

Službeni glasnik BiH, broj 86/05

Na temelju članka 8., stavka 4. i članka 25., stavka 1. točka a) Zakona o konkurenciji ("Službeni glasnik BiH", broj 48/05), Konkurencijsko vijeće na 18. sjednici, održanoj 4. listopada 2005. godine, donijelo je

ODLUKU

O SPORAZUMIMA MALE VRIJEDNOSTI

Predmet

Član 1.

Ovom Odlukom definiraju se sporazumi male vrijednosti kao dozvoljeni oblici suradnje među gospodarskim subjektima čiji učinci neznatno utječu na povredu Zakona o konkurenciji, kao i uvjete koje sporazumi male vrijednosti moraju udovoljavati i ograničenja koje ne smiju sadržavati.

Definicija sporazuma male vrijednosti

Član 2.

Sporazumom male vrijednosti smatra se sporazum ako je zajednički tržišni udjel sudionika sporazuma i gospodarskih subjekata pod njihovom kontrolom na mjerodavnom tržištu neznatan, pod uvjetom da sporazum ne sadrži odredbe koje, uprkos neznatnom tržišnom udjelu, dovode do sprječavanja, ograničavanja ili narušavanja tržišne konkurencije.

Neznatan tržišni udjel

Članak 3.

Pod neznatnim tržišnim udjelom, u smislu članka 2. ove Odluke, podrazumijeva se:

a) ukupan tržišni udjel sudionika sporazuma i gospodarskih subjekata pod njihovom kontrolom koji nije veće od 10% (deset) na bilo kojem mjerodavnom tržištu na kojem sporazum proizvodi učinke, i to u

slučaju kada je sporazum zaključen između gospodarskih subjekata koji su stvarni ili potencijalni tržišni konkurenti na bilo kojem od tih mjerodavnih tržišta (u daljnjem tekstu: konkurentni privredni subjekti);

b) tržišni udjel bilo kojeg sudionika sporazuma ili gospodarskih subjekata pod njihovom kontrolom koje nije veće od 15% (petnaest) na mjerodavnom tržištu na kojem sporazum proizvodi učinke, i to u slučaju kada je sporazum zaključen između gospodarskih subjekata koji nisu stvarni ili potencijalni tržišni konkurenti na bilo kojem od tih mjerodavnih tržišta (u daljnjem tekstu: nekonkurentni gospodarski subjekti);

c) tržišni udjel bilo kojeg sudionika sporazuma ili gospodarskog subjekta pod njihovom kontrolom koje nije veće od 10% (deset) na mjerodavnom tržištu na kojem sporazum proizvodi učinke, i to u slučaju kada nije moguće utvrditi je li taj sporazum zaključen između konkurentnih ili nekonkurentnih gospodarskih subjekata.

Tržišni udjel kod paralelne mreže sporazuma

Članak 4.

1. U slučajevima kada se na mjerodavnom tržištu konkurencija ograničava ili narušava kumulativnim efektom sporazuma o prodaji proizvoda ili usluga (u daljnjem tekstu: proizvoda) koje su zaključili različiti dobavljači ili distributeri, odnosno u slučajevima postojanja paralelne mreže sporazuma koji imaju sličan učinak na tržištu, neznatnim tržišnim udjelom za svakog sudionika sporazuma i njihovog povezanog gospodarskog subjekta, utvrđen u smislu članka 3. ove odluke, smatra se tržišni udjel do 5% (pet), kako za sporazume zaključene između konkurentnih gospodarskih subjekata, tako i za sporazume zaključene između nekonkurentnih gospodarskih subjekata.

2. Ukoliko je mjerodavno tržište pokriveno paralelnom mrežom sporazuma čiji tržišni udjel je manji od 30% (trideset), smatra se da kumulativni učinak te paralelne mreže sporazuma ne ograničava ili narušava tržišnu konkurenciju.

Dozvoljeno povećanje tržišnog udjela

Članak 5.

Smatra se da sporazumi ne sprječavaju, ograničavaju ili narušavaju tržišnu konkurenciju ako tržišni udjeli sudionika sporazuma i njihovih povezanih gospodarskih subjekata, utvrđeni u smislu čl. 3. i 4. ove odluke, tijekom dvije uzastopne kalendarske godine ne povećavaju za više od 2% (dva).

Teška ograničenja tržišne konkurencije

Članak 6.

Sporazumi sudionika i njihovih povezanih gospodarskih subjekata koji iako imaju neznatan tržišni udjel u smislu čl. 3. i 4. ove odluke, a koji za cilj imaju sprječavanje, ograničavanje ili narušavanje tržišne konkurencije, sukladno čl. 7. i 8. ove odluke, ne smatraju se sporazumima male vrijednosti.

Teška ograničenja u sporazumima između konkurentnih gospodarskih subjekata (horizontalni sporazumi)

Članak 7.

Teškim ograničenjima tržišne konkurencije u sporazumima zaključenim između konkurentnih gospodarskih subjekata a koji se ne mogu smatrati sporazumima male vrijednosti iako ispunjavaju uvjete iz članka 2. i članka 3., stavka 1., točaka a) i c) ove odluke, smatraju se ograničenja koja izravno ili neizravno, samostalno ili zajedno sa ostalim sudionicima pod kontrolom ugovornih strana, imaju za cilj:

- a) utvrđivanje cijena kod prodaje proizvoda trećim osobama
- b) ograničavanje proizvodnje ili prodaje
- c) podjelu tržišta ili kupaca

Teška ograničenja između nekonkurentnih gospodarskih subjekata (vertikalni sporazumi)

Članak 8.

Teškim ograničenjem tržišne konkurencije u sporazumima zaključenim između nekonkurentnih gospodarskih subjekata a koji se ne mogu smatrati sporazumima male vrijednosti iako ispunjavaju uvjete iz članka 2. i članka 3., stavka 1., točaka b) i c) ove odluke, smatraju se ograničenja koja izravno ili neizravno, samostalno ili zajedno s ostalim sudionicima pod kontrolom ugovornih strana, imaju za cilj:

- a) ograničavanje mogućnosti kupca da određuje prodajnu cijenu proizvoda, bez obzira na mogućnost dobavljača da odredi najvišu prodajnu cijenu ili preporuči prodajnu cijenu, pod uvjetom da se ne radi o fiksnim ili minimanim prodajnim cijenama koje su rezultat pritiska ili stimulacije od bilo koje ugovorne strane;
- b) ograničavanje područja na kojem kupac može prodavati proizvode iz sporazuma ili ograničavati prodaju ugovorenih proizvoda određenoj skupini potrošača, osim u slučajevima:

aktivne prodaje na isključivo dodijeljenom području ili isključivoj skupini kupaca koji su rezervirani za dobavljača, odnosno koje je dobavljač isključivo ustupio drugom kupcu, pod uvjetom da takvo ograničenje ne onemogućuje daljnju prodaju proizvoda od strane neizravnog kupca;

prodaje proizvoda krajnjim korisnicima od strane kupca koji djeluje na razini veleprodaje;

prodaje proizvoda koju neovlaštenim distributerima nameću članovi selektivnog distribucijskog sustava;

mogućnost kupca da prodaje dijelove, isporučene u svrhu ugradnje, drugim kupcima koji bi ih koristili za proizvodnju iste vrste proizvoda koji proizvodi dobavljač.

c) ograničavanje aktivne ili pasivne prodaje krajnjim korisnicima od strane članova selektivnog distribucijskog sustava koji se bave maloprodajom, što ne isključuje mogućnost zabrane članu distribucijskog sustava da se bavi putem neovlaštenog gospodarskog subjekta;

d) ograničavanje međusobnih isporuka proizvoda između distributera u okviru selektivnog distribucijskog sustava, uključujući i one isporuke između distributera koji djeluju na različitim razinama trgovine;

e) ograničavanje dogovoreno između dobavljača dijelova i kupca koji ugrađuje te dijelove, kojim se onemogućava dobavljač da prodaje dijelove kao rezervne dijelove krajnjim korisnicima ili serviserima ili drugim davateljima usluga koje kupac nije ovlastio za popravak ili održavanje njegovih proizvoda.

Aktivna i pasivna prodaja

Članak 9.

1. Aktivna prodaja, u smislu članka 8. ove Odluke, podrazumijeva aktivno traženje i pristupanje kupcima ili određenoj skupini kupaca koji se nalaze na isključivoj teritoriji drugog distributera, zaključivanje pojedinačnih ugovora te poduzimanje mjera za ponudu proizvoda tim kupcima, te osnivanje podružnica, skladišta ili organizovanje distributivne mreže i reklamiranje na isključivoj teritoriji drugog distributera. Pod aktivnim pristupanjem smatra se posjećivanje kupca, slanje pošte kupcima što uključuje i elektronsku poštu, oglašavanje putem medija i drugih sredstava javnog informiranja ciljanih isključivo na te kupce ili skupine kupaca na isključivom teritoriju drugog distributera.

2. Pasivna prodaja, u smislu članka 8. ove Odluke, podrazumijeva odgovaranje na zahtjeve pojedinačnih kupaca uključujući isporuku proizvoda takvim kupcima, uz napomenu da takvo odgovaranje ne smije biti posljedica djelovanja aktivne prodaje. Pod pasivnom prodajom smatra se i opće reklamiranje ili oglašavanje u medijima ili na internetu koje dopire izvan nečijeg isključivog teritorija ili određene skupine kupaca, koje je rezultat razvoja tehnologije, odnosno jednostavnosti pristupa, pa se smatra razumnim načinom pristupanja tim kupcima ili skupinama kupaca.

Usuglašavanje zaključenih sporazuma sa ovom Odlukom

Članak 10.

Svi sporazumi s neznatnim tržišnim udjelom u smislu ove odluke, koji su zaključeni prije stupanja na snagu ove Odluke, moraju biti usklađeni sa ovom Odlukom u roku od 6 (šest) mjeseci od dana njenog stupanja na snagu.

Objava i stupanje na snagu

Članak 11.

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

K.V. broj 01-01-26-506/05
30. studenoga 2005. godine
Sarajevo

Predsjednica
Konkurencijskog vijeća
Sena Hatibović, v. r.