

Член 12  
Влегување во сила

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

Бр. 41-1782/1  
23 март 2012 година  
Скопје

Претседател на Владата  
на Република Македонија,  
м-р **Никола Груевски**, с.р.

1212.

Врз основа на член 9 став (2) од Законот за заштита на конкуренцијата („Службен весник на Република Македонија“ бр.145/2010 и 136/2011), Владата на Република Македонија, на седницата одржана на 23.3.2012 година, донесе

УРЕДБА  
ЗА ПОБЛИСКИТЕ УСЛОВИ ЗА ГРУПНО ИЗЗЕМАЊЕ НА ОДРЕДЕНИ ВИДОВИ НА ХОРИЗОНТАЛНИ ДОГОВОРИ ЗА СПЕЦИЈАЛИЗАЦИЈА (\*)Член 1  
Општа одредба

Со оваа уредба се уредува обемот на примена на групното изземање, поблиските услови во однос на пазарните удели кои треба да бидат исполнети за примена на групното изземање, ограничувањата кои не смеат да се содржат во хоризонталните договори за специјализација како и поблиските услови за повлекување на групното изземање.

Член 2  
Дефиниции

(1) Одделни поими употребени во оваа уредба го имаат следново значење:

- а) „групно изземање“ е изземање на одредени видови договори за специјализација од примена на одредбите за забранети договори утврдени со член 7 став (1) од Законот за заштита на конкуренцијата (во понатамошниот текст: Законот);
- б) „договор за специјализација“ е унилатерален договор за специјализација, реципрочен договор за специјализација или договор за заедничко производство;
- в) „унилатерален договор за специјализација“ е договор меѓу две договорни страни кои се активни на ист пазар на производ при што едната договорна страна се согласува целосно или делумно да го прекине производството на одредени производи или да се воздржи од производство на тие производи и да ги купува од другата договорна страна која се согласува да ги произведува и испорачува тие производи;

(\*) Со оваа Уредба се врши усогласување со Регулатива (ЕУ) бр. 1218/2010 на Комисијата од 14 декември 2010 година за примена на член 101(3) од Договорот за функционирањето на Европската унија за одредени категории на договори за специјализација (Текст со важност за ЕЕО) ОЈ L 335 18.12.2010 страни 43-47, CELEX бр. 32010R1218.

г) „реципрочен договор за специјализација“ е договор меѓу две или повеќе договорни страни кои се активни на истиот пазар на производ при што две или повеќе договорни страни на реципрочна основа се согласуваат целосно или делумно да го прекинат или да се воздржат од производство на одредени, но различни производи и да ги купуваат тие производи од другите договорни страни кои се согласуваат да ги произведуваат и испорачуваат истите;

д) „договор за заедничко производство“ е договор со кој две или повеќе договорни страни се согласуваат да произведуваат одредени производи заедно;

ѓ) „производ“ е стока и/или услуги, вклучувајќи и посредни стоки и/или услуги и финални стоки и/или услуги, со исклучок на услуги за дистрибуција и изнајмување;

е) „производство“ е производството на стоки или подготовка на услуги вклучувајќи и производство по пат на случување на поддоговор;

ж) „подготовка на услуги“ се активности кои претходат на давањето на услугата на корисниците;

з) „релевантен пазар“ е релевантен пазар на стоки и релевантен географски пазар кој ги опфаќа производите на специјализација. Дополнително, кога производите на специјализацијата се посредни производи кои една или повеќе договорни страни целосно или делумно ги користат за внатрешни потреби за производство на производи надолу во синцирот, релевантниот пазар на стоки и релевантниот географски пазар ги опфаќа и производите надолу во синцирот;

с) „производ на специјализација“ е производ кој е произведен врз основа на договор за специјализација;

и) „производ надолу во синцирот“ е производ за кој производот на специјализација се користи како влезен материјал (инпут) од страна на една или повеќе договорни страни и кој договорните страни го продаваат на пазарот;

ј) „конкурентско претпријатие“ е постоечки или потенцијален конкурент;

к) „постоечки конкурент“ е претпријатие кое е активно на истиот релевантен пазар;

л) „потенцијален конкурент“ е претпријатие кое е отсуство на договорот за специјализација, најверојатно, на реална основа, а не само како теоретска можност, во случај на мало, но постојано зголемување на релативните цени во рок не подолг од 3 години би ги презело неопходните дополнителни инвестиции или други неопходни трошоци за прилагодување за да влезе на релевантниот пазар;

љ) „обврска за ексклузивно снабдување“ е обврска со производот на специјализација да не се снабдува конкурентско претпријатие кое не е договорна страна во договорот;

м) „обврска за ексклузивно купување“ е обврска за купување на производот на специјализацијата, само од договорна страна во договорот за специјализација;

н) „заедничко“, во контекст на дистрибуција значи дека договорните страни:

- ја вршат дистрибуцијата на производите преку заеднички тим, организација или претпријатие или



- назначуваат трета страна како дистрибутер на ексклузивна или не-ексклузивна основа, под услов третата страна да не е конкурентско претпријатие и ња „дистрибуција“ е дистрибуција, вклучувајќи ја продажбата на стоки и обезбедувањето на услуги.

(2) За целите на оваа уредба, термините „претпријатие“ и „договорна страна“ ги вклучуваат нивните поврзани претпријатија.

### Член 3

#### Обем на примена на групното изземање

(1) Договорите за специјализација се изземени од примена на одредбите од членот 7 став (1) од Законот доколку ги исполнуваат условите уредени со оваа уредба, а согласно член 7 став (3) и член 9 став (1) точка (2) од Законот.

(2) Групното изземање се применува доколку договорите од ставот (1) на овој член содржат ограничувања на конкуренцијата пропишани во член 7 став (1) од Законот.

(3) Групното изземање од став (1) и (2) на овој член се применува за договори за специјализација кои содржат одредби за доделување или одобрување на права од интелектуална сопственост на една или повеќе од договорните страни, доколку тие одредби не се главна цел на таквите договори, но се директно поврзани и се неопходни за нивното спроведување.

(4) Групното изземање од став (1) и (2) на овој член се применува за договори за специјализација во кои:

- а) договорните страни прифаќаат обврска за ексклузивно купување или ексклузивно снабдување или
- б) договорните страни не ги продаваат производите на специјализација самостојно, туку истите заеднички ги дистрибуираат.

### Член 4

#### Поблиски услови во однос на пазарните удели кои треба да бидат исполнети за примена на групното изземање

(1) Групното изземање од член 3 од оваа уредба се применува под услов заедничкиот пазарен удел на договорните страни да не надминува 20 % на кој било релевантен пазар.

(2) Пазарниот удел од став (1) на овој член се пресметува врз основа на:

а) пазарната вредност на продажбите, а доколку такви податоци не се достапни, за утврдување на пазарниот удел на договорните страни може да се користат проценки засновани на други сигурни пазарни информации, вклучувајќи го и обемот на продажбите на пазарот;

б) податоците што се однесуваат на претходната календарска година.

(3) Доколку пазарниот удел од став (1) на овој член иницијално не надминува 20 %, но последователно се зголеми без да надмине 25 %, групното изземање од член 3 од оваа уредба продолжува да се применува за период од две последователни календарски години, по годината во која прагот од 20 % бил за првпат надминат.

(4) Доколку пазарниот удел од став (1) на овој член иницијално не надминува 20 %, но последователно се зголеми и надмине 25 %, групното изземање од член 3 од оваа уредба продолжува да се применува за период од една календарска година, по годината во која за прв пат бил надминат прагот од 25 %.

(5) Групното изземање од ставовите (3) и (4) од овој член не може да се комбинира на начин на кој би се надминал периодот од две календарски години.

### Член 5

#### Ограничувања кои не смеат да се содржат во хоризонталните договори за специјализација

(1) Групното изземање од член 3 од оваа уредба не се применува за договори за специјализација кои директно или индиректно, сами или во комбинација со други фактори под контрола на договорните страни имаат за цел:

а) фиксирање на цените при продажба на производите на трети страни, со исклучок на фиксирање на цените за непосредни купувачи во контекст на заедничка дистрибуција;

б) ограничување на производството или продажбата, со исклучок на:

- одредби за договорено количество на производи во контекст на унилатерални или реципрочни договори за специјализација или утврдување на капацитетот и обемот на производството во контекст на договор за заедничко производство и

- поставувањето на продажни цели во контекст на заедничка дистрибуција и/или

в) поделба на пазарите или купувачите.

### Член 6

#### Поблиски услови за повлекување на групното изземање

Комисијата за заштита на конкуренцијата може да го повлече групното изземање доколку во постапка воведена по службена должност или по барање на странка утврди дека договорот за специјализација на кој се применувало групното изземање од член 3 од оваа уредба, имало последици кои не се во согласност со условите утврдени во член 7 став (3) од Законот, а особено доколку релевантниот пазар е високо концентриран и постојната конкуренцијата е слаба (на пример заради индивидуалната пазарна позиција на другите пазарни учесници или врските помеѓу други пазарни учесници создадени со паралелни договори за специјализација).

### Член 7

#### Преоден период

Сите договори за специјализација склучени согласно Уредбата за групно изземање на хоризонтални договори за специјализација („Службен весник на Република Македонија“ бр.91/05) треба да се усогласат со одредбите од оваа уредба најдоцна до 1 март 2014 година.



## Член 8

## Престанување на важност

Со денот на влегување во сила на оваа уредба, престанува да важи Уредбата за групно иземање на хоризонтални договори за специјализација („Службен весник на Република Македонија“ бр.91/05).

## Член 9

## Влегување во сила

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

Бр. 41-1783/1  
23 март 2012 година  
Скопје

Претседател на Владата  
на Република Македонија,  
м-р Никола Груевски, с.р.

1213.

Врз основа на член 9 став (2) од Законот за заштита на конкуренцијата („Службен весник на Република Македонија“ бр.145/10 и 136/11), Владата на Република Македонија, на седницата одржана на 23.3.2012 година, донесе

## УРЕДБА

## ЗА ПОБЛИСКИТЕ УСЛОВИ ЗА ГРУПНО ИЗЕМАЊЕ НА ОДРЕДЕНИ ВИДОВИ НА ДОГОВОРИ ЗА ТРАНСФЕР НА ТЕХНОЛОГИЈА, ЗА ЛИЦЕНЦА ИЛИ ЗА KNOW-HOW (\*)

## Член 1

## Општа одредба

Со оваа уредба се уредува обемот на примена на групното иземање, поблиските услови во однос на пазарните удели кои треба да бидат исполнети за примена на групното иземање, ограничувањата и обврските кои не смеат да се содржат во договорите за трансфер на технологија за лиценца или за know-how (во понатамошниот текст: договори за трансфер на технологија), како и поблиските услови за повлекување на групното иземање.

## Член 2

## Дефиниции

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

а) „групно иземање“ е иземање одобрено на одредени категории договори за трансфер на технологија, од примената на одредбите за забранети договори утврдени со Член 7 став 1 од Законот за заштита на конкуренцијата (во натамошниот текст: Законот);

(\*) Со оваа Уредба се врши усогласување со Регулатива на Комисијата (ЕЗ) бр. 772/2004 од 27 април 2004 година за примена на член 81(3) од Договорот за категории договори за трансфер на технологија, OJ L 123, 27.04.2004, стр. 11-17, CELEX бр. 32004R0772 и Исправката на Регулатива на Комисијата (ЕЗ) бр. 772/2004 од 27 април 2004 година за примена на член 81(3) од Договорот за категории договори за трансфер на технологија со CELEX бр. 32004R0772(01).

б) „договор за трансфер на технологија“ е договор за лиценцирање патенти, договор за давање лиценца за know-how, договор за лиценцирање авторски права на софтвер или мешани патенти, know-how или договор за лиценцирање авторско право на софтвер, вклучително и било кој договор што содржи одредби што се однесуваат на продажба и купување на производи или одредби што се однесуваат на лиценцирање други права на интелектуална сопственост или пренос на истите, под услов тие одредби да не претставуваат примарна цел на договорите и истите да се директно поврзани со производство на стоките предмет на договорот. Преносот на патенти, know-how, авторско право на софтвер или нивна комбинација во која што делот од ризикот што е поврзан со искористување на технологијата останува кај пренесувачот, особено кога износот што се плаќа за тој пренос зависи од приходот стекнат од стекнувачот на лиценцата во поглед на производите кои се произведени со пренесената технологија, количината на тие произведени производи или бројот на остварени операции со помош на таа технологија, исто така ќе се сметаат за договори за трансфер на технологија;

в) „реципрочен договор“ е договор за трансфер на технологија во кој две претпријатија меѓусебно си одобруваат, во ист или различни договори, лиценца за патент, лиценца за know-how, лиценца за авторски права на софтвер, или мешан патент, know-how или лиценца за авторски права на софтвер и каде овие лиценци се однесуваат на конкурентски технологии или можат да бидат употребени за производство на конкурентски производи;

г) „нереципрочен договор“ е договор за трансфер на технологија во кој едно претпријатие му одобрува на друго претпријатие лиценца за патент, лиценца за know-how, лиценца за авторско право на софтвер или мешан патент, know-how или лиценца за авторско право на софтвер, или договор во кој две претпријатија меѓусебно си одобруваат таква лиценца, но тие лиценци не ги засегаат конкурентските технологии и истите не можат да бидат користени за производство на конкурентски производи;

д) „производ“ е стока или услуга, вклучувајќи и посредни стоки и услуги и финални стоки и услуги;

ѓ) „производи предмет на договорот“ се производи што се произведени со лиценцирана технологија;

е) „права на интелектуална сопственост“ се права на индустриска сопственост, know-how, авторско право и сродни права;

ж) „патенти“ се патенти, пријави на патенти, корисни модели, пријави за регистрација на корисни модели, дизајни, топографии на полупроводнички производи, сертификати за дополнителна заштита на медицински производи или други производи што можат да се стекнат со такви сертификати за дополнителна заштита и селекционерски сертификати;

з) „know-how“ е пакет на непатентирани практични информации, резултат на искуство и тестирање, кој е:  
- таен, односно не е општо познат или лесно достапен;