



V Bratislave, 15.októbra 2013

Tlačová správa

PRIORITY RETAILU

Srdečne Vás vítame na tlačovej konferencii Zväzu obchodu a cestovného ruchu SR „PRIORITY RETAILU“, usporiadanej počas odbornej konferencie o obchode a marketingu INTRACO Special 2013, ktorej súčasťou je aj pripomenutie si Európskeho dňa obchodu

Prioritou obchodu je zabezpečovanie čoraz lepších služieb pre zákazníkov v súlade s jeho očakávaniami Obchod stojí v súčasnom období pred mnohými výzvami. Budúcnosť obchodu a jeho dodávateľov sa bude formovať v súčinnosti s trendmi globálnej ekonomiky a regulačnej politiky. Preto bude dôležité hľadať nové modely spolupráce podnikateľov z rôznych odvetví, zabezpečiť si tak lepšie ekonomické výsledky, vernosť zákazníkov a ich dôveru. Bude nevyhnutné hľadať nové príležitosti tak v kamennom, ako aj v on-line obchode a vytvárať ďalšie hodnoty pre zákazníka. Budovať konkurenčný náskok cestou nových možností komunikácie so zákazníkmi prostredníctvom infokomunikačných technológií. Spojiť virtuálny svet s miestom predaja a takouto formou osloviť spotrebiteľa s cieľom podporiť predaj.

Prioritou obchodu je oživenie domáceho trhu a podpora predaja, ktoré majú kľúčový význam tak pre ekonomiku štátu, tak pre jednotlivé podnikateľské subjekty v rôznych odvetviach NH

Prioritou obchodu je aj budovanie spolupráce naprieč všetkými účastníkmi trhu, nachádzať spoločného menovateľa s cieľom dosiahnutia lepšej prosperity slovenskej ekonomiky, aj keď v súčasnom období v tejto oblasti neprevláda optimizmus. Práve to je ďalším dôvodom toho, aby sme boli ešte aktívnejší a ústretovejší voči sebe

Prioritou obchodu je vyvážené nastavená legislatíva

Takto v skratke by sa dalo charakterizovať zameranie programu konferencie INTRACO Special 2013 a obsahové nastavenie diskusného fóra.

Prečo obchodníci nesúhlasia

s výškou pokút za predaj tovarov po dátume spotreby a dobe minimálnej trvanlivosti

I. argument

Porovnanie sankcií v iných sektoroch

Výška pokút do 1.4.2013 od 100 EUR do 50 000 EUR za predaj tovarov po DS a DMT

- za predaj živočíšnych produktov vyrobených zo zvierat či surovín nespĺňajúcich zdravotné a hygienické požiadavky je pokuta **od 2 500 Eur do 40 000 Eur**, za nedodržanie opatrenia na obmedzenie obchodu s výrobkami posúdenými ako nevhodné pre ľudskú spotrebu **od 10 000 do 160 000 Eur** (z. č. 39/2007 Z. z. o veterinárnej starostlivosti);
- za rozširovanie škodlivého organizmu v dôsledku nesprávneho zabezpečenia počas prepravy rastlinných produktov je pokuta **od 600 do 35 000 Eur** (z. č. 405/2011 Z. z. o rastlinolekárskej starostlivosti);
- v zdravotníckych zákonoch sa pokuty pohybujú tiež na nižšej úrovni. Napr. **od 300 Eur do 35 000 Eur** za predaj lieku po uplynutí povolenia o registrácii, používanie nepovolených látok pri výrobe liekov či distribúciu liekov (z. č. 362/2011 Z. z. o liekoch a zdravotníckych pomôckach);
- za zanedbanie starostlivosti s následkom smrti pacienta je pokuta **3 319 Eur**, ak ide o fyzickú osobu a **9 958 Eur**, ak ide o právnickú osobu (z. č. 581/2004 Z. z. o zdravotných poisťovniach, dohľade nad zdravotnou starostlivosťou). Tieto pokuty sú teda rádovo nižšie.
- **Takýto rozsah pokút za pochybenia, stanovené v zákone o potravinách pri výskyte výrobkov v ponuke po dobe spotreby, resp. dobe minimálnej trvanlivosti, nemajú obdobu v legislatíve žiadneho členského štátu EÚ.**

Obchod zastáva názor, že porušenia zákona týkajúce sa potravín po uplynutí dátumu spotreby alebo minimálnej trvanlivosti z hľadiska spoločenskej nebezpečnosti **nepatria medzi najzávažnejšie porušenia** (ako napríklad výroba potravín zo zakázaných zložiek alebo výroba nebezpečných potravín)

II. argument

Neprimerané nastavenie sankcií

**Pri prvom zistení porušenia je minimálna pokuta 1 000 EUR,
pri druhom je minimálna pokuta 1 000 000 EUR**

Výška pokút v SR podľa platného zákona o potravinách za predaj tovarov po DS a DMT

**od 1.4.2013 od 1000 EUR do 5 000 000 EUR čo predstavuje zvýšenie
dolnej hranice pokút 10 násobne a zvýšenie hornej hranice pokút 50 000 násobne**

Nedošlo k zhoršeniu kvality a bezpečnosti predaja potravinárskych výrobkov na Slovensku

Nemôžeme súhlasiť s tvrdením, že vo všeobecnosti došlo k zhoršeniu kvality a bezpečnosti predaja potravinárskych výrobkov na Slovensku, čo bolo dôvodom novely zákona 152/1995 Z. z. o potravinách a extrémneho zvýšenia sankcií za porušenie tohto zákona.

Podľa nášho názoru sa situácia vo všeobecnosti podstatným spôsobom vôbec nezmenila, ale zvýšenie frekvencie kontrol prinieslo samozrejme zvýšenie (počtu) zistení/kontrolných nálezov.

Obchod nemá námietky voči kontrolám a ani voči zvýšeniu frekvencie kontrol, lebo pomáhajú zvýšiť informovanosť o dianí na trhu a aj bezpečnosť predaja potravín, ale namieta neodôvodnené zvýšenie sankčných postihov.

Takéto nastavenie výšky pokút v prípade ohrozenia života alebo zdravia spotrebiteľov považuje obchod za neprimerané a vyvoláva to dojem tendenčne vysokého nastavenia sankcií voči odvetviu obchodu

III. argument

Primeranosť výšky pokút vo vzťahu k pokutám v niektorých ČK EÚ

Príklady výšky pokút za predaj tovarov po dobe spotreby, resp. dátume minimálnej trvanlivosti v niektorých členských krajinách EÚ

Rakúsko	rozpätie od 0 -20 000,- Eur (pri závažnom opakovanom porušení zákona v rozpätí od 40.00 – 100.000,- Eur)
Holandsko	1 porušenie zákona do 450,- Eur – opakované porušenie zákona max. do výšky 1 800,- Eur
Grécko	5 000,- Eur
Poľsko	120,- Eur priemerná výška pokuty za predaj po DS/DMT
Bulharsko	1 000,- Eur; pri opakovanom porušení max. 2 000,- Eur
Veľká Británia	6 000,- Eur max. do 20 000,- Eur
Česká republika	od 0 do 2 000 000,- CZK všeobecne, pokuta za predaj tovarov po DS/DMT nie je špecificky upravená, pričom predaj tovarov po dobe minimálnej trvanlivosti je za dodržania určitých podmienok povolený. Podmienky: nie sú zdraviu škodlivé, sú jednoznačne označené

IV. argument

Priemerný počet položiek tovaru v predajni

Stredne veľká prevádzková jednotka maloobchodu s 1 000 m² predajnej plochy má priemerne v ponuke cca 7 000 druhov tovaru, ale až 70 až 120 tis. kusov tovaru u ktorých obchod neustále denne kontroluje tak DS, ako aj DMT, či je ešte výrobkov v termíne DS, resp. DMT. Denne sa pritom blokuje cca 1 500 až 2 000 nákupov.

U veľkých prevádzkových jednotiek (hyper/supermarkety) je počet tovarových položiek/druhov tovaru cca 9.000 až 12.000, pričom v regáloch sa nachádza cca 135 až 180 tisíc kusov tovaru

s DS/DMT. Ak vykonaná kontrola zistí v tomto počte tovarov v priemere 3-5 ks tovaru po DS/DMT, predstavuje to 0,0028 až 0,0037 % pochybení zo strany obchodu, čo je vzhľadom k manipulačnej náročnosti zanedbateľné ľudské pochybenie !!!! Denne sa pritom pokladnične blokuje cca 8 až 15 tisíc nákupov.

V. argument

Priemerná ziskovosť maloobchodu

Priemerná ziskovosť v maloobchodnom sektore sa pohybuje okolo 1 %. Pri obrate 10.000.000 Eur, ktorý zaraďuje prevádzku do skupiny veľkých prevádzok je ročný zisk prevádzky maximálne do 100 000 Eur. **Pokuta vo výške 1 mil. Eur teda môže predstavovať až desať násobok ročného zisku veľkej prevádzky.**

Pre fyzické osoby, ktoré prevádzkujú malé predajne na základe živnostenského oprávnenia, môže udelená pokuta znamenať **finančnú likvidáciu celej rodiny.**

VI. argument

Dopad na zamestnanosť v obchode a zamestnancov obchodu

Je potrebné zdôrazniť, že **k porušeniu dochádza v prvom rade z nepozornosti prevádzkových pracovníkov** pri rutinej manipulácii s tovarom na predajni a v skladových priestoroch (v bežnej potravinárskej predajni v závislosti od typu predajne sa denne nachádza od 1 800 do 12 000 druhov tovaru) a **nemožno hovoriť o úmyselnom predaji tovaru po uplynutí dátumu spotreby, resp. dátumu minimálnej trvanlivosti.** Dátum spotreby resp. dátum minimálnej trvanlivosti je pritom výrazne uvedený na výrobku a aj spotrebiteľia si tieto informácie na výrobkoch veľmi pozorne všimajú a kontrolujú. Hroziace následky ukladania takýchto pokút môžu byť až katastrofálne. **Pokuta vo výške 1 000 000 Eur je prakticky likvidačná pre väčšinu maloobchodných predajní v SR,** pretože výšku týchto pokút je orgán kontroly povinný zo zákona uložiť každému prevádzkovateľovi maloobchodu bez ohľadu na skutočnosť, či ide o právnickú osobu (obchodný reťazec, voči ktorému tieto pokuty smerujú) alebo o fyzickú osobu – malého podnikateľa obvykle s 1-2 zamestnancami a to prevažne rodinnými príslušníkmi, pre ktorých takýto sankčný postih znamená okamžitú likvidáciu ich podnikateľskej činnosti a likvidáciu celej rodiny.

Príklady úspešnej spolupráce

I. príklad

Obchodné reťazce majú záujem zamedziť plytvaniu s potravinami a k likvidácii pristupujú zodpovedne

Vďaka odbornej spolupráci ZOČR SR a MPRV SR sa môže v blízkej budúcnosti výrazne znížiť množstvo likvidovaných potravín a tým zamedziť plytvaniu potravinami

Obchodné reťazce si všímajú plytvanie s potravinami. V rámci svojich odpisov si vedú presnú evidenciu, podrobne analyzujú stavy odpísaných potravín a vyhodnocujú následky. Práve v obchode s potravinami je rotácia tovarov mimoriadne dôležitá a jej dodržiavanie súčasne vychádza aj zo zákona. Žiaden obchodník tiež nemá záujem vytvárať si nad zásobu, aby ju potom so stratou likvidoval. Aj keď správanie zákazníka v dopyte nie je možné vždy a v každej komodite či období presne odhadnúť, v dôsledku nesprávnej regulácie pri objednávaní potravín v obchodných reťazcoch dochádza k ich odpisom iba minimálne. V takom prípade majú obchodné reťazce systémy nastavené tak, aby mohli svojim zákazníkom ponúknuť potraviny zásadne v dobe spotreby, avšak vo zvýhodnenej cene. Dokážu tak eliminovať svoje odpisy, obmedzujú likvidáciu potravín a predchádzajú plytvaniu s nimi.

K výraznému zníženiu v plytvaní s potravinami môže v najbližších mesiacoch dôjsť v obchodných reťazcoch, ktoré po otvorení veľkých niekoľko kilogramových balení všetkých druhov syrov, mäsových výrobkov a šalátov, museli tieto po niekoľkých hodinách zlikvidovať. Iba obchodné reťazce v prvom polroku tohto roku (2013) boli z dôvodu nejednotného výkladu legislatívy v tejto veci, povinné takto zlikvidovať takmer 200 ton syrov, mäsových výrobkov a šalátov z veľkokalibrových balení. Obchodné reťazce sa už dlhšie venujú tomuto problému a majú eminentnú snahu zamedziť hazardu s potravinami.

K ďalšej eliminácii množstva zlikvidovaných potravín môže dôjsť aj za predpokladu, že ako je už niekoľko rokov v Čechách, bude aj v SR možné za legislatívne presne stanovených podmienok predávať tovary aj po DMT.

Obchod dlhodobo upozorňoval na tento problém a na základe konštruktívnej komunikácie so štátnou správou, ktorá má snahu tento problém riešiť, Sekciou potravinárstva a obchodu MPRV SR, bude v najbližších mesiacoch možné znižovať množstvá likvidovaných potravín a zamedzovať tak dlhodobému a nezmyselnému plytvaniu s potravinami.

II. príklad

**Slovensko je tretou krajinou v EU s najnižším počtom fajčiarov
Za posledné roky klesá na Slovensku počet fajčiarov o 1% ročne**

Počet pochybení pri kontrolách predaja tabakových výrobkov nepľnoletým výrazne klesol

Projekt **Na veku záleží** počas svojej 15-ročnej existencie oslovil a vzdelal viac ako 130-tisíc predajcov tabakových výrobkov na celom území Slovenska a v posledných rokoch komunikuje už aj s verejnosťou. Jeho cieľom je nielen pomôcť predajcom, aby čoraz dôslednejšie dodržiavali Zákon o ochrane nefajčiarov v praxi, ale má aj ambíciu meniť morálne nastavenie spoločnosti v tejto oblasti. ZOČR SR spolupracuje v tejto oblasti nielen so svojimi členmi, ale aj so štátnou správou a tretím sektorom.

III. príklad

**V nákupných košíkoch slovenských spotrebiteľov sa medziročne 2012/2013
zvýšil podiel slovenských výrobkov o 5%**

**Z 54% podielu v roku 2012 narástol podiel v nákupných košíkoch slovenských spotrebiteľov
v prospech slovenských výrobkov na 59% v roku 2013**

Vzdelávací projekt **Kvalita z našich regiónov** je ďalší projekt spoločenskej zodpovednosti, založený na vzdelávaní spotrebiteľa a spolupráci všetkých účastníkov trhu. Zväz obchodu a cestovného ruchu Slovenskej republiky, ako gestor projektu „Kvalita z našich regiónov“, má spolu s partnermi záujem dlhodobo podporovať aktivity, ktoré smerujú k zvýšeniu podielu domácich produktov a k zlepšeniu makroekonomických ukazovateľov Slovenska. Za tri roky svojej existencie spojil všetkých účastníkov trhu a spoločne sa im výrazne darí dosahovať ciele projektu. **ZOCR SR a všetci partneri projektu sú hrdí na to, že sa spoločným úsilím podarilo až o 5% zvýšiť medziročný podiel slovenských výrobkov v nákupných košíkoch slovenských spotrebiteľov.** Prieskum realizovala agentúra GfK na vzorke 1500 domácností v priebehu január - jún 2012 a 2013 a sledovala 3508 tovarových položiek.

V prípade ďalších informácií prosím kontaktujte: INCOMA Slovakia, s.r.o., Mišíkova 10, 811 06 Bratislava,
tel.: 0904482328, email: vasova@incoma.sk, www.incoma.sk, www.intraco-special.sk