

Na upite o sukladnosti s odredbama ZZTN odredbi u ugovorima o prodaji kojima se određuju minimalne ili fiksne prodajne cijene od strane dobavljača, te o određenim razinama teritorijalne zaštite, Vijeće za zaštitu tržišnog natjecanja je, temeljem odredbe članka 35. stavak 1. točka 2. Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja, na 35. sjednici, održanoj 3. ožujka 2005., donijelo sljedeće:

MIŠLJENJE

Vijeće za zaštitu tržišnog natjecanja (dalje: Vijeće) smatra da odredbe kojim se propisuje obveza kupca da naručenu robu prodaje po prodavatelju utvrđenim minimalnim maloprodajnim cijenama ili većim, ali ni u kom slučaju manjim, odredbe kojima se ugovara kazna koju je kupac dužan platiti u slučaju ne pridržavanja ugovorene politike cijena, kao i obveza kupca da je dužan od prodavatelja tražiti odobrenje za svako sniženje cijena robe, te da bez suglasnosti prodavatelja kupac ne smije sniziti cijene kupljenih proizvoda, kao i odredbe kojima se kupac obvezuje da od drugih dobavljača neće kupovati i dalje prodavati robu iz programa prodavatelja predstavljaju teška ograničenja tržišnog natjecanja koja su zabranjena člankom 9. Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja («Narodne novine», broj 122/03; dalje ZZTN), i člancima 9. i 10. Uredbe o skupnom izuzeću sporazuma između poduzetnika koji ne djeluju na istoj razini proizvodnje, odnosno distribucije («Narodne novine», broj 51/2004; dalje Uredba o vertikalnim sporazumima).

Članak 9. stavak 1. točka 1. ZZTN izričito propisuje da su zabranjeni sporazumi između poduzetnika koji kao cilj ili posljedicu imaju sprječavanje, ograničavanje ili narušavanje tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu, a naročito oni kojima se izravno ili neizravno utvrđuju kupovne ili prodajne cijene, odnosno drugi trgovinski uvjeti.

Uredba o vertikalnim sporazumima propisuje uvjete za skupno izuzeće tzv. vertikalnih sporazuma sklopljenih između poduzetnika koji djeluju na različitim razinama proizvodnje, odnosno distribucije, određuje uvjete koje takvi sporazumi moraju sadržavati, ograničenja ili uvjete koje takvi sporazumi ne smiju sadržavati te druge uvjete koji se moraju ispuniti za skupno izuzeće tih sporazuma od primjene odredbi ZZTN o zabranjenim sporazumima.

Člankom 9. stavkom 1. Uredbe o vertikalnim sporazumima propisano je da se skupno izuzeće ne može primijeniti na vertikalne sporazume koji sadrže ograničenja koja imaju za cilj 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.

Slijedom iznietoga, svako izravno određivanje kupcu fiksnih ili minimalnih prodajnih cijena po kojima će on kupljene proizvode prodavati trećima od strane prodavatelja (kao što je u ovom slučaju) ili neizravno određivanje kupcu fiksnih ili minimalnih prodajnih cijena od strane prodavatelja (npr. određivanje kupčeve marže, određivanje najviše razine popusta koju kupac može odobriti na cijenu proizvoda, uvjetovanje rabata ili povrata novca iz promotivnih troškova dobavljača pridržavanjem zadane razine cijene, vezanje propisane prodajne cijene za prodajne cijene konkurenata, prijetnje, zastrašivanje, upozorenja, kazne ili raskid ugovora u slučaju nepridržavanja zadane razine cijena, itd.) predstavlja teško ograničenje tržišnog natjecanja koje je per se zabranjeno. Za takve odredbe u sporazumima, odnosno za ponašanja ili djelovanja koja se smatraju teškim ograničenjima tržišnog natjecanja nije potrebna prethodna ekonomska analiza njihovih učinaka na tržišno natjecanje jer se presumira da nemaju pozitivnih učinaka.

Odredbe u Ugovorima o prodaji koje kupca obvezuju da kupuje isključivo robu od prodavatelja (ovlaštenog distributera), odnosno da ne kupuje robu od drugih neovlaštenih dobavljača, te kojom se kupcu zabranjuje daljnje prodavanje (distribucija) robe iz programa prodavatelja, predstavljaju različite obveze koje se ugovaraju u sporazumima o isključivoj kupnji, sporazumima o isključivoj distribuciji, te sporazumima o selektivnoj distribuciji, a koje nije dopušteno zajedno ugovarati.

Definicija navedenih sporazuma uređene su člankom 3. stavkom 2., 3. i 4. Uredbe o vertikalnim sporazumima.

Sporazum o isključivoj kupnji je vertikalni sporazum kojim se kupac neposredno ili posredno obvezuje nabavljati proizvode koje su predmet sporazuma samo od određenog dobavljača.

Sporazum o isključivoj distribuciji je vertikalni sporazum kojim se dobavljač obvezuje posredno ili neposredno prodati proizvode koji su predmet sporazuma samo jednom distributeru odabranom na određenom području i/ili posebno određenoj grupi kupaca koja je isključivo dodijeljena tom distributeru.

Sporazum o selektivnoj distribuciji je vertikalni sporazum kojim se dobavljač obvezuje posredno ili neposredno prodati proizvode koji su predmet sporazuma samo distributerima izabranim na temelju transparentnih, posebnih kriterija, a distributeri se obvezuju da neće prodavati te proizvode neovlaštenim distributerima.

Odredbom članka 10. stavka 1. točke a) Uredbe o vertikalnim sporazumima određeno je da se skupno izuzeće za sve vertikalne sporazume (pa tako i na navedene), ne može primijeniti na sporazume koji sadrže 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.

Pod obvezom nenatjecanja podrazumijeva se svaka neposredna ili posredna obveza 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.

Stoga, odredba kojom se kupac obvezuje da neće kupovati robu od niti jednog drugog dobavljača, već isključivo od prodavatelja (dakle, više od 80%), suprotna je gore navedenoj odredbi Uredbe o vertikalnim sporazumima.

Nadalje, na sporazume o isključivoj distribuciji primjenjuje se odredba članka 9. stavka 4. točka a) Uredbe o vertikalnim sporazumima koja dopušta dobavljaču da ograniči aktivnu prodaju svojih izravnih kupaca na područje ili na skupinu potrošača koja je isključivo dodijeljena drugom kupcu ili koju je dobavljač rezervirao za sebe. Takva odredba o zaštiti isključivo dodijeljenih područja ili skupina potrošača mora dopustiti pasivnu prodaju na takvim područjima ili tim skupinama potrošača.

Pasivna prodaja definirana je odredbom članka 9. stavka 6. Uredbe o vertikalnim sporazumima kao 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 jednostavnosti pristupa, pa se smatra razumnim načinom pristupanja tim kupcima ili grupama kupaca.

Odredba kojom se zabranjuje svaka prodaja, uključujući i pasivnu prodaju predstavlja teško ograničenje tržišnog natjecanja jer dioba tržišta na način da se distributerima zabranjuje i pasivna prodaja izvan ugovorenog područja isključive distribucije dovodi do stvaranja apsolutne teritorijalne zaštiti pojedinih distributera koja im omogućuje prodaju robe po diskriminatorskim mjerilima, uključivši i prekomjerno visoke cijene. Sporazumi kojima se na taj način dijeli tržište izričito su zabranjeni odredbom članka 9. stavka 1. točke 3. ZZTN.

U ugovorima o selektivnoj distribuciji, dopušteno je ograničiti kupca (distributera) na način da ga se obveže da neće prodavati proizvode koji su predmet sporazuma neovlaštenim distributerima. Međutim, odredbe koje imaju za cilj neposredno ili posredno ograničavanje članovima unutar sustava selektivne distribucije koji djeluju na razini maloprodaje, aktivne ili pasivne prodaje proizvoda krajnjim korisnicima, smatraju se teškim ograničenjima tržišnog natjecanja koja su zabranjena člankom 9. stavkom 1. točkom c) Uredbe o vertikalnim sporazumima. Nadalje, selektivna distribucija može se kombinirati s isključivom distribucijom pod uvjetom da aktivna i pasivna prodaja nisu ograničene.

Zaključno, čak i u slučaju kad bi zajednički tržišni udjeli sudionika sporazuma i poduzetnika pod njihovom kontrolom bili neznatni, te bi time vertikalni sporazum koji sadrži gore navedene odredbe potpadao pod režim Uredbe o sporazumima male vrijednosti («Narodne novine», broj 51/2004), odredbom članka 8. stavka 1. točke a) i b) Uredbe o sporazumima male vrijednosti određena su kao teška ograničenja tržišnog natjecanja ona ograničenja koja imaju za cilj 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, kao i ograničavanje područja na kojem kupac može prodavati proizvode iz sporazuma ili ograničavati prodaju ugovorenih proizvoda određenoj skupini potrošača.

Stoga, čak i u slučaju neznatnog tržišnog udjela sudionika sporazuma, svi sporazumi koji sadrže odrede koje se smatraju teškim ograničenjima tržišnog natjecanja ne smatraju se sporazumima male vrijednosti na koje se primjenjuje Uredba o sporazumima male vrijednosti.

Slijedom iznijetoga, gore navedene odredbe u tom slučaju bile bi zabranjene člankom 9. stavkom 1. točkama 1. i 3. ZZTN.

Predsjednica Vijeća
za zaštitu tržišnog natjecanja

Olgica Spevec