Национална асоциация на млекопреработвателите

бул. „Васил Левски“ № 106
гр. София, България

е-майл: n_a_m@abv.bg
телефон: +359 886 210 311

Изх.№ 42/11.08.2025г.

ДО
МИНИСТЪРА НА ЗЕМЕДЕЛЕИЕТО И ХРАНИТЕ
Д-Р ГЕОРГИ ТАХОВ

ЗАМЕСТНИК-МИНИСТЪРА НА ЗЕМЕДЕЛЕИЕТО И ХРАНИТЕ
СТЕФАН БУРДЖЕВ

ДИРЕКТОРА на Дирекция „Политики по агрохранителната верига“ към МЗХ
Д-Р ИЛИЯН КОСТОВ

СТАНОВИЩЕ

ОТ: Сдружение „НАЦИОНАЛНА АСОЦИАЦИЯ НА МЛЕКОПРЕРАБОТВАТЕЛИТЕ“ /Сдружение “НАМ“/, чрез председателя на УС - Владислав Дончев Михайлов

ОТНОСНО: Законопроект за веригата на доставки на земеделски продукти и храни, публикуван за обществено обсъждане на портала за обществени консултации на 29.07.2025 г.

УВАЖАЕМИ Д-Р ТАХОВ,
УВАЖАЕМИ ГОСПОДИН БУРДЖЕВ,
УВАЖАЕМИ Д-Р КОСТОВ,

„Законът за веригата на доставки на земеделски продукти и храни“ – ЗВДЗПХ е отдавна необходим за по-пълното и ясно очертаване на ролите на всички участници в хранителната верига, тяхната пазарна тежест, както и делът на всеки участник при разпределяне на надценките от крайната продажна цена. Законът е необходим и чакан, защото с годините липсата на такава

нормативна уредба за защита на по-слабите и уязвими участници по веригата, създаде огромен дисбаланс. На все още крехкият и неукрепнал български пазар се позиционираха компании с

огромен ресурс и опит, многократно превъзхождащ едва прохождащите български, земеделци, животновъди, преработватели производители и дори търговци. Огромни корпорации с милиардни капитали и операции в световен мащаб превзеха последната брънка на хранителната верига, и ползвайки /законно/ своя опит и капитал подчиниха цялата хранителна верига, и заеха господстващо положение в продажбата на храни и земеделски продукти.

Разбира се тяхното навлизане на пазара бе придружено и с множество позитиви: предлагане на значително по-широк асортимент стоки, налагане на изисквания за високо качество, износ, изсветляване на голяма част от сектора и много други. И разбира се пазарният дял на т. нар представители на „модерната търговия логично нарасна до процент, който им осигури т. нар „господстващо пазарно положение“. Позиция от която на практика диктуват търговските условия на по-малките по веригата и превръщат преговорите в ултиматуми „или работите по нашите условия или излизате от пазара“.

Този процес нито е нов, нито резултата от липсата на адекватни регулации е изненадващ. Множество европейски държави са се сблъсквали и продължават да се борят с този проблем, къде успешно къде по-малко, но за всички вече е ясно, че без регулация и арбитраж, просто по-малките бизнес оператори по веригата нямат шанс. Те не могат да се развият, да инвестират и закономерно просто отмират.

Казусът изначално е изключително комплексен, от една страна стоят свободата на предприемачество, свободата на пазара, основните принципи на ЕС за свободното движение на хора и стока, а от другата продоволствената сигурност и социалната справедливост на българският народ. От едната страна стои естествената и законово изискана цел за по-висока печалба на всяка компания, от другата страна седи необходимостта на всяка държава да произвежда храна и да осигурява насъщният на своя народ. Това обяснява и бавната и внимателна регулаторна намеса.

Резултатът от този процес, обаче ясно изкристализира в началото на годината, когато потребители от почти всички съседни нам държави, включително членки на ЕС, бойкотираха търговските вериги като спонтанна реакция срещу непосилните цени на хранителните продукти. Последваха множество проверки и анализи които ясно показаха и на потребителите и на Държавните органи, къде точно се намира най-високата надценка по хранителната верига и кой точно и как се възползва от „господстващото си положение“ , което ни показа ясно до къде води дисбаланса в хранителната верига и пазара.

Именно решението на този вече ясно локализиран проблем е тежката задача пред Закона за хранителната верига. Ясно е че всяка нова регулация и намеса на пазара поражда притеснения у повечето участници и изначалното противопоставяне срещу текстовете в него. Разбира се най-големите търговски оператори са най-притеснени, защото една печеливша и работеща до момента за тях пазарна и бизнес стратегия е заплашена. Големи и вече конституирани участници по другите брънки на хранителната верига също са притеснени, защото те с много годишни усилия са успели да се задържат на пазара и дори да започнат инвестиции в своето развитие. Това са усилия и труд буквално на едно поколение и той не бива да бъде неглижиран. Това налага текстовете на този Закон да бъдат изключително внимателно съставени, обсъдени и преценени от множество страни и позиции. Неправилна или грешна регулация важаща за цялата хранителна верига може да има лавино-образен ефект с огромни размери. Неясно формулирани изисквания или неправилен или липсващ контрол могат да постигнат точно обратният ефект.

Законодателният подход в тази Пазарна регулация е да нормира и ограничи нивата на надценки на всички участници в Хранителната верига.

***Чл.2**. Законът се прилага за постигане на следните цели:*

1. създаване на условия за справедливо разпределение на добавената стойност по веригата за доставки;

2. постигане на баланс и прозрачност в търговските отношения между участниците във веригата на доставки;

3. подобряване на достъпа до информация, проследимост и регулиране на търговските практики.

Целта би трябвало да бъде да се постигне баланс, който да не позволи на нито един участник в нея да бъде в положение да определя спекулативно своята надценка и от там печалба, за сметка на потребителите и/или другите участници по хранителната верига. За съжаление обаче смятаме, че в последната си версия този проект не изпълнява тази цел и дори напротив създава предпоставки за съвсем противоположни резултати.

Това е ясно видимо когато се разгледат мерките заложени основно в чл. 17 и се транспонират върху участниците във веригата:

Производители

***Чл. 9.** (1) Договорите за изкупуване на земеделски продукти включват съгласно чл. 168, параграф 4, б. „в“ от Регламент (ЕС) № 1308/2013 най-малко следното:*

……..

3. цената на продуктите, която да не е по-ниска от производствените разходи, да включва не по-малко от 10% надценка от размера им и:

а) е непроменлива или

б) се изчислява въз основа на комбинация от различни фактори, посочени в договора, които могат да включват обективни показатели, индекси или методи за изчисляване на крайната цена, отразяващи промените в пазарните условия и производствените разходи, доставеното количество и качеството или състава на изкупуваните земеделски продукти обективните показатели, индекси или методи за изчисляване на крайната цена“ следва да бъдат предварително определени в договора за изкупуване на земеделски продукти.

На практика на първия участник във веригата не се въвежда „таван“ на надценката, а се въвежда минимална такава. Бидейки най-уязвимата и важна брънка във веригата подобен подход евентуално би подпомогнал развитието на този сектор, при все че към момента той е и най-субсидирания и подпомаган от държавата субект от веригата. Себестойността на първичния земеделски продукт е комбинация от вложените в него материали, труд и време. И е зависима от цената на тези елементи. Към настоящия момент тенденцията е за увеличение на цената на труда и множество материали, равнена по средната цената на същият продукт предлаган от други държави членки на ЕС. С оглед различните географски особености: нива на субсидиране, технологично развитие, оптимизация и обем на производство; европейските производители биха могли и произвеждат първични земеделски продукти при значително по-ниски себестойности. При нормативно ограничение на минимум 10% надценка се крие риск от изпадане в положение на неконкурентност.

Преработватели

Чл. 17. *(1) По отношение на покупко-продажба на определени земеделски продукти и храни се въвеждат следните максимални търговски надценки:*

1. за преработвател – не повече от 20% спрямо производствената себестойност на продукта, изчислена съгласно действащите счетоводни разпоредби;

В тази категория влизат голяма част от членовете на НАМ. И съответно най-лесно бихме могли да анализираме евентуалния ефект от нормативната уредба. Болшинството наши членове изразяват мнение, че трудно биха достигнали 20% заложен таван на надценката. Тук по-скоро притеснението е, че текста с нищо не променя моментно и то пазарно статукво. И последващите вменени права на Търговците на едро с оборот над 20 млн. лева, в чл. 20 и 21, дава основание за продължаващата порочна практика на обратно фактуриране на услуги и дейности, които не са желани или необходими на Преработвателите. Може би подходът с минимален праг на надценките, по подобие на Производителите, би бил по-балансиращ, но той пък крие същият риск за ръст в крайните цени.

Търговци на едро

Чл. 17. (1) По отношение на покупко-продажба на определени земеделски продукти и храни се въвеждат следните максимални търговски надценки:

.....

2. за търговец на едро по цялата верига на доставки – кумулативно не повече от 10% от покупната цена;

В първоначалният си вид тази алинея позволяваше на т.нар. търговци на едро да поставят максимум 10% търговска надценка след приспадане на всички преки и косвени разходи. Първо е важно да се определи ролята на търговците на едро в хранителната верига, а именно да снабдяват т. нар. „традиционна търговия“. Която по същество представлява мрежата от всички останали малки търговски обекти в България, оцеляла след навлизането на „модерната търговия“. Това са малки отдалечени обекти, с малък асортимент и стокооборот. Назад във годините почти всички производители или преработватели снабдяваха директно, но с намаляване на техния брой и оборот, това стана все по-трудно, и не малко се отказаха започвайки работа с търговци на едро или дистрибутори, които зареждат обектите в един или няколко региона с много хранителни категории, като по този начин финансово усмислиха тази дейност. Те често извършват съхранението, търговските договаряния, превоза и снабдяването на тези малки обекти. Тези дейност представляват техните преки и косвени разходи. В сегашния вид на текста те имат право на 10% надценка без да вземат в предвид тези разходи, а те особено когато говорим за продукти с къс срок на годност и изискване за хладилна верига много често ги надвишават. Логично интересът на този вид търговски оператори да доставя млечни продукти на практика изчезва. Наши членове вече биват уведомявани от техни партньори, че при влизане на този текст ще преустановят доставка на млечни продукти. А това крие риск от създаване на допълнителен дисбаланс, от който полза биха имали единствени

големите търговски оператори, а част от потребителите на по- отдалечени места от страната на практика могат до останат без достъп до основни хранителни продукти. Възможно е някои производители отново да изградят собствена дистрибуция , но това не е кратък и прост процес.

Търговци на едро с оборот над 20 млн. лева

Чл. 17. (1) По отношение на покупко-продажба на определени земеделски продукти и храни се въвеждат следните максимални търговски надценки:

.....

3. за търговец на дребно с оборот над 20 млн. лева. – не повече от 20% от покупната цена.

Търговците на дребно с оборот над 20 млн. лева от своя страна получават 20% надценка, както и правото на 10% разходи за маркетинг, логистика и т.н. в чл. 21 , както и правото до 25% от прогнозния обем по договора между доставчика и търговеца на дребно на годишна база в чл. 20. Обичайна практика с оглед по-силната пазарна позиция е договорните условия да се „диктуват„ едностранно и съответно на доставчика да му бъдат фактурирани обратно именно тези разходи което на практика означава, че именно господстващият и диктуващ правилата пазарен фактор – субект на настоящия законопроект получава правото и то по Закон да има над 2 пъти по-голяма надценка, а съответно и печалба от всички останали участници по хранителната верига. На практика най-облагодетелстваните отново са те, а ограниченията върху останалите участници по хранителната верига заплашват да забавят или дори спрат тяхното и без това значително по-бавно развитие .

Според нас в този вид Законът би произвел по-скоро негативни отколкото балансиращи резултати. Поради това предлагаме:

1. Да се премахнат ограниченията от преработвателите и от търговците на едро. Или да се върне първия вариант на текста за търговците на едро. А именно да имат право на: до 10% търговска надценка след преки и косвени разходи.

2. Да се въведе забрана за обратно фактуриране на маркетинг, логистика, промоции, включително и да не се допуска прехвърлянето им отново към доставчиците, с вкарването им в „нето-нето-нето“ цени.

3. Да се въведе такава забрана и в нелоялните търговски практики в ЗЗК през преходните или заключителни разпоредби на Закона.

Само при постигане на балансирано положение на пазара Законът би постигнал и крайната си цел, потребителите да получат качествени хранителни продукти на адекватна цена и не би позволило на един или друг участник във веригата да се облагодетелства на негов гръб.

Вярваме, че така отправеното предложение ще бъде взето предвид и прието от страна на Министерството на земеделието и храните в рамките на процедурата по обществено обсъждане.

С уважение: .....

Владислав Дончев Михайлов-

Председател на УС на НАМ