

Významná tržní síla

Maloobchodní distribuce skrze obchodní řetězce

Ekonomické výhody

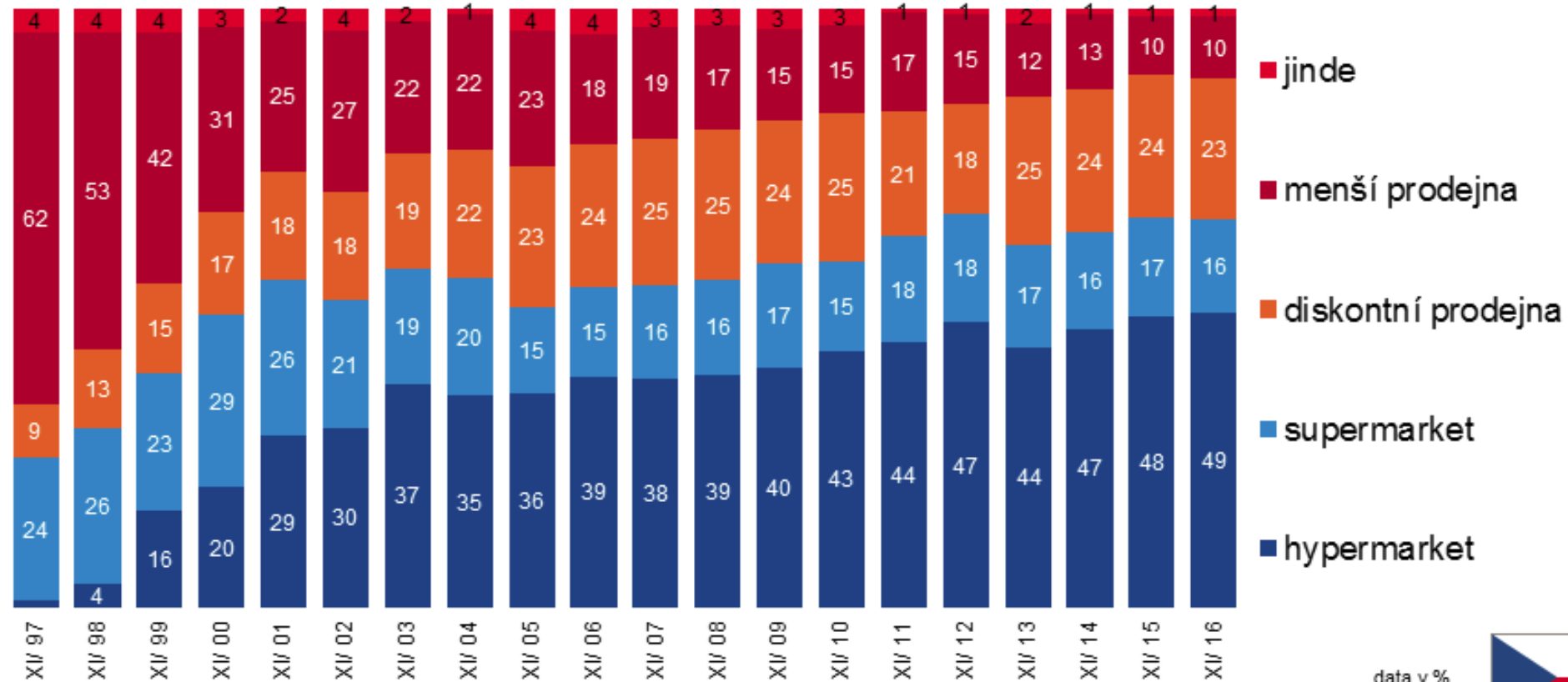
- Úspory z rozsahu
- Nižší nákupní ceny
- Možnost přenést úspory na spotřebitele
- Snížení nákladů spotřebitelů na vyhledání zboží

Rizika

- Možnost řetězců ovlivnit poptávku ve svém zájmu
- Možnost řetězců rozhodovat o dodavatelích
- Soutěž o obchodní prostor, který může vést k cenovému podbízení
- Jednostranná orientace na cenu
- Vyšší pravděpodobnost zániku drobných dodavatelů a snížení pestrosti nabídky

Hlavní nákupní místo českých spotřebitelů

V jakém typu prodejny celkově utratíte největší část vašich měsíčních výdajů za potraviny?



TOP 10 obchodních řetězců v ČR (2015)

obchodník	počet prodejen	počet zaměstnanců	tržby (v mld Kč)	obchodní marže (v mld Kč)	podíl obchodní marže na celkové hodnotě tržeb	podíl na trhu ¹⁰
Kaufland	120	17 200	51,0	8,2	16 %	14 %
Ahold	300	17 000	48,3	9,5	20 %	13 %
Tesco	201	13 500	41,3	10,2	25 %	11 %
Lidl	232	7 000	38,3	10,2	27 %	10 %
Penny	357	7 000	30,7	5,8	19 %	8 %
Makro	13	4000	28,3	3,6	13 %	8 %
Globus	18	6 000	22,0	4,9	22 %	6 %
Billa	204	5 500	21,1	5,0	24 %	6 %
Jip východočeská	50	1 500	10,0	0,8	8 %	3 %
Hruška	457	3 500	7,6	1,1	14 %	2 %
Celkem	1 952	82 200	298,6	59,25	19 %¹¹	81 %

Porovnání průměrných cen zemědělských výrobků, cen průmyslových výrobců a MOC (2016)

Název	typ ceny ¹⁵	Měřicí jednotka	Průměrná cena	Přidaná hodnota
Mladý býk tř.j. SEU v JUT	Z	kg	84,83	
Hovězí maso zadní bez kosti	P	kg	149,19	76 %
Hovězí maso zadní bez kosti	O	kg	207,26	39 %
Prasata jatečná tř.j. SEU v JUT	Z	kg	41,16	
Vepřová pečeně s kostí	P	kg	77,55	88 %
Vepřová pečeně s kostí	O	kg	111,4	44 %
Vepřová kýta bez kosti	P	kg	75,56	84 %
Vepřová kýta bez kosti	O	kg	116,38	54 %
Kuřata jatečná I.tř.j.	Z	kg	23,07	
Kuře kuchané i.tř.	P	kg	45,08	95 %
Kuřata kuchaná celá	O	kg	67,8	50 %
Mléko kravské Q.tř.j.	Z	l	6,12	
Mléko polotučné	P	l	10,75	76 %
Mléko polotučné pasterované	O	l	17,63	64 %
Máslo	P	kg	88,96	
Máslo čerstvé	O	kg	144,1	62 %
Eidamská cihla	P	kg	65,46	
Eidamská cihla	O	kg	107,45	64 %
Vejce slepičí konzumní tříděná	Z	ks	1,4	
Vejce slepičí čerstvá	O	ks	2,49	78 %
Pšenice potravinářská	Z	kg	3,54	
Pšeničná mouka hladká 00 extra	P	kg	7,25	105 %
Pšeničná mouka hladká	O	kg	10,73	48 %
Brambory rané (bez sadby)	Z	kg	6	
Konzumní brambory	O	kg	12,66	111 %
Jablka konzumní	Z	kg	9,16	
Jablka konzumní	O	kg	31,2	241 %

Kde je problém?

- Výrazná nerovnováha v síle partnerů
- Slabší strana spolupracuje na hraně rentability
- Slabší smluvní strana nemá prostředky na inovace
- Řetězce se pohybují mezi absencí tržní síly a dominantním postavením
- Netýká se jen potravinářství

Účel

- Individuálně ochranářský x institucionálně ochranářský
- Politické téma

Vztah obchodníků a dodavatelů

- 7 000 českých výrobců potravin (2016)
- „Gatekeeper“
- Kaufland x Danone (2012)
- Kaufland x Opavia (2007)
- Tesco x PepsiCo (2012)

Praktiky obchodních řetězců

- Regální, popatek za zavedení nového výrobku, za zařazení na seznam výrobků
- Retrospektivní změny
- Vratky
- Podnákladové ceny
- Nedodržování formálních požadavků smlouvy
- Nepoctivé přenesení obchodního rizika
- Nepoctivé ukončení smluvního vztahu

Výzkum agentury Focus pro Ministerstvo zemědělství

- 42 % dodavatelů realizuje většinu produkce přes obchodní řetězce
- Průměrně dodávají do 5,7 obchodních řetězců
- S některou z negativně vnímaných praktik se setkalo 83 % dodavatelů
- Vratky se objevují u 38 % dodavatelů
- 45 % dodavatelů se setkalo s výhružkou vylistování
- Nejlépe vnímaný COOP, Billa a Globus, nejhůře Kaufland, Lidl a Penny

Jak regulovat?

- Zákon o cenách
- Soukromoprávní regulace
- Zákon o významné tržní síle
- Soutěžní právo

Nákupní síla

- Způsobnost kupujícího výrazně ovlivnit kupní podmínky z jiných důvodů, než je efektivnost
- Jde o projev vyjednávací síly (bargaining power) na straně poptávky
- Schopnost způsobit jinému náklady nebo jej připravit o výhody, pokud druhá strana neučiní požadované ústupky
- Může se jednat o přirozenou reaktivní protiváhu proti tržní síle na straně nabídky, jež může mít pozitivní dopad pro spotřebitele a může zvýšit efektivnost

Absolutní x relativní koncepce

- Absolutní: odběratel má významnou tržní sílu vůči všem svým dodavatelům bez ohledu na jejich velikost
 - Velká Británie, Litva, Maďarsko
- Relativní: významná tržní síla je výrazně silnější postavení odběratele v rámci vztahu konkrétních dvou partnerů
 - Německo, Rakousko, Francie, Itálie

Zákon o významné tržní síle

- domněnka, podle níž disponuje významnou tržní silou odběratel, jeho obrat v ČR přesáhne 5 mld. Kč za poslední ukončené účetní období
- Povinné náležitosti smlouvy
 - Písemnost
 - Splatnost do 30 dní
 - Peněžní plnění dodavatele max. 3 % z tržeb (poplatky za marketingové, pojišťovací nebo logistické služby)

Zákon o významné tržní síle

- Zneužití významné tržní síly
 - sjednávání nebo uplatňování smluvních podmínek, které vytvářejí výraznou nerovnováhu v právech a povinnostech
 - sjednávání nebo získávání platby či jiného plnění bez adekvátního (skutečného) protiplnění
 - uplatňování nebo získání platby nebo slevy, jejíž výše, předmět a rozsah nebyly písemně sjednány před dodáním potravin
 - sjednávání nebo uplatňování plateb za přijetí potravin do prodeje
 - sjednávání nebo uplatňování doby splatnosti kupní ceny potravin delší než 30 dnů
 - sjednání nebo uplatňování práva na vrácení nakoupených potravin
 - diskriminování dodavatele

Příklady porušení zákona o významné tržní síle

Kaufland

- S více než 50 % dodavateli byla sjednána delší lhůta splatnosti než 30 dní
- Poplatek při postoupení pohledávky
- Poplatek 0,5 % za předčasné zaplacení pohledávky
- Pokuta 22 130 000 Kč
- NSS: *Pojem „významná tržní síla“ obsažený v § 3 zákona č. 395/2009 Sb., o významné tržní síle při prodeji zemědělských a potravinářských produktů a jejím zneužití, ve znění účinném do 5. 3. 2016, bylo nutno vykládat ve smyslu tzv. relativního konceptu, tedy jako individuální postavení odběratele vůči konkrétnímu dodavateli*

COOP

- žádal o plošné snížení základních nákupních cen výrobků, a to pod pohrůžkou vylistování (konce odběru) 30 % sortimentu
- Přijetí závazku

Hruška

- Neměl písemné smlouvy
- Neumožňoval postoupení pohledávky
- Závazky

Globus

- Porušení maximální délky splatnosti závazků (pro odběratele, kteří na něm nebyli závislí)
- Nutil dodavatele účastnit se účetního systému Markant
- Pokuta 180 mil. Kč
- Úspěšný rozklad

Děkuji za pozornost