

BOSNA I HERCEGOVINA
Konkurencijsko vijeće



БОСНА И ХЕРЦЕГОВИНА
Конкуренијски савјет

ОДЛУКА
О ГРУПНОМ ИЗУЗЕЋУ СПОРАЗУМА ИЗМЕЂУ ПРИВРЕДНИХ СУБЈЕКТА
КОЈИ ДЈЕЛУЈУ НА РАЗЛИЧИТИМ НИВОИМА ПРОИЗВОДЊЕ ОДНОСНО
ДИСТРИБУЦИЈЕ (ВЕРТИКАЛНИ СПОРАЗУМИ)

Сарајево

Јануар 2006. године

На основу члана 25. став (1) тачка а) и члана 7. став (2) Закона о конкуренцији («Службени гласник БиХ», број 48/05), Конкурентијски савјет на 22. (двадесет другој) сједници одржаној дана 24. јануара 2006. године, је донијело

ОДЛУКУ
О ГРУПНОМ ИЗУЗЕЋУ СПОРАЗУМА ИЗМЕЂУ ПРИВРЕДНИХ СУБЈЕКТА
КОЈИ ДЈЕЛУЈУ НА РАЗЛИЧИТИМ НИВОИМА ПРОИЗВОДЊЕ ОДНОСНО
ДИСТРИБУЦИЈЕ (ВЕРТИКАЛНИ СПОРАЗУМИ)

I. ОПШТЕ ОДРЕДБЕ

Члан 1.
(Предмет Одлуке)

Овом Одлуком се утврђује групно изузеће споразума између привредних субјеката који дјелују на различитим нивоима производње односно дистрибуције (у даљњем тексту: вертикални споразуми), ограничења или услови које споразуми могу, односно морају садржавати, као и остали услови у складу са чланом 7. Закона о конкуренцији (у даљњем тексту: Закон).

Члан 2.
(Појам вертикалног споразума)

Вертикални споразуми обухваћају споразуме или заједничко дјеловање између два и више привредних субјеката који дјелују на различитим нивоима производње односно дистрибуције а односе се на услове под којима привредни субјекти могу куповати, продавати или препродавати одређене производе или услуге.

II. ВЕРТИКАЛНИ СПОРАЗУМИ ЗА ГРУПНА ИЗУЗЕЋА

Члан 3.
(Вертикални споразуми за групно изузеће)

Групно изузеће се примјењује на вертикалне споразуме из члана 7. став (1) тачка б) Закона, а посебно на:

- а) **Споразуме о искључивој дистрибуцији** којима се добављач обавезује на продају производа и/или услуга који су предмет споразума само једном одабраном дистрибутеру на одређеној територији или посебно одређеној групи купаца која је искључиво додијељена том дистрибутеру.
- б) **Споразуме о селективној дистрибуцији** којима се добављач обавезује посредно или непосредно продавати производе који су предмет споразума само дистрибутерима изабраним на основу транспарентних, посебних критеријума, а дистрибутери се обавезују да неће продавати те производе неовлашћеним дистрибутерима.
- ц) **Споразуме о искључивој куповини** којима се купац обавезује набављати производе, који су предмет споразума, само од одређеног добављача.
- д) **Споразуме о искључивом снабдјевању** којима се добављач непосредно или посредно обавезује продавати производе који су предмет споразума само једном купцу на територију Босне и Херцеговине у сврху специфичне употребе или даље продаје.

- е) **Споразум о франшизингу** у којем један економски субјекат (давалац франшизе) даје другом (прималац франшизе) у замјену за директну или индиректну финансијску накнаду право на искориштавање франшизинга, тј. пакета права интелектуалног или индустријског власништва у сврху производње и/или продаје одређене врсте производа или пружања услуга. Пакет интелектуалног или индустријског власништва односи се на име и заштитни знак, робне жигове, *know-how*, моделе, дизајн, ауторска права, технолошко знање или патенте који ће се користити за даљу продају производа или услуга који су предмет споразума са крајњим корисницима.

Споразум о франшизингу не примјењује се на споразум о индустријском (технолошком) франшизингу који се односи на производњу производа или на технолошки процес у производњи тих производа.

- ф) **Споразуме** који садржи одредбе које се односе на уступање права интелектуалног власништва купцу или кориштење истих од стране купца, под условом да те одредбе нису примарни циљ таквих споразума и да су у директној вези са кориштењем, продајом или препродајом уговорених производа или услуга од стране купца или његових клијената.

Члан 4. (Примјена групног изузећа)

Групно изузеће се примјењују на вертикалне споразуме из члана 3. ове Одлуке ако испуњавају услове из члана 4. став (3) Закона.

Члан 5. (Укупни годишњи приход)

Групно изузеће, у смислу чл. 3. и 4. ове Одлуке, примјењују се на вертикалне споразуме склопљене између удружења привредних субјеката и његових чланова, или између таквог удружења и његових добављача, искључиво ако се сви његови чланови баве малопродајом и ако нити један појединачни члан таквог удружења, заједно са његовим повезаним привредним субјектима нема укупни годишњи приход већи од 4.000.000 КМ.

Члан 6. (Вертикални споразуми привредних субјеката који су међусобно конкуренти)

- (1) Групно изузеће, у смислу чл. 3. и 4. ове Одлуке, не примјењују се на вертикалне споразуме склопљене између привредних субјеката који су међусобно конкуренти.
- (2) Групно изузеће, у смислу става (1) овог члана, се примјењују на вертикалне споразуме склопљене између привредних субјеката који су међусобно конкуренти који не гарантују једнака права и обавезе свакој од страна (нереципрочни вертикални споразуми), и ако:
 - а) купац нема укупни годишњи приход већи од 4.000.000 КМ; или
 - б) је добављач уједно произвођач и дистрибутер производа, док је купац само дистрибутер производа који су предмет споразума, али не производи конкурентне производе (из споразума), или
 - ц) је добављач давалац услуга на неколико нивоа трговине, док купац не

даје конкурентне услуге на нивоу трговине на којој купује услуге из предметног споразума.

III. ОГРАНИЧЕЊА И УСЛОВИ КОЈЕ ВЕРТИКАЛНИ СПОРАЗУМИ НЕ СМИЈУ САДРЖАВАТИ

Члан 7.

(Ограничења која вертикални споразуми не смију садржавати)

Групно изузеће неће се примјењивати на вертикалне споразуме који непосредно или посредно, самостално или заједно са другим факторима који су под контролом уговорних страна, имају за циљ:

- а) ограничавање права купца да слободно одређује властите продајне цијене производа и услуга, не искључујући могућност добављача да наметне максималну продајну цијену или препоручи продајну цијену, под условом да није ријеч о фиксним или минималним продајним цијенама, које су резултат извршеног притиска или понуђене повластице од било које уговорне стране;
- б) ограничавање територија на којем купац може продавати производе или услуге које су предмет споразума, или групе клијената (потрошача) којима може продавати исте, изузимајући сљедеће случајеве:
 - 1) када се активна продаја ограничава на неку искључиву територију или неку искључиву групу купаца резервисану за добављача, или коју добављач додјељује другом купцу, ако такво ограничење не служи за ограничавање продаје од стране купчевих клијената (индиректни купци);
 - 2) када се купцу који дјелује на нивоу veleпродаје ограничава продаја (активна и пасивна) производа крајњим корисницима;
 - 3) када се члановима селективног дистрибутивног система ограничава продаја (активна и пасивна) производа неовлашћеним дистрибутерима на тржиштима на којима дјелују такви системи; и
 - 4) када се ограничава право купцу резервних дијелова (компоненти), набављених за уграђивање у нови производ, продаја (активна или пасивна) тих компоненти крајњим корисницима (конкурентним добављачима) који те дијелове користе за производњу исте врсте производа, као што је производ који производи добављач;
- ц) ограничавање продаје (активне или пасивне) производа крајњим корисницима, члановима селективног дистрибуцијског система који дјелују на нивоу малопродаје, не доводећи у питање могућности забране члану тог система селективне дистрибуције да дјелује изван овлашћеног пословног простора;
- д) ограничавања међусобног снабдјевања између дистрибутера унутар система селективне дистрибуције, као и између дистрибутера који дјелују на различитом нивоу трговине;
- е) ограничавање договорено између добављача резервних дијелова и купца који уграђује те дијелове у нови производ, на основу којих добављач може само продавати дијелове, као резервне дијелове, крајњим корисницима или

сервисерима, или другим даваоцима услуга којима купац није повјерио задатак поправљања или сервисирања његових производа.

Члан 8. (Активна и пасивна продаја)

- (1) Активном продајом, у смислу члана 7. ове Одлуке, се сматра активан приступ купцима (потрошачима) или одређеној групи купаца који се налазе на искључивој територији другог дистрибутера, склапање појединачних уговора, те предузимање мјера за понуду производа тим купцима, те успостављање подружница, складишта или дистрибутивне мреже и рекламе на искључивој територији другог дистрибутера, посјећивање купаца, директним слањем поште купцима што укључује и интернет, оглашавање путем медија и другим промотивним активностима усмјереним искључиво на те купце или групе купаца на искључивој територији другог дистрибутера.
- (2) Пасивном продајом, у смислу члана 7. ове Одлуке, се сматра одговарање на појединачне захтјеве купаца (потрошача), укључујући испоруку производа или услуга таквим купцима, али такво одговарање не смије бити посљедица дјеловања активне продаје. Општа рекламна дјеловања и рекламирања у медијима или интернету која допиру до купаца или група купаца изван искључиве територије других дистрибутера, али која представљају прихватљив и разуман начин, као резултат развоја технологије, долажења до купаца или група купаца изван тих територија, чине пасивну продају.

Члан 9. (Услови које вертикални споразуми не смију садржавати)

Групно изузеће неће се примјењивати на сљедеће обавезе садржане у вертикалним споразумима, и то:

- а) све непосредне или посредне обавезе неконкурентског дјеловања чије је трајање неограничено или премашује пет година. За обавезу неконкурентног дјеловања која се прећутно понавља и која траје дужу од пет година сматра се да је закључена на неодређени рок.
- б) све непосредне или посредне обавезе ради којих купац, након престанка споразума, не смије производити, куповати, продавати или препродавати производе или слуге, осим ако се таква обавеза:
 - 1) не односи на производе или услуге који су конкуренти производима или услугама који су предмет споразума (замјењиви производ); и
 - 2) ограничава на пословни простор и земљу из које је купац пословно дјеловао за вријеме трајања уговора; и
 - 3) сматра потребном ради заштите посебног знања (*know-how*) које је добављач пренио купцу, и

под условом да је трајање такве обавезе неконкурентског дјеловања ограничено на једну годину након престанка споразума и не искључује могућност наметања ограничења које нема рок трајања и односи се на употребу и откривање посебног знања (*know-how*) које није јавно доступно односно објављивано.

- ц) непосредне или посредне обавезе члановима селективног дистрибуцијског система да не смију дистрибуирати (препродавати) конкурентне марке производа појединих добављача (тржишних конкурената).

IV. ОБАВЕЗА НЕКОНКУРЕНТСКОГ ДЈЕЛОВАЊА И ПОСЕБНА ЗНАЊА (KNOW – HOW)

Члан 10.

(Обавеза неконкурентског дјеловања и посебна знања (*know-how*))

- (1) Обавеза неконкурентског дјеловања, у смислу члана 9. став а) ове Одлуке, сматра се свака непосредна или посредна обавеза ради које купац не може производити, продавати или препродавати замјењиве производе који су у конкурентском односу са производима који су предмет споразума или свака непосредна или посредна обавеза купца да купи од добављача или од неког другог привредног субјекта којег је одредио добављач више од 80% (осамдесет посто) од укупне количине производа или услуга и њихових супституата које купац купује на релевантном тржишту, израчунато на основу вриједности куповине коју је реализовао у претходној финансијској години.
- (2) Не сматра се забрањеним вертикалним ограничењем, у смислу члана 9. став а) ове Одлуке, обавеза неконкурентског дјеловања која траје пет година ако купац прода производе или услуге који су предмет споразума у пословном простору или на земљи чији је власник добављач, или које је добављач узео у закуп од треће стране која није повезана са купцем, под условом да трајање обавезе неконкурентског дјеловања не премашују период током којег купац користи пословни простор или земљу добављача.
- (3) Посебним знањем (*know-how*), у смислу члана 9. став б) ове Одлуке, сматра се пакет непатентираних техничких информација које проистичу из искуства и тестирања од стране добављача, а који је:
 - а) тајан - подразумијева да *know-how* као цјелина или као прецизна конфигурација и спој својих дијелова није опште познат или лако доступан;
 - б) значајан - подразумијева да *know-how* обухваћа информације које су неопходне да би купац могао користити, продавати или препродавати производе који су предмет споразума, а посебно за представљање производа у току продаје, методе утицаја на кориснике, запослене са посебним знањима и финансијски менаџмент;
 - ц) препознатљив - подразумијева да *know-how* мора бити презентираан на довољно разумљив начин, како би било могуће провјерити испуњава ли критеријуме тајности и значајности.

V. ТРЖИШНО УЧЕШЋЕ И УКУПНИ ПРИХОД

Члан 11.

(Тржишно учешће)

- (1) Групно изузеће за споразуме утврђене у чл. 3. и 4. ове Одлуке, се примјењују под условом да тржишно учешће добављача није већи од 30% (тридесет посто) на релевантном тржишту, на којем продаје производе и/или услуге који су предмет споразума.

- (2) У случају вертикалних споразума који садрже обавезе које се односе на искључиво снабдијевање, групно изузеће, у смислу чл 3. и 4. ове Одлуке, примјењиваће се под условом да тржишни учешће купца није већи од 30% (тридесет посто) на релевантном тржишту на којем купује производе или услуге које су предмет споразума.

Члан 12.

(Рачунање тржишног учешћа)

- (1) Тржишно учешће, утврђено у члану 11. ове Одлуке, рачуна се на основу тржишне продајне вриједности производа или услуга које су предмет споразума, као и осталих производа или услуга које добављач продаје, а које купци сматрају међусобно замјењивим на релевантном тржишту ради карактеристика, цијена и употребе тих производа или услуга.
- (2) Ако подаци о тржишној вриједности економског субјекта нису на располагању, за утврђивање тржишног учешћа купца на релевантном тржишту на којем купује производе или услуге који су предмет споразума могу се користити процјене засноване на другим поузданим информацијама - примјеном тржишне куповне вриједност или процјене те вриједности, осим ако економски субјекат није обављао дјелатност на релевантном тржишту у финансијској години која претходи склапању споразума.
- (3) У сврху утврђивања тржишног учешћа предвиђеног у члану 11. ове Одлуке примјењују се сљедећа правила:
- а) тржишно учешће рачуна се на основу података који се односе на предходну календарску годину;
 - б) тржишно учешће обухваћа све производе који се осигуравају интегрисаним дистрибутерима у сврху продаје;
 - ц) ако тржишно учешће привредних субјеката, у тренутку склапања споразума, није већи од 30% (тридесет посто), али се накнадно повећа изнад тог нивоа, не премашујући 35% (тридесет пет посто), изузетак ће се примјењивати у току периода од двије узастопне календарске године након године у којој је праг тржишног учешћа од 30% (тридесет посто) први пут премашен;
 - д) ако тржишно учешће у тренутку склапања споразума није већи од 30% (тридесет посто), али се накнадно повећа изнад 35% (тридесет пет посто), групно изузеће ће се наставити примјењивати у току једне календарске године која слиједи годину у којој је ниво тржишног учешћа од 35% (тридесет пет посто) први пут премашен;
 - е) предности предвиђене у тачкама (ц) и (д) овог члана, не могу се комбиновати у сврху продужења трајања групног изузећа на више од двије календарске године.

Члан 13.

(Рачунање укупног годишњег прихода привредног субјекта)

- (1) Укупни годишњи приход, у смислу чл. 5. и 6. ове Одлуке, рачуна се као укупни приход од продаје производа и/или услуга који привредни субјекат, странка у вертикалном споразуму, оствари током финансијске године која претходи

склапању споразума и којем се додаје укупни годишњи приход остварен од привредних субјеката повезаних са тим привредним субјектом.

- (2) У рачунању укупног годишњег прихода, из става (1) овог члана, не узима се укупни годишњи приход остварен између привредних субјеката, странака у вертикалном споразуму, и са њима повезаних привредних субјекта, нити приход остварен између повезаних привредних субјеката.
- (3) У укупни годишњи приход, рачунат у смислу ст. (1) и (2) овог члана, не укључује се износ пореза на додатну вриједност, други порези који се директно односе на промет и рабат и царинске таксе.
- (4) Групно изузеће у смислу ове Одлуке, примјењиваће се ако у период од двије узастопне финансијске године укупан годишњи приход буде повећан највише 10% (десет посто).

Члан 14.

(Остали критерији које мора испунити вертикални споразум за групно изузеће)

Приликом оцјене услова вертикалног споразума за групно изузеће, поред одредби члана 4. став (3) Закона и ове Одлуке, узимају се у обзир и критерији:

- а) структура релевантног тржишта с обзиром на понуду и потражњу;
- б) постојање паралелне мреже вертикалних споразума;
- ц) тржишни положај тржишних конкурената на релевантном тржишту,

VI. ПРИЈАВЉИВАЊЕ СПОРАЗУМА ЗА ПОЈЕДИНАЧНО ИЗУЗЕЋЕ И УСЛОВИ УКИДАЊА

Члан 15.

(Пријављивање споразума за појединачно изузеће)

- (1) Вертикални споразум који испуњава услове за групно изузеће из ове Одлуке, у смислу члана 7. став (3) Закона, не мора се поднијети на оцјену Конкуренцијском савјету ради појединачног изузећа из члана 5. Закона.
- (2) Захтјев за појединачним изузећем вертикалног споразума може се поднијети, у складу са чланом 5. Закона, ако предметни споразум није обухваћен групним изузећем у смислу ове Одлуке.

Члан 16.

(Услови за укидање групног изузећа за вертикалне споразуме)

- (1) Конкуренцијски савјет, по службеној дужности или на захтјев странке, у смислу члана 7. став (4) Закона, може покренути поступак оцјене појединог споразума из члана 3. ове Одлуке, ако његови утицаји (самостално или кумулативно) на сличне споразуме на релевантном тржишту, не испуњавају услове за групно изузеће из члана 4. став (3) Закона, а посебно у случају:
 - а) када је приступ или конкуренција на релевантном тржишту значајно ограничена кумулативним утицајем паралелних мрежа вертикалних споразума (са сличним вертикалним ограничењима) формираним од стране конкурентских добављача или купаца који заједно покривају више од 50% (педесет посто) релевантног тржишта.

б) када купац у контексту искључивог снабдијевања или дистрибуције нема алтернативни извор снабдијевања производа или услуга предметног споразума на релевантном тржишту.

(2) Ако Конкурентијски савјет при оцјени сагласности споразума са одредбама Закона и овом Одлуком, утврди да не постоје разлози за изузеће споразума, рјешењем ће укинути примјену групног изузећа за поједини или више вертикалних споразума.

Члан 17.

(Вертикални споразуми на које се не примјењују групно изузеће)

Ова Одлука се неће примјењивати на вертикалне споразуме чији предмет и садржај спадају у овлаштења других прописа о групном изузећу, у складу са одредбама члана 7. Закона.

VII. ПРЕЛАЗНЕ И ЗАВРШНЕ ОДРЕДБЕ

Члан 18.

(Прелазне одредбе)

(1) Вертикални споразуми из ове Одлуке склопљени до ступања на снагу ове Одлуке морају бити усклађени са њеним одредбама до 31.децембра.2006. године.

(2) Рачунање тржишног учешћа и укупног годишњег прихода за вертикалне споразуме из става (1) овог члана вршиће се у складу са одредбама ове Одлуке.

Члан 19.

(Ступање на снагу)

Ова Одлука ступа на снагу осмог дана од дана објављивања у »Службеном гласнику БиХ«, а објавиће се и службеним гласилима ентитета и Брчко Дистрикта Босне и Херцеговине.

К.С. број:01-01-26-103/-I/06

Сарајево, 21. фебруар 2006. године

Предсједница

Конкурентијског савјета

Сена Хатибовић