СДРУЖЕНИЕ БЪЛГАРСКИ ТРАДИЦИОННИ МЛЕЧНИ ПРОДУКТИ
АСОЦИАЦИЯ НА МЛЕКОПРЕРАБОТВАТЕЛИТЕ В БЪЛГАРИЯ
Гр.София, ж.к. Лагера, блок 44, вх.А, тел.0886 422 724, e-mail: ceo@milkbg.org

НАЦИОНАЛНА АСОЦИАЦИЯ НА МЛЕКОПРЕРАБОТВАТЕЛИТЕ

Изх. № 21 /14.07.2025 г.

ДО Д-Р ГЕОРГИ ТАХОВ

МИНИСТЪР

НА МИНИСТЕРСТВО НА ЗЕМЕДЕЛИЕТО И ХРАНИТЕ

Относно: **Проект на Закона за веригата на доставки на земеделски продукти и храни**

СТАНОВИЩЕ

На Асоциация на млекопреработвателите в България и сдружение „Български традиционни млечни продукти", Национална асоциация на млекопреработвателите, подкрепено от още девет организации

УВАЖАЕМИ ГОСПОДИН ТАХОВ,

Асоциация на млекопреработвателите в България и сдружение „Български традиционни млечни продукти **подкрепят** представения проект на Закон за веригата на доставки на земеделски продукти и храни. Направени бяха промени и в европейските нормативни документи.

Европейската комисия предложи нови правила за трансгранично правоприлагане срещу нелоялните търговски практики във веригата за доставка на селскостопански продукти и храни, забранени от така наречената Директива за НТП.

АМБ и БТМП **подкрепят** предложения проект, тъй като ще се подобри позицията на земеделските производители във веригата за доставки на храни:

- ✓ чрез засилване на правилата за договори между земеделски производители и купувачи,**превръщане на писмените договори в общо задължение и подобряване на начина,** по който дългосрочните договори отчитат развитието на пазара и колебанията на разходите и икономическите условия.
- ✓ **задължително създаване на механизми за посредничество** между земеделските производители и техните купувачи;

Директива 2019/633 за нелоялните търговски практики, в отношенията между стопанските субекти във веригата за доставки на селскостопански и хранителни продукти е правен инструмент, с който се цели да се защитят защитят доставчиците на селскостопански и хранителни продукти от нелоялни търговски практики.

Изкривяването на пазара и крайната цена не идва толкова от производителя и преработвателя, а преди всичко от търговските вериги. В пазара има 4 субекта – производител, преработвател, търговец, потребител. От тях 3/4 са недоволни, единствено търговските вериги са доволни от ситуацията. А сметката я плаща потребителят.

Имаше онлайн дискусия , организирана от Европейския икономически и социален съвет, на която фермерите казаха колко им струва млякото, на каква цена го продават, преработвателите споделиха на каква цена го изкупуват, на каква рентабилност работят, оттам нататък търговските вериги се крият зад търговската тайна и не посочват никакви цифри. Френският представител в дискусията сподели, че във Франция има специално създаден орган, който следи промяната на цената по веригата на доставки.

У нас такъв орган няма, а търговските вериги са в привилегировано положение и им се дава възможност да залагат най-различни изисквания в договорите, които доставчиците и преработвателите са длъжни да спазват. Производителите и преработвателите са недоволни, потребителите са недоволни. Необходимо е да има **таван на надценките, не таван на цените.**

ЗАТОВА ПРЕДЛАГАМЕ СЛЕДНОТО:

Глава трета
ДОГОВОРИ ЗА ИЗКУПУВАНЕ НА ЗЕМЕДЕЛСКИ ПРОДУКТИ И ХРАНИ

Предлагаме: да бъде допълнен нов член:
Договорите за изкупуване на мляко се сключват по реда, и имат съдържанието, определено в :
1. Член 148 от Регламент (ЕС) № 1308/2013.
2. Раздел IIв на Глава пета от Закона за прилагане на Общата организация на пазарите на земеделски продукти на Европейския съюз (ЗПООПЗПЕС).
3. Наредба № 1 от 2015 г. за договорните отношения в сектора на млякото и условията и реда за признаване на организации на производители, техни асоциации и междубраншови организации в сектора на млякото и млечните продукти (обн., ДВ, бр. 10 от 2015 г.).
Съгласно чл. 168, параграф 4, б. „в" от Регламент (ЕС) № 1308/2013, договорите за

- ✓ чрез засилване на правилата за договори между земеделски производители и купувачи,**превръщане на писмените договори в общо задължение и подобряване на начина,** по който дългосрочните договори отчитат развитието на пазара и колебанията на разходите и икономическите условия.
- ✓ **задължително създаване на механизми за посредничество** между земеделските производители и техните купувачи;

Директива 2019/633 за нелоялните търговски практики, в отношенията между стопанските субекти във веригата за доставки на селскостопански и хранителни продукти е правен инструмент, с който се цели да се защитят защитят доставчиците на селскостопански и хранителни продукти от нелоялни търговски практики.

Изкривяването на пазара и крайната цена не идва толкова от производителя и преработвателя, а преди всичко от търговските вериги. В пазара има 4 субекта – производител, преработвател, търговец, потребител. От тях 3/4 са недоволни, единствено търговските вериги са доволни от ситуацията. А сметката я плаща потребителят.

Имаше онлайн дискусия , организирана от Европейския икономически и социален съвет, на която фермерите казаха колко им струва млякото, на каква цена го продават, преработвателите споделиха на каква цена го изкупуват, на каква рентабилност работят, оттам нататък търговските вериги се крият зад търговската тайна и не посочват никакви цифри. Френският представител в дискусията сподели, че във Франция има специално създаден орган, който следи промяната на цената по веригата на доставки.

У нас такъв орган няма, а търговските вериги са в привилегировано положение и им се дава възможност да залагат най-различни изисквания в договорите, които доставчиците и преработвателите са длъжни да спазват. Производителите и преработвателите са недоволни, потребителите са недоволни. Необходимо е да има **таван на надценките, не таван на цените.**

ЗАТОВА ПРЕДЛАГАМЕ СЛЕДНОТО:

Глава трета
ДОГОВОРИ ЗА ИЗКУПУВАНЕ НА ЗЕМЕДЕЛСКИ ПРОДУКТИ И ХРАНИ

Предлагаме: да бъде допълнен нов член:
Договорите за изкупуване на мляко се сключват по реда, и имат съдържанието, определено в :
1. Член 148 от Регламент (ЕС) № 1308/2013.
2. Раздел IIв на Глава пета от Закона за прилагане на Общата организация на пазарите на земеделски продукти на Европейския съюз (ЗПООПЗПЕС).
3. Наредба № 1 от 2015 г. за договорните отношения в сектора на млякото и условията и реда за признаване на организации на производители, техни асоциации и междубраншови организации в сектора на млякото и млечните продукти (обн., ДВ, бр. 10 от 2015 г.).
Съгласно чл. 168, параграф 4, б. „в" от Регламент (ЕС) № 1308/2013, договорите за

изкупуване на първични земеделски продукти включват най-малко следните клаузи:
1. идентификация на договарящите се страни;
2. вида на земеделските продукти и техните характеристики;
3. цената на изкупуваните продукти, която:
а) е определена в договора и е непроменлива;
б) се изчислява въз основа на комбинация от различни критерии, посочени в договора, които могат да включват пазарни показатели, отразяващи промените в пазарните условия, доставеното количество и качеството или състава на изкупуваните земеделски продукти;
4. количеството и качеството на изкупуваните земеделски продукти и графика на доставките;
5. срокът на договора, а когато е безсрочен и срокът на предизвестие за прекратяване;
6. сроковете и начина на плащане;
7. правилата за изкупуване или доставка на земеделските продукти;
8. правилата, приложими в случай на непреодолима сила.

По искане на една от страните по договорите за изкупуване на първични земеделски продукти в тях се включват и допълнителни клаузи:

Договорите за земеделски и млечни продукти е забранено да включват клаузи за:
1. връщане от изкупвачът на земеделските продукти на продавача, без да заплати за тях, за тяхното ползване или за разпореждане с тях;
2. намаление на цените за влошаване на качеството, замърсяване, бракуване и/или липси на доставени продукти, които са настъпили след тяхното предаване на изкупвача;
3. забрана или ограничаване от изкупвача на продавача по договора да предлага стоки на трети лица или да им предоставя по-добри търговски условия;
4. отстъпки и такси върху договорената цена.
5.При спор, относно качеството на бързоразвалящa се продукция купувачът, по искане на продавача приема земеделските продукти, като се вземат контролни проби за решаване на спора, включително чрез лабораторно изследване.

- ✓ *При включване в договор за изкупуване на първични земеделски продукти на клауза по ал. 1 се прилага чл. 26, ал. 4 от Закона за задълженията и договорите*

- ✓ *Срокът за плащане на доставките не може да надвишава 30 дни от получаването на продуктите и 15 дни от издаване на фактурата. При договорите с периодични доставки сроковете се изчисляват от датата на всяка доставка*

Мотиви: Така ще има прозрачност и проверяващите органи могат да се ориентират, няма да има изкривяване. Договорите ще бъдат прозрачни и взаимноизгодни.

Глава четвърта

ТЪРГОВИЯ СЪС ЗЕМЕДЕЛСКИ ПРОДУКТИ И ХРАНИ СЛЕД ПЪРВИЧНО ИЗКУПУВАНЕ

Раздел I

Договорни отношения и система за проследимост

(5) Всички условия за промоции и реклами се договарят изрично между страните при сключването на договора в ал. 1 и включват най-малко: условия, уреждащи провеждането на кампании, промоции, реклами, брошури и др., като се уточнява предмет, обем, срок – начална и крайна дата, начини на изпълнение и възнаграждението за тези услуги и други дейности, предназначени за насърчаване на търговските отношения между страните;

В чл.12 да се **допълни (7)**

Предлагаме:

- ✓ *Да бъде забранено договарянето на промоционални дейности, които подвеждат потребителите, относно реалната цена и имиджа на храните и млечните продукти, което би могло да заблуди потребителя за тяхното качество или стойност.*
- ✓ *Да се посочи в договора, при промоция, действителната цена на млечния продукт или група млечни продукти и причината на промоцията.*

Мотиви Така промоционалната дейност ще е по видима и прозрачна за потребителя и няма да е подвеждаща

Чл. 14. (1) Търговците на земеделски продукти и храни са длъжни да се регистрират с ЕИК в електронната система по чл. 13 по ред, определен с акт на министъра на икономиката и индустрията.

(2) До 20-то число всеки месец лицата, извършващи търговия със земеделски продукти и храни след първично изкупуване, въвеждат в системата следните данни за търгуваните в предходния месец:

1. вид земеделски продукти и храни;
2. количества земеделски продукти и храни;
3. среднопретеглена покупна и продажна цена за всеки продукт по клас и качество, където е приложимо.

(3) Алинея 1 не се прилага за търговци на дребно с годишен оборот до 20 млн. лв. за последната календарна година.

Предлагаме:*Алинея 3 да отпадне*

Мотиви: Тази алинея е дискриминационна и правилата трябва да важат за всички търговци.

- Раздел II

Търговски надценки

Чл. 15. По отношение на покупко-продажба на земеделски продукти и храни, определени в списък, приет с решение на Министерския съвет, се въвеждат следните максимални търговски надценки, както следва:

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

2. за търговец на едро по цялата верига на доставки – не повече от 10% от покупната цена след добавяне на преките и косвени разходи за съответните продукти;

3. за търговец на дребно с оборот над 20 млн. лева. – не повече от 20% от покупната цена след добавяне на разходите по реализация на съответните продукти.

Чл. 16. Търговските надценки се прилагат върху стойността без ДДС за земеделските продукти и храни, определени в списъка по чл. 15.

Чл. 17. За земеделските продукти и храни, определени в списъка по чл. 15, които се внасят от трети страни на територията на Република България и не се въвеждат в процеса на преработка/клане, търговската надценка за вносителя е не повече от 10% от данъчната основа, определена съгласно чл. 55, ал. 1 от ЗДДС.

Предлагаме следните промени :

Чл. 15. По отношение на покупко-продажба на земеделски продукти и храни, определени в списък, приет с решение на Министерския съвет, се въвеждат следните максимални търговски надценки, както следва:

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

2. за търговец на едро по цялата верига на доставки, комулативно(за всички търговци на едро по цялата верига не могат да имат повече от 10% общо) – не повече от 10% от покупната цена

3. за търговец на дребно – не повече от 20% от покупната цена

Чл. 17. За земеделските продукти и храни, определени в списъка по чл. 15, които се доставят от страни от ЕС или се внасят от трети страни на територията на Република България и не се въвеждат в процеса на преработка/клане, търговската надценка за вносителя е не повече от 10% от данъчната основа, определена съгласно чл. 55, ал. 1 от ЗДДС.

Мотиви: Трябва да се премахнат текстовете, с възможност за включването на над предложените надценки, различни преки и косвени разходи и разходи по реализацията на продуктите, която ще доведе до обратния ефект, а именно на повишение на цените.

За чл.15.3. ТРЯБВА ДА СЕ ПРИЛАГА ЗА ВСИЧКИ ТЪРГОВЦИ НА ДРЕБНО, А НЕ САМО ЗА ТЕЗИ С ОБОРОТ НАД 20 МЛН. ЛВ., защото това условие е анти конкурентно и дискриминативно.

Що се касае до чл.17. трябва да има равнопоставеност и еднаква конкурентноспособност на продуктите произвеждани в България и извън. Вносителят се уеднаквява с търговец на едро.

Предлагаме и следните допълнения:

- ✓ ***-Да не се договарят нови търговски условия всяка година чрез допълнителни анекси към основния договор с търговските вериги***
- ✓ ***Да се въведе изискване всички идентични продукти в една и съща стокова група, предлагани на пазара, да бъдат с еднаква надценка.***

Мотиви: Това ще предотврати нелоялни търговски практики, които водят до изкривяване на конкуренцията и пазарни изкривявания. Съществуването на различни надценки и практики на един и същи артикул на различни производители, които поставят производителите в неравностойно положение, води до изкривяване на конкурентната среда. *Пример:* Ако надценката за един производител на киселото мляко 3,6% е 20 %, а друг с надценка 1%, то това води до възможността продукта с по-голямата надценка да бъде поставен в неравностойна позиция и да бъде изхвърлен от пазара, заради изкуственото завишаване на цената и поставянето му от търговеца в неравностойно положение.Затова надценката трябва да бъде еднаква за всички производители.

Раздел III

Реклами и промоции

Чл. 18. При покупко-продажба на земеделски продукти и храни към краен потребител промоционалните отстъпки не трябва да надвишават 25% от прогнозния обем по договора на годишна база и следва да бъдат предварително определени от страните.

Чл. 19. (1) При покупко-продажба на земеделски продукти и храни между доставчик и търговец на дребно услугите, свързани с маркетинг, реклама, логистика и др. услуги за промотиране, не могат да надвишават 10% от общата покупна цена на годишна база за съответния продукт.

(2) Алинея 1 се прилага по отношение на търговци на дребно с оборот над 20 млн. лева.

Предлагаме следните промени:

Раздел III
Реклами и промоции

В Чл. 19.

(2). Да се премахне,защото е дискриминативна, трябва да има еднакви правила за всички търговци на дребно

Предлагаме в ал.(4) да се допълни

- ✓ *Промоционалният дял да е до 25% от общия оборот за съответния артикул*
- ✓ *Максималната промоционална отстъпка да е до 5% от производителя,а общата отстъпка на брошура да е 10% , за да кореспондира с 20% надценка при регулярни цени.*
- ✓ *Валидността на промоциите да се изписва във фактурите по време на промоция,а не после с кредитно известие на други количества.*
- ✓ *Цената на брошурите да не се увеличава всяка година.*
- ✓ *При промоциите да се посочва действителната цена на млечния продукт или група млечни продукти и причината на промоцията, по видим за потребителя начин.*

Мотиви: Ще има прозрачност и баланс на промоционалните цени, ще е по-справедливо за преработвателите и няма да ги товари допълнително с разходи, които търговците начисляват. Така потребителите ще са информирани за действителната цена на млечния продукт или групата млечни продукти .

Раздел IV

Специфични изисквания за асортимент

Чл. 20. Във веригите от магазини, представляващи търговски обекти за продажба на дребно на храни, които разполагат с 10 и повече търговски обекта на територията на страната, на обособените места, на които се предлагат мляко и млечни продукти, прясно месо от едри и дребни преживни животни, свине и птици, яйца, пчелен мед, пресни сезонни плодове и зеленчуци, задължително се предлагат храни от български земеделски производители и/или преработватели, регистрирани по Закона за подпомагане на земеделските производители и/или по Закона за храните.

Чл. 21. Количествата храни по чл. 20 от български земеделски производители и/или преработватели не могат да бъдат по-малко от 50 на сто от количествата на целия асортимент от същите групи храни, предлагани в обекта.

Предлагаме следните промени и допълнения:

Раздел IV
Специфични изисквания за асортимент

Чл. 20. Във веригите от магазини, представляващи търговски обекти за продажба на дребно на храни на обособените места, на които се предлагат мляко и млечни продукти, прясно месо от едри и дребни преживни животни, свине и птици, яйца, пчелен мед, пресни сезонни плодове и зеленчуци, задължително се предлагат храни от български земеделски производители и/или преработватели, регистрирани по Закона за подпомагане на земеделските производители и/или по Закона за храните.

Да отпадне ограничението за над 10 обекта, защото е дискриминативно и ще доведе до изкуствено разделяне на търговските обекти на различни фирми, което и сега се забелязва.

Чл. 21. Количествата храни по чл. 20 от български земеделски производители

и/или преработватели не могат да бъдат по-малко от 50 на сто от количествата на целия асортимент от същите групи храни, предлагани в обекта, **а за млечните продукти не могат да бъдат по малко от 90% целия асортимент от съответните група млечен продукт, предлагани в обекта и произведени от българско сурово мляко целия асортимент от същите групи храни, предлагани в обекта**

Предлагаме: *Количествата храни по чл. 20 от български земеделски производители и/или преработватели* ***не могат да бъдат по-малко от*** **90% целия асортимент от съответните група млечен продукт, предлагани в обекта и произведени от българско сурово мляко целият асортимент от същите групи храни, предлагани в обекта.**

Мотиви:Ще се стимулира българския земеделски производител и реализацията на неговата продукция ще е гарантирана. Ефектът ще е за всички – земеделски поризводители, търговци, потребители и държава – повече заетост, повече данъци, гарантирано българско и това вече е прилагано успешно по време на Ковид пандемията с ПМС 70 :

Предлагаме да бъде включен нов член:

Търговците на дребно нямат право на никакви повече надценки, маркетингови подкрепи, рекламни бонуси или каквито и да е други изисквани от доставчиците освен изброените в чл.15.3 и 19.1

Предлагаме по контрола и изпълнението на този закон особено в частта му от чл.15 до чл.21, включително, да бъде вменена задължително и на НАП и БАБХ .

Глава шеста
АДМИНИСТРАТИВНОНАКАЗАТЕЛНИ РАЗПОРЕДБИ

Чл. 25. (1) На лице, което изкупува земеделски продукти от производител с цел преработка или препродажба без регистрация като първи изкупвач, се налага глоба или имуществена санкция от 5000 до 20 000 лв.

Предлагаме : *глоба или имуществена санкция от 10 000 до 30 000 лв.*

Чл. 26. (1) На земеделски производител, който доставя земеделски продукти без писмен договор с регистриран първи изкупвач, се налага глоба или имуществена санкция от 500 до 2 000 лв.

Предлагаме: *глоба или имуществена санкция от 5 000 до 10 000 лв., като се завишат всички останали суми в посочените членове до чл. 39*

Мотиви: Санкциите ще мобилизират и дисциплинират изпълненията на договорните взаимоотношения, земеделските производители и преработватели ще извършват договорни отношения прозрачно, ще спазват правилата и това няма да води до изкривявания

Допълнителна разпоредба

1. „Търговец на едро" е търговец, който извършва търговска продажба по смисъла на Търговския закон.

Предлагаме да бъде допълнено – *Стокови борси и тържища за земеделски продукти, важи всички договорни отношения, система за проследимост и т.н.*

Предлагаме да бъдат включени в: *Допълнителни раздели*

- ✓ *Хранителни продукти се опаковат и етикетират съгласно изискванията на Глава първа, Раздел IV. от Закона за храните и на нормативните актове по неговото прилагане.*
- ✓ *Да бъде забранено неправомерното използване от търговец на едро или търговска верига , както в собствена полза, така и в полза на други лица, на търговски марки или на търговски наименования, които са защитени от друго лице, чрез тяхното поставяне върху опаковката на продукта или чрез рекламирането на продукта с отличителни елементи, които пораждат вероятност от свързване или объркване с продуктите на притежателя на търговската марка или на търговското наименование – пример саламурено сирене.*
- ✓ *Използването на знака и означенията за биологично производство, на знак, означение и/или наименование на географско означение -ЗНП за млечни продукти или храна и на термина за качество или браншови стандарти е разрешено при условията и по начина, уредени в чл. 25 от ЗПООЗПЕС*
- ✓ ***Да бъде подготвен кодекс за добри търговски практики:***
- ✓ *В Кодекса за добри търговски практики се описват подробно търговските практики, които насърчават справедливи, балансирани, добросъвестни и прозрачни отношения между участниците във веригата на доставките*
- ✓ *Кодексът да съдържа специфични споразумения със секторен обхват, за да се обхванат по-точно аспектите, специфични за определени сектори.*

Мотиви: Съвременната ОСП е далеч по-силно ориентирана към пазара, защитата срещу нелоялни търговски практики придобива все по-голямо значение за операторите във веригата за доставки на земеделски продукти. Пример в това отношение е млечният сектор. Това въздействие може да бъде пряко и засяга земеделските производители и преработватели като доставчици, или непряко, поради каскадния ефект на последиците от нелоялните търговски практики, извършвани във веригата за доставки на земеделски, млечни продукти и храни по начин, който ощетява производителите в тази верига. В резултат на това тези търговски практики се отразят отрицателно върху жизнения стандарт на млечния сектор.

Заплаха за земеделското производство в България, намаляването на животновъдството и преработката на мляко у нас е заплаха за функционирането на цялата верига, не само по отношение на способността й да посреща нуждите на потребителите, но също така и по отношение на други задачи в сферите на икономиката, обществото и екологията, а и е мотив българският производител и преработвател, в млечния сектор, да бъде обезличен. Контролът на търговските

потоци е преди всичко въпрос на управление, който следва да се разглежда по гъвкав начин.

В рамките на веригата за доставки на млечни, земеделски продукти и храни значителните ***дисбаланси в преговорната позиция*** между доставчици и купувачи са често срещано явление. Тези дисбаланси в преговорните позиции водят до несправедливи търговски практики, когато по-големи и по-мощни търговски партньори се опитват да налагат определени договорни споразумения, които са в тяхна полза чрез сделки за продажба. Такива договорки може да се отклоняват грубо от етичното търговско поведение, да са в противоречие с добросъвестността и почтеността в търговските отношения и да се налагат едностранно от единия търговски партньор на другия. Силната конкуренция между търговците предизвиква натиск във веригата на доставки за намаляване на цените и маржовете.

Създаването на възможност за реализиране на ***къси вериги на доставка на млечни продукти и храни***, както и внедряването им в оборота, неизменно влекат след себе си трайни въздействия. Затвърждава се връзката между производителите и купувачите, като по този начин се създават трайни взаимоотношения, които от своя страна спомагат още повече за популяризирането на късите вериги и доверието към този начин на пласиране на собствена продукция. Това се отразява на хранителната култура на населението, чрез системно закупуване и използване на висококачествена храна от български производители.

Насърчаването на добрите практики във веригата на доставки на земеделски продукти и храни от млечния сектор въз основа на принципите, на които трябва да се основават търговските отношения между участниците е да се улесни развитието на договорните им отношения чрез спазване на най-добрите практики при развитието на тези отношения.

Правната уредба на нелоялните търговски практики (НТП) на ниво ЕС не изключва възможността държавите членки да въвеждат на територията си по-строги национални правила, предвиждащи по-високи стандарти за защита срещу нелоялни търговски практики в отношенията между стопанските субекти във веригата за доставки на земеделски продукти и храни при спазване на приложимите ограничения, съгласно правото на Съюза във връзка с функционирането на вътрешния пазар, при условие, че такива правила са пропорционални. Тези национални правила могат да надхвърлят изискванията на Директива (ЕС) 2019/633 на Европейския парламент и на Съвета от 17 април 2019 г., относно нелоялните търговски практики в отношенията между стопанските субекти във веригата за доставки на селскостопански и хранителни продукти, например по отношение на размера на купувачите и доставчиците, защитата на продавачите, обхвата на продуктите и на услугите.

Ако няма законови регулации, българските млечни продукти ще стават все по-скъпи от европейските, тъй като всяка година търговските условия се увеличават нагоре. **Ние подкрепяме законопроекта най-вече, за да останат българските млечни продукти конкурентноспособни.**

развитието на договорните им отношения чрез спазване на най-добрите практики при развитието на тези отношения.

Правната уредба на нелоялните търговски практики (НТП) на ниво ЕС не изключва възможността държавите членки да въвеждат на територията си по-строги национални правила, предвиждащи по-високи стандарти за защита срещу нелоялни търговски практики в отношенията между стопанските субекти във веригата за доставки на земеделски продукти и храни при спазване на приложимите ограничения, съгласно правото на Съюза във връзка с функционирането на вътрешния пазар, при условие, че такива правила са пропорционални. Тези национални правила могат да надхвърлят изискванията на Директива (ЕС) 2019/633 на Европейския парламент и на Съвета от 17 април 2019 г., относно нелоялните търговски практики в отношенията между стопанските субекти във веригата за доставки на селскостопански и хранителни продукти, например по отношение на размера на купувачите и доставчиците, защитата на продавачите, обхвата на продуктите и на услугите.

Ако няма законови регулации, българските млечни продукти ще стават все по-скъпи от европейските, тъй като всяка година търговските условия се увеличават нагоре. Ние **подкрепяме законопроекта най-вече, за да останат българските млечни продукти конкурентноспособни.**

Надяваме се, че нашите мнения и предложения да бъдат взети предвид, за да може да функционира българският млечен сектор и да се издигне имиджа да българските производители на млечни продукти, да се подобри хранителната култура на българина и той да консумира повече български млечни храни.

С уважение:

Инж. Димитър Зоров

Председател на УС на АМБ и БТМП

Становището подкрепят и следните организации:

1. Обединени български животновъди
2. Асоциация на биволовъдите в България
3. Национален съюз на говедвдитев България
4. Животновъдно сдружение "Старият Балкан"

5. Развъдна организация автохронни породи овце в България

6. Сдружение Земеделски стопани

7. Развъдна асоциация на българските породи говеда - Родопско късорого, Българско родопско говедо, Искърско говедо

8. Асоциация за развъждане на черношарена порода в България

9. Българска национална организация на зооинженерите за развъждане на селскостопански животни