

Samkeppnisstofnun. Ápríl 2004
Alþingi
Erindi nr. P 130/2517
komudagur 22.5.2004

Sjónarmið birgja

Birgjum ber saman um að sá afsláttur sem þeir veita matvöruverslunum eða birgðahúsum sem rekin eru í tengslum við þær hafi hækkað allnokkuð á síðustu tveimur árum. Afslátturinn hafi verið knúinn fram með ýmsum hætti, m.a. með hótunum um að viðskiptum verði hætt. Í einhverjum tilvikum hafi viðskiptum verið hætt án fyrirvara þegar birgjar hafi verið tregir til að verða við kröfum verslana sem að mati birgjanna hafi verið óásættanlegar. Það er útbreidd óánægja meðal birgja vegna þess að þeir telja að aukinn afsláttur sem þeir veiti hafi í fæstum tilvikum komið fram í lækkuðu verði í matvöruverslunum. Nefnd eru dæmi um að verslun hafi krafist verðlækkunar hjá birgja eftir lækkun á vörugjaldi. Birgirinn hafi orðið við kröfunni en lækkunin ekki komið fram í smásöluverði hjá versluninni. Birgjar nefna fleiri dæmi þessu lík, m.a. um að verslunarkeðja hafi gert kröfu um hlutdeild í hagnaði heildverslunar á þeirri forsendu að hluti hagnaðarins hefði orðið til í viðskiptum milli viðkomandi aðila.

Samandregið mat Samkeppnisstofnunar

Samningar og önnur gögn hafa verið lögð fyrir Samkeppnisstofnun sem staðfesta að sá afsláttur sem veittur er matvöruverslunum og birgðahúsum hefur aukist á sl. tveimur árum. Vísbendingar eru um að aukinn afsláttur til handa verslunum eða birgðahúsum hafi, a.m.k. ekki í öllum tilvikum, leitt til lækkunar smásöluverðs. Birgjar hafa sýnt dæmi um að kröfur verslana um afslátt hafi ekki alltaf verið byggðar á rekstrarlegum forsendum heldur virðist þær fremur mótast af kaupendastyrk verslunarkeðja og birgðahúsa þeim tengdum. Þá er dæmi um að verslunarkeðja hafi fyrirvaralaust hætt viðskiptum við birgja þegar þeir hafi ekki orðið við skilyrðislausum kröfum um aukinn afslátt sem ekki verður séð að hafi byggt á kostnaðartengdum forsendum.

Sá afsláttur sem tíðkast í viðskiptum matvöruverslana og matvörubirgja er margbreytilegur og í flestum tilvikum ógagnsær. Það er einkum í viðskiptum þar sem matvörubirgjar hafa mjög styrka stöðu sem afsláttur er kerfisbundinn, gagnsær og hlutlægur, þ.e. afslátturinn tengist með beinum hætti meintu hagræði af umfangi viðskipta og er öllum aðgengilegur. Má sem dæmi nefna mjólkurvörur. Það vekur óneitanlega eftirtekt að fyrirtæki birgja þurfa nánast að vera í einokunarstöðu til að geta starfað með kerfisbundið og hlutlægt afsláttarkerfi. Ýmsar tegundir afsláttar tíðkast í viðskiptum birgja og matvöruverslana. Sem dæmi má nefna magnafslátt (þ.m.t. brettaafsláttur og gámaafsláttur), staðgreiðsluafslátt, tryggðarafslátt, línuafslátt (þegar t.d. allar tegundir ákveðinnar vörulínu eru keyptar) og framstillingarafslátt. Þegar öllu er til haga haldið getur afsláttur frá verði samkvæmt verðlista reynst allhár og ekki alltaf í sýnilegum tengslum við kostnaðarhagræði eða aukna sölu. Ekki virðist óalgengt að veittur sé 15-20% fastur afsláttur. Allnokkur dæmi eru um 20-30% afslátt og dæmi eru einnig um 40-50% afslátt.