"). Leta 2010 je bil zakon podaljšan do 2020.

¹⁹⁸ Pub.L. 63-212, 38 Stat. 730, enacted October 15, 1914, danes 15 U.S.C. §§ 12–27, 29 U.S.C. §§ 52–53.

¹⁹⁹ "in any line of commerce or in any activity affecting commerce in any section of the country, the effect of such acquisition may be substantially to lessen competition, or to tend to create a monopoly."

²⁰⁰ Anti-Price Discrimination Act, Pub. L. No. 74-692, 49 Stat. 1526, sedaj 15 USC § 13.

²⁰¹ Clark, D. S. 2012. The Robinson-Patman Act: General Principles, Commission Proceedings, and Selected Issues.

<http://www.ftc.gov/speeches/other/patman.shtm>

²⁰² Federal Trade Commission and the U.S. Department of Justice, Antitrust Guidelines for Collaborations Among Competitors, April 2000, str. 5.

Zvezna trgovinska komisija je objavila smernice za horizontalne združitve.²⁰³ Besedilo je razvrščeno v poglavja o dokazih negativnega vpliva na konkurenco (vrste in viri dokazov), o ciljnih odjemalcih in cenovni diskriminaciji, o opredelitvi upoštevnega proizvodnega in geografskega trga, o udeležencih na trgu, tržnih deležih in koncentraciji trga, o enostranskih učinkih in usklajenih učinkih, o moči kupcev, vstopu, učinkovitosti, argumentu propadajočega podjetja in izstopu, združitvah tekmujočih kupcev in delnih združitvah.

ZDA so sprejele več zakonov, s katerimi so na posameznih področjih, torej parcialno poskušale izboljšati pogajalski položaj kmetov v razmerju do živilskih, trgovinskih in drugih podjetij, ki odkupujejo njihove proizvode.

Zakon o poštenih praksah v kmetijstvu (*Agricultural Fair Practices Act, AFPA*²⁰⁴) izhaja iz ugotovitve, da kmetijske pridelke v ZDA prideluje veliko število kmetov in živinorejcev, razpršenih po celotnem ozemlju države, zato bi bil njihov tržni in pogajalski položaj negativno prizadet, če kmetje ne bi imeli pravice do svobodnega združevanja v zadrugah, ki jih dovoljuje zakon. Zaradi pomena, ki ga imata učinkovito pridelava in trženje kmetijskih pridelkov za njihovo blaginjo kmetov in splošno gospodarsko stanje države, je poseganje v to pravico v nasprotju z javnim interesom in moti tokove v znotrajdržavni in zunanji trgovini.²⁰⁵

Zakon določa posebne pravice in obveznosti za trgovce (*handlers*) in združenja proizvajalcev. Za združenje proizvajalcev se šteje vsako združenje proizvajalcev kmetijskih pridelkov, ki se ukvarja s trženjem, pogajanjem, prevozom ali predelavo. Za trgovca pa se šteje vsaka oseba, ki se ukvarja z odkupom kmetijskih pridelkov od pridelovalcev ali združenj pridelovalcev za predelavo ali prodajo, z ocenjevanjem, pakiranjem, skladiščenjem ali predelavo kmetijskih pridelkov, sklepanjem pogodb ali pogajanjem za sklenitev takšnih pogodb s proizvajalci ali združenji proizvajalcev oziroma kot zastopnik ali posrednik pri opravljanju katerekoli funkcije (7 USC § 2302).

Zakon prepoveduje trgovcu, ki vedoma ravna ali dovoljuje zaposlenemu, da ravna na enega ali več naslednjih načinov:

- da prisili proizvajalca, da izvaja svojo pravico, da se pridruži, pripada ali ne pridruži združenju proizvajalcev ali da zavrne poslovanje s katerimkoli proizvajalcem zaradi uveljavljanja njegove pravice, da se včlani ali je član takšnega združenja,

²⁰³ Horizontal Merger Guidelines U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission. August 19, 2010.

²⁰⁴ Agricultural Fair Practices Act of 1967, Pub. L. No. 90-288, §§ 2-6, 82 Stat. 93 (1968) [AFPA], sedaj 7 U.S.C. §§ 2301-06 (1988)).

²⁰⁵ Prim. 7 USC § 2301 - Congressional findings and declaration of policy:

»Agricultural products are produced in the United States by many individual farmers and ranchers scattered throughout the various States of the Nation. Such products in fresh or processed form move in large part in the channels of interstate and foreign commerce, and such products which do not move in these channels directly burden or affect interstate commerce. The efficient production and marketing of agricultural products by farmers and ranchers is of vital concern to their welfare and to the general economy of the Nation. Because agricultural products are produced by numerous individual farmers, the marketing and bargaining position of individual farmers will be adversely affected unless they are free to join together voluntarily in cooperative organizations as authorized by law. Interference with this right is contrary to the public interest and adversely affects the free and orderly flow of goods in interstate and foreign commerce.

It is, therefore, declared to be the policy of Congress and the purpose of this chapter to establish standards of fair practices required of handlers in their dealings in agricultural products.«

- da diskriminira proizvajalce glede cene, količine, kakovosti ali drugih pogojev odkupa, nakupa ali drugačnega pridobivanja kmetijskih pridelkov zaradi njegovega članstva v združenju proizvajalcev ali pogodbe z združenjem proizvajalcev,
- da prisili ali grozi proizvajalcu, da vstopi, ohrani, pretrga, odstopi ali preneha člansko pogodbo ali pogodbo o trženju z združenjem proizvajalcev ali pogodbo s trgovcem,
- da plača ali si izposodi denarni znesek, da kakršenkoli premoženjsko vrednost ali ponudi kakršnokoli drugo spodbudo ali nagrado proizvajalcu za odklonitev ali prenehanje članstva v združenju proizvajalcev,
- da posreduje nepravilna poročila o financiranju, upravljanju ali dejavnosti združenj proizvajalcev ali trgovcev,
- da usklajeno ravna, se povezuje, dovoli ali se dogovarja z drugimi, pomaga ali napeljuje k ravnanju, ki je nezakonito po teh določbah (7 USC § 2303).

Vendar nobena določba v tem zakonu ne preprečuje trgovcem in proizvajalcem, da bi izbirali svoje poslovne partnerje (odjemalce ali dobavitelje) na podlagi drugega razloga kot je članstvo proizvajalca v združenju proizvajalcev ali pogodba proizvajalca z združenjem proizvajalcev niti ne zahteva od trgovca, da bi posloval z združenjem proizvajalcev (tako imenovana določba o izjemi, *disclaimer clause*, 7 USC § 2304). V tej določbi poznavalci vidijo slabost zakona, ker lahko trgovec prikrito zapostavlja kmete sklicevaje se na druge razloge in ne na njihovo članstvo v združenju, poleg tega pa zakon ne nalaga trgovcem, da se pogajajo z združenji kmetov z namenom sklenitve pogodbe, ne spodbuja pogajanj in reševanja sporov.²⁰⁶

Zakon predvideva civilne tožbe, ki jih lahko uveljavlja prikrajsana oseba ali državni tožilec. Če je posamezen trgovec ravnal v nasprotju s prepovedjo ali so utemeljeni razlogi, da se pričakuje takšno ravnanje trgovca v nasprotju s prepovedjo, lahko oseba, katere koristi so prizadete, zahteva stalno ali začasno odredbo, sodišče pa lahko izdajo odredbe veže na varščino, ki jo mora predložiti predlagatelj postopka.

Minister za kmetijstvo, ki meni, da obstaja utemeljen sum o ravnanju trgovca v nasprotju z zakonom, lahko zahteva od državnega tožilca, da vloži civilno tožbo v njegovem imenu na pristojnem distriktnem sodišču ZDA in v njej dokaže dejstva in postavi zahtevke na opustitev, vključno z začasno ali stalno odredbo.

Oseba, ki je zaradi protizakonitega ravnanja utrpela škodo, je upravičena zahtevati povračilo škode najkasneje v dveh letih po nastanku razloga za tožbo (7 USC § 2304).

Zakon o pokvarljivih kmetijskih proizvodih (*Perishable Agricultural Commodities Act, PACA*) je bil sprejet leta 1930²⁰⁷ zaradi preprečevanja nelojalnega in goljufivega ravnanja v trgovini s svežim ali zamrznjenim sadjem in zelenjavo. Za spoštovanje zakona skrbi Služba za kmetijsko trženje kot agencija znotraj kmetijskega ministrstva. Zakon prepoveduje trgovcem, komisijskim prodajalcem in posrednikom kakršnokoli nepošteno, nerazumno, diskriminativno ali goljufivo ravnanje povezano s tehtanjem, štetjem ali kakršnimkoli drugačnim ugotavljanjem količine kupljenih, dobavljenih, prepeljanih ali obdelanih pokvarljivih kmetijskih proizvodov. Trgovcem, komisionarjem in posrednikom je prepovedano dajati kakršnokoli lažno ali zavajajočo izjavo z goljufivim namenom v zvezi s katerim koli poslom, ki se nanaša na pokvarljive kmetijske proizvode ali neizpolniti brez utemeljenega razloga katerokoli obveznost, ki izhaja iz takšnega posla, zlasti če se ne izvrši plačilo v skladu s pogodbo (7 USC § 499b).

²⁰⁶ Frederick, D. A. 1990. Agricultural Bargaining Law: Policy in Flux, Arkansas Law Review 43 ARK. L. REV. 679 (1990).

²⁰⁷ The Perishable Agricultural Commodities Act ("PACA"), 7 U.S.C. §§ 499a-499t.

Trgovec, komisionar ali posrednik, ki krši zakon, je odgovoren za škodo.

Zakon zahteva, da vsi trgovci, komisionarji in posredniki pridobijo licenco od kmetijskega ministrstva pod pogoji, določenimi v zakonu (za kršitev te zahteve je predvidena kazen 100 USD in do 250 USD za vsak dan nezakonitega opravljanja dejavnosti brez licence). Leta 1984 je bil zakon dopolnjen z uvedbo obveznega zavarovanja (*statutory trust*) za neplačane prodajalce pokvarljivih kmetijskih proizvodov (trgovec, komisionar ali posrednik mora vse pokvarljive kmetijske proizvode in zaloge živil in drugih proizvodov, pridobljenih iz pokvarljivih kmetijskih proizvodov in vse denarne zneske, pridobljene od prodaje takšnih kmetijskih proizvodov oziroma izdelkov imeti kot zaupnik nepoplačanih prodajalcev kmetijskih proizvodov ali njihovih zastopnikov, dokler niso dobavitelji, prodajalci ali zastopniki v celoti poplačani, 7 USC 499e). Gre za tako imenovano plavajoče zavarovanje (*floating trust*), ki ni omejeno na individualno določene stvari ali premoženjske predmete, pri čemer ima kupec dokazno breme, da posamezen premoženjski predmet ni vključen v zakonosko predpisano zavarovanje. Tudi v morebitnem kupčevem stečaju ima koristnik trusta prednost pred drugimi upniki kupca. Nepoplačani prodajalec, zastopnik ali dobavitelj izgubi pravico do zavarovanja, če v določenem roku pisno ne obvesti dolžnika, da namerava obdržati ugodnost zavarovanja. Ugodnost zavarovanja se ohrani tudi v primeru, ko imetnik dovoljenja naznani svoj namen, da ohrani zavarovanje v korist nepoplačanega dobavitelja na rednih in običajnih listinah, ki se izdajajo v dveh izdih oziroma po en izvod za vsako stranko, navajajo pogoje plačila in izjavo o ohranitvi zavarovanja v korist prodajalca.²⁰⁸

Oseba, ki meni, da je trgovec, komisionar ali zastopnik prekršil določbo zakona, lahko vloži neformalno pritožbo pri kmetijskem ministrstvu za plačilo nadomestila (*reparation proceedings*), ki navaja dejstva, ki utemeljujejo zahtevek, in mora biti vložena v 9 mesecih od storjene kršitve. Ministrstvo poskuša spor urediti s poravnavo, pri čemer mora omogočiti osebi, zoper katero je vložena pritožba, da dokaže ali doseže skladnost svojega delovanja z zahtevami iz zakona. Če v neformalnem postopku pritožba ni rešena, lahko prizadeti dobavitelj vloži formalno pritožbo, ki mora navajati vse sestavine kot neformalna, in tudi zahtevek za nadomestilo. Po zaslišanju, ki je obvezno nad določenim zneskom zahtevane odškodnine, ministrstvo izda odločbo, v kateri odloči o ugotovitvi kršitve in višini odškodnine, zoper to odločbo pa se lahko katerakoli stranka pritoži na sodišče.

Zakon o mesnih predelovalcih in zbirališčih živine (*Packers and Stockyard Act, PSA*²⁰⁹) je bil sprejet po dolgotrajnem sporu med oblikovalci državne politike in velikimi mesnopredelovalnimi družbami. Po koncu prve svetovne vojne je predsednik W. Wilson naročil Zvezni trgovinski komisiji, da ugotovi v verigi preskrbe z mesom (*from hoof to table*) morebitne manipulacije, omejevanja tržne konkurence in druge kršitve zakonskih predpisov. Zvezna trgovinska komisija je poročala, da mesna industrija manipulira s tržnimi gibanji, omejuje tok živil, nadzira cene predelanega mesa, goljufa potrošnike in izkrivlja konkurenco in predlagala, da država prevzame v last zbirališča živine za zakol. Državni pravobranec Alexander M. Palmer je petim največjim mesarskim družbam (*big five, Armour, Cudahy, Morris, Swift and Wilson*)

²⁰⁸ Prim. 7 USC § 499e: »The perishable agricultural commodities listed on this invoice are sold subject to the statutory trust authorized by section 5(c) of the Perishable Agricultural Commodities Act (7 U.S.C. § 499e(c)). The seller of these commodities retains a trust claim over these commodities, all inventories of food or other products derived from these commodities, and any receivables or proceeds from the sale of these commodities until full payment is received.«

²⁰⁹ Packers and Stockyards Act, 1921, enacted August 15, 1921 (42 Stat. 159), sedaj 7 U.S.C. §§ 181-229b.

zagrozil s postopkom po Shermanovem zakonu. Zatem so te družbe sprejele zavezo, da ne bodo opravljale dejavnosti zunaj predelave, zlasti pa da ne bodo imele živinskih zbirališč in da ne bodo opravljale skladiščne dejavnosti ter trgovine na debelo in drobno z mesnimi izdelki.

PSA se uporablja za osebe, ki se ukvarjajo s prodajo živine, mesa in perutnine v trgovini med zveznimi državami ali s tujino, za organizatorje pogodbene prašičereje, lastnike zbirališč živine, komisionarje, trgovce in trgovce z živo perutnino. Za mesnega predelovalca se šteje vsaka oseba, ki v trgovinskem prometu 1. kupuje živino za zakol, 2. predeluje meso ali proizvaja mesne izdelke za prodajo v trgovinskem prometu ali 3. prodaja meso, mesne izdelke ali živinorejske proizvode v nepredelani obliki kot posrednik v trgovini na debelo, trgovec ali distributer. Za živino se šteje govedo, ovce, koze, prašiči, konji in mule, za živinorejske proizvode pa vsi proizvodi in stranski proizvodi zakola in industrije mesnih konzerv, ki so v celoti ali deloma pridobljeni iz živine.

Zakon prepoveduje mesnim predelovalcem in trgovcem z živo perutnino kakršnakoli nepoštena, neutemeljeno diskriminatorna ali zavajajoča ravnanja, zagotavljanje neutemeljene ali nerazumne prednosti katerikoli osebi ali lokaciji v katerem koli pogledu ter postavljanje katerega koli posameznika ali lokacije v nerazumno oziroma neutemeljeno slabši položaj v kakršnem koli pogledu pa tudi sodelovanje pri katerem koli ravnanju z namenom ali učinkom cenovne manipulacije, oblikovanja monopola pri pridobivanju, prodaji ali trgovanju oziroma omejevanja konkurence.

Mesni predelovalci, trgovci in komisionarji morajo kupljeno živino plačati najkasneje do konca naslednjega poslovnega dne po prenosu posesti. Če je bila kupljena živina za zakol, mora mesni predelovalec pred koncem naslednjega poslovnega dne po nakupu in prenosu posesti prinesiti na kraj, kjer je prešla posest s prodajalca na kupca, celoten znesek kupnine in jo izročiti prodajalcu ali njegovemu zastopniku ali po telekomunikacijski poti nakazati celotno kupnino na prodajalčev račun (7 USC § 228b).

Trgovci, mesni predelovalci z letnimi prihodki nad 500.00 USD in katerikoli oseba, ki deluje kot trgovec, mora vzdrževati garancijo v korist prodajalcev živine do višine, odvisne od obsega poslovanja, najmanj pa v znesku 10.000 USD (*bonding*, 7 USC § 204).

Zakon predpisuje tudi zastavni pravici podobno zavarovanje, ki v korist neplačanih prodajalcev živine ali rejcev perutnine obremenjuje določene premoženjske predmete mesnih predelovalcev in trgovcev s perutnino, če ima mesni predelovalec ali trgovec s perutnino več kot 500.000 USD letnih prihodkov. Neplačani prodajalci imajo pred drugimi stečajnimi upniki pri poplačilu prednost. Predmet zavarovanja je vsa živina, ki jo je odkupil mesni predelovalec, in denarni zneski, ki jih je mesni predelovalec pridobil s prodajo mesa, mesnih izdelkov. Zavarovanje traja, dokler niso vsi prodajalci v celoti poplačani. Nepoplačani prodajalec mora v 30 dneh po izteku zadnjega dne, v katerem bi moral mesni predelovalec izvršiti plačilo, obvestiti kmetijsko ministrstvo, da ohrani svoje pravice iz zakonskega zavarovanja oziroma v 15 dneh po prejemu obvestila, da je bil plačilni instrument mesnega predelovalca ali trgovca z živo perutnino zavržen.

Za trgovce s prašiči zakon ne zahteva takojšnjega plačila, zakonskega zavarovanja in ohranjanja garancije.

Vsaka oseba, ki krši zakon ali drug predpis ministra glede nakupa, prodaje živine ali perutnine, pogodbo o reji prašičev ali piščancev, je odgovorna oškodovancem za celotno škodo. Oškodovanci lahko uveljavljajo zahteve pred zveznim distriktnim sodiščem ali v reparacijskem postopku pred kmetijskim ministrstvom.

Prvi zvezni zakon v ZDA, ki je priznal pravico kmetov, da sodelujejo med seboj pri prodaji kmetijskih proizvodov, je bil že omenjeni Claytonov zakon iz leta 1914. Zakon je veljal samo za zadruge brez osnovnega kapitala (deležev), ko je določal, da »nobena določba v protimonopolni zakonodaji ne preprečuje obstoja delavskih, kmetijskih in vrtnarskih organizacij, ustanovljenih brez deležev (osnovnega kapitala) in z namenom vzajemne pomoči, brez profitnega motiva, niti ne prepoveduje ali omejuje posameznih članov takšne organizacije, da zakonito uresničujejo legitimne cilje organizacije niti se takšna organizacija ali njena člani ne bodo šteli za nezakonito povezovanje ali omejevanje trgovine po protimonopolni zakonodaji.«²¹⁰

Capper-Volsteadov zakon iz leta 1922²¹¹ je razširil zadružno izjemo v 6. členu Claytonovega zakona tudi na zadruge s kapitalskimi deleži. Po tem zakonu se osebe, ki se ukvarjajo s pridelavo kmetijskih pridelkov, kot so poljedelci, vrtnarji, živinorejci, mlekarji, gojitelji oreškov in sadja združujejo v združenja korporacijske ali druge narave, z osnovnim kapitalom ali brez njega, za skupno predelavo, pripravo za trg, obdelavo in prodajo proizvodov teh oseb v meddržavni in zunanji trgovini vendar pod štirimi pogoji:

1. da združenje deluje v skupno dobro svojih članov,
2. da noben član nima več kot en glas glede na delež ali članski kapital, ali da združenje ne plačuje dividende na delež ali članski kapital po višji stopnji od 8% letno, in
3. da združenje ne posluje s člani v manjšem obsegu kot z nečlani.²¹²

²¹⁰ Clayton Act, 38 Stat. 730, 15 U.S.C. 17, 15 U.S.C.A. 17, Section 6: »The labor of a human being is not a commodity or article of commerce. Nothing contained in the antitrust laws shall be construed to forbid the existence and operation of labor, agricultural, or horticultural organizations, instituted for the purposes of mutual help, and not having capital stock or conducted for profit, or to forbid or restrain individual members of such organizations from lawfully carrying out the legitimate objects thereof; nor shall such organizations, or the members thereof, be held or construed to be illegal combinations or conspiracies in restraint of trade, under the antitrust laws.«

²¹¹ P. L. 67-146, the Co-operative Marketing Associations Act, sedaj 7 U.S.C. §§ 291, 292.

²¹² Prim. 7 USC § 291: »Persons engaged in the production of agricultural products as farmers, planters, ranchmen, dairymen, nut or fruit growers may act together in associations, corporate or otherwise, with or without capital stock, in collectively processing, preparing for market, handling, and marketing in interstate and foreign commerce, such products of persons so engaged. Such associations may have marketing agencies in common; and such associations and their members may make the necessary contracts and agreements to effect such purposes: Provided, however, That such associations are operated for the mutual benefit of the members thereof, as such producers, and conform to one or both of the following requirements:

First. That no member of the association is allowed more than one vote because of the amount of stock or membership capital he may own therein, or,

Second. That the association does not pay dividends on stock or membership capital in excess of 8 per centum per annum.

And in any case to the following:

Third. That the association shall not deal in the products of nonmembers to an amount greater in value than such as are handled by it for members.

Persons engaged in the production of agricultural products as farmers, planters, ranchmen, dairymen, nut or fruit growers may act together in associations, corporate or otherwise, with or without capital stock, in collectively processing, preparing for market, handling, and marketing in interstate and foreign commerce, such products of persons so engaged. Such associations may have marketing agencies in common; and such associations and their members may make the necessary contracts and agreements to effect such purposes: Provided, however, That such associations are operated for the mutual benefit of the members thereof, as such producers, and conform to one or both of the following requirements:

First. That no member of the association is allowed more than one vote because of the amount of stock or membership capital he may own therein, or,

Second. That the association does not pay dividends on stock or membership capital in excess of 8 per centum per annum.

And in any case to the following:

V sodni praksi, ki se je razvila na podlagi tega zakona, so sodišča izjemo razlagala ozko: Tako je Vrhovno sodišče v zadevi *U.S. v. Borden Co.*, 308 U.S. 188 (1939) izreklo, da po Capper Volsteadovem zakonu ne uživa varstva povezovanje kmetijskih zadrug s sindikati, občinskimi uradniki in trgovci ter njihovimi skupinami.²¹³ V drugem primeru je Vrhovno sodišče ZDA menilo, da Capper Volsteadov zakon ne izvzema iz protimonopolnih prepovedi ravnanja kmetijske zadruge, ki je z različnimi poslovnimi potezami pritiskala na odjemalce, da bi odkupovali njeno mleko in oteževala prodajo mleko proizvajalcem zunaj zadruge, ker to ravnanje ne spada v bistvene naloge zadruge in zakon ne dovoljuje kmetijskim proizvajalcem, da z drugimi proizvajalci in predelovalci kmetijskih proizvodov omejujejo konkurenco.²¹⁴

V letu 2010 sta ameriško ministrstvo za kmetijstvo (USDA) in pravosodje (DOJ) organizirala pet delavnic kot iniciativo «Kmetijstvo in uveljavljanje konkurenčnega prava v našem 21. stoletju (Agriculture and Antitrust Enforcement Issues in our 21st Century Economy²¹⁵) na različnih koncih ZDA (Iowa, Alabama, Wisconsin, Colorado, and Washington D.C.). Na delavnicah so udeleženci iz vrst kmetov, strokovnjakov in vladnih uradnikov ugotavljali, da naraščajoča stopnja koncentracije v predelavi in trgovini z živilskimi proizvodi pomenita »resen in sistemski problem konkurence v delih kmetijske oskrbne verige v ZDA« in ima za posledico usihajoči delež primarnega proizvajalca v ceni živila za končnega potrošnika. Po prevladujočem mnenju konkurenčni problemi kmetijstva ne izhajajo iz omejenih protitrustovskih izjemah za kmetijske zadruge, temveč je njihova glavna teža v pretežno neimuniziranih spodnjih gementih oskrbne verige, zlasti na področju predelave in trgovine.

V zadnjih desetletjih se je postavilo vprašanje, ali naj izjema iz Capper Volsteadovega zakona velja tudi za netradicionalne zadruge t. i. zadruge nove generacije) in za velike tradicionalne zadruge. Zadruge nove generacije so zadruge, ki temeljijo na proizvodnji za povsem opredeljen trg oziroma tržno nišo, zato temeljijo na zaprtem članstvu z natančno opredeljenimi dobavnimi pravicami in dolžnostmi članov. Takšna zadruga bi lahko izključevala s trga kmete, ki niso ali ne morejo postati njeni člani, in bojkotirala kupce na nadaljnjih stopnjah predelave in prodaje. Druga sprememba v kmetijskem združenstvu so številne združitve, zaradi katerih je številno

Third. That the association shall not deal in the products of nonmembers to an amount greater in value than such as are handled by it for members.”

²¹³ Prim. sodbo v zadevi *United States v. Borden Co.*, 308 U.S. 188 (1939): »The right of these agricultural producers thus to unite in preparing for market and in marketing their products, and to make the contracts which are necessary for that collaboration, cannot be deemed to authorize any combination or conspiracy with other persons in restraint of [308 U.S. 188, 205] trade that these producers may see fit to devise. In this instance, the conspiracy charged is not that of merely forming a collective association of producers to market their products but a conspiracy, or conspiracies, with major distributors and their allied groups, with labor officials, municipal officials, and others, in order to maintain artificial and non-competitive prices to be paid to all producers for all fluid milk produced in Illinois and neighboring States and marketed in the Chicago area, and thus in effect, as the indictment is construed by the court below, 'to compel independent distributors to exact a like price from their customers' and also to control 'the supply of fluid milk permitted to be brought to Chicago'. 28 F.Supp. at pages 180-182. Such a combined attempt of all the defendants, producers, distributors and their allies, to control the market finds no justification in Section one of the Capper-Volstead Act.«

²¹⁴²¹⁴ *Milk Producers Assn. v. United States* - 362 U.S. 458 (1960): »We hold that the privilege the Capper-Volstead Act grants producers to conduct their affairs collectively does not include a privilege to combine with competitors so as to use a monopoly position as a lever further to suppress competition by and among independent producers and processors.«

²¹⁵ *Competition and agriculture: Voices from the Workshops on Agriculture and Antitrust Enforcement in our 21st Century Economy and Thoughts on the Way Forward*, issued by the U. S. Department of Justice, May 2012.

<http://www.justice.gov/atr/public/reports/283291.pdf>

zadruge zmanjšalo s 7.535 leta 1975 na 2.389 v letu 2009.²¹⁶ Komisija za modernizacijo prava konkurence, ki je predložila svoje poročilo leta 2007, ni naklonjena izjemam od konkurenčnihopravnih načel.²¹⁷

Komisija meni, da je treba potrebo po obstoječih ali novih izjemah od pravil konkurenčnega prava presojati z vidika treh meril:

1. ali se za ravnanje, na katerega se nanaša izjema, sploh uporablja pravo konkurence,
2. ali izjema od varstva konkurence negativno vpliva na blaginjo potrošnikov in
3. ali posamezni družbeni cilj prevlada nad ciljem koristi potrošnikov, ki ga zagotavlja pravo konkurence.

Kongres naj bi oblikoval popolno javno evidenco o izjemah, se posvetoval z Zvezno trgovinsko komisijo in Ministrstvom za pravosodje o uporabnosti konkurence za zadevno ravnanje in verjetnih učinkih obstoječe ali predlagane izjeme na konkurenco in zahteval od zagovornikov izjeme, da predložijo dokaze, da ima blaginja potrošnikov, ki se zagotavlja na podlagi prava konkurence, manjši pomen od družbenega cilja, ki ga zagotavlja izjema od pravil konkurence, in da je izjema najmanj omejujoče sredstvo za doseg tega cilja. Če pa bi se Kongres odločil, da posamezen družbeni cilj prevlada nad koristmi prostega trga za potrošnike in ameriško gospodarstvo v celoti, naj bi ukrepal v več korakih: najprej naj bi proučil omejeno obliko izjeme, na primer z omejitvijo ravnanj, na katere velja izjema, sprejel določbo o ugasnitvi imunitete po določenem času, če ni podaljšana (*sunset provision*) in določil, da Zvezna trgovinska komisija v sodelovanju z oddelkom za konkurenco pri pravosodnem ministrstvu poroča Kongresu pred kakršnimkoli glasovanjem o obnovitvi izjeme, uporabi pravil konkurence za ravnanje, na katerega se nanaša izjema, in verjetnih učinkih obnovitve izjeme na konkurenco. Strokovne razprave opozarjajo, da sta za kmetijstvo poleg blaginje potrošnikov pomembna še cilja prehranske varnosti in varnosti hrane (*food safety, food security*), ki se ne odražata v konkurenčnem gibanju cen, temveč v varnosti, kakovosti in razpoložljivosti živil za potrošnike; poleg tega pa je stopnja koncentracija v predelavi in trgovini z živili po ugotovitvah samega ministrstva dosegla neslutene razsežnosti; mnogi predelovalci so se lotili integracije s trgovino in tudi s primarno proizvodnjo.²¹⁸

5.14 Združeno kraljestvo

Britanska Komisija za varstvo konkurence (*Competition Commission*) je že leta 2000 objavila poročilo o problemih, ki se pojavljajo v razmerjih med velikimi trgovinskimi verigami in njihovimi dobavitelji, vključno s kmeti in drugimi drobnimi proizvajalci.²¹⁹ Povod za sprožitev raziskave trga je bilo opažanje nekaterih neugodnih trendov na področju trgovine na drobno in njenih odnosov z dobavitelji in potrošniki. Tako so se v javnosti širile pripombe, da so drobnoprodajne cene živil v Združenem kraljestvu višje kot v primerljivih državah članicah EU

²¹⁶ Prav tam, str. 5: leta 1975 so zadruge s prihodki nad milijardo dolarjev prispevale 17%, leta 2009 pa 43% vseh prihodkov kmetijskih zadrug.

²¹⁷ Antitrust Modernization Commission, Report and Recommendations, April 2007.

http://govinfo.library.unt.edu/amc/report_recommendation/toc.htm

²¹⁸ D. L. Moss, op. cit.

²¹⁹ Supermarkets: A report on the supply of groceries from multiple stores in the United Kingdom. Competition Commission 2000. London.

http://www.competition-commission.org.uk/rep_pub/reports/2000/446super.htm#full (25. 2. 2012)

in ZDA, da so razlike med ceno osnovnega proizvoda za primarnega proizvajalca in drobnoprodajno ceno končnega proizvoda prevelike (kar naj bi kazalo na to, da trgovci izkoriščajo težave kmetijstva) in da veleblagovnice zapuščajo mestna središča, kar prispeva k opustelosti mestnih predelov. Komisija za varstvo konkurence je proučila gibanje cen in ugotovila, da so se cene živil v obdobju od 1989 do 1998 na splošno realno znižale za 9,4 odstotka. Cene živil v Združenem kraljestvu so bile resda za 12 do 16 odstotkov višje kot v Franciji, Nemčiji in na Nizozemskem, vendar je treba to odstopanje pripisati predvsem razmerjem med valutnimi tečaji. Pregled trgovine na drobno je pripeljal do sklepa, da v obdobju od leta 1996 do 1999 stopnja dobičkonosnosti v tej panogi ni bila pretirano visoka. Anketiranje potrošnikov je pokazalo razmeroma visoko stopnjo zadovoljstva, po drugi strani pa so potrošniki opozorili na področja, kjer ponudba ni ustrezno odgovorila na povpraševanje. Med problemi je Komisija opozorila na prakso vztrajne prodaje pod nabavno ceno (*below-cost selling*), kar naj bi kazalo, da veliki trgovci za del proizvodov niso vedno izpostavljeni konkurenčnemu pritisku. Čeprav je ta praksa koristila posameznim kategorijam potrošnikov, zlasti tistim z najnižjimi dohodki, pa je po drugi strani prizadela manjše trgovce, kar je slabilo zlasti ponudbo v korist starejših in manj mobilnih potrošnikov. Komisija je štela za problematično tudi prakso določanja cen glede na lokacijo trgovine oziroma glede na bližino konkurentov (t. i. *price flexing*), ker potrošniki za isto blago plačajo več v trgovinski poslovalnici, ki nima bližnjih konkurentov, kot v primeru, če bi bili v bližini dejavni konkurenti. Po opažanju Komisije so nekateri veliki trgovci določali cene za proizvode s trgovsko znamko glede na cene istovrstnih proizvodov s proizvajalčevo znamko, medtem ko so po drugi strani omejevali konkurenco za velik del proizvodnega asortimana. Komisija za konkurenco ni predlagala prepovedi prodaje pod nabavno ceno, ker je menila, da se je takšen ukrep izkazal za neučinkovitega tudi v drugih državah, pri čemer so navajali zlasti poročilo irske Komisije za lojalno konkurenco iz leta 1991, in bi tudi verjetno prispeval k povečevanju cen. Komisija za opisane prakse ni predlagala posebnih ukrepov, ker naj bi bili stroški ukrepov nesorazmerni.

Po ugotovitvah Komisije trgovci na drobno z živili in izdelki vsakdanje rabe pogosto zahtevajo od dobaviteljev plačila oziroma popuste, ki niso povezani s stroški, spreminjajo pogodbeno razmerja brez predhodnega obvestila in nerazumno prenašajo tveganja na dobavitelje. Takšna praksa naj bi zmanjševala interes dobaviteljev za investicije in inovacije. V sklepnem delu poročila je Komisija predlagala sprejem kodeksa, ki bi ga moral upoštevati vsak trgovec z najmanj 8-odstotnim deležem pri nabavi živil. Kodeks naj bi pripravili trgovci na drobno skupaj s predstavniki dobaviteljev, potrdil pa naj bi ga generalni direktor Urada za pošteno trgovanje (*Office of Fair Trading, OFT*). Komisija je priporočila, da bi bilo treba v jasno opredeljenih primerih zahtevati soglasje generalnega direktorja urada, če bi velike nove blagovnice pridobili poimensko določeni veletrgovci (Asda, Morrison, Safeway, Sainsbury or Tesco).²²⁰

Na podlagi tega poročila je bil sprejet Kodeks prakse za veleblagovnice (»supermarkete«)²²¹, ki naj bi uredil razmerja med velikimi trgovci in njihovimi dobavitelji. Kodeks je zahteval pisne pogodbe med trgovci in njihovimi dobavitelji in plačila v razumnem roku (1. do 3. točka) ter načeloma prepovedoval naknadno (popogodbeno) znižanje cene brez predhodnega obvestila.

²²⁰ Supermarkets. A report on the supply of groceries from multiple stores in the United Kingdom. Volume 1: Summary and Conclusions, str. 1-7.

²²¹ Code of Practice on Supermarkets' Dealings with Suppliers, objavljen kot priloga k poročilu Urada za pošteno trgovanje: The supermarkets code of practice. Report on the review of the operation of the code of practice in the undertakings given by Tesco, Asda, Sainsbury and Safeway to the Secretary of State for Trade and Industry on 18 December 2001. February 2004.

Prepovedani so bili tudi zahtevki trgovca, da dobavitelj prispeva k stroškom prodaje oziroma plačuje nadoemstilo zaradi znižanega dobička trgovca (razen če je podlaga za plačilo dogovorjena vnaprej), da dobavitelj plačuje stroške za trgovčevo ravnanje z odpadki brez poprejšnjega obvestila ali odgovornosti dobavitelja. Kodeks je prepovedal tudi pavšalno določena dobaviteljeva plačila za to, da dobavitelj lahko oskrbuje trgovca, oziroma da dobaviteljevi proizvodi pridobijo boljši položaj blaga na trgovinskih policah (razen v sklopu promocijskih aktivnosti). Kodeks je načelno izključeval promocije brez predhodnega obvestila dobavitelju in naložil trgovcu pri naročanju blaga za promocije posebno skrbno ravnanje s tem, da promocij ne smejo pretežno financirati dobavitelji (11. do 14. točka). Nadalje je Kodeks omejil zahtevke trgovca, da dobavitelj spremeni postopke v oskrbni verigi in da se spremenijo specifikacije blaga, razen če trgovec o tej zahtevi predhodno pravočasno obvesti dobavitelja ali če mu povrne stroške, ki jih je dobavitelj imel zaradi neobveščeni ob pravem času. Kodeks je predvidel tudi odgovornost trgovca za napačne napovedi (15. do 18. točka) ter prepovedal zahtevke trgovca za neutemeljena dobaviteljeva plačila, namenjena reševanju potrošniških pritožb in pogojevanja dobaviteljevih nabav pri tretjih osebah (19. do 21. točka). Trgovci so morali usposobiti svoje komercialno osebje za uporabo kodeksa. Urejen je bil tudi postopek za reševanje sporov, po katerem mora trgovec spor, če ga stranki ne moreta rešiti sami, predložiti mediatorju, če tudi ta ni bil uspešen, je bilo treba obvestiti generalnega direktorja urada (26. do 30. točka).

Poročilo o izvajanju tega kodeksa, ki ga je Urad za pošteno trgovanje objavil 2004, je pokazalo, da se ukrepi niso izkazali za zadosti učinkovite. Kot razloge poročilo navaja bojazen dobaviteljev, da jih bo trgovec v primeru pritožbe črtal s seznama dobaviteljev (*delisting*). Na to bojazen je kazala tudi težnja dobaviteljev, da v svojih informacijah uradu ostanejo anonimni, pri čemer nekateri niso hoteli razkriti niti področja, na katerem delujejo. Med drugimi težavami v zvezi z uporabo kodeksa so respondenti opozorili na ohlapnost kriterijev razumnosti (na primer »razumni« plačilni roki, »razumni« roki za predhodna obvestila itd.), ki so jih trgovci razlagali svojevoljno. Poleg tega je OFT prejel samo eno pritožbo o domnevni kršitvi kodeksa in sproženi niso bili nobeni mediacijski postopki.²²² Urad je poudaril, da je kodeks brez pomena, če ga dobavitelji ne bodo uporabljali²²³, in poudaril potrebo po nadaljnji raziskavi kršitev, ki naj bi se najpogosteje dogajale.²²⁴

Urad za pošteno trgovanje v Združenem kraljestvu je 9. maja 2006 znova sprožil postopek pred Komisijo za konkurenco o razmerah v trgovini na drobno. V novem poročilu z dne 30. aprila 2008 o oskrbi trgovin na drobno s predmeti vsakdanje rabe²²⁵ je Komisija ugotovila, da v pomembnih pogledih konkurenca v trgovini na drobno deluje učinkovito in da zagotavlja koristi potrošnikom, vendar je izrazila skrb glede problemov na dveh področjih. Komisija je opazila, da

²²² The Supermarkets Code of Practice. Report on the review of the operation of the code of practice in the undertakings given by Tesco, Asda, Sainsbury and Safeway to the Secretary of State for Trade and Industry on 18 December 2001. February 2004, točke 2.3 do 2.7, str. 2-3.

²²³ Prav tam, točka 2.10 (str. 3): »While we recognise the fear among suppliers, there is little that can be done under the current code, or indeed any code of this nature, however rigorously drafted, if suppliers are not prepared to assert their rights under it. No enforcement mechanism, whether in the form of an ombudsman or a regulator or changes to the current mechanism such as access to mediation without prior complaint to the supermarket, will have any effect if suppliers fail to use the code...«

²²⁴ Prav tam, točke 2.12. do 2.15, str. 4 in 5.

²²⁵ Competition Commission. The supply of groceries in the UK market investigation. 30. april 2008.

www.competition-commission.org.uk/rep_pub/reports/2008/fulltext/538.pdf

imajo nekateri trgovci na drobno močan položaj na krajevnih trgih, kar ovira ali celo onemogoča vstop novih konkurentov, kar ima za posledico slabšo ponudbo za potrošnike glede na cene, kakovost in storitve, medtem ko zaradi oslabiljene konkurence trgovci žanjejo dodatne dobičke. Drug zaskrbljujoč pojav po opažanju Komisije pa je težnja, da trgovci na drobno prenašajo preveliko tveganje in nepričakovane stroške na svoje dobavitelje, kar bo imelo negativne posledice za investicije in inovacije v dobavni verigi, končno pa tudi za potrošnike. Komisija je predlagala vladi in pristojnim organom, da pri odločanju o odpiranju novih in širitvi obstoječih trgovinskih poslovalnic uporabijo tudi test konkurenčnosti v korist vstopa novih konkurentov na trg. Komisija se je tudi odločila, da bo od trgovcev na drobno zahtevala, da opustijo kontrolo nad lokacijami v visoko koncentriranih trgih.

Komisija je napovedala, da bo tudi določbe Kodeksa o supermarketih zaostila in razširila njegovo uporabo na več trgovcev na drobno ter zahtevala pravne zaveze trgovcev na drobno, da se uvede ombudsman, ki bo nadziral revidirani kodeks, sicer bo predlagala vladi, da sprejme ustrezne korake za uvedbo ombudsmana.²²⁶

Novi kodeks trgovine z živili in predmeti vsakdanje rabe na drobno (*The Groceries Supply Code of Practice*) je začel veljati 4. februarja 2010²²⁷ in se uporablja za vse trgovce z več kot eno milijardo evrov prometa v Združenem kraljestvu (4. točka odloka; trenutno je takšnih trgovcev 10). Kodeks zavezuje velike trgovce na drobno:

- da obravnavajo dobavitelje zakonito in pošteno,
- da ne spreminjajo dobavnih pogojev naknadno, razen v primerih, ki so zunaj vpliva trgovca in so jasno opredeljeni v pogodbi o dobavi,
- da plačujejo dobaviteljem v razumnem roku.

Poleg tega kodeks omejuje velike trgovce v zahtevah, da dobavitelji uvajajo spremembe v postopkih dobavne verige in plačajo stroške za prodajo, stroške za skladiščenje, stroške promocije, stroške reševanja pritožb potrošnikov in nadomestilo za odpadke. Po drugi strani pa kodeks ob določenih pogojih nalaga velikim trgovcem obveznost, da dobavitelju plačajo nadomestilo zaradi napačnih napovedi. Kodeks omejuje velike trgovce, da zahtevajo od dobaviteljev nabavo proizvodov ali storitev od tretjih oseb, ki plačujejo trgovcu za tovrstne

²²⁶ Urad za pošteno trgovanje (Office of Fair Trading) je namreč pooblaščen samo za spremljanje in uveljavljanje zahtev, določenih v odloku, katerega sestavni del je tudi kodeks, nima pa pooblastila za razlago odloka, reševanje in posredovanje v sporih, ki so povezani z odlokom. V primeru ugotovljenih kršitev lahko urad preišče prakso in predlaga Komisiji, da izda smernice za dejanja in opustitve udeležencev v poslovnem prometu (prim. Cameron Mc Kenna, Briefing note on Groceries Supply Code of Practice (GSCOP). *The Groceries (Supply Chain Practices)*).

²²⁷ *The Groceries (Supply Chain Practices) Market Investigation Order 2009*. Kodeks se nanaša na trgovino na drobno s predmeti vsakdanje rabe. Predpisi uporabljajo pojem »groceries«, ki ga angleško slovenski slovarji prevajajo kot špecerijsko blago. Po izrecni opredelitvi ta pojem obsega hrano, pijačo, čistila, toaletne in gospodinjske potrebščine brez tehničnega blaga: »Groceries means food (other than that sold for consumption in the store), pet food, drinks (alcoholic and non-alcoholic, other than that sold for consumption in the store), cleaning products, toiletries and household goods, but excludes petrol, clothing, DIY products, financial services, pharmaceuticals, newspapers, magazines, greetings cards, CDs, DVDs, videos and audio tapes, toys, plants, flowers, perfumes, cosmetics, electrical appliances, kitchen hardware, gardening equipment, books, tobacco and tobacco products, and Grocery shall be construed accordingly;...« (*The Groceries (Supply Chain Practices) Market Investigation Order 2009*, točka 2(1)).

Besedilo kodeksa je dostopno na spletni strani

http://www.oft.gov.uk/shared_of/monopolies/GSCOP-Order.pdf (25.2.2012)

Komisija je objavila kodeks po obširnih posvetovanjih (prim. Competition Commission, *The Groceries (Supply Chain Practices) Market Investigation Order 2009*, Notice of intention to make an Order under section 165 of, and Schedule 10 to, the Enterprise Act 2002 and public consultation on the proposed Order).

storitve. Urejena je tudi možnost velikega trgovca, da preneha trgovati z dobaviteljem ali bistveno zmanjša nabave pri posameznem dobavitelju.

V nadaljevanju predstavljamo podrobno vsebino kodeksa, pri čemer so s trgovci na drobno mišljeni tisti veliki trgovci, za katere se kodeks uporablja.

Temeljno načelo, ki ga postavlja Kodeks praks na področju oskrbe trgovin z predmeti vsakodnevne rabe (*The Groceries Supply Code of Practice*) je načelo zakonitosti in poštenosti (*principle of fair dealing*): trgovec na drobno mora ob vsakem času obravnavati svoje dobavitelje pošteno in zakonito. Pošteno in zakonito obravnavanje pomeni, da trgovec v svojih razmerjih z dobavitelji postopa v dobri veri, brez razlikovanja formalnih in neformalnih dogovorov, brez pretirano trde obravnave (*without duress*) in ob upoštevanju potrebe dobavitelja, da je seznanjen s tveganji in stroški trgovanja, zlasti glede na proizvodnjo, dobavo in plačilo (2. točka).

Kodeks postavlja načelo, da trgovec na drobno ne sme naknadno spremeniti dobavne pogodbe in ne sme zahtevati od dobavitelja, da odobri takšne spremembe dobavne pogodbe. Izjemoma sme trgovec na drobno spremeniti dobavne pogoje z retroaktivnim učinkom, če dobavna pogodba jasno in nedvoumno dopušča spremembo pogodbe zaradi spremenjenih bistvenih okoliščin, ki so zunaj nadzora trgovca na drobno, v pogodbi pa so določena natančna pravila, na podlagi katerih je mogoče izračunati prilagoditev dobavnih pogojev. Če ima trgovec na drobno pravico enostransko spremeniti dobavno pogodbo, mora o tem na razumen način obvestiti dobavitelja (3. točka).

Trgovec na drobno ne sme niti neposredno niti posredno zahtevati od dobavitelja, da bistveno spremeni postopke v dobavni verigi med trajanjem dobavne pogodbe, razen če pisno obvesti dobavitelja ali dobavitelju v celoti povrne neto stroške, ki so posledica nemožnosti pisnega obvestila (4. točka).

Trgovec na drobno mora plačati dobavitelju dobavljeno blago v skladu z ustrezno dobavno pogodbo, vedno pa v razumnem času po prejemu dobaviteljevega računa (5. točka).

Razen, če je tako določeno v dobavni pogodbi med dobaviteljem in trgovcem na drobno, trgovec na drobno ne sme zahtevati od dobavitelja, da krije stroške, ki jih ima trgovec na drobno v zvezi z kupčevimi obiski novih oziroma možnih dobaviteljev, umetniškega oblikovanja ali oblikovanja embalaže, raziskovanja trga in potrošnje, odpiranja oziroma prenove poslovalnic (6. točka).

Dobavna pogodba ne sme vsebovati določb po katerih bi moral dobavitelj plačati odškodnino trgovcu na drobno za zmanjšanje količine blaga (*shrinkage*, 7. točka).

Trgovec na drobno ne sme zaračunavati dobaviteljem plačil, povezanih z odpadki, ki nastanejo v poslovalnicah trgovca na drobno, razen če so takšni odpadki posledica nepravilno izpolnjene oziroma neizpolnjene obveznosti dobavitelja in pogodba izrecno ter nedvoumno določa, kaj se šteje za nepravilno izpolnitev in neizpolnitev obveznosti dobavitelja kakor tudi podlago za takšno plačilo (8. točka).

Trgovec na drobno ne sme zahtevati od dobavitelja kakšnega koli plačila za nabavo dobaviteljevega blaga oziroma uvrstitev dobaviteljevega blaga v trgovčev seznam (*listing*), razen, če je takšno plačilo določeno za promocijo ali je opravljeno v zvezi z vsakodnevnimi potrošnimi proizvodi, ki jih ni skladiščil, razstavljal ali naročal trgovec na drobno v predhodnih 365 dneh v najmanj 25% svojih poslovalnic, plačilo pa odraža razumno oceno trgovčevega tveganja za skladiščenje, razstavljanje in naročanje novih proizvodov (9. točka).

Trgovec na drobno mora dobavitelja odškodovati za kakršnekoli stroške, ki jih je imel dobavitelj zaradi trgovčevih napačnih napovedi, ki se nanašajo na prodano blago in jih je treba pripisati

trgovcu na drobno, razen če je trgovec na drobno pripravil napovedi v dobri veri in z dolžno skrbnostjo po posvetovanju z dobaviteljem ali če dobavna pogodba vključuje izrecno in nedvoumno določbo, da polna odškodnina ni primerna. Trgovec na drobno mora zagotoviti, da je dobavitelj seznanjen s podlagami, na katerih trgovec pripravlja napovedi (10. točka).

Trgovec na drobno ne sme neposredno niti posredno zahtevati od dobavitelja, da pridobiva kakšno koli blago, storitve ali premoženje od katerekoli tretje osebe, če trgovec na drobno pridobiva za takšen dogovor kakšno koli plačilo od katere koli tretje osebe, razen če alternativni vir dobave za takšno blago, storitve ali premoženje ne upošteva razumnih in objektivnih standardov kakovosti, ki jih določi trgovec na drobno za zadevnega dobavitelja, ali če alternativni vir dobave zahteva več kot katera koli druga oseba, ki jo priporoči trgovec na drobno za dobavo takšnega blaga, storitev ali premoženja (11. točka).

Trgovec na drobno ne sme zahtevati od dobavitelja plačil za boljše pozicioniranje ali razširitev prostora na trgovinskih policah za katero koli blago, razen če se plačilo nanaša na promocijo (12. točka).

Trgovec na drobno ne sme zahtevati od dobavitelja, da nosi pretežni del stroškov promocije. Plačilo promocijskih stroškov je mogoče zahtevati šele po pisnem obvestilu v primernem roku. Trgovec na drobno ne sme zahtevati ali prositi dobavitelja za udeležbo pri promociji, če bi takšna udeležba pomenila naknadno spremembo dobavne pogodbe (13. točka).

Trgovec na drobno mora skrbeti, da pri naročanju od dobavitelja za prodajo po promocijskih grosističnih cenah ne naroča prevelikih količin blaga. Če v ta namen ne sprejme ustreznih ukrepov, mora odškodovati dobavitelja za preveč naročene količine blaga, ki so bile naknadno prodane po višjih nepromocijskih drobnoprodajnih cenah. Odškodnina je enaka razliki med promocijsko grosistično ceno, ki jo je plačal trgovec na drobno, in dobaviteljevo nepromocijsko grosistično ceno. Trgovec na drobno mora zagotoviti pregledno podlago za izračun količine, ki jo naroča za promocijsko prodajo (14. točka).

Če se lahko pritožba potrošnika reši v trgovini z vračilom drobnoprodajne cene ali izročitvijo drugega blaga, trgovec na drobno ne sme zahtevati od dobavitelja plačil za reševanje takšnih pritožb, razen če plačilo ne presega drobnoprodajne cene, ki jo je zaračunal trgovec na drobno in je trgovec na drobno na podlagi razumnih razlogov ugotovil, da je bila pritožba potrošnika upravičena in jo je treba pripisati nepravilno izpolnjeni ali neizpolnjeni dobaviteljevi pogodbeni obveznosti.

Če pritožba potrošnika ne more biti rešena v poslovalnici z vračilom drobnoprodajne cene ali izročitvijo drugega blaga, pa trgovec na drobno ne sme zahtevati od dobavitelja kakšnega koli plačila za reševanje pritožbe, razen če je plačilo razumno povezano s trgovčevimi stroški reševanja pritožbe in je trgovec ugotovil, da je potrošnikova pritožba utemeljena in upravičena ter zanjo odgovarja dobavitelj, ki mu je trgovec na drobno posredoval popolno poročilo, vključno s podlago o odgovornosti dobavitelja, skupaj z ustreznimi dokazi o upravičenosti pritožbe potrošnika in o odgovornosti dobavitelja za potrošnikovo pritožbo.

Trgovec na drobno in dobavitelj se lahko dogovorita za pavšalni znesek stroškov reševanja potrošniških pritožb, ki ne sme presegati pričakovanih stroškov, ki jih ima trgovec na drobno pri reševanju takšnih pritožb (15. točka).

Trgovec na drobno sme črtati dobavitelja s seznama dobaviteljev samo iz pristnih trgovinskih razlogov. Za pristen trgovinski razlog se ne šteje uveljavljanje dobaviteljevih pravic iz dobavne pogodbe vključno s pravicami iz kodeksa dobre prakse oziroma zaradi kršitve, ki jo stori trgovec na drobno pri izpolnjevanju svojih obveznosti v skladu s kodeksom.

Pred črtanjem s seznama dobaviteljev mora trgovec na drobno na razumen način obvestiti dobavitelja o svoji odločitvi in v obvestilu navesti razloge za takšno odločitev. Obvestilo bo podano razumno, če zagotavlja dobavitelju, da sproži postopek za preveritev takšne odločitve. Dobavitelj ima namreč pravico da predloži odločitev v pregled višjemu komercialistu (*Senior Buyer*) in prisostvovati razgovoru, ki ga opravi pooblaščenec za upoštevanje skladnosti s kodeksom (*Compliance Officer*) o odločitvi za črtanje s seznama (16. točka).

Višji komercialist pri trgovcu na drobno mora na pisno zahtevo dobavitelja preveriti kakšne koli odločitve, ki jih sprejme trgovec na drobno v zvezi s kodeksom. Trgovec na drobno mora zagotoviti, da je dobavitelj obveščen o spremembi identitete ali podrobnosti glede podatkov za kontaktiranje z višjim komercialistom (17. točka).

Kodeks je sestavni del odloka o tržni raziskavi praks v dobavni verigi trgovine na drobno z vsakdanje rabe (*Groceries (Supply Chain Practices) Market Investigation Order 2009*, krajše: *Groceries Supply Order*²²⁸).

Odlok zahteva od velikih trgovcev, da določbe kodeksa povzamejo v pogodbe, ki jih sklepajo z dobavitelji, kar pomeni, da ima v primeru kršitev kodeksa dobavitelj pravice kot v primeru kršitve pogodbe (5. točka odloka).

Izvajanje odloka spremlja spremlja Urad za pošteno trgovanje, ki lahko tudi zahteva informacije od posameznega trgovca (7. točka odloka). Vsak veliki trgovec mora seznaniti s kodeksom svoje komercialno osebje (*buying teams*), tako, da posameznikom, ki sestavljajo to osebje, vroči izvod kodeksa, in mora usposabljanje osebje za spoštovanje zahtev kodeksa (8. točka odloka). Poleg tega mora veliki trgovec določiti primerno usposobljenega delavca za pooblaščenca za skladnost s kodeksom (*Code Compliance Officer*) in zagotoviti, da je ta oseba neodvisna od komercialnega osebja, da ima dostop do ustreznih informacij in do komercialnega osebja, da je kot kontaktna oseba dosegljiva dobaviteljem in oblastnim organom v zvezi s poizvedbami glede spoštovanja kodeksa in da lahko razpravlja z dobaviteljem o razlogih za odločitve velikega trgovca v zvezi s kodeksom in odlokom (9. točka odloka).

Dobavne pogodbe ter njihove kasnejše spremembe in dopolnitve morajo biti sklenjene v pisni obliki in dobavitelj mora prejeti izvod pogodbe, ki jo mora trgovec na drobno hraniti najmanj eno leto po prenehanju obveznosti. Pred sklenitvijo pogodbe mora trgovec poslati obvestilo, v katerem dobavitelja opozarja na omejitev zahtevkov za plačilo stroškov prodaje, stroškov zaradi odpadkov in stroškov promocije ter na pogoje za zahtevke, ki spreminjajo dobavne postopke. Obvestilo mora vsebovati tudi kontaktne podatke o višjem komercialistu (*Senior Buyer*²²⁹), skupaj z opozorilom, da ima dobavitelj pravico, da se v primeru nezadovoljstva z odločitvijo trgovčevega (»primarnega«) komercialista obrne na višjega komercialista, nadalje kontaktne

²²⁸ The Groceries (Supply Chain Practices) Market Investigation Order 2009.

http://www.competition-commission.org.uk/inquiries/ref2006/grocery/pdf/revised_gscop_order.pdf

(25. 2. 2012)

²²⁹ Odlok uporablja izraz »buyer«, vendar z njim dejansko ne označuje kupca, se pravi trgovca, temveč trgovčevega delavca, ki nastopa za trgovca pri sklepanju in izpolnjevanju pogodb o dobavi, zato smo uporabili bolj primeren izraz komercialist. »Primarni« komercialist je oseba, odgovorna za vsakodnevne stike z dobaviteljem: »Primary Buyer means, in relation to any individual Supplier, the employee or employees within a Retailer's Buying Team who are responsible from time to time for the day-to-day buying functions of the Retailer in respect of that individual Supplier...« Višji komercialist je uslužbenec, ki znotraj nabavnega osebja neposredno nadzoruje primarnega komercialista: »Senior Buyer means, in relation to any individual Supplier, an employee (or employees) within a Retailer's Buying Team, who manages the Primary Buyer (or Primary Buyers) for that Supplier (or is otherwise at a higher level than the Primary Buyer within the management structure of the Retailer)...« (prim. 1. točko Odloka).

podatke pooblaščenca za skladnost s kodeksom (*Code Compliance Officer*) in kontaktne podatke ombudsmana (ko bo uveden). Obvestilo mora opredeliti tudi mehanizem za obveščanje trgovca o dobaviteljevih stikih s komercialnim oddelkom, in trgovčevemu upoštevanju kodeksa, postopke v zvezi s črtanjem dobavitelja in postopke za reševanje sporov, pri čemer se pri večkrat sklenjenih pogodbah pogodb obvestilo zahteva le pred sklenitvijo prve pogodbe, kasneje pa le, če se spremenijo že sporočeni podatki (6. točka odloka).

Za vsako finančno leto mora pooblaščenec za skladnost s kodeksom predložiti poročilo Uradu za pošteno trgovanje, potem ko je poročilo predloženo predsedniku nadzornega organa velikega trgovca in je predsednik nadzornega organa potrdil poročilo. Poročilo mora navajati podrobne in natančne informacije o spoštovanju kodeksa v preteklem letu in morebitnih dejanskih ali domnevnih kršitvah kodeksa, ustreznih korektivnih ukrepov in ukrepov za spoštovanje kodeksa, zlasti o usposabljanju in usmerjanju osebja ter o morebitnih sporih in njihovih rešitvah.

Poleg tega mora veliki trgovec zagotoviti, da uslužbenec za skladnost s kodeksom zagotavlja informacije nadzornemu organu, če tega ni, pa neizvršnemu direktorju, katerega funkcija je podobna nadzornemu organu, in da ima nadzorni organ oziroma neizvršni direktor učinkovit pregled nad spoštovanjem kodeksa. Povzetek poročila uslužbenca za skladnost s kodeksom mora biti prevzeto tudi v letno poročilo, če letnega poročila ni, pa se objavi na spletni strani velikega trgovca (10. točka odloka).

Odlok ureja tudi reševanje sporov. Veliki trgovec se mora za rešitev vsakega spora pogajati z dobaviteljem v dobri veri. Spor nastane, če dobavitelj seznanjen pooblaščenec za skladnost s svojo ugotovitvijo, da veliki trgovec ni izpolnil svoje obveznosti, in namero, da se sproži postopek za rešitev spora. Če spor med strankama ni zadovoljivo rešen v 21 dneh od sprožitve, ga v štirih mesecih od sprožitve veliki trgovec predloži v razsojanje arbitru (razsodniku). Razsojanje opravi ombudsman, če je imenovan, če ombudsmana ni ali je podano navzkrižje interesov, razsojanje opravi razsodnik, ki se določi v skladu s pravili Arbitražnega inštituta. Stroške nosi veliki trgovec, razen če razsodnik ugotovi, da je zahtevek dobavitelja v celoti neutemeljen. V takšnem primeru razsodnik lahko razporedi stroške postopka med stranke drugače. Odločitev razsodnika je dokončna in zavezujoča, lahko pa se vloži tožba iz razlogov, določenih v Arbitražnem zakonu iz leta 1996.

Komisija za konkurenco je priporočila, da bi bil odlok o kodeksu za trgovino na drobno s predmeti vsakdanje rabe učinkovitejši, če bi njegovo uveljavljanje nadzoroval ombudsman ali razsodnik, predvsem zato, ker se mali dobavitelji bojijo, da bi sprožanje sporov proti velikim trgovcem ogrozilo njihove prihodnje poslovne odnose. Ker med velikimi trgovci za prostovoljno uvedbo ombudsmana ni bilo dovolj podpore, je Komisija predlagala vladi, da vloži predlog zakona. Leta 2011 je bil vložen predlog zakona za ombudsmanu v zadevah Kodeksa za trgovino na drobno.²³⁰

Zakonski predlog predvideva, da bodo stroške za delo ombudsmana krili iz prispevkov velikih trgovcev in dotacij pristojnega ministrstva. Pristojni minister bo vsake tri leta pregledal delo ombudsmana in na podlagi ocene učinkovitosti odločil o njegovem nadaljnjem delu.

²³⁰ Draft Groceries Code Adjudicator Bill. Presented to Parliament by the Secretary of State for Business, Innovation and Skills, By Command of Her Majesty, May 2011. Her Majesty Stationery Office, London 2011. Dostopno tudi na spletni strani:

<http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/business-law/docs/d/11-936-draft-groceries-code-adjudicator-bill.pdf>

(25.2.2012)

Ombudsman naj bi imel tudi pooblastilo za raziskavo, če ima razumno podlago za sum, da je trgovec prekršil kodeks.²³¹

5.15 SLOVENIJA

Področje konkurence je po osamosvojitvi Slovenija uredila najprej leta 1993 z Zakonom o varstvu konkurence (ZVK²³²).

Zakon je po zgledu ureditve konkurence v tedanji EGS prepovedal kartelne sporazume z določenimi izjemami in zlorabo prevladujočega položaja na trgu. Koncentracije so bile urejene v zakonu tako, da so podjetja, ki bi po združitvi obvladovala več kot 50% tržnega deleža določenega proizvoda, morala obvestiti organ za varstvo konkurence, ta pa je izdal odločbo o prepovedi združitve, če »bi bila z združitvijo močno omejena konkurenca in bi obstajala nevarnost zlorabe prevladujočega položaja podjetja na trgu« (drugi odstavek 12. člena ZVK).

V tretjem poglavju je zakon prepovedal nelojalno konkurenco, opredeljeno z generalno klavzulo. Po tej opredelitvi je nelojalna konkurenca »dejanje podjetja pri nastopanju na trgu, ki je v nasprotju z dobrimi poslovnimi običaji in s katerim se povzroči ali utegne povzročiti škoda drugim udeležencem na trgu« (drugi stavek iz prvega odstavka 13. člena ZVK).

V četrtem poglavju zakona je bila prepovedana nedovoljena špekulacija (14. člen ZVK), medtem ko je peto poglavje urejalo postopek in ukrepe v primeru dumpinškega in subvencioniranega uvoza (15. člen).

Zakon je tudi prepovedoval omejevanje trga z oblastnimi akti in dejanji, vendar se je ta prepoved sklicevala na druge predpise, kar ji je – kljub primeroma navedenim omejujočim aktom in dejanjem - praktično odvzelo neposredno moči in jo spremenilo v blanketno normo: za omejevanje prostega nastopanja podjetij na trgu je zakon štel »splošne in posamične akti in dejanja, s katerimi se v nasprotju z ustavo in zakonom omejujejo svobodna menjava blaga, svoboden vstop na trg in svobodno nastopanje na trgu ali se kako drugače preprečuje konkurenca« (drugi odstavek 17. člena ZVK). Po drugi strani je zakon določal situacije, v katerih sme vlada predpisati omejitve na trgu (18. člen ZVK).

Na podlagi zakona je bil ustanovljen Urad za varstvo konkurence (UVK), ki je dobil pristojnost, da ugotavlja obstoj prepovedanih kartelnih sporazumov, sklepov in usklajenih ravnanj, sprejema in obravnava priglasitve sporazumov, ki so izvzeti iz prepovedi konkurenčno omejevalnega sodelovanja podjetij, ugotavlja prevladujoči položaj podjetja in zlorabe tega položaja, sprejema obvestila o združitvi podjetij, izdaja odločbe o izvzetju določenih vrst sporazumov iz prepovedi konkurenčno omejevalnega sodelovanja, spremlja podatke o strukturi in delovanju trga in podobno (24. člen ZVK).

V okviru prevzemanja pravnega reda Evropske skupnosti je Slovenija leta 1999 sprejela prvi Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence (ZPOMK²³³), s katerim je podrobno uredila omejevanje konkurence po zgledu tedanje ureditve v Evropski skupnosti. Tako je ZPOMK ob prepovedi konkurenčno omejevalnih sporazumov, sklepov in usklajenega ravnanja predvidel tudi omejitve majhnega pomena, posamične izjeme, negativni izvid urada, skupinske izjeme (ki jih določi vlada), zlorabo prevladujočega položaja in prepovedane koncentracije.

²³¹ Prav tam.

²³² Ur.l. RS, št. 18/1993.

²³³ Ur.l. RS, št. 56/1999.

ZPOmK je poudaril neodvisnost in samostojnost urada pri izvajanju njegovih nalog in postopek odločanja, posebej še preiskovalni postopek.

ZPOmK je na novo uredil tudi omejevanje trga z oblastnimi akti in dejanji, pri čemer naj bi se varstvo interesov podjetij zagotavljalo v postopku za presojo skladnosti predpisov z ustavo in zakoni, če takšnega varstva ni mogoče zagotoviti v upravnem sporu (46. člen ZPOmK), določene so bile izjemoma dovoljene omejitve in omilitve škode.

Zaradi sprememb pri izvajanju prava konkurence v Evropski skupnosti z Uredbo 1/2003/ES²³⁴ je bil leta 2008 sprejet nov Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence (ZPOmK-1²³⁵): Ta zakon je uredil:

- omejevalna ravnanja, koncentracije podjetij, oblastna omejevanja konkurence in ukrepe za preprečitev omejevalnih ravnanj in koncentracij, ki bistveno omejujejo učinkovito konkurenco, kadar povzročijo ali lahko povzročijo učinke na ozemlju Republike Slovenije,
- postopek in pristojnost za izvajanje Uredbe Sveta (ES) št. 1/2003 z dne 16. decembra 2002 o izvajanju pravil konkurence iz členov 81 in 82 Pogodbe) in Uredbe Sveta (ES) št. 139/2004 z dne 20. januarja 2004 o nadzoru koncentracij podjetij.

Po vzoru določb o varstvu konkurence iz primarnega in sekundarnega prava Evropske skupnosti je ZPOmK-1 določil omejevalna ravnanja, omejitve malega pomena²³⁶, izjeme od prepovedi omejevalnih ravnanj²³⁷, prepoved zlorabe prevladujočega položaja²³⁸, koncentracije podjetij (10 in 11. člen), postopek pred Uradom za varstvo konkurence na splošno (15. do 22. člen) in posebej pri omejevalnih ravnanjih (zlasti preiskavo, ki jo opravlja Urad za varstvo konkurence, 23. do 41. člen) in pri koncentracijah (42. do 53. člen) ter predvidel tudi sodno varstvo ter sodelovanje urada s sodišči in Komisijo (54. do 62. člen ZPOmK-1). Tako kot prejšnji je tudi ta zakon v VII. delu prepovedal državnim organom in nosilcem javnih pooblastil omejevati prosti nastop na trgu s predpisi ali posamičnimi akti in dejanji ter predvidel izjemoma dovoljene omejitve (64. do 72. člen ZPOmK-1).

Zakon ureja tista omejevalna ravnanja, ki nimajo unijske razsežnosti, temveč povzročijo ali lahko povzročijo učinke na ozemlju Republike Slovenije (1. in prvi odstavek 6. člena ZPOmK-1) oziroma koncentracije, ki jih ne presoja Evropska komisija (43. člen ZPOmK-1).

Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence je bil prvič noveliran leta 2009.²³⁹ Glede na težave, ki so se v praksi pojavile pri preiskavi konkurenčno omejevalnih ravnanj velikih

²³⁴ Uredba Sveta (ES) št. 1/2003 z dne 16. decembra 2002 o izvajanju pravil konkurence iz členov 81 in 82 Pogodbe, UL L 1, 4.1.2003, str. 1–25.

²³⁵ Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence (ZPOmK-1) Ur.l. RS, št. 36/2008.

²³⁶ 7. člen ZPOmK-1. Prim. tudi Commission Notice on agreements of minor importance which do not appreciably restrict competition under Article 81(1) of the Treaty establishing the European Community (de minimis), OJ C 368, 22. 12. 2001, p. 13–15.

²³⁷ Prim. tretji odstavek 6. člena ZPOmK-1 in tretji odstavek 101. člena PDEU. Po prvem odstavku 8. člena ZPOmK-1 se za skupine sporazumov, ki ustrezajo pogojem iz tretjega odstavka 6. člena tega zakona, smiselno uporabljajo določbe uredb Evropske komisije ali Sveta Evropske unije, ki urejajo uporabo tretjega odstavka 81. člena Pogodbe o Evropski skupnosti, tudi kadar ni izkazan vpliv na trgovanje med državami članicami Evropske unije, Vlada Republike Slovenije pa lahko z uredbo določi tudi druge skupine sporazumov, ki ustrezajo pogojem iz tretjega odstavka 6. člena tega zakona.

²³⁸ Prim. 9. člen ZPOmK-1 in 102. člen PDEU.

²³⁹ Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o preprečevanju omejevanja konkurence (ZPOmK-1A), Uradni list RS, št. 40/2009

trgovskih družb, je novela na novo opredelila pojem »podatki« tako, da je z njim zajela »vse podatke, vključno z zaupnimi podatki, ne glede na nosilec, na katerem so zapisani oziroma shranjeni« (nova 15. točka 3. člena) in še posebej široko vključila v ta pojem zaupne podatke kot »poslovne skrivnosti, poslovno korespondenco, ki se nanaša na gospodarsko dejavnost podjetja, osebne podatke in vse druge podatke, za katere so z zakonom ali drugimi predpisi določeni posebni režimi njihovega varstva in posebni pogoji za dostop do njih«, za zaupne pa se ne štejejo podatki, »ki so javno dostopni« (nova 16. točka 3. člena). Prva novela je tudi podrobno uredila ravnanje s podatki: določila je dolžnost javnih uslužbencev urada in oseb, ki sodelujejo z uradom pri izvajanju nalog na podlagi zakona in pri tem pridejo v stik z zaupnimi podatki, da morajo te podatke varovati kot zaupne, v skladu s predpisi, določila dopustnost obdelave podatkov le za namene, določene z zakonom, in predvidela možnost razkritja podatkov drugim državnim organom in nosilcem javnih pooblastil, Evropski komisiji in pristojnim organom drugih držav po mednarodnih pogodbah (13.a in 13.b člen). Na novo je bila urejena tudi možnost odpustitve in znižanja globe za storilca, ki lojalno sodeluje v postopku in preneha s kršitvijo konkurenčnih pravil (76. člen). Na podlagi te določbe je bila sprejeta posebna uredba.²⁴⁰

Po drugi noveli zakona (ZPOMK-1B²⁴¹) so bile naloge in pristojnosti UVK prenesene na Javno agencijo Republike Slovenije za varstvo konkurence, urad pa je prenehal kot organ v sestavi ministrstva. S to organizacijsko spremembo je zakon želel poudariti neodvisnost in samostojnost te agencije, katere organi pri vodenju postopkov in odločanju o posamičnih zadevah skladno s pristojnostmi niso vezani na usmeritve in navodila državnih ali drugih organov. Usmeritve za delo agencije lahko daje agenciji samo vlada ali državni zbor Republike Slovenije, vendar morajo biti usmeritve splošne in ne smejo posegati v vodenje postopkov oziroma odločanje o posamičnih zadevah (5. člen ZPOMK-1).

Organi agencije so svet agencije, komisija za varstvo konkurence in direktor agencije.

Svet agencije sestavlja pet članov, ki jih imenuje vlada za pet let z možnostjo ponovnega imenovanja in izvolijo med seboj predsednika sveta agencije. Svet agencije ima kadrovska in administrativna pooblastila: sprejema poslovnik agencije in druge splošne akte agencije, kadar tako določa zakon, sprejema letno poročilo o delu agencije, letni program dela, finančni načrt, zaključni račun in druge akte, za katere določa zakon, da jih sprejme agencija ter predlaga imenovanje oziroma razrešitev direktorja agencije (12.č člen ZPOMK-1). Komisijo za varstvo konkurence sestavlja pet članov, ki jih imenuje državni zbor. Enega člana izmed strokovnjakov za varstvo konkurence in tri člane izmed zaposlenih v agenciji, ki delajo na področju varstva konkurence, v imenovanje državnemu zboru predlaga vlada, enega člana izmed strokovnjakov za varstvo konkurence pa Sodni svet. Predsednika komisije za varstvo konkurence izvolijo člani komisije za varstvo konkurence iz svojih vrst z večino glasov in s tajnim glasovanjem.

Komisija za varstvo konkurence odloča o posamičnih zadevah iz pristojnosti agencije v upravnem postopku in postopku o prekršku, v katerih se izdajo akti, s katerimi se postopek pred agencijo konča. Komisija odloča na sejah senata za odločanje, ki jih sklicuje predsednik komisije za varstvo konkurence na lastno pobudo ali na zahtevo direktorja agencije. Senat za odločanje sestavljajo trije člani komisije za varstvo konkurence, ki se določijo po naključnem vrstnem redu na način, ki je določen s poslovníkom agencije. Predsednika vsakokratnega senata za odločanje izvolijo člani senata za odločanje med seboj z večino glasov (12.h člen ZPOMK-1). Direktorja

²⁴⁰ Uredba o postopku odpustitve ali znižanja globe storilcem, ki so udeleženi v kartelih (UL RS, št. 112/09).

²⁴¹ Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o preprečevanju omejevanja konkurence (ZPOMK-1B), Uradni list RS, št. 26/2011.

agencije po izvedenem javnem natečaju imenuje vlada na predlog sveta agencije. Direktor izdaja akte iz pristojnosti agencije, za katere ni pristojna komisija za varstvo konkurence (12.m člen ZPOmK-1).

Urad za varstvo konkurence je izdal več odločb v postopkih koncentracije trgovine na drobno in omejevanja konkurence v živilski industriji in trgovini.

Tako je na primer leta 2008 UVK po uradni dolžnosti začel postopek ugotavljanja kršitve 6. člena (ZPOmK-1) in 81. člena Pogodbe o ustanovitvi Evropske skupnosti proti družbam Ljubljanske mlekarne, mlekarska industrija, d.d., Tolstojeva 63, 1000 Ljubljana, Pomurske mlekarne d.d., Industrijska ulica 10, 9000 Murska Sobota, in Mlekarna Celeia, mlekarstvo in sirarstvo, d.o.o., Arja vas 92, 3301 Petrovče, ker naj bi te družbe istočasno najavile dvig cen mleka in mlečnih izdelkov, iz česar naj bi verjetno izhajalo, da so navedene družbe usklajeno ravnale oziroma se sporazumele glede določanja cen mleka in mlečnih izdelkov in drugih pogojev poslovanja na trgu, katerih cilj ali učinek je preprečevati, ovirati ali izkrivljati konkurenco v Republiki Sloveniji in na skupnem trgu. UVK je postopek je ustavil, ker v postopku ni ugotovil kršitev določb 6. člena ZPOmK-1 ali 81. člena Pogodbe.²⁴²

Urad je odločal v številnih postopkih koncentracije, pri katerih so bile udeležene družbe s področja trgovine in živilske industrije (na primer združitev družb Mercator Dolenjska d.d., Dolenjka d.d. in Posavje d.d.²⁴³, Ljubljanske mlekarne d.d. in Mariborska mlekarne d.d.²⁴⁴, PS Mercator d.d. in Povrtnina d.d.²⁴⁵, Mesnine dežele Kranjske d.d., Mercator - Agrokombinat d.o.o., Kraljeve mesnine d.d., Mercator - Kmetijsko gospodarstvo Kočevje d.o.o.²⁴⁶, PS Mercator, d.d. in Žana d.d. Žalec²⁴⁷, PS Mercator in Živila Kranj²⁴⁸, PS Mercator in Emona Maximarket²⁴⁹, Vita Commerce in MIP²⁵⁰, Mercator in Era²⁵¹, pridobitev deleža družbe IRGRAM v družbi Jata Emona²⁵², družbe VIPA v družbi Mlinotest²⁵³, družbe Koroška trgovina d. d. v družbi Vino

²⁴² UVK, Sklep 32 z dne 04.06.08, dosegljiv na strani:

http://www.uvk.gov.si/si/zakonodaja_in_dokumenti/ostali_dokumenti/arhiv_sklepov/sklep32/

²⁴³ Odločba z dne 17. 2. 2000. Seznam odločb v letu 2000.

http://www.uvk.gov.si/fileadmin/uvk.gov.si/pageuploads/Seznam_odlo_b_2000.pdf

²⁴⁴ Odločba z dne 17. 7. 2000. Seznam odločb v letu 2000.

http://www.uvk.gov.si/fileadmin/uvk.gov.si/pageuploads/Seznam_odlo_b_2000.pdf

²⁴⁵ Odločba z dne 18. 9.2000. Seznam odločb v letu 2000.

http://www.uvk.gov.si/fileadmin/uvk.gov.si/pageuploads/Seznam_odlo_b_2000.pdf

²⁴⁶ Odločba z dne 11. 5. 2001. Seznam odločb v letu 2001.

http://www.uvk.gov.si/fileadmin/uvk.gov.si/pageuploads/Seznam_odlo_b_2001.pdf

²⁴⁷ Odločba z dne 27.12.2001. Seznam odločb v letu 2001.

http://www.uvk.gov.si/fileadmin/uvk.gov.si/pageuploads/Seznam_odlo_b_2001.pdf

²⁴⁸ Odločba z dne 30.1.2004. Seznam odločb v letu 2004.

http://www.uvk.gov.si/fileadmin/uvk.gov.si/pageuploads/Seznam_odlo_b_2004.pdf

²⁴⁹ Odločba z dne 23.12.2004. Seznam odločb v letu 2004.

http://www.uvk.gov.si/fileadmin/uvk.gov.si/pageuploads/Seznam_odlo_b_2004.pdf

²⁵⁰ UVK, Odločba 1, 12.12.05

http://www.uvk.gov.si/si/zakonodaja_in_dokumenti/ostali_dokumenti/arhiv_odlocb/odlocb01/

²⁵¹ UVK, Odločba 16, 3.5.2006, dosegljiva na strani:

http://www.uvk.gov.si/si/zakonodaja_in_dokumenti/ostali_dokumenti/arhiv_odlocb/odlocb16

²⁵² UVK, Odločba 65, 13.3.2007, dosegljiva na strani:

Brežice²⁵⁴, koncentracija z udeležbo družb Holding PMP, Merkur, Zlata Moneta II, Probanka, Comet, Perutnina Ptuj in zadruga PZP²⁵⁵, Droga Kolinska, Živilska industrija, d.d., in Žito prehrambena industrija, d.d.²⁵⁶, Pivka perutninarstvo d.d., Pivka in Amanita, storitve in trgovina, d.d.²⁵⁷, Droga Kolinska d. d. in Atlantic naložbe d. o. o.²⁵⁸ itd.).

Urad je tudi odločal v posameznih postopkih o zlorabi prevladujočega položaja.

Tako je urad ugotavljal, ali pomeni zlorabo prevladujočega položaja dogovor, ki sta ga sklenila Ljubljanske mlekarne d.d. in Združeno kmetijsko gozdarsko podjetje Kočevje 1. marca 1973, ko sta združila sredstva za skupno poslovanje v skupni obrat za predelavo mleka v sire in druge mlečne proizvode. Po pogodbi o združevanju sredstev se nakupna cena mleka oblikuje tako, da se zviša za 5% glede na odkupno ceno po veljavnih predpisih. Leta 2001 je Urad za varstvo konkurence izdal odločbo, da takšen način oblikovanja nakupne cene ne pomeni diskriminacije drugih dobaviteljev, ki dobavljajo mleko Ljubljanskim mlekarnam in da podjetje ni zlorabilo prevladujočega položaja po 10. členu tedaj veljavnega ZPOmK.²⁵⁹ UVK je za upoštevni proizvodni trg št. 10. člen trgovine mleka, ker mleko ni zamenljivo z drugim proizvodom ali surovino. Glede na tedaj veljavno Uredbo o določitvi minimalne odkupne cene kravjega mleka oziroma relativno reguliranost trga in ovire za trgovanje z drugimi državami v obliki carin, prelevmanov in kontingentov pa je kot upoštevni geografski trg opredelil celotno območje Slovenije. UVK je ugotovil, da so imele Ljubljanske mlekarne d. d. prevladujoč položaj na trgu, da pa z zagotavljanjem višje cene niso imele nobene koristi, ampak kvečjemu škodo, saj pri zlorabi prevladujočega položaja podjetje stremi k temu, da bi maksimiralo svoj dobiček, in da dejanje nima negativnega učinka na konkurente Ljubljanskih mlekarn niti na konkurente KGZ Kočevje, saj jim je zagotovljen odkup celotnega mleka.

To stališče UVK ni prepričljivo. V podobnem sporu je Višje sodišče v Ljubljani razveljavilo odločbo UVK z obrazložitvijo, da dejanje, s katerim podjetje brez utemeljenega razloga in v nasprotju z dobrimi poslovnimi običaji neupravičeno ustvarja razlike pri poslovnih pogojih, velja tudi za dejanje, s katerim se ustvarja razlika med lastnim sistemom in vsemi drugimi ponudniki iste storitve (VSL sodba I Cpg 870/2010 z dne 3. 3. 2011).

V nekaterih odločbah UVK ni ugotovil obstaja zlorabe prevladujočega položaja na trgu. Tako je UVK 26. junija 2009 izdal odločbo 306-178/2007/189, v kateri je sprejel zaveze, ki mu jih je

http://www.uvk.gov.si/si/zakonodaja_in_dokumenti/ostali_dokumenti/arhiv_odlocb/odlocba65

²⁵³ UVK, Odločba 66, 15.3.2007, dosegljiva na strani:

http://www.uvk.gov.si/si/zakonodaja_in_dokumenti/ostali_dokumenti/arhiv_odlocb/odlocba66

²⁵⁴ UVK, Odločba 88, 3.8. 2007, dosegljiva na strani:

http://www.uvk.gov.si/si/zakonodaja_in_dokumenti/ostali_dokumenti/arhiv_odlocb/odlocba88

²⁵⁵ UVK, Odločba 152, 9.12.2008, dosegljiva na strani:

http://www.uvk.gov.si/si/zakonodaja_in_dokumenti/ostali_dokumenti/arhiv_odlocb/odlocba152

²⁵⁶ UVK, Odločba 159, 27.3.2009, dosegljiva na strani:

http://www.uvk.gov.si/si/zakonodaja_in_dokumenti/ostali_dokumenti/arhiv_odlocb/odlocba159

²⁵⁷ UVK, Odločba 173, 8.1.2009, dosegljiva na strani:

http://www.uvk.gov.si/si/zakonodaja_in_dokumenti/ostali_dokumenti/arhiv_odlocb/odlocba173

²⁵⁸ UVK, Odločba 187, 19.10.2010, dosegljiva na strani:

http://www.uvk.gov.si/si/zakonodaja_in_dokumenti/ostali_dokumenti/arhiv_odlocb/odlocba187

²⁵⁹ UVK, Odločba št. 30724-1/01-9 z dne 25.10.2001.

<http://www.uvk.gov.si/fileadmin/uvk.gov.si/pageuploads/ijz049.pdf>

predlagala družba Mercator d. d., da se odpravi stanje, »iz katerega izhaja verjetnost kršitve določb 9. člena Zakona o preprečevanju konkurence ... in 82. člena Pogodbe o ustanovitvi Evropske skupnosti«. Omenjena družba »naj bi zlorabljala svoj domnevno prevladujoči položaj na trgu nabave izdelkov za vsakdanjo rabo z namenom nadaljnje prodaje v Republiki Sloveniji s tem, da naj bi podpis pogodb s svojimi dobavitelji pogojevala z zahtevo po številnih neupravičenih pogodbenih bonitetah, ki niso vključene v kalkulacijo maloprodajnih cen, in visokih rabatih, ki naj ne bi bili upravičeni z običajnimi pogoji poslovanja«.

Zaveze družbe so se nanašale na obliko pogodb, vrste rabatov in njihovo spreminjanje ter vrsto storitev, za katere dobavitelji plačujejo družbi nadomestilo.

Tako se je družba zavezala, da bo z dobavitelji vedno sklepala pisne pogodbe, medtem ko bodo dogovori v nepisni obliki nezavezujoči.

Po sprejetih zavezah se bo družba z dobavitelji družba dogovarjala samo za pogodbene rabate in logistične rabate. Pogodbeni rabat je lahko deloma izkazan na fakturi, delno je pa obračunan zunaj fakture.

Družba je ponudila, urad pa sprejel tudi zavezo, da za pretekla računsko obdobja družba ne bo spreminjala rabatov, ki se dogovarjajo do 31. marca tekočega leta za tekoče leto.

Stroški, ki jih mora dobavitelj plačevati za storitve družbe, so po sprejetih zavezah lahko:

- stroški za ravnanje z odpadno embalažo,
- stroški predelave ali uničenja elektronske opreme,
- stroški za marketinške aktivnosti,
- stroški za uvajanje novih izdelkov,
- nadomestilo za trženje prodajnega prostora in

»- morebitna druga nadomestila oziroma stroške, ki jih bo družba objavila na spletni strani«. V zvezi s tem je pomembna zaveza, da uporaba nobene od teh storitev za dobavitelje ne bo obvezna, ampak bo vrsto in obseg želene storitve dobavitelj sam izbral (I/4 in I/5 izreka odločbe).

Družba se je zavezala, da bo za vse dobavitelje pripravila cenik, ki bo za vsako storitev določil nadomestilo v absolutnem znesku ali relativno, v odstotku od nabavne vrednosti, pri čemer bo nadomestila zaračunavala vsem dobaviteljem v isti višini.

Po danih zavezah družba ne bo uvajala nadomestil za odpiranje trgovin in prvo polnjenje novih in prenovljenih trgovin in nadomestil za ravnanje z odpadno embalažo blaga s trgovsko znamko družbe (točka I/8 izreka).

Družba se je tudi zavezala, da v odnose z dobavitelje ne bo vključila rabata za rast, pravice družbe do predčasnega plačila s finančnim popustom (cassasconto) in prispevka za humanitarne akcije, razen izjemoma in na pisno željo dobavitelja, prispevki dobaviteljev za humanitarne akcije ne bodo odvisni od nabave trgovskega blaga in bodo urejeni z ločenimi pogodbami (točka I/9 izreka).

Družba se je zavezala za najdaljši plačilni rok (90 dni od datuma prevzema oziromsa zadnjega dne obračunskega obdobja, če gre za sukcesivne dobave. Za rabate, izkazane zunaj fakture, ki so jih dolžni plačati dobavitelji, pa rok ne bi bil krajši od 30 dni (točka I/11 izreka).

Družba se je zavezala, da se bo z dobavitelji dogovorila za zamudne obresti, katerih stopnja bo enaka za dobavitelje in za družbo (točka I/12) in da bo s posebno pogodbo urejala razmerja z dobavitelji lastnih trgovskih znamk družbe (točka I/13 izreka).

Dne 7. maja 2009 je UVK izdal odločbo št. 306-182/2007-404, s katero je sprejel zaveze, ki so mu jih predlagale družbe Spar Slovenija trgovsko podjetje d. o. o., Engrotuš podjetje za trgovino d. d. in Poslovni sistem Mercator d. d., da se odpravi stanje, iz katerega je izhajala verjetnost kršitve določb 6. člena ZPOMK in 81. člena PES. Stranke naj bi se usklajevale pri odločanju o dovolitvi dviga cen izdelkom in prepovedi oziroma zahtevi po pretrganju sodelovanja dobaviteljev z določenimi trgovskimi družbami, ki so konkurenti strank na trgu nabave izdelkov za vsakdanjo rabo. S tem naj bi stranke posredno določale nakupna ali prodajne cene in druge pogoje ter dobaviteljem pogojevale sklenitev pogodbe, da pogodbeniki sprejmejo še dodatne izpolnitve. Družbe so se zavezale, da bodo v pogodbe z dobaviteljem vključile določbo, ki bo dobavitelju prepovedovala obveščati druge trgovinske družbe o poslovnih pogojih sodelovanja, pa tudi določbo o tem, da družba dobavitelja ne bo omejevala pri njegovem sodelovanju s katerokoli drugo družbo.

Družbe so se zavezale, da bodo z zaposlenimi sklenile poseben sporazum kot aneks k pogodbi o zaposlitvi, v katerem bodo določile obveznost zaposlenih, da poslovno komunikacijo opravljajo samo prek službenega elektronskega naslova, da poslovno dokumentacijo, razen poslovne komunikacije, hranijo najmanj 5 let, družbe pa naj bi pridobile tudi predhodno soglasje zaposlenih za vpogled v vso njihovo poslovno dokumentacijo in komunikacijo. Vsaka družba naj bi vzpostavila tudi centralni sistem za arhiviranje poslovne komunikacije za najmanj 5 let od dneva vzpostavitve sistema

Družbe so se tudi zavezale, da bodo Uradu za varstvo konkurence vsakokrat, ko bodo Agenciji AC Nielsen raziskovalni družbi d.d. poslale elektronske podatke o cenah in količinah proizvodov, ki so izdelki za vsakdanjo rabo v obliki, obsegu in na način, kot jih pošiljajo tej agenciji in tako, da se lahko preveri enakost podatkov. Vsaka družba se je tudi zavezala, da bo na zahtevo urada posredovala elektronske podatke o cenah in količinah izdelkov za vsakdanjo rabo na nabavni strani, ki so namenjeni nadaljnji prodaji in to za natančno določen nabor izdelkov, ki za določi Urad za varstvo konkurence.

Vsaka družba se je tudi zavezala, da bo vzpostavila centralni sistem za arhiviranje poslovne komunikacije za obdobje pet let od dneva vzpostavitve sistema, to komunikacijo pa bo ažurirala enkrat mesečno. Vsaka družba se je zavezala dovoliti Uradu na njegovo zahtevo vpogled v arhivirano dokumentacijo.

Kodeks dobrih poslovnih praks med deležniki v agroživilski verigi

Na kmetijskem sejmu v Gornji Radgoni so dne 23. avgusta 2011 tri zbornice (Kmetijsko gozdarska zbornica Slovenije, Gospodarska zbornica Slovenije, Obrtno podjetniška zbornica Slovenije in Trgovinska zbornica Slovenije) in Zadružna zveza Slovenije podpisale Kodeks dobrih poslovnih praks med deležniki v agroživilski verigi²⁶⁰, ki je bil pripravljen v okviru Ministrstva za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano.

Kodeks po svoji zasnovi, obsegu in tudi nekaterih formulacijah zelo podoben belgijskemu Kodeksu ravnanja za poštena razmerja med dobavitelji in kupci v agroživilski verigi²⁶¹, ki je bil podpisan dobro leto prej - 10. maja 2010 in je zato lahko rabil kot podlaga za pogajanja med predstavniškimi organizacijami deležnikov v Sloveniji.

²⁶⁰ Kodeks je objavljen na spletnih straneh podpisnikov, na primer:

www.gzs.si/pripone/32393/KODEKS%20-%202023%208%202011.pdf

²⁶¹ Code de conduite pour des relations équitables entre fournisseurs et acheteurs dans la chaîne agro-alimentaire

Namen kodeksa je izboljšati poslovno sodelovanje, krepiti partnerstvo in povečevati konkurenčnost agroživilske verige v Republiki Sloveniji na načelih tržnih zakonitosti, kar bi moralo »rezultirati v korist potrošnika« (prvi odstavek 1. člena). V nadaljnjih določbah kodeks nesistematično in nepregledno omenja še več ciljev in načel.

Domet kodeksa je močno omejen, ker ne glede na naziv tega dokumenta (»Kodeks dobrih poslovnih praks med deležniki v agroživilski verigi«) njegove določbe predstavljajo priporočilo vsem deležnikom v agroživilski verigi. Priporočilo ne zavezuje, kar izhaja tudi iz izrecne določbe petega odstavka 3. člena, po kateri »Kodeks ne posega v pogodbeno svobodo deležnikov v agroživilski verigi«. Zato pravila, ki jih določa Kodeks, kot takšna niso obvezna in iztožljiva, torej posamezni deležniki niso dolžni upoštevati²⁶². Kodeks tudi ne pove, kako bi priporočila deležniki učinkovito upoštevali (na primer, da bi jih vključili v pisne pogodbe, s čemer bi posamezna priporočila lahko pridobila moč zavezujočih pravil za stranke posamezne pogodbe, od katerih načeloma ni mogoče enostransko odstopiti).

Potem, ko v tretjem odstavku 1. člena kodeks opredeljuje vsebino nekaterih določb, ki jih vsebuje, v četrtem odstavku 1. člena zelo ohlapno določa, da si bodo podpisniki kodeksa »prizadevali za promocijo prepoznavnosti vsebine in namena tega kodeksa«. Promocija je lahko usmerjena v širšo javnost (potrošnike, medije itd.), lahko pa v notranjo javnost, zlasti na člane posameznih podpisnikov, ti člani pa so deležniki v agroživilski verigi. Vsekakor bi bila dolžnost promocije lahko konkretizirana še s čim drugim kot z obveznostjo, da vsak podpisnik objavi kodeks v internem glasilu in na svoji spletni strani (prvi odstavek 10. člena).

V prvem odstavku 2. člena se Kodeks sklicuje na »smernice« EU (ne da bi razložil, za katere vrste pravnih aktov ali dokumentov pravzaprav gre), ki se nanašajo na pomen primarne pridelave, predelave in prometa z živili v državah članicah zaradi njihovega nadaljnjega razvoja. Posebej omenja »trajno prehransko varnost«, ki se zagotavlja tudi »preko pomena lokalne pridelave«. V bistvu gre tudi za sklic na cilje kmetijske politike v Republiki Sloveniji, saj je »zagotavljanje prehranske varnosti in čim višje stopnje samooskrbe« po prvi alineji iz 2. člena Zakona o kmetijstvu (ZKme-1) eden izmed ciljev te politike.

Tudi drugi odstavek 2. člena vsebuje načelno določbo ugotovitvene narave, po kateri naj bi kodeks predstavljal »podlago za zagotavljanje trajnostnega razvoja celotne agroživilske verige s poudarkom na povečevanju učinkovitosti« in spodbujal »izboljšanje sodelovanja in krepitev partnerstva v žitni, mesni, mlečni, zelenjadarski, sadjarski in vinarski verigi, upoštevajoč pravila varstva konkurence in tudi načela v 4. členu Kodeksa«. Po drugem stavku iz drugega odstavka 2. člena deležniki, ki pridelujejo kmetijske pridelke in deležniki, ki se ukvarjajo s predelavo kmetijskih proizvodov, medsebojne odnose uredijo z dogovorom znotraj posamezne verige, vendar ne v nasprotju z zakonodajo, ki ureja varstvo konkurence.

Deležniki v agroživilski verigi pa so opredeljeni šele v prvem odstavku 3. člena kot »vsa podjetja, pridobitna ali nepridobitna, javna ali zasebna, samostojni podjetniki posamezniki in druge osebe, ki na kakršnikoli drugi pravni podlagi opravljajo katerokoli dejavnost, povezano s fazo pridelave kmetijskih proizvodov, predelave, distribucije in prodaje živil«. Ker se v tej definiciji pojavljata pojma kmetijski proizvod in živilo, se kodeks glede definicije kmetijskih proizvodov sklicuje na prilogo I k Pogodbi o delovanju Evropske unije (PDEU) in glede definicije živila na

²⁶² Sam sklep zbornice ali združne zveze ne zavezuje njenih članov, ki se ukvarjajo s poslovnimi dejavnostmi. Tudi po sodni praksi obligacijskih razmerij ni mogoče urejati s sklepi organov združenja, niti ni z njimi mogoče spreminjati zakonskih določb. Sklep organa združenja ni pogodba obveznostnega prava, ampak je akt poslovanja (VSL, sodba Cpg 1614/93 z dne 30. 5. 1995).

Uredbo 178/2002/ES. Glede na takšno široko opredelitev deležnikov v agroživilski verigi, ki zajema »katerokoli dejavnost, povezano s fazo pridelave kmetijskih proizvodov, predelave, distribucije in prodaje živil« (prvi odstavek 3. člena), ni jasno, zakaj kodeks v drugem stavku drugega odstavka 2. člena, ko govori o dogovornem urejanju odnosov znotraj posamezne verige, ne omenja deležnikov iz distribucije in prodaje živil, temveč le deležnike iz primarne proizvodnje in predelave kmetijskih proizvodov. Poleg tega je določba o dogovorih znotraj posamezne verige zelo odprta, saj lahko zajema izključno vertikalno dogovarjanje (vsako podjetje iz primarne pridelave se samostojno dogovarja s podjetjem predelave) ali tudi horizontalne dogovore (na primer v okviru medpanožnih organizacij).

Določbe o upoštevanju pravil varstva konkurence oziroma o dogovorih, ki ne smejo biti v nasprotju z zakonodajo, ki ureja varstvo konkurence, bi bile informativnejše, če bi bili vsaj v opombi navedeni, vsaj primeroma in neizčrpno, temeljni akti primarnega in sekundarnega prava EU (na primer uredbe o skupinskih izjemah), vključno s smernicami Evropske komisije (za horizontalno in vertikalno sodelovanje) ter ZPOmK-1 in drugi predpisi iz Republike Slovenije.

V 4. členu Kodeks poudarja pomen partnerstva znotraj agroživilske verige, ki temelji na gospodarskem družbenem in ekološkem stebru trajnostnega razvoja.

V drugem odstavku 4. člena Kodeks našteva načela, na katerem temelji partnerstvo.

Na prvem mestu omenja enakopravnost pogodbenih strank. To načelo ni novo in je že v Obligacijskem zakoniku proglašeno kot temeljno načelo obligacijskega prava: »Udeleženci v obligacijskem razmerju so enakopravni« (4. člen OZ).

Tudi pravica potrošnikov do obveščenosti, ki jo Kodeks navaja kot načelo v drugem odstavku 4. člena, je zagotovljena v 169. členu PDEU in konkretizirana v številnih aktih živilskega prava.

Na tretjem mestu Kodeks proglašča načelo »svobodne volje in zaupnosti«, pri čemer je svobodna volja nekoliko poenostavljen zapis prostega urejanja razmerij med deležniki, ki ga natančneje opredeljuje in tudi omejuje OZ v 3. členu: »Udeleženci prosto urejajo obligacijska razmerja, ne smejo pa jih urejati v nasprotju z ustavo, s prisilnimi predpisi ali z moralnimi načeli.« Načelo pogodbene svobode potrjuje še določba iz druge alineje četrtega odstavka 6. člena Kodeksa, po kateri se deležniki »ne bodo na nikakršen način medsebojno omejevali pri njihovem sodelovanju z drugimi deležniki v agroživilski verigi (svobodno izbirajo blago, usluge oziroma storitve, ki si jih ponujajo med seboj)«.

Kodeks pojem svobode vpleta še v načelo »svobode pri določanju cenovne in prodajne politike«, »prostovoljnosti pri prodajnih aktivnostih« in »svobodne uporabe blagovne in trgovske znamke« (četrta, peta in šesta alineja 4. člena), pri čemer gre za različne emanacije ustavno zagotovljene svobodne podjetniške pobude, ki pa je, kot že omenjeno, omejena s prisilnimi predpisi (na primer zaradi varstva konkurence in drugih javnih koristi).

Bolj izvirno načelo je načelo »postavljanja razumnih rokov dobave blaga« (sedma alineja drugega odstavka 4. člena), pri čemer pa Kodeks se sklicuje na nedoločen pravni standard, ki ga je mogoče določiti šele v posameznem primeru.

Prvi odstavek 5. člena vsebuje pravilo, da mora vsak deležnik »odgovorno skrbeti za lastno učinkovitost delovanja v prid potrošnika in za stalno izboljševanje učinkovitosti delovanja celotne agroživilske verige« in iz tega pravila izpeljuje ugotovitev, da »deležniki torej skrbijo za dinamičen sistem, ki poganja optimizacijo poslovanja vsakega izmed njih in celotne agroživilske verige«, ki je vgrajena v temelj tržnega gospodarstva, ki sankcionira premajhno učinkovitost delovanja s slabšimi poslovnimi rezultati.

Po drugem odstavku pa si deležniki v agroživilski verigi »izmenjujejo splošne informacije o trgih in potrošniških trendih z namenom zagotavljanja boljše in kvalitetnejše ponudbe v skladu z načeli varstva konkurence ter učinkovitejšega delovanja agroživilske verige«. Ta določba pa je vsebinsko omejena s tretjo alineo iz četrtega odstavka 6. člena, po kateri se deležniki »zavezujejo, da ne bodo obveščali drugih deležnikov v agroživilski verigi, ki niso stranke poslovnega odnosa, o dobavnih ali drugih poslovnih pogojih sodelovanja«.

Načela varstva konkurence v zvezi z izmenjavo informacij so zelo podrobno predstavljena v smernicah Komisije za sporazume o horizontalnem sodelovanju.²⁶³ Vsekakor bi bilo koristno, če bi se Kodeks skliceval na ta dokument, da bi se lahko večje število deležnikov seznanilo s podrobnejšo ureditvijo tega vprašanja v konkurenčnem pravu.²⁶⁴ Še toliko bolj glede na splošno zavezo v tretjem odstavku 5. člena Kodeksa, po katerem si vsi deležniki v agroživilski verigi »prizadevajo za spoštovanje določil konkurenčnega prava in dobre prakse konkurenčnega ravnanja, tudi v primeru, ko določene subjekte to direktno iz določil predpisov ne zadeva«.

V prvem odstavku 6. člena Kodeks deležnikom nalaga skrbno ravnanje z živilskimi proizvodi, ustrezno pripravo blaga za prodajo, izbiro proizvodov po načelih trajnostnega razvoja²⁶⁵, vendar »morajo biti proizvodi konkurenčni z drugimi primerljivimi proizvodi tako cenovno, količinsko kot po kvaliteti in ustrezati poslovni strategiji deležnikov« (s pogojem, da mora proizvod ustrezati poslovni strategiji deležnikov, lahko zahteva po upoštevanju načel trajnostnega razvoja razvodeni). Deležniki morajo zagotoviti »primerljive pogoje prodaje in nabave za primerljive posle v primerljivih okoliščinah«.

Določba drugega odstavka 6. člena, po kateri deležniki spoštujejo dogovorjene dobavne pogoje in plačilne roke, upošteva zakonodajo o boju proti zamudam pri plačilih, povzema načelo »pacta sunt servanda«²⁶⁶. Izvirna pa je določba o pisni obliki pogodb med deležniki. Tudi določba

²⁶³ Sporočilo Komisije – Smernice o uporabi člena 101 Pogodbe o delovanju Evropske unije za sporazume o horizontalnem sodelovanju, Uradni list C 011, 14/01/2011, str. 1–72.

²⁶⁴ Po smernicah Komisije za sporazume o horizontalnem sodelovanju ima izmenjava informacij lahko različne oblike (neposredna izmenjava podatkov, posredna izmenjava prek skupne agencije, preko dobaviteljev ali trgovcev na drobno itd.) in lahko poteka na podlagi sporazumov, odločitev združenja podjetij ali usklajenih ravnanj. Izmenjava informacij lahko ustvarja različne oblike večje učinkovitosti (zmanjšuje neenakomerno obveščenost, omogoča primerjavo med konkurenti, zmanjšuje zaloge itd.), lahko pa vodi tudi do omejevanja konkurence, zlasti, kadar omogoča podjetjem, da se seznanijo s tržnimi strategijami svojih konkurentov. Konkurenčni izid izmenjave informacij je odvisen od značilnosti trga, kjer se odvija (kot so koncentracija, preglednost, stabilnost, simetrija, celovitost, pričakovano trajanje nastopa posameznih konkurentov na trgu, grožnja verodostojnih in povračilnih ukrepov itd.), in tudi od vrste izmenjanih informacij (najbolj občutljive so strateške informacije, ki pokrivajo velik del trga, ki so individualne (ne le zbirne) in se nanašajo na tekoča dogajanja, se pogosto izmenjujejo ter niso javne, temveč tudi tajne). Izmenjava informacij je dopustna, če je nujno sredstvo za povečanje učinkovitosti, ki ga je treba prenesti na potrošnike v takšni meri, da odtehta omejevalne učinke na konkurenco (55. do 110. točka smernic za sporazume o horizontalnem sodelovanju).

²⁶⁵ Načelo trajnostnega razvoja opredeljuje Zakon o varstvu okolja (ZVO-1) kot »takšen gospodarski in socialni razvoj družbe, ki pri zadovoljevanju potreb sedanje generacije upošteva enake možnosti zadovoljevanja potreb prihodnjih in omogoča dolgoročno ohranjanje okolja« (prvi odstavek 4. člena ZVO-1) in predpisuje vključitveno klavzulo, po kateri morajo biti zaradi spodbujanja trajnostnega razvoja morajo »zahteve varstva okolja vključene v pripravo in izvajanje politik ter dejavnosti na vseh področjih gospodarskega in socialnega razvoja« (drugi odstavek ZVO-1). Prim. Zakon o varstvu okolja (ZVO-1), Ur. l. RS, št. 41/2004, št. 17/2006, 20/2006, 28/2006 Skl.US: U-I-51/06-5, 39/2006-UPB1, 49/2006-ZMetD, 66/2006 Odl.US: U-I-51/06-10, 112/2006 Odl.US: U-I-40/06-10, 33/2007-ZPNačrt, 57/2008-ZFO-1A, 70/2008, 108/2009, 39/2006-UPB1, 49/2006-ZMetD, 66/2006 Odl.US: U-I-51/06-10, 112/2006 Odl.US: U-I-40/06-10, 33/2007-ZPNačrt, 57/2008-ZFO-1A, 70/2008, 108/2009.

²⁶⁶ Prim. prvi odstavek 9. člena OZ: »Udeleženci v obligacijskem razmerju so dolžni izpolniti svojo obveznost in odgovarjajo za njeno izpolnitev.«

o prepovedi enostranskega spreminjanja pogodbenih pogojev brez razumnega razloga v tretjem odstavku 6. člena samo povzema, čeprav ne natančno načelo obligacijskega prava: »Obveznost ugasne samo s soglasno voljo udeležencev v obligacijskem razmerju ali na podlagi zakona« (drugi odstavek 9. člena OZ). Tudi sklicevanje na skladnost kakovosti, označevanja in oglaševanja živil z veljavno zakonodajo ne pomeni vsebinsko nove določbe (prva alineja iz četrtega odstavka 6. člena).

Kodeks opredeljuje oblikovanje cen kot samostojen dogovor med pogodbenimi partnerji v katerikoli fazi verige upošteva varstvo konkurence in veljavno zakonodajo, pri čemer pa priporoča neto neto nabavno ceno blaga, ki naj bi bila cena na računu brez dodatnih rabatov na ceno blaga (prvi in drugi odstavek 7. člena). Na sistem neto neto nabavne cene naj bi deležniki prešli najkasneje do 1. 1. 2013 (četrty odstavek 7. člena). Vsebinsko izvirna je tudi določba, da si deležniki ne bodo zaračunavali nadomestila le za dejansko opravljen obseg in vrsto storitev po ceniku (tretji odstavek 7. člena).

Podpisniki oblikujejo Odbor za spremljanje izvajanja Kodeksa tako, da vsak imenuje po enega predstavnika, in sprejmejo poslovnik o delu odbora. Odbor skrbi za uveljavljanje dobre poslovne prakse in oblikovanje predlogov morebitnih sprememb in dopolnitev Kodeksa, uporablja mnenja, študije in priporočila, ki so objavljena s strani pristojnih institucij Republike Slovenije in Evropske unije, ki se nanašajo na delovanje agroživilske verige. Vendar člani ne smejo pridobivati, vpogledovati ali si izmenjevati podatkov in informacij, ki bi lahko pomenili kršitev pravil varstva konkurence. Odbor poda poročilo podpisnikom Kodeksa najkasneje do 30. aprila tekočega leta za preteklo koledarsko leto.

Odbor se sestaja na zahtevo kateregakoli podpisnika in svoje odločitve sprejema na podlagi soglasja.

Odbor vodi predsednik, ki ima svojega namestnika. Predsednika in njegovega namestnika se za vsako koledarsko leto imenuje izmed članov odbora, predstavnikov podpisnikov s strani deležnikov agroživilske verige, po načelu rotacije (8. člen).

Tudi določba o reševanju sporov po mirni poti z možnostjo mediacije ustreza temeljnemu načelom obligacijske zakonodaje (prim. 11. člen OZ).

Na vprašanje, ali je mogoče probleme, ki izhajajo iz različno močnega položaja deležnikov v agroživilski verigi, reševati na podlagi že veljavne zakonodaje, je treba odgovoriti pozitivno. Takšen odgovor potrjuje tudi praksa Urada za varstvo konkurence, ki je z že navedenima dvema odločbama sprejel vrsto zavez trgovinskih družb o urejanju njihovih razmerij z dobavitelji.

Pravno podlago za reševanje problemov v razmerjih med dobavitelji in kupci v agroživilski verigi pa ne morejo predstavljati samo predpisi o omejevanju konkurence, temveč tudi drugi predpisi, zlasti tisti, ki urejajo obligacijsko pravo in nelojalno konkurenco.

Obligacijsko pravo sicer predvideva možnosti za reševanje problemov, kakršni izhajajo iz različne pogajalske moči dobaviteljev in kupcev, vendar so te možnosti omejene. Čeprav je pogodbeni svoboda v obligacijskem pravu omejena ustavo, s prisilnimi predpisi ali z moralnimi načeli (3. člen OZ) in se za presojo potrebnih ravnanj in njihovih učinkov v obligacijskih razmerjih gospodarskih subjektov upošteva poslovni običaji, uzance in praksa, vzpostavljena med strankama (13. člen), morajo udeleženci v obligacijskem razmerju pri izpolnjevanju obveznosti iz svoje poklicne dejavnosti ravnati z večjo skrbnostjo, po pravilih stroke in po običajih (skrbnost dobrega strokovnjaka, drugi odstavek 6. člena OZ). Kljub prepovedi povzročanja škode (10. člen OZ) protipravnost škode izključuje privolitev oškodovanca. Privolitev oškodovanca je sicer nična, če se nanaša na dejanje, ki je prepovedano z zakonom

(140. člen OZ). V tem pogledu se obligacijsko pravo sklicuje na tudi na predpise zunaj svojega področja, ti predpisi pa lahko spadajo tudi v pravo, ki zagotavlja varstvo konkurence pred omejevanjem in nelojalnimi dejanji. Obligacijsko pravo pozna tudi sankcije zaradi čezmernega prikrajšanja, vendar jih je mogoče uveljavljati samo, če oškodovana stranka ob sklenitvi dvostranske pogodbe ni vedela in ni bila dolžna vedeti za pravo vrednost (118. člen OZ). V treh izrazito parcialnih določbah obligacijsko pravo priznava sankcijo zaradi vsilitve pogodbenega določila, ki je posledica monopolnega položaja ene stranke tako, da na zahtevo zainteresirane stranke lahko sodišče razveljavi:

- pogodbeno določilo o izključitvi odgovornosti za lahko malomarnost, če takšen sporazum izhaja iz monopolnega položaja dolžnika ali sploh iz neenakopravnega razmerja med pogodbenikoma (drugi odstavek 242. člena),
- pogodbeno določilo o omejitvi ali izključitvi odgovornosti za napake stvari pri prodaji (drugi odstavek 466. člena),
- pogodbeno določilo, s katerim naj bi bila odgovornost zakupodajalca za stvarne napake v zakup dane stvari izključena ali omejena (drugi odstavek 595. člena OZ).

Mnogo širše možnosti ima podjetje, da na podlagi zakona o varstvu konkurence (ZVK) uporabi pravna sredstva proti nepoštenim praksam drugih podjetij.

Slovenski zakon o varstvu konkurence namreč zagotavlja varstvo pred nelojalno konkurenco ne le potrošnikom, temveč vsem udeležencem na trgu, tudi podjetjem kot dobaviteljem ali odjemalcem. Za nelojalno konkurenco, ki je prepovedana, ZVK šteje vsako dejanje podjetja pri nastopanju na trgu, ki je v nasprotju z dobrimi poslovnimi običaji in s katerim se povzroči ali utegne povzročiti škoda drugim udeležencem na trgu (drugi odstavek 13. člena ZVK).

Med dejanji, ki so v zakonu primeroma in ne izčrpno naštetja kot dejanja nelojalne konkurence, zakon navaja tudi dejanja podjetja, uperjena na poslovna razmerja med podjetji, na primer dejanja, usmerjena v prekinitev poslovnega razmerja med podjetji ali k preprečevanju ali oteževanju takih razmerij, neupravičeno neizpolnjevanje ali razdiranje pogodbe s kakšnim podjetjem, da bi se sklenila enaka ali podobna pogodba z drugim podjetjem (6. in 7. alineja iz tretjega odstavka 13. člena ZVK).

V zvezi z dobrimi poslovnimi običaji se je v sodni praksi odprlo vprašanje, ali lahko sodišče uporabi za presojo nelojalnosti konkurence načela poslovne morale, če se dobri poslovni običaj še ni razvil. Sodišče, ki je obravnavalo to vprašanje, je ugotovilo, da teorija vidi v dobrih poslovnih običajih »izraz družbene morale ali vsaj družbeni morali podobno merilo«, zato se merilo poslovne morale se lahko uporabi tudi v primeru, da poslovni običaj sploh še ne obstaja: »Če se poslovni običaj sploh še ni izoblikoval, potem temelji sodba izključno na sodnikovem stališču o tem, ali je strankino ravnanje v nasprotju s poslovno moralo.« Sodišče je zavrnilo drugačne argumente, po katerih generalne klavzule o dobrih poslovnih običajih ni mogoče uporabiti, če se poslovni običaj še ni razvil.²⁶⁷ Po mnenju sodišča jezikovna razlaga generalne klavzule "dobri poslovni običaji" ni dopustna, ker bi se v primeru, ko se na določenem področju še ne bi oblikoval kakšen poslovni običaj, to »pripeljalo do velike zakonske praznine«, ki jo je treba preprečiti "z razlago zakona, ki ni vezana na poslovne običaje, če jih ni, temveč izključno na poslovno moralo«. Pri presoji, ali je ravnanje stranke v nasprotju z dobrimi poslovnimi običaji, pa je treba upoštevati vse okoliščine primera (Vrhovno sodišče Slovenije, sodba Sodba III Ips 58/2004 z dne 7.6. 2005).

²⁶⁷ Miloš Trifković, Pravo konkurencije, Sarajevo: Svjetlost, 1981, str. 66.

Varstvo pred nelojalno konkurenco se zagotavlja kot na zahtevo prizadetega udeleženca na trgu v pravnem postopku s prepovedno in odškodninsko tožbo, z denarnimi globami za prekršek in prepovednimi odločbami tržne inšpekcije.

Tako lahko po prvem odstavku 26. člena ZVK prizadeti udeleženec v prometu blaga ali storitev na trgu s tožbo v pravnem postopku zahteva prepoved nadaljnjih dejanj nelojalne konkurence, uničenje predmetov, s katerimi je bilo storjeno dejanje nelojalne konkurence in vzpostavitev prejšnjega stanja, če je to mogoče. Če je z dejanji, ki so po zakonu nedopustna, komu storjena škoda, sme oškodovanec po 27. členu ZVK zahtevati odškodnino po pravilih obligacijskega prava.

Če je bilo dejanje nelojalne konkurence storjeno s sredstvi javnega obveščanja ali na podoben način (npr. z lepaki, napisi na javnih krajih itd.) ali je dejanje prizadelo veliko udeležencev, lahko prizadeti udeleženec po drugem odstavku 26. člena ZVK zahteva tudi objavo sodbe v sredstvih javnega obveščanja.

Izvajanje določb o varstvu pred nelojalno konkurenco nadzirajo organi tržne inšpekcije v skladu s svojimi pooblastili in izrekajo ukrepe.

Organ tržne inšpekcije mora v skladu s svojimi pooblastili zlasti na lastno pobudo ali na predlog tožeče stranke začasno prepovedati dejanja, za katera je vložena tožba zaradi nelojalne konkurence ali ovadba zaradi tega dejanja (13. člen). Vendar je ukrepanje tržne inšpekcije pogojeno s poprejšnjo vložitvijo tožbe ali kazenske ovadbe. Legitimacijo za vlaganje opustitvenih zahtevkov bi kazalo priznati ne samo neposredno prizadetemu podjetju, temveč po zgledu nemškega zakona (UWG) tudi združenjem, ki zagotavljajo pravno varstvo interesov podjetij, in gospodarskim zbornicam.

6. POVZETKI

Temeljno izhodišče za pravno urejanje trgovinske dejavnosti kot gospodarske dejavnosti, ki jo v širšem smislu izvajajo vsi gospodarski subjekti na trgu, ker kupujejo proizvode zaradi nadaljnje prodaje oziroma prodajajo svoje pridelke in izdelke, je na ustavni ravni svobodna podjetniška pobuda. Na ravni EU pravni okvir za urejanje trgovine določajo štiri temeljne svoboščine, ki omogočajo notranji trg: svoboden pretok blaga, svoboden pretok storitev, svobodno gibanje delavcev in drugih oseb ter svoboden pretok kapitala.

Te svoboščine so omejene z javnim interesom. Po 74. členu Ustave Republike Slovenije zakon določa pogoje za ustanavljanje gospodarskih organizacij, in izrecno določa, da se gospodarska dejavnost »ne sme izvajati v nasprotju z javno koristjo«, pri čemer že sama ustava izrecno prepoveduje »dejanja nelojalne konkurence in dejanja, ki v nasprotju z zakonom omejujejo konkurenco«. Slovenija ima v primerjavi z drugimi državami članicami EU liberalno zakonodajo o trgovinski dejavnosti.

Tudi Sodišče EU menilo, da v skladu z ustaljeno sodno prakso določba o svobodi ustanavljanja nasprotuje vsakemu nacionalnemu ukrepu, ki bi – tudi če se uporabi brez razlikovanja glede na državljanstvo – lahko oviral ali zmanjšal privlačnost uresničevanja svobode ustanavljanja s strani državljanov Unije, ki je zagotovljena s Pogodbo«, ker »pojem 'omejitev' v smislu člena 43 ES zajema ukrepe države članice, ki – čeprav veljajo brez razlikovanja – vplivajo na

dostop podjetij iz drugih držav članic do trga in ki tako ovirajo trgovino v Skupnosti« (tako na primer v zadevi C-400/08, Evropska komisija proti Kraljevini Španiji, sodba Sodišča (drugi senat) z dne 24. marca 2011).

Direktiva 2006/123/ES o storitvah na notranjem trgu uveljavlja načelo enostavnih postopkov in formalnosti za začetek opravljanja ali opravljanje storitvene dejavnosti, tudi po elektronski poti. Te postopke in formalnosti lahko načeloma ponudniki opravijo na enotnih kontaktnih točkah, kjer so jim dostopne tudi informacije. Sistem dovoljenj za začetek opravljanja ali opravljanje storitvene dejavnosti je v skladu z direktivo dopusten samo, če ne diskriminira ponudnikov, če je utemeljen s pomembnimi javnimi interesi in zastavljenega cilja ni mogoče doseči z manj omejevalnim ukrepom, zlasti ker bi bil naknadni pregled prepozen, da bi bil lahko resnično učinkovit. Merila za izdajanje dovoljenj morajo biti nediskriminatorna, stvarno utemeljena, sorazmerna ciljem javnega pomena, jasna in nedvoumna, objektivna, vnaprej objavljena, pregledna in dostopna. Direktiva izrecno prepoveduje nekatere zahteve, kot sta na primer uporaba ekonomskega preizkusa za vsak primer (obstoj ekonomske potrebe ali povpraševanja na trgu, presoja ekonomskih učinkov ali ustreznost dejavnosti glede na cilje gospodarskega načrtovanja). Vendar ta prepoved ne zajema zahteve po načrtovanju, ki niso ekonomske narave, temveč izhaja iz pomembnih razlogov, ki se nanašajo na javni interes (na primer smotrna, namenska uporaba prostora). Prepovedane so tudi zahteve po neposredni ali posredni udeležbi konkurenčnih izvajalcev, tudi v svetovalnih telesih, pri podeljevanju dovoljenj ali pri sprejetju drugih odločitev pristojnih organov, razen poklicnih teles in združenj ali drugih organizacij v vlogi pristojnega organa. Ta prepoved ne zadeva posvetovanja z organizacijami, kot so gospodarske zbornice ali socialni partnerji, o zadevah, ki se ne nanašajo na posamezne vloge za dovoljenje, ali posvetovanja s širšo javnostjo.

Nekatere druge zahteve, na primer količinske ali ozemeljske omejitve, zlasti v obliki omejitev glede prebivalstva ali najmanjše geografske razdalje med ponudniki, obveznosti ponudnika, da prevzame določeno pravno obliko, in podobno, pa morajo države oceniti s stališča nediskriminacije, potrebnosti in sorazmernosti. Države članice zagotavljajo pravico ponudnikov, da storitev opravljajo v državi članici, v kateri sicer nimajo sedeža tako, da ne določijo zahtev, ki bi bile diskriminacijske glede državljanstva ali sedeža, ki ne bi bile potrebne glede na razloge javnega reda, javne varnosti, javnega zdravja ali varstva okolja ali ne bi bile sorazmerne. Direktiva prepoveduje državam članicam, da bi prejemnikom storitev postavljale zahteve, ki omejujejo uporabo storitve, ki jo opravlja ponudnik s sedežem v drugi državi članici. Končno direktiva pomeni tudi pravno podlago, da poklicna združenja pripravijo kodekse ravnanja za lažje opravljanje storitev ali ustanovitev sedeža ponudnika v drugi državi članici, ki so dostopni na daljavo po elektronski poti.

Nekatere države članice so omejevale svobodo ustanavljanja z razlogi, ki ne zadevajo javni interes, in na način, ki je vključeval v postopek odločanja o posamezni zadevi tudi konkurente. Poročila organov, pristojnih za konkurenco v nekaterih državah članicah EU o stanju v trgovini na drobno s predmeti vsakdanje rabe (na primer v Franciji, na Švedskem in v Združenem kraljestvu) ugotavljajo, da so prav zapleteni administrativni postopki pri umeščanju trgovskih prodajnih objektov v prostor pomemben vzrok za nezadovoljivo strukturo konkurence na tem trgu.

Slovenija ni implementirala prve direktive o boju proti zamudam pri plačilih (Direktiva 2000/35/ES), razen s tem, da je v skladu z direktivo določila zamudno obrestno mero. Drugo

direktivo (Direktiva 2011/7/EU) je bila implementirana z zakonom, ki je bil sprejet po nujnem postopku in ni upošteval pripomb in opozoril iz gospodarstva.

Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (ZPreZP, 2011) je določil enovit najdaljši plačilni rok, ne glede na naravo dobavljenih proizvodov in storitev (v več državah članicah so na primer določeni krajši plačilni roki za hitro pokvarljive kmetijske pridelke ali živila). Zakon je uvedel tudi obvezen večstranski pobot za zamudnike.

Praksa očita zakonu, da neenakovredno obravnava domače in tuje pogodbenne stranke. Zakon v razmerjih z mednarodnim elementom velja, če na njegovo uporabo napotuje Zakon o mednarodnem zasebnem pravu in postopku (ZMZPP). Po tem zakonu se za vprašanja, povezana s pogodbami, primarno uporabi pravo, ki sta ga stranki izbrali (19. člen). Če stranki prava, ki naj se uporabi, nista izbrali, se ob upoštevanju 20. člena ZMZPP uporabi pravo, s katerim je razmerje najtesneje povezano. Če posebne okoliščine primera ne napotujejo na drugo pravo, se šteje, da je najtesnejša zveza podana s pravom države, v kateri ima stranka, ki je zavezana opraviti za posamezno pogodbo značilno izpolnitev, stalno prebivališče oziroma sedež. Na ta način se lahko pogodbeno stranke izognejo uporabi zakona.

Zakon se tudi ne uporablja za kmete, ki niso vpisani v Poslovni register Republike Slovenije, s čemer je veliko število deležnikov v agroživilski verigi izvzeto iz učinkov tega zakona.

Sočasno z Zakonom o preprečevanju zamud pri plačilih sprejeta novela Zakona o davku na dodano vrednost je določila kazen za zamudnike plačil v obliki nemožnosti odbitka vstopnega davka na dodano vrednost. Takšno rešitev je po opominu Evropske komisije Slovenija morala umakniti.

V okviru konkurenčnega prava so se na ravni Evropske unije razvila predvsem pravila, ki prepovedujejo nedopustno omejevanje konkurence bodisi s sporazumi, sklepi in usklajeno prakso podjetij in njihovih združenj bodisi z zlorabo prevladujočega položaja bodisi s koncentracijami. Značilnost teh pravil je, da so določena že v temeljnih pogodbah in uredbah in so neposredno uporabljiva ter jih, kolikor gre za delovanje notranjega trga, izvajajo skupaj organi držav članic in tudi neposredno organi EU, zlasti Evropska komisija. Evropska komisija je pripravila obsežne in podrobno smernice, v katerih razlaga ekonomsko utemeljen pristop do horizontalnih in vertikalnih sporazumov med podjetji, opredelila prednostne naloge pri zlorabi prevladujočega položaja z izključevalnim ravnanjem ter utemeljila merila za presojo horizontalnih in nehorizontalnih koncentracij.

Cilj teh pravil je varstvo konkurence in ne posameznih konkurentov. Še manj je smisel teh pravil zagotavljati uravnoteženi položaj deležnikov na trgu. Nasprotno, pravo konkurence izrecno izhaja iz predpostavke, da prevladujoči položaj podjetja sam po sebi ni prepovedan, ker ga lahko podjetje doseže zaradi večje konkurenčnosti, na podlagi zaslug. Vendar imajo podjetja s prevladujočim položajem posebne obveznosti, zlasti obveznost, da ne zlorabijo ta položaj s prikrajševanjem koristi potrošnikov ali konkurentov (izkoriščevalske zlorabe) ali z zmanjševanjem konkurence (izključevalne zlorabe).

Ocena prevladujočega položaja upošteva konkurenčno strukturo trga, zlasti pritisk s strani dejanskih konkurentov, pritisk zaradi verjetne grožnje prihodnje širitve dejanskih konkurentov ali vstopa na trg potencialnih konkurentov (širitev in vstop na trg) in pritisk zaradi pogajalske moči strank podjetja (izravnalna kupna moč). Tako je možno, da vsak prevladujoč položaj na trgu nima za posledico neuravnoteženosti pogajalske moči, kakor po drugi strani ni potrebno, da bi posamezno podjetje imelo prevladujoči položaj na trgu, da bi drugemu podjetju lahko vsililo

zase ugodne poslovne pogoje. Zadošča že *relativna tržna moč*, vendar tega vprašanja pravo EU ne ureja, pač pa nekatere nacionalne zakonodaje.

Pravila, ki prepovedujejo nelojalno konkurenco, se na ravni Evropske unije sprejeta v okviru prava varstva potrošnikov in njihov primarni cilj ni zaščita drugih udeležencev na trgu, na primer konkurentov ali drugih podjetij, lahko pa posredno varujejo tudi druga podjetja na trgu pred nelojalnimi praksami. Izjema na tem področju so določbe Direktive 84/450/EGS o, ki urejajo zavajajoče oglaševanje za podjetja in potrošnike, ter o primerjalnem oglaševanju.

Na odnose v agroživilski verigi posegajo tudi predpisi v okviru skupne kmetijske politike, zlasti določbe o organizacijah proizvajalcev in medpanožnih organizacijah. Te posebne določbe so prikazane na primeru nedavno sprejetih predpisov o kontraktualizaciji razmerij med deležniki v mlečni verigi.

Zaradi krepitve pogajalske moči proizvajalcev je Uredba 261/2012/EU naložila državam članicam, da priznajo organizacije proizvajalcev, ki jih prostovoljno in na svojo pobudo ustanovljajo proizvajalci mleka. Kot organizacije proizvajalcev v sektorju mleka in mlečnih izdelkov so lahko priznane vse pravne osebe ali jasno opredeljene dele pravnih oseb, ki zaprosijo za tako priznanje, pod pogojem, da so ustanovljene na pobudo proizvajalcev in si prizadevajo za enega ali več ciljev, ki vključuje načrtovanje proizvodnje in prilaganje povpraševanju, zlasti glede količine in kakovosti, koncentracijo ponudbe proizvodov, ki jih pridelujejo člani, in optimizacijo proizvodnih stroškov in stabilizacijo cen proizvajalcev. Praktičen pomen priznanja organizacije proizvajalcev mleka je v tem, da se priznana organizacija proizvajalcev mleka lahko pogaja o pogodbah za dobavo mleka v imenu kmetov, ki so njeni člani, za del skupne proizvodnje ali za celotno proizvodnjo, ne glede na to, ali lastništvo preide na organizacijo in ne glede na enakost ali različnost izpogajanih cen. Vendar so določbe uredbe izrazito kompromisne narave, kar je odraz različnih pogledov na organizacije proizvajalcev in na krepitev moči v skupni kmetijski politiki. Tako mora po eni strani organizacija proizvajalcev imeti minimalno število članov in/ali minimalni obseg tržne proizvodnje, ki jo določi zadevna država članica, po drugi strani pa uredba omejuje količino surovega mleka, za katero se lahko priznana organizacija proizvajalcev pogaja. V skrajnem primeru lahko organ za varstvo konkurence prepove pogajanja, da se prepreči izključitev konkurence ali zavarujejo majhna in srednja podjetja. Podoben učinek imajo tudi pravila za začasno uravnavanje ponudbe sira. Glede na izrazito kompromisno zasnovo je domet teh določb, ki jih bodo v državah članicah izvajali organi, pristojni za kmetijstvo, in organi, pristojni za varstvo konkurence, vprašljiv.

Uredba uvaja možnost, da države članice predpišejo obvezne pisne pogodbe med kmetom in predelovalcem o dobavi mleka, ki se sklenejo pred dobavo in morajo urediti ceno, količino, plačilne in dobavne pogoje ter trajanje pogodbe (kontraktualizacija). Pri tem pa ni povsem jasna določba, ki izključuje iz pogajanj obveznost oddaje surovega mleka, kolikor so pogoji določeni v statutu zadruga ali na njem temelječih pravilih in odločitvah (15. točka iz preambule Uredbe 261/2012/EU in točka e iz drugega odstavka 126. c člena Uredbe 1234/2007/ES). Če upoštevamo, da se organizacija proizvajalcev pogaja o pogodbah za surovo mleko, ki ga kmet odda predelovalcu ali zbiralcu surovega mleka (prvi odstavek 126.c člena Uredbe 1234/2007/ES), je omenjena določba smiselna, kolikor se nanaša na razmerja med kmetom članom in samo organizacijo (na primer med članom in zadrugo kot predelovalko ali zbiralko surovega mleka) in jo je treba tako tudi razumeti, čeprav je formulirana izrazito nejasno in bi

lahko zadruge, ki bolj ali manj konkretno urejajo dobavne obveznosti članov v pravilih oziroma podobnih aktih, ob dobesedni razlagi izključevala iz kroga organizacij proizvajalcev, ki se lahko pogajajo o dobavi surovega mleka.

Ureditve razmerij v agroživilski verigi na ravni posameznih držav po vsebini, po stopnji urejenosti in načinu urejanja (zakonski ali avtonomni akti) kažejo zelo raznolik spekter rešitev.

Najprej kaže opozoriti na nekatere nastavke rešitev v nacionalnih ureditvah konkurenčnega prava. Posamezne države so namreč v okviru prava, ki ureja protikonkurenčne prakse, predvidele splošno prepoved zlorabe ne le prevladujočega položaja na trgu, temveč tudi relativne tržne moči posameznih podjetij oziroma gospodarske odvisnosti drugih podjetij, ki so od prvih odvisna kot povpraševalci ali ponudniki zato, ker se ne morejo v razumno kratkem času preusmeriti na druge pogodbenne partnerje (na primer Avstrija, Francija, Nemčija, Portugalska).

Zanimiva je tudi ureditev nadzora nad koncentracijami v Franciji, kjer so merila (zneskovni pragovi) za prijavo koncentracije bistveno nižja za koncentracije, kjer sodelujeta najmanj dve podjetji s področja trgovine na drobno, kot v drugih primerih koncentracij. Poleg tega pristojni francoski organi pri presoji koncentracije izrecno upoštevajo tudi možnost omejevanja konkurence na podlagi gospodarske odvisnosti dobaviteljev oziroma relativne gospodarske moči odjemalcev.

Razmerja med deležniki v agroživilski verigi oziroma med dobavitelji in trgovci z blagom vsakodnevne potrošnje (med to blago spadajo zlasti živila) urejajo bodisi splošni predpisi, se pravi, da isti predpisi veljajo za vse blago, za vse dobavitelje in odjemalce na vseh stopnjah. Takšen pristop je značilen za države, ki (še) niso sprejele posebnih predpisov ali pa so po proučitvi agroživilske verige sprejele odločitev, da posebni ukrepi na tem področju niso potrebni (tako na primer Švedska). Druga možnost so posebna pravila, ki bolj ali manj zavezujoče urejajo razmerja med dobavitelji in trgovci v agroživilski verigi. Seveda ta možnost ne izključuje splošnih pravil – splošna pravila se uporabljajo za agroživilsko področje, kolikor posamezna vprašanja niso urejena s posebnimi pravili, če imajo posebna pravila isti rang oziroma pravno veljavo. Posebna pravila nižjega ranga od splošnih lahko konkretizirajo splošna pravila ali pa v okviru dovoljene avtonomije pogodbenih strank predvidevajo rešitve, ki drugačne od splošnih in bolj prilagojene potrebam prakse.

Pri tem je poseben pravni problem razmejitev med posebnimi pravili, kolikor so bila sprejeta, in splošno ureditvijo. Razmejitev je v posameznih državah, ki so sprejela splošna pravila, različna. Praviloma se ravna glede na vrsto proizvodov in status subjektov poslovnega razmerja. Tako lahko posebna ureditev velja za predmete vsakodnevne rabe (Avstrija, Združeno kraljestvo) ali pa za kmetijske proizvode in živila (Češka, Latvija, Litva, Slovenija). Posebni predpisi se lahko nanašajo na razmerja vseh dobaviteljev do vseh trgovcev ali večjih trgovcev (na primer Češka, Združeno kraljestvo) ali pa se izrazito omejujejo na razmerja med kmeti in odkupovalci njihovih proizvodov, v to posebno ureditev pa ne vključujejo drugih dobaviteljev (na primer živilske industrije) do trgovcev in drugih kupcev (ZDA). Ureditev je lahko simetrična in nalaga enake obveznosti vsakemu deležniku, ne glede na njegov status dobavitelja ali kupca (na primer Avstrija, Belgija, Slovenija) ali pa poskuša preprečiti nedopustno uveljavljanje pogajalske moči predvsem enemu partnerju (na primer Češka, Romunija, Združeno kraljestvo).

Različna je tudi stopnja diverzifikacije pravil za agroživilsko verigo. Ta se giblje v širokem razponu od maloštevilnih pravil (na primer od posebne prepovedi prodaje pod nabavno ceno v Nemčiji, kjer bo ta posebna določba za živila s kocem leta odpravljena) do širokega spektra

določb v zakonskih in podzakonskih predpisih Francije, sistemiziranih v več predpisih, zlasti pa v Trgovskem zakoniku in Zakoniku o kmetijstvu in pomorskem ribištvu. Za francosko ureditev je značilna težnja po čim bolj natančnem zajetju in opisu nedopustnih praks, pa tudi po diverzificirani obravnavi znotraj skupine živil (tako so na primer predpisani posebni plačilni roki, poseben režim rabatov in posebni načini prodaje na primer za sadje in zelenjavo, za pokvarljiva in druga živila).

Predpisi kažejo, da je nelojalne poslovne prakse v agroživilski verigi težko zajeti z eno samo formulacijo. Zato zakonski predpisi in avtonomno sprejeta pravila poskušajo bolj ali manj izčrpno zajeti in opisati pogodbena določila in ravnanja, ki niso poštena in uravnotežena. Najbolj splošno, čeprav nikakor izčrpno bi lahko nedopustne prakse zajeli z načelom, da z načelom lojalnega poslovanja ni združljivo od druge pogodbene stranke neposredno ali posredno zahtevati ali prejemati koristi oziroma plačila, za katera ni dana ustrezna protistoritev oziroma protidajatev ali pa sta si izpolnitvi v očitnem nesorazmerju (Češka in Francija sta v tem pogledu sprejeli skoraj dobesedno enako določbo). Nekatero ureditve prepovedujejo prodajo pod nabavno ceno (Belgija, Češka, Francija, Nemčija), vendar se ta prepoved večinoma ni obnesla in je prej prispevala k povečanju cen kot ne. Pogosto je predvidena tudi prepoved enostranskega spreminjanja pogodbenih pogojev (Belgija, Francija, Slovenija, Združeno kraljestvo), dolžnost plačila v razumnem oziroma predpisanem roku (Francija, Italija, Slovenija, Združeno kraljestvo) in uporaba mediacije oziroma mirnega reševanja sporov (Belgija, Slovenija, Združeno kraljestvo).

Ureditve razmerij v agroživilski verigi lahko razvrstimo na zakonodajne in druge pravno zavezujoče akte in pravno nezavezujoče akte, ki jih sprejemajo predstavniška združenja zainteresiranih podjetij na posameznih stopnjah verige.

Urejanje na zakonodajni, heteronomni ravni kakor tudi samourejanje na ravni udeleženi panog z zavezujočimi medpanožnimi (Francija) in podobnimi sporazumi, s priporočili in podobnimi nezavezujočimi pravili (*soft law*) ima številne podobnosti oziroma stopnje, tako da je težko govoriti o dveh popolnoma različnih pristopih urejanja. V praksi se oba pristopa pogosto dopolnjujeta tako, da zakon izrecno predvideva avtonomno regulacijo (na primer Avstrija) ali pa je (bil) zakon sprejet, ker avtonomna regulacija ni bila zadosti učinkovita (na primer Romunija).

Poseben problem, ki ga pri uveljavljanju pravil med dobavitelji in odjemalci ni mogoče popolnoma odpraviti, je strah šibkejši stranke, da bi v primeru, ko bi sprožila kakršen postopek za varstvo svojih pravic proti drugi stranki, druga pogodbena stranka odpovedala sodelovanje ali uporabila druge povračilne ukrepe. Zato je zelo pomembno, da lahko postopke zaradi kršitev sprožijo tudi drugi subjekti, tako državni organi po uradni dolžnosti pa tudi združenja, ki varujejo interese posameznih podjetij ali reprezentativne zbornice pa tudi posamezni državni organi po uradni dolžnosti (na primer inšpekcijski organ) in da se lahko obravnavajo tudi anonimne pritožbe oziroma prijave.

Kazalo bi razmisliti tudi o izrecni določbi, da posamezno podjetje ne sme drugemu podjetju zagotavljati ali obljubljeni koristi ali mu groziti, z namenom, da bi ga navedlo k ravnanju dejanje, ki je po zakonu prepovedano (prim. § 21(2) nemškega GWB) ali o prepovedi maščevalnih ali povračilnih ukrepov, ki bi jih tržno močno podjetje uveljavljalo proti podjetju, ki je prizadeto zaradi zlorabe, tako, da bi takšno podjetje izključilo iz dobave ali odjema zato, ker je to podjetje sprožilo postopek za prenehanje zlorabe ali prijavilo zlorabo pristojnemu organu (prim. § 6 avstrijskega KartG).

Možne so tudi druge rešitve, na primer uvedba podobnega organa, kot je v francoskem pravu *Komisija za preverjanje trgovinskih praks*, ki jo sestavljajo predstavniki državnih organov, stroke in različnih panožnih združenj, njeno poslanstvo pa je predvsem spremljanje trgovinskih praks, dajanje mnenje in oblikovanje priporočil o praksah med proizvajalci, dobavitelji in preprodajalci. Komisija zagotavlja anonimnost pobude in dokumentov, ki so ji predloženi, tudi v razmerju do članov Komisije. Na Komisijo se lahko obrne minister, pristojen za gospodarstvo ali za posamezen gospodarski sektor, predsednik organa, pristojnega za konkurenco, vsaka pravna oseba, zlasti poklicne in sindikalne organizacije, priznane organizacije potrošnikov, kmetijske zbornice kakor tudi vsak proizvajalec, dobavitelj, trgovec, ki meni, da je bil oškodovan z določeno trgovinsko prakso. Komisija lahko poda mnenje tudi po uradni dolžnosti. V francoskem pravu lahko minister ali javni pravobranilec kot upravičeni tožnik zahteva ne le prepoved nadaljnega kršenja določb, temveč tudi plačilo civilne kazni (*une amende civile*, v znesku do dveh milijonov evrov ali do trikratnega zneska brez pravne podlage plačane denarne vsote).

V tem smislu so pomembne tudi določbe o prizanesljivosti za podjetja, ki prenehajo z omejevanjem konkurence, ponudijo organom dokaze o protikonkurenčnem ravnanju in s pristojnimi organi tudi sodelujejo v postopkih za varstvo konkurence.

Zelo pomembno je tudi obveščanje deležnikov, zlasti malih in srednjih podjetij, o predpisih in pravilih glede nastopanja na trgu ter spremljanje dogajanj v agroživilski verigi.

Slovenija je pravo proti omejevanju konkurence povzela po konkurenčnopravnih predpisih Evropske unije. Z novelama zakona je v zadnjih letih tudi postopkovno in institucionalno zagotovila ustrezna pooblastila, strokovno kompetentnost, neodvisnost in samostojnost organa, pristojnega za varstvo konkurence.

Po splošnih pravilih obstajajo možnosti za varstvo pravic deležnikov v agroživilski verigi zlasti v okviru obligacijskega prava in prava nelojalne konkurence.

Slovenski Kodeks dobrih poslovnih praks med deležniki v agroživilski verigi iz leta 2011 je bil očitno - glede na podobno zasnovo in ubeseditev posameznih določb - pripravljen predvsem po vzoru belgijskega Kodeksa ravnanj za poštena razmerja med dobavitelji in kupci v agroživilski verigi, ki je bil sprejet leto poprej.

Kodeks vsebuje veliko deklaracij in načel, nekatere določbe so nenatančne (predvsem netočno povzemajo zakonske predpise) ali blanketne, ker se v celoti sklicujejo na drugo zakonodajo, na primer o konkurenci, plačilnih rokih, cenah itd. Zato veliko določb ne predstavlja kakšne izvirne novosti niti konkretizacije splošnih načel na razmere v panogi. Slabost kodeksa je tudi precejšnja nesistematika in nepreglednost določb.

Z vsebinskega stališča pa so pomembne in za slovenske razmere izvirne določbe o pisnih pogodbah med deležniki agroživilske verige, o prehodu na sistem neto neto nabavnih cen, ki ne vključujejo rabatov, načelna določba o plačilih sorazmerno obsegu in vrsti dejansko opravljenih storitev ter vključitev načel trajnostnega razvoja in partnerstva v agroživilsko verigo. Kodeks bi lahko bil natančnejši in bi lahko (tudi v prilogi ali podobnem aktu, ki se sproti dopolnjuje) vključil vprašanja, ki so bila v praksi Urada za varstvo konkurence sporna v razmerjih med posameznimi trgovinskimi družbami in njihovimi dobavitelji. S tem bi se konkurenčno neomejevalna in lojalna poslovna praksa širila tudi na deležnike, ki niso sodelovali v postopkih. Kodeks bi imel tudi večjo informativno moč, če bi se natančneje skliceval na posamezne predpise, na primer s področja konkurence, in če bi vzpostavil evidenco, katera podjetja, ki so

(ali niso) člani podpisnic kodeksa, v medsebojnih razmerjih dejansko spoštujejo priporočila kodeksa.

Čeprav Kodeks ne vsebuje zavezujočih pravil, temveč le priporočila deležnikom v agroživilski verigi in je njegov pravni domet omejen, je pomemben kot prvi, sicer še zelo načelen in neoperacionaliziran medpanožni, samoregulacijski dogovor o urejanju razmerij v agroživilski verigi, ki bi ga v prihodnje kazalo vsebinsko nadgraditi.

Na vprašanje, ali je mogoče probleme, ki izhajajo iz različno močnega položaja deležnikov v agroživilski verigi, reševati na podlagi že veljavne zakonodaje, je treba odgovoriti pozitivno. Takšen odgovor potrjuje tudi praksa Urada za varstvo konkurence, ki je v letu 2009 z odločbo sprejel več let trajajoče zaveze nekaterih trgovinskih družb za urejanje poslovnih razmerij z dobavitelji.

Pravno podlago za reševanje problemov v razmerjih med dobavitelji in kupci v agroživilski verigi pa ne morejo predstavljati samo predpisi o omejevanju konkurence, temveč tudi drugi predpisi, zlasti tisti, ki urejajo obligacijsko pravo in nelojalno konkurenco.

Obligacijsko pravo sicer predvideva možnosti za reševanje problemov, kakršni izhajajo iz različne pogajalske moči dobaviteljev in kupcev, vendar so te možnosti omejene. Čeprav je pogodbeni svoboda v obligacijskem pravu omejena ustavo, s prisilnimi predpisi ali z moralnimi načeli (3. člen OZ) in se za presojo potrebnih ravnanj in njihovih učinkov v obligacijskih razmerjih gospodarskih subjektov upoštevajo poslovni običaji, uzance in praksa, vzpostavljena med strankama (13. člen), morajo udeleženci v obligacijskem razmerju pri izpolnjevanju obveznosti iz svoje poklicne dejavnosti ravnati z večjo skrbnostjo, po pravilih stroke in po običajih (skrbnost dobrega strokovnjaka, drugi odstavek 6. člena OZ). Kljub prepovedi povzročanja škode (10. člen OZ) protipravnost škode izključuje privolitev oškodovanca. Privolitev oškodovanca je sicer nična, če se nanaša na dejanje, ki je prepovedano z zakonom (140. člen OZ). V tem pogledu se obligacijsko pravo sklicuje na tudi na predpise zunaj svojega področja, ti predpisi pa lahko spadajo tudi v pravo, ki zagotavlja varstvo konkurence pred omejevanjem in nelojalnimi dejanji. Obligacijsko pravo pozna tudi sankcije zaradi čezmernega prikrajšanja, vendar jih je mogoče uveljavljati samo, če oškodovana stranka ob sklenitvi dvostranske pogodbe ni vedela in *ni bila dolžna vedeti* za pravo vrednost (118. člen OZ). V treh izrazito parcialnih določbah obligacijsko pravo priznava sankcijo zaradi vsilitve pogodbenega določila, ki je posledica monopolnega ali podobnega neenakopravnega položaja ene stranke tako, da na zahtevo zainteresirane stranke lahko sodišče razveljavi:

- pogodbeno določilo o izključitvi odgovornosti za lahko malomarnost, če takšen sporazum izhaja iz monopolnega položaja dolžnika ali sploh iz *neenakopravnega razmerja med pogodbenikoma* (drugi odstavek 242. člena),
- pogodbeno določilo o omejitvi ali izključitvi odgovornosti za napake stvari pri prodaji (drugi odstavek 466. člena),
- pogodbeno določilo, s katerim naj bi bila odgovornost zakupodajalca za stvarne napake v zakup dane stvari izključena ali omejena (drugi odstavek 595. člena OZ).

Širše možnosti ima podjetje, da uporabi pravna sredstva proti nepoštenim praksam drugih podjetij na podlagi zakona o varstvu konkurence (ZVK).

Slovenski zakon o varstvu konkurence namreč zagotavlja varstvo pred nelojalno konkurenco ne le potrošnikom, temveč vsem udeležencem na trgu, tudi podjetjem kot dobaviteljem ali odjemalcem. Za nelojalno konkurenco, ki je prepovedana, ZVK šteje vsako dejanje podjetja pri

nastopanju na trgu, ki je v nasprotju z dobrimi poslovnimi običaji in s katerim se povzroči ali utegne povzročiti škoda drugim udeležencem na trgu (drugi odstavek 13. člena ZVK).

V zvezi z dobrimi poslovnimi običaji se je v sodni praksi odprlo vprašanje, ali za presojo neloyalnosti konkurence sodišče lahko uporabi načela poslovne morale, če se dobri poslovni običaj še ni razvil. Vrhovno sodišče Republike Slovenije je v posamezni zadevi že sprejelo gledišče teorije, da so dobri poslovni običaji »izraz družbene morale ali vsaj družbeni morali podobno merilo«, zato se merilo poslovne morale za presojo neloyalnega ravnanja lahko uporabi tudi v primeru, da poslovni običaj sploh še ne obstaja. Takšno stališče omogoča tudi sankcioniranje neloyalnih praks, kolikor se pojavljajo v razmerjih med gospodarskimi subjekti v agroživilski verigi. K boljši identifikaciji takšnih praks bi lahko prispeval tudi sam Kodeks, lahko pa bi nekatere tipične in v praksi pogostejše pojavljajoče se prakse zajeli tudi v eksemplifikatorni seznam neloyalnih ravnanj, ki jih vsebuje Zakon o varstvu konkurence.

Varstvo pred neloyalno konkurenco se zagotavlja kot na zahtevo prizadetega udeleženca na trgu v pravnem postopku s prepovedno in odškodninsko tožbo, z denarnimi globami za prekršek in prepovednimi odločbami tržne inšpekcije. Vendar je ukrepanje tržne inšpekcije pogojeno s poprejšnjo vložitvijo tožbe ali kazenske ovadbe. Legitimacijo za vlaganje opustitvenih zahtevkov bi kazalo priznati ne samo neposredno prizadetemu podjetju, temveč po zgledu nemškega zakona (UWG) tudi združenjem, ki zagotavljajo pravno varstvo interesov podjetij, in gospodarskim zbornicam.

7. LITERATURA IN VIRI

LITERATURA

- Belis, J.-F., Bael, I. van. 2010. Competition Law of the European Community. Alphen aan den Rijn: Wolters Kluwer.
- Boutin, X., Guerrero G., The "Loi Galland" and French consumer prices, June 2008, str. 18-19.
- Burch, D., Lawrence G. (urednika). 2007. Supermarkets and Agriofood Supply Chains. Cheltenham: Edward Elgar.
- Clark, D. S. 2012. The Robinson-Patman Act: General Principles, Commission Proceedings, and Selected Issues.
<http://www.ftc.gov/speeches/other/patman.shtm>
- Clark, R., et al. 2002. Buyer Power and Competition in European Food Retailing. Cheltenham: Edward Elgar.
- Fédération Unie de Groupements d'Éleveurs et d'Agriculteurs, Un code de conduite a la solde de l'ultra-liberalisme et de la competitive inequitable,
http://www.fugea.be/j/index.php?option=com_content&view=article&id=164:un-code-de-conduite-a-la-solde-de-lultra-liberalisme-et-de-la-competitive-inequitable&catid=36:communiqués-de-presse&Itemid=59
- Frederick, D. A. 1990. Agricultural Bargaining Law: Policy in Flux, Arkansas Law Review 43 ARK. L. REV. 679 (1990).
- Frederick, D. A. 2002. Antitrust Status of Farmer Cooperatives: The Story of the Capper-Volstead Act. Washington: USDA, Cooperative Information Reports 59.
- Howe, S. 2003. Retailing in the European Union: Structures, competition and performance. London: Routledge.
- Juhart, M. 2011. Od erozije obligacijskega prava do erozije pravnega sistema. Pravna praksa, št. 12, 30. marec 2011, str. 3.
- Koenig, C., Schreiber, K. 2010. Europäisches Wettbewerbsrecht: Kartell- und Missbrauchsverbot, Fusionskontrolle, Beihilfen- und Vergaberecht. Tübingen : Mohr Siebeck.
- Kranjec, I. 2011. Ima Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih sploh kakšen pozitiven učinek? Pravna praksa, 26. maja 2011, št. 20, str. 12.
- Mlinarič, F. 2011. (Ne)smiselnost zakonskega urejanja zamud pri plačilih, Finance 61/2011 z dne 29. 3. 2011.
- Moss, D. L. 2010. Agricultural Cooperatives: The Antitrust Exemption and Producers' Losing Battle for the Retail Food Dollar. ABA Antitrust Section, Agriculture and Food Committee e-Bulletin, str. 3-7.
- Možina, D. 2011. Pravo EU in plačilna nedisciplina v Sloveniji, Pravna praksa, št. 11, 24. marec 2011, str. 10.
- Repas, M. 2010. Konkurenčno pravo v teoriji in praksi: omejevalna ravnanja in nadzor koncentracij. Ljubljana : Uradni list Republike Slovenije.
- Stefanelli, J., Marsden, P. 2012. Models of Enforcement in Europe for Relations in the Food Supply Chain, 23 April 2012.
- Šturm, L. (urednik), in drugi. 2011. Komentar Ustave Republike Slovenije: dopolnitev – A. Kranj: Fakulteta za državne in evropske študije.
- Šturm, L. (urednik), in drugi. 2002. Komentar Ustave Republike Slovenije. Ljubljana : Fakulteta za podiplomske državne in evropske študije.
- Zabel, B. 1999. Tržno pravo: teorija in praksa pravnega urejanja trga. Ljubljana: Gospodarski vestnik.

VIRI

- Agricultural Fair Practices Act of 1967, Pub. L. No. 90-288, §§ 2-6, 82 Stat. 93 (1968) [AFPA], sedaj 7 U.S.C. §§ 2301-06.
- Anti-Price Discrimination Act, Pub. L. No. 74-692, 49 Stat. 1526, sedaj 15 USC § 13.
- Antitrust Modernization Commission. 2007. Report and Recommendations, April 2007.
http://govinfo.library.unt.edu/amc/report_recommendation/toc.htm
- Autoridade da Concorrência, Relatório Final sobre Relações Comerciais entre a Distribuição Alimentare os seus Fornecedores
http://www.concorrencia.pt/SiteCollectionDocuments/Estudos_e_Publicacoes/Outros/AdC_Relatorio_Final_Distribuicao_Fornecedores_Outubro_2010.pdf

- Autorité de la concurrence, Avis n° 10-A-28 du 13 décembre 2010 relatif à deux projets de décret imposant la contractualisation dans des secteurs agricoles,
http://cipclait.maisondulait.com/wp-content/uploads/2011/04/avis_10_A_28_13_12_2010.pdf
- Branchen organisation Milch. Standardvertrag Erst- und Zweitmilchkauf.
http://www.ip-lait.ch/site/images/stories/pdf/Informationen/Standardvertrag_d.pdf
- La loi de modernisation de l'agriculture et la pêche (LMA), promulguée le 28 juillet 2010. JORF n°0172 du 28 juillet 2010, page 13925.
<http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000022521587&categorieLien=id>
- Bekanntmachung Nr. 124/2003 zur Anwendung des § 20 Abs. 4 Satz 2 GWB, Bundeskartellamt, 4. August 2003
- Bundesgesetz über die Landwirtschaft (Landwirtschaftsgesetz, LwG) vom 29. April 1998 (Stand am 1. Januar 2012).
- Bundesgesetz, mit dem das Wettbewerbsgesetz geändert wird (Wettbewerbsgesetz-Novelle 2012).
<http://www.justiz.gv.at/internet/file/2c94848534e6045f0135142579f90162.de.0/wettbewerbsgesetz-novelle.pdf> (25. 2. 2012)
- Bundesgesetz vom 29. Juni 1977 zur Verbesserung der Nahversorgung und der Wettbewerbsbedingungen. StF: BGBl. Nr. 392/1977 (NR: GP XIV IA 4/A und 12/A AB 565 S. 61. BR: AB 1689 S. 366.) BGBl. I Nr. 62/2005 (NR: GP XXII RV 942 AB 991 S. 112. BR: AB 7310 S. 723.)
- Clayton Act, 38 Stat. 730, 15 U.S.C. 17, 15 U.S. C.A. 17.
- Codul de bune practici pentru comertul cu produse agroalimentare, 2008,
http://www.dreptonline.ro/legislatie/codul_bune_practici_comert_produce_agroalimentare_2008.php
- Competition and agriculture: Voices from the Workshops on Agriculture and Antitrust Enforcement in our 21st Century Economy and Thoughts on the Way Forward, issued by the U. S. Department of Justice, May 2012.
<http://www.justice.gov/atr/public/reports/283291.pdf>
- Comision Nacional de la Competencia. 2012. Informe sobre competencia y sector agroalimentario.
<http://www.cncompetencia.es/Inicio/Informes/InformesyEstudiossectoriales/tabid/228/Default.aspx>
- Commission Notice — Guidelines on the effect on trade concept contained in Articles 81 and 82 of the Treaty, OJ EC C 101, 27. 4. 2004, str. 81–96.
- Commission Notice on agreements of minor importance which do not appreciably restrict competition under Article 81(1) of the Treaty establishing the European Community (de minimis), OJ C 368, 22.12.2001, p. 13–15.
- Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises, OL EU L 124 , 20/05/2003, str. 36– 41.
-
- Competition Law, 22 April 2004; 13 March 2008; 14 November 2008; 18 June 2009; 1 December 2009.
http://www.kp.gov.lv/uploaded_files/ENG/Competition_law.pdf
-
- Czech republic: Act on Significant Market Power in Sale of Agricultural Products – Impact Assessment. ECN Brief 05/2011.
http://ec.europa.eu/competition/ecn/brief/05_2011/cz_food.pdf
- Decreto-legge 1/2012 (art.1, art. 2 comma 2, artt. 5-bis, 5-ter, 62) convertito, con modifiche, dalla Legge 24 marzo 2012, n. 27 recante "Disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività", Supplemento Ordinario n. 53, alla Gazzetta Ufficiale n. 71 del 24 marzo 2012.
- Decreto-Lei n.º 118/2010 de 25 de Outubro. Diário da República, 1.ª série — N.º 207 — 25 de Outubro de 2010, str. 4833.
- Direktiva 2000/35/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 29. junija 2000 o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih, UL ES L 200, 8.8.2000, str. 35–38.
- Direktiva 2006/123/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 12. decembra 2006 o storitvah na notranjem trgu, UL L 376, 27. 12. 2006, str. 36–68.
- Direktiva 2011/7/EU Evropskega parlamenta in Sveta z dne 16. februarja 2011 o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih, UL EU L 48, 23.2.2011, str. 1–10.
- Priporočilo o plačilnih rokih v trgovinskih poslih 12. maja 1995, UL L 127, 10.6.1995, str. 19.
- Direktiva Evropskega parlamenta in Sveta 2005/29/ES z dne 11. maja 2005 o nepoštenih poslovnih praksah podjetij v razmerju do potrošnikov na notranjem trgu ter o spremembi Direktive Sveta 84/450/EGS, direktiv Evropskega parlamenta in Sveta 97/7/ES, 98/27/ES in 2002/65/ES ter Uredbe (ES) št. 2006/2004

- Evropskega parlamenta in Sveta (Direktiva o nepoštenih poslovnih praksah), Uradni list L 149, 11. 6. 2005, str. 22-39.
- Evropska komisija. 2010. Za učinkovitejši in pravičnejši notranji trg za trgovino in distribucijo do leta 2020. Poročilo Komisije Evropskemu parlamentu, Svetu, Evropskemu ekonomsko-socialnemu odboru In Odboru regij. Spremljanje trga za trgovino in distribucijo SEC(2010)807, COM(2010)355 konč., Bruselj, 5.7.2010.
 - Federal Trade Commission and the U.S. Department of Justice. 2000. Antitrust Guidelines for Collaborations Among Competitors, April 2000
 - Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb in der Fassung der Bekanntmachung vom 3. März 2010, BGBl I 254.
 - Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB). Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen in der Fassung der Bekanntmachung vom 15. Juli 2005 (BGBl. I S. 2114; 2009 I S. 3850), ... Gesetz vom 22. Dezember 2011 (BGBl. I S. 3044).
 - Gesetz zur Bekämpfung von Preismissbrauch im Bereich der Energieversorgung und des Lebensmittelhandels (PreisMissbrBekG), k.a.Abk.; G. v. 18.12.2007 BGBl. I S. 2966 (Nr. 66).
 - GZS. 2012. Stališče GZS do paketa interventnih zakonov s področja plačilne nediscipline in likvidnosti, 25. 2. 2012,
http://www.gzs.si/slo/skupne_naloge/staliska/vsa_staliska/placilna_nedisciplina/53528
 - GZS. 2011. Stališče GZS do interventne plačilne in insolvenčne zakonodaje, 23.03.2011
http://www.gzs.si/slo/skupne_naloge/staliska/vsa_staliska/placilna_nedisciplina/53846
 - Horizontal Merger Guidelines U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission. August 19, 2010.
 - Konkurrensverket. 2011. Konkurrens och makt i den svenska livsmedelskedjan. En rapport skriven av Agrifood Economics Centre på uppdrag av Konkurrensverket pdrag av Konkurrensverket
<http://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordOId=2206155&fileOId=2214800>
 - Legea 321/2009 privind comercializarea produselor alimentare, Monitorul Oficial al Romaniei, Partea I, Nr. 705 din 20 octombrie 2009.
http://www.dreptonline.ro/legislatie/lege_comercializarea_produselor_alimentare_321_2009.php
 - Legea 247/2010 pentru modificarea si completarea Legii nr. 321/2009 privind comercializarea produselor alimentare. Lege nr. 247/2010, Monitorul Oficial, Partea I nr. 844 din 16 decembrie 2010.
http://www.dreptonline.ro/legislatie/legea_247_2010_modificare_legea_321_2009_comercializarea_produselor_alimentare.php
 - Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, BOE número 15 de 17/1/1996, p. 1243 a 1254.
 - Loi n° 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allégement des démarches administratives, JORF n°0071 du 23 mars 2012 page 5226,
<http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000025553296&dateTexte=&categorieLien=id>
 - Loi n° 2005-882 du 2 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises, JO RF n°179 du 3 août 2005 page 12639.
 - Loi n° 2008-3 du 3 janvier 2008 pour le développement de la concurrence au service des consommateurs, JO 4 janvier 2008, p. 258
 - Loi no 96-588 du 1er juillet 1996 sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales, JO RF du 3 juillet 1996.
 - Loi relative à l'autorisation d'implantations commerciales, Moniteur Belge, N. 355, 5. 10. 2004, str. 70159.
 - Loi sur la protection de la concurrence économique, coordonnée le 15 septembre 2006, Moniteur Belge, Ed. 3, 29.9.2006, str. 50613.
 - Milk Producers Assn. v. United States - 362 U.S. 458 (1960).
 - Ministrstvo za finance. 2011, Odgovori na pogosta vprašanja v zvezi z uporabo Zakona o preprečevanju zamud pri plačilih (Uradni list RS, št. 10/11; ZPreZP), št. IPP: 007-6/2011 z dne 31. 3. 2011.
[http://data.si/userfiles/data.si/dokumenti/Pdf%20dokumenti%20za%20objavo%20\(listine,%20zakoni,%20uredbe%20ipd\)/pogosta_vprasanja_oblika_2011_04_04.pdf](http://data.si/userfiles/data.si/dokumenti/Pdf%20dokumenti%20za%20objavo%20(listine,%20zakoni,%20uredbe%20ipd)/pogosta_vprasanja_oblika_2011_04_04.pdf)
 - Nejvyšší soud České republiky. 2009. Sodba 23 Cdo 2184/2007 z dne 30.04.2009.
<http://kraken.slv.cz/23Cdo2184/2007>
 - Northern Pacific Railroad Co. v. United States, 356 U.S. 1, 5 (1957).
 - Obvestilo Komisije o sporazumih manjšega pomena, ki neznatno omejujejo konkurenco po členu 81(1) Pogodbe o ustanovitvi Evropske skupnosti (de minimis), Uradni list C 368, 22/12/2001, str. 13-15.
 - Smernice o vertikalnih omejitvah, (2010/C 130/01), UL EU C 130, 19.5.2010, str. 1-46.

- Odločba Ustavnega sodišča Republike Slovenije št. U-I-137/97 z dne 15. 3. 2001, Uradni list RS, št. 28/01 in OdlUS X, 43.
- Odločba Ustavnega sodišča Republike Slovenije št. U-I-296/96-41 z dne 19.3.1998, Uradni list RS, št. 42/98 in OdlUS VII, 53.
- Odločba Ustavnega sodišča Republike Slovenije št. U-I-306/98 - 11-4-2002 (Uradni list RS, št. 37/2002 in OdlUS XI, 60
- P. L. 67-146, the Co-operative Marketing Associations Act, sedaj 7 U.S.C. §§ 291, 292.
- Packers and Stockyards Act, 1921, enacted August 15, 1921 (42 Stat. 159), sedaj 7 U.S.C. §§ 181-229b.
- Portuguese Competition Authority, Final Report on Commercial Relations Between the Large Retail Groups and their Suppliers (Abridged English Version),
http://www.concorrenca.pt/SiteCollectionDocuments/Estudos_e_Publicacoes/Outros/AdC_Relatorio_Final_Distribuicao_Fornecedores_Outubro_2010_en.pdf
- Pravilnik o minimalni stopnji izobrazbe za opravljanje trgovinske dejavnosti Ur.l. RS, št. 4/2010.
- Pravilnik o minimalnih tehničnih pogojih za opravljanje trgovinske dejavnosti Ur.l. RS, št. 37/2009.
- Priporočilo o plačilnih rokih v trgovinskih poslih 12. maja 1995, UL L 127, 10.6.1995, str. 19.
- Proyecto de Ley de Contratos de Distribución. IX Legislatura, Proyecto de Ley 121/000138. Boletín Oficial de las Cortes Generales, Serie A: Proyectos de Ley 29 de Junio De 2011 Núm. 138-1
http://www.congreso.es/public_oficiales/L9/CONG/BOCG/A/A_138-01.PDF
- Pub.L. 63-212, 38 Stat. 730, enacted October 15, 1914, danes 15 U.S.C. §§ 12-27, 29 U.S.C. §§ 52-53.
- Real Decreto 460/2011, de 1 de abril, por el que se regula el reconocimiento de las organizaciones de productores de leche y de las organizaciones interprofesionales en el sector lácteo y se explicitan las decisiones de España sobre la contratación en el sector lácteo en relación a la normativa europea que modificará para el sector lácteo el Reglamento (CE) nº 1234/2007 del Consejo. Boletín Oficial del Estado, Núm. 79 Sábado 2 de abril de 2011 Sec. I. Pág. 34315.
<http://www.boe.es/boe/dias/2011/04/02/pdfs/BOE-A-2011-5938.pdf> (1. 4. 2012)
- Reglement der Branchenorganisation Milch. 24. November 2010. Massnahmenkatalog zur Stabilisierung des Milchmarktes.
http://www.ip-lait.ch/site/images/stories/pdf/Informationen/d/110106_Regl_massnahmenkatalog_d.pdf
- Resolucija o priporočilu Komisije o plačilnih rokih v trgovinskih poslih, UL C 211, 22.7.1996, str. 43.
- Sherman Act, July 2, 1890, ch. 647, 26 Stat. 209, sedaj 15 U.S.C. §§ 1-7.
- Smernice o presoji horizontalnih združitvev na podlagi uredbe Sveta o nadzoru koncentracij podjetij (2004/C 31/03), Uradni list C 31, 5. 2. 2004, str. 5-18.
- Smernice o presoji nehorizontalnih združitvev na podlagi uredbe Sveta o nadzoru koncentracij podjetij, Uradni list C 265, 18. 10. 2008, str. 6 - 25.
- Sporočilo Komisije – Smernice o uporabi člena 101 Pogodbe o delovanju Evropske unije za sporazume o horizontalnem sodelovanju, Uradni list C 011 , 14. 1. 2011, str. 1-72.
- The Perishable Agricultural Commodities Act (PACA), 7 U.S.C. §§ 499a-499t.
- United States v. Borden Co., 308 U.S. 188 (1939).
- Uredba Sveta (ES) št. 1184/2006 z dne 24. julija 2006 o uporabi nekaterih pravil konkurence v proizvodnji in trgovini s kmetijskimi proizvodi, UL L 214, 4. 8. 2006, str. 7-9.
- Uredba Komisije (EU) št. 1217/2010 z dne 14. decembra 2010 o uporabi člena 101(3) Pogodbe o delovanju Evropske unije za nekatere skupine sporazumov o raziskavah in razvoju, UL EU L 335, 18/12/2010, str. 36-42.
- Uredba Komisije (EU) št. 1218/2010 z dne 14. decembra 2010 o uporabi člena 101(3) Pogodbe o delovanju Evropske unije za nekatere skupine sporazumov o specializaciji in usklajena ravnanja, UL EU L 335, 18/12/2010, str. 43-47
- Uredba Sveta (ES) št. 1234/2007 z dne 22. oktobra 2007 o vzpostavitvi skupne ureditve kmetijskih trgov in o posebnih določbah za nekatere kmetijske proizvode (Uredba o enotni SUT), UL L 299, 16.11.2007, str. 1-149.
- Uredba Sveta (ES) št. 139/2004 z dne 20. januarja 2004 o nadzoru koncentracij podjetij,
Uradni list L 024 , 29. 1. 2004, str. 1-22.
- Uredba (ES) št. 1896/2006 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 12. decembra 2006 o uvedbi postopka za evropski plačilni nalog (UL EU L 399, 30.12.2006, str. 1.
- Uredba Sveta št. 19/65/EGS z dne 2. marca 1965 o uporabi člena 85(3) Pogodbe za nekatere skupine sporazumov in usklajenih ravnanj, Uradni list 36, 6. 3. 1965, str. 533-535.
- Uredba Sveta (EGS) št. 2821/71 z dne 20. decembra 1971 o uporabi člena 85(3) Pogodbe za skupine sporazumov, sklepov in usklajenih ravnanj, UL ES L 285, 29. 12. 1971, str. 46-48.

- Uredba (EU) št. 261/2012 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 14. marca 2012 o spremembi Uredbe Sveta (ES) št. 1234/2007 glede pogodbenih razmerij v sektorju mleka in mlečnih izdelkov, UL L 94, 30.3.2012, str. 38-48.
- Uredba Komisije (EU) št. 330/2010 z dne 20. aprila 2010 o uporabi člena 101(3) Pogodbe o delovanju Evropske unije za skupine vertikalnih sporazumov in usklajenih ravnanj, UL EU L 102, 23/04/2010, str. 1-7.
- Uredba Sveta (ES) št. 44/2001 z dne 22. decembra 2000 o pristojnosti in priznavanju ter izvrševanju sodnih odločb v civilnih in gospodarskih zadevah (UL ES L 200, 8.8.2000, str. 35), Uredbo (ES) št. 805/2004 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 21. aprila 2004 o uvedbi evropskega naloga za izvršbo nespornih zahtevkov, UL L EU 143, 30.4.2004, str. 15.
- Uredba (ES) št. 861/2007 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 11. julija 2007 o uvedbi evropskega postopka v sporih majhne vrednosti (UL L EU 199, 31.7.2007, str. 1.)
- Verordnung über die Ausdehnung der Selbsthilfemassnahmen von Branchen- und Produzentenorganisationen (Verordnung über die Branchen- und Produzentenorganisationen, VBPO). Änderung vom 17. Februar 2010.
<http://www.admin.ch/ch/d/as/2010/677.pdf>
- Vrhovno sodišče Republike Slovenije, Sodba III Ips 164/2006 z dne 12.05.2009
- Zadeva 170/83, Hydrotherm, sodba z dne 12. julija 1984 v zadevi, Recueil, str. 2999.
- Zadeva 27/76, United Brands Company in United Brands Continentaal proti Komisiji, [1978] ZOdl., 207.
- Zadeva 41/83, Italija proti Komisiji, sodba z dne 20. marca 1985, Recueil, str. 873.
- Zadeva 85/76, Hoffmann-La Roche & Co. proti Komisiji, [1979] ZOdl., str. 461.
- Zadeva 41/69, ACF Chemiefarma proti Komisiji, sodba Sodišča z dne 15. julija 1970, Recueil, str. 661.
- Zadeva C-126/97, Eco Swiss, sodba z dne 1. junija 1999, Zbirka sodnih odločb 1999, str. I-3055.
- Zadeva C-198/01, Consorzio Industrie Fiammiferi (CIF) proti Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, sodba Sodišča z dne 9. septembra 2003, Zbirka odločb sodne prakse 2003, I-08055.
- Zadeva C-41/90, Höfner in Elser, sodba z dne 23. aprila 1991 v zadevi, ZOdl, str. I-1979.
- Zadeva C-244/94, Fédération française des sociétés d'assurance in drugi, sodba z dne 16. novembra 1995, ZOdl, str. I-4013.
- Zadeva C-265/07, sodba Sodišča (prvi senat) z dne 11. septembra 2008, Caffaro Srl proti Azienda Unità Sanitaria Locale RM/C, 2008 Zbirka odločb sodne prakse I-7085.
- Zadeva C-302/05, Komisija Evropskih skupnosti proti Italijanski republiki, sodba Sodišča (drugi senat) z dne 26. oktobra 2006, Zbirka odločb sodne prakse 2006, I-10597.
- Zadeva C-306/06, sodba Sodišča (prvi senat) z dne 3. aprila 2008, Telecom GmbH proti Deutsche Telekom AG, 2008 Zbirka odločb sodne prakse I-01923.
- Zadeva C-380/06, sodba Sodišča (prvi senat) z dne 11. decembra 2008, 2008 Zbirka odločb sodne prakse I-9245.
- Zadeva C-49/92 P, Komisija proti Anic Partecipazioni, sodba Sodišča z dne 8. julija 1999, Recueil 1999, I-4125.
- Zadeva C-55/96, Job Centre, imenovani „Job Centre II“, sodba z dne 11. decembra 1997, str. I-7119
- Zadeva C-8/08, T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV in Vodafone Libertel NV proti Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, sodba Sodišča (tretji senat) z dne 4. junija 2009, Zbirka odločb sodne prakse 2009, stran I-4529.
- Zadeva T-151/05, Nederlandse Vakbond Varkenshouders (NVV), Marius Schep in Nederlandse Bond van Handelaren in Vee (NBHV) proti Komisiji Evropskih skupnosti, sodba Sodišča prve stopnje (tretji senat) z dne 7. maja 2009, Zbirka odločb sodne prakse 2009 stran II-01219.
- Zadeva T-193/02, Laurent Piau proti Komisiji Evropskih skupnosti, sodba Sodišča prve stopnje (četrti senat) z dne 26. januarja 2005, Zbirka odločb sodne prakse 2005, II-00209.
- Zadeva T-321/05, AstraZeneca AB in AstraZeneca plc proti Evropski komisiji, sodba Splošnega sodišča (šesti razširjeni senat) z dne 1. julija 2010, Zbirka odločb sodne prakse 2010 stran II-02805.
- Zadeva T-41/96, Bayer proti Komisiji, sodba Sodišča prve stopnje z dne 26. oktobra 2000, Recueil, str. II-3383.
- Zadeva T-411/07, Aer Lingus Group plc proti Evropski komisiji, Sodba Splošnega sodišča (tretji senat) z dne 6. julija 2010, Zbirka odločb sodne prakse 2010, še ni objavljena
- Zadeva T- 65/89, Industries in British Gypsum proti Komisiji, sodba Sodišča prve stopnje z dne 1. aprila 1993, Recueil, II- 389.
- Zakon o dopolnitvah Zakona o davku na dodano vrednost (ZDDV-1D), Uradni list RS, št. 18/2011.

- Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence (ZPOMK-1) Ur.l. RS, št. 36/2008. Spremembe Ur.l. RS, št. 40/2009, 26/2011.
- Zakon o spremembah zakona o davku na dodano vrednost. Osnutek 6.3.2012. EVA:2012-1611-0042
- http://www.mf.gov.si/fileadmin/mf.gov.si/pageuploads/Davki_in_carine/Predlogi_predpisov/Predlog_Zako_naosprZDDV.pdf
- Zakon o spremembah Zakona o predpisani obrestni meri zamudnih obresti (ZPOMZO-1A), Uradni list RS, št. 105/2006.
- Zakon o varstvu okolja (ZVO-1), Ur.l. RS, št. 41/2004, št. 17/2006, 20/2006, 28/2006 Skl.US: U-I-51/06-5, 39/2006-UPB1, 49/2006-ZMetD, 66/2006 Odl.US: U-I-51/06-10, 112/2006 Odl.US: U-I-40/06-10, 33/2007-ZPNačrt, 57/2008-ZFO-1A, 70/2008, 108/2009, 39/2006-UPB1, 49/2006-ZMetD, 66/2006 Odl.US: U-I-51/06-10, 112/2006 Odl.US: U-I-40/06-10, 33/2007-ZPNačrt, 57/2008-ZFO-1A, 70/2008, 108/2009
- Zakon o trgovini (ZT-1), Ur. l. RS, št. 24/2008.
- Zákon ze dne 9. září 2009 o významné tržní síle při prodeji zemědělských a potravinářských produktů a jejím zneužití, 395/2009 Sb.
- Združene zadeve od 240/82 do 242/82, 261/82, 262/82, 268/82 in 269/82, Stichting Sigarettenindustrie in drugi proti Komisiji, sodba z dne z dne 10. decembra 1985, Recueil 1985, str. 3831.
- Združene zadeve od C-295/04 do C-298/04, Vincenzo Manfredi in drugi proti Lloyd Adriatico Assicurazioni SpA in drugim,
- Wohlverhaltenskatalog der Bundeswirtschaftskammer, ÖBl. 1977, 150.
- http://www.profbrugger.at/kartell/Texte/Wohlverhaltenkatalog_BWK_WKO_OBl_1977_150.pdf