

STEFAN ŠOKINJOV

ZABRANA NEPOŠTENE TRGOVAČKE PRAKSE U UGOVORNOM SISTEMU SNABDEVANJA POLJOPRIVREDNIM I PREHRAMBENIM PROIZVODIMA

U sektorima proizvodnje i prodaje poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda desili su se poslednjih dvadesetak godina strukturni poremećaji čija je posledica ukрупnjavanje preduzeća koja se bave distribucijom hrane (kao i druge robe široke potrošnje). Ova preduzeća su (u knjigovodstvenom značenju tog pojma) postala velika i time stekla znatnu pregovaračku moć koju su u početku koristili da od snabdevača kupuju robu po povoljnijim uslovima. Vremenom su prešli granice pravno dopuštene autonomije volje i počeli jednostrano preduzimati akte koji nisu u skladu sa dobrom trgovačkom praksom i protivni su načelima dobre vere, savesnosti i poštenja. U Evropskoj uniji su radi sprečavanja ovakvog tržišnog ponašanja velikih kupaca u bilateralnim odnosima sa snabdevačima, 2019. godine doneli Direktivu o nepoštenoj trgovačkoj praksi u tzv. lancima snabdevanja poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima. Direktivom je propisana zabrana za petnaest takvih praksi od kojih je za devet zabrana apsolutna (tzv. black list), dok je za šest praksi zabrana uslovna (tzv. grey list).

Ključne reči: nepoštena trgovačka praksa, ugovorni sistem snabdevanja, Evropska unija, tržišno pravo

U V O D

U maloprodaji robe široke potrošnje, u šta svakako spada i hrana, u većim urbanim sredinama, u kojima živi sve više ljudi, dominiraju prodavnice veli-

Prof. dr Stefan Šokinjov, redovni profesor Pravnog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: svarga@jura.kg.ac.rs.

kih razmera – tzv. megamarketi.¹ Megamarketi nisu izolovani privredni subjekti, već su, horizontalno gledano, do regionalnih, nacionalnih, pa čak i međunarodnih trgovačkih mreža. Vertikalno gledano, tj. od njive, štale, ribnjaka do trpeze, deo su velikih poslovnih sistema koji povezuju proizvodnju i potrošnju. U tim poslovnim sistemima preduzeća koja posluju kao megamarketi raspolažu najvećom tržišnom moći. S jedne strane su nasuprot mnoštvu fizičkih lica u vidu atomiziranih potrošača, a s druge strane stupaju u komercijalno-pravne odnose sa proizvođačima hrane od kojih su mnogi takođe fizička lica registrovani ili kao sesoska gazdinstva za proizvodnju poljoprivrednih ili samostalne zanatske radnje za proizvodnju prehrambenih proizvoda. Jasno je da i na jednom i na drugom kraju ovog proizvodno-potrošačkog lanca postoji neravnoteža tržišne, pa samim tim i pregovaračke moći. Neravnoteža pregovaračke moći znači da je ugovorna strana koja raspolaže nesrazmerno jaćom pregovaraćkom moći u stanju da od ugovorne strane čija je pregovaraćka moć slaba izvuće višak vrednosti.² Sistematsko izvlaćenje viška vrednosti od ekonomski slabijih tržišnih učesnika je dugoročno štetno i za životni standard i za tržište i za privredu i za društvo u celini.³

Što su tržišna snaga i pregovaraćka moć nekog privrednog subjekta veći, to su tržišni učesnici mikro, male, pa čak i srednje tržišne snage ranjiviji. Kad su u pitanju potrošači, njihov ekonomski položaj štiti se potrošaćkim pravom čiju bitnu komponentu čini zabrana nepoštene poslovne prakse. Kad su u pitanju snabdevači, ispostavilo se da postojeća pravna zaštita u okvirima ugovornog prava i prava konkurencije nije dovoljna. Preduzeća koja posluju kao megamarketi su na relevantnom geografskom tržištu u odnosu na snabdevaće, po pravilu, u statusu oligopsona i predstavljaju neku vrstu vratara na ulazu na tržište.⁴ To snabdevaće u velikoj meri čini zavisnim od velikih kupaca.

Problem izrazite neravnoteže pregovaraćke moći u tržišnom segmentu snabdevanja poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima nadležni organi Evropske unije uočili su još u prvoj deceniji XXI veka. Inicijalno je razlog zabri-

¹ U trgovini na malo pretežno prehrambenim proizvodima trgovački formati klasifikuju se kao: hipermarket, supermarket, supereta, minimarket, diskontna prodavnica i klasićna prodavnica sa pretežno prehrambenim asortimanom (Pravilnik o klasifikaciji trgovinskih formata, *Službeni glasnik Republike Srbije*, br. 47/2011, čl. 3).

² “Monopsony and Buyer Power”, *OECD Directorate for Financial and Enterprise Affairs Competition Committee*, DAF/COMP(2008)38, 9, u daljem tekstu: OECD publikacija.

³ Tema koja bi se mogla monografski obraditi.

⁴ OECD publikacija, op. cit., 11.

nutosti bio povećanje maloprodajnih cena hrane.⁵ Od septembra 2006. do februara 2007. godine cene poljoprivrednih proizvoda, a naročito pšenice, kukuruza, pirinča i mlečnih proizvoda u svetu su porasle za 70%.⁶ Iako je povećanje cena hrane posledica niza faktora,⁷ od kojih su neki sistemski, a neki privremeni, jedan od osnovnih razloga je sistematsko isisavanje viška vrednosti od proizvođača i prerađivača poljoprivrednih proizvoda. U početku niže nabavne cene omogućile su megamarketima da potrošačima robu ponude po nižim prodajnim cenama učinivši time male prodavnice nekonkurentnim što je rezultiralo njihovim istiskivanjem sa tržišta. U međuvremenu, snabdevači su ostajali bez sredstava za investicije i njihova ponuda je postajala slabija, što je uticalo na povećanje nabavnih cena. To se posledično odrazilo na povećanje maloprodajnih cena koje su u uslovima smanjene ponude s jedne i trajno pogoršane maloprodajne tržišne strukture s druge strane postale – tržišne tj. realne, prerastajući zbog toga u makroekonomski problem.⁸ Pošto se problem treba rešavati tamo gde je nastao, pažnja Evropske Komisije usmerena je na privredno-pravne odnose snabdevača (proizvođača poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda) i kupaca (velikih trgovinskih privrednih društava) odnosno na poslovnopravni položaj snabdevača u tzv. lancu snabdevanja odn., kako ćemo ga u ovom radu imenovati: ugovornom sistemu snabdevanja.⁹

Prvo obaveštenje povodom povećanja cena hrane Evropska Komisija dostavila je Evropskom parlamentu, Savetu, Ekonomskom i socijalnom komitetu i Komitetu regiona 20. maja 2005. godine. U obaveštenju je naglasila važnost: 1) praćenja cena hrane, 2) analiziranja uticaja spekulativnih poslova na cenu hrane i 3) ispitivanje funkcionisanja ugovornih sistema snabdevanja. Evropski Savet je za-

⁵ "A better functioning food supply chain in Europe", *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*, Brussels, 28.10.2009, COM(2009) 591, 2.

⁶ Cene živinskog mesa i jestivog ulja su takođe zabeležile veliko povećanje ("Tackling the challenge of rising food prices, Direction for EU action", *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*, Brussels, 20.05.2008, COM (2008) 321 final, 3), u daljem tekstu: Challenge of rising food prices dokument). Na tržištu EU u tom periodu cene pšenice su porasle 96%, a mlečnih proizvoda 30%.

⁷ Povećanje tražnje u rastućim ekonomijama kao što su kineska, brazilska i indijska i u vezi s tim izvozne restrikcije tradicionalnih izvoznika hrane, vremenske nepogode, nastavak smanjenja obradivog zemljišta itd.

⁸ Analize pokazuju da visoke cene hrane nisu privremeni fenomen, već konstantna pojava, barem na srednji rok (Challenge of rising prices dokument, op. cit., 6).

⁹ Faktori snabdevačke strane proizvodno–potrošačkog povezivanja su za povećanje maloprodajnih cena hrane značajniji nego faktori na strani potražnje (*Ibidem*, 4).

tražio od Komisije da nastavi monitoring i da ga o utvrđenim činjenicama obavesti do decembra. Komisija je to učinila i 9. decembra 2008. godine navedenim organima EU dostavila novo obaveštenje.¹⁰ Ovo Obaveštenje sadržalo je predloge mera koje je potrebno preduzeti kako bi se poboljšalo funkcionisanje ugovornih sistema snabdevanja poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima.¹¹

Sledeće Obaveštenje o cenama hrane i ugovornim sistemima snabdevanja poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima Komisija je nadležnim organima Evropske unije dostavila 28. oktobra 2009. godine.¹² U ovom Obaveštenju Komisija je zaključila da su osnovni uzroci poremećaja na tržištu poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda: slaba transparentnost tržišta hrane, nejednakost u pregovaračkoj moći učesnika na tom tržištu¹³ i preduzimanje antikonkurentskih aktivnosti. *Ovo je bilo prvi put da se u nekom dokumentu Evropske Komisije pominje nepoštena trgovačka praksa u tzv. lancima snabdevanja* (kao posledica neravnoteže pregovaračke moći).¹⁴ Nije od tada prošlo mnogo vremena da bi Komisija u Jedinstvenom tržišnom aktu od 13. aprila 2011. najavila preduzimanje aktivnosti na suzbijanju nepoštenih praksi u trgovačkopравnim odnosima, a prvi potez je bio formiranje tzv. *High-Level Group* kao institucionalnog okvira za proučavanje negativnih pojava u odnosima privrednopравnih subjekata u ugovornim sistemima snabdevanja.¹⁵

¹⁰ "Food prices in Europe", *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*, Brussels, 9.12.2008, COM(2008) 821 final.

¹¹ 1. Promocija konkurentnosti ugovornih sistema snabdevanja hranom, 2. Energična i koherentna primena prava konkurencije i potrošačkog prava na tržištu snabdevanja hranom, 3. Revizija nacionalnih i unitarnih pravnih propisa koji bi se pokazali problematičnim po funkcionisanje ugovornih sistema snabdevanja hranom i 4. Permanentno praćenje cena hrane i sistema snabdevanja s ciljem boljeg informisanja potrošača, subjekata javnog prava, kao i privrednopравnih subjekata.

¹² "A better functioning food supply chain in Europe", *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*, Brussels, 28.10.2009, COM(2009) 591.

¹³ Unutar ugovornog sistema snabdevanja hranom, značajna neravnoteža u pregovaračkoj moći predstavlja opštu pojavu koja izaziva ozbiljnu zabrinutost (*Ibidem*, 5).

¹⁴ Asimetrija u pregovaračkoj moći može voditi nepoštenim trgovačkim praksama kao što su: kašnjenje isplate, jednostrane ili ad hoc promene ugovora, plaćanje naknada na ime ulaska na tržište i dr. (*Ibidem*, 5).

¹⁵ "Twelve levers to boost growth and strengthen confidence: Working together to create new growth", *Single Market Act*, COM(2011) 206, Brussels 13.04.2011, 11. U vezi s ovim (formiranje *High-Level Group*) moramo ukazati na to da iz drugog dokumenta Komisije (*Green Paper* – vidi sledeću fusnotu u ovom radu) saznajemo kako je već 2010. osnovan tzv. *High-Level Forum* za bolje funkcionisanje ugovornih sistema distribucije hranom, što bi trebalo da znači da su prvi koraci na suzbijanju nepoštenih trgovačkih praksi ipak već bili preduzeti godinu dana pre nego što je za tako

Rezultat rada koji se paralelno obavljao u okviru *High-Level Forum*-a i Evropske Komisije rezultirao je time što je krajem januara 2013. godine izdata tzv. zelena knjiga (*Green Paper*) – svojevrsna studija o nepoštenim trgovačkim praksama u odnosima među privrednim subjektima u ugovornim sistemima snabdevanja uopšte (dakle bez ograničenja na poljoprivredne i prehrambene proizvode).¹⁶ Tzv. *green paper* je u pravu Evropske unije, generalno, dokument čija je namena postavljanje osnova za sprovođenje javne rasprave o pravnom regulisanju pitanja koje je predmet zelene knjige. Obično je rezultat tih rasprava dat u tzv. beloj knjizi (*white paper*). Ovog puta Komisija je konkretne predloge za rešavanje problema nepoštene trgovačke prakse u ugovornim sistemima snabdevanja iznela u Obaveštenju od 15. jula 2014. godine.¹⁷ Interesantno je da se tim predlozima još uvek ne predviđa preduzimanje legislativnih aktivnosti na evropskom nivou. Takav predlog – za pravno uređenje trgovačkopravnih odnosa radi suzbijanja nepoštene trgovačke prakse na nivou Evropske unije – dat je tek u Rezoluciji Evropskog Parlamenta od 7. juna 2016. godine,¹⁸ a kojoj rezoluciji su prethodila dva izveštaja i to Evropske Komisije¹⁹ i Komiteta za unutrašnje tržište i zaštitu potrošača.²⁰ Rezultat tog predloga je izrada i usvajanje Direktive EU o nepoštenim trgovačkim praksama u odnosima između preduzeća u ugovornim sistemima snabdevanja poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima,²¹ a čija je sadržina predmet ovog rada. No, pre nego što naučnoj i stručnoj javnosti budemo predložili normativna reše-

nešto u Jedinstvenom tržišnom aktu obelodanjena inicijativa (ako ćemo krajnje precizno, *High-Level Forum* osnovan je Odlukom Komisije od 30. jula 2010. godine).

¹⁶ *Green Paper on Unfair Trading Practices in the Business-to-Business Food and Non-Food Supply Chain in Europe*, European Commission, Brussels 31.01.2013, COM(2013) 37 final.

¹⁷ “Tackling unfair trading practices in the business-to-business food supply chain”, *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*, Strasbourg, 15.07.2014, COM(2014) 472 final.

¹⁸ *European Parliament Resolution of 7th June 2016 on unfair trading practices in the food supply chain* (2015/2065 (INI)), P8_TA (2016)0250, tač. 31.

¹⁹ *Report from the Commission to the European Parliament and the Council on unfair business-to-business trading practices in the food supply chain*, Brussels, 29.01.2016 COM(2016) 32 final.

²⁰ *Report from the Committee on the Internal Market and Consumer Protection on unfair trading practices in the food supply chain of 04th May 2016* (2015/2065(INI)), A8-0173/2016. Ovaj izveštaj sadrži predlog kojim se Evropskom parlamentu predlaže usvajanje Rezolucije o nepoštenim trgovačkim praksama u ugovornim sistemima snabdevanja hranom.

²¹ *Directive (EU) 2019/633 of the European Parliament and of the Council of 17th April 2019 on unfair trading practices in business-to-business relationships in the agricultural and food supply chain*, OJ L 111 of 25.4.2019.

nja Evropske unije za suzbijanje nepoštene trgovačke prakse u ugovornim sistemima snabdevanja hranom, obradićemo pojam ugovornih sistema snabdevanja.

POJAM UGOVORNOG SISTEMA SNABDEVANJA

Za ugovorne sisteme snabdevanja u domaćoj ekonomskoj literaturi koristi se izraz lanac snabdevanja. Lanac snabdevanja je bukvalni prevod engleskog izraza *supply chain*. Tragajući za izrazom kojim bi na našem jeziku bolje imenovao ovaj ekonomski i tržišni fenomen, opredelili smo se za reč sistem snabdevanja. Naime primetili smo da se u brojnim definicijama lanca snabdevanja ovaj, potpuno opravdano, definiše kao sistem.²² S aspekta pravnog položaja privrednih organizacija, sistem snabdevanja može biti dvojak: ugovorni i statusni. Statusni sistemi snabdevanja su oblici vertikalne integracije, nalik na poljoprivredno-prehrambene kombinata koji su u nekim srećnijim vremenima na ovim prostorima poslovali kao složene organizacije udruženog rada, a čiji koncept podrazumeva potpuno vlasništvo ili bar kontrolu nad organizacionim jedinicama u sektorima otkupa sirovina, proizvodnje, transporta, prerade, pakovanja i maloprodaje.²³ S obzirom na formalnopravnu nesamostalnost tih organizacionih jedinica prema njima se u okviru statusnog sistema snabdevanja ne mogu preduzimati akti nepoštene trgovačke prakse. Stoga su predmet ovog razmatranja sistemi snabdevanja u kojima su privredni subjekti koji posluju u različitim privrednim sektorima formalnopravno samostalni i među kojima se trgovinskopravni odnosi uspostavljaju ugovorima. Upravo imajući u vidu tu činjenicu da je pravni osnov poslovnog povezivanja ovih privrednopravnih subjekata ugovor, to smo te sisteme snabdevanja nazvali ugovornim sistemima snabdevanja.

U ekonomskoj literaturi nalazimo na brojne definicije ugovornih sistema snabdevanja. Tako se ugovorni sistem snabdevanja definiše kao: logistička povezanost dobavljača sirovina, proizvodnih centara, skladišta, distributivnih centara

²² "Prema Stevens-u (1989) lanac snabdevanja predstavlja sistem čiji su sastavni delovi snabdevači materijala, proizvodni objekti, distributivne službe i korisnici, povezani zajedno preko toka materijala i povratnog toka informacija" (Jelena Vlajić, Milorad Vidović, Momčilo Miljuš, "Lanci snabdevanja – definisanje i performanse", *The International Journal of Transport & Logistics*, br. 9, 2005, 91). "Min i Zhou (2002) posmatraju lanac snabdevanja kao integrisani sistem koji sinhronizuje niz međuzavisnih poslovnih procesa"... (*Ibidem*, 93). Osnovni cilj svakog lanca snabdevanja jeste maksimizacija ukupne vrednosti kako za sve članice sistema snabdevanja, tako i za krajnjeg korisnika proizvoda – finalnog potrošača (Slobodan Aćimović, "Razumevanje lanca snabdevanja", *Economic Annals*, br. 170, 2006, 86).

²³ Što je veći stepen integracije između učesnika u sistemu snabdevanja to je veća profitabilnost tog sistema. *Ibidem*, 83.

i maloprodajnih objekata,²⁴ nesmetani tok dobara od izvora sirovina do finalnog potrošača čiji je cilj kreiranje što veće vrednosti za finalnog kupca, po prihvatljivim troškovima,²⁵ mreža organizacija koje su povezane dvosmernim vezama, različitim procesima i aktivnostima radi stvaranja vrednosti u obliku proizvoda i usluga za krajnjeg korisnika,²⁶ integrisani proces u kome se nalaze brojni poslovni entiteti (kao što su snabdevači, proizvođači, distributeri i trgovci) koji rade zajedno u cilju da: (1) nabavljaju sirovine, (2) pretvaraju te sirovine u gotove proizvode i (3) isporučuju ove gotove proizvode trgovcima,²⁷ niz od tri ili više entiteta (organizacionih ili pojedinačnih) koji su direktno uključeni u dvosmerne tokove proizvoda, usluga, finansija i/ili informacija od izvorišta do korisnika,²⁸ mreža objekata (skladišta, fabrika, terminala, luka, maloprodajnih objekata i domaćinstava), transportnih sredstava (kamiona, vozova, aviona i okeanskih plovila) i logističkih informacionih sistema koji su povezani preko snabdevačevih snabdevača i korisnikovih korisnika,²⁹ sekventno povezane organizacije, kao i aktivnosti, uključene u kreiranje i omogućavanje dostupnosti proizvoda klijentima,³⁰ celokupni tok proizvoda i informacija od izvora materijala do isporuke krajnjim potrošačima,³¹ mreža preduzeća uključenih u raznovrsne, ali međusobno povezane procese i aktivnosti, koji kreiraju vrednost u formi proizvoda i usluga prilagođenih potrebama ciljnog tržišta.³²

Kao što iz ovih definicija možemo da vidimo, reč je o skupu međusobno povezanih subjekata prava koji u okviru kompletnog proizvodno-prodajnog ciklusa (*end-to-end*) obavljaju posao za koji su registrovani. Zašto subjekti ugovornog sistema snabdevanja pristaju da posluju u takvom poslovnom formatu? Šta ih motiviše? Kakve se koristi ostvaruju poslovanjem u okviru ugovornog sistema snabdevanja? Odgovor je u sinergiji odnosno stvaranju veće vrednosti od vrednosti koja bi bila stvorena obavljanjem istih tih poslova van sistema snabdevanja.

²⁴ *Ibidem*, 79.

²⁵ *Ibidem*, 82. Misli se na kreiranje vrednosti koja je veća od vrednosti koja bi se stvorila poslovanjem van ugovornog sistema snabdevanja.

²⁶ J. Vlajić i dr., op. cit., 92.

²⁷ *Ibidem*.

²⁸ *Ibidem*, 93.

²⁹ *Ibidem*.

³⁰ Goran Milovanović, Nada Barac, Aleksandra Anđelković, "Logistika, menadžment lanca snabdevanja i konceptualne perspektive njihovih odnosa", *Ekonomске teme*, br. 3, 2011, 341.

³¹ Nada Barac, Marija Anđelković Pešić, Aleksandra Anđelković, "Analiza odnosa među učesnicima lanca snabdevanja u jugoistočnoj Srbiji", *Teme* br. 1, 2013, 243.

³² *Ibidem*, 244.

“U slučaju kada preduzeće već ima uspostavljenu saradnju sa dobavljačima, proces pregovaranja i zaključivanja ugovora značajno je pojednostavljen i, što je jednako važno, realizuje se brže i uz niže troškove... S druge strane, saradnja omogućava bržu obradu dokumenata, preciznije izveštavanje, te doprinosi i povećanju efikasnosti nabavke.”³³ Najprostije rečeno, u ugovornom sistemu snabdevanja dobavljačima se obezbeđuje siguran plasman, a kupcima uredna snabdevenost. Takva sigurnost u poslovanju je osnova za postizanje tržišnog preimućstva u odnosu na konkurente koji ne posluju u okviru ugovornog sistema snabdevanja. Ili bi barem trebala biti. No, krenimo iz početka.

Za ugovorne sisteme snabdevanja se tvrdi da su relativno nova tržišna pojava. Sam termin je u leksikone menadžmenta unešen tek ranih 80-tih godina XX veka.³⁴ Što se tiče termina, ne bismo osporavali njegovu novost, ali aktivnosti snabdevanja su veoma stare i sežu u antičko doba gde ih povezujemo sa ratovanjem, odnosno snabdevanjem vojske hranom, vojnom opremom i drugim potrepštinama. U poslovnom pak smislu, smatra se da je prvi ugovorni sistem snabdevanja krajem XIX veka organizovao *Ford Motor Company* formiranjem sistema ugovornih odnosa sa dobavljačima delova za sklapanje čuvenog modela T.³⁵ Od tada pa do danas sistem snabdevanja se razvijao i tokom razvojnog procesa pretrpeo znatne promene, pogotovo u poslednjim godinama XX i početkom XXI veka.

U tom smislu, dakle istorijski gledano, možemo razlikovati tradicionalne i moderne ugovorne sisteme snabdevanja. Kao što možemo da vidimo, u početku je sistem snabdevanja organizovao proizvođač, dok danas to čini kupac pa se ugovorni sistem snabdevanja koji je organizovala kompanija *Wall-Mart* danas smatra najprestižnijim na svetu.³⁶ Tradicionalni ugovorni sistemi snabdevanja poslovali su u uslovima slabe konkurencije i uglavnom na domaćem tržištu. Asortiman je bio siromašniji, skromniji, a životni vek proizvoda relativno dug. Tradicionalni sistem se dalje karakterisao mnoštvom dobavljača, velikim zalihama, sporijim transportom, ručnom obradom podataka i obimnom “papirologijom”. Preduzeća su strateški bila proizvodno orijentisana, a upravljanje sistemom hijerarhijski orga-

³³ N. Barac i dr., op. cit., 244.

³⁴ *Ibidem*, 243.

³⁵ S. Aćimović, op. cit., 71. Tako je poslovala i kragujevačka “Zastava”.

³⁶ ...”jer je dokazala (kompanija prim. aut.) da može da izgradi globalne mreže dobavljača, skladišta i prodavaca na malo koje funkcionišu gotovo ’kao jedna firma sa protokom informacija u realnom vremenu” (G. Milovanović i dr., op. cit., 343).

nizovano. Moderni sistemi snabdevanja posluju u uslovima oštre konkurencije i globalno su orijentisani. Asortiman je mnogo širi, ali je životni vek proizvoda danas mnogo kraći. Moderan ugovorni sistem snabdevanja čini manje, ali zato, pažljivo selektovanih dobavljača. Nivo usluga je ostao visok, ali su smanjene zalihe. Logistika je efikasnija, a vreme dostavljanja kraće. Podaci se kompjuterski obrađuju i prosleđuju, odnosno razmenjuju u elektronskoj formi. Savremeni ugovorni sistemi snabdevanja su orijentisani na tržište, a menadžment je mrežni.

Pored tehnološkog razvoja, pogotovo informaciono-komunikacionih tehnologija i globalizacije, promena koja je najznačajnije uticala na funkcionisanje savremenih ugovornih sistema snabdevanja je koncentracija kapitala u sektoru distributivnih trgovinskih usluga putem koje su kupci izrasli u velika preduzeća znatne tržišne moći. Koncentracija kapitala je na nekim tržištima bila toliko izražena da je trgovinsko privredno društvo na njima ostalo jedini kupac i počelo da posluje kao monopson. Ovim je ostvarena prevaga tržišne moći na strani kupaca i istovremeno neravnoteža pregovaračke moći u sistemu snabdevanja. Zašto je to važno? Bitno je zbog toga što je ugovorni sistem snabdevanja izuzetno složeni privredni sistem koga čine: (1) fizički tokovi materijala, (2) tokovi informacija, (3) tokovi opreme, finansijskih i ljudskih resursa i, što je veoma bitno, (4) tokovi nepipljivih resursa kao što su odnosi između kompanija.³⁷ Ovo poslednje je bitno zbog toga što "umrežavanje preduzeća ne znači puno bez izgradnje dugoročnih partnerskih odnosa."³⁸ Zbog neravnoteže pregovaračke moći, ne bivaju svi partneri u ugovornom sistemu snabdevanja jednako zadovoljni.³⁹

Naime, mala i srednja preduzeća imaju utisak da su u odnosu na velika preduzeća podređeni članovi sistema snabdevanja,⁴⁰ te da su odnosi u sistemu snabdevanja bazirani na moći⁴¹ odnosno da pri definisanju elemenata ugovora glavnu reč vode veliki maloprodajni lanci.⁴² Drugim rečima, "smatra se da sektori koji imaju veći stepen koncentracije vode cenovnu politiku koja im omogućuje ostvarivanje profita na račun ostalih učesnika lanca."⁴³ Problem je što se kupci nisu

³⁷ *Ibidem*, 342-343.

³⁸ N. Barac i dr., op. cit., 241.

³⁹ *Ibidem*, 254.

⁴⁰ *Ibidem*, 252.

⁴¹ *Ibidem*, 251.

⁴² *Ibidem*, 248. Pomenuti autori na str. 246 navode da na fikasnost odnosa u ugovornom sistemu snabdevanja utiču: razmena informacija, poverenje i otvorenost, koordinacija i planiranje, podela rizika, formulisanje zajedničkih ciljeva i kompatibilnost korporativnih filozofija.

⁴³ Marija Jeremić, Stanislav Zekić, Bojan Matkovski, "Asimetrična transmisija cena u lancu snabdevanja", *Agroekonomika*, br. 78, 2018, 59. Pomenuti autori su zaključili da privredni subjekti iz

zaustavili samo na tome, već su počeli jednostrano preduzimati akte kojima se znatno odstupa od dobre poslovne prakse i koji su suprotni načelima dobre vere, savesnosti i poštenja. Tako se u Izveštaju o funkcionisanju sistema snabdevanja tekstilom i odećom na jedinstvenom tržištu iz 2007. godine ukazuje da je u poslovnim odnosima između učesnika sistema uočeno preduzimanje devet vidova nepoštenih trgovačkih praksi, između ostalog: automatska naplata troškova promocije, kašnjenje u plaćanju, vraćanje neprodane robe, iznenadni prekid poslovnog odnosa, neovlašćeno iskorišćavanje inovativnih ideja inkorporiranih u uzorcima.⁴⁴

U istrazi sistema snabdevanja voćem i povrćem sprovedenoj 2008. godine u Velikoj Britaniji Komisija za zaštitu konkurencije identifikovala je 52 poslovne aktivnosti od kojih 26 imaju ozbiljan potencijal za izazivanje nesigurnosti kod dobavljača u vezi sa prihodima i troškovima.⁴⁵ U izveštaju irskog parlamentarnog komiteta navodi se da su trgovci na malo u sistemima snabdevanja skloni ozbiljnim vidovima nedoličnog ponašanja prema dobavljačima i to počev od zastrašivanja pa do preduzimanja protivzakonitih trgovačkih praksi.⁴⁶ Organi Evropske unije su reagovali i radi suzbijanja ovakvih pojava na jedinstvenom tržištu 17. aprila 2019. usvojili Direktivu o nepoštenim trgovačkim praksama u odnosima među preduzećima u ugovornom sistemu snabdevanja poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima (dalje u tekstu: Direktiva).⁴⁷ Pa da vidimo kakva normativna rešenja sadrži ova direktiva.

DIREKTIVA

Personalni domašaj Direktive

Direktiva se primenjuje na nepoštene trgovačke prakse u vezi sa prodajom poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda od strane:

sektora sa visokim nivoom tržišne koncentracije, kao što su sektor prerade i maloprodaje, na poljoprivredne proizvođače u većoj meri prenose pad, nego rast cena. To bi se moglo protumačiti tako da u slučaju povećanja ponude kupci mnogo brže i više snižavaju nabavne cene, no što pristaju na njihovo povećanje u slučaju rasta prodajnih cena usled veće potražnje ili manje ponude.

⁴⁴ *Green Paper on Unfair Trading Practices in the Business-to-Business Food and Non-Food Supply Chain in Europe*, European Commission, Brussels 31.01.2013, COM(2013) 37 final, 5.

⁴⁵ *Ibidem*, 7.

⁴⁶ *Ibidem*, 8.

⁴⁷ V. fusnotu br. 21.

- (a) snabdevača čiji godišnji promet ne premašuje 2.000.000 evra kupcu⁴⁸ čiji godišnji promet premašuje 2.000.000 evra;
- (b) snabdevača čiji je godišnji promet viši od 2.000.000 evra, ali ne premašuje 10.000.000 evra kupcu čiji je godišnji promet viši od 10.000.000 evra;
- (c) snabdevača čiji je godišnji promet viši od 10.000.000 evra, ali ne premašuje 50.000.000 evra kupcu čiji godišnji promet premašuje 50.000.000 evra;
- (d) snabdevača čiji je godišnji promet viši od 50.000.000 evra, ali ne premašuje 150.000.000 evra kupcu čiji godišnji promet premašuje 150.000.000 evra i
- (e) snabdevača čiji je godišnji promet viši od 150.000.000 evra, ali ne premašuje 350.000.000 evra kupcu čiji godišnji promet premašuje 350.000.000 evra.⁴⁹

Ukoliko je kupac organ uprave ili neki drugi javnopravni subjekt, onda se Direktiva, pod uslovom da godišnji promet snabdevača ne premašuje 350 miliona evra, odnosi na sve ugovore o prodaji.⁵⁰ Da bi se Direktiva mogla primeniti na konkretan ugovornopravni odnos, barem jedna ugovorna strana mora imati sedište na teritoriji Evropske unije.

⁴⁸ Pod kupcem se osim pojedinačnih preduzetnika i privrednih društava, podrazumevaju i grupe privrednih subjekata – tzv. alijanse kupaca (Direktiva, čl. 2(1) tač. 2).

⁴⁹ Direktiva, čl. 1(2). Direktivom se isključivo regulišu privredno-pravni odnosi, odnosno odnosi između pravnih subjekata koji se bave obavljanjem privrednih delatnosti (*business-to-business*). Direktiva se ne primenjuje na ugovorne odnose prodavaca i potrošača (krajnjih kupaca). Posebno pitanje je da li je ovako određena srazmera prometa valjano normativno rešenje. Nesporno je da se Direktivom želi sprečiti praksa koja bi se preduzela od strane trgovca koji raspolaže znatno većom pregovaračkom moći od snabdevača. Problem u zaštiti snabdevača može nastati kada kupac jednostrano nametne dodatne novčane obaveze snabdevaču ili na njega prenese rizik, ali ovaj iako su u pogledu odnosa prometa ispunjeni uslovi za zabranu nepoštene trgovačke prakse ne zatraži pravnu zaštitu nego prenese troškove i rizik na njegovog snabdevača koji se nalazi uzlazno u sistemu snabdevanja pri čemu između njih ne postoji tolika asimetrija u godišnjem prometu i ne postoji mogućnost za snabdevačevog snabdevača da se od takve prakse zaštiti po odredbama ove Direktive (v. više Fabrizio Cafaggi, Paola Iamiceli, “Unfair Trading Practices in food supply chains. Regulatory responses and institutional alternatives in the light of the new EU Directive”, dostupno na: <https://ssrn.com/abstract=3380355>, 8/9, 01.06.2020. godine). Drugim rečima, mana ove direktive je u tome što jedna te ista trgovačka praksa može biti zabranjena i biti van zabrane, a sve u zavisnosti od odnosa godišnjeg prometa kupca i snabdevača.

⁵⁰ Ovim se otklanja nemogućnost pravne zaštite snabdevača u odnosu na javnopravne subjekte po odredbama antimonopolskog prava jer je i pored toga što je u slučaju FENIN utvrđeno kašnjenje od 557 dana za isporuku medicinske opreme i materijala, te zahtevanje finansiranja proslave godišnjice bolnice i kupovine stare opreme kao uslova za dobijanje novog posla, tužba je odbijena zato što se tuženi javnopravni subjekt nije smatrao preduzećem (o slučaju FENIN v. više Victoria Daskalova, “The new Directive on Unfair Trading Practices in Food and EU Competition Law: Complementary or Divergent Normative Frameworks?”, *Journal of European Competition Law & Practice*, br. 5, 2019, 286-287).

Nepoštene trgovačke prakse čija je zabrana apsolutna

U Direktivi se navodi devet trgovačkih aktivnosti čije preduzimanje od strane kupca podleže apsolutnoj zabrani.⁵¹ To su: (1) kašnjenje s plaćanjem cene, (2) otkaz narudžbe u neprimereno kratkom roku, (3) jednostrana promena ugovornih uslova, (4) zahtevanje plaćanja koja nisu povezana sa prodajom poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, (5) obavezivanje snabdevača da plati propadanje ili gubitak robe nastao nakon što je kupac bez prigovora preuzeo isporuku, (6) odbijanje da u pisanoj formi potvrdi sadržinu sporazuma, (7) nezakonito pribavljanje, korišćenje ili otkrivanje poslovnih tajni snabdevača, (8) pretnja merama komercijalne odmazde, (9) zahtevanje od snabdevača da snosi troškove provere pritužbi od strane potrošača.

Jedna od najnepoštenijih radnji kupca je neprimereno odugovlačenje sa isplatom cene. Direktivom se stoga propisuju rokovi isplate. Dužina ovih rokova zavisi od dve osnovne okolnosti i to: da li je reč o trajnom odnosu snabdevanja i da li je u pitanju kvarljiva roba. Nesporno je da u svakom slučaju, bez obzira što je ugovoreni ili razumni rok za isplatu cene istekao, obaveza plaćanja nastaje samo ako je isporuka izvršena. Drugim rečima, ako dogovorena isporuka nije izvršena, kupac koji u fiksno ugovorenom ili razumnom roku nije izvršio isplatu ne čini delo nepoštene trgovačke prakse.

Kvarljivu robu čine poljoprivredni i prehrambeni proizvodi koji postaju neprikladni za prodaju nakon što od berbe, proizvodnje ili prerade protekne 30 dana. Rok za plaćanje cene za isporuku kvarljive robe je 30 dana. Ukoliko je predmet ugovora roba koja nije lako kvarljiva, rok za isplatu cene je 60 dana. Okolnosti od kojih se počinje računati rok za plaćanje cene su različite zavisno od toga da li je ugovorena redovna ili *ad hoc* isporuka. U slučajevima *ad hoc* isporuke poljoprivrednih ili prehrambenih proizvoda, početak roka za isplatu cene se računa ili od datuma izvršene isporuke ili od datuma kada su ugovorne strane odredile visinu cene za predmetnu isporuku. U slučaju redovne isporuke, plaćanje cene se, pošto je u pitanju trajni poslovni odnos, vrši periodično, a ne nakon svake pojedinačne isporuke. Dogovoreni period isporuke ne sme biti duži od mesec dana, a rok za plaćanje počinje da teče ili od dana kad je isteklo razdoblje isporuke ili od dana kada je određena cena robe za dato razdoblje. Naime, cena robe ne mora biti određena u momentu isporuke, odnosno prvog dana dogovorenog razdoblja isporuke. Opravdanih razloga može biti više. Moguće je da je ugovor o prodaji (npr. jagoda) zaključen (u npr. januaru što je) mnogo pre nego što se znala tržišna

⁵¹ To znači da se ni ugovorne strane ne mogu sporazumeti drugačije (Direktiva, tač. 1. i 16. Preambule).

cena robe u momentu isporuke (npr. 25. maja). Takođe je moguće da se do isteka razdoblja isporuke izvrši više sukcesivnih isporuka, pri čemu je cenu nemoguće odrediti dok se ne utvrdi ukupna količina robe koja je u tom periodu isporučena. Imajući sve ovo u vidu, istek rokova za plaćanje može biti različit, zavisno od toga od koje se propisane okolnosti računa početak roka. U takvim slučajevima, rok za plaćanje je onaj koji ističe kasnije.

Pošto rokovi za plaćanje mogu početi da teku od dana određenja cene, a kako bi se sprečilo da kupac izigrava pravo odugovlačeći određivanje cene do u nedogled, Direktivom je predviđeno da, kada je ugovorom predviđeno da cenu određuje kupac, rokovi plaćanja počinju teći od dana kad je izvršena *ad hoc* isporuka, odnosno od isteka dogovorenog razdoblja redovne isporuke.

Odredbe o maksimalnim rokovima plaćanja cene ne primenjuju se u slučajevima kada se redovna isporuka poljoprivrednih ili prehrambenih proizvoda vrši školama i javnim službama u oblasti zdravstvene zaštite. Isto važi i kad je predmet ugovora redovna isporuka grožđa ili šire za pravljenje vina ako su ispunjena dva kumulativna uslova i to: (a) da se na prodaju grožđa ili šire za pravljenje vina neposrednim kupcima primenjuju posebni uslovi plaćanja, te da su pomenuti uslovi plaćanja sadržani u standardnim ugovorima koje je država članica učinila obaveznim i (b) da se radi o višegodišnjim ugovorima.

Kupac može snabdevaču naneti nenadoknadivu štetu u slučaju otkaza narudžbe u neprimerenom roku. Rok kraći od 30 dana za lako kvarljive poljoprivredne i prehrambene proizvode uvek se smatra neprimerenim. Za pojedine vrste poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda mogu se nacionalnim pravom propisati i kraći rokovi nakon kojih se narudžba ne može otkazati.

U trgovačkoj praksi se jednostrana promena ugovorenih uslova smatra neprimerenim poslovnim ponašanjem. U tom smislu kupac čini delo nepoštene trgovačke prakse ako jednostrano menja ugovorne klauzule o: učestalosti, načinu, mestu, vremenskom rasporedu i obimu nabavke odnosno isporuke predmetne robe. Isto važi i za jednostrane promene ugovornih odredaba o standardima kvaliteta, uslovima plaćanja ili ceni. Sve to ne znači da je kupcu zabranjeno da nakon zaključenja ugovora predloži snabdevaču promene ugovorenih prava i obaveza; može, ali ne radi postizanja retroaktivnog dejstva.⁵²

Nepoštena trgovačka praksa postoji kad kupac od snabdevača zahteva plaćanje koji nije povezano sa prodajom poljoprivrednih ili prehrambenih proizvoda koji su predmet ugovora. Ovo u velikoj meri podseća na vezanu trgovinu iz prava konkurencije.

⁵² V. Daskalova, op. cit., 290.

Nepoštenu trgovačku praksu predstavlja i situacija kada kupac zahteva da snabdevač snosi troškove propadanja ili gubitka robe koje se desilo nakon što je kupac preuzeo isporuku. Ovako nešto bi samo izuzetno bilo opravdano i to u slučajevima kada bi se dokazalo da je za propadanje ili gubitak robe nakon što je kupac preuzeo isporuku kriv snabdevač. Po pravilu bi to bila gruba nepažnja koja se ne pretpostavlja i koju bi morao dokazati kupac. Poljoprivredni proizvodi kaliraju i za gubitak na težini koji je posledica kaliranja ne može odgovarati snabdevač. Ukoliko dugo stoje na sobnoj temperaturi počinju da trule. Svakodnevno manipulisanje, pre svega voćem i povrćem u prodajnom objektu kupca ne može biti obaveza snabdevača, niti snabdevač za posledice propusta kupca može biti odgovoran. Takođe, snabdevač, po pravilu, ne može odgovarati za krađu koju u malo-prodajnom objektu počine potrošači ili zaposleni. Izuzetno, ako se od snabdevača zahtevalo posebno pakovanje kojim bi se otežala krađa ili kaliranje ili propadanje, a on to nije obezbedio, moglo bi se govoriti o odgovornosti snabdevača.

Za ugovor o prodaji poljoprivrednih ili prehrambenih proizvoda ne propisuje se zaključenje u pisanoj formi kao uslov punovažnosti. Međutim, bilo koja ugovorna strana može zahtevati da se neformalni ugovor zaključi u pisanoj formi. Ukoliko kupac, i pored zahteva snabdevača, odbije da zaključi ugovor o prodaji u pisanoj formi ili odbije da u pisanoj formi potvrdi dogovorene uslove posla, to se smatra nepoštenom trgovačkom praksom, osim ako je kupac vezan i posluje pridržavajući se opštih uslova poslovanja koji su snabdevaču poznati ili barem dostupni i koji se ne razlikuju značajno od dogovorenih uslova konkretnog posla.

Nezakonito pribavljanje, korišćenje ili otkrivanje poslovne tajne snabdevača smatra se nepoštenom trgovačkom praksom kupca.

Stavljanje u izgled mera komercijalne odmazde ili njihovo preduzimanje zbog toga što snabdevač ostvaruje svoja zakonska prava, pa između ostalog i pravo na pristup pravdi, smatra se nepoštenom trgovačkom praksom. Najčešće se preti ili potpunim prekidom ili pogoršanjem uslova poslovanja. Dešava se da kupac preti naplatom ili naplaćuje tzv. penale ukoliko snabdevač ne pristane na kupčeve zahteve.

Uslovno zabranjeni akti nepoštene trgovačke prakse

Direktiva sadrži navode o šest trgovačkih praksi koje se smatraju nepoštenim ako u ugovoru o isporuci ili u okviru naknadnog ugovora između snabdevača i kupca, nisu bile jasno i nedvosmisleno dogovorene pre nego što su preduzete. Tako se smatra nepoštenim ako:

1. kupac vraća neprodane poljoprivredne i prehrambene proizvode dobavljaču, odbijajući da za njih niti za njihovo uklanjanje plati cenu,

2. kupac uslovljava skladištenje, izlaganje, uvrštavanje u ponudu ili stavljanje na tržište poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda snabdevača plaćanjem naknade,

3. kupac zahteva od snabdevača da u celosti ili delimično snosi troškove popusta koje kupac odobrava potrošačima na kupovinu predmetnih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda,

4. kupac zahteva da mu snabdevač nadoknadi troškove oglašavanja poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda,

5. kupac zahteva da mu snabdevač nadoknadi troškove marketinga poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda,

6. kupac dobavljaču zaračunava troškove osoblja zaduženog za opremanje prostorija koje se upotrebljavaju za prodaju proizvoda snabdevača.

Ukoliko su ova plaćanja prethodno jasno i nedvosmisleno dogovorena, snabdevač ima pravo da zahteva od kupca da mu u pisanoj formi dostavi procenu plaćanja po jedinici proizvoda ili u ukupnom iznosu, zavisno od toga koja je konkretno roba u pitanju, a kad su u pitanju troškovi i osnov za procenu visine troškova. Procena visine troškova mora biti objektivna i razumna da bi se smatrala pravno valjanom i prihvatljivom.⁵³

U literaturi se u vezi sa uslovno nepoštenim trgovačkim praksama osnovano ističe da prethodno dogovaranje može voditi ka parazitskom ponašanju onih snabdevača koji odbiju da pristanu na plaćanje troškova oglašavanja, marketinga, skladištenja i dr. prema onim snabdevačima koji ove troškove pristanu da snose.⁵⁴

Institucionalni okvir za zaštitu snabdevača poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda

Direktivom su države članice obavezane da konkretnom organu uprave ili nekom drugom javnopravnom subjektu na izričit način poveru sprovođenje propisanih zabrana i da o tome obaveste Evropsku Komisiju. Ukoliko država članica za sprovođenje propisanih zabrana odredi više organa javne vlasti obezbediće koordinaciju rada tih subjekata na nacionalnom nivou, kao i jedinstveni kontakt sa Komisijom.

Nadležni organi će sprovođenje propisanih zabrana obezbeđivati postupajući po pritužbama (*complaints*). Pritužba ne može biti anonimna, ali snabdevač može zahtevati zaštitu identiteta. U tom slučaju podnosilac pritužbe mora izričito naglasiti za koje podatke zahteva da ostanu nedostupni javnosti. Osim snabdeva-

⁵³ Direktiva, tač. 26. Preambule.

⁵⁴ F. Cafaggi, P. Iamiceli, op. cit., 10.

ča, pritužbu, na zahtev snabdevača, može podneti poslovno udruženje čiji je član, uključujući i zadrugu. Osim poslovnog udruženja, odnosno zadruge čiji je snabdevač član, pritužbu može podneti i neka druga organizacija, pod uslovom da se radi o nezavisnom neprofitnom pravnom licu. Nadležni organ pravni postupak protiv kupca može započeti i *ex officio*.

Nadležni organ mora postupiti po primljenoj pritužbi u razumnom roku. Prevažodno, nadležni organ će u razumnom roku obavestiti podnosioca pritužbe da li pritužbu smatra osnovanom ili ne. Ukoliko je smatra osnovanom, dužan je da u razumnom roku započne, sprovede i okonča pravni postupak po njoj. Radi sprovođenja pravnog postupka po pritužbi za nepoštenu trgovačku praksu, nadležni organ je ovlašćen da: zahteva dostavljanje informacija, sprovodi nenajavljene inspekcije na licu mesta, donosi odluke kojima se utvrđuje zabrana i od kupca zahteva da okonča zabranjenu trgovačku praksu, izriče novčane kazne ili druge efektne, proporcionalne i odvraćajuće pravne sankcije ili da pred nadležnim organom pokreće postupak za izricanje novčanih kazni i/ili drugih pravnih sankcija i privremenih mera i objavljuje odluke koje donosi u ovoj pravnoj materiji.

ZAKLJUČAK

Ugovorni sistem snabdevanja je skup privrednih subjekata, angažovanih u različitim privrednim sektorima (poljoprivrednom, industrijskom i uslužnom), koji stupaju u međusobne ugovorne odnose radi realizacije proizvodno-prodajnog ciklusa. Pošto se proizvodno-prodajni ciklus realizuje u celosti, nizom međusobno usklađenih aktivnosti različitih učesnika, ovaj format poslovanja može se smatrati sistemom. A pošto su subjekti sistema formalnopravno samostalni i u poslovne odnose stupaju zaključenjem ugovora, predmetni sistem snabdevanja smo nazvali ugovornim. Ugovorni sistem snabdevanja poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima je sistem u okviru koga se obezbeđuje prenos hrane od njive do trpeze.

Ugovorni sistemi snabdevanja su krajem prošlog i početkom ovog veka, usled procesa koncentracije subjekata trgovinskog sektora (kupaca/prodavaca na malo), doživeli strukturne promene zbog čega savremene ugovorne sisteme snabdevanja karakteriše neravnoteža pregovaračke moći. Neravnoteža pregovaračke moći nije sama po sebi protivpravna. Ona to postaje onda kada se njome sprečava delovanje tržišnog mehanizma ili kada vodi nastanku negativnih efekata po funkcionisanje konkurencije, produktivnost i efikasnost privrednih subjekata, a to je svakako slučaj kada se koristi kao sredstvo za postupanje protivno načelu save-
snosti i poštenja.

S obzirom na učestalost nepoštene trgovačke prakse u ugovornim sistemima snabdevanja koji posluju na unutrašnjem tržištu Evropske unije i njene štetne ekonomske posledice, Evropski parlament i Savet su 2019. godine usvojili Direktivu kojom se kupcima u ugovornim sistemima za snabdevanje poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima zabranjuje preduzimanje nepoštenih trgovačkih aktivnosti. Direktivom se zabranjuje petnaest trgovačkih aktivnosti od kojih devet *per se* i šest uslovno. U pitanju je direktiva minimalne harmonizacije (zahteva se zabrana *barem* onih aktivnosti navedenih u Direktivi), što znači da države članice mogu predvideti i jaču pravnu zaštitu snabdevača.

U pozitivnom pravu Republike Srbije zabrana nepoštene trgovačke prakse u ugovornim sistemima snabdevanja nije posebno propisana. Interesantno je da je takva zabrana bila predviđena u predlogu zakona o trgovini, ali je usvojeni tekst ovog zakona ne sadrži. U tom smislu ovaj rad može poslužiti kao podsticaj inicijatoru da istraje u nameri da se i u našem pozitivnom pravu i poslovnoj praksi poboljšaju pravna zaštita i tržišni položaj snabdevača.

Prof. Dr. STEFAN ŠOKINJOV
Full Professor, Faculty of Law
University of Kragujevac

THE PROHIBITION OF UNFAIR TRADING PRACTICES

Summary

During the end of XX and the beginning of XXI century a tremendous structural change happened in the sector of food distribution. Within the food supply chains buyers obtained the large bargaining power. Imbalance of bargaining power became the biggest source of problem in the sector of production and distribution of food because of systemic extraction of surplus from suppliers. In time things became even worse because buyers began to abuse their power by imposing to suppliers, unilaterally, practices that grossly deviate from good commercial conduct and are contrary to good faith and fair dealing. To combat this trading anomaly the European Parliament and Council adopted Directive 2019/633 on unfair trading practices in business-to-business relationships in the agricultural and food supply chain.

Key words: unfair trade practice, supply chain, European Union, Market law

Literatura

- Aćimović S., "Razumevanje lanca snabdevanja", *Economic Annals*, br. 170, 2006.
Barac N., Anđelković Pešić M., Anđelković A., "Analiza odnosa među učesnicima lanca snabdevanja u jugoistočnoj Srbiji", *Teme*, br. 1, 2013.

- Cafaggi F., Iamiceli P., “Unfair Trading Practices in food supply chains. Regulatory responses and institutional alternatives in the light of the new EU Directive”, <https://ssrn.com/abstract=3380355>.
- Daskalova V., “The new Directive on Unfair Trading Practices in Food and EU Competition Law: Complementary or Divergent Normative Frameworks?”, *Journal of European Competition Law & Practice*, br. 5, 2019.
- Jeremić M., Zekić S., Matkovski B., “Asimetrična transmisija cena u lancu snabdevanja”, *Agroekonomika*, br. 78, 2018.
- Milovanović G., Barac N., Anđelković A., “Logistika, menadžment lanca snabdevanja i konceptualne perspektive njihovih odnosa”, *Ekonomске teme*, br. 3, 2011.
- Vlajić J., Vidović M., Miljuš M., “Lanci snabdevanja – definisanje i performanse”, *The International Journal of Transport & Logistics*, br. 9, 2005.

Datumi prijema i prihvatanja rada

Primljen: 13.08.2020.

Prihvaćen: 11.09.2020.

PREGLEDNI RAD