

**VLADA REPUBLIKE HRVATSKE**

**1160**

Na temelju članka 10. stavka 1. i članka 11. stavka 1. točka 1. i stavka 2. Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja («Narodne novine», broj 122/2003), Vlada Republike Hrvatske je na sjednici održanoj 15. travnja 2004. godine donijela

**UREDBU**

**O SKUPNOM IZUZEĆU SPORAZUMA IZMEĐU PODUZETNIKA KOJI NE DJELUJU NA ISTOJ RAZINI PROIZVODNJE, ODNOSNO DISTRIBUCIJE**

**I. OPĆE ODREDBE**

*Predmet Uredbe*

Članak 1.

Ovom Uredbom se propisuju uvjeti za skupno izuzeće sporazuma između poduzetnika koji ne djeluju na istoj razini proizvodnje odnosno distribucije (u daljnjem tekstu: vertikalni sporazumi), određuju se uvjeti koji sporazumi moraju sadržavati, ograničenja ili uvjeti koje takvi sporazumi ne smiju sadržavati te drugi uvjeti koji se moraju ispuniti za skupno izuzeće tih sporazuma od primjene odredbi Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja (u daljnjem tekstu: Zakon) o zabranjenim sporazumima.

*Značenje pojmova*

Članak 2.

U smislu ove Uredbe pojedini pojmovi imaju sljedeće značenje:

- a) *Agencija* je Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja,
- b) *Zakon* je Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja,
- c) *sporazum* je ugovor, pojedina odredba ugovora, izričiti ili prešutni dogovor, usklađeno djelovanje, odluke udruženja poduzetnika,
- d) *proizvodi* su robe i/ili usluge,
- e) *poduzetnik pod kontrolom drugog poduzetnika* ili *povezani poduzetnici* su poduzetnici u smislu članka 5. Zakona,
- f) *mjerodavno tržište* određuje se kao tržište određene robe i/ili usluga koje su predmet obavljanja djelatnosti poduzetnika na određenom zemljopisnom području, u smislu članka 7. Zakona i propisa donesenog temeljem Zakona.

*Sporazumi na koje se primjenjuje skupno izuzeće*

Članak 3.

(1) Skupna izuzeća primjenjuju se na vertikalne sporazume iz članka 11. stavka 1. točka 1. Zakona, a posebno na:

- a) sporazume o isključivoj distribuciji,

b) sporazume o selektivnoj distribuciji,  
c) sporazume o isključivoj kupnji,  
d) sporazume o isključivoj opskrbi,  
e) sporazume o franchisingu, osim na sporazume o industrijskom (tehnološkom) franchisingu koji se odnosi na proizvodnju proizvoda ili na tehnološki proces u proizvodnji tih proizvoda.

f) sporazume koji sadrže odredbe kojima se kupcu ustupaju ili daju na korištenje prava intelektualnog vlasništva, pod uvjetom da te odredbe ne čine primarni cilj takvih sporazuma, te da su u izravnoj vezi s uporabom, prodajom i/ili preprodajom ugovorenih proizvoda od strane izravnih ili neizravnih kupca.

(2) Sporazum o isključivoj distribuciji iz stavka 1. točka a) ovoga članka je vertikalni sporazum kojim se dobavljač obvezuje prodati proizvode koji su predmet sporazuma samo jednom distributeru odabranom na određenom području ili posebno određenoj grupi kupaca koja je isključivo dodijeljena tom distributeru.

(3) Sporazum o selektivnoj distribuciji iz stavka 1. točka b) ovoga članka je vertikalni sporazum kojim se dobavljač obvezuje posredno ili neposredno prodati proizvode koje su predmet sporazuma samo distributerima izabranim na temelju transparentnih, posebnih kriterija, a distributeri se obvezuju da neće prodavati te proizvode neovlaštenim distributerima.

(4) Sporazum o isključivoj kupnji iz stavka 1. točka c) ovoga članka je vertikalni sporazum kojim se kupac neposredno ili posredno obvezuje nabavljati proizvode koje su predmet sporazuma samo od određenog dobavljača.

(5) Sporazum o isključivoj opskrbi iz stavka 1. točka d) ovoga članka je vertikalni sporazum kojim se dobavljač neposredno ili posredno obvezuje prodavati proizvode koje su predmet sporazuma samo jednom kupcu na području Republike Hrvatske u svrhu specifične uporabe ili daljnje prodaje.

(6) Sporazum o franchisingu iz stavka 1. točka e) ovoga članka je vertikalni sporazum u kojima jedan poduzetnik (davatelj franchise) daje drugome (primatelj franchise) u zamjenu za izravnu ili neizravnu financijsku naknadu pravo na iskorištavanje franchisinga, tj. paketa industrijskog ili intelektualnog prava vlasništva u svrhu proizvodnje i/ili prodaje određene vrste proizvoda. Paket industrijskog ili intelektualnog vlasništva odnosi se na ime i zaštitni znak, trgovački znak, know-how, modele, dizajn, autorska prava, tehnološko znanje ili patente koji će se koristiti za daljnju prodaju proizvoda koji su predmet sporazuma krajnjim korisnicima.

*Sporazumi na koje se ne primjenjuje skupno izuzeće*

#### Članak 4.

Ne mogu biti izuzeti od zabrane temeljem skupnog izuzeća prema odredbama ove Uredbe:

- a) vertikalni sporazumi koji nisu usklađeni s ovom Uredbom,
- b) vertikalni sporazumi koji prema svom predmetu spadaju u kategoriju nekog drugog propisa o skupnom izuzeću, sukladno odredbama članka 11. Zakona.

## II. UVJETI KOJE SPORAZUM MORA SADRŽAVATI

### *Tržišni udjel*

#### Članak 5.

(1) Skupno izuzeće za sporazume iz članka 3. ove Uredbe, primjenjuju se pod uvjetom da tržišni udjel dobavljača na mjerodavnom tržištu, na kojem prodaje proizvode koji su predmet sporazuma, nije veći od trideset posto (30%).

(2) Ako sporazum predviđa obvezu isključive opskrbe, skupno izuzeće, u smislu ove Uredbe, primjenjuje se pod uvjetom da tržišni udjel kupca na mjerodavnom tržištu, na kojem kupuje proizvode koji su predmet sporazuma, nije veći od trideset posto (30%).

#### *Izračun tržišnog udjela*

##### Članak 6.

(1) Tržišni udjel na mjerodavnom tržištu, u smislu članka 5. stavka 1. ove Uredbe, izračunava se temeljem iskazanog prihoda koji je ostvario dobavljač od prodaje proizvoda koji su predmet sporazuma kao i ostalih proizvoda koji se smatraju njihovim zamjenskim proizvodima.

(2) Tržišni udjel iz stavka 1. ovoga članka povećava se za iznos prihoda povezanih poduzetnika koji je ostvaren na tržištu proizvoda koji su predmet sporazuma i njihovih zamjenskih proizvoda.

(3) Međusobni promet proizvoda koji su predmet sporazuma i njihovih supstituta između dobavljača, iz stavka 1. ovoga članka, i povezanih poduzetnika, iz stavka 2. ovoga članka, te međusobni promet tih proizvoda i njihovih supstituta između povezanih poduzetnika, ne uzima se u obzir kod izračuna tržišnog udjela.

(4) Prihod izračunat sukladno stavku 1., 2. i 3. ovoga članka umanjuje se za iznos carinskih pristojbi, poreza na dodanu vrijednost, drugih poreza koji se izravno odnose na promet i rabate u financijskoj godini koja prethodi sklapanju sporazuma.

(5) Tržišni udjel kupca na mjerodavnom tržištu na kojem kupuje proizvode koji su predmet sporazuma koji nije veći od trideset posto (30%), a propisan je kao uvjet za primjenu skupnog izuzeća ako sporazum predviđa obvezu isključive opskrbe, u smislu članka 5. stavka 2. ove Uredbe, izračunava se primjenom, na odgovarajući način, kriterija iz stavaka 1. do 4. ovoga članka, na vrijednost nabave kupca ili na procjenu te vrijednosti.

(6) U slučaju da iznos prihoda nije poznat, za utvrđivanje tržišnog udjela poduzetnika mogu se koristiti i drugi raspoloživi tržišni podaci, uključujući i količinu proizvoda prodanih na tržištu, osim ako poduzetnik nije obavljao djelatnost na mjerodavnom tržištu u financijskoj godini koja prethodi sklapanju sporazuma.

(7) Ako tržišni udjel poduzetnika u trenutku sklapanja sporazuma nije veći od trideset posto (30%), a naknadno se poveća iznad tog iznosa, ne više od tridesetpet posto (35%), izuzeće će se primjenjivati tijekom razdoblja od dvije uzastopne kalendarske godine koje slijede godinu u kojoj je prvi put povećan iznos tržišnog udjela iznad trideset posto (30%).

(8) Ako tržišni udjel u trenutku sklapanja sporazuma nije veći od trideset posto (30%) ali se naknadno poveća na više od tridesetpet posto (35%), izuzeće će se nastaviti primjenjivati u razdoblju od jedne kalendarske godine koja slijedi godinu u kojoj je tržišni udjel prvi put povećan iznad tridesetpet posto (35%).

(9) Izuzeće u smislu stavaka 7. i 8. ovoga članka ne može se kumulirati u svrhu produljenja vremenskog razdoblja izuzeća na više od dvije kalendarske godine.

#### *Ukupni godišnji prihod za određene vertikalne sporazume*

##### Članak 7.

(1) Skupna izuzeća primjenjuju se i na vertikalne sporazume sklopljene između interesnih udruženja poduzetnika u djelatnosti maloprodaje i članova tih udruženja, kao i između tih udruženja i njihovih dobavljača:

a) ako su članovi tih udruženja distributeri koji prodaju ugovorene proizvode krajnjim potrošačima, i

b) ako niti jedan član tih udruženja zajedno s njegovim povezanim poduzetnicima nema ukupni godišnji prihod veći od pedeset (50) milijuna kuna.

(2) Skupna izuzeća primjenjuju se i na vertikalne sporazume sklopljene između poduzetnika koji se međusobno natječu, pod uvjetom da sporazum ne jamči jednaka prava i obveze svakoj od strana:

a) ako je dobavljač ujedno proizvođač i distributer proizvoda, a kupac distribuira, ali ne proizvodi zamjenske proizvode, i/ili

b) ako je dobavljač davatelj usluga na nekoliko trgovinskih razina, a kupac ne daje zamjenske usluge na trgovinskoj razini na kojoj kupuje usluge koje su predmet sporazuma, i/ili

c) ako kupac ima ukupni godišnji prihod koji nije veći od pedeset (50) milijuna kuna.

#### *Izračun ukupnog godišnjeg prihoda*

##### Članak 8.

(1) U smislu članka 7. ove Uredbe ukupni godišnji prihod izračunava se kao ukupan godišnji prihod koji je poduzetnik ostvario tijekom financijske godine koja prethodi sklapanju sporazuma kojem se pribraja ukupan godišnji prihod ostvaren od strane svih poduzetnika koji su povezani s tim poduzetnikom.

(2) Ukupan godišnji prihod od prodaje proizvoda između poduzetnika i s njim povezanih poduzetnika, te od prodaje proizvoda između povezanih poduzetnika ne uzima se obzir kod izračuna ukupnog godišnjeg prihoda iz stavka 1. ovoga članka.

(3) Ukupni godišnji prihod, izračunat sukladno stavku 1. i 2. ovoga članka, umanjuje se za iznos carinskih pristojbi, poreza na dodanu vrijednost, drugih poreza koji se izravno odnose na promet i rabata.

(4) Skupno izuzeće za sporazume iz članka 7. ove Uredbe, nastaviti će se primjenjivati i ako tijekom razdoblja od dvije uzastopne financijske godine iznos ukupnog godišnjeg prihoda bude povećan za najviše deset posto (10%).

### III. OGRANIČENJA ODNOSNO UVJETI KOJE SPORAZUMI NE SMIJU SADRŽAVATI

#### *Teška ograničenja tržišnog natjecanja*

##### Članak 9.

(1) Skupno izuzeće ne može se primijeniti na vertikalne sporazume koji neposredno ili posredno, samostalno ili zajedno s drugim čimbenicima, pod kontrolom ugovornih strana, sadrže vertikalna ograničenja koja imaju za cilj:

a) ograničavanje prava kupca da slobodno određuje prodajnu cijenu proizvoda, što ne isključuje dobavljača da odredi maksimalnu prodajnu cijenu ili preporuči prodajnu cijenu, pod uvjetom da nije riječ o fiksnim ili minimalnim prodajnim cijenama, koje su rezultat izvršenog pritiska ili poticaja od bilo koje ugovorne strane,

b) ograničavanje područja na kojem kupac može prodavati proizvode iz sporazuma, ili ograničavanje prodaje ugovorenih proizvoda određenoj skupini potrošača,

c) ograničavanje članovima unutar sustava selektivne distribucije koji djeluju na razini maloprodaje, aktivne ili pasivne prodaje proizvoda krajnjim korisnicima, ne isključujući mogućnost zabrane članu unutar sustava selektivne distribucije da djeluje izvan ovlaštenog poslovnog prostora.

d) ograničavanje međusobne opskrbe između distributera unutar sustava selektivne distribucije, uključujući ograničenja između distributera koji ne djeluju na istoj razini trgovine,

e) ograničavanje dobavljača dijelova, koji te dijelove prodaje kupcu radi ugradnje u novi proizvod, pri prodaji tih dijelova, kao rezervnih dijelova, krajnjim korisnicima ili serviserima, ili drugim pružateljima usluga, koje kupac nije ovlastio za popravak ili servisiranje njegovih proizvoda.

(2) Vertikalna ograničenja iz stavka 1. ovoga članka su teška ograničenja tržišnog natjecanja u vertikalnim sporazumima koja su zabranjena.

(3) Za utvrđenje vertikalnih ograničenja iz stavka 1. ovoga članka nije potrebna prethodna analiza uvjeta na mjerodavnom tržištu jer takva ograničenja, neovisno o tržišnom udjelu sudionika sporazuma na mjerodavnom tržištu, ne mogu biti izuzeta ovom Uredbom.

(4) Iznimno od stavka 1. točka b) ovoga članka, ne smatraju se zabranjenim vertikalnim ograničenjima ograničenja koja imaju za cilj:

a) ograničavanje izravnom kupcu aktivne prodaje na isključivo dodijeljenom području ili isključivoj grupi kupaca rezerviranoj za dobavljača, odnosno na području ili kupcima koje je dobavljač isključivo ustupio za prodaju drugom kupcu, pod uvjetom da takva ograničenja, nametnuta od strane dobavljača, ne onemogućuju daljnju prodaju od strane neizravnog kupca,

b) ograničavanje kupcu, koji djeluje na razini veleprodaje, aktivne i pasivne prodaje proizvoda krajnjim korisnicima,

c) ograničavanje članovima unutar sustava selektivne distribucije aktivne i pasivne prodaje proizvoda neovlaštenim distributerima,

d) ograničavanje kupcu aktivne ili pasivne prodaje proizvoda, koje kupac nabavlja od dobavljača kao rezervne dijelove u svrhu ugradnje u novi proizvod, krajnjim korisnicima koji bi te dijelove koristili za proizvodnju proizvoda koji su zamjenski proizvodi proizvoda koje proizvodi dobavljač.

(5) Aktivna prodaja, u smislu stavaka 1. i 4. ovoga članka, podrazumijeva aktivno traženje i pristupanje kupcima ili određenoj grupi kupaca koji se nalaze na isključivom teritoriju drugog distributera, sklapanje pojedinačnih ugovora te poduzimanje mjera za ponudu proizvoda tim kupcima, te osnivanje podružnica, skladišta ili organiziranje distributivne mreže i promidžbe na isključivom teritoriju drugog distributera. Pod aktivnim pristupanjem smatra se posjećivanje kupca, slanje kupcima pošte što uključuje i elektroničku poštu, oglašavanje putem medija i drugih sredstava javnog priopćavanja ciljanih isključivo na te kupce ili grupu kupaca na isključivom teritoriju drugog distributera.

(6) Pasivna prodaja, u smislu stavaka 1. i 4. ovoga članka, 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 općenito reklamiranje ili oglašavanje u medijima ili na internetu koje dopire izvan nečijeg isključivog teritorija ili određene grupe kupaca, koje je rezultat razvoja tehnologije odnosno jednostvnosti pristupa, pa se smatra razumnim načinom pristupanja tim kupcima ili grupama kupaca.

## Članak 10.

(1) Skupno izuzeće ne može se primijeniti na sljedeće obveze sadržane u vertikalnim sporazumima:

a) neposredne ili posredne obveze nenatjecanja čije je trajanje neograničeno ili premašuje pet godina, odnosno koje se prešutno obnavljaju te traju dulje od pet godina jer se smatra da su ugovorene na neodređeni rok,

b) neposredne ili posredne obveze zbog kojih kupac nakon prestanka sporazuma ne smije proizvoditi, kupovati, prodavati ili distribuirati proizvode,

c) neposredne ili posredne obveze nametnute učesnicima unutar selektivnog distribucijskog sustava da ne distribuiraju pojedine zamjenske proizvode od dobavljača (tržišnih takmaca).

(2) Obveza nenatjecanja, u smislu stavka 1. točka a) ovoga članka, podrazumijeva svaku neposrednu ili posrednu obvezu zbog koje kupac ne može proizvoditi, prodavati ili preprodavati zamjenske proizvode koji se natječu s proizvodima koje su predmet sporazuma, ili svaku neposrednu ili posrednu obvezu kupca da kupi od dobavljača ili od nekog drugog poduzetnika na kojega ga uputi dobavljač više od osamdeset posto (80%) od ukupne količine proizvoda. Taj udio izračunava se na temelju vrijednosti kupovine proizvoda i njihovih zamjenskih proizvoda na mjerodavnom tržištu koju je kupac ostvario u prethodnoj financijskoj godini.

(3) Iznimno od stavka 1. točka a) ovoga članka, obveza nenatjecanja koja traje dulje od pet godina ne smatra se zabranjenim vertikalnim ograničenjem kada kupac prodaje proizvode koji čine predmet sporazuma u poslovnom prostoru ili na zemlji čiji je vlasnik dobavljač, ili koju je dobavljač uzeo u zakup od treće strane koja nije povezana s kupcem, pod uvjetom da trajanje obveze nenatjecanja ne prelazi razdoblje tijekom kojeg kupac koristi poslovni prostor ili zemlju dobavljača.

(4) Iznimno od stavka 1. točka b) ovoga članka ne smatra se zabranjenim vertikalnim ograničenjem ako je trajanje obveze kupca ograničeno rokom od jedne godine nakon prestanka sporazuma, a:

a) odnosi se na proizvode koji konkuriraju proizvodima koji su predmet sporazuma (zamjenski proizvodi), i

b) ograničava se na poslovni prostor i zemlju iz koje je kupac djelovao za vrijeme trajanja ugovora, i

c) smatra se neophodnom radi zaštite posebnog znanja (know-how) koje je dobavljač prenio kupcu, pod uvjetom da je know-how značajan i neophodan za provođenje sporazuma.

(5) Trajanje obveze kupca koje je ograničeno na rok od jedne godine nakon prestanka sporazuma u smislu stavka 4. ovoga članka ne isključuje mogućnost ograničavanja korištenja, prijenosa ili otkrivanja posebnog znanja (know-how) koje nije vremenski određeno, ali samo pod uvjetom da je know-how za sve vrijeme na koje je ugovorno zaštićen nakon prestanka sporazuma istodobno tajan, značajan i prepoznatljiv.

(6) Posebnim znanjem (know-how) u smislu stavka 4. točka c) i stavka 5. ovoga članka smatra se paket nepatentiranih tehničkih informacija koje proističu iz iskustva i testiranja od strane dobavljača, koji je tajan, značajan i prepoznatljiv. Tajan podrazumijeva da know-how kao cjelina ili kao precizna konfiguracija i spoj svojih dijelova nije opće poznat ili lako dostupan. Značajan podrazumijeva da know-how obuhvaća informacije koje su neophodne da bi kupac mogao koristiti, prodavati ili

preprodavati proizvode koje su predmet sporazuma, a posebno za predstavljanje proizvoda u tijeku prodaje, metode utjecaja na korisnike, zaposlene s posebnim znanjima i financijski menadžment. Prepoznatljiv podrazumijeva da know-how mora biti prezentiran na dostatno razumljiv način, kako bi bilo moguće provjeriti ispunjava li kriterije tajnosti i značajnosti.

#### IV. DRUGI UVJETI KOJI MORAJU BITI ISPUNJENI ZA SKUPNO IZUZEĆE

##### *Ostali bitni kriteriji za skupno izuzeće vertikalnih sporazuma*

##### Članak 11.

(1) Pored uvjeta koje sporazumi moraju ispunjavati, u smislu članka 10. Zakona, te članka 5. do 8. ove Uredbe, pri procjeni ispunjava li sporazum uvjete za skupno izuzeće, u smislu ove Uredbe, uzimaju se u obzir i drugi bitni kriteriji, a naročito:

a) struktura mjerodavnog tržišta odnosno stupanj njegove razvijenosti s obzirom na ponudu i potražnju,

b) tržišni položaj tržišnih takmaca, odnosno stupanj izloženosti tržišnom natjecanju sudionika sporazuma i ostalih dobavljača zamjenskih proizvoda, na mjerodavnom tržištu,

c) priroda vertikalnih ugovornih ograničenja ovisno o tome ograničavaju li tržišno natjecanje između proizvoda istog zaštitnog znaka ili proizvoda različitog zaštitnog znaka,

d) postojanje paralelne mreže vertikalnih sporazuma.

(2) Vertikalna ograničenja, u smislu stavka 1. točka c) ovoga članka, smatrat će se dopuštenima ili zabranjenima ovisno o ekonomskoj i pravnoj analizi uvjeta na mjerodavnom tržištu na kojem ti sporazumi proizvode učinke, odnosno ovisno o omjeru između njihovih pozitivnih i negativnih učinaka.

#### V. UKIDANJE SKUPNOG IZUZEĆA I POJEDINAČNA IZUZEĆA

##### *Uvjeti za ukidanje skupnog izuzeća*

##### Članak 12.

(1) Agencija može po službenoj dužnosti, u smislu članka 11. stavka 4. Zakona, pokrenuti postupak ocjene sukladnosti s odredbama Zakona i ovom Uredbom, pojedinog ili više sporazuma iz članka 3. ove Uredbe, ako učinci tih sporazuma, samostalno ili kumulativno sa sličnim sporazumima na mjerodavnom tržištu, ne ispunjavaju uvjete za skupno izuzeće, a posebno u slučajevima:

a) kada je pristup mjerodavnom tržištu ili tržišno natjecanje značajno ograničeno kumulativnim učinkom vertikalnih sporazuma koji imaju slična vertikalna ograničenja,

b) kada vertikalni sporazumi sa sličnim vertikalnim ograničenjima zajedno pokrivaju više od pedeset posto (50%) mjerodavnog tržišta,

c) kada vertikalni sporazum ima takav učinak na kupce da im ne nudi alternativni izvor opskrbe proizvodima koji predstavljaju predmet sporazuma, ili zamjenskim proizvodima na mjerodavnom tržištu,

d) kada zbog specifičnih obilježja strukture mjerodavnog tržišta vertikalni sporazumi tog tržišta imaju negativne učinke na tržišno natjecanje na tržišta povezana s mjerodavnim tržištem.

(2) Ako Agencija pri ocjeni sukladnosti sporazuma s odredbama Zakona i ovom Uredbom, utvrdi da ne postoje razlozi za izuzeće sporazuma, rješenjem će ukinuti primjenu skupnog izuzeća za pojedini ili više vertikalnih sporazuma.

### *Pojedinačno izuzeće*

#### Članak 13.

Sudionici vertikalnog sporazuma mogu podnijeti Agenciji zahtjev za pojedinačnim izuzećem sporazuma, u skladu s člankom 12. Zakona, ako taj sporazum nije obuhvaćen skupnim izuzećem u smislu ove Uredbe ili po svojim obilježjima ne spada u kategoriju nekog drugog skupnog izuzeća, u smislu članka 4. točka b) ove Uredbe.

#### *Isključenje obveze prijave za sudionike sporazuma*

#### Članak 14.

Sudionici vertikalnih sporazuma koji ispunjavaju uvjete za skupno izuzeće iz ove Uredbe, u smislu članka 11. stavka 3. Zakona, nisu u obvezi podnijeti takve sporazume na ocjenu Agenciji radi pojedinačnog izuzeća.

## VI. PRIJELAZNE I ZAVRŠNE ODREDBE

#### Članak 15.

(1) Vertikalni sporazumi iz članka 3. i 7. ove Uredbe sklopljeni do stupanja na snagu ove Uredbe moraju biti usklađeni s njezinim odredbama u roku šest (6) mjeseci od stupanja na snagu ove Uredbe.

(2) Za vertikalne sporazume sklopljene do stupanja na snagu ove Uredbe, pod uvjetom da su usklađeni s njezinim odredbama u roku iz stavka 1. ovoga članka, tržišni se udjel, iznimno od članka 6. stavka 4. i 6. ove Uredbe, izračunava temeljem prihoda ostvarenog u financijskoj godini koja prethodi godini stupanja na snagu ove Uredbe.

(3) Za vertikalne sporazume sklopljene do stupanja na snagu ove Uredbe, pod uvjetom da su usklađeni s njezinim odredbama u roku iz stavka 1. ovoga članka, za izračun ukupnog godišnjeg prihoda, iznimno od članka 8. stavaka 1. i 2. ove Uredbe, uzima se u obzir ukupni godišnji prihod ostvaren u godini koja prethodi godini stupanja na snagu ove Uredbe.

#### *Stupanje na snagu*

#### Članak 16.

Ova Uredba stupa na snagu osmog dana od dana objave u »Narodnim novinama«.

Klasa: 330-01/04-01/06  
Urbroj: 5030114-04-1  
Zagreb, 15. travnja 2004.

Predsjednik  
**dr. sc. Ivo Sanader**, v. r.