

КОМИСИЈА ЗА ЗАШТИТА НА КОНКУРЕНЦИЈАТА

**УРЕДБА
ЗА ГРУПНО ИЗЗЕМАЊЕ НА ВЕРТИКАЛНИТЕ ДОГОВОРИ
ЗА ИСКЛУЧИВО ПРАВО НА ДИСТРИБУЦИЈА, СЕЛЕКТИВНО ПРАВО НА
ДИСТРИБУЦИЈА, ИСКЛУЧИВО ПРАВО НА КУПУВАЊЕ И ФРАНШИЗИНГ**

Скопје, октомври 2005 година

Врз основа на член 36 став 2 од Законот за Владата на Република Македонија (“Службен весник на Република Македонија” бр.59/2000) и член 8 став 2 од Законот за заштита на конкуренција (“Службен весник на Република Македонија” бр. 04/2005), Владата на Република Македонија на седницата одржана на 20.10.2005 година донесе

УРЕДБА
ЗА ГРУПНО ИЗЗЕМАЊЕ НА ВЕРТИКАЛНИТЕ ДОГОВОРИ
ЗА ИСКЛУЧИВО ПРАВО НА ДИСТРИБУЦИЈА, СЕЛЕКТИВНО ПРАВО НА
ДИСТРИБУЦИЈА, ИСКЛУЧИВО ПРАВО НА КУПУВАЊЕ И ФРАНШИЗИНГ

Дел први
ОПШТИ ОДРЕДБИ

Член 1
Предмет на Уредбата

(1) Со оваа уредба се пропишуваат условите за групно изземање на вертикални договори за исклучиво право на дистрибуција, селективно право на дистрибуција, исклучиво право на купување и франшизинг, карактеристиките на таквите договори, условите што таквите договори мора да ги содржат, ограничувањата или условите што тие договори не смеат да ги содржат и другите услови кои мора да се исполнат за групното изземање.

Член 2
Дефиниции

(1) Одделните поими употребени во оваа уредба го имаат следното значење:

- а) “Групно изземање“ означува изземање одобрено на одредени категории вертикални договори од примената на одредбите за забранети договори утврдени со Член 7 став 1 од Законот за заштита на конкуренцијата (во натамошниот текст: “Закон”).
- б) “Вертикални договори“ означува договори или договорна практика меѓу две или повеќе претпријатија од кои секое делува на различно ниво од производствениот односно дистрибутивниот синџир и е поврзан со условите согласно кои страните можат да купуваат, продаваат или препродаваат одредени стоки или услуги;
- в) “Вертикални ограничувања“ означува ограничувања на конкуренцијата во рамките на Член 7 став 1 од Законот, доколку таквите услови се содржани во вертикалните договори;
- г) “Конкурентски претпријатија“ означува постоечки или потенцијални снабдувачи на ист пазар на стоки, кој вклучува стоки или услуги што се сметаат од страна на купувачот за меѓусебно разменливи или заменливи со договорните стоки или услуги, според нивните карактеристики, цени и наменска употреба;
- д) “Обврска за неконкурирање“ означува било која директна или индиректна обврска купувачот да не произведува, купува, продава или препродава стоки или услуги кои се конкурентни со договорните добра или услуги, или било која друга директна или индиректна обврска на купувачот да купува од снабдувачот (или од друго претпријатие означено од снабдувачот) повеќе од 80% од вкупните набавки на договорните стоки или услуги и нивните заменливи стоки или услуги на релевантниот пазар, пресметани врз основа на вредноста на набавките остварени во претходната календарска година;
- ѓ) “обврска за ексклузивно снабдување“ означува било која директна или индиректна обврска за снабдувачот да продава стоки или услуги наведени во договорот само на еден купувач на територијата на Република Македонија со цел специфична употреба или препродажба;
- е) “систем на селективна дистрибуција“ означува систем на дистрибуција во кој снабдувачот презема обврска да ги продава договорните стоки или услуги, директно или индиректно, само на дистрибутери одбрани врз основа на специфицирани критериуми, а

дистрибутерите преземаат обврска да не ги продаваат таквите стоки или услуги на неовластени дистрибутери;

ж) “права од интелектуална сопственост“ вклучуваат права од индустриска сопственост, авторски и други сродни права;

з) “know-how” означува пакет на непатентирани практични информации што претставуваат таен, значаен и идентификуван резултат на искуство и тестирање од страна на снабдувачот; во овој контекст “таен” означува дека know-how како тело или во рамките на прецизна конфигурација и збир на компоненти не е општо познат или лесно достапен; “значителен” означува дека know-how вклучува информации кои се неопходни за купувачот при употребата, продажбата или препродажбата на договорните стоки или услуги; “идентификуван” означува дека know-how треба да биде опишан на доволно разбирлив начин за да биде возможно да се потврди дека ги исполнува критериумите на тајност и значајност;

с) “купувач” вклучува и претпријатие кое, со договор кој потпаѓа под Член 7 став 1 од Законот, продава стоки или услуги во име на друго претпријатие.

(2) Термините “претпријатие“, “добавувач“ и “купувач“ вклучуваат поврзани претпријатија. Поврзани претпријатија се:

(а) претпријатија во кои едната страна од договорот, директно или индиректно, имаат овластувања над повеќе од половина од правата на глас, или имаат овластувања да назначат повеќе од половина членови на надзорниот одбор, управниот одбор или телата кои ги застапуваат интересите на претпријатието, или) има право да управува со работите во претпријатието;

(б) претпријатија кои директно или индиректно, врз страната во договорот поседуваат права или овластувања наведени во точка а);

(в) претпријатија во кои претпријатието наведено во точка б) директно или индиректно поседува права или овластувања наведени во точка а);

(г) претпријатија во кои страната во договорот заедно со едно или повеќе претпријатија наведени во точките а), б), или в), или во кои две или повеќе од последно наведените претпријатија, поседуваат заеднички права или овластувања наведени во точка а);

(д) претпријатија во кои правата или овластувањата наведени во точка а) заеднички ги поседуваат страните во договорот или нивните поврзани претпријатија наведени во точките од а) до г), или, една или повеќе страни во договорот или едно или повеќе од нивните поврзани претпријатија наведени во точките од а) до г) и една или повеќе трети страни.

Член 3

Примена на групното изземање

(1) Групното изземање се применува на оние категории вертикални договори согласно Член 8 став 1 точка 1 од Законот, а особено за:

- а) договорите за ексклузивна дистрибуција;
- б) договорите за селективна дистрибуција;
- в) договорите за ексклузивна набавка;
- г) договорите за ексклузивно снабдување;
- д) договорите за франшиза.

(2) За потребите на оваа уредба, договорите од став 1 од овој член, го имаат следното значење:

а) Договори за ексклузивна дистрибуција се вертикални договори со кои снабдувачот е согласен да ги продава своите производи само на еден дистрибутер заради препродажба во рамките на цела територија или одреден дел од територијата на Република Македонија.

б) Договори за селективна дистрибуција се вертикални договори со кои снабдувачот се обврзува да ги продава договорните стоки или услуги, директно или индиректно, само на дистрибутерите одбрани врз основа на специфицирани критериуми, а дистрибутерите се обврзуваат да не ги продаваат таквите стоки или услуги на неовластени дистрибутери.

Договорите за селективна дистрибуција исто како и договорите за ексклузивна дистрибуција од една страна го ограничуваат бројот на овластени дистрибутери, а од друга страна ја ограничуваат можноста за препродажба. Разликата помеѓу селективна и ексклузивна дистрибуција е дека ограничувањето на бројот на дилерите не зависи од бројот на териториите, туку од критериуми за селекција кои се во принцип поврзани со природата на производот и дека ограничувањето за препродажба не претставува ограничување на активна продажба на одредена територија туку ограничување на било каква продажба на неовластени дистрибутери.

в) Договорите за ексклузивна набавка се вертикални договори со кои купувачот се обврзува да набавува одредени добра специфицирани со договор за препродажба само од еден снабдувач или од поврзано претпријатие или од друго претпријатие кое снабдувачот го овластил за продажба на своите стоки.

г) Договорите за ексклузивно снабдување се вертикални договори што содржат обврска за ексклузивно снабдување, согласно дефиницијата наведена во член 2 став 1 точка г) од оваа уредба.

д) Договори за франшиза се вертикални договори каде едно претпријатие, давател на франшиза, му доделува на примателот на франшизата, во замена на директен или индиректен паричен надомест, право на користење на франшиза, односно пакет на права од интелектуална сопственост за цел маркетинг на специфични видови добра и/или услуги и за препродажба да добра или обезбедување услуги за крајните потрошувачи/корисници.

(3) Групното изземање се применуваат и на следните категории договори:

а) вертикални договори склучени помеѓу здружение на претпријатија и неговите членови или помеѓу такво здружение и неговите снабдувачи, само доколку сите членови на таквото здружение се продавачи на мало и доколку ниту еден член на здружението, заедно со своите поврзани претпријатија, нема вкупен годишен приход што надминува 2 милиони евра во денарска противвредност. Вертикалните договори склучени од таквите здруженија се изземени со оваа уредба, без повреда на Член 7 став 1 од Законот за хоризонтални договори склучени помеѓу членовите на здружението или на одлуките усвоени од страна на здружението;

б) вертикални договори што содржат одредби кои се однесуваат на назначувањето на купувачот или користење од страна на купувачот на правата од интелектуална сопственост, под услов одредбите да не претставуваат примарна цел на таквите договори и да се директно поврзани со употребата, продажбата или препродажбата на стоки или услуги од страна на купувачот или неговите купувачи. Примарна цел на таквите договори треба да претставува набавка или дистрибуција на стоки или услуги и дополнителните одредби за назначување или користење на правата од интелектуална сопственост мора да придонесуваат кон имплементацијата на вертикалните договори. Изземањето се применува под услов овие одредби да не содржат ограничувања на конкуренцијата кои имаат иста цел или ефект како и вертикалните ограничувања кои не се изземени со оваа Уредба.

(4) Групното изземање се применува на верикалните договори склучени меѓу конкурентски претпријатија само доколку таквите претпријатија склучиле нерцепрочен вертикален договор и е исполнет некој од следните услови:

а) купувачот има вкупен годишен приход што не надминува 4 милиони евра во денарска противвредност; или

б) снабдувачот е производител и дистрибутер на стоки, додека купувачот е дистрибутер кој што не произведува стоки конкурентни на договорните стоки; или

в) снабдувачот обезбедува услуги на неколку нивоа на размена, додека купувачот не обезбедува конкурентни услуги на нивото на размена на кое ги набавува договорните услуги.

(5) За цел пресметување на вкупниот годишен приход во смисла на став 3 и 4 на овој член, приходот остварен за време на претходната деловна година од страна на учесникот во вертикалниот договор и приходот остварен од страна на неговите поврзани претпријатија во врска со сите стоки и услуги, се пресметуваат заедно. Нема да се сметаат трансакциите помеѓу учесникот во вертикалниот договор и неговите поврзани претпријатија и помеѓу неговите поврзани претпријатија. Пресметаниот приход ги

исклучува данокот на додадена вредност (ДДВ) и другите јавни давачки директно поврзани со приходот. Групното изземање се применува доколку за период од две последователни деловни години прагот на вкупниот приход не надминува 10%.

Дел втори **УСЛОВИ КОИ ВЕРТИКАЛНИТЕ ДОГОВОРИ ТРЕБА ДА ГИ ИСПОЛНУВААТ**

Член 4 **Пазарен удел**

(1) Групното изземање од член 3 од оваа уредба се применува под услов пазарниот удел на снабдувачот да не надминува 30% од релевантниот пазар на кој ги продава договорните стоки или услуги.

(2) Во случај вертикалните договори да содржат обврска за ексклузивно снабдување, изземањето од член 3 се применува под услов пазарниот удел на купувачот да не надминува 30% од релевантниот пазар на кој ги набавува договорните стоки или услуги.

(3) Доколку уделот од релевантниот пазар што го поседува снабдувачот или купувачот не надминува 30%, вертикалните договори што не содржат тешки ограничувања на конкуренцијата, во принцип придонесуваат за подобрување на производството или дистрибуцијата и им обезбедуваат сразмерна корист на потрошувачите.

Член 5 **Пресметување на пазарниот удел**

(1) Пазарниот удел од член 4 став 1 од оваа уредба се пресметува врз основа на вредност на продажбите на пазарот на договорните стоки или услуги и други стоки или услуги кои ги продава снабдувачот, кои од страна на купувачот се сметаат за разменливи или заменливи според нивните карактеристики, цени и наменска употреба. Доколку такви податоци не се достапни, проценките засновани на други сигурни пазарни информации, вклучувајќи ја големината на продажбите на пазарот, може да се користат за утврдување на пазарниот удел на засегнатото претпријатие. За целите на член 4 став 2 од оваа уредба, за пресметување на пазарниот удел се користат или вредноста на набавките или проценките.

(2) За целите за пресметување на пазарниот удел согласно член 4 од оваа уредба, се применуваат следните правила:

а) пазарниот удел се пресметува врз основа на податоците кои се однесуваат на претходната календарска година;

б) пазарниот удел вклучува и било кои стоки или услуги испорачани наинтегрирани дистрибутери заради продажба;

в) доколку пазарниот удел иницијално не надминува повеќе од 30%, но последователно се зголеми без притоа да надмине 35%, групното изземање предвидено во член 3 од оваа уредба, продолжува да се применува за период од две последователни календарски години по годината во која за прв пат бил надминат прагот од 30%.

г) доколку пазарниот удел иницијално не надминува повеќе од 30%, но последователно се зголеми и надмине 35%, групното изземање продолжува да се применува за период од една календарска година по годината во која за прв пат бил надминат прагот од 35%.

д) изземањето согласно точка в) и г) од овој член не може да се комбинира на начин на кој би се надминал периодот од две календарски години.

(3) За целите на членот 4 од оваа уредба, пазарниот удел на поврзаните претпријатија дефинирани во член 2 став 2 точка д) од оваа уредба се распределува подеднакво на секое претпријатие кое ги има правата или овластувањата наведени во член 2 став 2 точка а) од оваа уредба.

Дел трети
ОГРАНИЧУВАЊА И ОБВРСКИ ШТО НЕ СМЕАТ ДА СЕ СОДРЖАТ ВО ВЕРТИКАЛНИТЕ
ДОГОВОРИ

Член 6
Тешки ограничувања

(1) Групното изземање од член 3 на оваа уредба нема да се применува на вертикални договори кои, директно или индиректно, сами или во комбинација со други фактори под контрола на страните, имаат за цел:

а) ограничување на способноста на купувачот да ја определи продажната цена, без влијание на можноста снабдувачот да наметне максимална продажна цена или да препорача продажна цена, под услов истата да не доведе до настанување на фиксна или минимална продажна цена како резултат на притисок или предности понудени од страна на било која од страните;

б) ограничување на територијата или на потрошувачите на кои купувачот може да ги продава договорните стоки или услуги, освен за следните ограничувања:

- ограничување на активна продажба на ексклузивна територија или на ексклузивна група на купувачи резервирани за снабдувачот или доделени од страна на снабдувачот на друг купувач, каде што таквото ограничување не ги ограничува продажбите на потрошувачите на купувачот;

- ограничување на продажбата на крајните потрошувачи од страна на купувач кој врши трговија на големо;

- ограничување на продажба на неовластени дистрибутери од страна на членови на систем на селективна дистрибуција; и

- ограничување на способноста на купувачот да продава делови, купени за вградување на потрошувачи кои истите би ги користеле за производство на ист вид стоки како и оние произведени од снабдувачот.

в) ограничување на активна или пасивна продажба на крајните корисници од страна на членови на систем на селективна дистрибуција кои делуваат на ниво на трговија на мало, без влијание на можноста да му се забрани на член на системот да делува надвор од неовластено место на делување;

г) ограничување на меѓусебните снабдувања помеѓу дистрибутери во рамките на систем на селективна дистрибуција, вклучувајќи и снабдување меѓу дистрибутери кои делуваат на различни нивоа на размена;

д) ограничување договорено помеѓу снабдувач на делови и купувач кој ги вградува тие делови, со кое го ограничува снабдувачот да ги продава деловите како резервни делови на крајните корисници или на сервисерите или другите даватели на услуги кои не се назначени од страна на купувачот за поправка или сервисирање на неговите стоки.

(2) Вертикалните ограничувања наведени во став 1 од овој член се сметаат за тешки ограничувања. Вертикалните договори што содржат такви ограничувања на конкуренцијата треба да се исклучат од групното изземање согласно оваа уредба, независно од пазарниот удел на засегнатите претпријатија. Доколку едно или повеќе тешки ограничувања наведени во став 1 од овој член се содржани во или се практичен резултат на вертикален договор, групното изземање нема да се однесува на целиот договор.

(3) “Активна продажба“ во смисла на став 1 од овој член означува продажба остварена со активно пристапување на индивидуалните потрошувачи во рамките на ексклузивна територија или ексклузивна група на потрошувачи на друг дистрибутер. Тоа може да вклучува директно испраќање електронска пошта или директни посети, воспоставување магацини или дистрибутивен магацин на ексклузивна територија на друг дистрибутер, реклама во медиуми или друг вид промоција насочена кон специфична група потрошувачи или кон потрошувачи на специфична територија ексклузивно доделена на друг дистрибутер.

(4) “Пасивна продажба“ во смисла на став 1 од овој член означува продажба остварена како одговор на доброволни барања од индивидуални потрошувачи, како што се реклама или промоција во медиумите или на интернет која ги опфаќа потрошувачите во ексклузивна

територија или група потрошувачи на друг дистрибутер, но која претставува разумен начин на опфаќање на потрошувачите надвор од тие територии или групи потрошувачи.

Член 7

Обврски содржани во вертикалните договори што не се изземени

(1) Групното изземање од член 3 од оваа уредба не се применува на било која од следните обврски содржани во вертикалните договори:

а) било која директна или индиректна обврска за неконкурирање, чие времетраење е неограничено или надминува пет години. Обврска за неконкурирање која е премолчно обновлива над период од пет години се смета за склучена на неограничен период. Временското ограничување од пет години не се применува доколку договорните стоки или услуги ги продава купувач од деловни простории и земјиште во сопственост на снабдувачот или закупени од страна на снабдувачот од трети лица кои не се поврзани со купувачот, доколку времетраењето на обврската за неконкурирање не го надминува период на држење на деловните простории и земјиштето од страна на купувачот.

б) било која директна или индиректна обврска поради која купувачот, по престанокот на договорот, не произведува, набавува, продава или препродава стоки или услуги, освен кога таквата обврска;

- се однесува на стоки или услуги што се конкурентни на договорните стоки или услуги; и

- е ограничена на деловните простории и земјиштето од кои купувачот делувал за времетраењето на договорот; и

- неопходна е за заштита на know-how пренесена од снабдувачот на купувачот;

и под услов времетраењето на таквата обврска за неконкурирање да е ограничена на периодот од една година по престанокот на вертикалниот договор. Оваа обврска е без влијание на можноста за наметнување на ограничување кое е временски неограничено и кое се однесува на употребата и откривањето на know-how кое не е јавно познато.

в) било која директна или индиректна обврска поради која членовите на систем на селективна дистрибуција не ги продаваат трговските марки на точно одредени конкурентни снабдувачи.

(2) Вертикалните договори што ги содржат обврските наведени во став 1 од овој член се исклучени од примената на групното изземање согласно оваа уредба, независно од пазарниот удел на засегнатите претпријатија. Групното изземање се применува на останатиот дел на вертикалниот договор, доколку останатите одредби се делливи од обврските што се исклучени од групното изземање согласно оваа уредба.

Дел четврти

ПОВЛЕКУВАЊЕ НА ГРУПНОТО ИЗЗЕМАЊЕ

Член 8

Повлекување на групно изземање

(1) Групното изземање согласно оваа уредба може да се повлече доколку:

а) снабдувач или купувач во случај на договор за ексклузивно снабдување, чиј пазарен удел не надминува 30%, склучи вертикален договор кој не придонесува кон создавање на објективна поволност, односно не доведува до компензација за штетата која настанува со нарушување на конкуренцијата. Ова е особено случај во поглед на дистрибуција на стоки на крајните потрошувачи кои честопати се наоѓаат во понеповолна положба отколку професионалните купувачи на посредни стоки. Во случај на продажба на крајни потрошувачи, неповолностите предизвикани од вертикалниот договор може да имаат посилено влијание, отколку во случај на продажба и набавка на посредни стоки; или

б) доколку пристапот до релевантниот пазар или соодветната конкуренција е значително ограничена од кумулативниот ефект на паралелни мрежи на слични вертикални ограничувања применети од страна на конкурентни снабдувачи или купувачи.

Паралелните мрежи на вертикалните договори се сметаат за слични доколку содржат ограничувања кои произведуваат слични ефекти на пазарот.

Дел петти
ЗАВРШНА ОДРЕДБА

Член 9
Влегување во сила

Оваа уредба влегува во сила осмиот ден од денот на објавувањето во "Службен весник на Република Македонија".