

ПРЕДЛОГ

На основу члана 13. став 3. Закона о заштити конкуренције („Службени гласник РС“, бр. 51/09 и 95/13) и члана 42. став 1. Закона о Влади („Службени гласник РС“, бр. 55/05, 71/05 - исправка, 101/07, 65/08, 16/11, 68/12 – одлука УС, 72/12, 7/14 – одлука УС, 44/14 и 30/18 – др. закон),

Влада доноси

УРЕДБУ О КАТЕГОРИЈАМА ВЕРТИКАЛНИХ СПОРАЗУМА ИЗУЗЕТИХ ОД ЗАБРАНЕ РЕСТРИКТИВНИХ СПОРАЗУМА

Предмет
Члан 1.

Овом уредбом одређују се категорије вертикалних споразума на које може да се односи изузеће од забране рестриктивног споразума из члана 10. став 3. Закона о заштити конкуренције (у даљем тексту: Закон) и ближе се прописују посебни услови који се односе на врсту и садржину споразума под којима су ти споразуми изузети од забране.

Споразуми који испуњавају посебне услове из става 1. овог члана изузети су од забране рестриктивног споразума.

Вертикални споразуми изузети од забране
Члан 2.

Вертикални споразуми изузети од забране обухватају вертикалне споразуме о куповини или продаји робе или пружању услуга, у мери у којој садрже вертикална ограничења, када су ти споразуми закључени:

- 1) између учесника на тржишту који нису конкуренти;
- 2) између појединих конкурената, или
- 3) од стране одређених облика удруживања трговаца на мало (у даљем тексту: удружење малопродаваца).

Ова уредба се примењује и на вертикалне споразуме који садрже споредне одредбе о уступању или коришћењу права интелектуалне својине.

Значење појединих израза
Члан 3.

Поједини изрази употребљени у овој уредби имају следеће значење:

- 1) вертикални споразум је споразум или усаглашена пракса између два или више учесника на тржишту који за потребе споразума или усаглашене праксе, послују на различитим нивоима ланца производње или дистрибуције, при чему се такав споразум или усаглашена пракса односи на услове под којима стране у споразуму могу куповати, продавати или препродавати одређену робу или пружати услуге;
- 2) вертикално ограничење је ограничење конкуренције садржано у вертикалном споразуму које је обухваћено чланом 10. Закона;
- 3) конкурент је стварни или потенцијални конкурент у односу на учесника у споразуму;

- 4) стварни конкурент је учесник на тржишту који послује на истом релевантном тржишту;
- 5) потенцијални конкурент је учесник на тржишту који би, у одсуству вертикалног споразума, на реалној основи, могао у кратком року извршити неопходна додатна улагања и/или сносити друге неопходне трошкове како би отпочео пословање на релевантном тржишту;
- 6) добављач је учесник на тржишту који продаје уговорену робу или пружа уговорене услуге, укључујући и учесника на тржишту који пружа услуге посредовања преко интернета (онлајн посредовање);
- 7) услуге посредовања преко интернета (онлајн посредовање) су услуге информационог друштва које учесницима на тржишту омогућавају да робу или услуге нуде:
 - (1) другим учесницима на тржишту, ради омогућавања иницирања непосредних трансакција између тих учесника на тржишту или
 - (2) крајњим потрошачима, ради омогућавања иницирања непосредних трансакција између тих учесника на тржишту и крајњих потрошача, без обзира да ли су и где трансакције коначно закључене;
- 8) услуге информационог друштва су услуге које се редовно пружају уз накнаду, на даљину, путем електронских средстава и на лични захтев корисника услуга. За потребе дефинисања овог израза:
 - (1) на даљину подразумева да се услуге пружају без истовременог присуства уговорних страна;
 - (2) путем електронских средстава подразумева да се услуге одашиљу и примају на свом одредишту помоћу електронске опреме за обраду (укључујући дигиталну компресију) и складиштење података и да су ти подаци у потпуности послати, пренети и примљени путем жица, путем радио таласа, оптичким средствима или другим електромагнетним средствима;
 - (3) на лични захтев корисника услуга подразумева да се услуге пружају путем преноса података на лични захтев;
- 9) непосредни купац је учесник на тржишту који купује уговорену робу или услуге на основу споразума из члана 10. Закона, укључујући и учесника на тржишту који продаје робу или услуге у име другог учесника на тржишту;
- 10) забрана конкурисања је:
 - (1) свака непосредна или посредна обавеза која спречава купца да производи, купује, продаје или препродаје робу или услуге које конкуришу уговореној роби или услугама, или
 - (2) било која непосредна или посредна обавеза купца да купи од добављача или другог учесника на тржишту ког је добављач одредио, више од 80% укупне набавке купца уговорене робе или услуга и њихових супститута на релевантном тржишту, која се обрачунава на основу вредности набавке или, ако је то уобичајена пракса у привредној грани, односно индустријском сектору, обима набавки у претходној календарској години;
- 11) систем селективне дистрибуције је систем дистрибуције у којем се добављач обавезује да продаје уговорену робу или пружа услуге, непосредно или посредно, искључиво дистрибутерима одабраним на основу утврђених критеријума, при чему се ти дистрибутери обавезују да неће продавати ту робу или пружати услуге неовлашћеним дистрибутерима на територији коју је добављач одредио за спровођење тог система дистрибуције;
- 12) систем ексклузивне дистрибуције је систем дистрибуције у којем добављач додељује територију или одређену групу посредних купца искључиво себи или за највише три непосредна купца, а свим осталим непосредним купцима ограничава

- активну продају на искључиво додељеној територији или искључиво додељеној групи посредних купаца;
- 13) систем слободне дистрибуције је систем дистрибуције у којем добављач дистрибуира своју робу или пружа услуге не користећи селективну дистрибуцију и ексклузивну дистрибуцију;
 - 14) обавеза ексклузивног снабдевања је обавеза у споразуму којом се добављач обавезује или подстиче да прода уговорене производе само, или углавном једном непосредном купцу, за општу или за одређену употребу;
 - 15) обавеза ексклузивне куповине (названа и „споразуми о искључивој робној марки“ – *Single branding*) је обавеза у споразуму којом се непосредни купац обавезује или подстиче да своје поруџбине за одређену врсту производа усмери на једног продавца;
 - 16) споразум о франшизингу је споразум који садржи уступање лиценце за искоришћавање права интелектуалне својине, посебно жига (робне/трговачке марке) или знакова разликовања или посебних знања (*know-how*) за употребу и дистрибуцију робе или пружања услуга;
 - 17) права интелектуалне својине су права индустријске својине, посебна знања (*know-how*), ауторско и сродна права;
 - 18) посебно знање (*know-how*) је скуп непатентираних практичних знања и информација, стечених искуством и провером од стране добављача, који су тајни, значајни и одређени, при чему:
 - (1) тајни подразумева да нису опште познати или лако доступни;
 - (2) значајни подразумева да су посебна знања важна и корисна за непосредног купца за употребу, продају и препродају уговорених добара и пружање услуга;
 - (3) одређени подразумева да су посебна знања описана на довољно разумљив начин да омогуће проверу испуњености услова тајности и значајности;
 - 19) активна продаја је активно тражење посредних купаца директним контактом, слањем писама, слањем електронске поште, упућивањем позива или другим средствима директне комуникације, или путем циљаног оглашавања и промоције у редовној (офлајн) продаји или на интернету (онлајн), на пример путем штампаних или дигиталних медија, укључујући онлајн медије, услуге поређења цена или оглашавања на претраживачима који траже посредне купце на одређеним територијама или су усмерени ка групама посредних купаца, управљање интернет сајтом (веб локацијом) са доменом највишег нивоа који одговара одређеним територијама или који на веб локацији омогућавају употребу језика који се обично користи на одређеним територијама, при чему се ти језици разликују од оних који се обично користе на територији на којој непосредни купац послује или има седиште у складу са законом којим се уређује положај привредних друштава;
 - 20) пасивна продаја је продаја која се спроводи као одговор на незатражене захтеве појединачних посредних купаца, укључујући испоруку робе или пружање услуга посредном купцу, а да продаја није иницирана активним тражењем одређеног посредног купца, групе посредних купаца или на одређеним територијама, укључујући и продају која је резултат учешћа у поступцима јавних набавки или одазива на позиве за достављање понуда;
 - 21) нерцепрочни вертикални споразум је споразум у којем непосредни купац уговорене робе или услуга не снабдева добављача робом или услугама које конкуришу роби или услугама које су уговорене.

У смислу ове уредбе, изрази: учесник на тржишту, добављач и непосредни купац обухватају и њихове повезане учеснике на тржишту у складу са чланом 5. Закона.

Врсте вертикалних споразума изузетих од забране
Члан 4.

Вертикални споразуми су изузети од забране рестриктивних споразума из члана 10. став 3. Закона, у мери у којој такви споразуми садрже вертикална ограничења.

Вертикални споразуми из става 1. овог члана између осталог укључују:

- 1) споразуме о селективној дистрибуцији, дефинисане у члану 3. тачка 11) ове уредбе;
- 2) споразуме о ексклузивној дистрибуцији, дефинисане у члану 3. тачка 12) ове уредбе;
- 3) споразуме о слободној дистрибуцији, дефинисане у члану 3. тачка 13) ове уредбе;
- 4) споразуме о франшизингу, дефинисане у члану 3. тачка 16) ове уредбе.

Изузеће из става 1. овог члана примењује се и на вертикалне споразуме закључене између удружења малопродаваца и појединачног члана, или између облика удружења малопродаваца и појединачног добављача, само уколико су сви чланови удружења малопродаваца трговци на мало (малопродавци) и уколико ниједан члан удружења малопродаваца појединачно, заједно са својим повезаним лицима, не остварује укупан годишњи приход већи од осам милиона евра. За потребе израчунавања укупног годишњег прихода из овог става, примењују се следећа правила:

- 1) сабира се приход остварен током претходне финансијске године одређене стране у вертикалном споразуму и приход остварен од стране њених повезаних учесника у погледу свих роба и услуга, пре опорезивања. У ту сврху, неће се узимати у обзир приход остварен у пословању између те стране у вертикалном споразуму и њених повезаних учесника на тржишту или у пословању између њених повезаних учесника на тржишту;
- 2) изузеће из става 3. овог члана примењује се и када је, за било које две узастопне финансијске године у току трајања споразума, укупан годишњи приход одређен у овом ставу, премашен за највише 10%.

Изузеће из става 3. овог члана не примењује се на рестриктивне хоризонталне споразуме закључене између чланова удружења малопродаваца, као и на одлуке које доносе ова удружења.

Изузеће из става 1. овог члана примењује се на вертикалне споразуме који садрже одредбе које се односе на уступање права интелектуалне својине непосредном купцу или коришћење права интелектуалне својине од стране непосредног купца, под условом да те одредбе не представљају основни циљ таквих споразума и да су директно повезане са коришћењем, продајом или препродајом робе или пружањем услуга од стране непосредног купца или његових купаца. Изузеће се примењује под условом да, у вези са уговореном робом или уговореним услугама, те одредбе не садрже ограничења конкуренције која за циљ имају вертикална ограничења која нису изузета овом уредбом.

Изузеће из става 1. овог члана не примењује се на вертикалне споразуме закључене између конкурената, осим када конкуренти закључе нересипрочни вертикални споразум, при чему је:

- 1) добављач активан на узводном нивоу ланца производње и дистрибуције као произвођач, увозник или трговац на велико, а на низводном нивоу тог ланца као увозник, трговац на велико или малопродавац (трговац на мало), док је непосредни купац на низводном нивоу ланца производње и дистрибуције присутан као

- увозник, трговац на велико или малопродавац (трговац на мало), а није конкурент добављачу на узводном нивоу где купује уговорену робу као трговац на велико, или је;
- 2) добављач пружалац услуга на више нивоа ланца производње и дистрибуције, док непосредни купац пружа своје услуге на малопродајном нивоу (нивоу трговине на мало) и није конкурент добављачу на нивоу трговине где купује уговорене услуге.

Изузеци из става 6. тач. 1) и 2) овог члана не примењују се на размену информација између добављача и непосредног купца која није директно повезана са применом вертикалног споразума, или није неопходна за унапређење производње или дистрибуције уговорене робе или уговорених услуга.

Изузеци из става 6. тач. 1) и 2) овог члана не примењују се на вертикалне споразуме који се односе на пружање онлајн услуга посредовања (посредовања преко интернета) када је пружалац ових услуга конкурент на релевантном тржишту продаје робе или пружања услуга које су предмет посредовања.

Изузеће из става 1. овог члана не примењује се на вертикални споразум који, самостално или заједно са сличним споразумима које су склопили конкуренти добављача или непосредног купца, има за последицу ограничење конкуренције које произлази из кумулативних ефеката паралелних мрежа сличних споразума који покривају више од 50% релевантног тржишта. Такви кумулативни ефекти могу се нарочито појавити у случају ексклузивне дистрибуције, ексклузивног снабдевања, селективне дистрибуције, обавеза паритета или забране конкурисања.

Тржишни удео Члан 5.

Изузеће из члана 4. ове уредбе примењује се под условом да тржишни удео добављача на релевантном тржишту на коме продаје уговорену робу или пружа уговорене услуге није већи од 30% и да тржишни удео непосредног купца на релевантном тржишту на коме купује уговорену робу или уговорене услуге није већи од 30%.

Када је споразум из става 1. овог члана закључило више учесника, тако да одређени учесник на тржишту купује уговорену робу или уговорене услуге од учесника на тржишту који је страна у споразуму и продаје уговорену робу или уговорене услуге неком другом учеснику на тржишту који је такође страна у споразуму, да би се применило изузеће из члана 4. ове уредбе, тржишни удео тог одређеног учесника на тржишту мора одговарати тржишном уделу који је прописан за сваки од статуса који има у свакој појединачној трансакцији, и то када наступа као непосредни купац и када наступа као добављач.

За потребе израчунавања тржишног удела из става 1. овог члана примењују се следећа правила:

- 1) тржишни удео добављача израчунава се на основу података о вредности продаје на релевантном тржишту, а тржишни удео непосредног купца се израчунава на основу података о набавној вредности на релевантном тржишту. Уколико подаци о вредности продаје или набавке на тржишту нису доступни, за утврђивање тржишног удела датог учесника на тржишту могу се користити процене засноване на другим поузданим тржишним информацијама, укључујући обим продаје и набавке на том тржишту;

- 2) тржишни удео се израчунава на основу података који се односе на претходну календарску годину, при закључењу споразума и за сваку од година за време трајања споразума;
- 3) тржишни удео добављача обухвата вредност сваке робе или услуге која се испоручује вертикално интегрисаним дистрибутерима у сврху продаје;
- 4) уколико тржишни удео на релевантном тржишту иницијално није већи од 30%, али се у току трајања споразума повећа изнад тог нивоа за највише 5%, изузеће из члана 4. ове уредбе наставља да се примењује током периода од две узастопне календарске године након године у којој је првобитно прекорачен тржишни удео од 30%;
- 5) тржишни удео учесника на тржишту који су у заједничкој својини страна у споразуму или њихових повезаних лица или једне или више страна у споразуму и једног или више трећих лица, подједнако ће се расподелити сваком учеснику на тржишту који врши контролу над заједничком својином учесника на тржишту у смислу члана 5. Закона.

Споразуми који садрже ограничења на које се не примењује
изузеће од забране – тешка ограничења

Члан 6.

Изузеће из члана 4. ове уредбе не примењује се на вертикалне споразуме у целини, уколико непосредно или посредно, самостално или са другим факторима под контролом страна у споразуму садрже ограничења која имају за циљ:

- 1) ограничавање права непосредних купаца да слободно одређују продајну цену, што не искључује могућност да добављач одреди максималну продајну цену или препоручи продајну цену, под условом да се на тај начин не омогућава утврђивање фиксних или минималних продајних цена које су последица условљавања пословања, притиска који врши, или подстицаја који нуди, једна од страна у споразуму;
- 2) ограничавање територије или посредних купаца којима ексклузивни дистрибутер може активно или пасивно да продаје уговорену робу или уговорене услуге, у случају када добављач примењује систем ексклузивне дистрибуције, осим ако постоји:
 - (1) ограничавање активне продаје ексклузивног дистрибутера и његових непосредних купаца на територији или групи посредних купаца које је добављач задржао за себе, или ограничавање активне продаје на територији или групи посредних купаца које је добављач искључиво доделио за највише три ексклузивна дистрибутера,
 - (2) ограничавање ексклузивног дистрибутера и његових купаца да врше активну или пасивну продају неовлашћеним дистрибутерима који се налазе на територији на којој добављач примењује систем селективне дистрибуције за уговорену робу или уговорене услуге;
 - (3) ограничавање места седишта или пословања;
 - (4) ограничавање ексклузивног дистрибутера који послује на велепродајном нивоу (трговина на велико) да активно или пасивно продаје крајњим купцима;
 - (5) ограничавање могућности ексклузивног дистрибутера да активно или пасивно продаје саставне делове (компоненте), испоручене за уградњу, посредним купцима који би те делове користили за производњу исте врсте робе коју производи добављач;
- 3) када добављач примењује систем селективне дистрибуције:

- (1) ограничавање територије или посредних купаца којима чланови система селективне дистрибуције могу активно или пасивно продавати уговорену робу или пружати уговорене услуге, осим ако постоји:
 - ограничавање активне продаје члановима система селективне дистрибуције и њиховим купцима на одређеној територији или одређеној групи посредних купаца, које је добављач задржао за себе, или ограничавање активне продаје на територији или групи посредних купаца које је добављач искључиво доделио за највише три ексклузивна дистрибутера;
 - ограничавање чланова система селективне дистрибуције и њихових купаца да врше активну или пасивну продају неовлашћеним дистрибутерима који се налазе на територији на којој се примењује систем селективне дистрибуције;
 - ограничавање места седишта или пословања за чланове система селективне дистрибуције;
 - ограничавање чланова система селективне дистрибуције који послују на велепродајном нивоу (трговина на велико) да активно или пасивно продају крајњим купцима;
 - ограничавање могућности члановима система селективне дистрибуције да активно или пасивно продају саставне делове (компоненте), испоручене за уградњу, посредним купцима који би те делове користили за производњу исте врсте робе коју производи добављач;
- (2) ограничавање међусобног снабдевања чланова система селективне дистрибуције који послују на истом или различитом нивоу ланца производње или дистрибуције;
- (3) ограничавање чланова система селективне дистрибуције који послују на малопродајном нивоу да врше активну или пасивну продају крајњим купцима, осим ако постоји:
 - ограничавање активне продаје члановима система селективне дистрибуције и њиховим купцима на одређеној територији или одређеној групи посредних купаца, које је добављач задржао за себе, или ограничавање активне продаје на територији или групи посредних купаца које је добављач искључиво доделио за највише три ексклузивна дистрибутера;
 - ограничавање места седишта или пословања за чланове система селективне дистрибуције;
- 4) ограничавање територије или групе посредних купаца којима непосредни купац може активно или пасивно да продаје уговорену робу или уговорене услуге, у случају када добављач не примењује ни систем ексклузивне дистрибуције нити систем селективне дистрибуције, осим ако постоји ограничавање:
 - (1) активне продаје непосредном купцу и његовим директним купцима на одређеној територији или групи посредних купаца, које је добављач задржао за себе, или ограничавање активне продаје на територији или групи посредних купаца које је добављач искључиво доделио за највише три ексклузивна дистрибутера;
 - (2) непосредног купца и његових купаца да врше активну или пасивну продају неовлашћеним дистрибутерима који се налазе на територији на којој добављач примењује систем селективне дистрибуције за уговорену робу или уговорене услуге;
 - (3) места седишта или пословања купца;
 - (4) непосредног купца који послује на велепродајном нивоу (трговина на велико) да активно или пасивно продаје крајњим купцима;

- (5) могућности непосредног купца да активно или пасивно продаје саставне делове (компоненте), испоручене за уградњу, посредним купцима који би те делове користили за производњу исте врсте робе коју производи добављач;
- 5) спречавање непосредног купца или његових купаца да делотворно користе интернет за продају уговорене робе или уговорених услуга, чиме се ограничава територија на којој се уговорена роба или уговорене услуге могу продавати у смислу тач. 2), 3) или 4) овог члана, или се ограничавају посредни купци којима се роба или услуге могу продавати у смислу тач. 2), 3) или 4) овог члана, што не спречава могућност наметања непосредном купцу:
- (1) других ограничења интернет продаје, или
- (2) ограничења интернет оглашавања која немају за циљ спречавање употребе појединачног канала интернет оглашавања у целости;
- 6) ограничење, договорено између добављача саставних делова (компоненти) и непосредног купца који уграђује те делове, које се односи на могућност добављача да продаје те делове као резервне делове крајњим купцима или сервисерима, велепродавцима (трговцима на велико) или другим пружаоцима услуга које тај непосредни купац није овластио да пружају услуге поправке или сервисирања производа непосредног купца.

Споразуми који садрже посебна ограничења која нису изузета

Члан 7.

Изузеће из члана 4. ове уредбе не примењује се на конкретне обавезе садржане у вертикалним споразумима и то:

- 1) посредну или непосредну забрану конкурисања чије је трајање неограничено или дуже од пет година, осим:
- (1) у погледу одредби о забрани конкурисања које се прећутно обнављају, уколико након периода од пет година, непосредни купац може стварно и делотворно поново да преговара или раскине вертикални споразум који садржи ову обавезу, у разумном року и уз разуман трошак, чиме се омогућава непосредном купцу да стварно и делотворно промени свог добављача након истека периода од пет година, или
- (2) уколико непосредни купац продаје уговорену робу или пружа уговорене услуге из пословног простора или са земљишта у власништву добављача, или из пословног простора или са земљишта које је добављач закупио од трећих лица која нису повезана са непосредним купцем, временско ограничење од пет година се не примењује, под условом да трајање обавезе забране конкурисања не траје дуже од периода током којег непосредни купац користи просторије или земљиште у власништву или закупу добављача.
- 2) посредно или непосредно спречавање непосредног купца да након престанка важења споразума производи, купује, продаје или препродаје робу или пружа услуге, осим уколико су кумулативно испуњени следећи услови:
- (1) обавеза се односи на робу или услуге које конкуришу уговореној роби или услугама;
- (2) обавеза је ограничена на пословни простор или земљиште одакле је непосредни купац пословао за време трајања споразума;
- (3) обавеза је неопходна ради заштите посебног знања (*know-how*) које је добављач пренео на непосредног купца;
- (4) трајање обавезе је ограничено на период од годину дана по престанку споразума.
- 3) посредно или непосредно спречавање чланова система селективне дистрибуције да продају робне марке одређених конкурената добављача, и

- 4) посредно или непосредно спречавање непосредног купца онлајн услуга посредовања (онлајн посредовање) да понуди, прода или препрода робу или услуге крајњим купцима под повољнијим условима, користећи конкурентске услуге посредовања преко интернета (онлајн посредовања).

Изузетно од става 1. тачка 2) овог члана, изузеће из члана 4. ове уредбе се примењује се на наметање ограничења које нема одређено временско трајање, а које се односи на коришћење и откривање посебног знања (*know-how*) које није познато јавности.

Примена других прописа о изузећу од забране по категоријама споразума
Члан 8.

Ова уредба се не примењује на вертикалне споразуме који су изузети од забране на основу других прописа о изузећу споразума од забране по категоријама, осим ако тим прописом није другачије прописано.

Прелазне одредбе
Члан 9.

Изузеће од забране вертикалних споразума закључених до дана ступања на снагу ове уредбе који су испуњавали услове прописане Уредбом о споразумима између учесника на тржишту који послују на различитом нивоу производње или дистрибуције који се изузимају од забране („Службени гласник РС“, број 11/10), а који не испуњавају услове прописане овом уредбом, примењује се у року од шест месеци од дана ступања на снагу ове уредбе.

Вертикални споразуми закључени до дана ступања на снагу ове уредбе ускладиће се са одредбама ове уредбе у року од шест месеци од дана њеног ступања на снагу.

Престанак важења прописа
Члан 10.

Даном ступања на снагу ове уредбе престаје да важи Уредба о споразумима између учесника на тржишту који послују на различитом нивоу производње или дистрибуције који се изузимају од забране („Службени гласник РС“, број 11/10).

Ступање на снагу
Члан 11.

Ова уредба ступа на снагу осмог дана од дана објављивања у „Службеном гласнику Републике Србије“.

ОБРАЗЛОЖЕЊЕ

I ПРАВНИ ОСНОВ ЗА ДОНОШЕЊЕ УРЕДБЕ

Правни основ за доношење ове уредбе садржан је у члану 13. став 3. Закона о заштити конкуренције („Службени гласник Републике Србије“, бр. 51/09 и 95/13, у даљем тексту: Закон) и члану 42. став 1. Закона о Влади („Службени гласник РС“, бр. 55/05, 71/05 - исправка, 101/07, 65/08, 16/11, 68/12 - одлука УС, 72 /12, 7/14 - одлука УС, 44/14 и 30/18 - др. закон).

II РАЗЛОЗИ ЗА ДОНОШЕЊЕ УРЕДБЕ

Одредбом члана 13. Закона прописана је могућност изузећа одређених категорија рестриктивних споразума од забране, уколико су испуњени услови из члана 11. Закона, као и други посебни услови који се односе на врсту и садржину споразума, односно дужину његовог трајања. Ставом 2. овог члана, прописано је да се такви споразуми, који испуњавају услове из овог члана, не подносе Комисији ради изузећа. Ставом 3. овог члана утврђено је да Влада одређује категорије споразума и ближе прописује посебне услове за изузеће од забране на основу овог члана.

У складу са чланом 13. став 3. Закона, Влада је донела Уредбу о споразумима између учесника на тржишту који послују на различитом нивоу производње или дистрибуције који се изузимају од забране која је ступила на снагу¹ 13. марта 2010. године („Службени гласник Републике Србије“, бр. 11/10 од 05.03.2010. године, у даљем тексту: важећа уредба о изузећу вертикалних споразума или важећа уредба). Од њеног усвајања пре више од једне деценије, дошло је до значајних промена на тржишту, пре свега до развоја е-трговине и пословања преко дигиталних платформи, што је довело и до измена релевантног законодавства на нивоу Европске уније (у даљем тексту: ЕУ). Узимајући у обзир наведено, потребно је спровести ревизију и ажурирати национални правни оквир који се односи на изузеће вертикалних споразума од забране.

С обзиром на то да споразуми између учесника на тржишту који послују на различитом нивоу производње или дистрибуције (у даљем тексту: вертикални споразуми) углавном доприносе већој ефикасности, правила важеће уредбе је потребно прилагодити развоју тржишта, пре свега развоју е-трговине и дигиталних платформи. Имајући у виду да је развој нових начина трговине довео и до неколико промена у моделима дистрибуције, као што је нпр. повећана директна продаја од стране добављача и већа употреба система селективне дистрибуције, исте је потребно додатно прецизирати. Истовремено, нови начини трговине су праћени и новим типовима вертикалних ограничења која нису обухваћена важећим правним оквиром који регулише питање вертикалних споразума. Реч је о ограничењима у погледу продаје преко онлајн платформе као новом тржишту или о ограничењима онлајн оглашавања.

Иако нова уредба углавном задржава исту структуру и суштину, њом се у знатној мери модификују и унапређују одређена постојећа правила, нарочито правила о разликовању ексклузивних, селективних и других модела дистрибуције на традиционалним и онлајн тржиштима. Нова уредба нуди и више флексибилности за добављаче који желе да комбинују различите типове дистрибутивних модела или желе да именују више ексклузивних дистрибутера, што до сада није било регулисано. Нова уредба се такође бави новим питањима као што су двојна дистрибуција (где добављач продаје робу или

¹ У складу са чланом 8. наведене уредбе, ступила је на снагу осмог дана од дана објављивања у „Службеном гласнику Републике Србије“.

услуге у директној конкуренцији са својим велепродавцима или малопродавцима), обавезе паритета на нивоу малопродаје (обавезе које захтевају од учесника на тржишту да понуди исте или боље услове супротној страни, као услове који су понуђени у другим каналима продаје или маркетинга), ограничења активне продаје и одређене индиректне мере које ограничавају онлајн продају (продају преко интернета), као што је двострука цена (тј. наплаћивање веће велепродајне цене истом дистрибутеру за производе намењене онлајн продаји него за производе који се продају другим каналима продаје – у радњама), обавезивање дистрибутера да пренесу ограничења продаје на своје купце и сл.

Стога, нова уредба треба у потпуности да замени важећу уредбу о изузећу вертикалних споразума и да уведе нова решења и измене како би било узето у обзир искуство стечено применом важеће уредбе о изузећу вертикалних споразума, као и нови правци развоја тржишта (развој електронске трговине и нове врсте вертикалних споразума). Поред тога, нова правила и измене, које су предложене овом уредбом, су у складу са обавезама које је Република Србија преузела како би ускладила своје законодавство са правним тековинама ЕУ.² Овом уредбом је извршено усклађивање са „Уредбом Европске комисије (ЕУ) 2022/720 од 10. маја 2022. о примени члана 101(3) Уговора о функционисању Европске уније на категорије вертикалних споразума и усаглашених пракси”³. Уредба Европске комисије о вертикалним ограничењима, заменила је претходну уредбу (Уредба 330/2010), чији је период примене био до 31. маја 2022. године, заједно са Смерницама о вертикалним ограничењима које појашњавају и прате Уредбу. Нова Уредба Европске комисије је ступила на снагу 1. јуна 2022. године и директно је применљива у свим земљама чланицама ЕУ.

Поред тога, нова Уредба појашњава постојећа правила како би се повећала правна сигурност.

III ОБЈАШЊЕЊЕ ОСНОВНИХ ПРАВНИХ ИНСТИТУТА И ПОЈЕДИНАЧНИХ РЕШЕЊА

Предложена уредба уводи важне промене у вези изузећа вертикалних споразума од забране. У наставку је дат преглед одредби у предложеној уредби о изузећу вертикалних споразума (у даљем тексту: нова уредба или Уредба).

A. Општи преглед

Циљ нове уредбе је да свим учесницима на тржишту укљученим у промет робе или пружање услуга пружи већу правну сигурност у погледу усклађености њихових вертикалних споразума са чланом 10. Закона који забрањује рестриктивне споразуме. На овај начин, уколико су испуњени услови прописани Уредбом, учесницима на тржишту се пружа заштита од покретања и вођења поступака утврђивања постојања рестриктивних споразума, као облика повреда конкуренције, и то без обавезе подношења Комисији захтева за појединачно изузеће таквих споразума од забране.

Вертикални споразуми су споразуми или усаглашене праксе између два или више учесника на тржишту, који за потребе споразума или усаглашене праксе, послују на

² Обавеза усклађивања је прописана одредбама члана 73. Споразума о стабилизацији и придруживању закљученим између Европских заједница и њихових држава чланица, са једне стране и Републике Србије, са друге стране („Службени гласник РС – Међународни уговори“ бр. 83/2008).

³ Commission Regulation (EU) 2022/720 of 10 May 2022 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices.

различитим нивоима ланца производње или дистрибуције, при чему се такав споразум или усаглашена пракса односи на услове под којима стране у споразуму могу куповати, продавати или препродавати одређену робу или пружати услуге.

Уколико такви вертикални споразуми садрже ограничења конкуренције која су обухваћена чланом 10. Закона, они су у складу са чланом 10. Закона забрањени, али могу бити изузети од забране на законом прописане начине. Изузеће од забране рестриктивног споразума може да се односи на одређене категорије споразума, уколико су испуњени услови из члана 11. Закона, као и други посебни услови који се односе на врсту и садржину споразума, односно дужину његовог трајања. Рестриктивни споразуми који испуњавају ове услове не подносе се Комисији ради изузећа.

Изузеће прописано новом уредбом односи се на споразуме који су закључени између добављача и непосредног купца, који садрже вертикална ограничења, а чији тржишни удели не прелазе праг од по 30% на релевантном тржишту и који не садрже једно или више тешких ограничења⁴ којима се значајно ограничава конкуренција (нпр. одређивање цена у даљој продаји или одређена територијална ограничења и ограничења везана за посредне купце) или посебна ограничења⁵ која нису изузета од забране (нпр. забрана конкурисања).

У случајевима када тржишни удео страна у рестриктивном споразуму прелази праг од 30% на релевантном тржишту или уколико споразум садржи једно или више тешких ограничења, или посебних ограничења која нису изузета од забране, не могу се применити претпоставке о дозвољености или забрани споразума. За такве споразуме, може се Комисији поднети захтев за појединачно изузеће на основу члана 12. Закона.

Б. Одредбе нове уредбе и кључне новине

Члан 1. – Предмет

Одређује се предмет нове уредбе у складу са чланом 13. Закона.

Члан 2. – Вертикални споразуми изузети од забране

Одређено је који вертикални споразуми су изузети од забране рестриктивних споразума.

Члан 3. – Значење појединих израза

Прописано је значење израза који се користе у Уредби.

Члан 3(1) уводи нове и прецизира изразе из важеће уредбе о изузећу вертикалних споразума. Главне новине обухватају следеће:

- Појам активне и пасивне продаје

Члан 3. став 1. тачка 19) допуњава појам активне продаје да би је прилагодио онлајн продаји. Онлајн продаја више неће бити категорички квалификована као пасивна продаја. Ова дефиниција сада подразумева активно тражење купаца, укључујући (1) услуге поређења цена, (2) оглашавање на претраживачима који циљају одређене

⁴ Члан 6. Уредбе

⁵ Члан 7. Уредбе

територије или одређене групе посредних купаца, (3) управљање интернет сајтом са доменом специфичним за одређене територије или језике који се обично користе у земљама које нису земље где непосредни купац послује.

Члан 3. став 1. тачка 20) употпуњује дефиницију пасивне продаје тако да сада обухвата и продају која је резултат учешћа у јавним набавкама или када се понуде достављају као одговор на позиве за достављање понуда.

- Појам услуге посредовања преко интернета

У члану 3. став 1. тачка 6) појашњено је да се пружаоци услуге посредовања преко интернета квалификују као добављачи, а чланом 3. став 1. тач. 7) и 8) дефинисане су услуге посредовања преко интернета. Овом изменом, нова уредба изричито предвиђа њену примену и на тржиштима дигиталних платформи које игра све важнију улогу у дистрибуцији робе и услуга.

Члан 4. – Изузеће од забране (у даљем тексту: изузеће)

- Врсте вертикалних споразума изузетих од забране

У члану 4. ст. 1. и 2. Уредбе појашњава се да се изузеће односи на вертикалне споразуме који садрже вертикална ограничења. Члан 3. садржи списак споразума који није коначан, а односи се на категорије споразума који могу садржати вертикална ограничења.

- Облик удруживања учесника на тржишту

Чланом 4. став 3. задржава се могућност изузећа за вертикалне споразуме које закључује облик удруживања учесника на тржишту које испуњава одређене услове, али се повећава праг прихода изнад којег изузеће не важи, и то са два на осам милиона евра. Наиме, осам милиона евра је максимални износ прихода за мала предузећа у Републици Србији, на основу класификације привредних друштава из Закона о рачуноводству („Службени гласник РС”, бр. 73/19 и 44/21 – др. закон).

- Двојна дистрибуција

Чланом 4. ст. 6, 7. и 8. прописују се нова правила која се тичу двојне дистрибуције, која се односе на ситуацију у којој добављач продаје робу или пружа услуге преко независних дистрибутера, али такође врши и директну продају посредним купцима, чиме представља конкуренцију својим дистрибутерима на низводном тржишту.

Прво, чланом 4. став 6. проширује се изузеће на трговце на велико и на увознике, и покрива две категорије понашања која нису била предвиђена важећом уредбом о изузећу вертикалних споразума.

Друго, члан 4. став 7. прописује услове под којима је размена информација, као врста повреде конкуренције, у двојној дистрибуцији изузета од забране.

Треће, члан 4. став 8. искључује из изузећа пружаоце услуга онлајн посредовања (тј. платформе) који имају хибридную функцију (тј. који продају робу или пружају услуге као конкуренција учесницима на тржишту којима пружају услуге посредовања).

- Кумулативни ефекти паралелних мрежа сличних споразума

Члан 4. став 9. задржава могућност искључења изузећа за споразуме који имају за последицу ограничавање конкуренције које произлази из кумулативних ефеката паралелних мрежа сличних споразума и наводи примере где могу настати такви кумулативни ефекти.

Члан 5. – Тржишни удео

Члан 5. став 1. појашњава које релевантно тржиште треба узети у обзир да би се утврдило да ли су добављач и/или непосредни купац прекорачили праг тржишног удела од 30% (што представља услов за изузеће). Чланом 5. ст. 2. и 3. ближе се одређују правила која морају да се примењују при израчунавању тржишних удела за потребе примене Уредбе.

Члан 6. – Споразуми који садрже ограничења на које се не примењује изузеће од забране – тешка ограничења

Члан 6. одређује споразуме који садрже ограничења на које (споразуме) се не примењује изузеће од забране.

- Ексклузивна дистрибуција

Члан 6. тачка 2) подтачка (1) прописује могућност заједничке ексклузивности, чиме се дозвољава добављачу да именује највише три дистрибутера на ексклузивној територији или за групу посредних купаца, уместо досадашњег једног, како је то прописано важећом уредбом о изузећу вертикалних споразума. Истом тачком се уводи и могућност да добављач обавезе своје ексклузивне дистрибутере да пренесу ограничења активне продаје у погледу територије или групе посредних купаца, на своје купце, које су искључиво додељене другим дистрибутерима.

- Селективна дистрибуција

Члан 6. тачка 3) пружа добављачима који успостављају систем селективне дистрибуције већи степен заштите дозвољавајући добављачима да забране члановима система селективне дистрибуције и њиховим купцима да продају неовлашћеним дистрибутерима који се налазе на територији на којој добављач управља системом селективне дистрибуције, без обзира да ли се ти купци и сами налазе унутар или ван те територије.

- Комбиновање система селективне и ексклузивне дистрибуције

Чланом 6. тач. 2), 3) и 4) новом уредбом се изричито дозвољава комбиновање селективних и ексклузивних система дистрибуције на различитим територијама: добављачи сада имају могућност да успоставе различите дистрибутивне системе на различитим територијама и да заштите чланове ових система једне од других, што до сада није био случај.

- Онлајн продаја – продаја преко интернета

Чланом 6. тачка 5) прописује се ново тешко ограничење у вези са коришћењем интернета, које подразумева спречавање непосредних купца или њихових купаца да

делотворно користе интернет за продају уговорене робе или услуга. Дозвољено изузеће од овог тешког ограничења односи се на друга ограничења онлајн продаје или ограничења онлајн оглашавања која не онемогућавају коришћење целокупног канала за онлајн оглашавање.

Члан 7. – Споразуми који садрже посебна ограничења која нису изузета

Члан 7. одређује споразуме који садрже посебна ограничења која нису изузета од забране односно конкретне обавезе (садржане у вертикалним споразумима) које нису изузете од забране.

- **Забрана конкуренције**

Члан 7. став 1. изузима одредбе о забрани конкуренције које се прећутно могу обновити након периода од пет година, под условом да непосредни купац може стварно и делотворно поново да преговара о вертикалном споразуму или да раскине тај вертикални споразум који садржи обавезу забране конкуренције, уз разуман отказни рок и уз разуман трошак, тако да непосредни купац може стварно и делотворно да промени свог добављача након истека петогодишњег периода.

- **Обавезе паритета**

Чланом 7. став 1. тачка 4) прописује се ново посебно ограничење које није изузето од забране, а које се односи на обавезе паритета на нивоу продаје робе или пружања услуга крајњим купцима, на више дигиталних платформи. Обавезе паритета на више платформи, које прописују да купац услуга онлајн посредовања не сме да нуди, продаје или препродаје робу или пружа услуге крајњим купцима под повољнијим условима користећи конкурентске услуге онлајн посредовања, више нису обухваћене изузећем. Све друге врсте обавеза паритета, укључујући обавезе паритета на нивоу продаје робе или пружања услуга крајњим купцима, које се односе на канале директне продаје, и даље су обухваћене изузећем.

Чланови 9. 10 и 11.

– Прелазне и одредбе о престанку важења прописа и ступању на снагу

Предвиђене су прелазне и завршне одредбе којима се прописује обавеза усаглашавања постојећих споразума на тржишту са одредбама Уредбе, као и рок у којем су учесници на тржишту у обавези да то изврше (члан 9). Такође је одређен престанак примене важеће уредбе о изузећу вертикалних споразума (члан 10) и ступање на снагу предложене уредбе(члан 11).

IV АНАЛИЗА ЕФЕКТА

Споразуми између произвођача и дистрибутера су значајни за ефикасност дистрибуције, којима се могу остварити значајне предности, и то не само за учеснике у споразуму. Ефикасна дистрибуција са одговарајућом подршком за купце пре и после продаје је део конкурентског процеса који доноси предности потрошачима. Услед развоја тржишта, дошло је до великих промена и у начинима дистрибуције који могу имати импликације на политику конкуренције. Као и тржиште, и дистрибуција је, последично, динамичан сектор. Стога Уредба мора да одражава промене и да буде прилагођена тако да их обухвати и регулише, а не да спречи њихов настанак и развој, те да утиче на конкурентност учесника на тржишту.

Споразуми између произвођача и дистрибутера се могу користити и као начин за нарушавање и ограничавање конкуренције, на пример, постављањем препрека другим произвођачима или дистрибутерима да уђу на тржиште или смањењем интер-бренд или интра-бренд конкуренције или олакшавањем колузије. Из наведеног разлога је неопходно уредити питање вертикалних споразума како би учесницима на тржишту било јасно која ограничења и у којој мери су дозвољена и обрнуто – која ограничења искључују цео споразум од изузећа, односно које одредбе не смеју бити садржане у споразуму како би исти могао бити изузет.

Нова уредба ће обезбедити већу предвидљивост и правну сигурност за учеснике на тржишту. Самим тим поједноставиће усклађивање пословања за учеснике на тржишту, посебно за мала и средња предузећа, када сами процењују усклађеност својих споразума са чланом 10. Закона, а тиме и смањити њихове могуће трошкове.

Да ли изабране опције утичу на услове конкуренције и на који начин?

Уговори у ланцу производње или дистрибуције доприносе смањењу трансакционих трошкова и могу да омогуће реализацију потенцијалне ефикасности у дистрибуцији. Насупрот томе, постоје случајеви у којима вертикална ограничења доводе до затварања тржишта и подизања баријера за улазак, смањењем конкуренције међу брендovima (интер-бренд), укључујући омогућавање експлицитне и прећутне колузије, и смањењем конкуренције унутар брeнда (интра-бренд).

Типична вертикална ограничења се тичу броја купаца са којима ће продавац трговати на одређеној територији, броја добављача од којих купац може да купује, као и услова (цена, територија, купци) под којима се роба може препродати.

У многим случајевима ограничења у вертикалном споразуму су оправдана и могу бити про-конкурентска. На пример, када се од дистрибутера захтева да инвестира у складиштење, промоцију и рекламирање одређене робне марке, он ће вероватно тражити заштиту од тзв. „слепих путника“ односно од оних учесника на тржишту који би могли да профитирају од трошкова које је направио дистрибутер продајом истог производа по нижој цени. У принципу, дистрибутер би могао бити заштићен од „слепог путника“ давањем ексклузивности на одређеној територији или за одређену групу купаца, или наметањем минималних цена у даљој продаји. У недостатку тржишне снаге, овакве одредбе могу подстаћи конкуренцију међу брендovima (на пример, између конкурентских произвођача), иако би конкуренција унутар брeнда (на пример између препродаваца производа) могла бити смањена. Међутим, њихова ефикасност није увек загарантована. На пример, ако потрошачи немају користи од додатних трошкова оглашавања, јер су већ упознати са производом, можда би радије платили мање и прескочили трошкове промоције.

Нова ревидирана правила имају за циљ да дају јаснија правила учесницима на тржишту и помогну им да процене усклађеност својих споразума о снабдевању и дистрибуцији са националним правилима заштите конкуренције. Нова уредба појашњава под којим условима вертикални споразум вероватно неће утицати на конкуренцију.

Принцип који лежи у основи групног (блок) изузећа вертикалних споразума је да ће се вертикална ограничења сматрати дозвољеним у одсуству тржишне снаге учесника у споразуму. Групно изузеће ствара претпоставку законитости за вертикалне споразуме које склапају учесници на тржишту са тржишним уделом мањим од 30%. Испод овог прага, претпоставља се да нема тржишне снаге и примениће се групно изузеће (изузеће

по категоријама споразума), осим ако споразум не садржи одређена тешка ограничења у складу са уредбом.

Ако тржишни удео пређе праг од 30%, не настаје аутоматски претпоставка незаконитости, али се учесници на тржишту подстичу да изврше сопствену процену споразума како би утврдили да ли исти ограничава конкуренцију.

Уредба се не примењује на вертикалне споразуме чији предмет спада у делокруг било које друге уредбе о групном изузећу, на пример на вертикалне уговоре обухваћене Уредбом о споразумима о истраживању и развоју између учесника на тржишту који послују на истом нивоу производње или дистрибуције који се изузимају од забране („Службени гласник РС“, бр. 11/2010).

Међутим, Уредба се примењује на одредбе у вертикалним споразумима које се односе на пренос права интелектуалне својине купцу или коришћење од стране купца, под условом да права интелектуалне својине не представљају примарни предмет уговора, да су одредбе о интелектуалној својини директно повезане и неопходне за коришћење, продају или препродају робе или пружање услуга које испоручује купац или његови посредни купци и да одредбе о интелектуалној својини не садрже ограничења конкуренције која имају исти циљ или последицу као и вертикална ограничења која нису изузета у оквиру групног изузећа.

V ПРОЦЕНА ФИНАНСИЈСКИХ СРЕДСТАВА ПОТРЕБНИХ ЗА СПРОВОЂЕЊЕ УРЕДБЕ

За потребе спровођења ове уредбе није потребно издвојити финансијска средства из буџета Републике Србије.