

**Objedinjeni odgovori na pitanja u vezi s primjenom
Zakon o izmjenama i dopunama Zakona o zabrani
nepoštenih trgovačkih praksi
u lancu opskrbe hranom
(„Narodne novine“, broj 52/21.)**

Zagreb, 15. studenoga 2021.

UVOD

Zakon o izmjenama i dopunama Zakona o zabrani nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe hranom („Narodne novine“, broj 52/2021., osim ako nije korišten naziv u punom obliku, dalje u tekstu: ZID ZNTP) je stupio na snagu 1. rujna 2021., s tim da se ugovori između dobavljača i kupaca sklopljeni prije njegova stupanja na snagu moraju uskladiti s odredbama toga zakona najkasnije u roku od šest mjeseci od dana njegova stupanja na snagu ovoga Zakona, dakle do 1. ožujka 2022. Isto tako, kupci na koje se nije primjenjivao Zakon o zabrani nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe hranom („Narodne novine“, br. 117/17., osim ako nije korišten naziv u punom obliku, dalje u tekstu: ZNTP (117/17.)) moraju u istom roku, dakle do 1. ožujka 2021. sklopiti ugovore sa svojim dobavljačima prehrambenih i/ili poljoprivrednih proizvoda nad kojima imaju značajnu pregovaračku snagu ako ispunjavaju uvjete iz članka 4. toga Zakona.

Osim što je u hrvatsko zakonodavstvo preuzeta Direktiva (EU) 2019/633 Europskog parlamenta i Vijeća od 17. travnja 2019. o nepoštenim trgovačkim praksama u odnosima među poduzećima u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima (SL L 111, 25. 4. 2019., osim ako nije korišten naziv u punom obliku, dalje u tekstu: Direktiva), ZID ZNTP-om uvodi nove pojmove i nove nepoštene trgovačke prakse, koje prelaze okvire nepoštenih trgovačkih praksi predviđenih Direktivom.

Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja (dalje u tekstu: AZTN) je u suradnji s Ministarstvom poljoprivrede (dalje u tekstu: Ministarstvo ili Ministarstvo poljoprivrede), kao stručnim nositeljem izrade zakona, putem Hrvatske gospodarske komore, Hrvatske udruge poslodavca, odvjetnika, ali i neposredno od nekih poduzetnika, prikupila i odgovorila na veći broj pitanja u vezi s njegovom primjenom. Isto tako, AZTN će u suradnji s Ministarstvom objaviti odgovore i na naknadno zaprimljena pitanja.

U nastavku ovoga dokumenta nalaze se citati pitanja adresata, po skupinama, redom kojim su zaprimljena u AZTN-u, kao i odgovori na ta pitanja, koji su otisnuti masnim slovima (*bold*).

Napominje se da se odgovori na neka pitanja ponavljaju, međutim, ocijenjeno je kako bi zbog formulacije tih pitanja, bilo korisno da se ponove i odgovori na njih.

Objavljeni odgovori na postavljena pitanja u vezi s primjenom ZID ZNTP-a, predstavljaju svojevrsne smjernice, kojima AZTN, pojašnjavajući pojedine njegove odredbe, želi usmjeriti adresate i olakšati im postupak prilagodbe, odnosno usklađivanja njihovih ugovora i načina poslovanja s odredbama Zakona. Pritom, valja imati na umu da se ti odgovori ne mogu primjenjivati automatski, već njihova primjena mora uzeti u obzir specifične uvjete svakog pojedinačnog slučaja. Stoga, prezentirani odgovori na pitanja adresata su načelne naravi i ne obvezuju AZTN ni u jednom konkretnom upravnom postupku, budući da AZTN donosi odluke u smislu Zakona na temelju utvrđenih svih relevantnih činjenica i okolnosti u postupku, vezanih kako uz sam način sklapanja ugovora, tako i uz cjelokupan sadržaj i provedbu ugovora.

I. skupina pitanja, zaprimljena 2. srpnja 2021.

1. pitanje:

I. dio pitanja: Članak 3. st. 1. t. 7. izmjena i dopuna, kao kupac su navedena sva javna tijela u EU definirana propisima kojima se uređuju upravni sporovi.

Smatraju li se pod javnim tijelima kao kupcima, svi obveznici javne nabave čiji godišnji prihod iznosi 15.000.000,00 kn ili više? Ako da, tko su konkretno ti subjekti?

Odgovor:

Da, ako su javna tijela - obveznici javne nabave, kupci poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, koji imaju značajnu pregovaračku snagu u smislu odredbi članka 3. ZNTP-a, onda će se i na njih primjenjivati odredbe Zakona.

U tu bi skupinu bile uključene primjerice javne ustanove socijalne skrbi, domovi za starije i nemoćne osnovani kao javne ustanove, škole kao javne ustanove, bolnice, pri čemu valja imati na umu da se zabrana plaćanja dobavljaču u rokovima duljim od propisanih člankom 5. stavcima 3., 4., 5. i 8. ZNTP-a u slučaju ugovorene redovite isporuke proizvoda (članak 5. stavak 1. točka 1. podtočka a) ZNTP-a, ne primjenjuje na plaćanja: kupca dobavljaču ako su takva plaćanja izvršena u okviru programa u školama na temelju članka 23. Uredbe (EU) br. 1308/2013 te javnih subjekata koji pružaju zdravstvenu skrb u smislu zakona kojim se uređuju rokovi ispunjenja novčanih obveza u poslovnim transakcijama i pravne posljedice zakašnjenja s ispunjenjem novčanih obveza (članak 5. stavak 3. ZNTP-a).

II. dio pitanja: Vezano na pitanje javne nabave, u čl. 9. st. 1. toč. 11. izmjena i dopuna, kao zabranjena praksa navedeno je zahtijevati od dobavljača ispostavljanje instrumenata osiguranja radi preuzetog repromaterijala, a da kupac istodobno nema takvu obvezu prema dobavljaču za preuzete, a neplaćene poljoprivredne i prehrambene proizvode.

Primjenjuje li se navedeno i u slučaju javne nabave kada kupac od nas kao dobavljača zahtijeva izdavanje garancije za izvršenje ugovornih obveza, uz istovremeno odbijanje izdavanja garancije sa svoje strane ili se navedena odredba odnosi isključivo na slučajeve u kojima je u pitanju repromaterijal, primjerice kooperaciju?

Odgovor:

ZNTP ne regulira pitanja javne nabave.

S obzirom na to da je ZNTP prisilni propis, njegov su objekt ugovorni odnosi kupaca i dobavljača poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, bez obzira na (obvezatnost) postupka koji prethodi sklapanju konkretnih ugovora. Poslovni odnos kupca i dobavljača u smislu Zakona, mora u cijelosti biti usklađen s njegovim odredbama, kako u pogledu odredbi ugovora bitnih za taj poslovni odnos, tako i u dijelu koji se odnosi na zabranu postupanja određenih kao nepoštene trgovačke prakse.

Budući da u odnosu na nepoštenu trgovačku praksu iz članka 11. stavka 1. točke 11. ZNTP-a, nije predviđen izuzetak od zabrane zahtijevanja i/ili ugovaranja obveze dobavljača za ispostavljanja i/ili ispostavljanje bilo kojeg instrumenta osiguranja radi preuzetog repromaterijala, jasno je da u poslovnom odnosu kupca (bez obzira na to spada li u kategoriju obveznika javne nabave ili ne) i dobavljača, koji se odvija na način da dobavljač od kupca preuzima repromaterijala i naknadno isporučuje kupcu poljoprivredni ili prehrambeni proizvod koji je predmet ugovora, ako kupac zahtijeva i/ili ugovora dobavljaču obvezu izdavanja instrumenta osiguranja, ima obvezu i sam izdati odgovarajući instrument osiguranja radi osiguranja izvršenja kupčeve obveze dobavljaču.

Međutim, zahtijevati od dobavljača da izdaje garancije za izvršenje ugovornih obveza koje nisu vezane uz repromaterijal, uz istovremeno odbijanje izdavanja garancije od strane kupca (bez obzira na to spada li u kategoriju obveznika javne nabave ili ne), nije predviđena kao nepoštena trgovačka praksa, pri čemu valja imati na umu da takva situacija mora prethodno biti predviđena ugovorom u pisanom obliku i da ne smije predstavljati nepoštenu trgovačku praksu u smislu ZNTP-a.

2. pitanje:

Članak 9. st. 1. t. 3. izmjena i dopuna, kao nepoštena praksa navedena je zabrana zahtijevati od dobavljača plaćanja koja nisu povezana s prodajom, kao i naplatiti dobavljaču usluge koje nisu pružene, odnosno usluge koje su pružene, a nisu ugovorene.

Moraju li sva plaćanja povezana s prodajom, prvenstveno naknade za usluge zaista biti odmah ugovorene ili će se situacije koje će se pojavljivati u praksi moći rješavati putem aneksa ugovoru ili još bolje putem Zahtjeva slično kao kod provođenja akcija? Ako da putem Zahtjeva, može li se isti uputiti putem e-maila? Primjerice, dobavljač u tijeku trajanja ugovornog razdoblja zatraži uslugu postavljanja frižidera ili dodatne police radi uvrštenja u prodaju novog asortimana robe.

Odgovor:

Pojedina pitanja vezana uz ugovorni odnos kupca i dobavljača mogu se rješavati i nakon sklapanja ugovora, sklapanjem dodataka, aneksa ugovoru, također u pisanom obliku, ali takve odredbe moraju biti ugovorene prije njihove primjene, pri čemu ne smije biti riječ o praksama koje se smatraju nepoštenima u smislu ZNTP-a. Praktičnosti radi, neke usluge se mogu zatražiti elektroničkom porukom, ali takva mogućnost mora prethodno biti ugovorena ugovorom ili aneksom ugovora. AZTN će u konkretnim upravnim postupcima ocjenjivati jesu li takve odredbe u skladu sa Zakonom, uzimajući u obzir sve elemente pojedinog poslovnog odnosa.

3. pitanje:

Prema čl. 3. st. 1. t. 17. krajnja prodajna cijena definirana je kao ona cijena po kojoj trgovac prodaje proizvod u maloprodaji krajnjem potrošaču, a formira se tako da se nabavna cijena poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda množi najmanje koeficijentom 1,10.

Prema čl. 9. st. 1. t. 26., nepoštenom praksom smatra se prodaja proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ispod krajnje prodajne cijene.

Budući da u izmjenama i dopunama Zakona (čl. 3. st. 1. t. 18.) postoji definicija i proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koja ih definira kao: mlijeko i mliječne proizvode, svježe goveđe/teleće meso, svinjsko i meso peradi, jaja, svježe voće i povrće, brašno i kruh, šećer i biljna ulja u prehrani, pitanje glasi: Formira li se na opisani način (množenjem koef. 1,10) krajnja cijena samo za proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode ili za sve poljoprivredne i prehrambene proizvode koje trgovac u maloprodaji prodaje potrošaču?

Isto pitanje može se primijeniti i na čl. 9. st. 1.t. 27.

Naime, je li nepoštena trgovačka praksa prodaja na akciji po prodajnoj cijeni koja za krajnjeg potrošača ne može biti niža od 34% od krajnje prodajne cijene samo u odnosu na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode ili u odnosu na sve poljoprivredne i prehrambene proizvode koje trgovac prodaje potrošaču?

Na sve navedeno, dodajemo primjere iz prakse, a koji se konkretno odnose na naprijed navedenu potrebu distinkcije proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivredno i prehrambenih proizvoda u odnosu na sve poljoprivredno i prehrambene proizvode, a radi ispravnog postupanja:

Primjer: Limun je u kategorizaciji proizvodno i tržišno osjetljiv proizvod i ne smije se prodavati ispod krajnje prodajne cijene?

Banana i Ananas -nisu tržišno osjetljivi proizvodi, ali su pokvarljivi - smiju li se prodavati ispod krajnje prodajne cijene?

Sjemenski krumpir - na listi je poljoprivredno i prehrambenih proizvoda, ali nije niti pokvarljiv, niti tržišno osjetljiv - smije li se prodavati ispod krajnje prodajne cijene?

Odgovor:

Iako bi iz same definicije „krajnja prodajna cijena“ iz članka 2. stavka 1. točka 17. ZNTP-a, proizlazilo da se taj pojam ne ograničava na pojedinu Zakonom određenu kategoriju proizvoda, iz dikcije navedenih nepoštenih trgovačkih praksi (članak 11. stavak 1. točke 26. i 27. ZNTP-a), koje se izvode iz toga pojma, proizlazi da se on odnosi isključivo na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode (članak 2. stavak 1. točka 18. ZNTP-a). Da je tome tako, proizlazi i iz činjenice da se taj pojam ne pojavljuje ni na jednom drugom mjestu u Zakonu, osim u navedenim nepoštenim trgovačkim praksama te uvjetima za izuzetak od nepoštene trgovačke prakse iz članka 12. stavak 1. točka 2. ZNTP-a, a koji je s istim ciljem uređen u stavku 2. točki 2. istoga članka. Slijedom iznesenoga, krajnja prodajna cijena u formuli određenoj člankom 2. stavkom 1. točkom 17. ZNTP-a, primjenjuje se isključivo na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode.

U odnosu na svrstavanje pojedinih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda u kategoriju proizvodno i tržišno osjetljivih, kao što je ranije već navedeno, iako Zakon određuje da u proizvodno i tržišno osjetljive proizvode spadaju mlijeko i mliječni proizvod, svježe govede/teleće, svinjsko i meso peradi, jaja, svježe voće i povrće, brašno i kruh, šećer, biljna ulja u prehrani, potpuni popis poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, popis pokvarljivih proizvoda te popis PTOPPP-a, definirani su Pravilnikom.

4. pitanje:

Članak 10. st. 1. t. 2. kao ostala nepoštena praksa uz dopuštenu mogućnost izuzeća od zabrane, navodi se da se neće smatrati nepoštenom praksom kada dobavljač zahtijeva od kupca provođenje promidžbe od strane kupca (...), ali u slučaju da je dobavljač kupcu isporučio veće količine tih proizvoda po akcijskoj cijeni, kupac razliku isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivredno i prehrambenih proizvoda (samo tih ili svih - opet isto pitanje) proizvoda mora platiti dobavljaču po redovnoj cijeni.

Ako se navedeno odnosi samo na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredno i prehrambene proizvode, primjerice svježe meso, voće i povrće, u praksi će se događati apsurdna situacija na tim kategorijama proizvoda.

Primjer: Procijenjena količina unaprijed mora biti određena, recimo da se radi o svježem mesu - svinjskoj vratini. Vikend je bio kišan, nije bilo roštilja i ostane neprodano npr. 30 t iste. Kupac je doveden u situaciju duplog gubitka! S jedne strane dobavljaču mora platiti razliku u cijeni, a s druge strane, meso će se pokvariti jer ga kupac neće u kratkom roku trajanja uspjeti prodati niti po akciji koja je limitirana postotkom pa će sve završiti na otpadu!

Čemu je to uopće tako, odnosno zašto je ovaj primjer sveden pod izuzeće kad je po prijašnjem ZNTP-u akcija na zahtjev dobavljača uvijek bila dopuštena i nije predstavljala nikakvo izuzeće?

Odgovor:

Ovo je pitanje formulirano više kao komentar.

Smisao ove odredbe je zaštititi dobavljača od prebacivanja troškova popusta u snižavanju cijene poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, koje kupac prodaje u okviru promidžbe koju je sam pokrenuo, propisivanjem uvjeta pod kojima se sudjelovanje dobavljača u promidžbama koje inicira kupac ipak neće smatrati nepoštenim, s tim da je poseban režim određen za proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode.

5. pitanje:

Predviđaju li izmjene i dopune Zakona pravo kupca naplatiti (kroz naknadu) dobavljaču trošak naručenih, a neisporučenih proizvoda?

Odgovor:

Zakon ne sadrži takvu odredbu, a svakako ne bi bilo dopušteno propust dobavljača „sankcionirati“ kroz naplatu „naknada“.

ZNTP (117/17.) ni do sada nije branio ugovaranje ugovornih kazni zbog neizvršenja ili neurednog izvršenja obveza, međutim one ne smiju biti nerazmjerno visoke s obzirom na vrijednost i značenje objekta obveze, a isto tako ne bi bilo dozvoljeno naplaćivati od dobavljača ugovornu kaznu u slučaju kada otkupljivač i/ili prerađivač ili trgovac skrivi neispunjenje, zakašnjenje ili neuredno ispunjenje obveze dobavljača te u drugim slučajevima kada je do neispunjenja, zakašnjenja ili neurednog ispunjenja obveze dobavljača došlo iz uzroka za koje dobavljač ne odgovara (članak 10. ZNTP-a).

II. i III. skupina pitanja, zaprimljena 6. srpnja 2021. i 9. srpnja 2021.

II. skupina pitanja od 6. srpnja 2021.

1. pitanje:

Obraćamo Vam se sa molbom za tumačenjem Zakona o izmjenama i dopunama Zakona o zabrani nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe hranom (NN: 52/2021; dalje: "ZNTP"). Člankom 9. ZNTP-a, kojim se mijenja čl. 11. zakona, pod točkama 26. i 27. zabranjena su određena ponašanja „kupca“ (tj. trgovca) u maloprodaji i to (i) prodaja osjetljivih proizvoda ispod krajnje prodajne cijene kao i (ii) prodaja osjetljivih proizvoda na akciji po prodajnoj cijeni koja za krajnjeg potrošača ne može biti niža od 34 % od krajnje prodajne cijene, što primjerice uključuje i sniženje cijena zbog povećanja pakiranja, netežine proizvoda, bez povećanja krajnje prodajne cijene. ZNTP stupa na snagu 1.9.2021., a prijelaznim i završnim odredbama predviđen je rok od 6 mjeseci od dana stupanja na snagu ZNTP-a za usklađenje ugovora s dobavljačima s njegovim odredbama. Međutim, kako odredbe kojima se zabranjuje prodaja osjetljivih proizvoda ispod krajnje prodajne cijene, odnosno prodaja osjetljivih proizvoda na akciji po prodajnoj cijeni koja za krajnjeg potrošača ne može biti niža od 34% od krajnje prodajne cijene, nisu striktno povezane s ugovornim odnosom kupac-dobavljač (za usklađenje kojeg je predviđen spomenuti rok od 6 mjeseci), već se radi o ponašanju kupca (trgovca) prema krajnjem potrošaču, ostaje nejasno primjenjuju li se navedene zabrane odmah od 1.9.2021., nakon donošenja pravilnika iz čl. 3. ZNTP-a (kojim se mijenja čl. 2 zakona) ili po proteku roka od 6 mjeseci od dana stupanja na snagu ZNTP-a.

Navedeno pitanje je od iznimne važnosti trgovcima, među kojima su i naše stranke, kako bi mogli pravovremeno isplanirati marketinške aktivnosti, zbog čega Vas molimo za žurno mišljenje.

III. skupina pitanja od 6. srpnja i 9. srpnja 2021.

1. pitanje:

Predmetnim Zakonom su u regulaciju uvedeni pojmovi krajnje prodajne cijene te proizvodno i tržišno osjetljivih prehrambenih proizvoda (dalje; osjetljivi proizvodi). Tako je kao krajnja prodajna cijena definirana „cijena po kojoj kupac prodaje proizvod u maloprodaji krajnjem potrošaču, a formira se tako da se nabavna cijena poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda množi najmanje koeficijentom 1,10“.

Nadalje, člankom 11. točkama 26. i 27. Zakona, zabranjena su određena ponašanja kupca (trgovca) u maloprodaji i to (i) prodaja osjetljivih proizvoda ispod krajnje prodajne cijene kao i (ii) prodaja osjetljivih proizvoda na akciji po prodajnoj cijeni koja za krajnjeg potrošača ne može

biti niža od 34 % od krajnje prodajne cijene, što primjerice uključuje i sniženje cijena zbog povećanja pakiranja, netotežine proizvoda, bez povećanja krajnje prodajne cijene.

Zakon stupa na snagu 1.9.2021., a prijelaznim i završnim odredbama predviđen je rok od 6 mjeseci od dana stupanja na snagu Zakona za usklađenje ugovora s dobavljačima s njegovim odredbama. Budući da prethodno opisane zabrane prodaje ispod krajnje prodajne cijene iz članka 11. toč. 26. i 27. nisu povezane s odnosom kupac-dobavljač za usklađenje kojeg je predviđen spomenuti rok od 6 mjeseci, već se radi o ponašanju kupca (trgovca) u maloprodaji, dakle o ponašanju prema krajnjem potrošaču, molimo odgovor od kojeg datuma se predmetne zabrane primjenjuju.

Odgovor:

Odredbama članka 23. stavka 1. i 2. ZID ZNTP-a određeno je da se ugovori između dobavljača i kupaca, sklopljeni prije stupanja na snagu toga zakona, moraju uskladiti s njegovim odredbama najkasnije u roku od šest mjeseci od dana njegova stupanja na snagu, kao i da kupci na koje se nije primjenjivao Zakon o zabrani nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe hranom („Narodne novine“, broj 117/17.) moraju u istom roku, dakle do 1. ožujka 2022., sklopiti ugovore sa svojim dobavljačima poljoprivrednih i/ili prehrambenih proizvoda, ako ispunjavaju uvjete u smislu članka 3. ZNTP-a.

Iako se odredbe članka 2. stavka 1. točke 17. i 18. ZNTP-a, kojim su definirani pojmovi „krajnja prodajna cijena“ i „proizvodno i tržišno osjetljivi poljoprivredni i prehrambeni proizvodi“ (dalje u tekstu PTOPPP) te iz njih izvedene nepoštene trgovačke prakse: prodaja PTOPPP ispod krajnje prodajne cijene (članak 11. stavak 1. točka 26. ZNTP-a) te prodaja PTOPPP na akciji po prodajnoj cijeni koja za krajnjeg potrošača ne može biti niža od 34% od krajnje prodajne cijene, što primjerice uključuje i sniženje cijena zbog povećanja pakiranja, netotežine proizvoda, bez povećanja krajnje prodajne cijene (članak 11. stavak 1. točka 27. ZNTP-a), u suštini odnose na dio poslovanja kupaca – trgovaca u maloprodaji prema krajnjim potrošačima, jasno je da izračun krajnje prodajne cijene, kao i maksimalnog popusta koji se može obračunati na PTOPPP, izravno vezan, odnosno nastaje kao posljedica provedbe ugovornih odredbi dobavljača i kupca, koje naravno, moraju biti sastavljene u skladu s odredbama ZNTP-a, kako proizlazi iz ZID ZNTP-a, najkasnije do 1. ožujka 2022.

U tom smislu, neovisno o Pravilniku o poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima, pokvarljivim te proizvodno i tržišno osjetljivim poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima („Narodne novine“, broj 93/21., dalje u tekstu: Pravilnik), čiji je zadatak, prije svega, odrediti obuhvat poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, koji su predmet ugovornih odnosa dobavljača i kupaca u smislu ZNTP-a, odredbe članka 2. stavka 1. točke 17. i 18. te članka 11. stavak 1. točke 26. i 27. ZNTP-a, također se primjenjuju od 1. ožujka 2022. Pri tome, valja ukazati da je u pripremi Pravilnik o izmjenama i dopunama Pravilnika, koji predviđa stupanje na snagu popisa proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda od 1. ožujka 2022.

IV. skupina pitanja, zaprimljena 14. srpnja 2021.

1. pitanje:

Primjena ZNTP-a na ugovore unutar članova iste grupacije, bilo na lokalnom ili međunarodnom nivou.

Na koji se način - ako uopće - primjenjuje ZNTP u slučaju ugovora između trgovaca unutar iste grupacije poduzetnika? Primjenjuje li se ZNTP uopće i/ili eventualno u samo nekom dijelu? Dosljednom primjenom pravila tržišnog natjecanja (kojem području ZNTP na neki način

pripada) bi bilo razumno tumačiti da članice iste grupacije na tržištu djeluju kao jedan poduzetnik i da stoga među njima nije moguće nametanje nepoštenih trgovačkih praksi. Dodatno, koja su pravila za obvezan sadržaj ugovora u takvim slučajevima? Ovdje treba uzeti u obzir da su u praksi poduzetnici članovi iste grupacije obvezni primjenjivati grupne predloške prilikom sklapanja međusobnih ugovora i nemaju mogućnost pregovora. Također, svi takvi ugovori su u pravilu koncipirani na principu trenutne ponude i potražnje.

Odgovor:

Ni Direktiva (EU) 2019/633 Europskog parlamenta i Vijeća od 17. travnja 2019. o nepoštenim trgovačkim praksama u odnosima među poduzećima u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima (SL L 111, 25. 4. 2019., dalje u tekstu: Direktiva), koja je donošenjem ZID ZNTP-a prenesena u domaće zakonodavstvo, ni ZNTP ne daju odgovor na to pitanje i ne predviđaju izuzetak od obveze primjene odredbi ZNTP-a na poslovne odnose u vezi s prodajom poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda između povezanih društava, odnosno, članova iste grupacije, koji su pod kontrolom istog poduzetnika.

S obzirom na to da se Direktivom po prvi put na razini Europske unije uređuju pitanja nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima i to utvrđivanjem minimuma standarda koje države članice moraju unijeti u svoja zakonodavstva u vezi s nepoštenim trgovačkim praksama, jasno je kako ne postoji uspostavljena praksa, kako o ovom, tako i o drugim pitanjima vezanim uz nepoštene trgovačke prakse.

Zbog toga je o opisanom pitanju zatraženo mišljenje Europske komisije.

2. pitanje:

Članak 3. (definicija značajne pregovaračke snaga kupca)

Direktiva (EU) 2019/633 Europskog parlamenta i Vijeća od 17. travnja 2019. o nepoštenim trgovačkim praksama u odnosima među poduzećima u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima (dalje u tekstu: „Direktiva“), u članku 1. pregovaračku snagu promatra kroz konkretan ugovorni odnos, odnosno promet kupca se stavlja u odnos s prometom dobavljača. Na taj se način dobiva stvarna slika pregovaračke moći jer u nemalom broju slučajeva dobavljači - promatrano kroz brojke prihoda/prometa - imaju znatno veću pregovaračku snagu od kupca kojeg se navodno sprječava u nametanju nepoštenih trgovačkih praksi. Dapače, neki od takvih slučajeva su upravo i praksa Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja (dalje u tekstu: "AZTN") - postupak protiv trgovca Plodine. Budući da Direktiva ne predviđa iznimku od citiranog članka, zašto se u članku 3. ZNTP-a značajna pregovaračka snaga kupca ponovno definira isključivo promatrajući prihode kupca, bez obzira na odnos prema pojedinom dobavljaču? Nije li na taj način sama Direktiva nepravilno implementirana?

Odgovor:

Odredbama članka 9. Direktive (EU) 2019/633 Europskog parlamenta i Vijeća od 17. travnja 2019. o nepoštenim trgovačkim praksama u odnosima među poduzećima u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima (SL L 111, 25. 4. 2019., dalje u tekstu: Direktiva), radi osiguranja više razine zaštite, određeno je da države članice mogu zadržati ili uvesti pravila usmjerena na suzbijanje nepoštenih trgovačkih praksi koja su stroža od onih utvrđenih u toj Direktivi, pod uvjetom da su takva nacionalna pravila usklađena s pravilima o funkcioniranju unutarnjeg tržišta.

Odlučivši da o ovom pitanju želi osigurati višu razinu zaštite, kako od one razine koja je postojala prije prijenosa odredbi Direktive u nacionalno zakonodavstvo, tako i od

Direktive same, hrvatski se zakonodavac opredijelio za rješenje kako je to predviđeno člankom 3. ZNTP-a.

Napominje se kako se tijekom izrade nacрта prijedloga ZID ZNTP-a, Ministarstvo poljoprivrede, kako stručni nositelj izrade zakona, o ovom pitanju konzultiralo s Europskom komisijom.

3. pitanje:

Povezano pitanje za članke 3, 4 i 5

Kako se, i da li se uopće, ZNTP primjenjuje na sporadične kupnje kupaca koji se prema članku 3. ZNTP-a imaju smatrati kupcima sa značajnom pregovaračkom snagom (kupnje koje takvi kupci obavljaju prema potrebi, bez sklapanja ugovora i isključivo prema uvjetima koji su istaknuti na prodajnim mjestima)? To su primjerice slučajevi kupovine hrane za internu potrošnju, kupovine robe koja se plaća na licu mjesta odnosno odmah preuzima iz trgovine, kupnja na zelenoj tržnici i sl. Dobavljaču (maloprodajnom ili veleprodajnom trgovcu) u takvom slučaju nije nužno niti poznato da je takva kupnja obavljena (model je upravo osmišljen zbog takvih kupnji), niti dobavljač može za takvog kupca izdavati drugačiji račun. Kupac s druge strane ne može za sve takve kupovine sklapati pisani ugovor.

Odgovor:

Odredbom članka 2. stavka 1. točkom 6. ZNTP-a, pojam „dobavljač“ je definiran kao poljoprivredni proizvođač ili svaka fizička ili pravna osoba, neovisno o njihovom mjestu poslovnog nastana, koji prodaje poljoprivredne i prehrambene proizvode, pri čemu taj pojam može obuhvaćati skupinu takvih poljoprivrednih proizvođača ili skupinu takvih fizičkih i pravnih osoba kao što su organizacije proizvođača, organizacije dobavljača i udruženja takvih organizacija. Točkom 7. istoga članka i stavka, pojam „kupac“ je definiran kao svaka fizička ili pravna osoba, neovisno o poslovnom nastanu te osobe, ili svako javno tijelo u Europskoj uniji, odnosno svako javnopravno tijelo definirano u skladu s propisima kojima se uređuju upravni sporovi, koja kupuje poljoprivredne i prehrambene proizvode, pri čemu taj pojam može obuhvaćati skupinu takvih fizičkih i pravnih osoba.

Isto tako, člankom 1. stavkom 5. ZNTP-a, određeno je da se Zakon ne primjenjuje na odnose dobavljača i krajnjeg potrošača.

Iz iznesenoga proizlazi da kupac poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, koji ispunjava kriterije iz članka 3. ZNTP-a, a nije riječ o krajnjem potrošaču, podliježe primjeni Zakona.

Iz primjera navedenih u ovom upitu, proizlazi da se u tim slučajevima kupac ponaša kao krajnji potrošač, a ne kao kupac u smislu citirane zakonske odredbe.

Iako u članku 2. ZNTP-a nije dana izravna definicija pojma „krajnji potrošač“, iz ostalih odredbi toga Zakona jasno proizlazi da je riječ o osobi koja kupuje poljoprivredni ili prehrambeni proizvod od trgovca u maloprodaji.

Ovako shvaćanje konzistentno je i s definicijom potrošača iz članka 5. točke 15. Zakona o zaštiti potrošača („Narodne novine“, br. 41/14., 110/15., 14/19., dalje u tekstu: ZZZP), u kojoj je „potrošač“ definiran kao svaka fizička osoba koja sklupa pravni posao ili djeluje na tržištu izvan svoje trgovačke, poslovne, obrtničke ili profesionalne djelatnosti, ali i članku 9. stavku 1. Zakona o trgovini („Narodne novine“, br. 87/08., 96/08., 116/08., 116/08., 76/09., 114/11., 68/13., 30/14., 32/19., 98/19., 32/20., dalje u tekstu: ZT), prema kojoj je „trgovina na malo“ definirana kao kupnja robe radi daljnje prodaje potrošačima za osobnu uporabu ili uporabu u kućanstvu, kao i profesionalnim korisnicima ako za tu

prodaju nije potrebno ispunjavanje dodatnih minimalnih tehničkih i drugih uvjeta propisanih posebnim propisima.

O tome je li poljoprivredni ili prehrambeni proizvod prodan kupcu u smislu ovoga Zakona ili krajnjem potrošaču, ocjenjivat će AZTN u svakom konkretnom slučaju, uzimajući u obzir sve činjenice i okolnosti relevantne za konačno razjašnjenje stvari.

4. pitanje:

Članak 2. stavak 1. točka 13. povezano s člankom 11. stavkom 1. točkom 24.

Povezano s definicijom nabavne cijene poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda u citiranom članku i dosadašnjoj praksi, kakav je tretman naknadnih računa, terećenja i/ili odobrenja dobavljača vezanih za proizvod koji sadrži materijalne nedostatke? Naime, kupac se tad nalazi u situaciji da cijenu takvog proizvoda mora značajno sniziti (često čak ispod nabavne cijene) kako bi ga uopće mogao prodati krajnjem potrošaču. Ovo u situacijama kad dobavljač iz određenog razloga ne postupa i/ili odugovlači u postupanju prema odredbama Zakona o obveznim odnosima koje propisuju odgovornosti prodavatelja za slučaj da prodani proizvod sadrži materijalne nedostatke (često skrivene), a sam proizvod stoji na stanju kupca i, kako bi izbjegao gubitak, kupac ga mora prodati krajnjem potrošaču koji želi takav proizvod kupiti. Je li u tim slučajevima iznimno dozvoljeno proizvod prodavati ispod nabavne cijene kako je definirana citiranim člankom?

Odgovor:

Određivanje nabavne cijene na temelju naknadnih računa dobavljača, ili terećenja koje je izdao kupac, ili odobrenja koje je izdao dobavljač, zbog primjerice, nedostatka na poljoprivrednom ili prehrambenom proizvodu, nije dopušteno te kao takvo ne može biti dio kalkulacije nabavne cijene u prethodnom razdoblju. U tom je smislu već izneseno stajalište u okviru odgovora danih na pitanja broj 2. i 37. u dijelu II. Pitanja vezana uz članke zakona u okviru dokumenta Odgovori na pitanja adresata Zakona o zabrani nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe hranom, objavljenog u pročišćenoj inačici 9. listopada 2018. na mrežnoj stranici AZTN-a: <http://www.aztn.hr/nepostene-trgovacke-prakse/cesta-pitanja>. U tom smislu, nabavna cijena ne može se naknadno umanjiti za rabate priznate u naknadno izdanim knjigovodstvenim ispravama, jer se rabati smiju iskazivati isključivo na računu dobavljača, a isto tako, naknadno odobrenje dobavljača vezano uz određenu robu nije moguće te kao takvo ne može biti dio kalkulacije nabavne cijene u prethodnom razdoblju.

U smislu odredbi Zakona o obveznim odnosima („Narodne novine“, br. 35/05., 41/08., 125/11., 78/15., 29/18., dalje u tekstu: ZOO), dobavljač odgovara za materijalne nedostatke proizvoda i dužan je naknaditi trgovcu štetu koja je uzrokovana neispravnošću proizvoda. Pritom se ukazuje kako je dopušteno vraćanje proizvoda, koji u smislu ZOO-a imaju materijalne nedostatke za koje je odgovoran proizvođač u skladu s tim propisom.

Prodaja poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda krajnjem potrošaču po cijeni nižoj od nabavne cijene po kojoj je taj proizvod nabavio kupac s porezom na dodanu vrijednost predstavlja nepoštenu trgovačku praksu kupca u smislu odredbe članka 11. stavka 1. točke 24. ZNTP-a, osim iznimno u tri, točno određene situacije, a riječ je o situacijama prodaje proizvoda pred istekom roka trajanja, povlačenja proizvoda iz asortimana ili potpune rasprodaje zbog zatvaranja prodajnog objekta. Druge iznimke Zakon ne poznaje, stoga snižavanje cijene ispod nabavne s porezom na dodanu vrijednost u situaciji iz ovoga upita, ne bi bilo dopušteno.

5. pitanje:

Članak 2. stavak 1. točka 19. povezano s člankom 12. stavkom 2. točkom 7.

Kako definirati obrtajnost poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, termin koji je povezan sa istekom roka trajanja proizvoda, kod onih proizvoda koji nemaju definiran rok trajanja (primjerice vino, jaka alkoholna pića, ili primjerice kod novih proizvoda na koje se ZNTP odnosi kao što su sadnice bilja)? Naime, sami dobavljači od kupaca najčešće zahtijevaju povrat upravo takvih proizvoda, a kako bi ih zamijenili novijim proizvodima radi očuvanja kvalitete ili kako bi ih na drugi način iskoristili ili preradili.

Odgovor:

Povrat isporučenih, a neprodanih poljoprivrednih ili prehrambenih proizvoda iznimno je moguć samo ako su kumulativno ispunjeni uvjeti:

- da je takva mogućnost jasno i nedvosmisleno ugovorena u okviru ugovora o isporuci poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ili u okviru naknadnog ugovora između dobavljača i kupca, a prije primjene te prakse te
- da je riječ o proizvodu koji dobavljač prvi put isporučuje kupcu ili o proizvodu za koji dobavljač izričito traži prodaju od strane kupca, a unaprijed je pisanim putem upozoren od kupca da zbog slabog obrtaja može doći do isteka roka trajanja tog proizvoda, ili ako je riječ o novom proizvodu za koji ugovorne strane pisanim putem dogovaraju trajanje probnog razdoblja do najviše 120 dana, a tijekom kojeg kupac ima pravo na povrat novog proizvoda.

ZNTP ne daje odgovor na pitanje kako utvrditi obrtajnost proizvoda, pa će se obrtajnost utvrđivati u konkretnim slučajevima u praksi.

Obrtajnost proizvoda bi se mogla definirati kao količina proizvoda za koju kupac procjenjuje da će se prodati u određenom razdoblju, a prije isteka roka trajanja toga proizvoda. S obzirom na to da se obrtajnost proizvoda mijenja od razdoblja do razdoblja i da je tek nakon sklapanja ugovora moguće utvrditi je li proizvod obrtajan ili ne, upozorenje trgovca o tome da je proizvod slabog obrtaja nije primjereno unaprijed predvidjeti u ugovoru.

Stoga, radi ostvarenja svrhe i smisla ZNTP-a nužno je od strane kupca utvrditi jasne, mjerljive i transparentne kriterije obrtajnosti, kako u protivnom ne bi došlo do neopravdanog vraćanja proizvoda dobavljačima.

U tom smislu bi kupci morali promišljati o količinama koje naručuju i ne bi mogli svoje troškove netransparentno prebacivati na dobavljače.

Također, dopušteno je i vraćanje proizvoda koji u smislu ZOO-a imaju materijalne nedostatke za koje je odgovoran proizvođač u skladu s tim propisom.

O tome je li povrat isporučenih, a neprodanih proizvoda poljoprivrednih ili prehrambenih proizvoda ispunjavao uvjete koji su ga činili dopuštenim u smislu odredbe članka 12. stavka 2. točke 7. ZNTP-a, AZTN će ocjenjivati na temelju svih utvrđenih činjenica i okolnosti u svakom konkretnom upravnom postupku.

6. pitanje:

Članak 5.

Je li za ugovor između dobavljača i kupca apsolutno nužna pisana forma u smislu klasičnog ("papirnatog") ugovora i potpisa? Udovoljava li ovoj formi i razmjena preslike (scan-a) potpisanog ugovora e-mailom? Udovoljava li ovoj formi i bilo koja vrsta elektroničkog potpisa, odnosno, ako ne bilo koja, koja vrsta elektroničkog potpisa bi zadovoljavala propisanu formu? Naime, sukladno Zakonu o obveznim odnosima zahtjev pisanog oblika će biti ispunjen ako

strane razmijene pisma ili se sporazume pomoću drugog sredstva koje omogućuje da se sa sigurnošću utvrde sadržaj i identitet davatelja izjave.

Odgovor:

O ovom pitanju AZTN je iznio svoje stajalište u jednom od odgovora na pitanja adresata, objavljenom na njegovoj mrežnoj stranici: <http://www.aztn.hr/nepostene-trgovacke-prakse/cesta-pitanja/>.

Naime, AZTN je u povodu zahtjeva za davanje pojašnjenja vezanog uz valjanost ugovora u smislu ZNTP-a sklopljenog elektroničkim putem, uz korištenje jednostavnog elektroničkog potpisa u okviru Adobe Sign programa, zauzeo stajalište kako sklapanje ugovora elektroničkim putem uz korištenje (jednostavnog) elektroničkog potpisa, u načelu, samo po sebi ne bi bilo protivno odredbama ZNTP-a, naravno ako bi takvi ugovori sadržavali sve bitne odredbe predviđene odredbama članka 5. ZNTP-a (izmijenjenog člankom 6. ZID ZNTP-a) i ako takvi ugovori ne bi sadržavali odredbe, koje predstavljaju nepošteno trgovačke prakse u smislu ZNTP-a.

Pritom, AZTN posebno naglašava kako je opisano stajalište načelne naravi pa nipošto ne znači da ugovori sklopljeni razmjenom preslike (scana) potpisanog ugovora e-mailom elektroničkim putem ili potpisani korištenjem jednostavnog elektroničkog potpisa, ne bi mogli biti predmetom konkretnog upravnog postupka, koji bi AZTN mogao voditi protiv pojedinog adresata ZNTP-a. Naime, valja napomenuti da u slučaju ako bi stranka protiv koje AZTN vodi postupak ili dobavljač, čije je ime navedeno u ugovoru, osporavali da su sklopili ugovor elektroničkim putem, uz korištenje jednostavnog elektroničkog potpisa, AZTN bi u toj situaciji utvrđivao činjenice i okolnosti vezane uz osporavanje ugovorne strane da je sklopila takav ugovor.

7. pitanje:

Članak 5. stavak 1

U praksi se često događa da se ugovori između dobavljača i kupca pregovaraju duže vrijeme i da se neki elementi dogovore i počnu primjenjivati odmah, dok ostali nisu još ispregovarani. U praksi nije realno očekivati da će se neki uvjeti ispregovarati dok nisu poznati rezultati prethodnog perioda, a ugovori se obično potpisuju na godišnjem nivou. Pritom, kupac u velikom broju slučajeva niti nije "krivac" za produljene pregovore već često odugovlače i sami dobavljači (osobito oni sa većom pregovaračkom snagom od kupca - gledano prema prihodima - a što u zakonu nije prepoznato). Kako pristupiti ovom problemu u kontekstu citiranog članka?

Odgovor:

Ugovor između dobavljača i kupca mora biti sklopljen u pisanom obliku prije isporuke poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda i sadržavati koje sve odredbe bitne za njihov poslovni odnos, a osobito odredbe iz članka 5. stavka 1. točke 1. do 6. ZNTP-a.

Međutim, pored 6 bitnih odredbi iz navedenog članka 5., ne moraju svi elementi ugovora biti sadržani u istom dokumentu, odnosno dopušteno je da se pojedina pitanja urede dodatkom (aneksom) ugovora, ili čak da se ugovorene bitne odredbe izmijene tijekom poslovnog odnosa kupca i dobavljača, pri čemu je bitno je da i ugovor i dodaci (aneksi) budu u pisanom obliku i da su ugovoreni prije provedbe/primjene takve odredbe te da nisu protivni odredbama ZNTP-a.

Ako dobavljač ne želi sklopiti novi ugovor u pisanom obliku ili aneks ugovoru koji bi bio usklađen sa ZNTP-om, a kupac nastavi poslovati s dobavljačem bez pisanog ugovora (ili odgovarajućeg dodatka), tada krši odredbe ZNTP-a te u tom smislu može odgovarati za tešku povredu ZNTP-a.

Pritom valja napomenuti da je ZID ZNTP stupio na snagu 1. rujna 2021. te da se ugovori između dobavljača i kupaca sklopljeni prije njegova stupanja na snagu moraju uskladiti s njegovim odredbama najkasnije u roku od šest mjeseci od dana stupanja na snagu ovoga Zakona, dakle do 1. ožujka 2022. (članak 23. stavak 1. ZID ZNTP-a). Također, kupci na koje se nije primjenjivao ZNTP moraju do 1. ožujka 2022. sklopiti ugovore sa svojim dobavljačima prehrambenih i/ili poljoprivrednih proizvoda nad kojima imaju značajnu pregovaračku snagu u smislu ovoga Zakona.

Prema tome, svaki ugovor, dodatak ugovoru, ili svaka druga intervencija u postojećem ugovornom odnosu, koja nastaje nakon 1. rujna 2021. morali bi biti usklađena s odredbama ZNTP-a. Ako su prema njihovom sadržaju, tada važeći ugovori trebali prestati važiti prije 1. rujna 2021., ili su trebali prestati važiti u razdoblju između 1. rujna 2021. i 28. veljače 2022., bilo je preporučljivo da se prije 1. rujna 2021., produlji njihovo trajanje do 28. veljače 2022. Tako produljeni ugovori bili bi tretirani, ne kao novi, već kao postojeći ugovori. Napominje se da je ZID ZNTP bio objavljen 14. svibnja 2021. pa su ti adresati imali dovoljno vremena prije njegova stupanja na snagu urediti način poslovanja s njihovim dobavljačima, koji bi im osigurao mogućnost dodatnog vremena za prilagodbu njegovim odredbama.

Kupci, koji do stupanja na snagu ZID ZNTP-a nisu bili obveznici njegove primjene, mogu do 28. veljače 2022. nastaviti s poslovanjem na način na koji su poslovali i do stupanja na snagu Zakona. Međutim, ako odluče sklopiti ugovor sa svojim dobavljačima prije početka pune primjene Zakona (1. ožujka 2022.), ti ugovori moraju imati formu i u cijelosti biti usklađeni s odredbama ZNTP-a.

8. pitanje:

Članak 11. stavak 1. točka 2.

Uzimaju li se ovom odredbom u obzir opravdani razlozi otkazivanja narudžbi (primjerice greške u narudžbi) te različite dinamike naručivanja i isporuka, osobito onih isporuka koje imaju rok kraći od 30 dana? Molimo da se pitanje razmatra pod neupitnom pretpostavkom da bi u tim slučajevima kupac dobavljaču nadoknadio štetu koja mu je eventualno mogla nastati zbog otkazivanja sukladno međusobnom ugovoru. Napominjemo da Direktiva predviđa mogućnost uvođenja iznimke u pogledu nedopuštenosti ove prakse (jer bi za proizvode u određenim sektorima, kraći rokovi za otkazivanje mogli biti dovoljni dobavljačima da prodaju svoje proizvode drugdje ili da ih sami iskoriste). U tom je kontekstu kazna od 3,5 milijuna kuna svakako neprimjerena.

Odgovor:

Ova nepoštena trgovačka praksa, dakle praksa da kupac otkazuje dobavljaču narudžbe pokvarljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda u roku kraćem od 30 dana, s obzirom na to da u roku kraćem od 30 dana nije razumno očekivati da će dobavljač pronaći drugi način stavljanja na tržište ili upotrebe tih proizvoda (članak 11. stavak 1. točka 2. ZNTP-a), je svrstana u članak u kojem se nalaze nepoštene prakse koje su uvijek i bez izuzetka zabranjene. Dakle, Zakon nije predvidio iznimku ovoj zabrani pa gramatičkim tumačenjem ove odredbe, takav otkaz narudžbe pokvarljivih poljoprivrednih prehrambenih proizvoda, u roku kraćem od 30 dana, bi uvijek bio zabranjen.

Smisao ove odredbe je pružiti osiguranje dobavljaču da će unutar roka od 30 dana nakon što ga kupac obavijesti o otkazu narudžbe, imati osiguran plasman svojih proizvoda kod tog kupca. Naime, zakonodavac je ocijenio da je upravo 30 dana dostatno vrijeme da dobavljač u međuvremenu, od otkaza narudžbe organizira plasman svojih proizvoda na drugačiji način. Drugim riječima, kupac je u takvim situacijama

obvezan pisanim putem dobavljača obavijestiti o otkazu narudžbe s otkaznim rokom od 30 dana.

O tome je li riječ o kršenju navedene odredbe, AZTN će ocjenjivati u svakom konkretnom upravnom postupku, uzimajući pri tome u obzir sve činjenice i okolnosti bitne za razjašnjenje pojedinog spornog pitanja, odnosno prakse.

Iznos od 3,5 milijuna kuna je maksimalni iznos novčane kazne kojom se pravna osoba može kazniti za tešku povredu ZNTP-a. Pri utvrđivanju i izricanju novčane kazne AZTN uzima u obzir težinu povrede, opseg povrede, vrijeme trajanja povrede i posljedice te povrede za dobavljače, a utvrđeni iznos novčane kazne smanjuje se ili povećava ovisno o utvrđenim olakotnim i/ili otegotnim okolnostima (članak 24. stavak 2. i članak 27. ZNTP-a).

9. pitanje:

Članak 11. stavak 1. točka 17.

Da li se praksom iz citiranog članka (stavka i točke) zabranjuje i tzv. odobrenje na zalihu? Riječ je o umanjenju cijene robe od strane dobavljača kad se uoči da se određena stara zalih ne će prodati po punoj cijeni, a kupac, zbog skladišnih ograničenja, ne može naručivati novu robu dok ne proda staru. Dapače, ako je i navedeno zabranjeno, takva situacija poprilično ide na štetu dobavljača, čak i više nego što šteti kupcu.

Odgovor:

Člankom 11. stavkom 1. točkom 17. ZNTP-a kao nepoštena trgovačka praksa propisana je praksa kupca koji zahtjeva ili ugovara i/ili naplaćuje dobavljaču naknadu za umanjeni promet, prodaju ili umanjenu maržu kupca zbog smanjene prodaje određenog poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda.

Prema članku 7. stavku 2. ZNTP-a, račun koji dobavljač izdaje kupcu, osim bitnih elemenata uređenih poreznim propisima, mora sadržavati jasno navedeni iznos ugovorenih popusta ili rabata i točnu specifikaciju na što se odnose, a u skladu s ugovorom između dobavljača i kupca. Budući da u trenutku izdavanja računa dobavljač ne može unaprijed znati koje količine će njegovih proizvoda u određenom razdoblju kupac uspjeti prodati, ne može niti iskazati rabat na računu.

Međutim, naknadno odobrenje dobavljača vezano uz određenu robu nije dopušteno te kao takvo ne može biti dio kalkulacije nabavne cijene u prethodnom razdoblju, a s ciljem da bi na taj način kupci morali promišljati o količinama koje naručuju i ne bi mogli svoje troškove netransparentno prebacivati na dobavljače.

Dakle, nabavna cijena ne može se naknadno umanjiti za rabate ili odobrenja priznate u naknadno izdanim knjigovodstvenim ispravama, jer se rabati smiju iskazivati isključivo na računu dobavljača.

S druge strane, naknade za usluge kupca prema dobavljaču čije ostvarenje ovisi o stvarnom i mjerljivom učinku kupca, a ne smatraju se nametanjem nepoštena trgovačke prakse ne smiju biti izražene na računu dobavljača već za te usluge kupac mora izdati račun dobavljaču na kojem je dužan jasno specificirati svaku pojedinu uslugu za koju se plaća naknada (članak 7. stavak 6. ZNTP-a).

10. pitanje:

Članak 11. stavak 1. točka 19.

Kako se u kontekstu citiranog članka (stavka i točke) tumači "lista ugovorenih proizvoda", odnosno asortiman kupca u slučajevima kada je ugovoren princip neobveznosti ponude i naručivanja sukladno potrebama kupca te se cjenik dobavljača smatra ponudom za moguće naručivanje pri čemu kupac nema obvezu naručivati sve artikle sa cjenika već o tome samostalno odlučuje? Ovo pod pretpostavkom da nije ugovoren asortimanski bonus ili asortimanski rabat koji uvjetuje određenu širinu ili dubinu artikala u asortimanu. Kako u slučajevima ugovorenog principa neobveznosti ponude i naručivanja u okviru ugovorene liste proizvoda tumačiti "značajno smanjenje narudžbe" pojedinog proizvoda? S obzirom na različitu dinamiku naručivanja i isporuka pojedinih proizvoda, nejasno je u odnosu na koji period se promatra smanjenje, što je značajno smanjenje i kako dobavljača 30 dana unaprijed obavijestiti o smanjenju (kako računati taj rok?)

Odgovor:

Kupac i dobavljač mogu ugovoriti da tom ugovoru priloženi cjenik s kompletnim asortimanom proizvoda nekog dobavljača ne obvezuje kupca na kupnju svih proizvoda s cjenika, već samo onih koje kupac prema svojim potrebama odabere.

Naravno, pod pretpostavkom da nije ugovoren rabat za držanje određenog asortimana ili naknada za asortiman. U tom slučaju, dakle, ako je ugovorom između kupca i dobavljača ugovoren rabat za držanje određenog asortimana ili naknada za asortiman, u takvom ugovoru mora jasno biti naznačeno koje proizvode kupac mora kupovati od dobavljača, kako bi ostvario pravo na rabat na asortiman, ili naknadu za držanje određenog asortimana, već prema tome što je od navedenog je ugovoreno. U takvim situacijama potrebno je sastavljati asortimansku listu, osim ako asortiman nije naveden u samom ugovoru.

Smisao odredbe članka 11. stavka 1. točka 19. ZNTP-a je pružiti osiguranje dobavljaču da će unutar roka od 30 dana nakon što ga kupac obavijesti o brisanju proizvoda s liste ugovorenih proizvoda, ili smanjivanju narudžbe pojedinog poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda, imati osiguran plasman svojih proizvoda kod tog kupca. Naime, zakonodavac je ocijenio da je upravo 30 dana dostatno vrijeme da dobavljač u međuvremenu, od brisanja proizvoda s ugovorene liste proizvoda ili značajnog smanjivanja narudžbe, organizira plasman svojih proizvoda na drugačiji način. Dakle, nije zabranjeno da kupac pojedini poljoprivredni ili prehrambeni proizvod briše s liste ili smanji narudžbu pojedinog ili pojedinih poljoprivrednih proizvoda dobavljača, ali onda to mora učiniti na način da dobavljaču ostavi dostatno vremena da za svoje proizvode nađe drugog kupca ili osigura drugo tržište. Drugim riječima, kupac je u takvim situacijama obvezan pisanim putem dobavljača obavijestiti o brisanju proizvoda s liste ugovorenih proizvoda ili smanjivanju narudžbe s otkaznim rokom od 30 dana.

O tome koje su to redovne količine u odnosu na koje će se smanjenje promatrati, valja ukazati na to da ne postoji konkretno mjerilo za „redovne količine“ u odnosu na koje će se smanjenje promatrati, jer ako nisu ugovorene obvezne količine, kupac količine određuje prema svojim potrebama i dinamikom koju diktiraju te potrebe. U svakom slučaju i ovdje je bitno da su sve ugovorne odredbe pisanog ugovora, kao i eventualnih aneksa ugovora i priloga, jasno, razumljivo i precizno određene, odnosno ugovorene. Razumno je da se takvo umanjenje promatra tek ako je riječ o umanjenju od 50%.

U svakom slučaju, o tome smatra li se smanjenje pojedine narudžbe „značajnim“ smanjenjem narudžbi u smislu citirane odredbe, ocjenjivat će AZTN u svakom konkretnom upravnom postupku, na temelju svih utvrđenih činjenica i okolnosti.

11. pitanje:

Članak 11. stavak 1. točka 22.

U ovoj točki brisan je dio teksta "osim naknade čije ostvarenje ovisi o stvarnom i mjerljivom učinku kupca vezanom za uslugu koju kupac pruža dobavljaču", iako se isto i dalje navodi na drugim mjestima u ZNTP-u gdje se spominju naknade kupca (primjerice kod izdavanja računa - članak 7. stavak 6.). S obzirom da je izbrisana formulacija ipak ostala u članku koji propisuje sadržaj računa (dakle članak 7. stavak 6.), je li ispravno tumačiti da i dalje postoji mogućnost naplate naknade za bilo koju stvarnu i mjerljivu uslugu odnosno ostvareni učinak kupca, koji nije taksativno naveden kao nepoštena praksa? Drugim riječima, ako postoji, koja je ovdje izmjena u odnosu na trenutno važeći ("stari") ZNTP i njegovu primjenu? Također, nejasan je i smisao predmetne odredbe koja glasi: "ugovara i/ili naplaćuje naknadu koja se ne iskazuje na računu dobavljača". Radi li se o omašci pa je zakonodavac zapravo htio reći "koja se iskazuje na računu dobavljača", odnosno "koja se ne iskazuje na računu kupca" što bi bilo u skladu s već zabranjenim izražavanjem naknade za uslugu kupca na računu dobavljača ili je zakonodavac htio reći da kupac općenito ne može naplaćivati naknade što ne bi imalo nikakvog smisla ili pak nešto treće?

Odgovor:

Naknade za usluge kupca prema dobavljaču čije ostvarenje ovisi o stvarnom i mjerljivom učinku kupca, a ne smatraju se nametanjem nepoštene trgovačke prakse u smislu odredbi Zakona, kupac i dalje smije naplaćivati dobavljaču, pri čemu mora biti riječ o prethodno ugovorenoj te na jasan i razumljiv način definiranoj usluzi kupca prema dobavljaču, na temelju čega, kupac može (nakon izvršenja usluge) dobavljaču naplatiti mjerljivu i primjerenu naknadu za svoju činidbu.

Za te usluge kupac mora izdati račun dobavljaču na kojem je dužan jasno specificirati svaku pojedinu uslugu za koju se plaća naknada (članak 7. stavak 6. ZNTP-a). Pri tome je bitno naglasiti da takva naknada mora biti i ugovorom određena te da je naplata takve naknade dopuštena samo ako dobavljač takvu uslugu izričito pisanim putem traži od trgovca.

12. pitanje:

Članak 11. stavak 1. točka 24.

Kako se u kontekstu citiranog članka (stavka i točke) tretiraju sezonski proizvodi koji su praktički neutrživi protekom (primjerice božićne ili uskršnje) sezone ali nisu pred istekom roka trajanja? Naime, AZTN je u svojim ranijim odgovorima prepoznao da postoje određeni proizvodi koji su sezonske naravi te da se nakon proteka sezone izlistavaju iz asortimana. Stoga, ako se radi o proizvodu koji se protekom sezone izlistava, je li taj proizvod, primjenjujući navedenu logiku, moguće prodavati ispod nabavne cijene? Suprotno bi bilo komercijalno nelogično. Također, kako u kontekstu citiranog članka (stavka i točke) tumačiti koliko najmanje vremena mora proći između izlistanja i ponovnog ulistanja proizvoda - poglavito se to odnosi na opisane sezonske proizvode?

Odgovor:

Prodaja poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda krajnjem potrošaču po cijeni nižoj od nabavne cijene po kojoj je taj proizvod nabavio kupac s porezom na dodanu vrijednost neće se smatrati nepoštenom, i time zabranjenom trgovačkom praksom kupca - trgovca u maloprodaji u tri iznimne i Zakonom propisane situacije: kada je riječ o proizvodima pred istekom roka trajanja, povlačenju poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda iz asortimana te potpunoj rasprodaji zbog zatvaranja prodajnog objekta (članak 11. stavak 1. točka 24. ZNTP-a).

Ako bi se poljoprivredni ili prehrambeni proizvod povlačio iz asortimana upravo zbog njegove sezonalnosti, odnosno vezanosti uz pojedinu sezonu, takva bi se praksa mogla smatrati jednom od iznimki predviđenih člankom 11. stavkom 1. točkom 24. ZNTP-a.

Dakle, u odnosu na sezonske proizvode, odnosno poljoprivredne i prehrambene proizvode čija je prodaja krajnjim potrošačima vezana upravo za sezonu njihove prodaje (primjerice, Božić, Uskrs, Sv. Nikola i slično), ne bi bilo protivno ZNTP-u povući takav proizvod s liste asortimana te ga ponovo uvrstiti u asortimansku listu iduće sezone. Potrebno je pritom voditi računa da takva praksa bude ugovorena između kupca i dobavljača te u pisanom obliku dokumentirana prije njezine provedbe.

Vrijeme koje bi trebalo proći između izlistavanja proizvoda iz asortimana i ponovnog ulistavanja proizvoda u asortiman moralo bi biti primjereno naravi sezonskih proizvoda i u skladu s trgovačkim običajima.

13. pitanje:

Članak 11. stavak 1. točke 26. i 27.

Primjenjuje li se iznimka iz članka 11. stavak 1. točke 24 (prodaja poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda krajnjem potrošaču po cijeni nižoj od nabavne cijene po kojoj je taj proizvod nabavio kupac s porezom na dodanu vrijednost, osim pod uvjetom da je riječ o proizvodima pred istekom roka trajanja) na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode (točka 26.) i proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode na akciji po prodajnoj cijeni koja za krajnjeg potrošača ne može biti niža od 34 % od krajnje prodajne cijene (točka 27.)?

Odgovor:

Sve odredbe Zakona primjenjuju se na sve poljoprivredne i prehrambene proizvode, a samo neke (članak 11. stavak 1. točke 26. i 27. ZNTP-a te članak 12. stavak 2. točka 2. ZNTP-a) primjenjuju se isključivo na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode, kao posebnu skupinu u okviru poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda.

Iznimke odredbe članka 11. stavak 1. točka 24. ZNTP-a, odnosno prodaja poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda pred istekom roka trajanja krajnjem potrošaču po cijeni nižoj od nabavne cijene po kojoj je taj proizvod nabavio kupac s porezom na dodanu vrijednost, primjenjuje se na sve poljoprivredne i prehrambene proizvode, pa tako i na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode.

Međutim, valja ukazati na to da će krajnja prodajna cijena proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, s obzirom na način njezina izračuna, uvijek biti viša od nabavne cijene. U tom smislu, prodajom proizvodno i tržišnog osjetljivog poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda ispod krajnje prodajne cijene, trgovac u maloprodaji je već primijenio nepoštenu trgovačku praksu u smislu odredbe 11. stavak 1. točka 26. ZNTP-a.

Ako bi se proizvodno i tržišno osjetljivi poljoprivredni i prehrambeni proizvoda na akciji prodavali u maloprodaji po cijeni koja za krajnjeg potrošača nije niža od 34% od krajnje prodajne cijene (pa u tom smislu nije primijenjena nepoštena trgovačka praksa iz članka 11. stavka 1. točke 27. ZNTP-a) i takva cijena se u izračunu može spustiti ispod nabavne cijene proizvoda s porezom na dodanu vrijednost. To ne bi bilo dopušteno. Dakle, kupac, koji je trgovac u maloprodaji, mora voditi računa o tome da proizvodno i tržišno osjetljivi poljoprivredni i prehrambeni proizvodi, koji se prodaju u okviru

akcijske ponude ne smiju biti prodavani po cijeni nižoj od njihove nabavne cijene s porezom na dodanu vrijednost.

Teoretski, ako bi proizvodno i tržišno osjetljivi poljoprivredni i prehrambeni proizvodi tijekom trajanja akcije/promidžbe postali proizvodi pred istekom roka trajanja, mogao bi se primijeniti izuzetak iz članka 11. stavak 1. točka 24. ZNTP-a te ti proizvodi prodavati ispod nabavne cijene s porezom na dodanu vrijednost.

Međutim, ako bi kupac – trgovac u maloprodaji (zlo)uporabio ovu (teoretsku) mogućnost, stavljajući u akciju proizvodno i tržišno osjetljive proizvode za koje zna da će u razdoblju akcije postati proizvodi pred istekom roka trajanja, te ih pred istekom roka trajanja, a u tijeku akcije dodatno snizio, ispod nabavne cijene s porezom na dodanu vrijednost, AZTN će u svakom konkretnom slučaju, s obzirom na sve činjenice i okolnosti, ocjenjivati je li takvom praksom kupac-trgovac u maloprodaji pokušao zaobići primjenu Zakona, odnosno povrijedio njegove odredbe te o kojoj je vrsti i težini povrede riječ.

14. pitanje:

Članak 11. stavak 1. točka 27

Definicija iz članka 11. stavka 1. točke 27. je vrlo nejasna i u koliziji sa prethodnim točkama. Prije svega, odnosi li se navedena formulacija samo na akcije prema krajnjim potrošačima a ne na akcije prema veleprodajnim kupcima (koje i dalje zapravo regulira Zakon o trgovini) što bi proizlazilo i iz ostalih odredbi ZNTP? Također, posebno je nejasna sljedeća formulacija: "što primjerice uključuje i sniženje cijena zbog povećanja pakiranja, neto težine proizvoda, bez povećanja krajnje prodajne cijene". Molimo kroz primjer objasniti na što se navedeno točno odnosi.

Odgovor:

Iz dikcije odredbe članka 11. stavka 1. točke 27. ZNTP-a jasno proizlazi da se nepoštenom trgovačkom praksom smatra praksa kupca koji prodaje proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode na akciji po prodajnoj cijeni koja za krajnjeg potrošača ne može biti niža od 34% od krajnje prodajne cijene.

Iako u članku 2. ZNTP-a nije dana izravna definicija pojma „krajnji potrošač“, iz ostalih odredbi toga Zakona jasno proizlazi da je riječ o osobi koja kupuje poljoprivredni ili prehrambeni proizvod od trgovca u maloprodaji.

Ovako shvaćanje konzistentno je i s definicijom potrošača iz članka 5. točke 15. ZP-a i članka 9. stavka 1. Zakona o trgovini ZT-a, kao je to obrazloženo uz odgovor na 3. pitanje u ovoj skupini pitanja.

O tome je li poljoprivredni ili prehrambeni proizvod prodan kupcu u smislu ovoga Zakona ili krajnjem potrošaču, ocjenjivat će AZTN u svakom konkretnom slučaju, uzimajući u obzir sve činjenice i okolnosti relevantne za konačno razjašnjenje stvari.

15. pitanje:

Članak 12. stavak 2.

Citirani članak (i stavak) između ostalog određuje da su dopuštene prakse iz članka 12. stavka 1. koje su jasno i nedvosmisleno ugovorene u okviru ugovora o isporuci poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ili u okviru naknadnog ugovora između dobavljača i kupca. Zadovoljava li formu ugovora, odnosno naknadnog ugovora obrazac kupca, potpisan od dobavljača i kupca, a u kojem je dobavljač popunio odgovarajuća polja i na taj način iznio svoj zahtjev za uslugom (usluga oglašavanja, usluga smještaja i slično), ako je to u "osnovnom"

ugovoru predviđeno?. Također, zadovoljava li formu ugovora i e-mail komunikacija u kojoj su ugovorne strane dogovorile uslugu na zahtjev dobavljača i iz koje je dakle vidljiva suglasnost obiju strana, a u "osnovnom" ugovoru su dobavljač i kupac usuglasili takvu mogućnost? Ova se pitanja postavljaju u kontekstu odredaba Zakona o obveznim odnosima prema kojima ugovor je sklopljen kad su se ugovorne strane suglasile o bitnim sastojcima ugovora, pri čemu će zahtjev pisanog oblika biti ispunjen ako strane razmijene pisma ili se sporazume pomoću drugog sredstva koje omogućuje da se sa sigurnošću utvrde sadržaj i identitet davatelja izjave.

Odgovor:

Člankom 12. stavak 2. točke 1. do 7. ZNTP-a definiraju se nepoštene trgovačke prakse kupca koje mogu biti izuzete od zabrane pod uvjetom su jasno i nedvosmisleno u pisanom obliku ugovorene u okviru ugovora o isporuci poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ili u okviru naknadnog ugovora između dobavljača i kupca, i to prije izvršenja tih praksi te ako ispunjavaju propisane uvjete za izuzeće takvih praksi od zabrane.

Pojedina pitanja vezana uz ugovorni odnos kupca i dobavljača mogu se rješavati i nakon sklapanja ugovora, sklapanjem dodataka, aneksa ugovoru, također u pisanom obliku, ali takve odredbe moraju biti ugovorene prije njihove primjene, pri čemu ne smije biti riječ o praksama koje se smatraju nepoštenima u smislu Zakona. Praktičnosti radi, neke usluge se mogu zatražiti elektroničkom porukom, ali takva mogućnost mora prethodno biti ugovorena ugovorom ili aneksom ugovora, pri čemu zahtjev dobavljača treba biti izričit - u pisanom obliku - kako bi se u svakom trenutku moglo dokazati da je zahtjev za obavljanje usluge podnio dobavljač, odnosno da obavljanje takve usluge nije nametnuto od strane kupca.

AZTN će u konkretnim upravnim postupcima ocjenjivati jesu li takve odredbe u skladu sa Zakonom, uzimajući u obzir sve elemente pojedinog poslovnog odnosa.

16. pitanje:

Članak 12. stavak 2.

Molimo točno pojašnjenje i definiciju pojma "objektivne i razumne procjene" na kojima se moraju temeljiti plaćanja prema citiranom članku (i stavku).

Odgovor:

Objektivne i razumne procjene naknada iz članka 12. stavka 2. ZNTP-a, nastaju u skladu i kao rezultat primjene temeljnih načela obveznih odnosa, a prije svega načela savjesnosti i poštenja, ravnopravnosti ugovornih strana, jednake vrijednosti činidaba i dobroj poslovnoj praksi u proizvodnji i/ili trgovini poljoprivrednim ili prehrambenim proizvodima. U tom smislu, visina naknade mora biti zasnovana na objektivnim i razumnim kriterijima te odgovarati pruženim uslugama koje su tom naknadom plaćene.

O tome je li procjena pojedine naknade iz toga članka objektivna i razumna, AZTN će ocjenjivati će u svakom pojedinom konkretnom slučaju, uzimajući pri tome u obzir, sve činjenice i okolnosti bitne za pojedini poslovni odnos dobavljača i kupca poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda.

17. pitanje:

Članak 12. stavak 2. točka 2.

Koji su točno uvjeti za primjenu "refundiranja" razlike do pune cijene na koju je obvezan kupac prema citiranom članku (stavku i točki)? Naime, nije jasno čija bi to inicijativa treba biti, kako će se to financijski provesti i hoće li dobavljač izdavati dodatni račun? Da li se kod obračuna prodanih artikala moraju isključiti količine eventualno prodane veleprodajnim kupcima, i da li se cijeli članak u stvari odnosi na akcije namijenjene krajnjim potrošačima? Kada bi se

naknada razlike trebala dogoditi? Ne krše li se time same odredbe o nabavnoj cijeni ako se neki artikl proda u međuvremenu (prije nego dobavljač dostavi dodatni račun) - kupac bi de facto prodavao ispod (buduće) nabavne cijene?

Odgovor:

Da se praksa kupca iz članka 12. stavka 1. točka 2. ZNTP-a ne bi smatrala nepoštenom, kumulativno moraju biti ispunjeni uvjeti iz stavka 2. točke 2. istoga članka ZNTP-a, i to da je takva praksa jasno i nedvosmisleno ugovorena u okviru ugovora o isporuci poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ili u okviru naknadnog ugovora između dobavljača i kupca, a prije izvršenja tih praksi te da dobavljač izričito zahtijeva provođenje promidžbe od strane kupca, pri čemu kupac mora prije promidžbe navesti razdoblje njezinog trajanja te očekivanu količinu poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koju treba naručiti po sniženoj cijeni, s time da u odnosu na proizvodno i tržišno osjetljive proizvode, postoji dodatan režim u okviru kojeg za kupca nastaju dodatne obveze.

Smisao ove odredbe je zaštititi dobavljača od prebacivanja troškova popusta u snižavanju cijene poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, koje kupac prodaje u okviru promidžbe koju je sam pokrenuo, propisivanjem uvjeta pod kojima se sudjelovanje dobavljača u promidžbama koje inicira kupac ipak neće smatrati nepoštenim, s tim da je poseban režim određen za proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode.

Opisana praksa se po prirodi stvari odnosi na maloprodaju, jer se upravo u maloprodaji provode promidžbe (akcijske prodaje), odnosno sniženje cijena proizvoda zbog prodaje tih proizvoda na akciji krajnjim potrošačima.

Iz citirane odredbe proizlazi da je riječ o promidžbi, koju je pokrenuo kupac, a provodi se na zahtjev dobavljača kao usluga kupca, koja kako je navedeno, mora biti prethodno ugovorena u svim bitnim segmentima i usklađena s odredbama Zakona, pri čemu se takva akcija ne može provoditi po cijeni nižoj od nabavne s porezom na dodanu vrijednost, osim u tri iznimna slučaja propisana člankom 11. stavkom 1. točkom 24. ZNTP-a, a u slučaju proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih ili prehrambenih proizvoda, ti se proizvodi ne mogu prodavati uz popust veći od 34% od krajnje prodajne cijene.

Kupac sam određuje razdoblje promidžbe prije same promidžbe te u tom smislu mora i planirati, odnosno procijeniti količinu poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koju treba naručiti po sniženoj cijeni.

S obzirom na poseban režim proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, za kupca u toj situaciji nastaje i posebna obveza u slučaju ako u razdoblju promidžbe ne uspije prodati naručenu/isporučenu količinu tih proizvoda, a riječ je o obvezi da nakon završetka razdoblja promidžbe kupac mora dobavljaču:

- dostaviti podatke o prodanim količinama u razdoblju promidžbe odmah po isteku razdoblja promidžbe
- platiti razliku u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po redovitoj cijeni.

Dobavljač bi, jednako tako, morao u što kraćem roku od primitka podataka o prodanim količinama kupcu izdati odgovarajući financijski dokument na temelju kojeg bi kupac platio razliku u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda.

Kako bi se kupcu omogućilo da odmah po isteku razdoblja promidžbe u svojem računovodstvenom sustavu primjenjuje redovitu nabavnu cijenu za količinu proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koja nije prodana u razdoblju promidžbe, odnosno ne čekajući financijski dokument, koji mu dobavljač treba poslati, preporučljivo je da, uz sniženu cijenu, i redovna nabavna cijena (informativno) bude iskazana već na računu dobavljača za proizvode isporučene za razdoblje promidžbe.

Kupac dobavljaču plaća razliku između snižene cijene i redovite cijene, i to za onu količinu proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koja nije prodana u razdoblju promidžbe. Primjerice, redovita nabavna cijena proizvodno i tržišno osjetljivog poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda iznosi 10,00 kuna/komad, a snižena cijena po kojoj kupac nabavlja taj proizvod za razdoblje promidžbe iznosi 7,00 kuna/komad. Kupac je na temelju procijenjene količine za koju očekuje da će je prodati u razdoblju promidžbe naručio od kupca 1.000 komada tog proizvoda te je kupac isporučio naručenu količinu. U razdoblju promidžbe kupac je prodao 600 komada predmetnog proizvoda, na temelju kojeg podatka dobavljač izdaje primjerice, terećenje na 1.200,00 kuna (400 komada x 3,00 kune/komad).

V. skupina pitanja, zaprimljena 16. srpnja 2021.

1. pitanje:

Primjena članka 5.

Mogu li pitanja koja se ne odnose na obvezne elemente ugovora biti uređena drugim dokumentom, npr. promemorijom i sl.?

Odgovor:

Slično kao i u članku 5. stavku 1. ZNTP-a 117/17., članak 5. ZNTP-a u stavku 1., određuje da ugovor između dobavljača i kupca mora biti sklopljen u pisanom obliku prije isporuke poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda i sadržavati sve odredbe bitne za poslovni odnos ugovornih strana, a osobito odredbe o: 1. cijeni poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda i/ili načinu njezina određivanja odnosno izračuna, 2. kvaliteti i vrsti poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda koji se isporučuje kupcu, 3. uvjetima i rokovima plaćanja isporučenog poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda, 4. uvjetima i rokovima isporuke poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda koji su predmet isporuke, 5. mjestu isporuke poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda odredivog i/ili određenog adresom mjesta isporuke i 6. trajanju ugovora. Dakle, pored minimuma propisanih odredbi (točke od 1. do 6. toga stavka), ugovor između dobavljača i kupca mora sadržavati ostale elemente bitne za taj poslovni odnos.

Sve promjene u ugovoru / ugovornom odnosu, također moraju biti učinjene u pisanom obliku, usuglašene od obje ugovorne strane, i to prije početka primjene tako dogovorene nove ili izmijenjene poslovne prakse te naravno, ne smiju biti protivne odredbama Zakona.

Zakon ne predviđa naziv takvog dokumenta pa ako bi on bio sastavljen u propisanom (pisanom) obliku, odražavao stvarnu volju ugovornih strana i ne bi sadržavao odredbe koje bi bile protivne zakonu, posve je irelevantan naziv takvog dokumenta.

2. pitanje:

Primjena članka 5. stavka 2.

ZID ZNTP-a predviđa promjenu odredbe o načinu određenja cijene. Je li i na temelju ove odredbe dopušteno ugovorom o kupoprodaji primjerice odrediti da je kupoprodajna cijena robe

jednaka prosječnoj cijeni robe, iste vrste i kvalitete, na zelenoj tržnici u xxx mjestu na dan narudžbe robe“?

Odgovor:

Odredba u članku 5. stavku 2. ZNTP-a određuje da cijena poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda može biti određena u fiksnom iznosu, a može se odrediti i/ili izračunati zbrajanjem različitih faktora koji moraju biti utvrđeni u ugovoru, a koji primjerice mogu uključivati tržišne pokazatelje koji se odnose na promjene tržišnih uvjeta, isporučene količine te kvalitetu ili sastav isporučenih poljoprivrednih proizvoda.

Ovako propisanom odredbom, precizirani su i postavljeni dodatni zahtjevi u smislu jasnijeg definiranja cijene poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda i/ili načina njezina određivanja odnosno izračuna.

O tome je li cijena poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda određena na jasan i razumljiv način, AZTN će ocjenjivati u svakom konkretnom slučaju uzimajući u obzir sve činjenice i okolnosti pojedinog slučaja.

Međutim, načelno odgovarajući na postavljeni upit, bilo bi dopušteno ugovorom odrediti da se kupoprodajna cijena poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda određuje prema najnižoj ili prosječnoj ili najvišoj cijeni poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda iste vrste i iste kvalitete, postignutoj u tjednu koji je prethodio tjednu otkupa na točno određenoj veletržnici (primjerice, u Čakovcu, ili Osijeku).

Naime, podaci o cijenama poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda postignutih na pojedinoj tržnici, poznati su i javno dostupni za prethodni tjedan otkupa u okviru baze podataka Tržišnog cjenovnog informacijskog sustava u poljoprivredi (dalje u tekstu: TISUP) pa bi podaci o cijenama iz toga izvora mogli biti referentni i za određivanje cijene pojedino poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda.

3. pitanje:

Primjena članka 5. stavci 3.-5.

Predmetnim odredbama propisuju se uvjeti i rokovi plaćanja pokvarljivih i nepokvarljivih proizvoda u slučajevima kada je „ugovorom predviđena redovita isporuka proizvoda“ te da ugovoreno razdoblje isporuke može biti ugovoreno i obuhvatiti obračunsko razdoblje od najdulje 30 dana. Molimo pojašnjenje pojma „ugovorom predviđene redovite isporuke proizvoda“, odnosno što se smatra redovitom isporukom u kontekstu računanja rokova plaćanja. Po našem shvaćanju, istom se smatraju samo isporuke za koje je ugovorom specificirana dinamika isporuke (npr. 2 puta tjedno ili 3 puta mjesečno), a ne i isporuke za koje ugovorom dinamika nije specificirana (npr. ugovorom predviđeno da će isporuke biti vršene prema narudžbi kupca pri čemu će ugovorom biti određen rok isporuke kao i mjesto isporuke, a svaku pojedinu isporuku pratit će račun dobavljača). Ako je naše gornje shvaćanje pogrešno, molimo Vas da nam na primjeru prikažete značenje pojme „redovita isporuka proizvoda“. Također, molimo pojašnjenje na koji način treba računati početak i kraj obračunskog razdoblja od 30 dana, odnosno da li to razdoblje teče od prvog do posljednjeg dana svakog mjeseca (npr. od 01.04. do 01.05), ili od dana u pojedinom mjesecu kada je izvršena prva isporuka do odgovarajućeg dana u slijedećem mjesecu (npr. 16.04.- 16.05.).

Odgovor:

Odredba u članku 5. u stavcima od 3. do 8. ZNTP-a, detaljno su razrađene situacije vezane uz rokove i uvjete plaćanja u situacijama kada je ugovorom predviđena redovita isporuka poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, kao i uvjeti i rokovi plaćanja kada nije ugovorena redovita isporuka tih proizvoda.

Ugovorom predviđene redovite isporuke proizvoda predviđene člankom 5. u staccima od 3. do 5. ZNTP-a, bi bile isporuke za koje je ugovorom specificirana dinamika isporuke proizvoda, koja je određena ili barem određiva u određenom razdoblju ovisno o vrsti pojedinog proizvoda.

U odnosu na način računanja početka i kraja obračunskog razdoblja od 30 dana može se prihvatiti da se isto računa od dana u pojedinom mjesecu kada je izvršena prva isporuke do kalendarski gledano odgovarajućeg dana u koji pada istek roka od 30 dana.

Moguće je primjerice, ugovoriti svakodnevnu, ili dva puta u tjednu, isporuku poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda (primjerice, kruha), u vrstama i količinama prema pojedinačnim narudžbama kupca, pri čemu će se obračun obavljati na mjesečnoj razini. Pritom, a u skladu s ugovorom, bi se obračunsko razdoblje računalo od prve isporuke do zadnje isporuke u tridesetodnevnom obračunskom razdoblju, dok bi rokovi plaćanja tekli, odnosno plaćanje moralo biti obavljeno u roku od 30 dana od dana zadnje isporuke u mjesecu, odnosno izdavanja računa dobavljača za količine isporučene u tom mjesecu, već prema tome koji od ta dva datuma nastupi kasnije.

4. pitanje:

Primjena članka 7. stavka 6.

Da li se naknadama za usluge kupca prema dobavljaču iz ovog stavka odnose na usluge iz članka 12., ili na sve usluge koje bi kupac eventualno pružao dobavljaču npr. bonusi na ostvareni volumen nabave i sl.? Koliko detaljno je potrebno specificirati uslugu, ako se radi npr. o katalogima, pozicioniranju i sl?

Odgovor:

Naknadama za usluge kupca prema dobavljaču ne smatraju se isključio usluge koje su pobrojane u članku 12. ZNTP-a, već to može biti i bilo koja druga naknada za uslugu kupca, pri čemu mora biti riječ o prethodno ugovorenoj te na jasan i razumljiv način definiranoj usluzi kupca prema dobavljaču, čije ostvarenje ovisi o stvarnom i mjerljivom učinku kupca, na temelju čega, kupac može (nakon izvršenja usluge) dobavljaču naplatiti mjerljivu i primjerenu naknadu za svoju činidbu.

Ako izostane kumulativno ispunjenje ovih uvjeta, riječ je o naknadama, koje se u smislu odredbi članka 11. ZNTP-a smatraju nepoštenima, a time i zabranjenima.

5. pitanje:

Primjena članka 11. točka 2.

Navedenom odredbom propisano je da trgovac nema pravo otkazati dobavljaču narudžbu pokvarljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda u roku kraćem od 30 dana. Molimo pojasniti kako otkazati narudžbu sa rokom isporuke kraćim od 30 dana?

Jasno je da se narudžbe otkazuju u iznimnim i opravdanim slučajevima (npr. očito pogrešno naručena količina) pri čemu se najčešće napravi nova, točna narudžba, međutim, iz ove formulacije proizlazi da isto nije moguće. Ukoliko se dobavljač suglasi s otkazivanjem narudžbe jer npr. može plasirati robu drugdje ili je još nije ni počeo proizvoditi, je li ispravna pretpostavka da se to može smatrati sporazumnim raskidom ugovora u odnosu na tu pojedinačnu narudžbu, a ne otkazom?

Odgovor:

Ova nepoštena trgovačka praksa, dakle praksa u kojoj kupac otkazuje dobavljaču narudžbe pokvarljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda u roku kraćem od 30 dana, s obzirom na to da u roku kraćem od 30 dana nije razumno očekivati da će dobavljač pronaći drugi način stavljanja na tržište ili upotrebe tih proizvoda (članka 11.

stavak 1. točka 2. ZNTP-a), je svrstana u članak u kojem se nalaze nepoštene prakse koje su uvijek i bez izuzetka zabranjene. Dakle, Zakon nije predvidio iznimku ovoj zabrani, pa gramatičkim tumačenjem ove odredbe, takav otkaz narudžbe pokvarljivih poljoprivrednih prehrambenih proizvoda, u roku kraćem od 30 dana, bi uvijek bio zabranjen.

Smisao ove odredbe je pružiti osiguranje dobavljaču da će 30 dana nakon što ga kupac obavijesti o otkazu narudžbe, imati osiguran plasman svojih proizvoda kod tog kupca. Naime, zakonodavac je ocijenio da je upravo 30 dana dostatno vrijeme da dobavljač u međuvremenu, od otkaza narudžbe organizira plasman svojih proizvoda na drugačiji način. Drugim riječima, kupac je u takvim situacijama obavezan pisanim putem dobavljača obavijestiti o otkazu narudžbe s otkaznim rokom od 30 dana.

Podvođenje opisane situacije pod, primjerice, sporazumni raskid ugovora, moglo bi se smatrati pokušajem zaobilaženja primjene Zakona, a što će ocjenjivati AZTN, u svakom konkretnom upravnom postupku, uzimajući pri tome u obzir sve činjenice i okolnosti bitne za razjašnjenje pojedinog spornog pitanja, odnosno prakse.

6. pitanje:

Primjena članka 11. točka 7.

Navedenom odredbom trgovac nema pravo od dobavljača naplaćivati naknadu za proučavanje pritužbi krajnjih potrošača. Međutim, iz odredbe je nejasno je li dopušteno da dobavljač, u svojem obrascu ugovora koji primjenjuje u svojim poslovnim odnosima sa svim trgovcima te na temelju poslovne odluke dobavljača, s trgovcem ugovara obvezu trgovca da evidentira i prikuplja pritužbe potrošača vezane uz proizvode dobavljača i da ih kao takve dostavlja dobavljaču, a da dobavljač za navedenu uslugu trgovcu isplaćuje ugovorenu naknadu.

Ovdje se posebno ističe da inicijativa za navedenu uslugu i naknadu dolazi od dobavljača te po našem shvaćanju ovakvo postupanje ne bi trebalo biti smatrano suprotnim čl. 11. toč. 7. ZNTP-a.

Odgovor:

Nepoštena trgovačka praksa iz članka 11. stavka 1. točke 7. ZNTP-a, dakle, praksa da kupac zahtijeva od dobavljača i/ili ugovara i/ili naplaćuje od dobavljača naknadu za troškove proučavanja pritužbi krajnjeg potrošača u vezi s prodajom proizvoda dobavljača, usprkos tomu što nema krivnje dobavljača, svrstana je u članak 11. Zakona u kojem se nalaze nepoštene prakse koje su uvijek i bez izuzetka zabranjene, a ne u članak 12. u kojem su sadržane nepoštene trgovačke prakse, koji se pod točno određenim, kumulativno ispunjenim uvjetima ipak neće smatrati zabranjenima.

Pored iznesenoga, valja ukazati i na to da trgovac, u skladu s odredbama članka 10. Zakona o zaštiti potrošača („Narodne novine“, br. 41/14., 110/15., 14/19., dalje u tekstu: ZZZP), u svakom slučaju ima obvezu: omogućiti potrošaču podnošenje pisanog prigovora, obavijestiti potrošače o mogućnosti podnošenja prigovora, odgovoriti na prigovore potrošača te voditi i čuvati evidencije prigovora potrošača na trajnom mediju godinu dana od primitka pisanog prigovora potrošača.

U smislu Zakona o obveznim odnosima („Narodne novine“, br. 35/05., 41/08., 125/11., 78/15., 29/18., dalje u tekstu ZOO) dobavljač odgovara po odredbama za materijalne nedostatke proizvoda i dužan je naknaditi trgovcu štetu koja je uzrokovana neispravnošću proizvoda.

Stoga, nije jasno zbog čega bi dobavljač imao potrebu predviđati i/ili ugovarati i plaćati naknadu za nešto što je ZZZP-om određena obveza trgovca, tim više što će u slučaju

utvrđenog za materijalnih nedostateke na proizvodu za koji odgovara dobavljač, on ionako odgovarati i biti dužan naknaditi trgovcu štetu uzrokovanu neispravnosću proizvoda.

7. pitanje:

Primjena članka 11. točka 9. i 14.

Potrebno je pojasniti primjerom koja vrsta manipulacije nije dopuštena – ukoliko npr. roba od dobavljača dođe bez deklaracije, je li dopušteno dogovoriti da kupac napravi zalijepi deklaracije, a trošak toga naplati dobavljaču? Također je potrebno jasnije definirati što je to „logistički rabat“ koji je u dosadašnjim tumačenjima bio sporan, iako kao takav uopće nije bio ugovoren niti je definiran zakonom. Zbog čega bi bilo dozvoljeno da dobavljač odobri rabat na količinu, ali ne i rabat na npr. punu paletu?

Odgovor:

Iz sadržaja prvog dijela ovoga upita proizlazi da njegov podnositelj, pitanje dopuštenosti ugovaranja i naplate naknade dobavljaču za deklariranje proizvoda, koje je propustio učiniti dobavljač, dovodi u kontekst nepošteno trgovačke prakse iz članka 11. stavka 1. točke 9. ZNTP-a, kojom je propisano da se nepoštenom trgovačkom praksom u odnosu kupca i dobavljača smatra i praksa u kojoj kupac zahtijeva od dobavljača ili ugovara i/ili naplaćuje naknadu dobavljaču za čuvanje i manipulaciju nakon isporuke poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda dobavljača i/ili zahtijeva ugovaranje fiktivnih usluga ili postupaka koji se neće provesti i za koje nema protučinidbe odnosno razloga osim odgađanja roka dospelja naplate.

Međutim, opisana situacija nema obilježja citirane nepošteno trgovačke prakse. Prije svega, „manipulacija“ robom, predstavljala bi aktivnosti koje pomažu kretanju robe prilikom njenog skladištenja, utovara, istovara i drugih radnji.

U konkretno opisanoj situaciji, dobavljač je popustio izvršiti svoju obvezu pravilnog označavanja poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, koja proizlazi iz drugih propisa.

U tom smislu, kupac ima dvije mogućnosti: 1) nepreuzeti ili vratiti preuzeti nedeklarirane, odnosno neoznačene ili nepravilno označene poljoprivredne ili prehrambene proizvode, jer ne udovoljavaju uvjetima potrebnima za njihov plasman na tržište, ili 2) prethodno ugovorom predvidjeti kao uslugu kupca prema dobavljaču, koja stvarna i mjerljiva, za koju kupac može naplatiti razumnu naknadu u visini stvarno nastalog troška, a moguće je pisanu situaciju predvidjeti i ugovornu kazni. Pritom, tako ugovorena ugovorna kazna ne smije biti nerazmjerno visoka s obzirom na vrijednost i značenje objekta obveze i ne smije biti naplaćena u slučaju kada (zbog bilo kojeg razloga) kupac skrivi neispunjenje, zakašnjenje ili neuredno ispunjenje obveze dobavljača, kao ni u drugim slučajevima kada je do neispunjenja, zakašnjenja ili neurednog ispunjenja obveze dobavljača došlo iz uzroka za koje dobavljač ne odgovara (članak 10. ZNTP-a).

U odnosu na drugi dio pitanja, vezan navodno nedostatno definirani pojam „logistički rabat“, ukazuje se da je u članku 11. stavku 1. točki 14. ZNTP-a, nepoštenom trgovačkom praksom, a time i zabranjenom praksom, u odnosu kupca i dobavljača, predviđena praksa u kojoj kupac zahtijeva ili ugovara i/ili naplaćuje dobavljaču naknadu za dostavu poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda na mjesto isporuke ili izvan ugovorenog mjesta isporuke.

S obzirom na činjenicu da je i ova je nepošteno trgovačka praksa svrstana u članak 11. Zakona, u kojem su propisane nepošteno prakse koje su uvijek i bez izuzetka zabranjene te da iz sadržaja te odredbe ne proizlazi da bi postojale iznimke, jasno je da

kada dobavljač izvrši isporuku poljoprivrednih ili prehrambenih proizvoda na ugovoreno mjesto isporuke, ti proizvodi prelaze u vlasništvo kupca pa kupac nema pravo dobavljača teretiti za daljnje troškove logistike.

U odnosu na iznesenu konstataciju „kako je potrebno jasnije definirati što je to „logistički rabat“ koji je u dosadašnjim tumačenjima bio sporan, iako kao takav uopće nije bio ugovoren niti je definiran zakonom“ (op.cit.), valja ukazati na to da je riječ o istovrsnoj nepoštenoj praksi u vezi s kojom je već bio dan odgovor u okviru dokumenta Odgovori na pitanja adresata Zakona o zabrani nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe hranom, objavljenog u pročišćenoj inačici 9. listopada 2018. na mrežnoj stranici AZTN-a: <http://www.aztn.hr/nepostene-trgovacke-prakse/cesta-pitanja> i to u odgovoru na pitanje broj 93. u dijelu II. Pitanja vezana uz članke Zakona, a u kojem su pojašnjeni razlozi zbog kojih je zabranjeno ugovaranje i/ili naplata „logističkog rabata“: „Kako je distributivni centar mjesto isporuke robe, samim činom isporuke i prijema u distributivni centar roba je prešla u vlasništvo trgovca i trgovac nema pravo dobavljača teretiti za daljnje troškove logistike. Stoga je to u smislu ZNTF-a nepoštena trgovačka praksa u skladu s člankom 12. točkom 11. ZNTF-a po kojoj trgovac naplaćuje naknadu za usluge koje nije pružio, a u konkretnom slučaju dodatno je prekršena i odredba članka 12. točke 5. ZNTF-a, budući da se naplaćuje naknada za dostavu izvan ugovorenog mjesta isporuke.“ (op. cit.).

Dio pitanja koji glasi: „Zbog čega bi bilo dozvoljeno da dobavljač odobri rabat na količinu, ali ne i rabat na npr. punu paletu?“ je nejasan.

Naime, račun koji dobavljač izdaje kupcu, osim bitnih elemenata uređenih poreznim propisima, mora sadržavati jasno navedeni iznos ugovorenih popusta ili rabata i točnu specifikaciju na što se iznosi odnose, u skladu s ugovorom između dobavljača i kupca (članak 7. stavak 2. Zakona). Dobavljač u skladu sa svojom poslovnom odlukom može slobodno upravljati i raspolagati popustima i rabatima koje će odobriti trgovcu, osim rabata koji su izričito zabranjeni Zakonom (primjerice, logistički rabat), ali u svakom slučaju moraju biti zadovoljeni svi navedeni uvjeti kako je određeno citiranom odredbom Zakona.

Tako, primjerice, dobavljač kupcu može odobriti količinski rabat iskazan na računu dobavljača na količinu koja se trenutno kupuje, dakle ako se iznos rabata može fiksno odrediti, što također nije prepreka dobavljaču da odobri kupcu rabat na punu paletu, ali moraju biti ugovoreni svi parametri iz kojih je razvidno koja količina, ili koliko komada pojedinog proizvoda sadrži jedna paleta i sl. pa sukladno tome i jasno određen i na računu izražen odobreni popust ili rabat.

8. pitanje:

Primjena članka 11. točka 19.

Vezano uz najave brisanja sa liste proizvoda, pretpostavljamo da isto može vrijediti samo ako je ciljano ugovorena fiksna lista asortimana ili asortimanski bonus ili rabat, u protivnom asortiman određuje kupac sukladno potrebama tržišta, pojedinog prodajnog mjesta i potrebama potrošača? U pogledu smanjivanja narudžbi, potrebno je pojasniti koje su to redovne količine u odnosu na koje će se smanjenje promatrati, jer ukoliko nisu ugovorene obvezne količine, kupac isto određuje prema svojim potrebama i svojom dinamikom?

Odgovor:

Odredbom članka 11. stavka 1. točka 19. ZNTF-a zabranjenom nepoštenom trgovačkom praksom u odnosu na kupca i dobavljača predviđena je i praksa u kojoj kupac jednostrano briše proizvode s liste ugovorenih proizvoda koje dobavljač isporučuje kupcu ili značajno smanjuje narudžbe pojedinog poljoprivrednog ili prehrambenog

proizvoda od dobavljača bez prethodne pisane najave dobavljaču od strane kupca u roku koji ne može biti kraći od 30 dana.

Ova je nepoštena trgovačka praksa svrstana u članak 11. Zakona u kojem se nalaze nepoštene prakse koje su uvijek i bez izuzetka zabranjene, pri čemu ni sama ta odredba ne sadrži posebnu iznimku.

Smisao ove odredbe, slično kao i kod odredbe članka 11. stavka 1. točke 2. ZNTP-a, je pružiti osiguranje dobavljaču da će 30 dana nakon što ga kupac obavijesti o brisanju proizvoda s liste ugovorenih proizvoda, ili smanjivanju narudžbe pojedinog poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda, imati osiguran plasman svojih proizvoda kod tog kupca. Naime, zakonodavac je ocijenio da je upravo 30 dana dostatno vrijeme da dobavljač u međuvremenu, od brisanja proizvoda s ugovorene liste proizvoda ili smanjivanja narudžbe, organizira plasman svojih proizvoda na drugačiji način. Dakle, nije zabranjeno da kupac pojedini poljoprivredni ili prehrambeni proizvod briše s liste ili smanji narudžbu pojedinog ili pojedinih poljoprivrednih proizvoda dobavljača, ali onda to mora učiniti na način da dobavljaču ostavi dostatno vremena da za svoje proizvode nađe drugog kupca ili osigura drugo tržište. Drugim riječima, kupac je u takvim situacijama obvezan pisanim putem dobavljača obavijestiti o brisanju proizvoda s liste ugovorenih proizvoda ili smanjivanju narudžbe s otkaznim rokom od 30 dana.

O tome koje su to redovne količine u odnosu na koje će se smanjenje promatrati, valja ukazati na to da ne postoji konkretno mjerilo u odnosu na redovne količine u odnosu na koje će se smanjenje promatrati, jer ako nisu ugovorene obvezne količine kupac isto određuje prema svojim potrebama i dinamikom koju diktiraju te potrebe. U svakom slučaju i ovdje je bitno da su sve ugovorne odredbe pisanog ugovora, kao i eventualnih aneksa ugovora i priloga, jasno, razumljivo i precizno određene, odnosno ugovorene. Razumno je da se takvo umanjenje promatra tek ako je riječ o umanjenju narudžbe od 50%.

U svakom slučaju, o tome smatra li se smanjenje pojedine narudžbe „značajnim“ smanjenjem narudžbi u smislu citirane odredbe, ocjenjivat će AZTN u svakom konkretnom upravnom postupku, na temelju svih utvrđenih činjenica i okolnosti.

9. pitanje:

Primjena članka 11. točka 22

U ovoj točki se navodi da je nepoštena praksa ako kupac ugovara i/ili naplaćuje naknadu koja se ne iskazuje na računu dobavljača. Međutim u članku 12. se iznimno dopušta naplaćivati naknadu npr. za smještaj robe na određene police kupca. To je isto naknada koja se ne iskazuje na računu dobavljača, a ipak ne bi trebala predstavljati nepoštenu trgovačku praksu, ako se ispunio uvjet da je to ugovoreno na zahtjev dobavljača. Molimo pojašnjenje koje bi to mogle biti naknade, a da nisu naknade iz članka 12. koje zapravo stvarno i nisu na fakturi dobavljača, ali su na fakturi kupca?

Molimo pojašnjenje primjene ove točke nakon što je brisan dio teksta iz trenutno važećeg zakona „osim naknade čije ostvarenje ovisi o stvarnom i mjerljivom učinku kupca vezanom za uslugu koju kupac pruža dobavljaču“?

Odgovor:

Odredbom članka 11. stavka 1. točka 22. ZNTP-a zabranjenom nepoštenom trgovačkom praksom u odnosu na kupca i dobavljača predviđena je i praksa prema kojoj kupac ugovara i/ili naplaćuje naknadu koja se ne iskazuje na računu dobavljača.

Pored toga, odredbom članka 7. stavkom 6. ZNTP određeno je da naknade za usluge kupca prema dobavljaču čije ostvarenje ovisi o stvarnom i mjerljivom učinku kupca, a ne smatraju se nametanjem nepoštena trgovačke prakse ne smiju biti izražene na

računu iz stavka 2. članka 7. (računu koji izdaje dobavljač, op.a.), već za te usluge kupac mora izdati račun dobavljaču na kojem je dužan jasno specificirati svaku pojedinu uslugu za koju se plaća naknada.

Naime, osim naknada za usluge kupca prema dobavljaču koje su navedene u članku 12. ZNTP-a, to može biti i bilo koja druga naknada za uslugu koja je unaprijed, prije njezinog izvršenja, razumljivo i precizno definirana u pisanom obliku, bilo ugovorom i/ili aneksom ugovora, a koja ne predstavlja nepoštenu trgovačku praksu u smislu ZNTP-a. AZTN će u svakom konkretnom upravnom postupku ocjenjivati jesu li takve odredbe u skladu sa Zakonom, uzimajući pri tome u obzir sve elemente pojedinog poslovnog odnosa.

10. pitanje:

Primjena članka 11. točka 24.

Da li se iznimka iz ove točke odnosi i na sezonske artikle koji se povlače iz asortimana za tu godinu, ali će se ponovo prodavati npr. iduće godine?

Odgovor:

Odredbom članka 11. točkom 24. ZNTP-a, kao iznimke zabrani prodaje poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda krajnjim potrošačima po cijeni nižoj od nabavne cijene po kojoj je taj proizvod nabavio kupac s porezom na dodanu vrijednost, zakonodavac je predvidio prodaju proizvoda pred istekom roka trajanja, povlačenju poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda iz asortimana te potpunoj rasprodaji zbog zatvaranja prodajnog objekta.

Ako bi se poljoprivredni ili prehrambeni proizvod povlačio iz asortimana upravo zbog njegove sezonalnosti, odnosno vezanosti uz pojedinu sezonu, takva bi se praksa mogla smatrati jednom od iznimki predviđenih člankom 11. točkom 24. ZNTP-a.

Dakle, u odnosu na sezonske proizvode, odnosno poljoprivredne i prehrambene proizvode, čija je prodaja krajnjim potrošačima vezana upravo za sezonu njihove prodaje (primjerice, Božić, Uskrs, Sv. Nikola i slično), ne bi bilo protivno ZNTP-u povući takav proizvod s liste asortimana te ga ponovo uvrstiti u asortimansku listu iduće sezone. Potrebno je pritom voditi računa da takva praksa bude ugovorena između kupca i dobavljača te u pisanom obliku dokumentirana prije njezine provedbe.

11. pitanje:

Primjena zabrane iz članka 11. stavka 1. točke 26. ZNTP-a.

Predmetnom točkom 26. zabranjena je prodaja proizvodno i tržišno osjetljivih prehrambenih proizvoda (dalje: osjetljivi proizvodi) ispod krajnje prodajne cijene. Prema našem razumijevanju navedene odredbe, nabavnu cijenu osjetljivog proizvoda od primjerice 10 kuna treba pomnožiti s koeficijentom 1,10 kako bi se dobila krajnja prodajna cijena što bi u ovom primjeru iznosilo 11 kuna. Takvu krajnju prodajnu cijenu treba uvećati za propisanu stopu PDV-a od primjerice 25% čime se formira najniža zakonski dozvoljena maloprodajna cijena osjetljivog proizvoda, koja bi u opisanom primjeru iznosila 13,75 kn.

Molimo odgovor je li naše razumijevanje navedene odredbe ispravno i ako to nije slučaj, molimo uputu vezano za primjenu u praksi i konkretan postupak formiranja najniže zakonski dozvoljene maloprodajne cijene takvih proizvoda.

Da li je dozvoljeno da dobavljač u stvari određuje minimalnu prodajnu cijenu? Postoje li opravdane iznimke za prodaju ispod nabavne cijene za ove proizvode?

Odgovor:

Način formiranja krajnje prodajne cijene, kako je opisan u primjeru iz ovog pitanja bi bio ispravan, naravno, uz primjenu odgovarajuće stope poreza na dodanu vrijednost (dalje u tekstu: PDV), u smislu odredbe članka 38. Zakona o porezu na dodanu vrijednost („Narodne novine“, br. 73/13., 99/13., 148/13., 153/13., 143/14., 115/16., 106/18., 121/19., 138/20.). Naime, odredbom članka 2. stavka 1. točke 17. ZNTP-a, krajnja prodajna cijena definirana je kao cijena po kojoj trgovac prodaje poljoprivredni i prehrambeni proizvod u maloprodaji krajnjem potrošaču, a formira se tako da se nabavna cijena množi najmanje koeficijentom 1,10. Iz toga proizlazi da ako trgovac u maloprodaji primjeni maržu veću od 10%, krajnja prodajna cijena je tada nabavna cijena uvećana za primijenjenu maržu i odgovarajuću stopu PDV-a. Primjerice, ako trgovac primjeni maržu od 30%, krajnju prodajnu cijenu tada čini nabavna cijena uvećana za maržu od 30% i odgovarajuću stopu PDV-a.

Dio pitanja o tome je li dozvoljeno da dobavljač određuje minimalnu prodajnu cijenu, moglo bi ukazivati na postojanje postupanja, koja bi se u smislu odredbe članka 8. stavka 1. Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja („Narodne novine“, br. 79/09., 80/13., 41/21.) mogla smatrati zabranjenim sporazumima pa bi u tom smislu sugerirala povredu toga zakona, koji je također u nadležnosti AZTN-a. Cijena poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda i/ili način njezina određivanja, odnosno izračuna, jedan je od bitnih sastojaka ugovora u pisanom obliku između dobavljača i kupca, u smislu odredbe članka 5. stavka 1. točke 1. ZNTP-a.

Ako podnositelj upita pod pojmom „minimalna prodajne cijene“, razumijeva „krajnju prodajnu cijenu“ i s njom povezanu zabranu prodaje proizvodno i tržišno osjetljivih proizvoda ispod krajnje prodajne cijene iz članka 11. stavka 1. točke 26. ZNTP-a, ZNTP ne predviđa iznimke od zabrane prodaje tih proizvoda ispod krajnje prodajne cijene.

Valja ukazati na to da će krajnja prodajna cijena, a s obzirom na način njezina izračuna, uvijek biti viša od nabavne cijene. U tom smislu, prodajom proizvodno i tržišno osjetljivog poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda ispod krajnje prodajne cijene, trgovac je već primijenio nepoštenu trgovačku praksu.

Nikako pri tome, ne treba zaboraviti da se prodaja poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po cijeni nižoj od nabavne cijene po kojoj je taj proizvod nabavio kupac s PDV-om, i dalje smatra nepoštenom trgovačkom praksom u smislu ovoga Zakona (članak 11. stavak 1. točka 24. ZNTP-a), za koju je kao, za osobito tešku povredu ZNTP-a, predviđena novčana kazna u visini do 5 milijuna kuna.

12. pitanje:

Primjena zabrane iz članka 11. stavka 1. točke 27.

Predmetnom točkom 27. zabranjena je prodaja proizvodno i tržišno osjetljivih prehrambenih proizvoda (dalje: osjetljivi proizvodi) na akciji po prodajnoj cijeni koja za krajnjeg potrošača ne može biti niža od 34 % od krajnje prodajne cijene, što primjerice uključuje i sniženje cijena zbog povećanja pakiranja, neto težine proizvoda, bez povećanja krajnje prodajne cijene.

a) Gore navedena odredba prema našem razumijevanju predstavlja ograničenje vezano za formiranje prodajne cijene osjetljivog proizvoda koji se prodaje na akciji odnosno po cijeni nižoj od njegove cijene u redovnoj prodaji (sukladno relevantnim odredbama Zakona o zaštiti potrošača). Akcijsku prodaju moguće je provoditi samo u odnosu na redovni asortiman koji je stalno u ponudi i tako za pojedini redovni proizvod kupcima umjesto „stare“ redovne cijene, određeno akcijsko razdoblje nuditi „novu“ povoljniju cijenu.

Prilikom izračuna dozvoljene prodajne cijene sukladno ograničenju iz točke 27. utvrdili smo dva moguća načina izračuna dozvoljene prodajne cijene, rezultati kojih nisu iste vrijednosti

(dobiju se različite maloprodajne cijene). Načine izračuna objašnjavamo na sljedećem primjeru (proizvod u redovnoj ponudi).

Izračun 1)

Pretpostavimo da je nabavna cijena proizvoda na slici 19,00 kn.

Korak 1: izračunati krajnju prodajnu cijenu; KPC: $19,00 \times 1,10 = 20,90$ kn

Korak 2: izračunati 34% od KPC = 7,10 kn

Korak 3: Redovna cijena koja u ovom primjeru iznosi 27,89 kn se prilikom formiranja akcijske cijene može umanjiti za maksimalno 34% od KPC, odnosno za 7,10 kn. Najniža dozvoljena akcijska maloprodajna cijena u ovom primjeru: $27,89 - 7,10 = 20,79$ kn

Izračun 2)

KPC = redovna maloprodajna cijena (pod uvjetom da je barem $1,10 \times 19,00$), dakle u ovom slučaju je KPC = 27,89 (a ne 20,90 kn), a najniža dozvoljena akcijska maloprodajna cijena je $27,89 \text{ kn} - 34\%$, odnosno $27,89 \text{ kn} - 9,48 \text{ kn} = 18,41 \text{ kn}$

	Izračun	redovno
Nabavna cijena	bez PDV-a	19,00 kn
Minimalna KPC	NC*1,1	20,90 kn
Minimalna KPC+PDV	25%	26,13 kn
Redovna KPC sa PDV-om		27,89 kn
Max. Akcijska MPC	34% rabat	18,41 kn

Molimo odgovor koji je od navedenih izračuna prodajne cijene ispravan, a u slučaju da ni jedan nije ispravan, molimo uputu vezano za primjenu u praksi i konkretan postupak izračuna prodajne cijene sukladno ograničenju iz članka 11. stavka 1. točke 27.

Odgovor:

S obzirom na to da ZNTP krajnju prodajnu cijenu definira kao cijenu po kojoj trgovac prodaje proizvod u maloprodaji krajnjem potrošaču, koja se formira tako da se nabavna cijena proizvodno i tržišno osjetljivog poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda množi najmanje koeficijentom 1,10 (članak 32. stavak 1. točka 17. ZNTP-a), kao i s obzirom na to da je u članku 5. točki 5. ZP-a, maloprodajna cijena definirana kao konačna cijena u kunama za pojedini proizvod ili uslugu, odnosno određenu količinu proizvoda, uključujući poreze i druga davanja, jasno je da u krajnju prodajnu cijenu treba biti uključen i PDV po odgovarajućoj stopi.

U Izračunu 2) pogrešno je shvaćeno da krajnju prodajnu cijenu čini nabavna cijena uvećana za koeficijent 1,10. Krajnju prodajnu cijenu čini nabavna cijena uvećana za najmanje koeficijent 1,10 te odgovarajuću stopu PDV-a. Prema tome, u slučaju da je primijenjena marža 10% krajnja prodajna cijena bila bi cijena u iznosu od 26,13 kn. Ako se primjenjuje veća stopa marže, kao što je to u ovom primjeru, tada je krajnja prodajna cijena upravo ta cijena, dakle s primijenjenom većom stopom marže i odgovarajućom stopom PDV-a, dakle, u ovom primjeru je to cijena u iznosu od 27,89 kn.

U tom smislu ispravan princip izračuna minimalne cijene ispod koje se na akciji ne bi smjeli prodavati proizvodno i tržišno osjetljivi proizvodi bio bi onaj opisan u Izračunu 2. Međutim, potrebno je voditi računa o tome da je ZNTP-om zabranjena prodaja poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po cijeni nižoj od nabavne cijene po kojoj je taj proizvod nabavio kupac s PDV-om se (članak 11. stavak 1. točka 24. ZNTP-a). U tom smislu, kupac, koji je trgovac u maloprodaji, mora voditi računa o tome da prilikom prodaje proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda u

okviru akcijske ponude, akcijska cijena tih proizvoda ne smije biti niža od njihove nabavne cijene s PDV-om.

Dakle, svaka akcijska prodaja proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, pri kojoj bi se krajnja prodajna cijena, dobivena na način da se nabavna cijena uveća za minimalno koeficijent 1,10 uz primjenu odgovarajuće stope PDV-a, snizila za više od 34% (odnosno uz popust veći od 34% od krajnje prodajne cijene), smatrala bi se nepoštenom trgovačkom praksom u smislu odredbe članka 11. stavka 1. točke 27. ZNTP-a. Ako bi se pri tome, proizvod prodavao i po cijeni nižoj od nabavne cijene s PDV-om to bi se smatralo i nepoštenom trgovačkom praksom u smislu odredbe članka 11. stavka 1. točke 24. ZNTP-a.

b) Nadalje, predmetno ograničenje iz točke 27. se prema našem razumijevanju ne primjenjuje na slučajeve tzv. kratkotrajnih ponuda/in&out ponuda/XXL ponuda. Primjeri navedenih slučajeva su radi boljeg razumijevanja ovog upita navedeni na slikama u nastavku. Proizvodi navedeni u gornjim primjerima ne prodaju se po akcijskoj, već po redovnoj cijeni. Riječ je o posebnim proizvodima (skupnim pakiranjima, povećanim pakiranjima i si.) koji su u ponudi trgovaca kratko i ograničeno razdoblje te koji nisu redovni asortiman. U ovim slučajevima ne dolazi do formiranja akcijske cijene odnosno do akcijske prodaje, a budući da predmetna točka 27. regulira prodaju osjetljivih proizvoda na akciji, smatramo da se predmetna zabrana ne odnosi na prethodno opisane slučajeve, već se na takve slučajeve primjenjuje samo zabrana iz članka 11. stavka 1. točke 26. ZNTP-a.

Molimo odgovor primjenjuje li se predmetna zabrana iz točke 27. na prethodno opisane slučajeve?

U slučaju da se predmetna zabrana iz točke 27. primjenjuje i na slučajeve tzv. kratkotrajnih ponuda/in&out ponuda/XXL ponuda, molimo uputu vezano za primjenu u praksi i konkretan postupak formiranja prodajne cijene takvih proizvoda.

Naime, kod navedenih proizvoda nema odnosa između redovne i akcijske cijene, jer predmetni proizvodi u kraćem razdoblju u kojem su u ponudi imaju samo jednu redovnu maloprodajnu cijenu. Dakle, u ovakvim slučajevima nema akcijske cijene u odnosu na prethodnu redovno važeću cijenu, jer navedenih proizvoda redovno nema u prodaji da bi mogle biti na akciji. Ovdje se, za razliku od primjera iz prvog dijela ovog pitanja, ne može primijeniti metoda formiranja akcijske cijene umanjnjem redovne cijene za maksimalno dozvoljenih 34% od izračunate krajnje prodajne cijene.

Ako je primjerice nabavna cijena skupnog pakiranja mlijeka iz gornjeg primjera 41,00 kn (trgovac ovdje nabavlja i plaća skupno pakiranje kao cjelinu i kao poseban proizvod), molimo objašnjenje i konkretnu uputu s odgovarajućim koracima kako sukladno točki 27. formirati najnižu dozvoljenu maloprodajnu cijenu.

Odgovor:

U opisanom slučaju tzv. kratkotrajnih ponuda/in&out ponuda te XXL ponuda proizvodno i tržišno osjetljivih proizvoda, zabrana iz članka 11. stavka 1. točke 27. ZNTP-a ne bi se odnosila na takve proizvode. Na takve proizvode, a u slučaju da je riječ o proizvodno i tržišno osjetljivim poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima, primjenjuje se odredba iz članka 11. stavka 1. točke 26. ZNTP-a.

Međutim, kada bi se takvi proizvodi u tijeku njihove prodaje dodatno snižavali, tada cijena za krajnjeg potrošača ne bi smjela biti niža od 34% od krajnje prodajne cijene.

Primjerice, ako bi nabavna cijena pakiranja mlijeka 8x1L bila 34,00 kn, krajnja prodajna cijena tog proizvoda, koji bi trgovac prodavao u maloprodaji krajnjem potrošaču, iznosila bi $(34,00 \text{ kn} \times 1,10) + \text{PDV} (5\%) = 37,40 \text{ kn} + 1,87 \text{ kn} = 39,27 \text{ kn}$ i nepoštenom trgovačkom praksom smatrala bi se prodaja po cijeni nižoj od 39,27 kn, u skladu s odredbom članka 11. stavka 1. točka 26. ZNTP-a.

Ako bi se u tijeku prodaje cijena tog proizvoda snižavala u okviru akcijske ponude, tada bi se primjenjivala odredba članka 11. stavak 1. točka 27. ZNTP-a te cijena ne bi smjela biti niža od 34% od krajnje prodajne cijene. S obzirom na to da je krajnja prodajna cijena, izračunata na ranije opisani način 39,27 kn, bila bi zabranjena prodaja ovog proizvoda krajnjem potrošaču po cijeni koja bi bila niža od 25,91 kn. Međutim, s obzirom na to da opisano sniženje, cijenu toga proizvoda spušta ispod nabavne cijene s PDV-om (u ovom primjeru to je 34,00 kn + 5% PDV=35,70 kn), takvo sniženje ne bi bilo dopušteno, budući da nije u skladu s odredbom članka 11. stavak 1. točka 24. ZNTP-a. Prema tome, u odnosu na konkretan primjer dopušteno bi bilo onoliko sniženje kod kojeg bi prodajna cijena tog proizvoda bila veća ili jednaka nabavnoj cijeni s PDV-om.

Kada bi na navedeni proizvod bila primijenjena marža od primjerice, 55%, odnosno kada bi krajnja prodajna cijena tog proizvoda, koje bi trgovac prodavao u maloprodaji krajnjem potrošaču, iznosila $(34,00 \text{ kn} \times 1,55) + \text{PDV} (5\%) = 52,70 \text{ kn} + 2,63 \text{ kn} = 55,33 \text{ kn}$, nepoštenom trgovačkom praksom smatrala bi se prodaja po cijeni nižoj od 55,33 kn, u skladu s odredbom članka 11. stavka 1. točka 26. ZNTP-a.

Ako bi se u tijeku prodaje cijena toga proizvoda snižavala u okviru akcijske ponude, tada bi se primjenjivala odredba članka 11. stavak 1. točka 27. ZNTP-a te akcijska cijena ne bi smjela biti niža od 34% od krajnje prodajne cijene. S obzirom na to da krajnja prodajna cijena, izračunata na opisani način, iznosi 55,33 kn, zabranjena bi bila prodaja toga proizvoda krajnjem potrošaču po cijeni koja bi bila niža od 36,51 kn. Na ovaj način, cijena proizvoda na akciji zadržana je iznad razine nabavne cijene s PDV-om (35,70 kn) te ne dolazi do povrede odredbe članka 11. stavka 1. točke 24. ZNTP-a.

c) U točki 27. propisano je da kupac čini nepoštenu trgovačku praksu ako prodaje proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode na akciji po prodajnoj cijeni koja za krajnjeg potrošača ne može biti niža od 34% od krajnje prodajne cijene, što primjerice uključuje i sniženje cijena zbog povećanja pakiranja, neto težine proizvoda, bez povećanja krajnje prodajne cijene.

Molimo konkretno pojašnjenje značenja sljedećeg dijela navedene odredbe: „što primjerice uključuje i sniženje cijena zbog povećanja pakiranja, neto težine proizvoda, bez povećanja krajnje prodajne cijene“.

Molimo konkretan primjer primjene radi boljeg razumijevanja u praksi.

Znači li navedeno ujedno i da je dopušteno povećati pakiranje proizvoda do 34% bez mijenjanja cijene, dok je povećanje pakiranja proizvoda od 35% na više nedopušteno?

Da li je prodaja ispod nabavne cijene ovih proizvoda u stvari dopuštena, ali ne po cijeni nižoj od 35% od krajnje prodajne cijene ukoliko se radi o akciji? Da li se pojam akcije tumači sukladno Zakonu o zaštiti potrošača?

Također, nejasan je dio vezan za sniženje zbog povećanja pakiranja. Što ukoliko nije promijenjena cijena takvom proizvodu, pa se on uopće ne nalazi na sniženju?

Odgovor:

Prodaja proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda na akciji pri kojoj cijena za krajnjeg potrošača nije niža od 34% od krajnje prodajne cijene dopuštena je, dok se prodaja proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda na akciji uz cijenu koja je niža od 34% od krajnje prodajne cijene smatra nepoštenom trgovačkom praksom u smislu odredbe članka 11. stavka 1. točke 27. ZNTP-a.

Pojam „akcijska prodaja“, može se definirati kao prodaja određenih proizvoda po cijeni koja je niža od cijene tog proizvoda u redovnoj prodaji, kao što ga je u članku 19. definirao i ZP.

Dio pitanja vezan za sniženje zbog povećanja pakiranja, odnosno u situacijama ako nije promijenjena cijena proizvodno i tržišno osjetljivog proizvoda pa se on uopće ne nalazi na sniženju je nejasan pa na njega nije moguće odgovoriti.

Međutim, na sljedećim će se primjerima pokušati pojasniti eventualne nedoumice.

- Skupno pakiranje (povećan npr. gratis ili bonus komada), primjerice mlijeka
 - ponuda 6+2 gratis
 - primjena koeficijenta 1,10 (marža 10%) kod formiranja krajnje prodajne cijene (dalje u tekstu: KPC), PDV 5%
 - nabavna cijena pakiranja 8x1L je 41,00 kn
 - $KPC = (41,00 \text{ kn} \times 1,10) + 5\% \text{ PDV} = 45,10 \text{ kn} + 2,26 \text{ kn} = 47,36 \text{ kn}$
 - Cijena 1 L = 5,92 kn (47,36 kn/8 kom)
 - U ovoj ponudi krajnji potrošač plaća 6 pakiranja po 1 L, a dobiva 2 pakiranja po 1 L gratis
 - Dakle krajnji potrošač plaća 35,52 kn za 8 x 1 L (6 L plaća + 2 L gratis)
 - Ovime, umjesto 47,36 kn, plaća 35,52 kn, što predstavlja popust u iznosu 11,84 kn odnosno popust od 25%
 - S obzirom na to da ovime cijena koju plaća krajnji potrošač za 8 x 1 L (6 L plaća + 2 L gratis) ide ispod nabavne cijene s PDV-om ($41,00 + 5\% \text{ PDV} = 43,05 \text{ kn}$), ovakva ponuda bila bi zabranjena u smislu odredbe članka 11. stavak 1. točka 24. ZNTP-a
 - primjena koeficijenta 1,35 (marža 35%) kod formiranja KPC, PDV 5%
 - nabavna cijena pakiranja 8x1litra je 41,00 kn
 - $KPC = (41,00 \text{ kn} \times 1,35) + 5\% \text{ PDV} = 55,35 \text{ kn} + 2,77 \text{ kn} = 58,12 \text{ kn}$
 - Cijena 1 L = 7,27 kn (58,12 kn/8 kom)
 - U ovoj ponudi krajnji potrošač plaća 6 pakiranja po 1 L, a dobiva dva pakiranja po 1 L gratis
 - Dakle krajnji potrošač plaća 49,91 kn za 8 x 1 L (6 L plaća + 2 L gratis)
 - Ovime umjesto 58,12 kn plaća 43,59 kn što predstavlja popust u iznosu 14,53 kn odnosno popust od 25%
 - U ovom slučaju ne dolazi do prodaje ispod nabavne cijene s PDV-om ($41,00 + 5\% \text{ PDV} = 43,05 \text{ kn}$) te bi ovakva prodaja bila dopuštena u smislu odredbi ZNTP-a

S obzirom na to da se u praksi vrlo često događa da ovakvi skupni proizvodi predstavljaju poseban proizvod, čija je nabavna cijena dogovorena s dobavljačem za takvo pakiranje i da najčešće nije moguće kupiti pojedinačan proizvod iz takvog pakiranja (primjerice, nije moguće izdvojiti 1 L mlijeka iz takvog pakiranja i kupiti je zasebno), radi lakšeg shvaćanja daje se i sljedeći primjer:

- Ponuda 2+1gratis
 - primjena koeficijenta 1,10 (marža 10%) kod formiranja KPC, PDV 25%
 - nabavna cijena proizvoda je 8,00 kn
 - $KPC = (8,00 \times 1,1) + 25\% \text{ PDV} = 8,80 \text{ kn} + 2,20 \text{ kn} = 11,00 \text{ kn}$
 - Krajnji potrošač plaća 22,00 kn za 2 proizvoda, a dobiva 3 proizvoda. Dakle umjesto da plati 33,00 kn on plaća 22,00 kn, što znači da je ostvario popust od 11,00 kn odnosno 33,33%
 - Nabavna cijena s PDV-om za tri komada proizvoda je ($3 \times 8,00 \text{ kn}$) + 25% PDV=30,00 kn
 - S obzirom na to da ovime cijena koju plaća krajnji potrošač 3 komada proizvoda ide ispod nabavne cijene s PDV-om za ta tri proizvoda ovakva

ponuda bila bi zabranjena u smislu odredbe članka 11. stavak 1. točka 24. ZNTP-a

- primjena koeficijenta 1,50 (marža 50%) kod formiranja KPC, PDV 25%
- nabavna cijena proizvoda je 8,00 kn
- $KPC=(8,00 \times 1,5) + 25\% \text{ PDV}=12,00 \text{ kn} + 3,00 \text{ kn}=15,00 \text{ kn}$
- Krajnji potrošač plaća 30,00 kn za 2 proizvoda, a dobiva 3 proizvoda. Dakle, umjesto da plati 45,00 kn on plaća 30,00 kn što znači da je ostvario popust od 15,00 kn odnosno 33,33%
- Nabavna cijena s PDV-om za tri komada proizvoda je $(3 \times 8,00 \text{ kn}) + 25\% \text{ PDV}=30,00 \text{ kn}$
- S obzirom na to da je cijena koju plaća krajnji potrošač za 3 komada proizvoda, jednaka nabavnoj cijeni s PDV-om za ta tri proizvoda, ovakva ponuda bila bi dopuštena u smislu odredbe članka 11. stavak 1. točka 24. ZNTP-a

U odnosu na tzv. XXL pakiranja i slična povećana pakiranja proizvoda, mišljena smo da je u tom slučaju riječ o zasebnom proizvodu, koji je neovisan o „standardnom“ pakiranju istovrsnog proizvoda. Budući da takva „povećana“ pakiranja isporučuje dobavljač. Kupac i dobavljač dogovaraju nabavnu cijenu tog „povećanog“ proizvoda kao što dogovaraju i nabavnu cijenu „standardnog“ pakiranja proizvoda. Kod takvih proizvoda bitno je da ih kupac, kao trgovac u maloprodaji ne prodaje na akciji krajnjem potrošaču uz popust koji bi bio veći od 34% od krajnje prodajne cijene. Primjerice ako kupac koji je trgovac u maloprodaji nabavi proizvod XXL hrenovke u pakiranju od 1,20 kg za 10,00 kn:

- Kod formiranja KPC primjenjuje maržu 10% (koeficijent 1,10), primjenjuje PDV po stopi 13%
 - $KPC=(10,00 \times 1,10) + 13\% \text{ PDV}=11,00 + 1,43 \text{ kn}=12,43 \text{ kn}$
 - Ako u tijeku prodaje snizi cijenu ovog proizvoda, dopušteno ga je sniziti za maksimalno 34% od krajnje prodajne cijene, odnosno cijena niti tada ne smije biti niža od nabavne cijene ovog proizvoda s PDV-om (u ovom primjeru nabavna cijena s PDV-om je $10,00 \text{ kn} + 13\% \text{ PDV}=11,30 \text{ kn}$, dakle maksimalno dopušteno sniženje bilo bi 9,09% od krajnje prodajne cijene, kako se proizvod ne bi prodavao ispod nabavne cijene.

13. pitanje:

Prijelazne odredbe članak 23. stavak 1.

U prijelaznim odredbama Zakona o izmjenama i dopunama Zakona o zabrani nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe hranom (NN 52/2021), propisano je (čl. 23. St. 1.) da „Ugovori između dobavljača i kupaca sklopljeni prije stupanja na snagu ovoga Zakona moraju se uskladiti s njegovim odredbama najkasnije u roku od šest mjeseci od dana stupanja na snagu ovoga Zakona.“ Iz navedenog, prema našem tumačenju, proizlazi da bilo koji ugovor između dobavljača i kupca sklopljen nakon stupanja na snagu ovog Zakona (dakle od 01.09.2021.g.) mora biti usklađen s njegovim odredbama, tj. da se za nove ugovore sklopljene nakon 01.09.2021.g. neće tolerirati rok od šest mjeseci za usklađivanje s odredbama Zakona. Molimo odgovor je li naše razumijevanje prijelaznih odredaba ispravno?

Odgovor:

Iako je ZID ZNTP stupio na snagu 1. rujna 2021., zakonodavac je adresatima toga Zakona, dakle, kupcima na koje se ZNTP već primjenjuje, kao i na one na koje će se od 1. rujna 2021. početi primjenjivati, omogućio da svoje poslovanje, dakle ugovore u pisanom obliku i način provedbe tih ugovora, prilagode odredbama Zakona do 1. ožujka 2022.

To konkretno znači da ugovori na temelju kojih dobavljači i kupci posluju prije stupanja na snagu ZID ZNTP-a, moraju se uskladiti s njegovim odredbama do 1. ožujka 2022. Svaki ugovor, dodatak ugovoru, ili svaka druga intervencija u postojeći ugovorni odnos, koja nastaje nakon 1. rujna 2021., morali bi biti usklađeni s odredbama ZNTP-a.

Ako su prema njihovom sadržaju, tada važeći ugovori trebali prestati važiti prije 1. rujna 2021., ili su trebali prestati važiti u razdoblju između 1. rujna 2021. i 28. veljače 2022., bilo je preporučljivo da se prije 1. rujna 2021., produlji njihovo trajanje do 28. veljače 2022. Tako produljeni ugovori bili bi tretirani, ne kao novi, već kao postojeći ugovori. Napominje se da je ZID ZNTP bio objavljen 14. svibnja 2021. pa su ti adresati imali dovoljno vremena prije njegova stupanja na snagu urediti način poslovanja s njihovim dobavljačima, koji bi im osigurao mogućnost dodatnog vremena za prilagodbu njegovim odredbama.

Kupci, koji do stupanja na snagu ZID ZNTP-a nisu bili obveznici njegove primjene, mogu do 28. veljače 2022. nastaviti s poslovanjem na način na koji su poslovali i do stupanja na snagu Zakona. Međutim, ako odluče sklopiti ugovor sa svojim dobavljačima prije početka tzv. „pune“ primjene Zakona (1. ožujka 2022.), ti ugovori moraju imati formu i u cijelosti biti usklađeni s odredbama ZNTP-a.

Iako se odredbe članka 2. stavka 1. točke 17. i 18. ZNTP-a, kojim su definirani pojmovi „krajnja prodajna cijena“ i „proizvodno i tržišno osjetljivi poljoprivredni i prehrambeni proizvodi“ (dalje u tekstu: PTOPPP) te iz njih izvedene nepoštene trgovačke prakse: prodaja PTOPPP ispod krajnje prodajne cijene (članak 11. stavak 1. točka 26. ZNTP-a) te prodaja PTOPPP na akciji po prodajnoj cijeni koja za krajnjeg potrošača ne može biti niža od 34% od krajnje prodajne cijene, što primjerice uključuje i sniženje cijena zbog povećanja pakiranja, netežine proizvoda, bez povećanja krajnje prodajne cijene (članak 11. stavak 1. točka 27. ZNTP-a), u suštini odnose na dio poslovanja kupaca – trgovaca u maloprodaji prema krajnjim potrošačima, jasno je da izračun krajnje prodajne cijene, kao i maksimalnog popusta koji se može obračunati na PTOPPP, izravno vezan, odnosno nastaje kao posljedica provedbe ugovornih odredbi dobavljača i kupca, koje moraju biti sastavljene u skladu s odredbama ZNTP-a, kako proizlazi iz ZID ZNTP-a, najkasnije do 1. ožujka 2022.

U tom smislu, neovisno o Pravilniku o poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima, pokvarljivim te proizvodno i tržišno osjetljivim poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima („Narodne novine“, broj 93/21., dalje u tekstu: Pravilnik), čiji je zadatak, prije svega, odrediti obuhvat poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, koji su predmet ugovornih odnosa dobavljača i kupaca u smislu odredbe članka 2. stavka 1. točke 17. i 18. ZNTP-a te članka 11. stavka 1. točke 26. i 27. ZNTP-a, također se primjenjuju od 1. ožujka 2022. Pri tome, valja ukazati na to da je u pripremi Pravilnik o izmjenama i dopunama Pravilnika, koji predviđa stupanje na snagu popisa proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda od 1. ožujka 2022.

14. pitanje:

Da li bi se sljedeća opisana situacija smatrala kršenjem odredbi Zakona

Situacija:

Određeno udruženje malih trgovaca sklapa sa velikim trgovcem sporazum o poslovnoj suradnji kojim se definiraju prava i obveza ugovornih strana kako slijedi:

Ugovorne strane ovim sporazumom ugovaraju ostvarivanje učinkovite poslovne suradnje između trgovca XY i članica udruge XY u svrhu njihove uspješnije promocije i tržišne pozicioniranosti koja uključuje;

- promociju poduzetih aktivnosti putem medija, čime će se u najvećoj mogućoj mjeri promovirati poslovna suradnja strana u sporazumu;

- jedna ugovorna strana (veliki trgovac) se obvezuje isplatiti naknadu (godišnji bonus) članicama druge ugovorne strane (određenom udruženju malih trgovaca) za ostvaren ukupan godišnji promet svih članica po veleprodajnoj vrijednosti (bez PDV-a) kako slijedi:
 - za godišnji promet između 146.000.000,00 - 149.000.000,00 kuna odobrava se naknada u iznosu od 0,50%
 - za godišnji promet između 149.000.001,00 - 152.000.000,00 kuna odobrava se naknada u iznosu od 1,00%
 - za godišnji promet između 152.000.001,00 - 155.000.000,00 kuna odobrava se naknada u iznosu od 1,50%
 - za godišnji promet između 155.000.001,00 - 158.000.000,00 kuna odobrava se naknada u iznosu od 2,00%
 - za godišnji promet između 158.000.001,00 ~ 161.000.000,00 kuna odobrava se naknada u iznosu od 2,50%
 - za godišnji promet između 161.000.001,00 - 164.000.000,00 kuna odobrava se naknada u iznosu od 3,00%
 - za godišnji promet između 164.000.001,00 - 167.000.000,00 kuna odobrava se naknada u iznosu od 3,50%
 - za godišnji promet preko 167.000.001,00 i više kuna odobrava se naknada u iznosu od 4,00%.

a samom udruženju (dakle, drugoj ugovornoj strani s kojom je sklopljen Sporazum o poslovnoj suradnji) proviziju od 0.5% za zastupanje svojih članica.

Obzirom da je ovakva praksa postojala unazad 10 godina te da je ovakav Sporazum o poslovnoj suradnji bio uobičajen (isplaćivala se provizija od 0,5% određenom udruženju), da li bi se sada takva praksa, u vidu isplate provizije, smatrala kršenjem odredbi predmetnog Zakona?

Odgovor:

Opisna situacija ne otkriva sve aspekte opisanoga poslovnog odnosa, a isto tako ne otkriva ni prirodu odnosno odnosa „udruženja malih trgovaca“ (dalje u tekstu: udruženje) prema njegovim članicama, kao ni sve elemente poslovnog odnosa trgovca s pojedinom članicom udruženja, ili moguće, prema svim članicama udruženja, zbog čega nije moguće dati precizan odgovor.

U svakom slučaju, AZTN će prirodu pojedinog poslovnog odnosa između kupca i dobavljača te usklađenost odredbi ugovora sa ZNTP-om te sve aspekte njegove provedbe u praksi, ispitivati i ocjenjivati u svakom konkretnom upravnom postupku, uzimajući pri tome u obzir sve činjenice i okolnosti bitne za razjašnjenje pojedinog spornog pitanja, odnosno prakse.

VI. skupina pitanja, zaprimljena 20. kolovoza 2021.

1. pitanje:

Primjena članka 1. stavka 5.

- Na koji način može doći do nepoštenih trgovačkih praksi između članova iste grupacije, koji su pod kontrolom istog poduzetnika, pa nema nikakvog smisla da ih se štiti jednog od drugog? Molimo tumačenje s obzirom na to da zakon nije riješio to pitanje na adekvatan način, iako je recimo povezana društva uzeo u obzir kod određivanja pregovaračke snage.

Odgovor:

Ni Direktiva (EU) 2019/633 Europskog parlamenta i Vijeća od 17. travnja 2019. o nepoštenim trgovačkim praksama u odnosima među poduzećima u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima (SL L 111, 25. 4. 2019., dalje u tekstu:

Direktiva), koja je donošenjem ZID ZNTP-a prenesena u domaće zakonodavstvo, ni ZNTP ne daju odgovor na to pitanje i ne predviđaju izuzetak od obveze primjene odredbi ZNTP-a na poslovne odnose u vezi s prodajom poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda između povezanih društava, odnosno, članova iste grupacije, koji su pod kontrolom istog poduzetnika.

S obzirom na to da se Direktivom po prvi put na razini Europske unije uređuju pitanja nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima i to utvrđivanjem minimuma standarda koje države članice moraju unijeti u svoja zakonodavstva u vezi s nepoštenim trgovačkim praksama, jasno je kako ne postoji uspostavljena praksa, kao o ovom, tako i o drugim pitanjima vezanim uz nepoštene trgovačke prakse.

Zbog toga je o opisanom pitanju zatraženo mišljenje Europske komisije.

- Da li se zakon primjenjuje na kupnje kupaca koji prelaze kriterij godišnjeg prihoda, a koje se obavljaju ad hoc, po potrebi i bez ugovora (npr. kupnja hrane za internu potrošnju, ili u slučaju da restoran ili kafić kao dio grupacije koja ima značajnu pregovaračku snagu ima npr. potrebu kupiti određenu robu na tržnici ili u obližnjoj trgovini kupiti litru mlijeka za kavu)? Kako takav prodavatelj tj. dobavljač u konkretnom slučaju uopće može znati da li je osoba koja kupuje proizvod krajnji potrošač ili ne, da bi znao da cijena za tu pojedinačnu kupoprodaju mora biti određena u skladu sa čl. 11. t. 24, 26 i 27?

Zakon očito ovakve situacije nije imao u vidu pa bi ih trebalo riješiti tumačenjem.

Odgovor:

Odredbom članka 2. stavka 1. točkom 6. ZNTP-a, pojam „dobavljač“ je definiran kao poljoprivredni proizvođač ili svaka fizička ili pravna osoba, neovisno o njihovom mjestu poslovnog nastana, koji prodaje poljoprivredne i prehrambene proizvode, pri čemu taj pojam može obuhvaćati skupinu takvih poljoprivrednih proizvođača ili skupinu takvih fizičkih i pravnih osoba kao što su organizacije proizvođača, organizacije dobavljača i udruženja takvih organizacija. Točkom 7. istoga članka i stavka, pojam „kupac“ je definiran kao svaka fizička ili pravna osoba, neovisno o poslovnom nastanu te osobe, ili svako javno tijelo u Europskoj uniji, odnosno svako javnopravno tijelo definirano u skladu s propisima kojima se uređuju upravni sporovi, koja kupuje poljoprivredne i prehrambene proizvode, pri čemu taj pojam može obuhvaćati skupinu takvih fizičkih i pravnih osoba.

Isto tako, člankom 1. stavkom 5. ZNTP-a, određeno je da se Zakon ne primjenjuje na odnose dobavljača i krajnjeg potrošača.

Iz iznesenoga proizlazi da kupac poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, koji ispunjava kriterije iz članka 3. ZNTP-a, a nije riječ o krajnjem potrošaču, podliježe primjeni Zakona.

Međutim iz primjera navedenih u ovom upitu: „kupaca koji prelaze kriterij godišnjeg prihoda, a koje se obavljaju ad hoc, po potrebi i bez ugovora npr. kupnja hrane za internu potrošnju, ili u slučaju da restoran ili kafić kao dio grupacije koja ima značajnu pregovaračku snagu ima npr. potrebu kupiti određenu robu na tržnici ili u obližnjoj trgovini kupiti litru mlijeka za kavu)?“ proizlazi da se u tom slučaju te osobe ponašaju kao krajnji potrošač, a ne kao kupac u smislu citirane zakonske odredbe.

Iako u članku 2. ZNTP-a nije dana izravna definicija pojma „krajnji potrošač“, iz ostalih odredbi toga Zakona jasno proizlazi da je riječ o osobi koja kupuje poljoprivredni ili prehrambeni proizvod od trgovca u maloprodaji.

Ovako shvaćanje konzistentno je i s definicijom potrošača iz članka 5. točke 15. Zakona o zaštiti potrošača („Narodne novine“, br. 41/14., 110/15., 14/19., dalje u tekstu: ZPP), u kojoj je „potrošač“ definiran kao svaka fizička osoba koja sklapa pravni posao ili djeluje na tržištu izvan svoje trgovačke, poslovne, obrtničke ili profesionalne djelatnosti, ali i članku 9. stavku 1. Zakona o trgovini („Narodne novine“, br. 87/08., 96/08., 116/08., 116/08., 76/09., 114/11., 68/13., 30/14., 32/19., 98/19., 32/20., dalje u tekstu: ZT), prema kojoj je „trgovina na malo“ definirana kao kupnja robe radi daljnje prodaje potrošačima za osobnu uporabu ili uporabu u kućanstvu, kao i profesionalnim korisnicima ako za tu prodaju nije potrebno ispunjavanje dodatnih minimalnih tehničkih i drugih uvjeta propisanih posebnim propisima.

O tome je li poljoprivredni ili prehrambeni proizvod prodan kupcu u smislu ovoga Zakona ili krajnjem potrošaču, ocjenjivat će AZTN u svakom konkretnom slučaju, uzimajući u obzir sve činjenice i okolnosti relevantne za konačno razjašnjenje stvari.

Malo je vjerojatno da s obzirom na ostale karakteristike pojedine transakcije, dobavljač neće znati prodaje li svoj proizvod kupcu u smislu ZNTP-a ili krajnjem potrošaču.

2. pitanje:

Primjena članka 2. stavka 1.

Postoji li neka razlika u tumačenju i primjeni odredbi koje sadrže pojmove „u maloprodaji“, „krajnjem potrošaču“ ili „potrošač“, s obzirom na to da nije ujednačeno kroz zakon?

Odgovor:

Ne postoji razlika u značenju tih pojmova pa u tom smislu ne postoji ni potreba za posebnim pojašnjavanjem tih pojmova.

Naime, Zakon samo na jednom mjestu; i to u članku 12. stavku 2. točki 2. ZNTP-a, riječ „potrošač“ navodi bez riječi „krajnji“ i to u dijelu iz čijeg konteksta i sadržaja nedvojbeno proizlazi da je riječ upravo o „krajnjem potrošaču“, naznačenog u odredbama članka 1. stavka 5. ZNTP-a, članka 2. stavka 1. točke 15. i 17. ZNTP-a, članka 11. stavka 1. točke 7. i 27. te članka 24. stavka 1. ZNTP-a.

Kako je to pojašnjeno u odgovoru na pitanje 1. alineja 2. ove skupine pitanja, maloprodaja nema drugo značenje od onoga kako to predviđaju odredbe ZPP-a i ZT-a.

3. pitanje:

Da li se pojam kupac „može obuhvaćati skupinu takvih pravnih ili fizičkih osoba“ odnosi na ugovore u kojima postoji više sudionika na strani kupca?

Odgovor:

Da, sintagma „može obuhvaćati skupinu takvih pravnih ili fizičkih osoba“, odnosi se na ugovore u kojima u ulozi kupca može stajati više fizičkih i pravnih osoba.

Takvi ugovori, pored svih bitnih elemenata za poslovni odnos u smislu odredbi članka 5. ZNTP-a, moraju sadržavati jasne i razumljive odredbe vezane uz odgovornost svake osobe iz skupine obuhvaćene pojmom „kupac“ u konkretnom poslovnom odnosu, prema dobavljaču.

AZTN će u svakom konkretnom slučaju, na temelju svih utvrđenih činjenica okolnosti, ispitivati prirodu takve skupine, sadržaj i provedbu ugovora koje takav kupac, sklapa s

dobavljačem poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, pri tome ne zanemarujući i propise o zaštiti tržišnog natjecanja.

4. pitanje:

Primjena članka 2. stavka 1. točka 9.

Na koji način je povezana definicija povezanih društava sa definicijom mikropoduzeća, malih i srednjih poduzeća? Da li samo takva poduzeća treba gledati kao povezana društva?

Odgovor:

Člankom 2. stavkom 1. točkom 9. ZNTP-a definiran je pojam povezanosti u smislu toga Zakona, pri čemu su osnovni kriteriji na temelju kojih se ocjenjuje postojanje povezanosti u smislu Zakona, dodatno prošireni i na društva koja neku od takvih povezanosti ostvaruju kroz fizičku osobu ili grupu fizičkih osoba koje djeluju zajednički u skladu s člankom 3. Priloga Preporuke Komisije 2003/361/EZ od 6. svibnja 2003. vezano uz definicije mikropoduzeća, malih i srednjih poduzeća (SL L 124, 20. 5. 2003.; u daljnjem tekstu: Prilog Preporuke Komisije).

Ovakva formulacija u predmetnom članku nikako ne znači da se samo mikropoduzeća, mala i srednja poduzeća mogu smatrati (ako su za to ispunjene pretpostavke) povezanim društvima. Članak 2. stavak 1. točka 9. ZNTP-a odnosi se na sve poduzetnike u smislu utvrđivanja njihove povezanosti.

5. pitanje:

Primjena članka 2. stavka 1. točka 13.

Smatramo da je potrebno dopustiti određivanje nabavne cijene temeljem naknadnih računa, terećenja i/ili odobrenja vezanih za konkretan proizvod, npr. zbog nekog nedostatka, (iz dosadašnjih tumačenja proizlazi da se isti ne mogu primijeniti). Postoji li točna definicija ili uputa računanja zavisnog troška, da li se isti računa do pojedinog prodajnog mjesta ili do mjesta isporuke?

Odgovor:

Određivanje nabavne cijene na temelju naknadnih računa dobavljača, ili terećenja koje je izdao kupac, ili odobrenja koje je izdao dobavljač, zbog primjerice, nedostatka na poljoprivrednom ili prehrambenom proizvodu, nije dopušteno te kao takvo ne može biti dio kalkulacije nabavne cijene u prethodnom razdoblju.

Zavisni troškovi po jednom proizvodu mogu se obračunavati na dva načina.

Prvi način je po vrijednosti proizvoda. Ovo je uobičajeni način obračuna zavisnih troškova i on podrazumijeva da se ukupna vrijednost zavisnih troškova rasporedi na proizvode koji su predmet nabave proporcionalno njihovoj nabavnoj vrijednosti. Primjerice, ako je kupac nabavio dva proizvoda, s time da je vrijednost jednog proizvoda 5.000,00 kuna, a vrijednost drugog proizvoda 45.000,00 kuna, zavisni troškovi nabave raspoređuju se na način da se 10% ukupne vrijednosti zavisnih troškova rasporedi na prvi proizvod, a 90% na drugi.

Drugi način obračuna zavisnih troškova je po količini. Ovaj način obračuna se rjeđe koristi, a podrazumijeva da se ukupna vrijednost zavisnih troškova rasporedi na proizvode koji su predmet nabave proporcionalno nabavljenoj količini. Primjerice, ako su kupljena dva proizvoda i to jedan proizvod u količini od 50 komada, drugi u količini od 450 komada, zavisni troškovi nabave raspoređuju se na način da se 10% ukupne vrijednosti zavisnih troškova rasporedi na prvi proizvod, a 90% na drugi.

U odnosu na zavisni trošak isporuke proizvoda kupcu primjenjuju se ugovorne odredbe između kupca i dobavljača. Mjesto isporuke mogu biti prodajna mjesta kupca ili drugo mjesto (npr. skladište). Neovisno o tome koje/koja mjesta isporuke kupac i dobavljač ugovore, ona moraju biti sastavni dio ugovora (članak 5. stavak 1. točka 5. ZNTP-a), jer o tom bitnom elementu ugovora ovisi i način formiranja cijene poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda, budući da organizacija isporuke, te zavisni troškovi povezani s njom utječu izravno na njezinu visinu.

6. pitanje:

Primjena članka 2. stavka 1. točke 17. i 18.

Da li obaveza izračuna i primjene krajnje prodajne cijene iz t. 17. postoji samo za proizvode iz t. 18.? Pitanje se postavlja iz razloga što su definicije iz ove dvije točke razdvojene, što se ukazuje kao nepotrebno, ako se krajnja prodajna cijena promatra jedino u kontekstu osjetljivih proizvoda?

Odgovor:

Krajnja prodajna cijena u formuli određenoj člankom 2. stavkom 1. točkom 17. ZNTP-a primjenjuje se isključivo na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode.

7. pitanje:

Primjena članka 2. stavka 1. točke 19.

Da li se prva isporuka promatra u odnosu na pojedino prodajno mjesto?

Odgovor:

Odredbom članka 2. stavka 1. točkom 19. ZNTP-a određuje se da je novi proizvod onaj proizvod koji dobavljač prvi puta stavlja na tržište ili djelomično izmijenjen proizvod koji već postoji na tržištu, a prvi put se isporučuje kupcu.

Odredbe članka 12. stavka 1. točke 1. do 7. ZNTP-a reguliraju ostale nepoštene trgovačke prakse kupca uz dopuštenu mogućnost izuzeća od zabrane pa je tako određeno, između ostalog, da se nepoštenim trgovačkim praksama smatraju i prakse kojima kupac zahtijeva vraćanje i/ili vraća dobavljaču isporučene, a neprodane poljoprivredne i prehrambene proizvode, ili zahtijeva i/ili naplaćuje naknadu za zbrinjavanje takvih proizvoda, ili zahtijeva i/ili naplaćuje naknadu dobavljaču za neprodane proizvode kojima je istekao rok trajanja (članak 12. stavak 1. točka 7. ZNTP-a).

Nadalje, odredbom članka 12. stavka 2. ZNTP-a, određeno je da iznimno od zabrane iz citirane odredbe članka 1. stavka 1. točke 7. ZNTP-a, takve prakse neće biti zabranjene ako su kumulativno ispunjeni uvjeti da:

- su jasno i nedvosmisleno ugovorene u okviru ugovora o isporuci poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ili u okviru naknadnog ugovora između dobavljača i kupca, a prije izvršenja tih praksi
- je riječ o poljoprivrednom i prehrambenom proizvodu koji dobavljač prvi put isporučuje kupcu ili o proizvodu za koji dobavljač izričito traži prodaju od strane kupca,
- je unaprijed pisanim putem upozoren od kupca da zbog slabog obrtaja može doći do isteka roka trajanja toga proizvoda; ili
- je riječ o novom proizvodu za koji kupac i dobavljač pisanim putem dogovaraju trajanje probnog razdoblja do najviše 120 dana, a tijekom kojeg kupac ima pravo na povrat novog proizvoda.

Slijedom navedenog u odnosu na postavljeno pitanje o tome promatra li se prva isporuka u kontekstu isporuke novog proizvoda u odnosu na pojedino mjesto, odgovor je potvrđan, ali samo pod uvjetom da su ispunjeni svi naprijed navedeni uvjeti.

8. pitanje:

Primjena članka 11. stavka 1. točke 27.

a) U ovoj odredbi je navedeno da prodajna cijena ne može biti niža od 34% od krajnje prodajne cijene, iako je u prijedlogu zakona stajalo da prodajna cijena za konačnog potrošača ne može biti niža za više od 34% od konačne prodajne cijene. To je znatna razlika u odredbama jer ukoliko je npr. konačna prodajna cijena 10,00 kn, onda po prijedlogu zakona akcijska cijena ne može biti niža od 6,60 kn + pdv, odnosno po važećem tekstu zakona akcijska cijena ne može biti niža od 3,40 kn + pdv. Jesu li dopuštene ove oscilacije do akcijske cijene?

Odgovor:

Ovakvo shvaćanje važeće odredbe članka 11. stavka 1. točke 27. ZNTP-a nije ispravno.

Naime, odredbom članka 2. stavka 1. točke 17. ZNTP-a, krajnja prodajna cijena definirana je kao cijena po kojoj trgovac prodaje poljoprivredni i prehrambeni proizvod u maloprodaji krajnjem potrošaču, a formira se tako da se nabavna cijena množi najmanje koeficijentom 1,10. Iz toga proizlazi da ako trgovac u maloprodaji primjeni maržu veću od 10%, krajnja prodajna cijena predstavljat će tada nabavnu cijenu proizvodno i tržišno osjetljivog poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda, uvećanu za primijenjenu maržu i odgovarajuću stopu PDV-a. Primjerice, ako trgovac primjeni maržu od 30%, krajnju prodajnu cijenu tada čini nabavna cijena uvećana za maržu od 30% i odgovarajuću stopu PDV-a. Konkretno, ako je nabavna cijena proizvoda 5,00 kuna te trgovac primjenjuje maržu 30%, a proizvod pripada skupini proizvoda na koju se primjenjuje stopa PDV-a od 25%, tada bi krajnja prodajna cijena toga proizvoda iznosila 8,12 kune ($5,00 \text{ kn} \times 1,30 + 25\% \text{ PDV} = 6,50 \text{ kn} + 1,62 \text{ kn} = 8,12 \text{ kuna}$).

Tako, ako se ne provodi akcija, cijena po kojoj se taj proizvod prodaje krajnjem potrošaču ne smije biti niža od krajnje prodajne cijene, jer je u protivnom riječ o nepoštenoj trgovačkoj praksi iz članka 11. stavaka 1. točke 26. ZNTP-a.

Svaka akcijska prodaja proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, pri kojoj bi se krajnja prodajna cijena, dobivena na ranije opisan način snizila za više od 34% (odnosno ako bi se takav proizvod prodavao uz popust veći od 34% od krajnje prodajne cijene), smatrala bi se nepoštenom trgovačkom praksom u smislu odredbe članka 11. stavka 1. točke 27. ZNTP-a.

Ako bi se pri tome, proizvod prodavao i po cijeni nižoj od nabavne cijene s PDV-om to bi se smatralo nepoštenom trgovačkom praksom u smislu odredbe članka 11. stavka 1. točke 24. ZNTP-a. U tom smislu, kupac, koji je trgovac u maloprodaji, mora voditi računa o tome da prilikom prodaje proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda u okviru akcijske ponude, akcijska cijena tih proizvoda ne smije biti niža od njihove nabavne cijene s PDV-om.

Na konkretnom primjeru, ako je krajnja prodajna cijena 10,00 kuna (formirana na način da je nabavna cijena uvećana za odgovarajuću maržu i odgovarajuću stopu PDV-a), u postupku formiranja akcijske cijene, cijena proizvoda se može sniziti za najviše 34% pa bi uz primjenu najvišeg dopuštenog smanjenja ta akcijska cijena iznosila 6,60 kuna ($10,00 \text{ kuna} - 34\%(3,40 \text{ kuna}) = 6,60 \text{ kuna}$). Valja ponovno naglasiti da se pri tome mora voditi računa i o tome da ta cijena nije niža od nabavne cijene po kojoj je taj proizvod nabavio kupac s PDV-om (članak 11. stavak 1. točka 24. ZNTP-a).

b) Koja cijena se može smatrati krajnjom prodajnom cijenom u slučaju da postoje oscilacije u cijeni npr. radi prilagođavanja konkurenciji. Može li se kao krajnja prodajna cijena smatrati cijena koja je bila važeća neposredno prije akcijske cijene, ili je potreban neki duži rok u kojem je cijena bila važeća?

Odgovor:

Krajnjom prodajnom cijenom može se smatrati cijena formirana u skladu s odredbom članka 2. stavka 1. točke 17. ZNTP-a, po kojoj je kupac-trgovac u maloprodaji prodavao proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode krajnjim potrošačima prije provođenja akcijske prodaje tih proizvoda.

c) Vezano za ugovore koji su na snazi, rokovi plaćanja se pretpostavljamo, mogu primjenjivati do sklapanja novog ugovora, odnosno najduže 6 mjeseci od stupanja na snagu Zakona. Kako je za dosta robe rok plaćanja skraćen sa 60 na 30 dana, je li ispravno držati se ugovorenih rokova dok se ne sklopi novi ugovor, a najduže 6 mjeseci od stupanja na snagu Zakona?

Odgovor:

Odredbom članka 23. stavkom 1. ZID ZNTP-a određeno je da se ugovori između dobavljača i kupaca sklopljeni prije njegova stupanja na snagu moraju uskladiti s njegovim odredbama najkasnije u roku od šest mjeseci od dana stupanja na snagu Zakona, dok je odredbom članka 26. ZID ZNTP-a određeno da on stupa na snagu 1. rujna 2021. Slijedom navedenog, i rokovi plaćanja obuhvaćeni ugovornim odredbama između kupca i dobavljača moraju se uskladiti u istome roku, odnosno najkasnije do 1. ožujka 2022.

Svaki ugovor, dodatak ugovoru, ili svaka druga intervencija u postojeći ugovorni odnos, koja nastaje nakon 1. rujna 2021. morali bi biti usklađeni s odredbama ZNTP-a.

Ako su prema njihovom sadržaju, tada važeći ugovori trebali prestati važiti prije 1. rujna 2021., ili su trebali prestati važiti u razdoblju između 1. rujna 2021. i 28. veljače 2022., bilo je preporučljivo da se prije 1. rujna 2021., produlji njihovo trajanje do 28. veljače 2022. Tako produljeni ugovori bili bi tretirani, ne kao novi, već kao postojeći ugovori. Napominje se da je Zakon objavljen 14. svibnja 2021. pa su adresati imali dovoljno vremena prije stupanja na snagu ovoga Zakona urediti način poslovanja s njihovim dobavljačima, koji bi im osigurao mogućnost dodatnog vremena za prilagodnu njegovim odredbama.

Kupci, koji do stupanja na snagu ZID ZNTP-a nisu bili obveznici njegove primjene, mogu do 28. veljače 2022. nastaviti s poslovanjem na način na koji su poslovali i do stupanja na snagu Zakona. Međutim, ako odluče sklopiti ugovor sa svojim dobavljačima prije početka pune primjene Zakona (1. ožujka 2022.), ti ugovori moraju imati formu i u cijelosti biti usklađeni s odredbama ZNTP-a.

d) Većini trgovačkih lanaca katalogi važe od četvrtka do srijede. Na taj način, katalog koji će biti u primjeni od 26. kolovoza, vrijedit će 1. rujna, na dan stupanja na snagu Izmjena i dopuna Zakona. Kako je to uobičajeno zadnji dan kataloga (tj. srijeda), hoće li trgovci biti u prekršaju po pitanju izračuna krajnje prodajne cijene ukoliko na taj dan ne bude zadovoljen koeficijent 1.10 za izračun krajnje prodajne cijene, kao i eventualna akcijska cijena koja ne bude u skladu s ovom odredbom.

Odgovor:

U odnosu na postavljeno pitanje eventualnog počinjenja povrede odredbi ZNTP-a, u situaciji kada katalog važi od 26. kolovoza 2021. do 1. rujna 2021., kupac (trgovac) neće povrijediti odredbe ZNTP-a, jer popis proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda stupa na snagu od 1. prosinca 2021. (članak 3. Pravilnik o poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima, pokvarljivim te proizvodno i tržišno osjetljivim poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima, „Narodne novine“, broj 93/21, dalje u tekstu: Pravilnik). Pri tome, valja ukazati na to da je u pripremi Pravilnik o izmjenama i dopunama Pravilnika, koji predviđa stupanje na snagu popisa proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda od 1. ožujka 2022.

e) U tablici proizvoda su kao proizvodno i tržišno osjetljivi proizvodi ili lako kvarljivi proizvodi i oni koji to zapravo nisu kao npr. panettone koji ima rok upotrebe od 6 mjeseci. Onda npr. mlijeko za dojenčad, zaslađeno, sa više od 10% masti do uključivo 27% masti, u hermetički zatvorenim pakiranjima do 500g je i lako kvarljivo i proizvodno i tržišno osjetljivo, te bi i veća pakiranja takvog mlijeka također trebala biti u istom režimu, ali nisu. Stoga smatramo da je u tablici puno nelogičnosti.

Odgovor:

Citirani tekst nije pitanje, već komentar.

Ukazuje se kako je u tijeku izrada Pravilnika o izmjenama Pravilnika, kojim je između ostaloga predviđeno da se u okviru popisa pokvarljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda iz te kategorije poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda izuzimaju oni proizvodi koji prema tarifnoj KN oznaci jesu razvrstani u popis pokvarljivih proizvoda, ali je zbog prirode ili faze prerade tih proizvoda, njihov proizvođač utvrdio rok dulji od 30 dana od dana berbe, proizvodnje ili prerade u kojem oni postaju neprikladni za prodaju.

9. pitanje:

Primjena članka 12. stavak 1. točka 1.

Da li je dozvoljeno ugovoriti asortimanski bonus u smislu određivanja obveznog asortimana koji kupac mora imati izloženo na polici na pojedinom prodajnom mjestu?

Odgovor:

Pitanje je nejasno.

Nepoštenom trgovačkom praksom u smislu odredbe članka 12. stavka 1. točke 1. ZNTP-a, na koju se poziva podnositelj ovoga upita, smatra se praksa kojom kupac zahtijeva i/ili naplaćuje dobavljaču naknadu za smještaj poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda na policama u prodajnom mjestu kupca.

Ta se praksa neće ipak smatrati nepoštenom ako su kumulativno ispunjeni sljedeći uvjeti (članak 12. stavak 2. točka 1. ZNTP-a):

- da je takva praksa jasno i nedvosmisleno ugovorena u okviru ugovora o isporuci poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ili u okviru naknadnog ugovora između dobavljača i kupca, a prije izvršenja tih praksi
- da dobavljač od kupca izričito traži smještaj svog poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda na određenoj polici u prodajnom mjestu kupca,
- da je plaćanje te naknade utemeljeno na objektivnim i razumnim procjenama.

Ova se dakle, odredba odnosi na naknadu za pozicioniranje.

Iz sadržaja pitanja proizlazi da se pokušava kombinirati: 1) asortimanski popust ili rabat, kojeg odobrava dobavljač na svom računu izdanom za isporučene poljoprivredne ili prehrambene proizvode, a u skladu s prethodno (u pisanom obliku) o tome ugovorenim odredbama (članak 7. stavci 1. i 2. ZNTP-a) i 2) naknade za pozicioniranje, koje bi bilo dopušteno ako su ispunjeni uvjeti kako je navedeno u članku 12. stavak 2. točka 1. ZNTP-a.

Riječ je dakle, o dvije različite stvari koje ne treba miješati, jer se u konačnici one ni ne odnose na isto.

Slično kao i u odgovoru na pitanje broj 8. u dijelu I. Opća pitanja danog u okviru dokumenta *Odgovori na pitanja adresata Zakona o zabrani nepoštenih trgovačkih praksi u lancima opskrbe hranom*, objavljenog u pročišćenom inačici 9. listopada 2018. na mrežnoj stranici AZTN-a: <http://www.aztn.hr/nepostene-trgovacke-prakse/cesta-pitanja>, ukazuje se da je rabat ili popust za asortiman moguće ugovoriti, ako dobavljač smatra poslovno opravdanim kupcu odobriti rabat ili popust za širinu asortimana koji kupac od njega kupuje, ovisno o objektivnim mogućnostima prodajnog mjesta (kategoriji prodajnog mjesta).

Isto tako, moguće je ugovoriti i naknadu za asortiman, ako dobavljač smatra da mu kupac može pružiti uslugu prodaje određene širine asortimana, međusobno mogu ugovoriti uvjete pružanja te usluge i naknadu za nju. Preporučljivo je da kupac za takvu uslugu ima formiran cjenik. Za navedenu uslugu kupac ispostavlja dobavljaču račun.

Pritom, svakako treba voditi računa da iako je i ugovaranje rabata za asortiman koji se iskazuje na računu dobavljača i ugovaranje naknade za asortiman koja se iskazuje na računu kupca dopušteno u smislu ZNTP-a, ugovorne strane se moraju odlučiti ili za jednu, ili za drugu mogućnost, jer odabir asortimanskog rabata koji dobavljač odobrava kupcu na svom računu isključuje naknadu za uslugu asortimana koji kupac obračunava dobavljaču na svom računu i obrnuto.

10. pitanje:

Primjena članka 12. stavak 1. točka 6.

Vrijedi li isto i ako je kupac morao svojem kupcu platiti ugovornu kaznu vezano za proizvode koje mu dobavljač nije isporučio u skladnosti sa ugovorom - tu se ne radi o kazni izrečenoj od strane državnih tijela, ali jasno je da bi sukladno Zakonu o obveznim odnosima ovo bilo dopušteno potraživati od dobavljača, pa je nejasno zbog čega je ovdje to posebno uređeno?

Odgovor:

Situacija opisana u ovom upitu ne bi se mogla podvesti pod odredbe članka 12. stavka 1. točke 6. i stavka 2. točke 6. istoga članka ZNTP-a, kojima je nepoštenom određena praksa kojom kupac zahtijeva i/ili naplaćuje naknadu dobavljaču za novčane i ostale kazne izrečene kupcu na temelju odluka nadležnih tijela, kao i izrijekom navedena situacija u kojoj se ta praksa neće smatrati nepoštenom, a riječ je o situacijama u kojima postoji odgovornost dobavljača zbog nedostataka na poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima koje je isporučio kupcu.

Odgovornost dobavljača u situaciji kako ju je opisao podnositelj upita, nije izravno vezana za neku od nepoštenih trgovačkih praksi iz ovoga Zakona, ali se mogu primijeniti odredbe Zakona o obveznim odnosima („Narodne novine“, br. 35/05., 41/08., 125/11., 78/15., 29/18., dalje u tekstu: ZOO).

11. pitanje:

Primjena članka 12. stavak 2.

a) Smatramo potrebnim dati smjernice vezano za objektivne i razumne procjene za naknade za usluge navedene u ovom stavku.

Odgovor:

Objektivne i razumne procjene naknada iz članka 12. stavka 2. ZNTP-a, nastaju u skladu i kao rezultat primjene temeljnih načela obveznih odnosa, a prije svega načela savjesnosti i poštenja, ravnopravnosti ugovornih strana, jednake vrijednosti činidaba i dobroj poslovnoj praksi u proizvodnji i/ili trgovini poljoprivrednim ili prehrambenim proizvodima. U tom smislu, visina naknade mora biti zasnovana na objektivnim i razumnim kriterijima te odgovarati pruženim uslugama koje su tom naknadom plaćene.

O tome je li procjena pojedine naknade iz toga članka objektivna i razumna, AZTN će ocjenjivati u svakom pojedinom konkretnom slučaju, uzimajući pri tome u obzir, sve činjenice i okolnosti bitne za pojedini poslovni odnos dobavljača i kupca poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda.

b) Stavak 2, točka 2.:

- Nejasno je tko pokreće promidžbu?

- Treba li postojati zahtjev dobavljača u odnosu na aktivnost uopće ili na dostavu procjene količina?

- U praksi je potrebno takve proizvode naručiti i primiti prije same promocije, te se cijene gledaju prema zadnjoj ulaznoj cijeni robe - kako će se pratiti koji točno artikl je zaprimljen po kojoj nabavnoj cijeni, odnosno prodan u promotivnom periodu?

- Što je to „redovna cijena“ u smislu primjene ovog članka?

- Da li se ova točka primjenjuje samo u maloprodaji?

Odgovor:

Nepoštenom trgovačkom praksom u smislu članka 12. stavka 1. točke 2. ZNTP-a, smatra se praksa kupca koji zahtijeva od dobavljača da u cijelosti ili dijelom snosi trošak popusta na poljoprivredne i prehrambene proizvode koje kupac prodaje u okviru promidžbe koju je sam pokrenuo.

Riječ je dakle, o promidžbi, koju je pokrenuo kupac, primjerice, dostavom obavijesti svojim dobavljačima o namjeravanoj promidžbenoj prodaji poljoprivrednih prehrambenih proizvoda, s pozivom zainteresiranim dobavljačima da ako žele, mogu na temelju svog izričitog zahtjeva sudjelovati u takvoj promidžbi.

Takva praksa se iznimno neće smatrati zabranjenom ako su kumulativno ispunjeni uvjeti iz stavka 2. točke 2. istoga članka ZNTP-a i to da je takva praksa jasno i nedvosmisleno ugovorena u okviru ugovora o isporuci poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ili u okviru naknadnog ugovora između dobavljača i kupca, a prije izvršenja tih praksi te da dobavljač izričito zahtijeva provođenje promidžbe od strane kupca, pri čemu kupac mora prije promidžbe navesti razdoblje njezinog trajanja te očekivanju količinu poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koju treba naručiti po sniženoj cijeni, s time da u odnosu na proizvodno i tržišno osjetljive proizvode, postoji dodatan režim u okviru kojeg za kupca nastaju dodatne obveze (obveza dostave podataka o količinama prodanih tih proizvoda po akcijskoj cijeni pa u slučaju da je dobavljač kupcu isporučio veću količinu tih proizvoda po akcijskoj cijeni od količine koja je u promotivnom razdoblju prodana potrošačima, kupac ima obvezu platiti dobavljaču razliku u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po redovitoj cijeni).

U stvari, riječ je o sada Zakonom reguliranom modelu provođenja akcije/promidžbe, koja se provodi na zahtjev dobavljača kao usluga kupca, koja kako je navedeno, mora biti prethodno ugovorena u svim bitnim segmentima i usklađena s odredbama Zakona, pri čemu se takva akcija ne može provoditi po cijeni nižoj od nabavne s PDV-om, osim u tri iznimna slučaja propisana člankom 11. stavkom 1. točka 24. ZNTP-a, a u slučaju proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih ili prehrambenih proizvoda, ne može biti prodana uz popust veći od 34% od krajnje prodajne cijene (članak 11. stavak 1. točka 27. ZNTP-a).

S obzirom na to da obveze kupca na dostavu podataka o količinama prodanih tih proizvoda po akcijskoj cijeni te plaćanja dobavljaču razlike u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po redovitoj cijeni, neposredno proizlaze iz odredbe članka 12. stavka 2. točke 2. ZNTP-a, nije potreban poseban zahtjev dobavljača kupcu, ni za dostavom podataka, ni za plaćanjem razlike u cijeni kako je to navedeno.

Način na koji kupac vodi evidenciju ulaska robe, praćenja i prodaje robe, ovisi o unutarnjem poslovanju kupca, a kupac ima obvezu procjenjivati i planirati količine poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koje će biti obuhvaćene promidžbom, odnosno akcijskom ponudom.

„Redovitom cijenom“ smatrala bi se ona cijena po kojoj bi taj proizvod kupio kupac od dobavljača da nije zbog promidžbe kupljen po sniženoj cijeni, odnosno cijena uvećana za postotak sniženja koje sniženje je određeno u svrhu promidžbe.

Odgovor na posljednje pitanje u ovoj točki o tome primjenjuju li se nepoštena trgovačka praksa iz članka 12. stavka 1. točke 2. ZNTP-a i njezina iznimka iz točke 2. stavka 2. istoga članka, samo u maloprodaji, bio bi po prirodi stvari potvrđan, a je li tome doista tako, ocjenjivat će AZTN u svakom pojedinom postupku, prema svim utvrđenim činjenicama i okolnostima.

12. pitanje:

Primjena članka 24. stavak 3. točka 4.

Zbog čega je kazna za dobavljača u ovako velikom nerazmjeru u odnosu na kazne koje se mogu i za najmanje nepravilnosti izreći kupcu?

Odgovor:

Člankom 1. stavkom 1. ZNTP-a, između ostaloga, određeno je da se tim zakonom utvrđuju pravila i sustav mjera za sprječavanje nametanja nepoštenih trgovačkih praksi i utvrđuju nepoštene trgovačke prakse u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima čijim se nametanjem iskorištava značajna pregovaračka snaga kupca u odnosu na njegove dobavljače.

Stavkom 2. istoga članka određeno je se da je cilj i svrha ZNTP-a uspostava, osiguranje i zaštita poštenih trgovačkih praksi kojima se štite sudionici u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima.

Iz dijela citiranih odredbi članka 1. ZNTP-a razvidan je cilj i predmet te područje primjene Zakona, odnosno da se primjenom ZNTP-a utvrđuju nepoštene trgovačke prakse u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima čijim se nametanjem iskorištava značajna pregovaračka snaga kupca u odnosu na njegove dobavljače pa je stoga i logično da su gornje granice novčane kazne za kupce postavljene više od onih za dobavljače te se iste u bilo kojem kontekstu ne mogu uspoređivati upravo zbog same svrhe i cilja primjene ZNTP-a.

VII. skupina pitanja, zaprimljena 28. srpnja 2021.

1. pitanje:

Člankom 2. stavkom 1. točkom 2. Zakona o zabrani nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe hranom („Narodne novine“, br. 117/17, 52/2021, dalje u pitanjima: Zakon) nepoštene trgovačke prakse definirane su kao ugovorne odredbe i/ili poslovne prakse koje u vezi s prodajom poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda dobavljaču jednostrano nametne kupac, koristeći svoju značajnu pregovaračku snagu u odnosu na dobavljača, a suprotno načelima savjesnosti i poštenja, načelu ravnopravnosti ugovornih strana, načelu jednake vrijednosti činidaba i dobroj poslovnoj praksi u proizvodnji i/ili trgovini poljoprivrednim ili prehrambenim proizvodima, odnosno koje nisu u skladu s odredbama članaka 4. do 12. ovoga Zakona. Možete li na konkretnim primjerima pojasniti načelo savjesnosti i poštenja, načelo ravnopravnosti ugovornih strana i načelo jednake vrijednosti činidaba i dobre poslovne prakse u proizvodnji i/ili trgovini poljoprivrednim ili prehrambenim proizvodima?

Odgovor:

Načela sadržana u definiciji pojma „nepoštene trgovačke prakse“ iz članka 2. stavka 1. točke 2. ZNTP-a, ne razlikuju se u sadržaju i biti od istoimenih načela sadržanih u Glavi I. Zakona o obveznim odnosima („Narodne novine“, br. 35/05., 41/08., 125/11., 78/15., 29/18., dalje u tekstu: ZOO) i kao takva bi trebala predstavljati pravne, poslovne i etičke standarde u svim obveznim odnosima pa tako i u poslovnim odnosima adresata ovoga Zakona. Konkretna primjena primjene ovih načela moguće je naći u bogatoj sudskoj praksi (parničnih) sudova.

Posluju li adresati Zakona u skladu s tim načelima, AZTN će ocjenjivati u svakom konkretnom upravnom postupku na temelju svih utvrđenih činjenica i okolnosti.

2. pitanje:

Člankom 2. stavkom 1. točkom 11. Zakona mjesto isporuke poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda definirano je kao mjesto na kojem dobavljač isporučuje poljoprivredni ili prehrambeni proizvod kupcu i na kojem u trenutku isporuke svi rizici i odgovornosti za poljoprivredni ili prehrambeni proizvod prelaze na kupca.

Što ukoliko je dostavljeni poljoprivredni ili prehrambeni proizvod pokvaren odnosno neispravan?

Kako se točno definira trenutak isporuke poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda?

Odgovor:

Dobavljač odgovara za materijalne nedostatke poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda i dužan je naknaditi kupcu štetu koja je uzrokovana neispravnošću proizvoda.

Trenutkom isporuke smatra se trenutak u kojem dobavljač isporuči kupcu poljoprivredne i prehrambene proizvode na ugovoreno mjesto isporuke, nakon čega svi rizici prelaze na kupca.

3. pitanje:

Člankom 2. stavkom 1. točkom 15. Zakona određeno je kako nabavni lanac čine svi subjekti koji sudjeluju u proizvodnji i/ili nabavi pojedinog poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda od trenutka kada je proizvod pripremljen za prodaju krajnjem potrošaču do trenutka prodaje krajnjem potrošaču.

Koja je definicija krajnjeg potrošača u odnosu na Zakona, odnosno koga sve Zakon smatra krajnjim potrošačem? Odnose li se odredbe ovog Zakona na veleprodaju, odnosno kada jedno

društvo (društvo koje se bavi veleprodajom) prodaje drugom društvu poljoprivredni ili prehrambeni proizvod radi daljnje prodaje krajnjem potrošaču?

Odgovor:

Iako u članku 2. ZNTP-a nije dana izravna definicija pojma „krajnji potrošač“, iz ostalih odredbi toga Zakona jasno proizlazi da je riječ o osobi koja kupuje poljoprivredni ili prehrambeni proizvod od trgovca u maloprodaji.

Ovakvo shvaćanje konzistentno je i s definicijom potrošača iz članka 5. točke 15. Zakona o zaštiti potrošača („Narodne novine“, br. 41/14., 110/15., 14/19., dalje u tekstu: ZZZP), u kojoj je „potrošač“ definiran kao svaka fizička osoba koja sklapa pravni posao ili djeluje na tržištu izvan svoje trgovačke, poslovne, obrtničke ili profesionalne djelatnosti, ali i s člankom 9. stavkom 1. Zakona o trgovini („Narodne novine“, br. 87/08., 96/08., 116/08., 116/08., 76/09., 114/11., 68/13., 30/14., 32/19., 98/19., 32/20., dalje u tekstu: ZT), prema kojem je „trgovina na malo“ definirana kao kupnja robe radi daljnje prodaje potrošačima za osobnu uporabu ili uporabu u kućanstvu, kao i profesionalnim korisnicima ako za tu prodaju nije potrebno ispunjavanje dodatnih minimalnih tehničkih i drugih uvjeta propisanih posebnim propisima.

Odredbe Zakona odnose se i na veleprodaju. Naime, „lanac opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima“, obuhvaća sve sudionike u proizvodnji, preradi i trgovini poljoprivrednim ili prehrambenim proizvodima, i to: proizvođače, otkupljivače i/ili prerađivače, trgovce na veliko i trgovce na malo koji u ugovornim odnosima mogu biti dobavljači ili kupci, osobe koje obavljaju ugostiteljsku djelatnost te javna tijela kao kupce (članak 2. stavak 1. točka 1. ZNTP-a), a u članku 4. ZNTP-a nabrojene su općenito nepoštene trgovačke prakse u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima koji obuhvaća sve sudionike u proizvodnji, preradi i/ili trgovini poljoprivrednim ili prehrambenim proizvodima koje se iskorištavanjem značajne pregovaračke snage nameću dobavljačima.

4. pitanje:

Člankom 2. stavkom 1. točkom 17. Zakona definiran je pojam krajnje prodajne cijene te se isti definira kao cijena po kojoj kupac prodaje proizvod u maloprodaji krajnjem potrošaču, a formira se tako da se nabavna cijena poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda množi najmanje koeficijentom 1,10.

Odnosi li se navedena odredba o kreiranju krajnje prodajne cijene samo na maloprodaju kako to sugerira Zakona ili se proteže i na veleprodaju? Nadalje, odnosi li se ova odredba, odnosno cijena na redovnu maloprodajnu cijenu (MPC) ili podrazumijeva i akcijske maloprodajne cijene (MPC)? Odnosi li se ova odredba, odnosno izračun kada se proizvod množi najmanje koeficijentom 1,10 samo na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode ili na sve poljoprivredne i prehrambene proizvode budući da je samo prodaja proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda određena kao nepoštena trgovačka praksa člankom 11. stavkom 1. točkom 26. Zakona?

Odgovor:

Pojam „krajnja prodajna cijena“ iz citirane odredbe Zakona odnosi se isključivo na prodaju proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih proizvoda u maloprodaji krajnjem potrošaču. Da je tome tako proizlazi, ne samo iz definicije toga pojma, već i iz dikcije nepoštenih trgovačkih praksi izvedenih iz toga pojma, definiranih u članku 11. stavku 2. točkama 26. i 27. ZNTP-a.

Dakle, krajnja prodajna cijena, formirana na način propisan člankom 2. stavkom 1. točkom 17. ZNTP-a, predstavlja redovnu maloprodajnu cijenu za proizvodno i tržišno osjetljive proizvode, ispod koje kupac-trgovac u maloprodaji te proizvode ne može

prodavati krajnjim potrošačima, jer bi, u protivnom primijenio nepoštenu trgovačku praksu iz članka 11. stavka 1. točke 26. ZNTP-a.

Isto tako, krajnja prodajna cijena je polazišna točka za izračun maloprodajne akcijske cijene proizvodno i tržišno osjetljivih proizvoda, koja ne može biti niža od 34% od krajnje prodajne cijene, što primjerice uključuje i sniženje cijena zbog povećanja pakiranja, netotežine proizvoda, bez povećanja krajnje prodajne cijene. Prodajom takvih proizvoda u maloprodaji uz popust veći od 34% od krajnje prodajne cijene, trgovac u maloprodaji, primijenio bi nepoštenu, a time i zabranjenu trgovačku praksu iz članka 11. stavka 1. točke 27. ZNTP-a.

5. pitanje:

Člankom 2. stavkom 1. točkom 19. Zakona definiran je novi proizvod te se isti definira kao proizvod koji dobavljač prvi put stavlja na tržište ili djelomično izmijenjen proizvod koji već postoji na tržištu, a prvi se put isporučuje kupcu.

Što znači djelomično izmijenjen proizvod, odnosno u kojoj mjeri proizvod mora biti izmijenjen da bi se smatrao djelomično izmijenjenim? Molimo primjer u praksi.

Odgovor:

Pojam novoga proizvoda vezan je uz izuzetak od zabrane vraćanja isporučenih, a neprodanih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda iz članka 12. stavka 2. točke 7. ZNTP-a, a riječ je o praksama koje su jasno i nedvosmisleno ugovorene u okviru ugovora o isporuci poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ili u okviru naknadnog ugovora između dobavljača i kupca, a prije izvršenja tih praksi te pod uvjetom da:

- dobavljač prvi put isporučuje poljoprivredni i prehrambeni proizvod kupcu, ili
- dobavljač izričito traži prodaju od strane kupca, iako je unaprijed pisanim putem upozoren od kupca da zbog slabog obrtaja može doći do isteka roka trajanja toga proizvoda, ili
- kupac i dobavljač pisanim putem dogovaraju trajanje probnog razdoblja do najviše 120 dana za prodaju novog proizvoda za koji, a tijekom kojeg kupac ima pravo na povrat toga novog proizvoda.

Dakle, za svako stavljanje novog proizvoda prvi puta na tržište, kao i naručivanje djelomično izmijenjenog proizvoda koji već postoji na tržištu, kupac i dobavljač se moraju pisanim putem dogovoriti o izmjeni liste ugovorenih proizvoda, a isto tako, u pisanom obliku se kupac i dobavljač moraju dogovoriti o narudžbi novog proizvoda ili promjeni narudžbe djelomično izmijenjenog proizvoda koji već postoji na tržištu pri čemu bi morao biti definiran i početak roka isporuke toga proizvoda.

Djelomično izmijenjeni poljoprivredni ili prehrambeni proizvod potrebno je razumijevati potrebno je razumijevati u kontekstu odredbi Uredbe (EZ) br. 178/2002 Europskog parlamenta i Vijeća od 28. siječnja 2002. o utvrđivanju općih načela i uvjeta zakona o hrani, osnivanju Europske agencije za sigurnost hrane te utvrđivanju postupaka u područjima sigurnosti hrane (SL L 31, 1. 2. 2002., dalje u tekstu: Uredba (EZ) br. 178/2002), sa svim njezinim izmjenama i dopunama.

6. pitanje:

Člankom 4. stavkom 2. točkom 4. Zakona kao nepoštena trgovačka praksa propisana je mogućnost jednostranog raskida ugovora s dobavljačem od strane kupca u nepisanom obliku ili bez navođenja osnovanih razloga za raskid ugovora ili mogućnost otkaza ugovora s dobavljačem bez primjerenog otkaznog roka ili mogućnost jednostrane izmjene ugovora od strane kupca.

Koji bi to bili osnovani razlozi za raskid ugovora? Molimo primjere u praksi.

Odgovor:

Osnovani razlozi za jednostrani raskid ugovora ne razlikuju se od onih predviđenih ZOO-om. Tako bi primjerice, osnovani razlog za raskid ugovora mogao biti propust dobavljača da isporuči ugovorene poljoprivrede ili prehrambene proizvode.

AZTN će osnovanost razloga za jednostrani raskid ugovora od strane kupca, ocjenjivati na temelju svih utvrđenih činjenica i okolnosti u svakom pojedinom konkretnom slučaju.

7. pitanje:

Člankom 5. stavkom 1. točkom 2. Zakona određeno je kako Ugovor između dobavljača i kupca mora sadržavati osobito odredbu o kvaliteti i vrsti poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda koji se isporučuje kupcu.

Koja je definicija kvalitete poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda i kojim dokumentima se ista dokazuje, odnosno na koji način? Nadalje, tko snosi teret dokazivanja ugovorene kvalitete i koji zakonodavni akti definiraju kvalitetu poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda? Smatra li se dokazom kvalitete isključivo dokumentacija akreditiranih kuća?

Odgovor:

Zakon ne definira pojam kvalitete poljoprivrednih ili prehrambenih proizvoda, već ugovornim stranama prepušta da u ugovoru sami definiraju kvalitetu u skladu s trgovačkim običajima.

Pitanje o tome tko snosi teret dokazivanja ugovorene kvalitete je nejasno.

Svaki subjekt u poslovanju s hranom i hranom za životinje je na temelju Uredba (EZ) br. 178/2002, sa svim njezinim izmjenama i dopunama, kao i Zakona o hrani („Narodne novine“ br. 81/13., 14/14., 30/15., 115/18.) odgovoran za dio poslovanja u lancu hrane koji je pod njegovim nadzorom (primjerice, proizvodnja, transport, prodaja).

Čitav niz propisa, kako nacionalnih, tako i europskih, regulira pitanje kvalitete i zdravstvene ispravnosti poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda i svi ti propisi su javno dostupni.

Dokazom kvalitete ne smatra se isključivo dokumentacija akreditiranih kuća.

8. pitanje:

Člankom 5. stavcima od 3. do 8. Zakona definirani su početci računanja rokova plaćanja koji se razlikuju ovisno o tome je li ugovorom predviđena redovita isporuka proizvoda, odnosno ako ugovorom nije predviđena redovita isporuka proizvoda. Ovako važne termine Zakon ne definira.

Što se točno smatra redovitom isporukom, a što isporukom koja nije redovita? Molimo primjer u praksi. Nastavno na isto pitanje što se točno smatra ugovorenim razdobljem isporuke iz stavka 5. članka 5. Zakona? Koji se rokovi primjenjuju na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode, jesu li to rokovi za pokvarljive poljoprivredne i prehrambene proizvode? Odnosno, koji posebni zahtjevi su obvezni za proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode?

Odgovor:

Odredbama u članku 5. u stavcima od 3. do 8. ZNTP-a, detaljno su razrađene situacije vezane uz rokove i uvjete plaćanja u situacijama kada je ugovorom predviđena redovita

isporuka poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, kao i uvjeti i rokovi plaćanja kada nije ugovorena redovita isporuka tih proizvoda.

Ugovorom predviđene redovite isporuke proizvoda predviđene člankom 5. u stavcima od 3. do 5. ZNTP-a, bi bile isporuke za koje je ugovorom specificirana dinamika isporuke proizvoda, koja je određena ili barem određiva u određenom razdoblju ovisno o vrsti pojedinog proizvoda. U odnosu na način računanja početka i kraja obračunskog razdoblja od 30 dana može se prihvatiti da se isto računa od dana u pojedinom mjesecu kada je izvršena prva isporuke do kalendarski gledano odgovarajućeg dana u koji pada istek roka od 30 dana.

Moguće je primjerice, ugovoriti svakodnevnu, ili dva puta u tjednu, isporuku poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda (primjerice, kruha), u vrstama i količinama prema pojedinačnim narudžbama kupca, pri čemu će se obračun obavljati na mjesečnoj razini. Pritom, a u skladu s ugovorom, bi se obračunsko razdoblje računalo od prve isporuke do zadnje isporuke u tridesetodnevnom obračunskom razdoblju, dok bi rokovi plaćanja tekli, odnosno plaćanje moralo biti obavljeno u roku od 30 dana od dana zadnje isporuke u mjesecu, odnosno izdavanja računa dobavljača za količine isporučene u tom mjesecu, već prema tome koji od ta dva datuma nastupi kasnije.

Isporukom koja nije redovita, smatrala bi se povremena i/ili jednokratna isporuka poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda.

Koji se rokovi plaćanja primjenjuju na proizvodno i tržišno osjetljive proizvode, ovisi o tome je li riječ o pokvarljivom poljoprivrednom ili prehrambenom proizvodu, ili pak o proizvodu koji se ne smatra pokvarljivim. Dakle, ako je riječ o proizvodno i tržišno osjetljivom proizvodu i koji je ujedno i pokvarljiv, na određivanje rokova plaćanja primjenjuju se odredbe članka 5. stavaka 3., 5., 6 i 8. ZNTP-a, dok se na proizvodno i tržišno osjetljive proizvode koji se ne smatraju pokvarljivim (ostali proizvodi), primjenjuju odredbe članka 5. stavaka 4., 5., 7. i 8. ZNTP-a.

9. pitanje:

U članku 6. stavku 1. stoji kako iznimno od odredbe članka 5. stavka 1. ovoga Zakona, pisani ugovor nije potreban ako dobavljač prihvati ponudu koja sadržava javno objavljene i obvezujuće uvjete kupca koji kupuje na otkupni blok primarni poljoprivredni proizvod radi njegove daljnje prodaje ili prerade, a ponuda sadržava odredbe iz članka 5. stavka 1. točaka 1. do 5. ovoga Zakona odnosno ako dobavljač i kupac imaju sklopljen ugovor o zajedničkoj proizvodnji koji sadržava i odredbe iz članka 5. stavka 1. točaka 1. do 6. ovoga Zakona. Što se podrazumijeva pod javno objavljenim i obvezujućim uvjetima kupca?

Odgovor:

Pod javno objavljenim i obvezujućim uvjetima kupca podrazumijevaju se (opći) uvjeti poslovanja kupca koji sadrže barem odredbe iz članka 5. stavka 1. točke od 1. do 5. ZNTP-a, a javno se objavljuju, bilo na njegovoj mrežnoj stranici, bilo na njegovoj oglasnoj ploči, dakle, na bilo koji način na koji se može utvrditi da su bili dostupni dobavljačima. Pritom, kupac je dužan javno objavljene obvezujuće uvjete čuvati i arhivirati u slučaju svake izmjene radi osiguranja dostatnog revizorskog traga i uvida u uvjete po kojima je otkupljivao ili davao ponudu.

Kupac je dužan dobavljača upozoriti na primjenu općih uvjeta poslovanja i na način njihove objave, pri čemu ponuda kupca mora sadržavati odredbe članka 5. stavka 1. točke od 1. do 5. ZNTP-a, a preporučljivo je da dobavljač-primarni proizvođač prihvati ponudu učini u pisanom obliku, primjerice na otkupnom bloku, ili u okviru posebnog

dokumenta, izjavi da je upoznat s općim javno objavljenim i obvezujućim uvjetima kupca, te da takvu izjavu ovjeri svojim potpisom.

AZTN će u svakom konkretnom slučaju, na temelju utvrđenih svih činjenica i okolnosti ocjenjivati temelj i narav takvih poslovnih odnosa dobavljača i kupca primarnih poljoprivrednih proizvoda.

10. pitanje:

Člankom 7. Zakona definiraju se pravila izdavanja računa i otkupnog bloka.

Ako dobavljač kupcu dostavi račun/otpremnicu koji sadrže sve elemente propisane ovim Zakonom, ali ne sadrže obvezne elemente propisane kao obvezne drugim zakonskim aktima EU i/ ili RH, smatra li se nepoštenom trgovačkom praksom odbijanje poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda zbog nedostatka na računu/ otpremnici (posebno zbog obveze Kupca da osigura sljedivost kako je propisano Uredbom 178/2002)?

Odgovor:

Dobavljač odgovara za sadržaj računa koji, osim bitnih elemenata uređenih poreznim propisima, mora sadržavati jasno naveden iznos ugovorenih popusta ili rabata i točnu specifikaciju na što se odnose, u skladu s ugovorom između dobavljača i kupca (članak 7. stavci 1. do 3. ZNTP-a), a za povredu koja se odnosi na sadržaj računa propisane su novčane kazne za dobavljača (članak 24. stavak 4. ZNTP-a).

Ukazuje se da se odbijanje primitka isporuke poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda neće smatrati nepoštenom trgovačkom praksom u smislu odredbe članka 12. stavka 1. točke 23. ZNTP-a, ako su razlozi za takav odbitak ugovorom utvrđeni kao opravdani razlozi za odbijanje primitka.

U tom smislu, preporuka je da takve situacije predvide ugovorom s dobavljačem, jer objektivno, kupac ne može nuditi proizvod svojim kupcima, ako nema odgovarajuće isprave kojima se sljedivost dokazuje.

11. pitanje:

Člankom 11. stavkom 1. točkom 2. propisano je da kupac čini nepoštenu trgovačku praksu kada otkazuje dobavljaču narudžbe pokvarljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda u roku kraćem od 30 dana, s obzirom na to da u roku kraćem od 30 dana nije razumno očekivati da će dobavljač pronaći drugi način stavljanja na tržište ili upotrebe tih proizvoda.

Smatra li se otkazivanjem narudžbe u kontekstu gore navedene odredbe, pa samim time i nepoštenom praksom, odbijanje prijema pokvarljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ako se utvrde nepravilnosti s kvalitetom pokvarljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ili računom/ otpremnicom?

Odgovor:

Ova nepoštena trgovačka praksa, dakle praksa u kojoj kupac otkazuje dobavljaču narudžbe pokvarljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda u roku kraćem od 30 dana, s obzirom na to da u roku kraćem od 30 dana nije razumno očekivati da će dobavljač pronaći drugi način stavljanja na tržište ili upotrebe tih proizvoda (članak 11. stavak 1. točka 2. ZNTP-a), je svrstana u članak u kojem se nalaze nepoštene prakse koje su uvijek i bez izuzetka zabranjene. Dakle, Zakon nije predvidio iznimku ovoj zabrani, pa gramatičkim tumačenjem ove odredbe, takav otkaz narudžbe pokvarljivih poljoprivrednih prehrambenih proizvoda, u roku kraćem od 30 dana, bi uvijek bio zabranjen.

Smisao ove odredbe je pružiti osiguranje dobavljaču da će 30 dana nakon što ga kupac obavijesti o otkazu narudžbe, imati osiguran plasman svojih proizvoda kod tog kupca. Naime, zakonodavac je ocijenio da je upravo 30 dana dostatno vrijeme da dobavljač u međuvremenu, od otkaza narudžbe organizira plasman svojih proizvoda na drugačiji način. Drugim riječima, kupac je u takvim situacijama obavezan pisanim putem dobavljača obavijestiti o otkazu narudžbe s otkaznim rokom od 30 dana.

Međutim, situacija opisana u ovom upitu bi se prije mogla podvesti pod situaciju opravdanog odbijanja primitka poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda, ako je takav (opravdani) razlog za odbijanje primitka proizvoda prethodno ugovoren.

O tome je li riječ o kršenju navedene odredbe ZNTP-a, AZTN će ocjenjivati u svakom konkretnom upravnom postupku, uzimajući pri tome u obzir sve činjenice i okolnosti bitne za razjašnjenje pojedinog spornog pitanja, odnosno prakse.

12. pitanje:

Člankom 11. stavkom 1. točkom 4. propisano je da kupac čini nepoštenu trgovačku praksu kada zahtijeva od dobavljača i/ili ugovara i/ili naplaćuje od dobavljača naknadu za propadanje ili gubitak poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda do čega je došlo u prostorima kupca ili nakon prijenosa vlasništva na kupca odnosno prebacuje rizik svog poslovanja na dobavljača, premda do takvog propadanja ili gubitka nije došlo zbog krivnje dobavljača.

Smatra li se nepoštenom trgovačkom praksom ako kupac po primitku poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda nakon prijenosa vlasništva s dobavljača na kupca utvrdi skrivenu manu poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda koju nije bilo moguće utvrditi prilikom prijema odnosno pri prijenosu vlasništva? Kako i što je potrebno da bi se dokazala ispravna procjena Kupca o postojanju skrivene mane? Molimo primjer iz prakse.

Odgovor:

Prebacivanje rizika na dobavljača koje se smatra nepoštenom trgovačkom praksom u smislu odredbe članka 11. stavka 1. točke 4. ZNTP-a se ne odnosi na odgovornost dobavljača za materijalne nedostatke proizvoda za koje dobavljač i dalje odgovara u smislu ZOO-a. Predlaže se pregled sudske prakse sudova koji su odlučivali o naknadi štete zbog nedostataka na predmetu ugovora.

13. pitanje:

Člankom 11. stavkom 1. točkom 5. Zakona propisano je kako kupac čini nepoštenu trgovačku praksu tako što nezakonito pribavlja, koristi ili otkriva poslovne tajne dobavljača u smislu propisa kojim se utvrđuju pravila o zaštiti neobjavljenih informacija s tržišnom vrijednosti i općih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja.

Koje mogućnosti zaštite ima kupac u slučaju da dobavljač otkrije poslovnu tajnu kupca?

Odgovor:

U situacijama kada dobavljač otkrije poslovne tajne kupca, kupcu na raspolaganju stoji na raspolaganju čitav niz pravnih sredstava propisanih ZOO-om i Zakonom o zaštiti neobjavljenih informacija s tržišnom vrijednosti („Narodne novine“, broj 30/18).

14. pitanje:

Člankom 11. stavkom 1. točkom 6. propisano je da kupac čini nepoštenu trgovačku praksu kada dobavljaču prijeti provedbom mjera komercijalne odmazde odnosno provodi takve mjere, primjerice, uklanjanjem proizvoda iz ponude, smanjenjem količina naručenih proizvoda, prekidom pružanja određenih usluga koje kupac pruža dobavljaču poput marketinga ili promidžbe i sl. ako dobavljač ostvaruje svoja ugovorna ili zakonska prava, među ostalim

podnošenjem zahtjeva ili predstavke provedbenim tijelima država članica Europske unije ili suradnjom s tim tijelima tijekom postupka.

Koja prava ima kupac ukoliko dobavljač prijeti kupcu usmenim putem, prijavom Agenciji za zaštitu tržišnog natjecanja svaki puta kada Kupac utvrdi nesukladnosti po pitanju kvalitete poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda ili ispravnosti računa/ otpremnice?

Odgovor:

Ako poljoprivredni i prehrambeni proizvodi koji su predmetom kupoprodaje ne odgovaraju ugovorenoj kvaliteti, kupac ih ima pravo nepreuzeti ili preuzete proizvode vratiti dobavljaču, u skladu s odredbama ZOO-a.

15. pitanje:

Člankom 11. stavkom 1. točkom 9. Zakona kao nepoštena praksa propisano je ponašanje kada kupac zahtijeva od dobavljača ili ugovara i/ili naplaćuje naknadu dobavljaču za čuvanje i manipulaciju nakon isporuke poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda dobavljača i/ili zahtijeva ugovaranje fiktivnih usluga ili postupaka koji se neće provesti i za koje nema protučinidbe odnosno razloga osim odgađanja roka dospjeća naplate.

Na što se točno odnose fiktivne usluge ili postupci koji se neće provesti i za koje nema protučinidbe, odnosno razloga osim odgađanja roka dospjeća naplate? Molimo praktičan primjer.

Odgovor:

Račun za naknade za usluge koje kupac pruža dobavljaču, kupac izdaje dobavljaču, pri čemu je dužan jasno specificirati svaku pojedinu uslugu za koju se plaća naknada, a u skladu s ugovorom prethodno sklopljenim između dobavljača i kupca pri čemu su te naknade kupca vezane i ovise o stvarnom i mjerljivom učinku kupca i ne smiju predstavljati nametanje nepoštenih trgovačkih prakse u smislu ovoga Zakona.

Primjerice, kupac ugovara i naplaćuje uslugu zbrinjavanja poljoprivrednih proizvoda, čija kvaliteta ne odgovara ugovorenoj, ili je naknadno došlo do smanjenja kvalitete proizvoda, a stvarno niti preuzima takav proizvod, niti ga zbrinjava, jer dobavljač primjerice, proizvod kompostira za vlastite potrebe.

O tome je li riječ o fiktivnim uslugama, koje kupac u stvari uopće ne pruža dobavljaču, odnosno postupcima koje kupac neće provesti i za koje nema protučinidbe od strane kupca te je li došlo do kršenja navedene odredbe Zakona, AZTN će utvrđivati na temelju svih utvrđenih činjenica i okolnosti pojedinog konkretnog slučaja.

16. pitanje:

Člankom 11. stavkom 1. točkom 10. Zakona kao nepoštena praksa propisano je ponašanje kupca kada dobavljaču netransparentno umanjuje količinu, kakvoću i/ili vrijednost poljoprivrednog odnosno prehrambenog proizvoda standardne kvalitete.

Postoji li detaljniji naputak što znači transparentno, odnosno netransparentno u kontekstu navedene odredbe? Dakle, što se smatra netransparentnim umanjivanjem količine, kakvoće i/ili vrijednosti poljoprivrednog odnosno prehrambenog proizvoda? Molimo da date konkretan primjer.

Odgovor:

Citirana odredba članka 11. stavka 1. točke 10. ZNTP-a se može odnositi na nepredviđen broj situacija u kojima nepoštena praksa ustanovljena iskorištavanjem značajne pregovaračke snage ima za posljedicu netransparentno umanjivanje količine, kakvoće i/ili vrijednosti poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda standardne kvalitete. Riječ bi dakle, bila o svakom umanjivanju količine, kakvoće i/ili vrijednosti poljoprivrednog ili

prehrambenog proizvoda koje se ne temelji na unaprijed određenim parametrima, ugovorenim između dobavljača i kupca.

Primjerice, na temelju ugovora, kupac otkupljuje poljoprivredne proizvode prema cijeni iz javno objavljenog cjenika, međutim u sezoni otkupa, kupac otkupljuje te proizvode standardne kvalitete po cijeni nižoj od naznačenoj na cjeniku, a bez da su za to postojali ugovorom predviđeni razlozi.

17. pitanje:

Člankom 11. stavkom 1. točkom 13. Zakona propisano je kako kupac čini nepoštenu trgovačku praksu tako što od dobavljača zahtijeva da ne prodaje poljoprivredne ili prehrambene proizvode drugim kupcima po nižim cijenama od onih koje je platio kupac.

Na ovaj način se pogoduje velike kupce, odnosno mali kupci se stavljaju u nepovoljni položaj pa molimo razjašnjenje.

Odgovor:

Smisao ove odredbe Zakona nije pogodovanje ni jednoj kategoriji kupaca, već omogućavanje dobavljaču da slobodno i samostalno pregovara i formira cijenu svog poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda, odnosno onemogućiti kupca da utječe na cijenu poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda kojeg kupuje od dobavljača na način da uvjetuje dobavljaču da ne prodaje isti proizvod drugom kupcu po nižim cijenama.

18. pitanje:

Člankom 11. stavkom 1. točkom 19. Zakona propisano je kako kupac čini nepoštenu trgovačku praksu tako što jednostrano briše proizvode s liste ugovorenih proizvoda koje dobavljač isporučuje kupcu ili značajno smanjuje narudžbe pojedinog poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda od dobavljača bez prethodne pisane najave dobavljaču od strane kupca u roku koji ne može biti kraći od 30 dana.

Što se u konkretnom slučaju smatra značajnim smanjenjem narudžbe? Molimo konkretan primjer.

Odgovor:

Smisao citirane odredbe članka 11. stavka 1. točka 19. ZNTP-a, slično, kao i kod odredbe članka 11. stavak 1. točka 2. ZNTP-a, je pružiti osiguranje dobavljaču da će 30 dana nakon što ga kupac obavijesti o brisanju proizvoda s liste ugovorenih proizvoda, ili smanjivanju narudžbe pojedinog poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda, imati osiguran plasman svojih proizvoda kod tog kupca. Naime, zakonodavac je ocijenio da je upravo 30 dana dostatno vrijeme da dobavljač u međuvremenu, od brisanja proizvoda s ugovorene liste proizvoda ili smanjivanja narudžbe, organizira plasman svojih proizvoda na drugačiji način. Dakle, nije zabranjeno da kupac pojedini poljoprivredni ili prehrambeni proizvod briše s liste ili smanji narudžbu pojedinog ili pojedinih poljoprivrednih proizvoda dobavljača, ali onda to mora učiniti na način da dobavljaču ostavi dostatno vremena da za svoje proizvode nađe drugog kupca ili osigura drugo tržište. Drugim riječima, kupac je u takvim situacijama obavezan pisanim putem dobavljača obavijestiti o brisanju proizvoda s liste ugovorenih proizvoda ili smanjivanju narudžbe s otkaznim rokom od 30 dana.

O tome koje su to redovne količine u odnosu na koje će se smanjenje promatrati, valja ukazati na to da ne postoji konkretno mjerilo u odnosu na redovne količine u odnosu na koje će se smanjenje promatrati, jer ako nisu ugovorene obvezne količine kupac isto određuje prema svojim potrebama i dinamikom koju diktiraju te potrebe. U svakom slučaju i ovdje je bitno da su sve ugovorne odredbe pisanog ugovora, kao i eventualnih aneksa ugovora i priloga, jasno, razumljivo i precizno određene, odnosno ugovorene.

Razumno je da se takvo umanjeno narudžbe promatra tek ako je riječ o umanjenju od 50 %.

U svakom slučaju, o tome smatra li se smanjenje pojedine narudžbe „značajnim“ smanjenjem narudžbi u smislu citirane odredbe, ocjenjivat će AZTN u svakom konkretnom upravnom postupku, na temelju svih utvrđenih činjenica i okolnosti.

19. pitanje:

Člankom 12. stavkom 1. točkama 3. i 4. Zakona uređene su situacije kada je dopušteno oglašavanje, odnosno marketing poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda dobavljača koje provodi kupac. Do sada Zakon nije terminološki razdvajao oglašavanje i marketing.

Je li potrebno posebno ugovarati odvojene budžete za oglašavanje, a posebne za marketing? Donosi li navedeno terminološko razdvajanje još neke novine?

Odgovor:

Iako oglašavanje u osnovi predstavlja dio ukupnih marketinških aktivnosti kupca, ovakvo zakonodavno rješenje rezultat je prijenosa odredbi članka 3. stavka 2. točke d) i e) Direktive (EU) 2019/633 Europskog parlamenta i Vijeća od 17. travnja 2019. o nepoštenim trgovačkim praksama u odnosima među poduzećima u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima (SL L 111, 25. 4. 2019., dalje u tekstu: Direktiva) u domaće zakonodavstvo.

Odluku o tome bi li trebalo posebno ugovarati budžet za marketing, a posebno budžet za oglašavanje donose isključivo ugovorne strane, budući da takva obveza ne proizlazi iz odredbi Zakona.

20. pitanje:

U članku 12. stavku 1. točki 6. izmjenama Zakona uklonjene su odredbe koje zabranjuju naplatu naknade za kalo, rastep, lom i krađu.

Je li naplata naknade za kalo, rastep, lom i krađu proizvoda još uvijek zabranjena budući da isto više nije propisano Zakonom?

Odgovor:

Prebacivanje rizika poslovanja s kupca na dobavljača, na način da kupac zahtijeva od dobavljača i/ili ugovara i/ili naplaćuje od dobavljača naknadu za propadanje ili gubitak poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda do kojeg je došlo u prostorima kupca ili nakon prijenosa vlasništva na kupca premda do takvog propadanja ili gubitka nije došlo zbog krivnje dobavljača, predstavlja nepoštenu trgovačku praksu kupca (članak 11. stavak 1. točka 4. ZNTP-a), iz čega proizlazi da je naplata naknade dobavljaču za kalo, rastep, lom i krađu proizvoda i dalje propisana kao nepoštena trgovačka praksa kupca u smislu ZNTP-a.

21. pitanje:

Člankom 12. Zakona propisane su nepoštenne prakse koje pod određenim točno utvrđenim uvjetima mogu biti dopuštene. Tako je stavkom 2. članka 12. Zakona propisano kako se prakse iz stavka 1. članka 12. Zakona koje su jasno i nedvosmisleno ugovorene u okviru ugovora o isporuci poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ili u okviru naknadnog ugovora između dobavljača i kupca, a prije izvršenja tih praksi te pod uvjetom da ispunjavaju propisane uvjete za izuzeće od zabrane utvrđene točkama 1. do 7. ovoga stavka (odnosno stavka 2. članka 12. Zakona) neće smatrati nepoštenima u smislu ovoga Zakona.

Uzmimo primjer smještaja poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda na policama u prodajnom mjestu kupca. Može li se u ugovoru ugovoriti odredba kako su strane suglasne da prodavatelj

može od kupca zatražiti uslugu smještaja poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda na policama u njegovim prodajnim prostorima (naravno prije nego je usluga izvršena) te zatim kada tu istu uslugu prodavatelj zaista i zatreba putem e-mail komunikacije zatražiti od kupca pružanje navedene usluge te ukoliko kupac prihvati dogovoriti sve ostale uvjete tipa visinu naknade, trajanje usluge, poslovnice gdje se usluga vrši i slično naravno iz uvjet da email komunikacija prethodi pružanju usluge? Vrijedi li ovakav način dogovaranja i za ostale usluge koje pruža kupac dobavljaču ili postoje razlike ili specifičnosti?

Odgovor:

Pod uvjetom da su ispunjene sve pretpostavke te da su bitni elementi dogovoreni prije primjene takve prakse, opisana situacija ne bi bila protivna naravi Zakona.

Člankom 12. stavkom 2. točkama od 1. do 7. ZNTP-a propisane su prakse koje se neće smatrati nepoštenim trgovačkim praksama kupca uz uvjet da su jasno i nedvosmisleno ugovorene u okviru ugovora o isporuci poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda ili u okviru naknadnog ugovora između dobavljača i kupca i to prije izvršenja tih usluga/praksi, uz navođenje specifičnosti svake takve usluge/prakse, a plaćanje te naknade mora se temeljiti na objektivnim i razumnim procjenama. Ako kupac zatraži plaćanje, kupac, ako to zatraži dobavljač, dobavljaču u pisanom obliku dostavlja procjenu plaćanja po jedinici ili procjenu ukupnog plaćanja, ovisno o tome što je primjereno te u mjeri u kojoj se to odnosi na opisanu situaciju, također u pisanom obliku dostavlja procjenu troškova za dobavljača i osnovu za tu procjenu.

Međutim, AZTN će u konkretnim upravnim postupcima ocjenjivati jesu li takve odredbe u skladu sa Zakonom, uzimajući u obzir sve elemente pojedinog poslovnog odnosa.

22. pitanje:

Člankom 12. stavkom 2. točkom 2. propisano je kako se praksa iz članka 12. stavka 1. točke 2. neće smatrati nepoštenom ako dobavljač izričito zahtijeva provođenje promidžbe od strane kupca i ako kupac prije promidžbe navede razdoblje promidžbe i očekivanu količinu poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koju treba naručiti po sniženoj cijeni, a pritom samo u slučaju proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda postoji i dodatna obveza kupca da nakon završetka razdoblja promidžbe dostavi dobavljaču podatke o količinama prodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po akcijskoj cijeni pa u slučaju da je dobavljač kupcu isporučio veću količinu tih proizvoda po akcijskoj cijeni od količine koja je u promotivnom razdoblju prodana potrošačima, kupac razliku u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda mora platiti dobavljaču po redovitoj cijeni.

Na koji način se razlika u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda treba platiti dobavljaču po redovnoj cijeni? Vršiti li dobavljač financijsko terećenje? Molimo konkretan primjer u praksi. U kojem periodu proizvodno i tržišno osjetljivi poljoprivredni i prehrambeni proizvodi trebaju biti prodani?

Plaća li se samo razlika u cijeni ili redovna cijena osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda? Praksa je da se podatci o sell-out-u ne daju dobavljačima, a u slučaju da se ti podatci i daju dopušteno je ugovoriti naknade za takve usluge. Je li dopušteno naplatiti naknadu za dostavu podataka o sell – out-u, odnosno količinama prodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po akcijskoj cijeni? Što ako nakon završetka ugovorenog perioda akcijske prodaje proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda izmijenimo akcijsku cijenu na višu, ali da je i dalje akcijska cijena?

Odgovor:

Da se praksa kupca iz članka 12. stavka 1. točka 2. ZNTP-a ne bi smatrala nepoštenom, kumulativno moraju biti ispunjeni uvjeti iz stavka 2. točke 2. istoga članka ZNTP-a, i to da je takva praksa jasno i nedvosmisleno ugovorena u okviru ugovora o isporuci

poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ili u okviru naknadnog ugovora između dobavljača i kupca, a prije izvršenja tih praksi te da dobavljač izričito zahtijeva provođenje promidžbe od strane kupca, pri čemu kupac mora prije promidžbe navesti razdoblje njezinog trajanja te očekivanu količinu poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koju treba naručiti po sniženoj cijeni, s time da u odnosu na proizvodno i tržišno osjetljive proizvode, postoji dodatan režim u okviru kojeg za kupca nastaju dodatne obveze.

Iz citirane odredbe proizlazi da kupac sam određuje razdoblje promidžbe prije same promidžbe te u tom smislu mora i planirati, odnosno procijeniti količinu poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koju treba naručiti po sniženoj cijeni.

S obzirom na poseban režim proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, za kupca u toj situaciji nastaje i posebna obveza u slučaju ako u razdoblju promidžbe ne uspije prodati naručenu/isporučenu količinu tih proizvoda, a riječ je o obvezi da nakon završetka razdoblja promidžbe kupac mora dobavljaču:

- dostaviti podatke o prodanim količinama u razdoblju promidžbe odmah po isteku razdoblja promidžbe
- platiti razliku u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po redovitoj cijeni.

Dobavljač bi, jednako tako, morao u što kraćem roku od primitka podataka o prodanim količinama kupcu izdati odgovarajući financijski dokument na temelju kojeg bi kupac platio razliku u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda.

Kako bi se kupcu omogućilo da odmah po isteku razdoblja promidžbe u svojem računovodstvenom sustavu primjenjuje redovitu nabavnu cijenu za količinu proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koja nije prodana u razdoblju promidžbe, odnosno ne čekajući financijski dokument, koje mu dobavljač treba poslati, preporučljivo je da, uz sniženu cijenu, i redovna nabavna cijena (informativno) bude iskazana već na računu dobavljača za proizvode isporučene za razdoblje promidžbe.

Kupac dobavljaču plaća razliku između snižene cijene i redovite cijene, i to za onu količinu proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koja nije prodana u razdoblju promidžbe. Primjerice, redovita nabavna cijena proizvodno i tržišno osjetljivog poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda iznosi 10,00 kuna/komad, a snižena cijena po kojoj kupac nabavlja taj proizvod za razdoblje promidžbe iznosi 7,00 kuna/komad. Kupac je na temelju procijenjene količine za koju očekuje da će je prodati u razdoblju promidžbe naručio od dobavljača 1.000 komada tog proizvoda te je dobavljač isporučio naručenu količinu. U razdoblju promidžbe kupac je prodao 600 komada predmetnog proizvoda, na temelju kojeg podatka dobavljač izdaje primjerice, terećenje na 1.200,00 kuna (400 komada x 3,00 kune/komad).

Općenito govoreći, ugovaranje i/ili naplata naknade za podatke o izlazu poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda dobavljača na blagajni na prodajnim mjestima kupca neće biti zabranjena, ako je takva naknada jasno i nedvosmisleno ugovorena u okviru ugovora o isporuci poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda ili u okviru naknadnog ugovora između dobavljača i kupca i to prije izvršenja tih usluga/praksi, te pod uvjetom da dobavljač od kupca izričito traži takve podatke, a plaćanje te naknade mora se temeljiti na objektivnim i razumnim procjenama (članak 12. stavak 2. točka 5. ZNTP-a).

Međutim, opisano izuzeće nije primjenjivo na situaciju iz članka 12. stavka 2. točka 2. ZNTP-a, koja se odnosi na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne ili prehrambene

proizvode. Naime, u slučaju prodaje proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda u okviru promidžbe koju je pokrenuo kupac na zahtjev dobavljača, kupčeva obveza dostave podataka o prodanim količinama tih proizvoda u razdoblju promidžbe proizlazi iz zakona i postoji neovisno o zahtjevu dobavljača.

Nakon završetka ugovorenog perioda akcijske prodaje proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, moguće je naravno, izmijeniti akcijsku cijenu tih proizvoda na višu, ali i dalje akcijsku cijenu, pri čemu valja imati na umu da se time mijenja način provođenja akcija, budući da će je u toj situaciji najvjerojatnije provoditi kupac-trgovac u maloprodaji, na teret i u granicama svoje marže. Pritom, a s obzirom na to da je riječ o proizvodno i tržišno osjetljivim poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima, kupac mora voditi računa o tome da ta cijena u maloprodaji ne može biti niža od 34% od krajnje prodajne cijene toga proizvoda (članka 11. stavka 1. točke 27. ZNTP-a). Isto tako, akcijska cijena proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ne bi smjela biti niža od njihove nabavne cijene s PDV-om, uz strogo propisane tri iznimke (članak 11. stavak 1. točka 24. ZNTP-a).

23. pitanje:

Člankom 12. stavkom 2. točkama od 1. do 7. Zakona propisani su uvjeti kada se određene prakse ne bi smatrale nepoštenima te je uz većinu na kraju navedeno kako se plaćanje te naknade mora temeljiti na objektivnim i razumnim procjenama.

Na što se točno misli kada se govori o objektivnim i razumnim procjenama u konkretnim odredbama članka 12. stavka 2. točkama od 1. do 7. Zakona? Molimo konkretan primjer u praksi.

Odgovor:

Objektivne i razumne procjene naknada iz članka 12. stavka 2. ZNTP-a, nastaju u skladu i kao rezultat primjene temeljnih načela obveznih odnosa, a prije svega načela savjesnosti i poštenja, ravnopravnosti ugovornih strana, jednake vrijednosti činidaba i dobroj poslovnoj praksi u proizvodnji i/ili trgovini poljoprivrednim ili prehrambenim proizvodima. U tom smislu, visina naknade mora biti zasnovana na objektivnim i razumnim kriterijima te odgovarati pruženim uslugama koje su tom naknadom plaćene.

O tome je li procjena pojedine naknade iz toga članka objektivna i razumna, AZTN će ocjenjivati u svakom pojedinom konkretnom slučaju, uzimajući pri tome u obzir sve činjenice i okolnosti bitne za pojedini poslovni odnos dobavljača i kupca poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda.

24. pitanje:

Člankom 17a Zakona normiran je potpuno nov alat koji je na raspolaganju Agenciji za zaštitu tržišnog natjecanja u vidu nenajavljene kontrole.

Molimo da date konkretnije upute za postupanje prilikom nenajavljene kontrole. Koliko dugo može trajati nenajavljena kontrola Agencije te što u slučaju da se uz najbolju volju kupca drugi poslovni procesi ne mogu automatski zaustaviti kada Agencija dođe u nenajavljenju kontrolu odnosno ne mogu biti zaustavljeni zbog kontrole?

Odgovor:

Institut nenajavljenih kontrola, uveden je na temelju odredbe članka 6. stavka 1. točke c) Direktive (EU) 2019/633 Europskog parlamenta i Vijeća od 17. travnja 2019. o nepoštenim trgovačkim praksama u odnosima među poduzećima u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima (SL L 111, 25. 4. 2019., dalje u tekstu: Direktiva), kao jedna od obveznih ovlasti koje provedbenim tijelima država članica

moraju biti stavljene na raspolaganje prilikom ispunjavanja zadaća vezanih uz suzbijanje nepoštenih trgovačkih praksi, s ciljem uspostave, osiguranja i zaštite poštenih trgovačkih praksi, kojima se štite sudionici u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima.

S obzirom na to da se hrvatski zakonodavac opredijelio za model prema kojem, u cilju zaštite poštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima, ugovori između dobavljača i kupaca moraju imati pisanu formu i obvezne odredbe ugovora, izvjesno je da će i postupci nenajavljenih kontrola biti manje složeni i kraćeg trajanja od takvih postupaka u državama članicama EU-a koje ne propisuju obvezu sklapanja ugovora, osim u iznimnim slučajevima.

U tom smislu, radnje koje će AZTN poduzimati u okviru provođenja nenajavljenih kontrola, nemaju za cilj onemogućiti poslovanje stranke u upravnom postupku nad kojom se provodi nenajavljena kontrola, već će se one provoditi samo izuzetno i to u situacijama, kada je riječ o izuzetno složenim postupcima i kada je to doista neophodno da bi se utvrdile sve činjenice i okolnosti u pojedinom konkretnom slučaju, isključivo u mjeri potrebnoj za obavljanje takve službene radnje.

Naime, prema iskustvima iz primjene sličnog instrumenta (nenajavljenih pretraga) predviđenog Zakonom o zaštiti tržišnog natjecanja („Narodne novine“, br. 79/09., 80/13., 41/21., dalje u tekstu: ZZTN), takve pretrage obavljaju se u jednom, a samo izuzetno u dva dana pa se može predvidjeti da će za poduzimanje istovrsnih radnji u okviru ovoga Zakona biti potrebno manje vremena od vremena predviđenog ZID ZNTP-om te je izvjesno da će u rijetkim situacijama u kojima će AZTN i posegnuti za tom ovlasti, radnje nenajavljene kontrole poduzimati u roku od jednog do maksimalno dva dana, pri čemu će se voditi računa i o radnim procesima stranke nad kojom se provodi nenajavljena kontrola.

25. pitanje:

Člankom 31. Zakona propisano je kako će u slučaju kada je postupak, koji je Agencija u smislu ovoga Zakona pokrenula po službenoj dužnosti, okončan povoljno za stranku, troškove postupka snositi stranka.

Ovakvo rješenje nije u skladu s ostalim zakonskim rješenjima hrvatskog pravnog sustava, a na prvom mjestu Zakona o općem upravnom postupku budući da bi bilo logično da ukoliko je Agencija pokrenula postupak, a postupak se okončao povoljno za stranku da troška samog postupka pada na Agenciju a ne na stranku. Molimo razjašnjenje odredbe.

Odgovor:

Odredba članka 31. ZNTP-a o troškovima postupka nije mijenjana, ni dopunjavana ZID ZNTP-om. S obzirom na to da je ZNTP poseban propis (lex specialis) u odnosu na Zakon o općem upravnom postupku („Narodne novine“, broj 47/09., dalje u tekstu: ZUP), primjenjuje se upravo odredba članka 31. ZNTP-a, neizmijenjenog odredbama ZID ZNTP-a.

26. pitanje:

Iz prijelaznih odredbi Zakona između ostalog proizlazi kako će se sva plaćanja ugovorena prije 1. rujna 2021. godine, odnosno prije stupanja na snagu Zakona određivati prema starom Zakonu (Narodne novine, br. 117/17). Također je određeno kako je rok za prilagodbu Ugovora, odnosno sklapanje novih 6 mjeseci od dana stupanja Zakona na snagu.

Hoće li se i na rokove plaćanja primjenjivati stari Zakon ukoliko nismo zaključili novi Ugovor, a u razdoblju prilagodbe, odnosno od 1. rujna 2021. do 1. ožujka 2022. godine?

Odgovor:

Iako je ZID ZNTP stupio na snagu 1. rujna 2021., zakonodavac je adresatima toga Zakona, dakle, kupcima na koje se ZNTP već primjenjuje, kao i na one na koje će se od 1. rujna 2021. početi primjenjivati, omogućio da svoje poslovanje, dakle ugovore u pisanom obliku i način provedbe tih ugovora, prilagode odredbama Zakona do 1. ožujka 2022.

To konkretno znači da ugovori na temelju kojih dobavljači i kupci posluju prije stupanja na snagu ZID ZNTP-a, moraju se uskladiti s njegovim odredbama do 1. ožujka 2022. Svaki ugovor, dodatak ugovoru, ili svaka druga intervencija u postojeći ugovorni odnos, koja nastaje nakon 1. rujna 2021., morali bi biti usklađeni s odredbama ZNTP-a.

Ako su prema njihovom sadržaju, tada važeći ugovori trebali prestati važiti prije 1. rujna 2021., ili su trebali prestati važiti u razdoblju između 1. rujna 2021. i 28. veljače 2022., bilo je preporučljivo da se prije 1. rujna 2021., produlji njihovo trajanje do 28. veljače 2022. Tako produljeni ugovori bili bi tretirani, ne kao novi, već kao postojeći ugovori. Napominje se da je ZID ZNTP bio objavljen 14. svibnja 2021. pa su ti adresati imali dovoljno vremena prije njegova stupanja na snagu urediti način poslovanja s njihovim dobavljačima, koji bi im osigurao mogućnost dodatnog vremena za prilagodbu njegovim odredbama.

Kupci, koji do stupanja na snagu ZID ZNTP-a nisu bili obveznici njegove primjene, mogu do 28. veljače 2022. nastaviti s poslovanjem na način na koji su poslovali i do stupanja na snagu Zakona. Međutim, ako odluče sklopiti ugovor sa svojim dobavljačima prije početka tzv. „pune“ primjene Zakona (1. ožujka 2022.), ti ugovori moraju imati formu i u cijelosti biti usklađeni s odredbama ZNTP-a.

Iako se odredbe članka 2. stavka 1. točke 17. i 18. ZNTP-a, kojim su definirani pojmovi „krajnja prodajna cijena“ i „proizvodno i tržišno osjetljivi poljoprivredni i prehrambeni proizvodi“ (dalje u tekstu: PTOPPP) te iz njih izvedene nepoštene trgovačke prakse: prodaja PTOPPP ispod krajnje prodajne cijene (članak 11. stavak 1. točka 26. ZNTP-a) te prodaja PTOPPP na akciji po prodajnoj cijeni koja za krajnjeg potrošača ne može biti niža od 34% od krajnje prodajne cijene, što primjerice uključuje i sniženje cijena zbog povećanja pakiranja, netežine proizvoda, bez povećanja krajnje prodajne cijene (članak 11. stavak 1. točka 27. ZNTP-a), u suštini odnose na dio poslovanja kupaca – trgovaca u maloprodaji prema krajnjim potrošačima, jasno je da izračun krajnje prodajne cijene, kao i maksimalnog popusta koji se može obračunati na PTOPPP, izravno vezan, odnosno nastaje kao posljedica provedbe ugovornih odredbi dobavljača i kupca, koje moraju biti sastavljene u skladu s odredbama ZNTP-a, kako proizlazi iz ZID ZNTP-a, najkasnije do 1. ožujka 2022.

U tom smislu, neovisno o Pravilniku o poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima, pokvarljivim te proizvodno i tržišno osjetljivim poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima („Narodne novine“, broj 93/21., dalje u tekstu: Pravilnik), čiji je zadatak, prije svega, odrediti obuhvat poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, koji su predmet ugovornih odnosa dobavljača i kupaca u smislu odredbe članka 2. stavka 1. točke 17. i 18. ZNTP-a te članka 11. stavka 1. točke 26. i 27. ZNTP-a, također se primjenjuju od 1. ožujka 2022. Pri tome, valja ukazati na to da je u pripremi Pravilnik o izmjenama i dopunama Pravilnika, koji predviđa stupanje na snagu popisa proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda od 1. ožujka 2022.

27. pitanje:

Novim izmjenama Zakona primjena istog proširena je i na osobe koje obavljaju ugostiteljsku djelatnost što je novina u odnosu na stari Zakona. Prema starom Zakonu isti se nije

primjenjivao niti na društva koja su nabavljala malu količinu prehrambenih proizvoda za vlastite potrebe, tipa kava i vrhnje za kavu za zaposlenika tih društava budući da isti nisu služili daljnjoj prodaji.

Primjenjuje li se Zakon na kupnju poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ukoliko se radi o kupnji proizvoda za potrebe zaposlenika kupca kao što su kava, čajevi i slično koje zaposlenici konzumiraju unutar poslovnog prostora društva, dakle ne služe daljnjoj prodaji krajnjem potrošaču? Uzmimo za primjer da kupac prelazi 15 milijuna kuna prometa te da se bavi isključivo prodajom uredske opreme.

Odgovor:

Odredbom članka 2. stavka 1. točkom 6. pojam „dobavljač“ je definiran kao poljoprivredni proizvođač ili svaka fizička ili pravna osoba, neovisno o njihovom mjestu poslovnog nastana, koji prodaje poljoprivredne i prehrambene proizvode, pri čemu taj pojam može obuhvaćati skupinu takvih poljoprivrednih proizvođača ili skupinu takvih fizičkih i pravnih osoba kao što su organizacije proizvođača, organizacije dobavljača i udruženja takvih organizacija. Točkom 7. istoga članka i stavka, pojam „kupac“ je definiran kao svaka fizička ili pravna osoba, neovisno o poslovnom nastanu te osobe, ili svako javno tijelo u Europskoj uniji, odnosno svako javnopravno tijelo definirano u skladu s propisima kojima se uređuju upravni sporovi, koja kupuje poljoprivredne i prehrambene proizvode, pri čemu taj pojam može obuhvaćati skupinu takvih fizičkih i pravnih osoba.

Isto tako, člankom 1. stavkom 5. ZNTP-a, određeno je da se Zakon ne primjenjuje se na odnose dobavljača i krajnjeg potrošača.

Iz iznesenoga proizlazi da kupac poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, koji ispunjava kriterije iz članka 3. ZNTP-a, a nije riječ o krajnjem potrošaču, podliježe primjeni Zakona.

Međutim iz primjera navedenog u ovom upitu, proizlazi da se u tom slučaju kupac ponaša kao krajnji potrošač, a ne kao kupac u smislu citirane zakonske odredbe.

Iako u članku 2. ZNTP-a nije dana izravna definicija pojma „krajnji potrošač“, iz ostalih odredbi toga Zakona jasno proizlazi da je riječ o osobi koja kupuje poljoprivredni ili prehrambeni proizvod od trgovca u maloprodaji.

Ovako shvaćanje konzistentno je i s definicijom potrošača iz članka 5. točke 15. Zakona o zaštiti potrošača („Narodne novine“, br. 41/14., 110/15., 14/19., dalje u tekstu: ZZP), u kojoj je „potrošač“ definiran kao svaka fizička osoba koja sklapa pravni posao ili djeluje na tržištu izvan svoje trgovačke, poslovne, obrtničke ili profesionalne djelatnosti, ali i članku 9. stavku 1. Zakona o trgovini („Narodne novine“, br. 87/08., 96/08., 116/08., 116/08., 76/09., 114/11., 68/13., 30/14., 32/19., 98/19., 32/20., dalje u tekstu: ZT), prema kojoj je „trgovina na malo“ definirana kao kupnja robe radi daljnje prodaje potrošačima za osobnu uporabu ili uporabu u kućanstvu, kao i profesionalnim korisnicima ako za tu prodaju nije potrebno ispunjavanje dodatnih minimalnih tehničkih i drugih uvjeta propisanih posebnim propisima.

O tome je li poljoprivredni ili prehrambeni proizvod prodan kupcu u smislu ovoga Zakona ili krajnjem potrošaču, ocjenjivat će AZTN u svakom konkretnom slučaju, uzimajući u obzir sve činjenice i okolnosti relevantne za konačno razjašnjenje stvari.

28. pitanje:

Novim izmjenama Zakona a posebno restriktivnim odredbama koje se odnose na određivanje minimalne marže člankom 2. stavkom 1. točkom 17. te odredbe koje se odnose na restrikcije

vezane za nabavu proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda smatramo kako se zapravo potiče kupnja poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda od inozemnih dobavljača koji zasigurno mogu ponuditi puno konkurentnije cijene. Smatramo kako bi intencija donošenja izmjena Zakona trebala biti zaštita domaće proizvodnje i dobavljača u domaćem vlasništvu dok se ovakvim odredbama postiže upravo suprotno budući da će kupci biti primorani kupovati od stranih dobavljača, odnosno od dobavljača u stranom vlasništvu kako bi bili konkurentni odnosno kako bi uopće opstali na tržištu.

Nadalje, smatramo kako se ovakvim izmjena nije na pravilan način postigla implementacija Direktive (EU) 2019/633 Europskog parlamenta i Vijeća od 17. travnja 2019. o nepoštenim trgovačkim praksama u odnosima među poduzećima u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima (dalje u tekstu: Direktiva) koja je obvezujuća u pogledu svojih ciljeva. Direktiva u uvodnoj točki 14 navodi kako bi se Direktiva trebala primjenjivati na poslovno ponašanje većih gospodarskih subjekata prema gospodarskim subjektima koji imaju manju pregovaračku moć. Relativna pregovaračka moć može se na odgovarajući način procijeniti na temelju godišnjeg prometa različitih gospodarskih subjekata. Iako se radi samo o procjeni, taj kriterij gospodarskim subjektima pruža predvidivost u vezi s njihovim pravima i obvezama u skladu s ovom Direktivom. Gornjom granicom trebalo bi spriječiti da se zaštita dodjeljuje gospodarskim subjektima koji nisu izloženi ili su znatno manje izloženi nego njihovi manji partneri ili konkurenti. Stoga se ovom Direktivom utvrđuju kategorije gospodarskih subjekata utemeljene na prometu u skladu s kojima se dodjeljuje zaštita.

Međutim, ovim Zakonom nigdje nije jasno definirana kategorija gospodarskih subjekata (dobavljača i kupca) već je isključivo definirana kategorija kupca na kojeg se primjenjuje Zakon što se direktno kosi s ciljem Direktive. Nadalje, Direktivom je u članku 1 definiran i godišnji prihod dobavljača, a ne isključivo i samo kupca kako bi se jasno definirala pregovaračka moć. Člankom 3. Zakona utvrđuje se kako značajnu pregovaračku snagu ima kupca koji je ostvario ukupni godišnji prihod od najmanje 15.000.000,00 kuna bez da se igdje spominje prihod odnosno utjecaj kojeg ima dobavljač. Dakle, apsurdno je i neživotno da kupac koji ostvaruje nešto više od 15 milijuna kuna prihoda godišnje može imati prevladavajući utjecaj nad dobavljačem koji ostvaruje prihode koji se mjere u stotinama milijuna kuna te samim time takvom dobavljaču nametati nepoštene trgovačke prakse.

Molimo očitovanje o navedenim problemima.

Odgovor:

Odredbama članka 9. Direktive, radi osiguranja više razine zaštite, određeno je da države članice mogu zadržati ili uvesti pravila usmjerena na suzbijanje nepoštenih trgovačkih praksi koja su stroža od onih utvrđenih u toj Direktivi pod uvjetom da su takva nacionalna pravila usklađena s pravilima o funkcioniranju unutarnjeg tržišta.

Odlučivši da o ovom pitanju želi osigurati višu razinu zaštite, kako od one razine koja je postojala prije prijenosa odredbi Direktive u nacionalno zakonodavstvo, tako i od Direktive same, hrvatski se zakonodavac opredijelio za rješenje kako je to predviđeno člankom 3. ZNTP-a. Napominje se kako se tijekom izrade nacрта prijedloga ZID ZNTP-a, Ministarstvo poljoprivrede, kako stručni nositelj izrade zakona, o ovom pitanju konzultiralo s Europskom komisijom.

29. pitanje:

Imajući u vidu odredbe Pravilnika o poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima, pokvarljivim te proizvodno i tržišno osjetljivim poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima koji je trenutno na e-savjetovanju, a pod uvjetom da u istom tekstu stupi na snagu, je li ispravno tumačiti kako se sve odredbe Zakona o zabrani nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe hranom koje se odnose na proizvodno i tržišno osjetljive proizvode, primjenjuju samo od 01.12.2021. do 01.04.2024.?

Konkretno, osim odredbi čl. 2.st.1.t.18. i čl. 11. t. 26. i 27. za koje su Agencija i Ministarstvo potvrdili navedeno tumačenje, radi se i o odredbi čl. 12. st .2. t.2. u dijelu obveze kupca da

dostavi podatke o osjetljivim proizvodima prodanim po akcijskoj cijeni te razliku više isporučenih a neprodanih proizvoda plati dobavljaču po redovnoj cijeni, a koja do sada dostavljenim odgovorima Ministarstva i Agencije nije bila obuhvaćena?

Odgovor:

Prema trenutno važećoj odredbi članka 3. Pravilnika o poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima, pokvarljivim te proizvodno i tržišno osjetljivim poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima („Narodne novine“, broj 93/21., dalje u tekstu: Pravilnik), odredbe članka 11. stavka 1. točke 26. i 27. ZNTP-a, primjenjivale bi se od 1. prosinca 2021., kada na snagu stupa popis proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda i primjenjivale se do 31. ožujka 2024., kako je to predviđeno odredbom članka 25. ZID ZNTP-a. Međutim, valja ukazati na to da je u pripremi Pravilnik o izmjenama i dopunama Pravilnika, koji predviđa stupanje na snagu popisa proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda od 1. ožujka 2022. U tom smislu, odredbe članka 11. stavka 1. točke 26. i 27. ZNTP-a, primjenjivale bi se od 1. ožujka 2022. do 31. ožujka 2024.

Iako, ni ZID ZNTP, ni Pravilnik, ništa o tome ne govore, prestankom važenja popisa proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, neće biti primjenjiva ni odredba iz članka 12. stavka 2. točke 2. ZNTP-a, u dijelu koji se odnosi na dodatnu obvezu kupca da nakon završetka razdoblja promidžbe dostavi dobavljaču podatke o količinama prodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po akcijskoj cijeni pa u slučaju da je dobavljač kupcu isporučio veću količinu tih proizvoda po akcijskoj cijeni od količine koja je u promotivnom razdoblju prodana potrošačima, kupac razliku u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda mora platiti dobavljaču po redovitoj cijeni.

VIII. skupina pitanja, zaprimljena 2. kolovoza 2021.

1. pitanje:

Koji su faktori za utvrđivanje cijene u situaciji kada ona nije određena u fiksnom iznosu, na koje se referira članak 5. stavak 2. Zakona?

Odgovor:

Odredba o cijeni proizvoda, kao bitan sastojak pisanog ugovora između dobavljača i kupca o isporuci poljoprivrednih ili prehrambenih proizvoda može biti određena u fiksnom iznosu, a može se odrediti i/ili izračunati zbrajanjem različitih faktora koji moraju biti utvrđeni u ugovoru, a koji primjerice mogu uključivati tržišne pokazatelje koji se odnose na promjene tržišnih uvjeta, isporučene količine te kvalitetu ili sastav isporučenih poljoprivrednih proizvoda (članak 5. stavak 2. ZNTP-a).

U situacijama kada cijenu poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda nije moguće odrediti u fiksnom iznosu, primjerice jer ona ovisi o kvaliteti proizvoda i/ili prilikama na tržištu, potrebno je u ugovoru, sklopljenom prije početka njegove primjene, jasno odrediti sve elemente/faktore koji će utjecati na način izračuna, odnosno određivanja cijene tih proizvoda, tako da ugovornim stranama mora biti jasno i razumljivo koji parametri utječu na određivanje cijene i na koji način.

Primjerice, u ugovorima o otkupu mlijeka često postoji odredba o tome da se cijena mlijeka obračunava na temelju udjela mliječne masti i bjelančevina, pri čemu se određuje cijena jedinice mliječne masti i jedinice bjelančevina te način izračuna cijene. Isto tako, ako i drugi parametri utječu na izračun cijene (broj somatskih stanica i broj

mikroorganizama) ugovorom se, na jasan način, određuje i kako ti drugi parametri odnosno odstupanje od njih utječu na izračun cijene.

U slučajevima u kojima se cijena određuje u skladu sa standardnom kvalitetom, potrebno je navesti što je standardna kvaliteta (koji parametri predstavljaju standardnu kvalitetu) i koja je cijena proizvoda standardne kvalitete kao i na koji način odstupanje parametara od standardne kvalitete utječe na cijenu. Primjerice, ako je standard za pšenicu 13,50% vlage i 5,00% primjesa te se za pšenicu te kvalitete određuje cijena 1,00 kn/kg potrebno je odrediti na koji način odstupanje od tog standarda utječe na cijenu – primjerice ako pšenica ima više od 5,00% vlage hoće li se cijena umanjiti ili uvećati i za koji iznos.

Cijena poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda se može vezati uz relevantno tržište, primjerice vezivanje uz najnižu cijenu na tržnici, ili prosječnu cijenu uz mogućnost korekcije u skladu s kvalitetom ili kretanjima na tržnici, međutim odredba ugovora o cijeni mora biti razumljiva i sadržavati jasne i transparentne parametre, usklađene s odredbama ZNTP-a te kao takva mora biti provedena u poslovnoj praksi ugovornih strana.

Primjerice, bilo bi dopušteno ugovorom odrediti da se kupoprodajna cijena poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda određuje prema najnižoj, ili prosječnoj, ili najvišoj cijeni poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda iste vrste i iste kvalitete, postignutoj u tjednu koji je prethodio tjednu otkupa na točno određenoj veletržnici (u konkretnom slučaju, veletržnica u Metkoviću). Naime, podaci o cijenama poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda postignutim na pojedinoj tržnici, poznati su i javno dostupni za prethodni tjedan otkupa u okviru baze podataka Tržišnog informacijskog sustava u poljoprivredi (dalje u tekstu: TISUP) pa bi podaci o cijenama iz toga izvora mogli biti referentni i za određivanje cijene pojedinog poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda.

Je li ugovorna odredba o cijeni poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda koji je predmet isporuke, jasno i razumljivo uređena u ugovorima između kupaca i dobavljača u smislu ovoga Zakona te provodi li se ona u poslovnoj praksi tih ugovornih strana, ocjenjivat će AZTN u svakom konkretnom slučaju na temelju svih utvrđenih činjenica i okolnosti.

2. pitanje:

Što bi u praksi predstavljalo redovitu, a što neredovitu isporuku, na koju se referira Zakon u članku 5. stavak 3. i 4. (redovita) i članku 5. stavak 6. i 7. (neredovita) ?

Odgovor:

Odredbama u članku 5. u staccima od 3. do 8. ZNTP-a, detaljno su razrađene situacije vezane uz rokove i uvjete plaćanja u situacijama kada je ugovorom predviđena redovita isporuka poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, kao i uvjeti i rokovi plaćanja kada nije ugovorena redovita isporuka tih proizvoda.

Ugovorom predviđene redovite isporuke proizvoda predviđene člankom 5. u staccima od 3. do 5. ZNTP-a, bi bile isporuke za koje je ugovorom specificirana dinamika isporuke proizvoda, koja je određena ili barem određiva u određenom razdoblju ovisno o vrsti pojedinog proizvoda.

U odnosu na način računanja početka i kraja obračunskog razdoblja od 30 dana, moguće je prihvatiti da se to razdoblje računa od dana kada je izvršena prva isporuka do odgovarajućeg dana kada ističe rok od 30 dana.

Moguće je primjerice, ugovoriti svakodnevnu, ili dva puta u tjednu, isporuku poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda (primjerice, kruha), u vrstama i količinama prema pojedinačnim narudžbama kupca, pri čemu će se obračun obavljati na mjesečnoj razini. Pritom, a u skladu s ugovorom, bi se obračunsko razdoblje računalo od prve isporuke do zadnje isporuke u tridesetodnevnom obračunskom razdoblju, dok bi rokovi plaćanja tekli, odnosno plaćanje moralo biti obavljeno u roku od 30 dana od dana zadnje isporuke u mjesecu, odnosno izdavanja računa dobavljača za količine isporučene u tom mjesecu, već prema tome koji od ta dva datuma nastupi kasnije.

Isporukama koje nisu redovite, smatrale bi se one isporuke za koje ugovorom nije određena dinamika isporuke (kako je to slučaj kod redovite isporuke), primjerice povremene i/ili jednokratne isporuke poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda. Kod takvih isporuka rok plaćanja računa se od dana isporuke odnosno dana izdavanja ili zaprimanja računa ili otkupnog bloka na kojem je utvrđen iznos koji je potrebno platiti, ovisno o tome koji od navedenih dana nastupa kasnije.

3. pitanje:

Da li je kupac dužan, osim cjenika, imati i asortimansku listu za dobavljače koji nemaju naknadu za asortiman?

Odgovor:

Zakon ne propisuje obvezu da u poslovnom odnosu dobavljača i kupca, pored cjenika postoji i asortimanska lista.

Međutim, ako je ugovorom između kupca i dobavljača, ugovoren rabat za držanje određenog asortimana ili naknada za asortiman, u takvom ugovoru mora jasno biti naznačeno koje proizvode kupac mora kupovati od dobavljača, kako bi ostvario pravo na rabat na asortiman, ili naknadu za držanje određenog asortimana, već prema tome što je od navedenog je ugovoreno. U takvim situacijama potrebno je sastavljati asortimansku listu, osim ako asortiman nije naveden u samom ugovoru.

Ako rabat za asortiman, ili naknada za asortiman nisu ugovoreni, kupac kupuje poljoprivredne i prehrambene proizvode s cjenika dobavljača, u skladu sa svojim potrebama.

4. pitanje:

Što su objektivne i razumne procjene na koje se Zakon referira u članku 12. stavku 2. točke 1., 3., 4. i 5.?

Odgovor:

Objektivne i razumne procjene naknada iz članka 12. stavka 2. ZNTF-a, nastaju u skladu i kao rezultat primjene temeljnih načela obveznih odnosa, a prije svega načela savjesnosti i poštenja, ravnopravnosti ugovornih strana, jednake vrijednosti činidaba i dobroj poslovnoj praksi u proizvodnji i/ili trgovini poljoprivrednim ili prehrambenim proizvodima. U tom smislu, visina naknade mora biti zasnovana na objektivnim i razumnim kriterijima te odgovarati pruženim uslugama koje su tom naknadom plaćene.

O tome je li procjena pojedine naknade iz toga članka objektivna i razumna, AZTN će ocjenjivati u svakom pojedinom konkretnom slučaju, uzimajući pri tome u obzir sve činjenice i okolnosti bitne za pojedini poslovni odnos dobavljača i kupca poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda.

5. pitanje:

Odobrava li dobavljač kupca za više prodano od uzetog, u vezi s člankom 12. stavkom 2., točkom 2.?

Odgovor:

Pitanje je nejasno.

Nepoštenom trgovačkom praksom u smislu članka 12. stavka 1. točke 2. ZNTP-a, smatra se praksa kupca koji zahtijeva od dobavljača da u cijelosti ili dijelom snosi trošak popusta na poljoprivredne i prehrambene proizvode koje kupac prodaje u okviru promidžbe koju je sam pokrenuo. Takva praksa se iznimno neće smatrati zabranjenom ako su kumulativno ispunjeni uvjeti iz stavka 2. točke 2. istoga članka ZNTP-a i to da je takva praksa jasno i nedvosmisleno ugovorena u okviru ugovora o isporuci poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ili u okviru naknadnog ugovora između dobavljača i kupca, a prije izvršenja tih praksi te da dobavljač izričito zahtijeva provođenje promidžbe od strane kupca, pri čemu kupac mora prije promidžbe navesti razdoblje njezinog trajanja te očekivanu količinu poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koju treba naručiti po sniženoj cijeni, s time da u odnosu na proizvodno i tržišno osjetljive proizvode, postoji dodatan režim u okviru kojeg za kupca nastaju dodatne obveze (obveza dostave podataka o količinama prodanih tih proizvoda po akcijskoj cijeni pa u slučaju da je dobavljač kupcu isporučio veću količinu tih proizvoda po akcijskoj cijeni od količine koja je u promotivnom razdoblju prodana potrošačima, kupac ima obvezu platiti dobavljaču razliku u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po redovitoj cijeni).

U ovom slučaju „redovitom cijenom“ smatrala bi se ona cijena po kojoj bi taj proizvod kupio kupac od dobavljača da nije zbog promidžbe kupljen po sniženoj cijeni, odnosno cijena uvećana za postotak sniženja koje sniženje je određeno u svrhu promidžbe.

Dakle, u smislu ove odredbe postoji obveza kupca da plati dobavljaču razliku u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda odnosno da tu količinu plati dobavljaču po redovitoj cijeni.

IX. skupina pitanja, zaprimljena 2. kolovoza 2021.

1. pitanje:

A) Novim izmjenama Zakona o zabrani nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe hranom (Narodne Novine, br. 117/17, 52/2021, dalje u pitanjima: Zakon) stavkom 1. članka 3. određeno je kako značajnu pregovaračku snagu u smislu ovoga Zakona ima kupac koji je ostvario ukupni godišnji prihod od najmanje 15.000.000,00 kuna. Nadalje, stavkom 2. istog članka određuje se kako se ukupni godišnji prihod kupca izračunava tako da se ukupnom godišnjem prihodu odnosno primicima kupca ostvarenima na području Republike Hrvatske pribrajaju ukupni godišnji prihodi odnosno primici njegovih povezanih društava na svjetskoj razini, a prema podacima iskazanim u posljednjem predanom godišnjem financijskom izvješću, konsolidiranom financijskom izvješću ako ga ima ili drugom odgovarajućem financijskom dokumentu.

Na koji bi način dobavljač trebao imati saznanja da je neki kupac sa svojim povezanim društvima na svjetskoj razini ostvario prihod od najmanje 15.000.000,00 kuna te se time na istoga primjenjuje Zakona ako se uzme u obzir da dobavljač odgovora temeljem stavka 3. članka 7. za točnost računa te u slučaju nepoštivanja te odredbe može biti kažnjen novčanom kaznom do 20.000,00 kuna?

Odgovor:

Preporuka je dobavljaču poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, koji nema saznanja o tome ostvaruje li kupac samostalno ili zajedno sa svojim povezanim društvima ukupne godišnje prihode koji ga čine kupcem sa značajnom pregovaračkom snagom u smislu odredbi članka 3. stavaka od 1. do 3. ZNTP-a, da prije sklapanja ugovora zatraži od kupca podatak o njegovim ukupnim godišnjim prihodima pa ako je kupac samostalno ostvario prihode iznad 15 milijuna kuna, nije potrebno istraživati dalje, već je jasno da se na taj poslovni odnos imaju primijeniti odredbe ovoga Zakona.

Ako kupac samostalno ne ostvaruje prihode koji ga čine kupcem sa značajnom pregovaračkom snagom u smislu ovoga Zakona, dobavljač može zatražiti od kupca podatke o ukupnim prihodima s njim povezanih društava. Pritom, nije potrebno istraživati ukupne godišnje prihode svih na svjetskoj razini s kupcem povezanih osoba. Dostatno je utvrditi da u zbroju ukupnih godišnjih prihoda kupaca s ukupnim prihodima nekih od s njim povezanih društava, prelazi minimalni prag od 15 milijuna kuna, na temelju čega će biti moguće izvesti zaključak o tome da kupac ima značajnu pregovaračku snagu i da se na konkretan poslovni odnos dobavljača i kupca imaju primijeniti odredbe ovoga Zakona.

Ako kupac ne želi ili nije u mogućnosti dati takve podatke, preporuka je dobavljačima da takvog kupca, zbog vlastite sigurnosti, odnosno sigurnosti vlastitog poslovanja, tretiraju kao kupca sa značajnom pregovaračkom snagom u smislu odredbi ZNTP-a.

B) Na stranicama AZTN-a postoji dokument naziva „Pročišćeni tekst Odgovora na pitanja adresata Zakona o zabrani nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe hranom (ZNTP) od 9.10.2018.“ sa 154 pitanja i odgovora na ista.

Hoće li se „pročistiti“ gore navedeni dokument, odnosno ukloniti odgovori koji nisu u skladu s novim izmjenama Zakona?

Odgovor:

Zakon je stupio na snagu 1. rujna 2021., a u punoj primjeni će biti od 1. ožujka 2022.

Sva prikupljena pitanja i odgovori, koja je AZTN usuglasio s Ministarstvom poljoprivrede, kao stručnim nositeljem izrade Zakona, objedinjena su i kao poseban dokument objavljena na mrežnoj stranici AZTN-a.

Za sada se ne planiraju intervencije u sadržaj dokumenta Odgovori na pitanja adresata Zakona o zabrani nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe hranom, objavljenog u pročišćenoj inačici 9. listopada 2018. na mrežnoj stranici AZTN-a: <http://www.aztn.hr/nepostene-trgovacke-prakse/cesta-pitanja>, budući je u prijelaznim i završnim odredbama ZID ZNTP-a, određeno da će se postupci započeti do njegova stupanja na snagu nastaviti i dovršiti prema odredbama Zakona o zabrani nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe hranom („Narodne novine“, br. 117/17.). Nakon početka pune primjene Zakona, 1. ožujka 2022., će se razmotriti postojanje potrebe za uređenjem i toga dokumenta.

X. skupina pitanja, zaprimljena 12. kolovoza 2021.

1. pitanje:

Odredba čl. 2. st. 1. t. 17. u svezi s odredbama čl. 11. st. 1. t. 26. i 27. Zakona:

Prilikom definiranja tzv. krajnje prodajne cijene nigdje se ne navodi PDV. Molimo potvrdu da se krajnja prodajna cijena računa na način da se nabavna cijena množi najmanje koeficijentom

1,10, kojem iznosu se potom dodaje PDV. Navedeno pojašnjenje će pomoći i pri izračunu krajnjih prodajnih cijena radi izbjegavanja nepoštenih praksi kao što su prodaja proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ispod krajnje prodajne cijene te prodaju proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda na akciji po prodajnoj cijeni koja za krajnjeg potrošača ne može biti niža od 34 % od krajnje prodajne cijene.

Odgovor:

Obveza obračunavanja i plaćanja poreza na dodanu vrijednost (dalje u tekstu: PDV) proizlazi iz Zakona o porezu na dodanu vrijednost („Narodne novine“, br. 73/13., 99/13., 148/13., 153/13., 143/14., 115/16., 106/18., 121/19., 138/20.) i Pravilnika o porezu na dodanu vrijednost („Narodne novine“, br. 79/13., 85/13., 160/13., 35/14., 157/14., 130/15., 115/16., 1/17., 41/17., 128/17., 106/18., 1/19., 1/20., 138/20., 1/21., 73/21.)

Odredbe Zakona ne diraju u porezne propise.

Stoga, krajnja prodajna cijena proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, formirana u skladu s formulom iz članka 2. stavka 1. točke 17. ZNTF-a, uvećava se za PDV po stopi određenoj Zakonom o porezu na dodanu vrijednost i pripadajućim pravilnikom.

2. pitanje:

Odredba čl. 2. st. 1. t. 19. Zakona u svezi s odredbama čl. 12. st. 2. t. 7. Zakona:

Koliko dugo se proizvod, koji se prvi put isporučuje kupcu, smatra novim proizvodom? Npr. ako je proizvod prvi put stavljen na tržište 01.04., a kupcu se prvi put isporučuje 01.08., je li to i dalje novi proizvod? A ako se kupcu prvi put isporučuje 01.12.? Hoće li se navedeno pitanje prepustiti trgovačkoj praksi?

Odgovor:

Razumno je očekivati da će u opisanoj situaciji, dakle kada je poljoprivredni ili prehrambeni proizvod stavljen prvi put na tržište 1. travnja, a kupcu prvi put isporučen 1. kolovoza, riječ biti o novom proizvodu. Dakle, načelno govoreći, u odnosu na takav, novi proizvod, kupac i dobavljač bi mogli pisanim putem dogovoriti trajanje probnog razdoblja do najviše 120 dana, tijekom kojeg kupac ima pravo na povrat novog proizvoda.

O tome može li se poljoprivredni ili prehrambeni proizvod smatrati novim te u tom smislu, kao iznimka od zabrane povrat isporučenih a neprodanih proizvoda, ugovoriti i provesti povrat takvih proizvoda dobavljaču, ocjenjivat će AZTN u svakom konkretnom slučaju, uzimajući u obzir sve činjenice i okolnosti relevantne za konačno razjašnjenje stvari.

3. pitanje:

Odredba čl. 3. st.1. Zakona:

Člankom 3. stavkom 1. određeno je kako značajnu pregovaračku snagu u smislu ovoga Zakona ima kupac koji je ostvario ukupni godišnji prihod od najmanje 15.000.000,00 kuna. Nadalje, stavkom 2. istog članka određuje se kako se ukupni godišnji prihod kupca izračunava tako da se ukupnom godišnjem prihodu odnosno primicima kupca ostvarenima na području Republike Hrvatske pribrajaju ukupni godišnji prihodi odnosno primici njegovih povezanih društava na svjetskoj razini, a prema podacima iskazanim u posljednjem predanom godišnjem financijskom izvješću, konsolidiranom financijskom izvješću ako ga ima ili drugom odgovarajućem financijskom dokumentu.

Na koji bi način dobavljač trebao imati saznanja da je neki kupac sa svojim povezanim društvima na svjetskoj razini ostvario prihod od najmanje 15.000. 000.00 kuna te se time na istoga primjenjuje Zakon, a ako se uzme u obzir da dobavljač odgovora temeljem stavka 3. članka 7. za točnost računa te u slučaju nepoštivanja te odredbe može biti kažnjen novčanom kaznom do 20.000. 00 kuna?

Odgovor:

Preporuka je dobavljaču poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, koji nema saznanja o tome ostvaruje li kupac samostalno ili zajedno sa svojim povezanim društvima ukupne godišnje prihode koji ga čine kupcem sa značajnom pregovaračkom snagom u smislu odredbi članka 3. stavaka od 1. do 3. ZNTP-a, da prije sklapanja ugovora zatraži od kupca podatak o njegovim ukupnim godišnjim prihodima pa ako je kupac samostalno ostvario prihode iznad 15 milijuna kuna, nije potrebno istraživati dalje, već je jasno da se na taj poslovni odnos imaju primijeniti odredbe ovoga Zakona.

Ako kupac samostalno ne ostvaruje prihode koji ga čine kupcem sa značajnom pregovaračkom snagom u smislu ovoga Zakona, dobavljač može zatražiti od kupca podatke o ukupnim prihodima s njim povezanih društava. Pritom, nije potrebno istraživati ukupne godišnje prihode svih na svjetskoj razini s kupcem povezanih osoba. Dostatno je utvrditi da u zbroju ukupnih godišnjih prihoda kupaca s ukupnim prihodima nekih od s njim povezanih društava, prelazi minimalni prag od 15 milijuna kuna, na temelju čega će biti moguće izvesti zaključak o tome da kupac ima značajnu pregovaračku snagu i da se na konkretan poslovni odnos dobavljača i kupca imaju primijeniti odredbe ovoga Zakona.

Ako kupac ne želi ili nije u mogućnosti dati takve podatke, preporuka je dobavljačima da takvog kupca, zbog vlastite sigurnosti, odnosno sigurnosti vlastitog poslovanja, tretiraju kao kupca sa značajnom pregovaračkom snagom u smislu odredbi ZNTP-a.

4. pitanje:

Odredba čl. 5. st. 4. Zakona:

Koji su kriteriji za određivanje što se smatra redovitom isporukom proizvoda? Ako se npr. ugovorom ne odrede datumi isporuka, već se utvrde uvjeti i rokovi isporuka po prihvaćenoj narudžbi, je li samim time isporuka neredovita? Čak i ako je poslano desetak narudžbi u istom mjesecu?

Odgovor:

Odredbama u članku 5. u stavicama od 3. do 8. ZNTP-a, detaljno su razrađene situacije vezane uz rokove i uvjete plaćanja u situacijama kada je ugovorom predviđena redovita isporuka poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, kao i uvjeti i rokovi plaćanja kada nije ugovorena redovita isporuka tih proizvoda.

Ugovorom predviđene redovite isporuke proizvoda predviđene člankom 5. u stavicama od 3. do 5. ZNTP-a, bi bile isporuke za koje je ugovorom specificirana dinamika isporuke proizvoda, koja je određena ili barem određiva u određenom razdoblju ovisno o vrsti pojedinog proizvoda. U odnosu na način računanja početka i kraja obračunskog razdoblja od 30 dana može se prihvatiti da se to razdoblje računa od dana kada je izvršena prva isporuke do odgovarajućeg dana kada ističe rok od 30 dana.

Moguće je primjerice, ugovoriti svakodnevnu, ili dva puta u tjednu, isporuku poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda (primjerice, kruha), u vrstama i količinama prema pojedinačnim narudžbama kupca, pri čemu će se obračun obavljati na mjesečnoj razini. Pritom, a u skladu s ugovorom, bi se obračunsko razdoblje računalo od prve isporuke do zadnje isporuke u tridesetodnevnom obračunskom razdoblju, dok bi rokovi

plaćanja tekli, odnosno plaćanje moralo biti obavljeno u roku od 30 dana od dana zadnje isporuke u mjesecu, odnosno izdavanja računa dobavljača za količine isporučene u tom mjesecu, već prema tome koji od ta dva datuma nastupi kasnije.

Isporukom koja nije redovita, smatrala bi se povremena i/ili jednokratna isporuka poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda.

O tome je li riječ o redovitoj isporuci poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ili nije ocjenjivat će AZTN na temelju svih utvrđenih činjenica i okolnosti u pojedinom slučaju.

5. pitanje:

Odredba čl. 11. st. 1. t. 19. Zakona:

Hoće li se definirati što se smatra značajnim smanjenjem narudžbe pojedinog poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda od dobavljača bez prethodne pisane najave dobavljaču od strane kupca u roku koji ne može biti kraći od 30 dana ili se navedeno prepušta trgovačkoj praksi? Konkretno, smatra li se korekcija narudžbe od 15% manje u odnosu na prvotnu narudžbu značajnim smanjenjem iste?

Odgovor:

Smisao citirane odredbe članka 11. stavka 1. točka 19. ZNTP-a, slično, kao i kod odredbe članka 11. stavak 1. točka 2. ZNTP-a, je pružiti osiguranje dobavljaču da će 30 dana nakon što ga kupac obavijesti o brisanju proizvoda s liste ugovorenih proizvoda, ili smanjivanju narudžbe pojedinog poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda, imati osiguran plasman svojih proizvoda kod tog kupca. Naime, zakonodavac je ocijenio da je upravo 30 dana dostatno vrijeme da dobavljač u međuvremenu, od brisanja proizvoda s ugovorene liste proizvoda ili smanjivanja narudžbe, organizira plasman svojih proizvoda na drugačiji način.

O tome bi li se korekcija narudžbe od 15% manje u odnosu na prvotnu narudžbu smatrala značajno smanjenom narudžbom, u načelu, ne bi.

Valja ukazati na to da ne postoji konkretno mjerilo za „redovne količine“ u odnosu na koje će se smanjenje promatrati, jer ako nisu ugovorene obvezne količine, kupac količine određuje prema svojim potrebama i dinamikom koju diktiraju te potrebe. U svakom slučaju i ovdje je bitno da su sve ugovorne odredbe pisanog ugovora, kao i eventualnih aneksa ugovora i priloga, jasno, razumljivo i precizno određene, odnosno ugovorene. Razumno je da se takvo umanjeње narudžbe promatra tek ako je riječ o umanjeњу od 50%.

U svakom slučaju, o tome smatra li se smanjenje pojedine narudžbe „značajnim“ smanjenjem narudžbi u smislu citirane odredbe, ocjenjivat će AZTN u svakom konkretnom upravnom postupku, na temelju svih utvrđenih činjenica i okolnosti.

6. pitanje:

Odredba čl. 11. st. 1.t. 19. Zakona:

Smiju li kupci jednostrano brisati proizvod s liste ugovorenih proizvoda u roku kraćem od 30 dana, ako je npr.:

- dobavljač najavio da je proizvod do daljnjega nedostupan zbog problema sa sirovinom? ili
- ako dobavljač najavi prestanak proizvodnje tog proizvoda? ili
- ako dobavljač propusti unutar 30 dana više isporuka navedenog proizvoda?

Ovdje se možda čini da kupac ništa ne gubi čekanjem proteka roka od 30 dana za brisanje s liste proizvoda, ali neki trgovački lanci imaju automatizirani sustav narudžbi i ako se proizvod

ne briše pravovremeno s liste ugovorenih proizvoda, sustav će i dalje povlačiti narudžbu po automatizmu, što može dovesti do evidentiranja neisporuke, naplate ugovorne kazne i si.

Odgovor:

Odredbom članka 11. stavka 1. točka 19. ZNTP-a, nepoštenom, a time i zabranjenom, trgovačkom praksom u odnosu na kupca i dobavljača, predviđena je i praksa u kojoj kupac jednostrano briše proizvode s liste ugovorenih proizvoda koje dobavljač isporučuje kupcu ili značajno smanjuje narudžbe pojedinog poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda od dobavljača bez prethodne pisane najave dobavljaču od strane kupca u roku koji ne može biti kraći od 30 dana.

Ova je nepoštena trgovačka praksa svrstana u članak 11. Zakona u kojem se nalaze nepoštene prakse koje su uvijek i bez izuzetka zabranjene, pri čemu ni ta odredba sama ne sadrži posebnu iznimku.

Međutim, iz pitanja proizlazi da nije riječ o jednostranom brisanju proizvoda s liste ugovorenih proizvoda, budući da se razlozi prestanka isporuke poljoprivrednih ili prehrambenih proizvoda nalaze na strani dobavljača ili je riječ o razlozima za koje odgovara dobavljač u smislu općeg propisa o obveznim odnosima.

7. pitanje:

Odredba čl. 11. st. 1.t. 22. Zakona:

Propisano je da nepoštenu trgovačku praksu čini onaj kupac koji ugovara i/ili naplaćuje naknadu koja se ne iskazuje na računu dobavljača. Međutim, što je s naknadama za ugovorene protučinidbe kupaca (npr. oglašavanje na zahtjev dobavljača)? One se također ne prikazuju na računu dobavljača, a iz ove odredbe proizlazi da bi bile nezakonite samim time što nisu iskazane na računu?

Odgovor:

Naknade za usluge kupca prema dobavljaču, čije ostvarenje ovisi o stvarnom i mjerljivom učinku kupca, a ne smatraju se nametanjem nepoštene trgovačke prakse u smislu odredbi Zakona, kupac i dalje smije naplaćivati dobavljaču, pri čemu mora biti riječ o prethodno ugovorenoj te na jasan i razumljiv način definiranoj usluzi kupca prema dobavljaču, na temelju čega, kupac može (nakon izvršenja usluge) dobavljaču naplatiti mjerljivu i primjerenu naknadu za svoju činidbu.

Za te usluge kupac mora izdati račun dobavljaču na kojem je dužan jasno specificirati svaku pojedinu uslugu za koju se plaća naknada (članak 7. stavak 6. ZNTP-a). Pritom, bitno je naglasiti da takva naknada mora biti i ugovorom određena te da je naplata takve naknade dopuštena samo ako dobavljač takvu uslugu izričito pisanim putem traži od trgovca.

8. pitanje:

Odredba čl. 12. st. 2. t. 2. Zakona:

Nisu propisani rokovi u kojima kupac mora nakon završetka razdoblja promidžbe dostaviti dobavljaču podatke o količinama prodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po akcijskoj cijeni. Također nisu propisani rokovi u kojima kupac mora platiti dobavljaču po redovitoj cijeni razliku u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda. Možemo li stoga zaključiti da se navedeni rokovi prepuštaju trgovačkoj praksi, odnosno računovodstvenim propisima?

Također, možemo li zaključiti da obveza plaćanja razlike u količini po redovnoj cijeni za kupca nastaje od dana u kojem je dobavljač izdao terećenje za navedene razlike, a ne od dana kad

je kupac javio spomenute količine dobavljaču? Naime, razlika između ta dva dana može biti i nekoliko tjedana, ovisno o ažurnosti dobavljača.

Odgovor:

Doista, Zakon ne propisuje rokove u kojima kupac mora nakon završetka razdoblja promidžbe dostaviti dobavljaču podatke o količinama prodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po akcijskoj cijeni, a isto tako ne propisuje ni rokove u kojima kupac mora platiti dobavljaču razliku u cijeni više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda.

Međutim, s obzirom na specifičnost situacije, preporuka kupcima – trgovcima u maloprodaji je da podatke o prodanim količinama tih proizvoda u razdoblju promidžbe, dostave dobavljaču bez odgađanja, odmah po isteku razdoblja promidžbe. Kako bi se kupcu omogućilo da odmah po isteku razdoblja promidžbe u svojem računovodstvenom sustavu primjenjuje redovitu nabavnu cijenu za količinu proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koja nije prodana u razdoblju promidžbe, odnosno ne čekajući financijski dokument, koji mu dobavljač treba poslati, preporučljivo je da, uz sniženu cijenu, i redovna nabavna cijena (informativno) bude iskazana već na računu dobavljača za proizvode isporučene za razdoblje promidžbe.

Dobavljač bi, jednako tako, morao u što kraćem roku od primitka podataka o prodanim količinama kupcu izdati odgovarajući financijski dokument na temelju kojeg bi kupac platio razliku u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, što mu je u ostalom i u interesu.

Plaćanje razlike u cijeni, također ne bi smjelo biti izvršeno u roku duljem od roka predviđenog Zakonom za pojedinu vrstu proizvoda; dakle 30 dana od izdavanja dobavljačevog financijskog dokumenta na temelju kojeg će biti izvršeno plaćanje za pokvarljive proizvode, odnosno 60 dana od izdavanja dobavljačevog financijskog dokumenta na temelju kojeg će biti izvršeno plaćanje poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koji nisu pokvarljivi.

XI. skupina pitanja, zaprimljena 31. kolovoza 2021.

1. pitanje:

Nije mi jasno u članku 2. točka 17. krajnja prodajna cijena je cijena po kojoj kupac prodaje proizvod u maloprodaji krajnjem potrošaču, a formira se tako da se nabavna cijena poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda množi najmanje koeficijentom 1,10.

- da li se ovo odnosi i na redovnu i na akcijsku cijenu? Da li se nabavna cijena gleda isključivo fakturna cijena ili se nabavna cijena gleda i sa van fakturnim naknadama u ovom slučaju?

Odgovor:

Polazeći od same definicije krajnje prodajna cijena i njome propisane formule za izračun, riječ je o cijeni po kojoj trgovac prodaje proizvod u maloprodaji krajnjem potrošaču, a formira se tako da se nabavna cijena poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda množi najmanje koeficijentom 1,10 (članak 2. stavak 1. točka 17. ZNTP-a), jasno je kao je polazišna osnova za izračun te cijene upravo nabavna cijena, definirana kao jedinična cijena dobavljača po kojoj se kupuje poljoprivredni ili prehrambeni proizvod, umanjena za sve rabate ili popuste iskazane isključivo na računu te uvećana za zavisne troškove koji su vezani za nabavu tog proizvoda. Zavisni troškovi u pravilu

uključuju troškove prijevoza, osiguranja, špedicije i carine (članak 2. stavak 1. točka 13. ZNTP-a).

Prema tome, nabavna cijena je ona kod koje su već ukalkulirani svi rabati i popusti.

Pri tome valja imati na umu da se krajnja prodajna cijena i način na koji se ona formira, odnosi isključivo na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode definirane članom 2. stavkom 1. točkom 18. ZNTP-a te Pravilnikom o poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima, pokvarljivim te proizvodno i tržišno osjetljivim poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima („Narodne novine“, broj 93/21., dalje u tekstu: Pravilnik). U tom smislu, a s obzirom na zabranu primjene nepoštene trgovačke prakse iz članka 11. stavka 1. točke 27. ZNTP-a, akcijska cijena tih proizvoda ne može biti niža za više od 34% od krajnje prodajne cijene proizvoda, odnosno popust za proizvodno i tržišno osjetljivi poljoprivredni ili prehrambeni proizvod koji se prodaje u okviru akcijske ponude, ne može biti veći od 34% od krajnje prodajne cijene toga proizvoda. Također, potrebno je voditi računa da se primjenom popusta na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvoda, njihova cijena ne spusti ispod njihove nabavne cijene s PDV-om, budući da se prodaja poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda krajnjem potrošaču po cijeni nižoj od nabavne cijene po kojoj je taj proizvod nabavio kupac s PDV-om smatra nepoštenom trgovačkom praksom u smislu odredbe članka 11. stavka 1. točke 24. ZNTP-a.

2. pitanje:

Članak 11. točka 27. prodaje proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode na akciji po prodajnoj cijeni koja za krajnjeg potrošača ne može biti niža od 34 % od krajnje prodajne cijene, što primjerice uključuje i sniženje cijena zbog povećanja pakiranja, neto težine proizvoda, bez povećanja krajnje prodajne cijene.

Šta je točno krajnja prodajna cijena? Naša preporučena cijena ili ona koja se nalazi na polici pojedinog trgovca? Znači li to onda da najveće sniženje na navedenim artiklima može biti 34% kao maksimalno od maloprodajne cijene na polici kod trgovca?

Odgovor:

Iz same definicije krajnje prodajne cijene (članak 2. stavak 1. točka 17. ZNTP-a) jasno proizlazi kako se ona odnosi na (poljoprivredno i tržišno osjetljivi) poljoprivredni i prehrambeni proizvod koji prodaje trgovac u maloprodaji krajnjem potrošaču. Iz toga proizlazi da su time isključene bilo kakve „preporučene cijene“, ili bilo koja druga vrsta kalkulacije, osim one propisane citiranom odredbom. Dakle, riječ je o cijeni koja se nalazi na polici pojedinog trgovca i koja je određena na način kako je propisano člankom 2. stavkom 1. točkom 17. ZNTP-a.

O maksimalnom popustu koji se može primijeniti na proizvodno i tržišno osjetljivi poljoprivredni ili prehrambeni proizvod, odgovoreno je već u odgovoru na 1. pitanje iz ove skupine.

XII. skupina pitanja, zaprimljena 2. rujna 2021.

1. pitanje:

Inozemno trg. društvo iz EU, trgovac na veliko prehrambenim proizvodima određene vrste je jedini član (vlasnik 100%) i ujedno najveći dobavljač domaćeg trgovca na veliko, koji te proizvode plasira na hrvatsko tržište. Primjenjuje li se Zakon na odnose kupoprodaje robe između ta dva povezana subjekta, pogotovo u pogledu obveznih rokova plaćanja?

Odgovor:

Ni Direktiva (EU) 2019/633 Europskog parlamenta i Vijeća od 17. travnja 2019. o nepoštenim trgovačkim praksama u odnosima među poduzećima u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima (SL L 111, 25. 4. 2019., dalje u tekstu: Direktiva), koja je donošenjem ZID ZNTP-a prenesena u domaće zakonodavstvo, ni ZNTP ne daju odgovor na to pitanje i ne predviđaju izuzetak od obveze primjene odredbi ZNTP-a na poslovne odnose u vezi s prodajom poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda između povezanih društava, odnosno, članova iste grupacije, koji su pod kontrolom istog poduzetnika.

S obzirom na to da se Direktivom po prvi put na razini Europske unije uređuju pitanja nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima i to utvrđivanjem minimuma standarda koje države članice moraju unijeti u svoja zakonodavstva u vezi s nepoštenim trgovačkim praksama, jasno je kako ne postoji uspostavljena praksa, kao o ovom, tako i o drugim pitanjima vezanim uz nepoštene trgovačke prakse.

Zbog toga je o opisanom pitanju zatraženo mišljenje Europske komisije.

2. pitanje:

Ako je odgovor na prvo pitanje potvrđan, uzimajući u obzir obvezne rokove plaćanja od 30 ili 60 dana iz čl. 5., ako je prodaja prehrambenog proizvoda izvršena između inozemnog društva majke (100% vlasnik domaćeg društva kupca) smatra li se nepoštenom trgovačkom praksom da inozemno društvo odobri društvu kćeri zajam za likvidnost, uz poštivanje svih poreznih uvjeta i propisa, iz kojeg bi se obračunski (prijebojem) podmirila dugovanja prema tom istom dobavljaču – društvu majci u zakonom određenim rokovima.

Odgovor:

Vidjeti odgovor na 1. pitanje u ovoj skupini pitanja.

3. pitanje:

Smatra li se nepoštenom trgovačkom praksom u svezi sa člankom 12. st. 1. t. 2. ako kupac periodično uputi svim svojim dobavljačima, odnosno svim dobavljačima određene kategorije robe (npr. voće i povrće), plan promidžbi i predvidive količine proizvoda za određeno razdoblje s pozivom dobavljačima da upute svoje ponude ako su zainteresirani sudjelovati (npr. prvi tjedan listopada planirana akcija jesenskih proizvoda – predvidive količine: xy proizvoda jedan, xy proizvoda 2 itd. – pozivaju se dobavljači da upute svoje ponude za provođenje promidžbe ako su zainteresirani za sudjelovanje).

Odgovor:

Zahtijevanje kupca od dobavljača da u cijelosti ili dijelom snosi trošak popusta na poljoprivredne i prehrambene proizvode koje kupac prodaje u okviru promidžbe koju je sam pokrenuo, smatrat će se nepoštenom trgovačkom praksom, osim ako dobavljač izričito zahtijeva provođenje promidžbe od strane kupca i ako kupac prije promidžbe kumulativno ispuni uvjete propisane člankom 12. stavkom 2. točkom 2. ZNTP-a, a pri tome je takva praksa jasno i nedvosmisleno ugovorena u pisanom ugovoru ili naknadom ugovoru o isporuci poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda prije njezine provedbe.

Iz sadržaja postavljenog pitanja ne bi proizlazilo da bi opisana situacija bila protivna odredbama ZNTP-a.

Međutim, ocjenu o tome je li kupac od dobavljača „zahtijevao“ da u cijelosti ili dijelom snosi trošak popusta na poljoprivredne i prehrambene proizvode koje će kupac prodavati u okviru promidžbe koju je sam pokrenuo, kao i ocjenu o tome je li dobavljač „izričito zahtijevao“ provođenje takve promidžbe, ocjenjivat će AZTN u svakom pojedinom upravnom postupku, uzimajući pri tome u obzir sve činjenice i okolnosti vezane uz konkretan slučaj.

4. pitanje:

U svezi sa člankom 2. st. 1. t. 17. i čl. te 11. st. 2. t. 26. – primjenjuje li se koeficijent 1,10 na nabavnu cijenu sa ili bez PDV-a. Podnositelj smatra da bi bilo ispravno primijeniti koeficijent na nabavnu cijenu bez PDV-a i tek onda PDV na tako dobiveni iznos. Pitanje može biti relevantno kod ulaznih računa u uvozu na kojima nije iskazan PDV.

Odgovor:

Krajnja prodajna cijena definirana je kao cijena po kojoj trgovac prodaje proizvod u maloprodaji krajnjem potrošaču, a formira se tako da se nabavna cijena poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda množi najmanje koeficijentom 1,10. Dakle, u postupku formiranja krajnje prodajne cijene, nabavna cijena se množi određenim koeficijentom, koji ne može biti niži od 1,10 te se zatim na taj iznos dodaje pripadajuća stopa poreza na dodanu vrijednost (dalje u tekstu: PDV ili porez na dodanu vrijednost), ovisno o vrsti proizvoda.

5. pitanje:

Primjenjuje li se odredba o minimalnom koeficijentu iz čl. 2. st. 1. t. 17 od 1,10 za osjetljive proizvode i kada se radi o proizvodima na akciji, kada je u primjeni i odredba iz čl. 11. st. 2. t. 27. (najveći dopušteni postotak akcijskog sniženja 34%). Navedeno bi podrazumijevalo da trgovac koji primjenjuje koeficijent od 1,10 ne može dalje snižavati cijenu na akciji, odnosno kako bi uvrstio proizvod na akciju, mora nužno imati proizvod u redovnoj prodaji uz koeficijent uvećanja (maržu) veći od 1,10.

Odgovor:

Krajnja prodajna cijena je pojam koji se veže uz proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode, a ZNTP strogo propisuje formulu za izračun te cijene, kao i akcijske cijene tih proizvoda. U tom smislu, krajnja se prodajna cijena računa kao umnožak nabavne cijene i minimalno koeficijenta 1,10 (dakle, taj koeficijent, odnosno marža, može biti i viši od propisanog minimuma od 1,10), što se uvećava za odgovarajuću stopu poreza na dodanu vrijednost. Cijena takvih proizvoda u akcijskoj prodaji ne može biti niža za više od 34 % od krajnje prodajne cijene, odnosno popust na takve proizvode ne može biti veći od 34% od krajnje prodajne cijene. Dakle, ako se prilikom izračuna krajnje prodajne cijene primijeni koeficijent veći od minimalnog(1,10), tada ta cijena, uvećana za odgovarajuću stopu PDV-a, čini krajnju prodajnu cijenu. Primjerice, ako je nabavna cijena proizvoda 10,00 kn te se prilikom izračuna krajnje prodajne cijene primijeni koeficijent 1,20 i stopa PDV-a od 25%, tada krajnja prodajna cijena toga proizvoda iznosi $(10,00 \text{ kn} \times 1,20) + 25\% \text{ PDV} = 12,00 \text{ kn} + 3,00 \text{ kn} = 15,00 \text{ kn}$.

Pritom, cijena proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda prodavanih na akciji, ne smije biti niža od nabavne cijene tih proizvoda s porezom na dodanu vrijednost, budući da je to zabranjeno člankom 11. stavkom 1. točkom 24. ZNTP-a, stoga trgovac koji takve proizvode podaje u okviru akcijske ponude, mora i o tome voditi računa.

Konkretno, ako se na nabavnu cijenu u iznosu 10,00 kn primijeni koeficijent 1,10 i stopa PDV-a 25% krajnja prodajna cijena bila bi $(10 \times 1,10) + 25\% \text{ PDV} = 11,00 \text{ kn} + 2,75$

kn=13,75 kn. Dakle, u redovnoj prodaji taj se proizvod ne bi mogao prodavati ispod 13,75 kn, dok se na akciji ne smije prodavati uz popust veći od 34% od krajnje prodajne cijene, pri čemu treba voditi računa i o tome da se taj proizvod ne smije prodavati po cijeni nižoj od nabavne cijene s PDV-om, u ovom slučaju, dakle ta cijena ne može biti niža od 12,50 kn (10,00 + 25% PDV).

6. pitanje:

Ako je odgovora na prethodno pitanje negativno, treba li zakon tumačiti na način da kumuliraju odredbe iz čl. 11. st. 2. t. 24. i t. i 27. ili se primjenjuju alternativno. Radi pojašnjenja, ako se tržišno i proizvodno osjetljivi proizvodi na akciji prodaju uz sniženje od 34%, a time se proizvod prodaje ispod nabavne cijene, je li takva prodaja dozvoljena ili, i u tom slučaju vrijedi ograničenje o zabrani prodaje ispod nabavne cijene. (Npr. nabavna cijena = 100,00 kn x 1,10 x 1,25 % PDV = 137,50 kn -34% (46,75 kn), odnosno 90,75 kn, što je ispod nabavne vrijednosti. Primjenjuje li se i u tom slučaju zabrana prodaje ispod nabavne vrijednosti, pa je promidžbeni popust ograničen i tim faktorom što znači da je u primjeru najniža dozvoljena prodajna cijena na akciji 100,00 kn?)

Odgovor:

Prodaja poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda krajnjem potrošaču po cijeni nižoj od nabavne cijene po kojoj je taj proizvod nabavio kupac s porezom na dodanu vrijednost, osim u 3 iznimne i točno propisane situacije, u smislu odredbe članka 11. stavka 1. točke 24. ZNTP-a, smatra se nepoštenom, a time i zabranjenom, trgovačkom praksom, koja je uz to kvalificirana i kao teška povreda ZNTP-a za koju je moguće izreći i maksimalnu novčanu kaznu do 5 milijuna kuna (članak 24. stavak 1. ZNTP-a).

U tom smislu, kupac-trgovac u maloprodaju, mora voditi računa o tome da akcijska cijena proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, koji se prodaju u okviru akcijske ponude, uz popust koji ne može biti veći od 34 % od krajnje prodajne cijene, ne smije biti niža od njihove nabavne cijene s porezom na dodanu vrijednost.

7. pitanje:

ZZNTP 2017 (Stari zakon) je predviđao u čl. 7. st. 1. da „za **svaku** isporuku ... mora biti izdan račun“. ZZNTP 2021 – Novi zakon u istom članku izostavlja riječ „svaku“ i navodi „za isporuku poljoprivrednog ili prehrambenog mora biti izdan račun ...“ Može li se Novi zakon tumačiti na način da dobavljač može za više isporuka izdati jedan račun i to npr. u slučaju isporuke istog dana na različitim mjestima (različita prodajna mjesta ili skladišta) ili isporuke koje su izvršene tijekom više dana (npr. dobavljač isporučuje svježi proizvod svaki dan tijekom tjedna i izdaje tjedno jedan račun). Pitanje se odnosi na situacije kada nije ugovorena redovita isporuka proizvoda iz čl. 5. zakona.

Odgovor:

Mogućnost izdavanja zbirnog računa rezervirana je isključivo za poslovne odnose kupaca i dobavljača u kojima je ugovorom regulirana redovita isporuka poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, u smislu odredbi članka 5. stavka 3., 4. i 5. ZNTP-a. O tome što bi se smatralo redovitom isporukom poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda detaljno je pojašnjeno u odgovoru na pitanje broj 10. u ovoj skupini pitanja.

U situacijama kada nije ugovorena redovita isporuka poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, rokovi plaćanja ne smiju biti dulji od 30, odnosno 60 dana (ovisno o tome je li riječ o pokvarljivim poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima, ili onima koji nisu pokvarljivi) računajući od dana isporuke ili od dana izdavanja računa ili zaprimanja računa ili otkupnog bloka na kojem je utvrđen iznos koji treba platiti, ovisno o tome koji

od navedenih dana nastupa kasnije (članak 5. stavci 6. i 7. ZNTP-a). Pritom, valja voditi računa o tome da ako je kupac taj koji utvrđuje iznos koji treba platiti, razdoblja plaćanja u tom slučaju počinju teći od dana isporuke poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda (članak 5. stavak 8. ZNTP-a).

8. pitanje:

Može li se najduži rok razdoblja isporuke kod redovite isporuke od 30 dana (čl. 5 st. 3 i 4) tumačiti na način da je dopušteno da bude 31 dan ako je razdoblje isporuke ugovorno mjesečno za one mjesece koji imaju 31 dan. Ako to ne bi bilo dopušteno, dobavljač bi trebao izdati jedan račun za prvih 30 dana u mjesecu i drugi za isporuku izvršenu 31. dana, kako bi poštivao porezne propise i razdoblja obračuna PDV-a. Cilj i svrha zakona bi bila zadovoljena i ako je razbolje redovne isporuke bilo mjesečno, što bi se podudaralo sa pravilima o izdavanju zbirnog računa iz čl. 78 st. 5 Zakona o PDV-u koji se izdaje za najviše mjesečno razdoblje (dakle ne mjesece 31 dan), a zasigurno ne ide na štetu dobavljača.

Odgovor:

Odredbom članka 5. stavka 5. ZNTP-a određeno je da ugovoreno razdoblje isporuke poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda može biti ugovoreno i obuhvatiti obračunsko razdoblje od najdulje 30 dana.

Dakle, zakonodavac se nije opredijelio za kalendarski mjesec, već konkretan broj dana, koji ne može biti veći od 30, dopuštajući na taj način da se ugovoreno razdoblje isporuke ne veže nužno za kalendarski mjesec.

Pri tome, ova odredba ne dira u odredbu članka 78. stavka 5. Zakona o porezu na dodanu vrijednost („Narodne novine“, br. 73/13., 99/13., 148/13., 153/13., 143/14., 115/16., 106/18., 121/19., 138/20.), kojim je određeno da porezni obveznik može izdati zbirni račun za više zasebnih isporuka dobara ili usluga, pod uvjetom da PDV na isporuke navedene u zbirnom računu obračunava tijekom istog kalendarskog mjeseca.

9. pitanje:

Koji su faktori za utvrđivanje cijene u situaciji kada ona nije određena u fiksnom iznosu, na koje se referira članak 5. stavak 2. Zakona?

Odgovor:

Odredba o cijeni proizvoda, kao bitan sastojak pisanog ugovora između dobavljača i kupca o isporuci poljoprivrednih ili prehrambenih proizvoda može biti određena u fiksnom iznosu, a može se odrediti i/ili izračunati zbrajanjem različitih faktora koji moraju biti utvrđeni u ugovoru, a koji primjerice mogu uključivati tržišne pokazatelje koji se odnose na promjene tržišnih uvjeta, isporučene količine te kvalitetu ili sastav isporučenih poljoprivrednih proizvoda (članak 5. stavak 2. ZNTP-a).

U situacijama kada cijenu poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda nije moguće odrediti u fiksnom iznosu, primjerice jer ona ovisi o kvaliteti proizvoda i/ili prilikama na tržištu, potrebno je u ugovoru, sklopljenom prije početka njegove primjene, jasno odrediti sve elemente/faktore koji će utjecati na način izračuna, odnosno određivanja cijene tih proizvoda, tako da ugovornim stranama mora biti jasno i razumljivo koji parametri utječu na određivanje cijene i na koji način.

Primjerice, u ugovorima o otkupu mlijeka često postoji odredba o tome da se cijena mlijeka obračunava na temelju udjela mliječne masti i bjelančevina, pri čemu se određuje cijena jedinice mliječne masti i jedinice bjelančevina te način izračuna cijene. Isto tako, ako i drugi parametri utječu na izračun cijene (broj somatskih stanica i broj

mikroorganizama) ugovorom se, na jasan način, određuje i kako ti drugi parametri odnosno odstupanje od njih utječu na izračun cijene.

U slučajevima u kojima se cijena određuje u skladu sa standardnom kvalitetom, potrebno je navesti što je standardna kvaliteta (koji parametri predstavljaju standardnu kvalitetu) i koja je cijena proizvoda standardne kvalitete kao i na koji način odstupanje parametara od standardne kvalitete utječe na cijenu. Primjerice, ako je standard za pšenicu 13,50% vlage i 5,00% primjesa te se za pšenicu te kvalitete određuje cijena 1,00 kn/kg potrebno je odrediti na koji način odstupanje od tog standarda utječe na cijenu – primjerice ako pšenica ima više od 5,00% vlage hoće li se cijena umanjiti ili uvećati i za koji iznos.

Cijena poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda se može vezati uz relevantno tržište, primjerice vezivanje uz najnižu cijenu na tržnici, ili prosječnu cijenu uz mogućnost korekcije u skladu s kvalitetom ili kretanjima na tržnici, međutim odredba ugovora o cijeni mora biti razumljiva i sadržavati jasne i transparentne parametre, usklađene s odredbama ZNTP-a te kao takva mora biti provedena u poslovnoj praksi ugovornih strana.

Primjerice, bilo bi dopušteno ugovorom odrediti da se kupoprodajna cijena poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda određuje prema najnižoj, ili prosječnoj, ili najvišoj cijeni poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda iste vrste i iste kvalitete, postignutoj u tjednu koji je prethodio tjednu otkupa na točno određenoj veletržnici (u konkretnom slučaju, veletržnica u Metkoviću). Naime, podaci o cijenama poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda postignutim na pojedinoj tržnici, poznati su i javno dostupni za prethodni tjedan otkupa u okviru baze podataka Tržišnog informacijskog sustava u poljoprivredi (dalje u tekstu: TISUP) pa bi podaci o cijenama iz toga izvora mogli biti referentni i za određivanje cijene pojedinog poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda.

Je li ugovorna odredba o cijeni poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda koji je predmet isporuke, jasno i razumljivo uređena u ugovorima između kupaca i dobavljača u smislu ovoga Zakona te provodi li se ona u poslovnoj praksi tih ugovornih strana, ocjenjivat će AZTN u svakom konkretnom slučaju na temelju svih utvrđenih činjenica i okolnosti.

10. pitanje:

Što bi u praksi predstavljalo redovitu, a što neredovitu isporuku, na koju se referira Zakon u članku 5. stavak 3. i 4. (redovita) i članku 5. stavak 6. i 7. (neredovita) ?

Odgovor:

Odredbama u članku 5. u staccima od 3. do 8. ZNTP-a, detaljno su razrađene situacije vezane uz rokove i uvjete plaćanja u situacijama kada je ugovorom predviđena redovita isporuka poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, kao i uvjeti i rokovi plaćanja kada nije ugovorena redovita isporuka tih proizvoda.

Ugovorom predviđene redovite isporuke proizvoda predviđene člankom 5. u staccima od 3. do 5. ZNTP-a bi bile isporuke za koje je ugovorom specificirana dinamika isporuke proizvoda, koja je određena ili barem određiva u određenom razdoblju ovisno o vrsti pojedinog proizvoda. U odnosu na način računanja početka i kraja obračunskog razdoblja od 30 dana može se prihvatiti da se to razdoblje računa od dana kada je izvršena prva isporuke do odgovarajućeg dana kada ističe rok od 30 dana.

Moguće je primjerice, ugovoriti svakodnevnu, ili dva puta u tjednu, isporuku poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda (primjerice, kruha), u vrstama i količinama prema pojedinačnim narudžbama kupca, pri čemu će se obračun obavljati na mjesečnoj razini. Pritom, a u skladu s ugovorom, bi se obračunsko razdoblje računalo od prve isporuke do zadnje isporuke u tridesetodnevnom obračunskom razdoblju, dok bi rokovi plaćanja tekli, odnosno plaćanje moralo biti obavljeno u roku od 30 dana od dana zadnje isporuke u mjesecu, odnosno izdavanja računa dobavljača za količine isporučene u tom mjesecu, već prema tome koji od ta dva datuma nastupi kasnije.

Isporukama koje nisu redovite, smatrale bi se one isporuke za koje ugovorom nije određena dinamika isporuke (kako je to slučaj kod redovite isporuke), primjerice povremene i/ili jednokratne isporuke poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda. Kod takvih isporuka rok plaćanja računa se od dana isporuke odnosno dana izdavanja ili zaprimanja računa ili otkupnog bloka na kojem je utvrđen iznos koji je potrebno platiti, ovisno o tome koji od navedenih dana nastupa kasnije.

11. pitanje:

Da li je kupac dužan, osim cjenika, imati i asortimansku listu za dobavljače koji nemaju naknadu za asortiman?

Odgovor:

Zakon ne propisuje obvezu da u poslovnom odnosu dobavljača i kupca, pored cjenika postoji i asortimanska lista.

Međutim, ako je ugovorom između kupca i dobavljača, ugovoren rabat za držanje određenog asortimana ili naknada za asortiman, u takvom ugovoru mora jasno biti naznačeno koje proizvode kupac mora kupovati od dobavljača, kako bi ostvario pravo na rabat na asortiman, ili naknadu za držanje određenog asortimana, već prema tome što je od navedenog je ugovoreno. U takvim situacijama potrebno je sastavljati asortimansku listu, osim ako asortiman nije naveden u samom ugovoru.

Ako rabat za asortiman, ili naknada za asortiman nisu ugovoreni, kupac kupuje poljoprivredne i prehrambene proizvode s cjenika dobavljača, u skladu sa svojim potrebama.

12. pitanje:

Što su objektivne i razumne procjene na koje se Zakon referira u članku 12. stavku 2. točke 1., 3., 4. i 5.?

Odgovor:

Objektivne i razumne procjene naknada iz članka 12. stavka 2. ZNTF-a, nastaju u skladu i kao rezultat primjene temeljnih načela obveznih odnosa, a prije svega načela savjesnosti i poštenja, ravnopravnosti ugovornih strana, jednake vrijednosti činidaba i dobroj poslovnoj praksi u proizvodnji i/ili trgovini poljoprivrednim ili prehrambenim proizvodima. U tom smislu, visina naknade mora biti zasnovana na objektivnim i razumnim kriterijima te odgovarati pruženim uslugama koje su tom naknadom plaćene.

O tome je li procjena pojedine naknade iz toga članka objektivna i razumna, AZTN će ocjenjivati u svakom pojedinom konkretnom slučaju, uzimajući pri tome u obzir sve činjenice i okolnosti bitne za pojedini poslovni odnos dobavljača i kupca poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda.

13. pitanje:

Odobrava li dobavljač kupca za više prodano od uzetog, u vezi s člankom 12. stavkom 2., točkom 2.?

Odgovor:

Pitanje je nejasno.

Nepoštenom trgovačkom praksom u smislu članka 12. stavka 1. točke 2. ZNTP-a, smatra se praksa kupca koji zahtijeva od dobavljača da u cijelosti ili dijelom snosi trošak popusta na poljoprivredne i prehrambene proizvode koje kupac prodaje u okviru promidžbe koju je sam pokrenuo. Takva praksa se iznimno neće smatrati zabranjenom ako su kumulativno ispunjeni uvjeti iz stavka 2. točke 2. istoga članka ZNTP-a i to da je takva praksa jasno i nedvosmisleno ugovorena u okviru ugovora o isporuci poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ili u okviru naknadnog ugovora između dobavljača i kupca, a prije izvršenja tih praksi te da dobavljač izričito zahtijeva provođenje promidžbe od strane kupca, pri čemu kupac mora prije promidžbe navesti razdoblje njezinog trajanja te očekivanu količinu poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koju treba naručiti po sniženoj cijeni, s time da u odnosu na proizvodno i tržišno osjetljive proizvode, postoji dodatan režim u okviru kojeg za kupca nastaju dodatne obveze (obveza dostave podataka o količinama prodanih tih proizvoda po akcijskoj cijeni pa u slučaju da je dobavljač kupcu isporučio veću količinu tih proizvoda po akcijskoj cijeni od količine koja je u promotivnom razdoblju prodana potrošačima, kupac ima obvezu platiti dobavljaču razliku u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po redovitoj cijeni).

U ovom slučaju „redovitom cijenom“ smatrala bi se ona cijena po kojoj bi taj proizvod kupio kupac od dobavljača da nije zbog promidžbe kupljen po sniženoj cijeni, odnosno cijena uvećana za postotak sniženja koje sniženje je određeno u svrhu promidžbe.

Dakle, u smislu ove odredbe postoji obveza kupca da plati dobavljaču razliku u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda odnosno da tu količinu plati dobavljaču po redovitoj cijeni.

14. pitanje:

Na odgovor na pitanje broj 4. iz dopisa od 22. srpnja pojavila se potrebna za dodatnim tumačenjem pa u nastavku prosljeđujemo sljedeće:

Naime, u odgovoru na pitanje navedeno je da je isto formulirano više kao komentar, no ipak je dat djelomični odgovor koji je zbunjujući a glasi:

„Smisao ove odredbe je zaštititi dobavljača od prebacivanja troškova popusta u snižavanju cijene poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, koje KUPAC PRODAJE U OKVIRU PROMIDŽBE KOJU JE SAM POKRENUO, propisivanjem uvjeta pod kojima se sudjelovanje dobavljača u promidžbama koje inicira kupac ipak neće smatrati nepoštenim, s tim da je poseban režim određen za proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode.“

Zbunjujući je zato što je čl. 10. st. 1. t. 2. propisano da je dobavljač taj koji je naveden kao stranka koja izričito zahtijeva provođenje promidžbe od strane kupca, a ne kupac te je na kraju istoga navedeno da u slučaju ako je dobavljač kupcu isporučio veće količine tih proizvoda po akcijskoj cijeni, kupac razliku isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda mora platiti dobavljaču po redovnoj cijeni.

Pitanje: Budući gotovo sve akcijske prodaje zahtijeva dobavljač i inicira ih kod kupca putem izričitog pisanog zahtjeva, a Vaš prvotni odgovor glasi da je smisao ove odredbe zaštititi dobavljača od prebacivanja troškova popusta u snižavanju proizvoda koje zahtijeva kupac u okviru promidžbe koju je sam pokrenuo, odnosi li se onda obveza plaćanja razlike naručenih,

a neprodanih akcijskih proizvoda po redovnoj cijeni dobavljaču na sve akcijske prodaje (dakle one koje zahtijeva bilo dobavljač, bilo kupac) ili samo na one koje od dobavljača zahtijeva isključivo sam kupac?

Odgovor:

Odredba članka 12. stavka 1. točke 2. ZNTP-a sadrži opću zabranu kupcu da zahtijeva od dobavljača da u cijelosti ili dijelom snosi trošak popusta na poljoprivredne i prehrambene proizvode koje kupac prodaje u okviru promidžbe koju je sam pokrenuo..

Takva praksa se ipak neće smatrati nepoštenom, ako su ispunjeni uvjeti iz članka 12. stavak 2. točke 2. ZNTP-a i to da:

- je takva praksa jasno i nedvosmisleno ugovorena u okviru ugovora o isporuci poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ili u okviru naknadnog ugovora između dobavljača i kupca, a prije izvršenja tih praksi te
- dobavljač izričito zahtijeva provođenje promidžbe od strane kupca
- kupac prije promidžbe navede razdoblje promidžbe i očekivanu količinu poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koju treba naručiti po sniženoj cijeni, a pritom
- samo u slučaju proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda postoje i dodatne obveze kupca nakon završetka razdoblja promidžbe (dostava dobavljaču podataka o količinama prodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po akcijskoj cijeni te plaćanja razlike u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda dobavljaču po redovitoj cijeni, u slučaju da je dobavljač kupcu isporučio veću količinu tih proizvoda po akcijskoj cijeni od količine koja je u promotivnom razdoblju prodana potrošačima).

To bi primjerice, značilo da kupac svojim dobavljačima najavljuje da u nekom (određenom) narednom razdoblju namjerava provesti promidžbenu prodaju poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po akcijskim cijenama te ih poziva da ako žele, mogu sudjelovati u takvoj promidžbi.

Dobavljač, koji to želi, izrijekom, pisanim putem, traži sudjelovanje u takvoj promidžbi prodajom poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po akcijskoj cijeni. Obično za takvo sudjelovanje u akciji, dobavljač odobrava akcijski rabat na svoje prodajne cijene, što se sve unaprijed uređuje ugovorom.

Na temelju takvog očitovanja volje dobavljača, kupac ima obvezu navesti razdoblje promidžbe i očekivanu količinu poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda koju treba naručiti po sniženoj cijeni.

Isključivo u odnosu na kategoriju proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, kupac ima dodatne obveze i to da nakon završetka razdoblja promidžbe dostavi dobavljaču podatke o količinama prodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po akcijskoj cijeni pa u slučaju da je dobavljač kupcu (u skladu s planiranim) isporučio veću količinu tih proizvoda po akcijskoj cijeni od količine koja je u promotivnom razdoblju prodana potrošačima, kupac razliku u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda mora platiti dobavljaču po redovitoj cijeni.

Odredba ima za cilj da kupac pažljivo planira količinu proizvoda koju namjerava prodati u razdoblju promidžbe, kako ne bi došlo do gomilanja zaliha i provođenja dugotrajnih akcija na štetu dugotrajno sniženih cijena dobavljača.

Dakle, samo u ovoj situaciji provođenja promidžbe i to samo i isključivo u odnosu na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvoda, kupac ima obvezu plaćanja dobavljaču razlike u količini više isporučenih, a neprodanih proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po redovitoj cijeni.

XIII. skupina pitanja, zaprimljena 10. rujna 2021.

1. pitanje:

Čl.3 točka.17 - krajnja prodajna cijena je cijena po kojoj trgovac prodaje proizvod u maloprodaji krajnjem potrošaču, a formira se tako da se nabavna cijena poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda množi najmanje koeficijentom 1,10

Odnosi li se ovaj pojam krajnje prodajne cijene samo na grupu Proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda (čl.9 točke 26 i 27), ili na sve poljoprivredne i prehrambene proizvode

Odgovor:

Iako bi iz same definicije „krajnja prodajna cijena“ iz članka 2. stavak 1. točka 17. ZNTP-a proizlazilo da se taj pojam ne ograničava na pojedinu Zakonom određenu kategoriju proizvoda, iz dikcije navedenih nepoštenih trgovačkih praksi (iz članka 11. stavak 2. točke 26. i 27.) koje se izvode iz toga pojma, proizlazi da se on odnosi isključivo na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode (članak 2. stavak 1. točka 17.). Da je tome tako, proizlazi i iz činjenice da se taj pojam ne pojavljuje ni na jednom drugom mjestu, osim u navedenim nepoštenim trgovačkim praksama te uvjetima za izuzetak od nepoštene trgovačke prakse iz članka 12. stavak 1. točka 2. ZNTP-a, a koji je s istim ciljem uređen u stavku 2. točki 2. istoga članka.

Slijedom iznesenoga, krajnja prodajna cijena u formuli određenoj člankom 2. stavkom 1. točkom 17. ZNTP-a primjenjuje se isključivo na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode.

2. pitanje:

Vezano za novi pojam, konkretno treba mi objašnjenje za sljedeće točke:

- Članak 9. Nepoštena trgovačka praksa u kojima kupac:
 - točka 24. prodaje poljoprivredni i prehrambeni proizvod krajnjem potrošaču po cijeni nižoj od nabavne cijene po kojoj je taj proizvod nabavio kupac s porezom na dodanu vrijednost, osim pod uvjetom da je riječ o proizvodima pred istekom roka trajanja, povlačenju poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda iz asortimana te potpunoj rasprodaji zbog zatvaranja prodajnog objekta
 - točka 25. prodaje poljoprivredni ili prehrambeni proizvod ispod cijene proizvodnje u slučaju vlastite proizvodnje kupca (robna marka kupca), osim pod uvjetom da je riječ o proizvodima pred istekom roka trajanja, povlačenju poljoprivrednog ili prehrambenog proizvoda iz asortimana te potpunoj rasprodaji zbog zatvaranja prodajnog objekta
 - točka 26. prodaje proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode ispod krajnje prodajne cijene
 - točka 27. prodaje proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode na akciji po prodajnoj cijeni koja za krajnjeg potrošača ne može biti niža od 34 % od krajnje prodajne cijene, što primjerice uključuje i sniženje cijena zbog povećanja pakiranja, neto težine proizvoda, bez povećanja krajnje prodajne cijene

Čl.9 točka 24. - na ovoj grupi Poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda ne vrijedi zabrana prodaje ispod krajnje prodajne cijene?

Odgovor:

Kao što je u prethodnom pitanju pojašnjeno krajnja prodajna cijena u formuli određenoj člankom 2. stavkom 1. točkom 17. ZNTP-a primjenjuje se isključivo na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode pa se i nepoštena trgovačka praksa iz članka 11. stavak 1. točka 26. ZNTP-a odnosi samo na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode.

Prema odredbi članka 11. stavak 1. točka 24. ZNTP-a zabranjena je prodaja svih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda pa tako i proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda po cijeni nižoj od nabavne cijene po kojoj je taj proizvod nabavio kupac s porezom na dodanu vrijednost, osim u tri, Zakonom točno propisane situacije.

3. pitanje:

Čl.9 točka.27. - primjenjuje se samo na grupu Proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda? Da li se na grupi Poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda može prodavati po cijeni koja za krajnjeg potrošača može biti viša od 34% od krajnje prodajne cijene?

Odgovor:

Kao što je odgovoreno u prethodnim pitanjima, krajnja prodajna cijena u formuli određenoj člankom 2. stavkom 1. točkom 17. ZNTP-a, primjenjuje se isključivo na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode pa se i nepoštena trgovačka praksa iz članka 11. stavak 1. točka 27. ZNTP-a odnosi samo na proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode. Slijedom navedenoga, nepoštena trgovačka praksa iz članka 11. stavak 1. točka 27. ZNTP-a, ne odnosi se na (ostale) poljoprivredne i prehrambene proizvode, one, koji dakle nisu proizvodno i tržišno osjetljivi.

XIV. skupina pitanja, zaprimljena 23. rujna 2021.

1. pitanje:

Zakon o izmjeni i dopuni Zakona o zabrani nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe hranom (NN 52/2021), je stupio na snagu 1. rujna 2021., a njegova puna primjena nakon prijelaznog razdoblja za usklađivanje započinje 1. ožujka 2022. godine.

Sukladno članku 3. stavku 2. predmetnog Zakona, ministar je donio Pravilnik o poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima, pokvarljivim te proizvodno i tržišno osjetljivim poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima (NN 93/21) u kojem je navedeno da isti stupa na snagu 1. prosinca 2021. godine.

Pitanje se odnosi da li su obveznici obvezni postupati sukladno navedenom Pravilniku od 1. prosinca 2021. i to konkretno u dijelu formiranja krajnjih cijena za proizvodno i tržišno osjetljive poljoprivredne i prehrambene proizvode primjenom koeficijenta najmanje 1,10 ili i u tom dijelu vrijedi rok usklade do 1. ožujka 2022.?

Pojednostavljeno, jesu li obveznici dužni primijeniti Pravilnik s 1. prosincem 2021., bez obzira što je Zakonom o izmjeni i dopuni Zakona o zabrani nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe hranom omogućen je prijelazni period usklade do 1. ožujka 2021. godine?

Odgovor:

Odredbama članka 23. stavka 1. i 2. ZID ZNTP-a određeno je da se ugovori između dobavljača i kupaca, sklopljeni prije stupanja na snagu toga zakona, moraju uskladiti s njegovim odredbama najkasnije u roku od šest mjeseci od dana njegova stupanja na

snagu, kao i da kupci na koje se nije primjenjivao Zakon o zabrani nepoštenih trgovačkih praksi u lancu opskrbe hranom („Narodne novine“, broj 117/17.) moraju u istom roku, dakle od 1. ožujka 2022., sklopiti ugovore sa svojim dobavljačima poljoprivrednih i/ili prehrambenih proizvoda, ako ispunjavaju uvjete u smislu članka 3. ZNTP-a.

Iako se odredbe članka 2. stavka 1. točke 17. i 18. ZNTP-a, kojim su definirani pojmovi „krajnja prodajna cijena“ i „proizvodno i tržišno osjetljivi poljoprivredni i prehrambeni proizvodi“ (dalje u tekstu PTOPPP) te iz njih izvedene nepoštene trgovačke prakse: prodaja PTOPPP ispod krajnje prodajne cijene (članak 11. stavak 1. točka 26. ZNTP-a) te prodaja PTOPPP na akciji po prodajnoj cijeni koja za krajnjeg potrošača ne može biti niža od 34% od krajnje prodajne cijene, što primjerice uključuje i sniženje cijena zbog povećanja pakiranja, netotežine proizvoda, bez povećanja krajnje prodajne cijene (članak 11. stavak 1. točka 27. ZNTP-a), u suštini odnose na dio poslovanja kupaca – trgovaca u maloprodaji prema krajnjim potrošačima, jasno je da izračun krajnje prodajne cijene, kao i maksimalnog popusta koji se može obračunati na PTOPPP, izravno vezan, odnosno nastaje kao posljedica provedbe ugovornih odredbi dobavljača i kupca, koje naravno, moraju biti sastavljene u skladu s odredbama ZNTP-a, kako proizlazi iz ZID ZNTP-a, najkasnije do 1. ožujka 2022.

U tom smislu, neovisno o Pravilniku o poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima, pokvarljivim te proizvodno i tržišno osjetljivim poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima („Narodne novine“, broj 93/21., dalje u tekstu: Pravilnik), čiji je zadatak, prije svega, odrediti obuhvat poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, koji su predmet ugovornih odnosa dobavljača i kupca u smislu ZNTP-a, odredbe članka 2. stavka 1. točke 17. i 18. te članka 11. stavak 1. točke 26. i 27. ZNTP-a, također se primjenjuju od 1. ožujka 2022. Pri tome, valja ukazati da je u pripremi Pravilnik o izmjenama i dopunama Pravilnika, koji predviđa stupanje na snagu popisa proizvodno i tržišno osjetljivih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda od 1. ožujka 2022.

Zaključno, ponovno valja istaknuti da su svi dani odgovori načelne naravi, a svrha im je isključivo pojašnjavanje pojedinih odredbi radi lakšeg snalaženja adresata u prilagodbi i primjeni Zakona. Drugim riječima, prezentirani odgovori na pitanja ne obvezuju AZTN ni u jednom konkretnom upravnom postupku, budući da AZTN donosi odluke u smislu Zakona na temelju utvrđenih svih relevantnih činjenica i okolnosti u postupku, vezanih kako uz sam način sklapanja ugovora, tako i uz cjelokupan sadržaj i provedbu ugovora.