

2748

На основу члана 9. став 3. тачка 3) и члана 4. став 8. Закона о трговачким праксама („Службени гласник РС”, број 35/26),

Савет Комисије за заштиту конкуренције доноси

УПУТСТВО

којим се ближе уређује значајна преговарачка моћ

1. Овим упутством ближе се уређује начин на који Комисија за заштиту конкуренције одређује значајну преговарачку моћ.
2. Значајна преговарачка моћ је способност једне уговорне стране да наметне своје услове другој уговорној страни услед неравнотеже у њиховим економским положајима.
3. Годишњи приход утврђује се у висини укупног годишњег прихода пре опорезивања и обухвата пословне, финансијске и остале приходе у обрачунској години која претходи години у којој је покренут поступак, оствареног у Републици Србији.
4. У укупан годишњи приход не рачуна се приход који повезани учесници на тржишту остварују у међусобној размени.
5. Код облика удруживања учесника на тржишту (набавне алијансе, централизовани системи набавке и сл.), укупан годишњи приход утврђује се на основу збира укупних годишњих прихода свих удружених учесника.
6. Приликом оцене да ли купац испуњава услове из члана 4. став 2. Закона, узима се у обзир годишњи приход из обрачунске године која претходи години покретања поступка.
7. Ако се остварује приход од више различитих делатности, које нису међусобно комплементарне а није могуће прецизно раздвојити приход по делатностима, или су подаци на основу којих се он утврђује непотпуни или непоуздани, приход се утврђује на основу расположивих података и/или других података и информација које се сматрају релевантним и одговарајућим у одређеном поступку.
8. Непотпуним или непоузданим подацима сматрају се нарочито подаци који су у супротности са другим доступним информацијама, као и подаци који нису поткрепљени одговарајућом документацијом.
9. Приход од више различитих делатности које нису међусобно комплементарне може се приказати раздвојено по делатностима.
10. Делатности се сматрају комплементарним ако се њихови приходи остварују у оквиру истог или повезаног ланца снабдевања производима који се налазе на Листи производа које усваја Влада (нпр. производња млека и производња сира, трговина на велико и трговина на мало прехранбеним производима).
11. Делатности се не сматрају комплементарним ако између њих не постоји економска или функционална веза у погледу предмета овог закона (нпр.

трговина прехранбеним производима и издавање некретнина, угоститељство и производња намештаја).

12. Ако купац не докаже другачије, сматра се да увек има значајну преговарачку моћ ако су испуњени услови у погледу новчаних прагова у смислу члана 4. став 2. Закона.

13. Ако укупан годишњи приход купца није достигао ниво новчаног прага из члана 4. став 2. Закона, али је виши од укупног годишњег прихода снабдевача, снабдевач може доказати да купац ипак поседује значајну преговарачку моћ у смислу члана 4. став 3. Закона.

14. Снабдевач може доказати да купац поседује значајну преговарачку моћ тако што ће предочити одређене показатеље значајне преговарачке моћи купца, а који се могу односити на структуру и карактеристике тржишта, индустријске стандарде, уобичајену праксу у датој делатности као и околности које указују да постоје:

1) географска и временска ограничења у ланцу снабдевања конкретног производа (нпр. ако је снабдевач примарних пољопривредних производа у тренутку бербе или жетве суочен са ограниченим бројем купца у географски доступном подручју, док кварљивост производа искључује одлагање продаје или транспорт на удаљена тржишта и слично),

2) технолошка и комерцијална ограничења у ланцу снабдевања конкретног производа (нпр. ако је снабдевач прилагодио своју производњу, амбалажу или рецептуру захтевима конкретног купца, чиме је омогућио да конкретан производ није могуће пласирати другим купцима без значајних трошкова прилагођавања или слично),

3) немогућност успостављања алтернативног пословног односа са другим купцем у кратком року (нпр. ако снабдевач остварује значај удео свог укупног прихода искључиво у пословном односу са једним купцем, високи трошкови преласка на другог купца и слично),

4) неоправдано одлагање преговора (нпр. ако купац систематски одлаже или условљава преговоре о цени у периоду непосредно пред сезону производње или бербе, а снабдевач нема времена да пронађе алтернативу и слично).

15. У конкретном поступку могу се узети у обзир и друге околности које указују на постојање или непостојање значајне преговарачке моћи (историјат преговора, постојање писаног уговора и његову уравнотеженост, понашање страна приликом решавања спорова и друго).

16. Комисија може узети у обзир и околности које се односе на то да ли се природа делатности купца у већинском и значајном делу заснива на производима који нису обухваћени Листом производа из члана 2. став 1. Закона, тј. да ли ти производи представљају основу пословног модела (нпр. када приход од продаје производа који нису обухваћени Листом производа чини више од 85% укупног прихода).

17. У ситуацији из тачке 16. овог упутства сагледавају се и вреднују околности које указују на то да ли је асортиман купца, имајући у виду природу делатности, узак или одређен просторним и административним ограничењима пословања, да ли се куповина коју крајњи потрошачи обављају код купца одвија претежно на основу тренутне географске доступности а не на основу

цене или услова трговине, као и да ли купац има могућност да избором снабдевача утиче на услове набавке, односно да ли је избор снабдевача и асортимана у значајној мери одређен спољашњим ограничењима која нису у вези са преговарачком моћи купца.

18. Приликом оцене значајне преговарачке моћи, посебно се узимају у обзир и обрасци уговорног понашања страна, а нарочито: која страна иницира измене уговорних услова, да ли једна страна прихвата услове без преговора, која страна је у пракси трпела финансијске уступке без одговарајуће накнаде, као и историјат преговора, висина и учесталост накнада у конкретном уговорном односу и у упоредивим уговорним односима које купац има са другим снабдевачима.

19. Ниједан показатељ сам по себи није апсолутно одлучујући, док истовремено постојање више показатеља тржишне моћи може указивати на значајну преговарачку моћ купца иако нису испуњени новчани прагови из члана 4. став 2. Закона.

20. Ово упутство ступа на снагу осмог дана од дана објављивања у „Службеном гласнику Републике Србије”.

Председник Комисије,
Небојша Перић, с.р.