

BOSNA I HERCEGOVINA
Konkurencijsko vijeće



БОСНА И ХЕРЦЕГОВИНА
Конкуренијски савјет

ODLUKA
O GRUPNOM IZUZEĆU SPORAZUMA IZMEĐU PRIVREDNIH SUBJEKATA
KOJI DJELUJU NA RAZLIČITIM NIVOIMA PROIZVODNJE ODNOSNO
DISTRIBUCIJE (VERTIKALNI SPORAZUMI)

Sarajevo

Januar 2006. godine

Na osnovu člana 25. stav (1) tačka a) i člana 7. stava (2) Zakona o konkurenciji («Službeni glasnik BiH», broj 48/05), Konkurencijsko vijeće na 22. (dvadesetdrugoj) sjednici održanoj dana 24. januara 2006. godine, je donijelo

ODLUKU
O GRUPNOM IZUZEĆU SPORAZUMA IZMEĐU PRIVREDNIH SUBJEKATA
KOJI DJELUJU NA RAZLIČITIM NIVOIMA PROIZVODNJE ODNOSNO
DISTRIBUCIJE (VERTIKALNI SPORAZUMI)

I. OPĆE ODREDBE

Član 1.
(Predmet Odluke)

Ovom Odlukom se utvrđuje grupno izuzeće sporazuma između privrednih subjekata koji djeluju na različitim nivoima proizvodnje odnosno distribucije (u daljnjem tekstu: vertikalni sporazumi), ograničenja ili uslovi koje sporazumi mogu, odnosno moraju sadržavati, kao i ostali uslovi u skladu sa članom 7. Zakona o konkurenciji (u daljnjem tekstu: Zakon).

Član 2.
(Pojam vertikalnog sporazuma)

Vertikalni sporazumi obuhvaćaju sporazume ili zajedničko djelovanje između dva i više privrednih subjekata koji djeluju na različitim nivoima proizvodnje odnosno distribucije a odnose se na uslove pod kojima privredni subjekti mogu kupovati, prodavati ili preprodavati određene proizvode ili usluge.

II. VERTIKALNI SPORAZUMA ZA GRUPNA IZUZEĆA

Član 3.
(Vertikalni sporazumi za grupno izuzeće)

Grupno izuzeće se primjenjuje na vertikalne sporazume iz člana 7. stava (1) tačka b) Zakona, a posebno na:

- a) **Sporazume o isključivoj distribuciji** kojima se dobavljač obavezuje na prodaju proizvoda i/ili usluga koji su predmet sporazuma samo jednom odabranom distributeru na određenom teritoriju ili posebno određenoj grupi kupaca koja je isključivo dodijeljena tom distributeru.
- b) **Sporazume o selektivnoj distribuciji** kojima se dobavljač obavezuje posredno ili neposredno prodavati proizvode koji su predmet sporazuma samo distributerima izabranim na osnovu transparentnih, posebnih kriterija, a distributeri se obavezuju da neće prodavati te proizvode neovlaštenim distributerima.
- c) **Sporazume o isključivoj kupovini** kojima se kupac obavezuje nabavljati proizvode, koji su predmet sporazuma, samo od određenog dobavljača.
- d) **Sporazume o isključivom snabdijevanju** kojima se dobavljač neposredno ili posredno obavezuje prodavati proizvode koji su predmet sporazuma samo jednom kupcu na teritoriju Bosne i Hercegovine u svrhu specifične upotrebe ili dalje prodaje.

- e) **Sporazum o *franchising-u*** u kojem jedan privredni subjekt (davatelj *franchise*) daje drugome (primatelj *franchise*) u zamjenu za direktnu ili indirektnu financijsku naknadu pravo na iskorištavanje *franchising-a*, tj. paketa prava intelektualnog ili industrijskog vlasništva u svrhu proizvodnje i/ili prodaje određene vrste proizvoda ili pružanja usluga. Paket intelektualnog ili industrijskog vlasništva odnosi se na ime i zaštitni znak, robne žigove, *know-how*, modele, dizajn, autorska prava, tehnološko znanje ili patente koji će se koristiti za daljnju prodaju proizvoda ili usluga koji su predmet sporazuma s krajnjim korisnicima.

Sporazum o *franchising-u* ne primjenjuje se na sporazum o industrijskom (tehnološkom) *franchising-u* koji se odnosi na proizvodnju proizvoda ili na tehnološki proces u proizvodnji tih proizvoda.

- f) **Sporazume** koji sadrži odredbe koje se odnose na ustupanje prava intelektualnog vlasništva kupcu ili korištenje istih od strane kupca, pod uslovom da te odredbe nisu primarni cilj takvih sporazuma i da su u direktnoj vezi s korištenjem, prodajom ili preprodajom ugovorenih proizvoda ili usluga od strane kupca ili njegovih klijenata.

Član 4. (Primjena grupnog izuzeća)

Grupno izuzeće se primjenjuje na vertikalne sporazume iz člana 3. ove Odluke ako ispunjavaju uslove iz člana 4. stava (3) Zakona.

Član 5. (Ukupni godišnji prihod)

Grupno izuzeće, u smislu čl. 3. i 4. ove Odluke, primjenjuje se na vertikalne sporazume sklopljene između udruženja privrednih subjekata i njegovih članova, ili između takvog udruženja i njegovih dobavljača, isključivo ako su svi njegovi članovi bave maloprodajom i ako niti jedan pojedinačni član takvog udruženja, zajedno sa njegovim povezanim privrednim subjektima nema ukupni godišnji prihod veći od 4.000.000 KM.

Član 6. (Vertikalni sporazumi privrednih subjekata koji međusobno konkuriraju)

(1) Grupno izuzeće, u smislu čl. 3. i 4. ove Odluke, ne primjenjuje se na vertikalne sporazume sklopljene između privrednih subjekata koji su međusobno konkurenti.

(2) Grupno izuzeće, u smislu stava (1) ovoga člana, se primjenjuje na vertikalne sporazume sklopljene između privrednih subjekata koji su međusobno konkurenti koji ne garantuju jednaka prava i obaveze svakoj od strana (nerecipročni vertikalni sporazumi), i ako:

- a) kupac nema ukupni godišnji prihod veći od 4.000.000 KM; ili
- b) je dobavljač ujedno proizvođač i distributer proizvoda, dok je kupac samo distributer proizvoda koji su predmet sporazuma, ali ne proizvodi konkurentne proizvode (iz sporazuma), ili
- c) je dobavljač davatelj usluga na nekoliko nivou trgovine, dok kupac ne daje konkurentne usluge na nivou trgovine na kojoj kupuje usluge iz predmetnog sporazuma.

III. OGRANIČENJA I USLOVI KOJE VERTIKALNI SPORAZUMI NE SMIJU SADRŽAVATI

Član 7.

(Ograničenja koja vertikalni sporazumo ne smiju sadržavati)

Grupno izuzeće neće se primjenjivati na vertikalne sporazume koji neposredno ili posredno, samostalno ili zajedno s drugim faktorima koji su pod kontrolom ugovornih strana, imaju za cilj:

- a) ograničavanje prava kupca da slobodno određuje vlastite prodajne cijene proizvoda i usluga, ne isključujući mogućnost dobavljača da nametne maksimalnu prodajnu cijenu ili preporuči prodajnu cijenu, pod uslovom da nije riječ o fiksnim ili minimalnim prodajnim cijenama, koje su rezultat izvršenog pritiska ili ponuđenog poticaja od bilo koje ugovorne strane;
- b) ograničavanje teritorija na kojem kupac može prodavati proizvode ili usluge koje su predmet sporazuma, ili skupine klijenata (potrošača) kojima može prodavati iste, izuzev u sljedećim slučajevima:

kada se aktivna prodaja ograničava na neku isključivu teritoriju ili neku isključivu skupinu kupaca rezerviranu za dobavljača, ili koju dobavljač dodjeljuje drugom kupcu, ako takvo ograničenje ne služi za ograničavanje prodaje od strane kupčevih klijenata (neizravni kupci);

- 1) kada se kupcu koji djeluje na nivou veleprodaje ograničava prodaja (aktivna i pasivna) proizvoda krajnjim korisnicima;
- 2) kada se članovima selektivnog distribucijskog sistema ograničava prodaja (aktivna i pasivna) proizvoda neovlaštenim distributerima na tržištima na kojima djeluju takav sistemi; i

kada se ograničava pravo kupcu rezervnih dijelova (komponenti), dobavljenih za ugrađivanje u novi proizvod, prodaja (aktivna ili pasivna) tih komponenti krajnjim korisnicima (konkurentnim dobavljačima) koji te dijelove koriste za proizvodnju iste vrste proizvoda, kao što je proizvod koji proizvodi dobavljač;

- c) ograničavanje prodaje (aktivne ili pasivne) proizvoda krajnjim korisnicima, članovima selektivnog distribucijskog sistema koji djeluju na nivou maloprodaje, ne dovodeći u pitanje mogućnosti zabrane članu tog sistema selektivne distribucije da djeluje izvan ovlaštenog poslovnog prostora;
- d) ograničavanja međusobnog snabdijevanja između distributera unutar sistema selektivne distribucije, kao i između distributera koji djeluju na različitom nivou trgovine;
- e) ograničavanje dogovoreno između dobavljača rezervnih dijelova i kupca koji ugrađuje te dijelove u novi proizvod, na osnovu kojih dobavljač može samo prodavati dijelove, kao rezervne dijelove, krajnjim korisnicima ili serviserima, ili drugim davaocima usluga kojima kupac nije povjerio zadatak popravljanja ili servisiranja njegovih proizvoda.

Član 8.

(Aktivna i pasivna prodaja)

- (1) Aktivnom prodajom, u smislu člana 7. ove Odluke, se smatra aktivan pristup kupcima (potrošačima) ili određenoj grupi kupaca koji se nalaze na isključivom teritoriju drugog distributera, sklapanje pojedinačnih ugovora, te preduzimanje mjera za

ponudu proizvoda tim kupcima, te uspostavljanje podružnica, skladišta ili distributivne mreže i reklame na isključivom teritoriju drugog distributera, posjećivanje kupaca, direktnim slanjem pošte kupcima što uključuje i internet, oglašavanje putem medija i drugih promotivnim aktivnostima usmjerenim isključivo na te kupce ili grupe kupaca na isključivom teritoriju drugog distributera.

- (2) Pasivnom prodajom, u smislu člana 7. ove Odluke, se smatra odgovaranje na pojedinačne zahtjeve kupaca (potrošača), uključujući isporuku proizvoda ili usluga takvim kupcima, ali takvo odgovaranje ne smije biti posljedica djelovanja aktivne prodaje. Opća reklamna djelovanja i reklamiranja u medijima ili internetu koja dosežu do kupaca ili grupa kupaca izvan isključivog teritorija drugih distributera, ali koja predstavljaju prihvatljiv i razuman način, kao rezultat razvoja tehnologije, pristupa do kupaca ili grupa kupaca izvan tih teritorija, čine pasivnu prodaju.

Član 9.

(Uslovi koje vertikalni sporazumi ne smiju sadržavati)

Grupno izuzeće neće se primjenjivati na sljedeće obaveze sadržane u vertikalnim sporazumima, i to:

- a) sve neposredne ili posredne obaveze nekonkurisanja čije je trajanje neograničeno ili preko pet godina. Za obavezu nekonkurisanja koja se prešutno obnavlja i koja traje duže od pet godina smatra se da je zaključena na neodređeni rok.
- b) sve neposredne ili posredne obaveze radi kojih kupac, nakon prestanka sporazuma, ne smije proizvoditi, kupovati, prodavati ili preprodavati proizvode ili usluge, osim ako se takva obaveza:
 - 1) ne odnosi na proizvode ili usluge koje konkurisanju proizvodima ili uslugama koji u predmet sporazuma (zamjenski proizvod); i
 - 2) ograničava na poslovni prostor i zemlju iz koje je kupac poslovno djelovao za vrijeme trajanja ugovora; i
 - 3) smatra potrebnom radi zaštite posebnog znanja (*know-how*) koje je dobavljač prenio kupcu, i

pod uslovom da je trajanje takve obaveze nekonkurisanja ograničeno na jednu godinu nakon prestanka sporazuma i ne isključuje mogućnost nametanja ograničenja koje nema rok trajanja i odnosi se na upotrebu i otkrivanje posebnog znanja (*know-how*) koje nije javno dostupno odnosno objavljivano.

- c) neposredne ili posredne obaveze članovima selektivnog distribucijskog sistema da ne smiju distribuirati (preprodavati) konkurentne marke proizvoda pojedinih dobavljača (tržišnih konkurenata).

IV. OBAVEZA NEKONKURIRANJA I POSEBNO ZNANJE (KNOW – HOW)

Član 10.

(Obaveza nekonkurisanja i posebna znanja (*know-how*))

- (1) Obaveza nekonkurisanja, u smislu člana 9. stava a) ove Odluke, smatra se svaka neposredna ili posredna obaveza radi koje kupac ne može proizvoditi, prodavati ili preprodavati zamjenske proizvode koji su konkurentni proizvodima koji su predmet sporazuma ili svaka neposredna ili posredna obaveza kupca da kupi od dobavljača ili

od nekog drugog ekonomskog subjekta kojeg je odredio dobavljač više od 80% (osamdeset posto) od ukupne količine proizvoda ili usluga i njihovih substituta koje kupac kupuje na relevantnom tržištu, izračunato na osnovu vrijednosti kupovine koju je realizirao u prethodnoj finansijskoj godini.

- (2) Ne smatra se zabranjenim vertikalnim ograničenjem, u smislu člana 9. stava a) ove Odluke, obaveza nekonkurisanja koja traje pet godina ako kupac proda proizvode ili usluge koji su predmet sporazuma u poslovnom prostoru ili na zemlji čiji je vlasnik dobavljač, ili koje je dobavljač uzeo u zakup od treće strane koja nije povezane s kupcem, pod uslovom da trajanje obaveze nekonkurisanju ne premašuje razdoblje tokom kojeg kupac koristi poslovni prostor ili zemlju dobavljača
- (3) Posebnim znanjem (*know-how*), u smislu člana 9. stava b) ove Odluke, smatra se paket nepatentiranih tehničkih informacija koje proističu iz iskustva i testiranja od strane dobavljača, a koji je:
 - a) tajan - podrazumijeva da *know-how* kao cjelina ili kao precizna konfiguracija i spoj svojih dijelova nije opće poznat ili lako dostupan;
 - b) značajan - podrazumijeva da *know-how* obuhvaća informacije koje su neophodne da bi kupac mogao koristiti, prodavati ili preprodavati proizvode koji su predmet sporazuma, a posebno za predstavljanje proizvoda u toku prodaje, metode utjecaja na korisnike, zaposlene s posebnim znanjima i finansijski menadžment;
 - c) prepoznatljiv - podrazumijeva da *know-how* mora biti prezentiran na dovoljno razumljiv način, kako bi bilo moguće provjeriti ispunjava li kriterije tajnosti i značajnosti.

Član 11. Tržišni udio

- (1) Grupno izuzeće za sporazume utvrđene u čl. 3. i 4. ove Odluke, se primjenjuju pod uslovom da tržišni udio dobavljača nije veći od 30% (trideset posto) na relevantnom tržištu, na kojem prodaje proizvode i/ili usluge koji su predmet sporazuma.
- (2) U slučaju vertikalnih sporazuma koji sadrže obaveze koje se odnose na isključivo snabdijevanje, grupno izuzeće, u smislu čl. 3. i 4. ove Odluke, primjenjivat će se pod uslovom da tržišni udio kupca nije veći od 30% (trideset posto) na relevantnom tržištu na kojem kupuje proizvode ili usluge koje su predmet sporazuma.

V. TRŽIŠNI UDJEL I UKUPNI PRIHOD

Član 12. (Izračunavanje tržišnog udjela)

- (1) Tržišni udjel, utvrđen u članu 11. ove Odluke, izračunava se na osnovu tržišne prodajne vrijednosti proizvoda ili usluga koje su predmet sporazuma, kao i ostalih proizvoda ili usluga koje dobavljač prodaje, a koje kupci smatraju međusobno zamjenjivim na relevantnom tržištu radi karakteristika, cijena i upotrebe tih proizvoda ili usluga.
- (2) Ako podaci o tržišnoj vrijednosti ekonomskog subjekta nisu na raspolaganju, za utvrđivanje tržišnog udjela kupca na relevantnom tržištu na kojem kupuje proizvode ili usluge koji su predmet sporazuma mogu se koristiti procjene temeljene na drugim

pouzdanim informacijama - primjenom tržišne kupovne vrijednost ili procjene te vrijednosti, osim ako privredni subjekt nije obavljao djelatnost na relevantnom tržištu u financijskoj godini koja prethodi sklapanju sporazuma.

- (3) U svrhu utvrđivanja tržišnog udjela predviđenog u članu 11. ove Odluke primjenjuju se sljedeća pravila:
- a) tržišni udio izračunava se na osnovu podataka koji se odnose na prethodnu kalendarsku godinu;
 - b) tržišni udio obuhvaća sve proizvode koji se osiguravaju integriranim distributerima u svrhu prodaje;
 - c) ako tržišni udio privrednih subjekata, u trenutku sklapanja sporazuma, nije veći od 30% (trideset posto), ali se naknadno poveća iznad tog nivoa ne preko 35% (trideset pet posto), izuzeće će se primjenjivati tokom perioda od dvije uzastopne kalendarske godine nakon godine u kojoj je prag tržišnog udjela od 30% (trideset posto) prvi put premašen;
 - d) ako tržišni udio u trenutku sklapanja sporazuma nije veći od 30% (trideset posto), ali se naknadno poveća iznad 35% (tridesetpet posto), grupno izuzeće će se nastaviti primjenjivati tokom jedne kalendarske godine koja slijedi godinu u kojoj je nivo tržišnog udjela od 35% (tridesetpet posto) prvi put premašena;
 - e) prednosti predviđene u tačkama (c) i (d) ovog člana, ne mogu se kombinovati u svrhu produženja trajanja grupnog izuzeća na više od dvije kalendarske godine.

Član 13.

(Izračunavanje ukupnog godišnjeg prihoda privrednog subjekta)

- (1) Ukupni godišnji prihod, u smislu čl. 5. i 6. ove Odluke, izračunava se kao ukupni prihod od prodaje proizvoda i/ili usluga koji privredni subjekata, stranaka u vertikalnom sporazumu, ostvari tokom finansijske godine koja prethodi sklapanju sporazuma i kojem se dodaje ukupni godišnji prihod ostvaren od privrednih subjekata povezanih s tim privrednim subjektom.
- (2) U izračunavanju ukupnog godišnjeg prihoda, iz stava (1) ovog člana, ne uzima se ukupni godišnji prihod ostvaren između privrednih subjekata, stranaka u vertikalnom sporazumu, i s njima povezanih privrednih subjekata, niti prihod ostvareni između povezanih privrednih subjekata.
- (3) U ukupni godišnji prihod, izračunat u smislu st. (1) i (2) ovog člana, ne uključuje se iznos poreza na dodatnu vrijednost, drugi porezi koji se direktno odnose na promet i rabat i carinske takse.
- (4) Grupno izuzeće u smislu ove Odluke, primjenjivat će se ako u periodu od dvije uzastopne finansijske godine ukupan godišnji prihoda bude povećan najviše 10% (deset posto).

Član 14.

(Ostali kriteriji koje mora ispuniti vertikalni sporazum za grupno izuzeće)

Prilikom ocjene uslova vertikalnog sporazuma za grupno izuzeće, pored odredbi člana 4. stava (3) Zakona i ove Odluke, uzimaju se u obzir i kriteriji:

- a) struktura relevantnog tržišta s obzirom na ponudu i potražnju;
- b) postojanje paralelne mreže vertikalnih sporazuma;
- c) tržišni položaj tržišnih konkurenata na relevantnom tržištu,

VI. PRIJAVA SPORAZUMA ZA POJEDINAČNA IZUZEĆA I USLOVI UKIDANJA

Član 15.

(Prijava sporazuma za pojedinačno izuzeće)

- (1) Vertikalni sporazum koji ispunjava uslove za grupno izuzeće iz ove Odluke, u smislu člana 7. stava (3) Zakona, ne moraju se podnijeti na ocjenu Konkurencijskom vijeću radi pojedinačnog izuzeća iz člana 5. Zakona.
- (2) Zahtjev za pojedinačnim izuzećem vertikalnog sporazuma može se podnijeti, u skladu s članom 5. Zakona, ako predmetni sporazum nije obuhvaćen skupnim izuzećem u smislu ove Odluke.

Član 16.

(Uslovi za ukidanje grupnog izuzeća za vertikalne sporazume)

- (1) Konkurencijsko vijeće, po službenoj dužnosti ili na zahtjev stranke, u smislu člana 7. stava (4) Zakona, može pokrenuti postupak ocjene pojedinog sporazuma iz člana 3. ove Odluke, ako njegovi učinci (samostalno ili kumulativno) sa sličnim sporazumima na relevantnom tržištu, ne ispunjavaju uslove za grupno izuzeće iz člana 4. stava (3) Zakona, a posebno u slučaju:
 - a) kada je pristup ili konkurencija na relevantnom tržištu značajno ograničena kumulativnim učinkom paralelnih mreža vertikalnih sporazuma (sa sličnim vertikalnim ograničenjima) formiranim od strane konkurentnih dobavljača ili kupaca koji zajedno pokrivaju više od 50% (pedeset posto) relevantnog tržišta.
 - b) kada kupac u kontekstu isključivog snabdijevanja ili distribucije nema alternativni izvor snabdijevanja proizvoda ili usluga predmetnog sporazuma na relevantnom tržištu.
- (2) Ako Konkurencijsko vijeće pri ocjeni usklađenosti sporazuma s odredbama Zakona i ovom Odlukom, utvrdi da ne postoje razlozi za izuzeće sporazuma, rješenjem će ukinuti primjenu grupnog izuzeća za pojedini ili više vertikalnih sporazuma.

Član 17.

(Vertikalni sporazumi na koje se ne primjenjuju grupno izuzeće)

Ova Odluka se neće primjenjivati na vertikalne sporazume čiji predmet i sadržaj spadaju u ovlasti drugih propisa o grupnom izuzeću, skladno odredbama člana 7. Zakona.

VII. PRELAZNE I ZAVRŠNE ODREDBE

Član 18.

(Prijelazne odredbe)

- (1) Vertikalni sporazumi iz ove Odluke sklopljeni do stupanja na snagu ove Odluke moraju biti usklađeni s njezinim odredbama do 31.12.2006. godine.
- (2) Izračunavanje tržišnog udjela i ukupnog godišnjeg prihoda za vertikalne sporazume iz

stava 1. ovog člana vršit će se u skladu sa odredbama ove Odluke.

Član 19.
(Stupanje na snagu)

Ova Odluka stupa na snagu osmog dana od dana objave u »Službenom glasniku BiH«, a javit će se i službenim glasilima entiteta i Brčko Distrikta Bosne i Hercegovine.

K.V. broj:01-01-26-103-I/06

21. februar 2006. godine

Sarajevo

Predsjednica

Konkurencijskog vijeća

Sena Hatibović