Seminar 3 – Zaštita tržišnog natjecanja

TEMELJNA PODRUČJA ZAŠTITE PRAVA TRŽIŠNOG NATJECANJA

ZABRANJENI SPORAZUMI I OCJENA SPORAZUMA

mr.sc. Mirta Kapural, dipl.iur
Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja,

28. veljače 2008.

Seminar 3 – Zaštita tržišnog natjecanja

VAŽNOST ZABRANE OGRANIČAVAJUĆIH SPORAZUMA

ZA PODUZETNIKE- konkurentno tržište, ekonomski rast

ZA POTROŠAČE- eliminacija nekonkurentnih poduzetnika, učinkovito tržišno natjecanje-manje cijene i veći izbor

Stranke ne smiju zloupotrebljavati slobodu da se natječu na način da međusobno ograničavaju tržišno natjecanje.
Tipičan primjer: horizontalni dogovor o cijenama
Propisi o tržišnom natjecanju su stroži kada se odnose na ugovore nego na jednostrana postupanja

Seminar 3 – Zaštita tržišnog natjecanja

VRSTE SPORAZUMA

1. Vertikalni sporazumi-sporazumi između dva ili više neovisnih poduzetnika koji u svrhu tog sporazuma djeluju na različitim razinama proizvodnog ili distribucijskog lanca, u odnosu na uvjete po kojima poduzetnici mogu kupovati, prodavati ili preprodavati određene proizvode.

Primjeri: sporazumi o isključivoj distribuciji, selektivnoj distribuciji, isključivoj kupnji ili o isključivoj opskrbi, o franchisingu, te drugi sporazumi kojima se kupcu ustupaju prava intelektualnog vlasništva u izravnoj vezi s uporabom, prodajom i/ili preprodajom ugovorenih proizvoda.

2. **Horizontalni sporazumi-**sporazumi između poduzetnika koji djeluju na istoj razini proizvodnje, odnosno distribucije.

Primjer: sporazumi o istraživanju i razvoju, sporazumi o specijalizaciji

3. **Sporazumi o transferu tehnologije, o licenci i o know-how,**
4. **Sporazumi o distribuciji i servisiranju motornih vozila,**
5. **Sporazumi o osiguranju**

Seminar 3 – Zaštita tržišnog natjecanja

ZABRANJENI SPORAZUMI

Zabranjeni su sporazumi između poduzetnika koji kao cilj ili posljedicu imaju sprječavanje, ograničavanje ili narušavanje tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu.

Sporazumi: ugovori, pojedine odredbe ugovora, izričiti ili prešutni dogovori,usklađeno djelovanje, odluke udruženja poduzetnika!

(članak 9. ZZTN=članak 81. Ugovora o EZ)

NAROČITO ZABRANJENI SPORAZUMI KOJIMA SE:

- 1. izravno ili neizravno utvrđuju kupovne ili prodajne cijene, odnosno drugi trgovinski uvjeti,
- 2. ograničava ili nadzire proizvodnja, tržišta, tehnološki razvoj ili ulaganje,
- 3. dijele tržišta ili izvori nabave,
- 4. primjenjuju nejednaki uvjeti na istovrsne poslove s različitim poduzetnicima, čime ih se dovodi u nepovoljniji položaj u odnosu na konkurenciju,
- 5. uvjetuje sklapanje ugovora prihvaćanjem od drugih ugovornih stranaka dodatnih obveza, koje po svojoj prirodi ili običajima u trgovini nisu u vezi s predmetom tih ugovora.

ZABRANJENI SPORAZUMI

Zabranjeni sporazumi su ***ex lege ništavi*** (članak 9. stavak 2. ZZTN) ako se ne mogu skupno ili pojedinačno izuzeti.

Svrha:

- postići da ograničavajući sporazumi nisu primjenjivi
- poticati stranke da se pozovu na ništavost

Seminar 3 – Zaštita tržišnog natjecanja

OGRANIČAVAJUĆI SPORAZUM-KARTEL I

KARTEL-sporazum između tržišnih takmaca čija je svrha ograničavanje ili potpuno isključivanje tržišnog natjecanja između sudionika sporazuma s ciljem da povećavanjem cijena ostvare dodatni, značajno povećani profit.

- Tajan, usmen, često neformalan
- Najčešće dogovor poduzetnika o:
  - Cijenama
  - Količini proizvodnje
  - Rabatima
  - Izboru kupaca koje će opskrbljivati
  - Izboru područja koje će opskrbljivati

OGRANIČAVAJUĆI SPORAZUM-KARTEL II

- Povećani rizik sklapanja kartelnih sporazuma:
  - Tržišta s malim brojem konkurenata
  - Tržišta proizvoda sa sličnim obilježjima – ostavljaju malo prostora za konkuriranje
  - Kad su odnosi suradnje između konkurenata već uspostavljeni, npr. putem udruženja poduzetnika
  - Sektori s viškom kapaciteta
  - Opća gospodarska kriza

Seminar 3 – Zaštita tržišnog natjecanja

OGRANIČAVAJUĆI SPORAZUM-KARTEL III

-zabranjeni sporazumi, teški (hard core) karteli predmet, cilj ili učinak= apsolutno zabranjena ograničenja tržišnog natjecanja (npr. sporazum o cijenama, sporazum o podjeli tržišta)

Specifičnost kartela: sankcioniranje među članovima za kršenje sporazuma!

Uspješna borba protiv kartela na europskoj razini: oslobođenje od kazne tzv.leniency

Seminar 3 – Zaštita tržišnog natjecanja

OSLOBOĐENJE OD KAZNE-LENIENCY

=programi za potpuno ili djelomično oslobođenje li smanjivanje kazne za poduzetnika koji je sa tijelom za zaštitu tržišnog natjecanja surađivao na otkrivanju kartela (tz. “zviždač” ili whistle blower). Prvi zviždač koji razotkrije informacije o kartelu, ostali se uključuju u suradnju.

Oslobođenje ili smanjivanje kazne-ovisno o vremenu uključivanja u postupak i važnosti razotkrivenih informacija.

-primjenom programa leniency otkriveni veliki karteli u EU u posljednjih nekoliko godina (npr. beer cartel..)

IZUZEĆA SPORAZUMA

Pod određenim okolnostima ograničavajući sporazumi mogu biti obuhvaćeni izuzećem ukoliko postoje uvjeti uslijed kojih sporazumi mogu biti skupno ili pojedinačno izuzeti od primjene odredbe članka 9. ZZTN.

Članak 10. ZZTN propisuje dva pozitivna i dva negativna uvjeta koji kumulativno moraju biti ispunjeni za izuzeće sporazuma.

UVJETI ZA IZUZEĆE SPORAZUMA

Pozitivni uvjeti (čl. 10. st.1. ZZTN)

- Sporazumi moraju:
  1. pridonositi unaprjeđenju proizvodnje ili distribucije robe i/ili usluga, promicanju tehnološkog ili gospodarskog razvoja i
  2. pružati potrošačima razmjernu korist (npr. snižavanje cijena)

UVJETI ZA IZUZEĆE SPORAZUMA

Negativni uvjeti (čl. 10. st.1. ZZTN)

- Sporazumi ne mogu poduzetnicima:

1. nametati ograničenja koja nisu neophodna za postizanje pozitivnih ciljeva (uvjeta),
2. omogućiti isključivanje znatnog dijela konkurencije s tržišta, za robe i/ili usluge koje su predmetom tih sporazuma.

Seminar 3 – Zaštita tržišnog natjecanja

SKUPNA IZUZEĆA SPORAZUMA

Dva temeljna uvjeta da bi sporazum mogao biti obuhvaćen skupnim izuzećem:

1. **visina tržišnog udjela** (propisana odgovarajućim odredbama Uredbe VRH koja se primjenjuje na tu vrstu sporazuma),
2. da **sporazum ne sadrži odredbe koje predstavljaju teška ograničenja tržišnog natjecanja**.

Pretpostavka: sporazumi koji ispunjavaju uvjete iz Uredbi o skupnom izuzeću kumulativno ispunjavaju i četiri uvjeta iz članka 10. ZZTN.

UVJET ZA SKUPNO IZUZEĆE- VISINA TRŽIŠNOG UDJELA

Primjer (Uredba o vertikalnim sporazumima):
Tržišni udjel **dobavljača**, na mjerodavnom tržištu na kojem prodaje proizvode koji su predmet sporazuma **nije veći od 3O%.**

- Iznimno, za slučaj isključive opskrbe relevantan je tržišni udjel **kupca** na mjerodavnom tržištu na kojem kupuje proizvode koji su predmet sporazuma koji **ne smije biti veći od 30%.**

TEŠKA OGRANIČENJA TRŽIŠNOG NATJECANJA

Primjer-članak 9. Uredbe o vertikalnim sporazumima:

a) ograničavanje prava kupca da slobodno određuje prodajnu cijenu proizvoda (dobavljač smije odrediti maksimalnu prodajnu cijenu ili preporučiti prodajnu cijenu, ako nije riječ o fiksnim ili minimalnim prodajnim cijenama koje su rezultat izvršenog pritiska ili poticaja od bilo koje ugovorne strane)

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

Seminar 3 – Zaštita tržišnog natjecanja

TEŠKA OGRANIČENJA TRŽIŠNOG NATJECANJA II

Članak 9. Uredba o vertikalnim sporazumima:

c) **ograničavanje** članovima unutar sustava **selektivne distribucije** koji djeluju na razini maloprodaje, **aktivne ili pasivne prodaje** proizvoda krajnjim korisnicima,

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

PREDNOSTI I POSLJEDICE SKUPNIH IZUZEĆA

Prednosti za poduzetnike:

- Pravna sigurnost poduzetnika / tzv. sigurna luka,
- Nemaju obvezu prijave sporazuma Agenciji

Posljedice za poduzetnike:

- Veća odgovornost kod sklapanja sporazuma
- Sami procjenjuju mjerodavno tržište, je li njihov tržišni udjel u skladu s tržišnim udjelom propisanim uredbom, sadrži li sporazum teška ograničenja ili ostale zabranjene obveze iz uredbi, odnosno ispunjava li uvjete za skupno izuzeće.

Rizici: Ako sporazum ne ispunjava uvjete za skupno izuzeće snose rizik da su sklopili zabranjeni sporazum, pod uvjetom da se ne može niti pojedinačno izuzeti.

Seminar 3 – Zaštita tržišnog natjecanja

POJEDINAČNA IZUZEĆA SPORAZUMA

Ako sporazum ne ispunjava uvjete iz uredbi o skupnom izuzeću sudionici tih sporazuma *mogu* AZTN podnijeti zahtjev za ocjenu sporazuma radi utvrđivanja pojedinačnog izuzeća sporazuma od odredbi članka 9. ZZTN.

Napomena: navedeno je **pravo i mogućnost** ali **ne i obveza poduzetnika**. Ne postoji obveza prijave sporazuma Agenciji, ali poduzetnici snose rizik da njihov sporazum sadrži zabranjene odredbe.

AZTN- dobije na uvid takav sporazum ili ima saznanja o takvom sporazumu, pokrenut će postupak ocjene sporazuma po službenoj dužnosti.

POJEDINAČNA IZUZEĆA SPORAZUMA

- Utvrđuje se postojanje uvjeta iz članka 10. ZZTN
- Utvrđuje se sadrži li sporazum odredbe koje predstavljaju teška ograničenja tržišnog natjecanja
- Pojedinačno izuzeće Agencija utvrđuje rješenjem na ograničeno razdoblje do pet godina.
- Rok od 5 godina može se na zahtjev sudionika sporazuma i nadalje produljivati za najviše pet godina, ako sudionici sporazuma dokažu da sporazum i nadalje udovoljava uvjetima iz članka 10. ZZTN.

Seminar 3 – Zaštita tržišnog natjecanja

SPORAZUMI MALE VRIJEDNOSTI

De minimis (Uredba o sporazumima male vrijednosti

Sporazumi u kojima je zajednički tržišni udio sudionika sporazuma i poduzetnika pod njihovom kontrolom neznatan:
10% za horizontalne sporazume i **15%** za vertikalne sporazume na mjerodavnom tržištu.
Pravo tržišnog natjecanja- vrlo mali tržišni udjel sudionika sporazuma, ne mogu imati negativan učinak na tržišno natjecanje.
ALI! ne smiju sadržavati odredbe koje se smatraju teškim ograničenjima tržišnog natjecanja, u tom slučaju ne smatraju se sporazumima male vrijednosti.

ODLUKE AZTN O SPORAZUMIMA

1. rješenje kojim se utvrđuje da je sporazum zabranjen;
2. rješenje kojim se utvrđuje pojedinačno izuzeće sporazuma;
3. rješenje kojim se utvrđuje uvjetno pojedinačno izuzeće sporazuma.

Sukladno članku 12. stavku 5. ZZTN, Agencija može rješenjem odrediti mjere i uvjete neophodne za izuzeće sporazuma, rokove za njihovo ispunjenje i dan stupanja na snagu izuzeća.

PRIMJERI IZ PRAKSE AZTN

Seminar 3 – Zaštita tržišnog natjecanja

1. TISAK-DISTRI PRESS kartelni sporazum

Sporazum između Tiska i Distri-Pressa «Dogovor radi osiguranja uvjeta za unapređenje prodaje tiska, duhanskih proizvoda i robe široke potrošnje» sklopljen 18. travnja 2000. AZTN utvrdila rješenjem od 15. prosinca 2005. zabranjenim.

Cilj sklapanja navedenog sporazuma bio sprečavanje, ograničavanje ili narušavanje tržišnog natjecanja izričitim dogovorom između konkurenata na tržištu, izravnim dogovorom trgovinskih uvjeta te nadzorom i diobom tržišta. Tržišni takmaci sa zajedničkim visokim vladajućim položajem (80% na tržištu distribucije tiska).

Rješenje: “Narodne novine”, broj 3/06

2. P.Z. AUTO- KOLNOA- zabranjeni sporazum

Rješenje AZTN od 4. listopada 2005., “Narodne novine”, broj 138/05.

Poduzetnik P.Z. Auto - obvezao se kupovati proizvod Construct/Mul-t-lock Cylinder Inside i Mul-t-lock i ostale proizvode istog proizvođača od poduzetnika Kolnoa.

Kolnoa - obvezala se na financiranje obuke stručnog osoblja P.Z. Auta i stručnog osoblja njegovih kupaca, tj. na davanje dodatnih financijskih pogodnosti kupcima P.Z. Auta (obilježje ugovora o isključivoj kupnji). Značajan vladajući položaj Kolnoe, s 80% - 90% tržišnog udjela, a P.Z. Auto mrežom svojih ovlaštenih distributera i servisera vozila značajno sudjeluje u strukturi njegovih prihoda.

Seminar 3 – Zaštita tržišnog natjecanja

2. P.Z. AUTO- KOLNOA- zabranjeni sporazum II

Ugovor-temelj za nametanje posrednih obveza ovlaštenim distributerima i serviserima P.Z. Auta da ne distribuiraju supstitute mehaničkih blokada mjenjača vozila od tržišnih takmaca, ako žele ostvariti financijske pogodnosti. U ovom konkretnom slučaju od tvrtke Magnat d.o.o., ovlaštenog uvoznika za RH mehaničkih blokada Defend-lock, jedinog konkurenta prisutnog na tržištu, koji je na taj način bio isključen s tržišta.

Ekonomska analiza Agencije pokazala negativne učinke ugovora, nije mogao biti izuzet od odredbi o zabranjenim sporazumima prema ZZTN.

Prva značajnija kazna izrečena od strane Prekršajnog suda rješenjem od 30. studenoga 2007. poduzetniku Kolnoa u visini od **534.232,17 kuna** i odgovornoj osobi novčanom kaznom u visini od **15 000,00 kuna.**

3. AZTN/AUTOBUSNI PRIJEVOZNICI (kartel)

Rješenje AZTN od 24. rujna 2007. (“Narodne novine”, broj 115/07)
-14 autobusnih prijevoznika, koji prometuju na linijama Zagreb-Split i Zagreb-Šibenik sklopilo je zabranjeni kartelni sporazum.
-izričito dogovorili fiksne prodajne cijene autobusnih karata na tim linijama, s njihovom istovremenom primjenom od 1. srpnja 2006., a neovisno o njihovim različitim troškovima pri pružanju tih usluga.
Cilj sklapanja takvih kartelnih sporazuma je isključivanje međusobnog tržišnog natjecanja, a posljedica nepostojanje mogućnosti cjenovnog izbora za potrošače, neovisno o kvaliteti pruženih usluga (teško ograničenje tržišnog natjecanja)
AZTN- podnijela zahtjev za pokretanje prekršajnog postupka protiv svih sudionika sporazuma nadležnom prekršajnom sudu

4. PIAGGIO HRVATSKA d.o.o.-pojedinačno izuzeće sporazuma

Rješenje AZTN od 13. siječnja 2006. (“Narodne novine”, broj 14/06):

-provedenom analizom utvrđeno da pojedine odredbe ugovora o ekskluzivnoj i ugovora o neekskluzivnoj prodaji sadrže vertikalna ograničenja, odredbe propisane kao zabranjene člankom 9. ZZTN, nisu kumulativno ispunjeni kriteriji za skupna i pojedinačna izuzeća sporazuma iz članka 10. ZZTN.
-navedeni ugovori usprkos postojanju ograničavajućih odredbi nisu proizvodili negativan učinak na tržišno natjecanje;
-položaj poduzetnika Piaggio Hrvatska d.o.o. na mjerodavnom tržištu, tržišni udjel smanjuje, postajanje velikog broja tržišnih takmaca, dinamično tržišno natjecanje, kratko trajanja ugovora sklopljenih na razdoblje od jedne godine.

4. PIAGGIO HRVATSKA-pojedinačno izuzeće sporazuma

-**Mjere i uvjete neophodne za izuzeće ugovora:**

-brisanje odredbi ugovora koje sadrže zabranu aktivne prodaje;

-brisanje odredbe ugovora koja sadrži obvezu nenatjecanja ili izmjena odredbe ovlašteni prodavatelji obvežu da u roku od dvije godine na koje se određuje pojedinačno izuzeće ugovora, najviše 80% ugovornih proizvoda nabavljaju od poduzetnika Piaggio Hrvatska d.o.o., a najmanje 20% otvoreno za konkurentne proizvode tržišnih takmaca;

-brisanje odredbe ugovora koja se odnosi na obvezu čuvanja povjerljivih informacija za razdoblje od pet godina nakon isteka, poništenja ili raskida ugovora ili obveza na razdoblje od godinu dana od prestanka Ugovora.

-poduzetnik Piaggio Hrvatska d.o.o., 24. veljače 2006., dostavio je AZTN u roku utvrđenom rješenjem Agencije dokaze o izvršenju zadanih mjera, nove ugovore od 18. veljače 2006., sklopljene sa ekskluzivnim ovlaštenim prodavateljima.