

NEWSLETTER

Prodajni podsticaji u Srbiji: Strast koja igra u granicama poverenja



Piše: Maja Glogovac, diplomirani pravnik

Budući da su u toku post-praznična i sezonska sniženja, ali imajući u vidu i stalnu aktuelnost prodajnih podsticaja kojima se trgovci služe kako bi povećali svoj promet i bili prepoznati na tržištu, u nastavku sledi pregled prodajnih podsticaja predviđenih Zakonom o trgovini i uslova kojih bi trgovci trebalo da se pridržavaju.

Cilj trgovaca bi trebalo da bude da profitiraju uz ovu „igru“, iskoriste je za prepoznatljivost na tržištu uz očuvanje svoje reputacije i uz minimalni rizik od sankcija. Međutim nemali broj njih nije upoznat sa činjenicom da postoje propisi i uslovi kojih moraju da se pridržavaju prilikom organizovanja prodajnih podsticaja, ukoliko ne žele da budu sankcionisani visokim novčanim kaznama (od 500.000 do 2.000.000 RSD) i merama kao što je zabrana obavljanja delatnosti.

Naime, prodajni podsticaji predstavljaju **ponudu robe ili usluge pod povoljnijim uslovima** u odnosu na redovnu ponudu. Vidovi povoljnijih uslova su na primer: sniženje cene, posebni uslovi prodaje ili isporuke, obećanje nagrade uz kupovinu, prateći pokloni, programi lojalnosti i drugo.

Za svaku vrstu prodajnog podsticaja mora biti istaknuta ponuda (odluka) u objektu koja sadrži informacije:

- o vrsti podsticaja (prodaja sa sniženom cenom, posebni uslovi prodaje itd.);
- precizno i jasno određenje robe na koju se odnosi;
- period važenja podsticaja, sa naznakom datuma početka i datuma isteka;
- u slučaju rasprodaje sa naznakom “dok traju zalihe”;
- sve eventualne posebne uslove vezane za ostvarivanje prava na podsticaj.

Prodaja sa sniženom cenom je posebno uređena radi pravne sigurnosti potrošača. Naime, razlikuju se tri oblika prodaje sa sniženom cenom uz

uslove pod kojima se mogu sprovoditi. Prodaja sa sniženom cenom je:

- **Rasprodaja** – prodaja po nižoj ceni u odnosu na prethodnu cenu i može se prirediti isključivo u slučaju **prestanka poslovanja trgovca, prestanka poslovanja u određenim objektima ili prestanka prodaje određene robe**, uz dodatna ograničenja;
- **Sezonsko sniženje** – može se prirediti **najviše dva puta godišnje** i može trajati najviše **60 dana, počinje između 25. decembra i 10. januara ili 1. i 15. jula**;
- **Akcijska prodaja** – prodaja robe ili usluge **po ceni koja je niža od redovne cene** i traje najduže **31 dan**.

U vezi sa oglašavanjem prodajnih podsticaja, trgovac može da navede **najveći procenat sniženja** samo ukoliko se isti odnosi na najmanje jednu petinu robe (1/5) u asortimanu trgovca na svakom prodajnom mestu u kom se prodajni podsticaj priređuje.

Takođe, **zabranjeno** je dovođenje potrošača u zabludu prilikom oglašavanja prodajnih podsticaja na način da se oglašava navodna rasprodaja ili prividno sniženje cene robe ili usluga, obim sniženja ili slično, ako je **ranija cena neistinito** prikazana ili je roba ili usluga bila ponuđena po ranijoj ceni u zanemarljivo kratkom periodu.

Povreda bilo koje od gore navedenih obaveza predstavlja prekršaj koji tržišni inspektor utvrđuje prilikom nadzora, a propisana kazna za pravno lice je novčana kazna u rasponu od **500.000 do 2.000.000 dinara**, uz koju se može izreći i zaštitna mera **zabrane obavljanja određene delatnosti u trajanju od šest meseci do dve godine**, kao i zaštitna mera javnog objavljivanja presude. Za odgovorno lice u pravnom licu propisana je novčana kazna u rasponu od **50.000 do 500.000 dinara**, uz koju se može izreći i **zaštitna mera zabrane vršenja određenih poslova u trajanju od tri meseca do jedne godine**.