Horizontalni sporazumi

Sanković, Ivan

Undergraduate thesis / Završni rad

2018

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Pula / Sveučilište Jurja Dobrile u Puli**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:137:146622

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-29**

Image not found or type unknown

Repository / Repozitorij:

Digital Repository Juraj Dobrila University of Pula

zir.nsk.hr

Image not found or type unknown

Sveučilište Jurja Dobrile u Puli
Fakultet ekonomije i turizma
„Dr. Mijo Mirković“

IVAN SANKOVIĆ

HORIZONTALNI SPORAZUMI

Završni rad

Pula, 2018.

Sveučilište Jurja Dobrile u Puli
Fakultet ekonomije i turizma
„Dr. Mijo Mirković“

IVAN SANKOVIĆ

HORIZONTALNI SPORAZUMI

Završni rad

JMBAG: 0303005351, redoviti student
Studijski smjer: Management i poduzetništvo

Predmet: Ponašanje kupaca

Znanstveno područje: Društvena znanost
Znanstveno polje: Ekonomija
Znanstvena grana:Markenting
Mentor: doc. dr. sc. Dragan Benazić

Pula, 2018.

IZJAVA O AKADEMSKOJ ÈESTITOSTI

Ja, dolje potpisani Ivan Sanković, kandidat za prvostupnika poslovne ekonomije, smjera Management i poduzetništvo ovime izjavljujem da je ovaj Završni rad rezultat isključivo mojega vlastitog rada, da se temelji na mojim istraživanjima te da se oslanja na objavljenu literaturu kao što to pokazuju korištene bilješke i bibliografija. Izjavljujem da niti jedan dio Završnog rada nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz kojega necitiranog rada, te da ikoji dio rada krši bilo čija autorska prava. Izjavljujem, također, da nijedan dio rada nije iskorišten za koji drugi rad pri bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili radnoj ustanovi.

Student

_____

U Puli, 17. prosinac 2018. godine

IZJAVA
o korištenju autorskog djela

Ja, Ivan Sanković, dajem odobrenje Sveučilištu Jurja Dobrile u Puli, kao nositelju prava iskorištavanja, da moj završni rad pod nazivom „**HORIZONTALNI SPORAZUMI“** koristi na način da gore navedeno autorsko djelo, kao cjeloviti tekst trajno objavi u javnoj internetskoj bazi Sveučilišne knjižnice Sveučilišta Jurja Dobrile u Puli te kopira u javnu internetsku bazu završnih radova Nacionalne i sveučilišne knjižnice (stavljanje na raspolaganje javnosti), sve u skladu s Zakonom o autorskom pravu i drugim srodnim pravima i dobrom akademskom praksom, a radi promicanja otvorenoga, slobodnoga pristupa znanstvenim informacijama.
Za korištenje autorskog djela na gore navedeni način ne potražujem naknadu.

U Puli, 17. prosinac 2018.

Potpis

_____

SADRŽAJ

1. UVOD 1

2. **HORIZONTALNI SPORAZUMI – DEFINICIJA I ZNAČAJ** 3

2.1. Definicija i problematika horizontalnih sporazuma 3

2.2. Pravni aspekt o horizontalnim sporazumima između poduzetnika 6

2.3. Vrste sporazuma kao izvor prava EU 9

2.3.1. Horizontalni sporazumi i karteli 10

2.3.2. Vertikalni sporazumi 14

2.4. Promicanje tržišnog natjecanja kao izvor suzbijanja horizontalnih sporazuma 16

2.5. Horizontalni sporazumi i Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja 18

2.6. Oligopoli i tajni dogovori u poslovanju 21

3. PODRUČJA ZAŠTITE TRŽIŠNOG NATJECANJA 23

3.1. Ograničavajući sporazumi 23

3.2. Zlouporaba vladajućeg položaja 26

3.3. Koncentracije 29

4. PRIMJERI HORIZONTALNIH SPORAZUMA KAO KARTELNOG PONAŠANJA IZ PRAKSE 32

4.1. Spor Meštrovićpregradatoursa d.o.o. te Presečki busa d.o.o. i Croatia transa d.d. 32

4.2. Primjer horizontalnih sporazuma u suradnji prijevoznih putnika u slobodnoj i linijskoj plovidbi 34

4.2.1. Horizontalni sporazumi u slobodnoj plovidbi 34

4.2.2. Horizontalni sporazumi u linijskoj plovidbi 35

4.2.3. Horizontalni sporazumi kao komponenta pomorskog prijevoza 36

5. ZAKLJUČAK 38

LITERATURA 40

POPIS TABLICA 42

SAŽETAK 43

1. UVOD

Trendovi kretanja suvremenog gospodarstva imaju vrlo snažan utjecaj na poslovanje poduzetničkih subjekata na svim razinama jer svojim fluktuacijama prema njima predstavljaju tržišne izazove na koje poduzeća moraju ubrzano odgovarati da bi održali svoju konkurentnost. Poslovni subjekti u cijelom svom proizvodnom procesu vrše aktivnosti kojom povezuju proizvodnju i potrošnju na način da ponudom svojih dobara i usluga na tržištu dolaze u izravnu vezu sa svojim krajnjim kupcima te im svojom ponudom omogućuju kupnju proizvoda i usluga koje oni žele imati po njima prihvatljivoj cijeni. Stoga je primarna poslovna aktivnost svih poslovnih subjekata njihovo potrebito povezivanje u kontinuiranoj prisutnosti na tržištu, što omogućuje kompleksno funkcioniranje gospodarskog tržišnog sustava.

Poslovni subjekti u svom poslovanju poduzimaju mjere svog poslovnog procesa sami, odnosno samostalno obavljaju svoju gospodarsku djelatnost. Međutim, u tržišnom poslovanju javljaju se alternativna rješenja kojima poduzeća pribjegavaju da bi se unaprijeđeno razvili, a poduzeća to čine na način da se kooperativno udružuju sa poduzećima iz iste gospodarske djelatnosti. U tim slučajevima se u ekonomskoj terminologiji govori o horizontalnim ugovorima, koji su tema, predmet i problematika obrade ovoga rada.

Ovim radom će se prikazati teorijska osnova horizontalnih sporazuma, njihovi prednosti i nedostaci, objasnit će se zašto poduzeća ulaze u takve saveze te kakve koristi i ograničenja oni donose tržištu. Prikazat će se horizontalni ugovori s pravnog aspekta, njihov ustroj i primjena sukladno Zakonu o zaštiti tržišnog natjecanja, usporedba s vertikalnim sporazumima između poduzeća te će se pojasniti sva pitanja i problematika vezana uz horizontalne ugovore, od njihove teorijske definicije i zakonskog propisa, preko primjene metoda kojima se mogu zaštititi poduzeća van horizontalnih ugovora od mogućih zlouporaba i manipulacija njima, prikazat će se područja zaštite tržišnog natjecanja te u konačnici primjena horizontalnih ugovora u praksi, što predstavlja izuzetan doprinos značaju ovoga rada.

Cilj rada je, putem razrade problematike horizontalnih ugovora, ukazati na prednosti i nedostatke njihove primjene, prikazati kada oni mogu biti atraktivni, a

kada štetni za tržište te, u slučajevima njihove zlouporabe, prikazati zakonski okvir primjene zaštite tržišnog natjecanja da bi se i drugim poduzećima, van horizontalnih ugovora omogućila dostojna konkurentnost na tržištu.

Ovaj diplomski rad podijeljen je u pet zasebnih cjelina. Uvodni dio objašnjava predmet i cilj istraživanja te se pojašnjava cjelokupna problematika horizontalnih ugovora koja će u radu biti obrađena. Drugi dio obrađuje horizontalne sporazume u cjelini, od same definicije pojma i pravnog aspekta ovih sporazuma, preko prikaza horizontalnih ugovora kroz spektar promidžbe tržišnog natjecanja, prikaza vertikalnih sporazuma do prikaza oligopolnih udruženja i mogućnosti primjene tajnih dogovora takvih udruženja u poslovanju. Treći dio rada obrađuje područja zaštite tržišnog natjecanja u okviru ograničavajućih sporazuma, zaštite zlouporabe vladajućeg položaja, koncentracija te u konačnici prikaza samog poduzetnika i njegova poslovanja u tržišnom natjecanju Europske unije. U četvrtom dijelu bit će prikazani praktični primjeri horizontalnih ugovora, i to na primjerima spora triju poduzeća prilikom primjene horizontalnog ugovora te primjena horizontalnih ugovora u pomorskom prijevozu putnika. U zaključnom dijelu iznijet će se završna misao autora o istraženoj problematici koja može doprinijeti teorijskoj i praktičnoj znanosti u području horizontalnih ugovora.

Znanstvene metode primijenjene u ovom radu, koje se prožimaju u odgovarajućim kombinacijama kroz cijeli rad su sljedeće: metoda analize i sinteze, povijesna metoda, metoda apstrakcije, metoda deskripcije, metoda indukcije, metoda dedukcije, metoda generalizacije, deskripcije te metoda komparacije.

2. HORIZONTALNI SPORAZUMI – DEFINICIJA I ZNAČAJ

Poduzeća u svrhu unapređenja svoga poslovanja kontinuirano poduzimaju mjere i strategije u svrhu održavanja svoje konkurentnosti i održivosti potražnje za njihovim proizvodima i uslugama. Oni to čine procesom proizvodnje, promocije i prodaje svojih proizvoda i usluga, unapređivanjem poslovnih procesa te u konačnici ulaganjima u istraživanja i razvoj svojih novih, unaprijeđenih proizvoda.

2.1. Definicija i problematika horizontalnih sporazuma

Sve poslovne aktivnosti primijenjene u poslovnim procesima svi poslovni subjekti primjenjuju uglavnom samostalno da bi se probili na tržištu i zadobili stabilnu i odgovarajuću tržišnu poziciju. Međutim, neka poduzeća su prepoznala strategije svoga napretka u mogućnostima udruživanja sa poslovnim subjektima iz iste skupine gospodarske djelatnosti, pa neki nerijetko pribjegavaju tim rješenjima da bi stekli vodeću tržišnu poziciju i postali konkurentni lideri u svom sektoru poslovanja. Taj oblik udruživanja se javlja kao alternativno rješenje u obliku kooperacije sa drugim poduzećima. Iako je dogovaranje o cijenama, dijeljenju tržišta i svih sličnih aktivnosti strogo zabranjeno i regulirano zakonskim propisima s ciljem zaštite tržišnog natjecanja, određena poduzeća se mogu kooperativo udruživati sa motivom dovoljno čvrstog i sigurnog opstanka na tržištu.

Sami sporazumi među poduzetnicima u gospodarstvu općenito narušavaju motive profesionalne konkurencije jer se time narušava njihovo međusobno tržišno natjecanje kroz cijene, kvalitetu proizvoda, usluga, ulaganja u inovacije i slično. Ipak, kad se određeni poduzetnici odlučuju na sklapanje sporazuma, dok god se sporazumni partneri pridržavaju dogovorenih stavki u sporazumu, njihov opstanak na tržištu je zajamčen. Posljedica ovakvog zajamčenog opstanka na tržištu narušava prvenstveno kvalitetu tržišne ponude potrošačima, jer im onemogućuje izbor proizvoda drugih samostalnih poduzeća koja na taj način teško opstaju u uvjetima profesionalnog i konkurentnog tržišnog natjecanja. Zabranjeni su sporazumi

poduzetnika, odluke udruženja poduzetnika i usklađeno djelovanje poduzetnika koji kao za cilj ili posljedicu imaju narušavanje tržišnog natjecanja.[1]

U svrhu dugoročnog opstanka na tržištu poduzetnici se sporazumno dogovaraju oko razine cijena, kvalitete usluga, zajedničkih inovacija i drugih pojedinosti poslovanja. Na taj način se ruši konkurencija i sklapa se određeni oblik sporazuma s ciljem zajedničke konkurentnosti. Takvi sporazumi se zovu horizontalni sporazumi.

Sama Vlada Republike Hrvatske temeljem Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja je definirala horizontalni sporazum kao „ugovor, pojedina odredba ugovora, usmeni ili pisani dogovor, te usklađena praksa koja je posljedica takvih dogovora, odluke poduzetnika ili udruženja poduzetnika, opći uvjeti poslovanja i drugi akti poduzetnika, koji jesu ili mogu biti sastavni dio ugovora i slično, sklopljeni između dva ili više neovisnih poduzetnika koji djeluju na istoj razini proizvodnje, odnosno distribucije, a kojima se uređuju uvjeti pod kojima sudionici sporazuma mogu kupovati, prodavati ili preprodavati određene robe i/ili usluge“[2]

Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja definira horizontalne sporazume kao „sporazume između konkurenata, dakle poduzetnika koji djeluju na istom tržištu.“[3] Preciznije, u svom Programu rada za 2012. – 2013. godinu, Agencija i Vijeće za zaštitu tržišnog natjecanja definirali su horizontalne sporazume kao „kartele, koji su u pravilu tajni, usmeni i neformalni, zabranjeni horizontalni sporazumi ili pak odluke udruženja poduzetnika ili usklađeno djelovanje, između dva ili više neovisnih poduzetnika koji su konkurenti na određenom tržištu.“[4]

Smjernice Ugovora o funkcioniranju Europske komisije na sporazume o horizontalnoj suradnji u članku 101. utvrđuju načela za ocjenu sporazuma između poduzetnika i njihovo usklađeno djelovanje za horizontalnu suradnju. Ove smjernice definiraju horizontalne sporazume kao „suradnju horizontalne prirode ako se sklopi

---

[1] Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja, tržišno natjecanje: sporazumi, Dostupno na: http://www.aztn.hr/trzisno-natjecanje/nadleznosti/sporazumi/, (pristupljeno 08.11.2018.)

[2] Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja, čl. 10., stavak 2., točka 2., Narodne novine br. 79/2009, Zagreb, 2009.

[3] Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja, tržišno natjecanje: sporazumi, Dostupno na: http://www.aztn.hr/trzisno-natjecanje/nadleznosti/sporazumi/, (pristupljeno 08.11.2018.)

[4] Spevec, O., Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja, Program rada za 2012. – 2013., zagreb, 2013., str. 10, dostupno na: http://www.aztn.hr/uploads/documents/o_nama/programi_rada/Program_rada_AZTN_2012_2013_2.pdf, (pristupljeno 08.11.2018.)

sporazum između stvarnih i potencijalnih konkurenata".[5] Kao takvi, horizontalni sporazumi među poduzetnicima mogu ostvariti mnoge gospodarske koristi, osobito u kombinaciji primjene zajedničkih vještina, aktivnosti ili imovine. Poduzetnici partneri horizontalnih sporazuma zajedno dijele rizike poslovanja, doprinose zajedničkom povećanju ulaganja, koriste zajednički know – how, zajedno unapređuju kvalitetu proizvoda i raznolikost prodajnog asortimana te zajedničkim snagama u kraćem vremenskom razdoblju pokreću i ostvaruju proizvodne inovacije na tržištu. Sukladno istoimenim EU smjernicama, najčešći sporazumi o horizontalnoj suradnji su sljedeći[6]:

a) Sporazumi o istraživanju i razvoju,
b) Ugovori o proizvodnji, uključujući ugovore o podugovaranju i specijalizaciji,
c) Sporazumi o kupnji,
d) Sporazumi o komercijalizaciji
e) Sporazumi o standardizaciji, uključujući standardne ugovore i razmjenu informacija.

Glavna je prednost horizontalnih sporazuma što oni predstavljaju komercijalnu atraktivnost poduzetnicima koji su uključeni sporazumom, omogućavajući im da podijele rizik i minimiziraju troškove prilikom plasiranja svojih

---

[5] Smjernice Ugovora o funkcioniranju Europske komisije na sporazume o horizontalnoj suradnji, Official Journal of the European Union, čl. 101, Document 52011XC0114(04), dostupno na: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52011XC0114%2804%29 (pristupljeno 08.11.2018.)

[6] Smjernice Ugovora o funkcioniranju Europske komisije na sporazume o horizontalnoj suradnji, Official Journal of the European Union, čl. 101, Document 52011XC0114(04), dostupno na: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52011XC0114%2804%29 (pristupljeno 09.11.2018.)

proizvoda na tržište.[7] Ovi oblici sporazuma mogu potrošačima donijeti koristi i beneficije u smislu da mogu izabrati tehnički naprednije i sofisticiranije proizvode, uz njihovu veću ponudu i izbor.

Horizontalni sporazumi se kao takvi sporazumi sklapaju između konkurenata na istoj gospodarskoj razini, a njihova je namjena da zajednički dogovaraju prodajne cijene, diobu tržišta na način da svi dobiju udio koji im odgovara te da u konačnici definiraju konačnu količinu proizvoda na tržištu kao outputa koji će se prodavati. Oni se definiraju i sklapaju s ciljem suzbijanja ili ograničavanja konkurencije, što često ima za posljedicu oslabljen položaj na tržištu ostalim samostalnim poduzećima ili njihov potpuni nestanak.

Horizontalni sporazumi na razini internacionalnih tržišta, osobito tržišta Europske unije, mogu pridonijeti razvoju otvaranja nacionalnih tržišta prema EU ili internacionalnim tržištima te se znanja koja posjeduju partneri sporazuma u obliku know – how – a mogu širiti cijelim internacionalnim tržištem.

Sukladno iznesenoj definiciji, značaju i primjeni horizontalnih sporazuma, oni s jedne strane ujedinjenjem poslovnih subjekata iste vrste donose određene prednosti, kako poduzećima, tako i potrošačima, ali ujedno stvaraju i niz negativnih efekata u vidu suzbijanja konkurencije i otežavanja ili potpunog gubitka poslovanja samostalnim poduzećima koji nisu uključeni u horizontalne sporazume. Stoga postoje zakonski regulirane nadležne nacionalne i internacionalne institucije[8] koje svojim smjernicama reguliraju i kontroliraju rad poslovnih subjekata koji su sklopili horizontalne sporazume u svrhu suzbijanja negativnih efekata horizontalnih sporazuma i zaštite tržišnog natjecanja, kao i zaštite samostalnih poduzeća od ograničenja poslovanja ili mogućeg propadanja.

2.2. Pravni aspekt o horizontalnim sporazumima između poduzetnika

Pravni status horizontalnih sporazuma reguliraju nadležne nacionalne i internacionalne institucije s ciljem suzbijanja negativnih efekata koje horizontalni sporazumi mogu donijeti tržištu na kojem se primjenjuju. U ovom radu bit će obrađen

[7] Slaughter and May: „The EU competition rules on horizontal agreements“, siječanj 2018., str. 1, dostupno na: https://www.slaughterandmay.com/media/64578/the-eu-competition-rules-on-horizontal-agreements.pdf, (pristupljeno 09.11.2018.)

[8] U Republici Hrvatskoj to je Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja, a na razini Europske unije Europska komisija i Sud Europske unije.

pravni status horizontalnih sporazuma od strane Republike Hrvatske i Europske unije. U Republici Hrvatskoj je pravna regulativa horizontalnih sporazuma regulirana propisima Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja, a primjenu i provedbu horizontalnih sporazuma nadzire i regulira Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja. Osim Zakona i Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja, i sama Vlada Republike Hrvatske je s ciljem regulacije i nadzora horizontalnih sporazuma na području Republike Hrvatske donijela 16. lipnja 2011. Uredbu o skupnom izuzeću horizontalnih sporazuma između poduzetnika.[9] S aspekta Vlade Republike Hrvatske kao donositelja zakonskih propisa koji se odnose na horizontalne ugovore (Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja i gore navedena Uredba), Vlada je imenovala Agenciju za zaštitu tržišnog natjecanja koja regulira, prati i nadzire rad poslovnih subjekata koji su sklopili horizontalne ugovore. Donesenom Uredbom Vlada Hrvatske je omogućila primjenu horizontalnih sporazuma u Hrvatskoj, ali uz stroge regulatorne uvjete, odnosno ograničila je primjenu horizontalnih sporazuma samo na sporazume o istraživanju i razvoju te na sporazume o specijalizaciji.[10] Kod primjene sporazuma o istraživanju i razvoju uvjet je da svi sudionici sporazuma imaju pristup zajedničkim rezultatima istraživanja i razvoja sa svrhom primjene daljnjeg istraživanja i razvoja te primjene njihova rezultata. Uvjeti sporazuma o specijalizaciji reguliraju podjelu pojedinačnih zadataka, poput proizvodnje i distribucije. Uredba je ograničila tržišni udio sudionika odobrenih horizontalnih sporazuma na 25% za tržište kojemu je određeni proizvod sudionika sporazuma namijenjen. Vlada je sudionicima horizontalnih sporazuma Uredbom strogo ograničila samostalno sudjelovanje ili sudjelovanje sa trećim stranama u istraživanju i razvoju i specijalizaciji, kao i dogovor cijenama sa trećim, samostalnim poduzećima van sporazuma. Dogovaranjem cijena sa trećim osobama, ograničenje proizvodnje i prodaje te podjela tržišta i kupaca sa trećim, samostalnim poslovnim subjektima Vlada RH je Uredbom zaštitila konkurenciju i omogućila im nesmetano tržišno natjecanje. U svakom trenutku Vlada je ovlastila Agenciju za zaštitu tržišnog natjecanja da po službenoj dužnosti može pokrenuti postupak ocjene horizontalnog sporazuma te ukoliko donesena ocjena bude negativna, horizontalni sporazum će se ukinuti. Može se zaključiti da je donesenom Uredbom Vlada RH precizno regulirala

[9] Vlada Republike Hrvatske: Uredba o skupnom izuzeću horizontalnih sporazuma između poduzetnika, Narodne novine br. 72/2011, Zagreb, 2011.

[10] Vlada Republike Hrvatske: Uredba o skupnom izuzeću horizontalnih sporazuma između poduzetnika, čl. 3, st. 1, Narodne novine br. 72/2011, Zagreb, 2011.

uvjete poslovanja subjekata koji sklapaju horizontalne sporazume s ciljem sprječavanja svih negativnih efekata koje horizontalni sporazumi donose hrvatskom nacionalnom tržištu.

U Europskoj uniji horizontalne sporazume pravno regulira i njihovu provedbu nadzire Europska komisija i Sud Europske unije. Izvori prava Europske unije obuhvaćaju širok spektar regulativa različitih područja i namjena, a oni koji se konkretno odnose na horizontalne sporazume sadrže primarne izvore prava koji uređuju tržišno natjecanje i sadržani su u Ugovorima Europske unije. Preciznije, sam pravni status horizontalnih ugovora od strane Europske komisije reguliraju Ugovori o funkcioniranju Europske unije i praksa Suda Europske unije[11], odnosno Smjernice Ugovora o funkcioniranju Europske komisije na sporazume o horizontalnoj suradnji u članku 101.

Smjernice Europske unije u članku 101. omogućuju slobodnije djelovanje poduzećima putem horizontalnih sporazuma nego što to dozvoljava Republika Hrvatska. One prije svega naglašavaju prednosti horizontalnih sporazuma u obliku stvaranja ekonomskih koristi, dijeljenja rizika, smanjenja troškova, povećanja investicija, unapređenja kvalitete proizvoda te bržu primjenu inovacija.[12] Iako slobodnijeg karaktera od Hrvatske Uredbe, Smjernice EU – a su izričito propisale restriktivan karakter promptnog isključenja s tržišta sudionika horizontalnih ugovora ukoliko sudionici sporazuma na bilo koji način ugrožavaju konkurenciju. Za razliku od hrvatske Uredbe, koja je horizontalne sporazume ograničila samo na istraživanje i razvoj te specijalizacije, EU je horizontalne sporazume proširila na kupnju, komercijalizaciju i standardizaciju.

Hrvatsko tržište još uvijek nije dovoljno zrelo ni otvoreno za primjenu horizontalnih sporazuma te kao takvo štiti poduzeća i omogućuje im dostojno tržišno natjecanje. Za razliku od Hrvatske, Europska unija je otvorenija i sklonija sklapanju horizontalnih

---

[11] Ministarstvo vanjskih i europskih poslova: Sadržaj Pročišćene inačice Ugovora o Europskoj uniji i Ugovora o funkcioniranju Europske unije, Zagreb, 2010., dostupno na http://www.mvep.hr/custompages/static/hrv/files/pregovori/111221-lisabonski-prociscena.pdf, (pristupljeno 09.11.2018.)

[12] Smjernice Ugovora o funkcioniranju Europske komisije na sporazume o horizontalnoj suradnji, Official Journal of the European Union, čl. 101, stavak 1.1.2., Document 52011XC0114(04), dostupno na: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52011XC0114%2804%29 (pristupljeno 09.11.2018.)

sporazuma te u njihovoj primjeni nema stegnute restriktivne propise poput Hrvatske, već u njima prije vidi niz prednosti koje će doprinijeti internacionalizaciji poslovanja.

2.3. Vrste sporazuma kao izvor prava EU

Izvori prava Europske unije koji reguliraju sklapanje različitih sporazuma kojima se udružuju poslovni subjekti s ciljem suzbijanja konkurencije primarno su uređeni Ugovorom Europske komisije. Ovi izvori se dijele na primarne i sekundarne. Primarni izvor prava tržišnog natjecanja Europske unije su propisi koji uređuju tržišno natjecanje sadržani u Ugovoru Europske komisije.[13] Sekundarni izvori prava su uredbe Vijeća i Komisije te odluke Komisije, dok su presude Europskog suda i Prvostupanjskog suda također izvor prava.[14]

Gledano s aspekta horizontalnih ugovora, sam Ugovor Europske unije zabranjuje i automatski proglašava ništavnima sve sporazume poslovnih subjekata kojima je cilj na bilo koji način ugroziti ili spriječiti tržišno natjecanje na zajedničkom tržištu, a posebno tu stavku regulira članak 81. samog Ugovora. Međutim, on od takve zabrane izuzima sporazume koji mogu doprinijeti unapređenju gospodarskog razvoja, proizvodnje ili distribucije proizvoda koji unapređuju tržište, ali pod uvjetom da je prisutno i zadovoljstvo potrošača. Ugovor nadalje zabranjuje primjenu i zlouporabu bilo kakvog vladajućeg položaja poslovnih subjekata koji mogu utjecati na trgovinu država članica EU – a.

S obzirom na sekundarne izvore prava EU – a koji se odnose na horizontalne sporazume i reguliraju tržišno natjecanje i njihovu primjenu, prvi najvažniji izvor je Uredba 1/2003[15], a temelji se na nadležnostima triju europskih institucija: Europske komisije, sudova država članica te upravnih tijela država članica koje su zadužene za regulaciju tržišnog natjecanja.[16] Najšire ovlasti od ove tri institucije ima Komisija jer je ona prvi pokretač postupka po službenoj dužnosti, te su joj kao takvoj date vrlo široke istražne ovlasti, a primarna je da može obustaviti primjenu samog horizontalnog

[13] Šoljan, V.: Vladajući položaj na tržištu i njegova zlouporaba u pravu tržišnog natjecanja Europske zajednice, Ibis grafika, Zagreb, 2004., str. 57
[14] Ibidem pod 13.
[15] Ibidem pod 13.
[16] U slučaju Republike Hrvatske tu nadležnost ima Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja.

sporazuma ukoliko poslovni subjekt povrijedi tržišno natjecanje te ima mogućnost istoga novčano kazniti.

Sljedeći sekundarni izvor prava Europske unije koji se odnosi na regulaciju horizontalnih sporazuma je Uredba 4064/89[17], a njome se zabranjuju koncentracije koje omogućuju pojedinim poduzetnicima potpisnicima horizontalnih sporazuma vladajući položaj na tržištu. Treći sekundarni izvor prava EU – a koji regulira horizontalne sporazume su uredbe Europske komisije koje ona provodi, a kojima se smatra da određene stavke sporazuma ispunjavaju pretpostavke iz ranije navedenog članka 81. Ugovora EU – a, dakle pretpostavke koje čine ništavnima horizontalne sporazume s ciljem uništavanja ili sprečavanja tržišnog natjecanja.

Izvori prava EU – a su vrlo restriktivna te nadležne spomenute institucije snažno vode računa o djelovanju poslovnih subjekata na europskom tržištu putem horizontalnih sporazuma. Europsko tržište je globalno te kao takvo mora stvoriti preduvjete za zaštitu poslovanja mnogih poslovnih subjekata. Temeljni je cilj prava EU – a koji se odnosi na zaštitu tržišnog natjecanja da omogući svim subjektima na svom globalnom tržištu da posluju pod jednakim mogućnostima te na taj način pravni regulacijama prati i regulira horizontalne sporazume da bi svima omogućio podjednako tržišno natjecanje i konkurentnost.

2.3.1. Horizontalni sporazumi i karteli

Kada se sklapaju horizontalni sporazumi, oni prije svega moraju biti zakonom dopustivi, a prilikom njihove provedbe i regulirani od strane nadležnih institucija. Ove sporazume sklapaju direktni tržišni konkurenti te svojim usuglašenim aktivnostima djeluju zajedno sa ciljem osvajanja što većeg tržišnog udjela i zadržavanja liderske konkurentske pozicije na tržištu kojem posluju. Njihov glavni cilj je svojim poslovnim djelovanjem ostvariti obostranu maksimalno profitabilnu suradnju.

Glavni problem poslovanja dogovorenog horizontalnim sporazumima jest direktno diktiranje cijena, direktna kontrola tržišta i tehnološkog napretka te segmentacija tržišta u svoju korist. Drugom riječju, postojanje takvih poduzetnika predstavlja ozbiljan i značajan problem za druge samostalne konkurente jer im otežava tržišno natjecanje, ruši njihovu konkurentnu poziciju.

[17] Ibidem pod 13., str. 58

Primjena horizontalnih sporazuma je u praksi Hrvatske i Europske unije u pravilu dopuštena, međutim, zbog snažnijeg negativnog efekta od koristi što ti sporazumi donose, oni su zakonskom regulativom strogo definirani, regulirani i praćeni. Upravo zbog situacije otežavanja ili sprečavanja tržišnog natjecanja na horizontalne sporazume je stavljena negativna konotacija, a mnogi poduzetnici u horizontalnim sporazumima, vođeni napretkom i velikim profitom, često posežu za akcijama gdje počinju tajno dogovarati cijene te time počinju prelaziti granice dopustive zakonom. Taj prijelaz iz dopustivog poslovanja horizontalnim ugovorima u poslovanje temeljeno na tajnom dogovoru o uspostavi jedinstvene cijene i podjele tržišta dovodi do stvaranja kartelnog sporazuma ili kartela. Hrvatski leksikon daje najprecizniju definiciju kartela te utvrđuje kako riječ dolazi od talijanskih, francuskih i njemačkih inačica, a definira ga kao horizontalno povezivanje više poduzeća iste djelatnosti radi zajedničkoga djelovanja.[18] **Karteli** su sporazumi ili drugi oblik usklađenog djelovanja između dva ili više neovisnih poduzetnika koji na nekom tržištu djeluju kao izravni konkurenti s ciljem ukidanja tržišnog natjecanja i ostvarivanja koristi isključivo za članove kartela, a na štetu kupaca i poduzetnika izvan kartela.[19]

To automatski ukida tržišno natjecanje te kupci postaju zakinuti tržišnom ponudom drugih konkurenata. Naime, kupci na taj način gube mogućnost izbora između proizvoda različitih proizvođača prema cijeni koja im najviše odgovara ili koju, s obzirom na svoju kupovnu moć, mogu platiti.[20]

Umjesto međusobne utakmice konkurenata, oni se ujedinjenjem oslanjaju na vlastitu tajnu suradnju nudeći proizvode po jedinstvenoj cijeni na taj način one, omogućavajući kupcima da dođu do istih proizvoda drugih poduzetnika koji bi bili cjenovno i kvalitativno drukčiji, a za konačne potrošače povoljniji. Diktiranjem poslovanja kartela cijene proizvoda kontinuirano rastu, kvaliteta proizvoda pada, u potpuno se ruši tržišna konkurencija, potrošači počinju do krajnjih mjera gubiti pravo na vlastiti izbor kupnje proizvoda kojeg oni žele, a sve navedene posljedice rezultiraju

---

[18] Hrvatski leksikon, dostupno na https://www.hrleksikon.info/definicija/kartel.html, pristupljeno (10.11.2018.)

[19] Cerovac, M.: Karteli – suradnja sudionika zabranjenih sporazuma i antimonopolnih tijela kao preduvjet za oslobađanje ili ublažavanje kazne, Hrvatska pravna revija, broj 9/2002., Inženjerski biro, Zagreb, rujan 2002., str. 7

[20] Cerovac, M., Zabrana sporazuma o cijenama u pravu tržišnog natjecanja, Inačica za internet stranicu AZTN - a, lipanj 2014., str. 1, dostupno na http://www.agenti.hr/sadrzaj/info-agent/strukovni-forumi/forum-18/18-forum-Zabrana-sporazuma-o-cijenama-u-pravu-trzisnog-natjecanja.pdf, (pristupljeno 10.11.2018.)

stvaranjem monopolističke pozicije poduzeća ujedinjenih u kartel. To postaje primarni razlog nelegalnosti postojanja kartela te su stoga institucije sviju zemalja, a posebice Europska unija kao institucija koja upravlja internacionalnim tržištem, pribjegle propisom zakona i mjerama zabrane stvaranja kartela, sankcionirajući teško poslovno i novčano bilo kakva takva udruživanja zbog narušavanja tržišne konkurencije.

Tablica 1. Primjeri upravno – kaznenih mjera kartelnih sporazuma u Republici Hrvatskoj

Kartel	Razlog	Iznos kazne
Obrtnička komora Osječko – baranjske županije, Udruženje obrtnika Osijek i 17 osječkih pekara	Sklopljen zabranjen sporazum jer je utvrđena orijentacijska cijena bijelog kruha od 8,00 kn	50.000 kn Udruženju obrtnika Osijek, 1.500 kn poduzetnicima koji su povisili cijene i 500 kn pekarima sudionicima dogovora
Poduzetnici priređivači igara na sreću - Bolus, Favorit sportska kladionica, Germania Sport, Prva sportska kladionica i Super Sport	Dogovor o načinu obračuna manipulativnog troška u igrama na sreću u Republici Hrvatskoj	9,7 milijuna kuna
Kartel poduzetnika pružatelja usluga privatne tjelesne zaštite - Sokol Marić, AKD-Zaštita, Securitas Hrvatska, Klemm Sigurnost, Bilić-Erić, V GRUPA te Arsenal-Ivezić	Dogovor minimalnih cijena usluga privatne tjelesne zaštite od 32,52 kn	5,3 milijuna kuna

Izvor: Akšamović, D., Vlaović, J.: Upravno – kaznene mjere u hrvatskom i europskom pravu tržišnog natjecanja, Pravni vjesnik, god. 33, br. 2., 2017., str. 45 - 48

Karteli su tržišna udruženja poduzetnika sa snažnim negativnim efektima na poduzetnike koji posluju na istom tržištu, a nisu njegovi članovi. Samostalni poduzetnici se vrlo teško nose s udruženim konkurentima „jer će kartel svaki pokušaj prodaje po cijeni nižoj od one koje su dogovorili njegovi članovi, kazniti daljnjim snižavanjem cijena koje će «neovisni» poduzetnik teško moći pratiti na dugi rok.“[21]

Karteli, osim što su zakonski ilegalni i štete poslovanju samostalnih subjekata, oni su neučinkoviti sami po sebi, odnosno prema međusobnim sudionicima sporazuma. Članovi kartela, u pravilu, dogovorenu cijenu utvrđuju prema troškovima

svojeg najneučinkovitijeg člana.[22] Tako kartel održava na tržištu neučinkovitog poduzetnika, onemogućavajući opstanak nekome sposobnijem, a prisutnost neučinkovitog člana kartela financiraju i krajnji potrošači i ostali članovi kartela - potrošači jer im je onemogućen slobodan izbor kupnje proizvoda kojeg oni žele i po drukčijoj cijeni, a članovi kartela prodaju proizvod neučinkovitog, umjesto da prodaju više svojih kvalitetnijih proizvoda, čime neizravno gube na vlastitom prihodu i umanjenju tržišnog udjela unutar kartela.

Osim što gube dio prihoda zahvaljujući neučinkovitim sudionicima kartela, sposobniji članovi kartela više ne strahuju od konkurenata, pa ne smanjuju troškove svoje proizvodnje i ne ulažu u inovacije. Ako na tržište dođu sposobniji konkurenti sa inovativnim tehnologijama i znanjem koje postojeći kartel nema, takve promjene mogu unestabiliti njihov vodeći položaj na tržištu i ugroziti njihovu sigurnost.

Karteli su veliki ekonomski i pravni problem, kako slobodnim konkurentnim poduzetnicima, tako i nadležnim institucijama za zaštitu tržišnog natjecanja. Sporazumi su u principu tajni te ih je stoga teško otkriti – iako su sudionici kartela svjesni generiranja maksimizacije profita, isto su tako svjesni i opasnosti od teških povreda tržišta i novčanih kazni nadležnih regulatornih institucija za zaštitu tržišnog natjecanja. Upravo ta činjenična svijest o opasnosti od propasti čini ih umreženima, jedinstvenima, međusobno vrlo povjerljivo suradljivima te posebnu pažnju posvećuju snažnoj zaštiti svojih poslovnih informacija.

Karteli su, sukladno svemu navedenome, prvenstveno nelegalno, a zatim i nepoželjno udruženje poduzetnika na tržištu. Njihova prisutnost šteti cjelokupnoj ekonomskoj i pravnoj okolini jer remete uvjete funkcioniranja tržišta, onemogućavaju i sprječavaju dostojanstveno tržišno natjecanje, onemogućavaju poslovanje ili u potpunosti uzrokuju gašenje samostalnih konkurenata te u konačnici onemogućuju krajnjim potrošačima slobodan izbor potražnje proizvođača usluge prilagođene njihovim zahtjevima i cjenovno prihvatljivima. Veliki su napori uloženi u pravnu regulativu zabrane kartela i provedbu njihove eliminacije, međutim, još uvijek postoje izvjesni tržišni prostori njihova djelovanja, pa te napore nadležnih institucija u borbi protiv kartela treba još više osnažiti.

[22] Ibidem pod 19., str. 2

2.3.2. Vertikalni sporazumi

Za razliku od horizontalnih sporazuma koji se sklapaju između konkurenata na istom tržištu, vertikalni sporazumi su tip sporazuma koji se sklapaju među poduzetnicima koji nisu konkurenti. Vertikalni sporazumi definiraju se kao sporazumi između dvaju 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.[23]

Vertikalni sporazumi djeluju na različitim razinama proizvodnog ili distribucijskog lanca u odnosu na uvjete po kojima poduzetnici mogu kupovati, prodavati ili preprodavati određene robe i/ili usluge.[24] Ova vrsta sporazuma je slobodnije primijenjene prirode u odnosu na horizontalne jer direktno ne ugrožava tržišno natjecanje, a restrikcije ovih sporazuma dolaze u obzir jedino u mogućnostima ako sudionici ovih sporazuma diktiraju minimalnu prodajnu cijenu.

Vlada Republike Hrvatske je, kao što je donijela Uredbu o skupnom izuzeću horizontalnih ugovora između poduzetnika, isto učinila s vertikalnim ugovorima. Tako je u veljači 2011. donesena Uredba o skupnom izuzeću horizontalnih ugovora između poduzetnika [25] , a njome su definirane vrste i opis vertikalnih ugovora, čija je primjena moguća u Hrvatskoj. Te vrste ugovora su sljedeće[26]:

1. Sporazum o isključivoj distribuciji - vertikalni sporazum kojim dobavljač daje distributeru isključivo pravo distribucije za određeno područje.

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

3. Sporazum o isključivoj kupnji - vertikalni sporazum kojim se kupac obvezuje nabavljati proizvode koji su predmet sporazuma samo od određenog dobavljača.

---

[23] Kapural, M.: Vertikalni sporazumi i vertikalna ograničenja u online trgovini, Pravo i porezi, RRIF, br. 6, lipanj 2016., Zagreb, str.63 – 70., str. 63

[24] Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja – Sporazumi, dostupno na: http://www.aztn.hr/trzisno-natjecanje/nadleznosti/sporazumi/, (pristupljeno 11.11.2018.)

[25] Vlada Republike Hrvatske: Uredba o skupnom izuzeću vertikalnih ugovora između poduzetnika, Narodne novine br. 37/2011., Zagreb, 2011.

[26] Ibidem pod 23., str. 64

4. Sporazum o isključivoj opskrbi - vertikalni sporazum kojim se dobavljač obvezuje prodavati proizvode koji su predmet sporazuma samo jednom kupcu na određenom području (npr. RH,EU) u svrhu specifične uporabe ili daljnje prodaje.
5. Sporazum o franšizi - vertikalni sporazum kojim jedan poduzetnik (davatelj franšize) daje drugom (primatelj franšize) pravo na iskorištavanje franšize (paketa industrijskog ili intelektualnog vlasništva u svrhu prodaje određene vrste proizvoda u zamjenu za izravnu ili neizravnu financijsku naknadu.

Vertikalni sporazumi nisu otežavajuća okolnost za tržišno natjecanje pa kao takvi podliježu manjim regulatornim mjerama od horizontalnih. Oni mogu ugroziti tržišno natjecanje jedino u slučaju postojanja ograničenja za određenog dobavljača, odnosno ako postoji nedovoljno tržišno natjecanje na nekoj od razina trgovine ili distribucije proizvoda i usluga.

U slučaju primjene vertikalnih ugovora može se govoriti o dvije vrste ograničenja koje mogu ugroziti tržišno natjecanje. Prva vrsta je teže vertikalno ograničenje koje kupcu ograničava slobodno određivanje cijene nekog proizvoda. Naime, dobavljač može odrediti ili preporučiti prodajnu cijenu, ali ukoliko je kupcu ograničeno da tu cijenu prihvati, onda je tržišno natjecanje ugroženo jer kupac nema slobodne volje biranja cijene koja njemu odgovara. Druga vrsta vertikalnog ograničenja obuhvaća zabranjenu obvezu vertikalnim sporazumima i „ona obuhvaćaju obvezu kupca da ne kupuju konkurentne brandove, tj. “obveza ne kupovanja od konkurencije” ili “obveza ne natjecanja” u neograničenom trajanju ili u trajanju dulje od pet godina.“[27]

Vertikalni ugovori, poput horizontalnih, imaju svoje prednosti i nedostatke. Osnovna je njihova prednost što pridonose unapređenju proizvodnje i distribucije proizvoda i promiču tehnološki i gospodarski razvoj te, za razliku od horizontalnih, pružaju kupcima razmjernu korist i slobodu u izboru proizvoda kojeg žele kupiti. Negativne strane vertikalnih sporazuma se očituju u nametu određenih ograničenja (koja su gore navedena), a onemogućuju postizanje pozitivnog cilja vertikalnog ugovora te mogu djelovati na isključenje dijela samostalnih konkurenata s tržišta koji prodaju one proizvode koji su predmet vertikalnog sporazuma partnera.

[27] Ibidem pod 23., str. 65

Vertikalni ugovori nisu štetni ni za tržište ni za kupce u mjeri u kojoj su to horizontalni. Oni ne utječu toliko snažno na tržišno natjecanje niti diskriminiraju konkurenciju, ne diktiraju jednu cijenu, niti ograničavaju tržišnu ponudu. Nadalje, oni imaju sposobnost unapređenja ekonomske učinkovitosti unutar određenog proizvodnog lanca ili distribucije proizvoda jer njihovim ugovaranjem se unapređuje suradnja poduzetnika. Sklapanjem ovih ugovora poduzetnici smanjuju svoje transakcijske troškove te koristeći znanja i sposobnosti ugovornih partnera mogu optimizirati svoj vlastiti proizvod i povećati svoja ulaganja. Stoga se može zaključiti da, iako mogu ugroziti tržišno natjecanje i konkurenciju, vertikalni ugovori nisu štetni u tolikoj mjeri kao horizontalni te stoga niti ne podliježu strogim regulatornim mjerama nadležnih institucija kao horizontalni. Oni mogu donijeti koristi i pozitivne efekte za tržište na kojem posluju partneri sporazuma, pa iako regulirana i nadzirana, njihova provedba je svakako prihvatljivija od horizontalnih sporazuma.

2.4. Promicanje tržišnog natjecanja kao izvor suzbijanja horizontalnih sporazuma

Zaštita tržišnog natjecanja i slobodna konkurencija osnovni je preduvjet profesionalnog poslovanja svakog poslovnog subjekta na tržištu. Da bi se slobodna konkurencija omogućila, primjena horizontalnih sporazuma se mora svesti na najmanju moguću razinu. To znači da djelovanje nadležnih nacionalnih i internacionalnih institucija treba biti svrsishodno u mjeri da vrlo efektivno nadzire rad poduzetnika u horizontalnim sporazumima te da ih ograniči ili ukine prilikom svake nepovoljne situacije koje bi mogla ugroziti samostalne konkurente.

U tu svrhu u Republici Hrvatskoj djeluje Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja, a u Europskoj uniji Europska komisija i Europski sud. Naša takva institucija po pitanju promidžbe tržišnog natjecanja djeluje putem međunarodne suradnje s međunarodnim organizacijama na uskoj razini, preciznije surađuje s Europskom komisijom koja ima sjedište u Bruxellesu. Budući da je Komisija izvršna institucija promidžbe tržišnog natjecanja na europskom globalnom tržištu, suradnja naše Agencije uvelike doprinosi sve većoj regulaciji i nadzoru provedbe horizontalnih sporazuma jer njihovim ograničavanjem na našem tržištu štite se interesi ostalih samostalnih subjekata te im se omogućuje profesionalna konkurencija, a kupcima

sloboda izbora proizvoda među šarolikom ponudom tržišta, koju horizontalni sporazumi poduzetnika onemogućavaju. Na tržištu Europske unije i Republike Hrvatske djeluju, osim Agencije i Komisije forumi za zaštitu tržišnog natjecanja pod nadgledavanjem institucije OECD – a te Međunarodne mreže za tržišno natjecanje (ICN).[28]

Sve ove krovne institucije djeluju prvenstveno zakonskim propisima i njihovom provedbom da bi tržišno natjecanje prvenstveno zaštitile, a potom ga i unaprijedile temeljem uskogrudne i bliske suradnje. S obzirom da su horizontalni sporazumi ranjiva problematika tržišnog natjecanja, ove institucije u svom djelovanju posebnu pažnju i svoju provedbu usmjeravaju ciljano na strogu regulaciju i minimalizaciju horizontalnih sporazuma jer su oni glavna prepreka promidžbi tržišnog natjecanja.

U svrhu promidžbe tržišnog natjecanja i što efektivnijeg suzbijanja horizontalnih sporazuma, institucije za zaštitu tržišnog natjecanja provode niz aktivnosti da bi tržištu omogućili profesionalnu konkurenciju, mogućnost poslovanja svim samostalnim poduzetnicima pod istim uvjetima te široku tržišnu ponudu proizvoda po slobodnim cijenama da bi u konačnici kupci mogli izabrati ono što njima odgovara, sukladno njihovim cjenovnim i kvalitativnim zahtjevima.

Zbog specifične prirode posla, a posebice na području horizontalnih sporazuma, ove institucije omogućuju svojim zaposlenicima kontinuirana stručna usavršavanja na području tržišnog natjecanja da bi isti znali primijeniti zakonsku regulativu i mjere zaštite učinkovito i pravovremeno. U slučaju horizontalnih sporazuma, za to je potrebna posebna edukacija specijaliziranih stručnjaka koji će znati prepoznati neučinkovita poduzimanja poslovnih aktivnosti proizašlih iz horizontalnih sporazuma te sankcionirati poduzetnike koji to čine u odgovarajućoj mjeri, kako novčano, tako i eliminacijom sporazuma, da bi omogućili opstanak i napredak samostalnih konkurenata.

Promidžba tržišnog natjecanja obuhvaća mnogobrojne aktivnosti nadležnih institucija s ciljem omogućavanja što većeg broja konkurenata, poticanje što veće tržišne potražnje putem ponude širokog spektra proizvoda po slobodnim cijenama među kojima će kupci moći slobodno birati.

---

[28] Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja: Međunarodna i europska suradnja, dostupno na http://www.aztn.hr/trzisno-natjecanje/nadleznosti/medunarodna-i-europska-suradnja/, (pristupljeno 11.11.2018.)

Horizontalni sporazumi su jedna od vodećih prepreka svemu navedenome, upravo zbog primjene suprotnih poslovnih radnji što vrše institucije za zaštitu tržišnog natjecanja. Oni prije svega ograničavaju ili onemogućavaju tržišno natjecanje, a samim time ugrožavaju i njegovu promidžbu. Zbog velikih efekata štetnosti koje ovi ugovori nanose svim segmentima poslovnog i ekonomskog sustava (tržištu, kupcima, slobodnim poduzetnicima i krajnjim kupcima), postoji velika potreba nadležnih institucija da provedbom aktivne politike tržišnog natjecanja ukazuju na štetnost horizontalnih sporazuma putem ulaganja velikih napora u podizanje svijesti poduzetnika da što manje pribjegavaju sklapanju takvih sporazuma, koliko god oni za njih u jednu ruku bili korisni.

Do sada primijenjene zakonske, regulatorne i kaznene mjere po pitanju ograničavanja i suzbijanja horizontalnih ugovora još uvijek nisu dovoljne. Aktivna promidžba tržišnog natjecanja zahtijeva informiranost svih sudionika tržišta – poduzetnika, kupaca kao i sveukupne šire javnosti o tome koliko je tržišno natjecanje važno i koje sve koristi donosi svim tržišnim skupinama. Sve navedeno u budućnosti može doprinijeti kontinuirani razvitak nacionalnog hrvatskog i internacionalnog europskog tržišta, stvarajući na taj način jedno slobodno globalno tržište koje će primjenom tržišnog natjecanja eliminirati sve štetnosti, posebice horizontalne sporazume, monopol, kartele i vladajuće položaje određenih poduzetnika te će se u konačnici podići konkurentnost cjelokupnog gospodarstva i unaprijediti hrvatski i europski ekonomski sustav.

2.5. Horizontalni sporazumi i Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja

U Republici Hrvatskoj je kao primarna zakonska regulatorna mjera horizontalnih sporazuma propisan Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja.[29] Zakon predstavlja lex generalis za sve aspekte tržišnog natjecanja u Hrvatskoj i njegove komponente primjenjuju se na sve poslovne aktivnosti poduzetnika koje nisu u skladu s zakonskim propisima tržišnog natjecanja.

[29] Zakon je objavljen u Narodnim novinama br. 79/09 i 80/13 te je dostupan online na: https://www.zakon.hr/z/114/Zakon-o-za%C5%A1titi-tr%C5%BEi%C5%A1nog-natjecanja, (pristupljeno 11.11.2018.)

Zakon uređuje pravila i sustav mjera za zaštitu tržišnog natjecanja, ovlasti i zadaće te ustrojstvo tijela za zaštitu tržišnog natjecanja.[30] Zakon također sprječava i sankcionira svaki oblik narušavanja ili sprječavanja tržišnog natjecanja. On je u Hrvatskoj temeljna zakonska osnova zaštite slobodne konkurencije te kao takav predstavlja svojevrstan štit svakom poduzetniku čija je konkurentnost ugrožena na tržištu.

Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja posebno regulira primjenu horizontalnih sporazuma u Hrvatskoj. Pojam horizontalnog sporazuma ovaj Zakon regulira člankom 8., a njegova regulacija očituje se sljedećim uređenim odredbama[31]:

„Zabranjeni su svi sporazumi između dva ili više neovisnih poduzetnika, odluke udruženja poduzetnika ili usklađeno djelovanje, koje kao cilj ili posljedicu imaju narušavanje tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu, a osobito oni kojima se:

1. izravno ili neizravno utvrđuju kupovne ili prodajne cijene, odnosno drugi trgovinski uvjeti,

2. ograničava ili nadzire proizvodnja, tržište, 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 strana dodatnih obveza, koje po svojoj prirodi ili običajima u trgovini nisu u vezi s predmetom tih ugovora.“

U sporazume regulirane člankom 8. Zakona svrstani su i horizontalni sporazumi te imaju, sukladno Zakonu, jednak tretman, kao i svi drugi navedeni sporazumi, samo je njihov naglasak na činjenici što oni spadaju u hard – core sporazume te, kao takvi direktno donose snažne negativne efekte na tržišno natjecanje.

Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja iznimno dozvoljava sklapanje i provedbu horizontalnih sporazuma u slučaju kada oni donose ako kumulativno donose

---

[30] Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja, čl. 1, dostupno na: https://www.zakon.hr/z/114/Zakon-o-za%C5%A1titi-tr%C5%BEi%C5%A1nog-natjecanja, (pristupljeno 11.11.2018.)

[31] Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja, Narodne novine br. 79/09 i 80/13, dostupno i na: https://www.zakon.hr/z/114/Zakon-o-za%C5%A1titi-tr%C5%BEi%C5%A1nog-natjecanja, (pristupljeno 11.11.2018.)

određene koristi, kako tržištu, konkurentima i kupcima , tako i cjelokupnom gospodarstvu na kojem se ti sporazumi primjenjuju. Tako Zakon dozvoljava primjenu horizontalnih sporazuma u sljedećim uvjetima[32]:

1. pridonose unapređenju proizvodnje ili distribucije robe i/ili usluga ili promicanju tehnološkog ili gospodarskog razvoja,

2. pružaju potrošačima razmjernu korist,

3. poduzetnicima ne nameću ograničenja koja nisu neophodna za postizanje navedenih ciljeva i

4. poduzetnicima ne omogućuju isključivanje znatnog dijela konkurencije s tržišta, za robe i/ili usluge koje su predmetom sporazuma.

Sukladno navedenome, sagledavajući horizontalne sporazume kroz Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja, primjena ovih sporazuma je načelno zabranjena zbog većih negativnih efekata na cijeli gospodarski sustav od koristi koje horizontalni sporazumi mogu donijeti. Vlada Republike Hrvatske kao donositelj Zakona i Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja kao njegova provedbena institucija u problematici horizontalnih sporazuma vođene su elementima njihovih negativnih konotacija pa se stoga zalažu i izričito djeluju da se u što većoj mjeri ograniči i onemogući primjena ovih sporazuma. Iako su iste striktno restriktivne u primjeni horizontalnih sporazuma, Vlada putem Zakona ipak dozvoljava primjenu horizontalnih sporazuma u slučaju kada nadležne institucije prepoznaju koristi koje horizontalni sporazumi mogu donijeti gospodarskom sustavu i ekonomskoj politici zemlje. Tako je Vlada Republike Hrvatske donošenjem Uredbe o skupnom izuzeću horizontalnih sporazuma između poduzetnika prepoznala samo dvije vrste horizontalnih sporazuma koji donose ekonomsku korist za cjelokupno gospodarstvo, a to su sporazumi o specijalizaciji i sporazumi za istraživanje i razvoj te je dozvolila primjenu isključivo ove dvije vrste sporazuma. Stoga, iako nepoželjni zbog snažnih negativnih konotacija, i u smislu Zakona i u smislu odobrenja Vlade, ipak je dopuštena provedba njihovih određenih vrsta jer su njihovom primjenom prepoznate prednosti koje mogu donijeti veće koristi za gospodarstvo od negativnih efekata ostalih horizontalnih sporazuma.

[32] Ibidem pod 31. (pristupljeno 12.11.2018.)

2.6. Oligopoli i tajni dogovori u poslovanju

Poduzetnicima je djelovanjem na tržištu maksimizacija profita glavni motiv, cilj poslovanja i glavni pokazatelj uspješnosti poslovanja njihovih poduzeća. Na tržištima gdje se ostvaruju profiti mjereni milijunskim iznosima dominantan položaj imaju multinacionalne kompanije, kojih je vrlo malo. U takvim slučajevima se govori o oligopolističkom tržištu – to je tržište gdje mali broj velikih poduzeća nudi određene proizvode i usluge, ostvarujući pritom velike poslovne profite.

Oligopolistički poslovni subjekti su veliki, zahtijevaju velika kapitalna ulaganja i često su opterećeni iznimno visokim fiksnim troškovima poslovanja. Primjeri takvih poduzeća su industrije nafte, poduzeća koja proizvode automobile, zrakoplove i ona koja nude ostale specifične visoko sofisticirane proizvode koji iziskuju visoke troškove izrade i ogromna kapitalna ulaganja u tehnologiju koja će doprinijeti konstrukciji tih proizvoda.

Kada mali broj oligopolista dogovara svoje poslovanje sa svrhom stvaranja još veće dobiti, a bez da njihov dogovor doprinosi inovativnoj i dodanoj vrijednosti proizvodima na tržištu, takvo poslovanje se smatra teškom povredom poslovanja tržišnih prilika. Ovakvi dogovori su često tajnoga karaktera i kao takvi strogo povređuju tržišno natjecanje i ugrožavaju status ostalih poduzetnika. Zbog takve zlouporabe položaja potrebno je primijeniti stroge zakonske propise i iznaći strategije da bi se tajni dogovori u potpunosti eliminirali i na taj način oslobodile tržišne prilike za slobodno poslovanje.

Zemlje s razvijenim gospodarstvima prepoznale su važnost borbe protiv tajnih dogovora te razvijaju zakonske okvire za njihovo učinkovito otkrivanje i sankcioniranje.[33] Hrvatska, kao zemlja slabije razvijenog gospodarskog sustava, tek prepoznaje problematiku oligopola i tajnog dogovaranja, pa je stvaranje njezine zakonske regulative u svrhu zaštite tržišta u samim začecima i nastojanjima da se postave temelji pravednog tržišnog natjecanja, prvenstveno iz činjenice što na tako malom gospodarskom tržištu nije prisutan velik broj multinacionalnih kompanija.

Oligopolisti se prilikom utvrđivanja cijena svojih proizvoda i količine njihove plasmana na tržište ponašaju slobodno, međutim, zbog vrlo visokog tržišnog položaja ti poduzetnici svjesni su da će odluke o njihovu poslovanju imati vrlo jake učinke i na

[33] Rupčić, N., Frajman I. (2013): Tajni dogovori u oligopolu, Praktični menadžment, Vol. 4, No. 2, Zagreb, str. 128

druge konkurente. Stoga, s ciljem poštivanja pravednog tržišnog natjecanja oligopolisti moraju utvrditi potencijalne posljedice njihovih odluka na konkurente te na osnovu te procjene donijeti odluku koja neće ugroziti tržišno natjecanje. Međutim, u praktičnom poslovanju to je vrlo različito od teorijskih postavki.

Oligopolisti su često skloni sklapanju tajnih sporazuma jer su svjesni da njima mogu ostvariti mnogo veći profit nego pravednim tržišnim natjecanjem. Stoga oni sklapaju tajne sporazume, koji imaju status horizontalnog sporazuma te njime ugrožavaju tržišno natjecanje. Najvažniji razlozi ulaska u tajne sporazume su ostvarivanje ekstra profita i izbjegavanje neizvjesnosti u oligopolističkoj međuovisnosti.[34] Oligopolisti pribjegavaju tajnom dogovaranju jer je njihov otvoreni i formalizirani horizontalni sporazum uglavnom zakonom zabranjen.

Tajni dogovori oligopolista, odnosno njihovi horizontalni sporazumi u poslovanju donose tržištu pozitivne i negativne učinke, odnosno one koji se općenito odnose na horizontalne sporazume. Ipak je naglasak pozitivnih učinaka taj da poduzetnici koji su ih sklopili su to smišljeno napravili sa ciljem minimizacije svojih troškova i podjele rizika koji može njihovom optimalnom odlukom unaprijediti inovacije u njihovu poslovanju.

Tajno poslovanje oligopolista djeluje negativno s aspekta potreba potrošača, funkcioniranja tržišta i općenito stvaranja društvenog blagostanja. Potrošači tako gube na vrijednosti kupljenih proizvoda jer ih kupuju po višim cijenama i slabije kvalitete od željene. U tržišnim prilikama ovakav tip dogovora stvara prilike najjačim poduzećima da zadobiju monopolsku poziciju, a samim time i veličinu dobiti koju mogu ostvariti samo takva poduzeća. U odnosu na društveno blagostanje, ovo tajno dogovaranje ima štetan učinak jer menadžeri gube poticaj za jačanje konkurentnosti unaprjeđivanjem efikasnosti i efektivnosti.[35]

Danas svako razvijeno tržište zahtijeva opsežnu ponudu kvalitetnih proizvoda po niskim cijenama, razvoj i ulaganja u tehnološke inovacije poduzetnika da bi bili što konkurentniji, a sve s ciljem pravednog tržišnog natjecanja. Stoga su tajni dogovori oligopolista velika prepreka i ograničenje u funkcioniranju slobodnog tržišta, pa kao takvi trebaju biti strogo regulirani i nadzirani od strane zakonodavnih institucija, te strogo sankcionirani u svrhu zaštite ostalih slobodnih konkurenata i stvaranja temeljnih preduvjeta za pravedno poslovanje na slobodnom tržištu

[34] Ibidem pod 33., str. 129
[35] Ibidem pod 33., str. 135

3. PODRUČJA ZAŠTITE TRŽIŠNOG NATJECANJA

Tržišno natjecanje je preduvjet funkcioniranja stabilnog tržišta, a poduzetnici tržišnim nadmetanjem utječu na svakodnevne tržišne promjene koje pokreću gospodarsku djelatnost. Tržišno natjecanje pogoduje s dva aspekta: s aspekta poduzetnika i s aspekta kupaca. Poduzetnicima omogućuje pravednu konkurenciju, samostalno formiranje cijena i zauzimanje tržišne pozicije sukladno naporima i ulaganjima u poslovne aktivnosti, niže cijene troškova, veće mogućnosti za investicije u inovacije te mogućnost generiranja željenog profita. Potrošačima omogućuje veliku tržišnu ponudu proizvoda različitih cjenovnih razreda i kvalitete, gdje oni mogu birati

Zbog svih navedenih pogodnosti tržišno natjecanje treba održavati postojanim, kontinuiranim i pravednim te treba primijeniti mehanizme koji će ga zaštititi od negativnih učinaka. Stoga će treće poglavlje obraditi područja zaštite tržišnog natjecanja, a to su ograničavajući sporazumi, sankcioniranje zlouporabe vladajućeg položaja te koncentracije.

3.1. Ograničavajući sporazumi

Ograničavajući sporazumi obuhvaćaju sve oblike sporazuma, odluka i dogovornih usuglašenih praksi koji narušavaju konkurenciju i sprječavaju tržišno natjecanje. Takvi sporazumi su u većini zakonodavstava protuzakoniti i zabranjeni, a zakon izuzetno dopušta njihovu primjenu samo ako gospodarstvu i tržištu određene zemlje donose ekonomske koristi, a minimiziraju negativne efekte na tržište.

Među ove vrste sporazuma spadaju horizontalni i vertikalni ugovori, stvaranje kartela među poduzetnicima te tajni sporazumi vodećih kompanija na tržištu, što često ima za posljedicu stvaranje monopola, dogovaranje jedinstvene cijene proizvoda, rušenje konkurencije, otežavanje ili onemogućavanje poslovanja slobodnim konkurentima te u konačnici ozbiljno ugrožavanje tržišnog natjecanja.

Prilikom sklapanja ograničavajućih sporazuma, uobičajeno je da se poduzetnici partneri dogovaraju oko[36]:

- cijena,

[36] Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja: O pravu tržišnog natjecanja u Hrvatskoj i Agenciji za zaštitu tržišnog natjecanja - kratki vodič za poduzetnike, Zagreb, 2006., str. 8

- količine proizvodnje,
- popusta,
- izbora kupaca koje će opskrbljivati robom, i
- izbora područja koje će opskrbljivati.

Tablica 2. Primjer zabranjenog horizontalnog sporazuma

Primjer zabranjenog horizontalnog sporazuma između poduzeća P.Z. Auto i Kolnoa

Poduzetnik P.Z. Auto, kao uvoznik i distributer automobila u Hrvatskoj, obvezao se za svoje automobile kupovati proizvod Construct/Mul-t-lock Cylinder Inside i Mul-t-lock i ostale proizvode od podutenika Kolnoa, kao ovlaštenog uvoznika mehaničkih blokada mjenjača. Zauzvrat se Kolnoa obvezala financirati obuku zaposlenika P.Z. Auta i dala im dodaztne financijske pogodnosti, što je tom ugovoru dalo obilježje isključive kupnje. Kolnoa je imala vladajući položaj na tržištu sa 80 – 90% tržišnog udjela, a P.Z. Auto je sudjelovanjem u ugovoru značajno doprinijelo u strukturi prihoda Kolnoe. S obzirom da su sklopljenim sporazumom zauzeli velik tržišni udio, onemogućavajući drugim konkurentima tržišno natjecanje, ugovor je proglašen zabranjenim sukladno Zakonu o zaštiti tržišnog natjecanja.

Osim toga, Kolnoa je P.Z. Autu nametnula posrednu obvezu da ne smiju distribuirati supstitute mehaničkih blokada mjenjača vozila od tržišnih takmaca, već samo njihove, ukoliko žele ostvariti obećane financijske pogodnosti. Navedeni sporazum ugrozio je tržišni opstanak tvrtke Magnat d.o.o., koji je također ovlašteni uvoznik mehaničkih blokada mjenjača vozila jer P.Z. Auto više od njega nije naručivalo potrebite proizvode. Rezultat je bio isključenje Magnata d.o.o. s tržišta te je isti podnio Agenciji za zaštitu tržišnog natjecanja za ocjenu navedenog sporazuma.

Ekonomska analiza Agencije pokazala je negativne učinke ugovora suprotne tržišnom natjecanju, a argument je bilo nuđenje financijskih pogodnosti pod uvjetom nabave spornih proizvoda isključivo od Kolnoe, ali ne i od konkurencije. Ugovor je proglašen ništatnim, a Agencija nije ulazila u pravo P.Z. Auta da i dalje kupuje sporne proizvode od Kolnoe, već i da kupuje ostalu opremu od dobavljača koje P.Z. Auto sam odabere. Odlukom Agencije, kupnja mehaničkih blokada mjenjača mora biti iskaz slobodne volje P.Z. Auta na način da kupuje te proizvode od koga on to želi, a ne od onoga tko mu je vertikalnim ugovorom nametnuo tu obvezu u zamjenu za financijske pogodnosti.

Izvor: primjer preuzet iz brošure: „O pravu tržišnog natjecanja u Hrvatskoj iAgenciji za zaštitu tržišnog natjecanja - kratki vodič za poduzetnike“, Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja, Zagreb, 2006., str. 10

Ograničavajući sporazumi mogu se pojaviti u svakom gospodarskom sektoru i na svakoj njegovoj razini, od prodaje do distribucije roba i usluga do maloprodajnih

lanaca. Međutim, stvaranju ograničavajućih sporazuma su podložniji sektori gospodarstva koji se bave specifičnom djelatnošću i kreiranjem visokokvalitetnih sofisticiranih proizvoda, poput sektora rafinerije nafte, proizvodnje automobila i zrakoplova, bankarskog sektora. To su tržišta s malim brojem konkurenata, s ponudom proizvoda sličnih obilježja i kvalitete te s već uspostavljenim odnosima konkurenata s ciljem sklapanja takvih sporazuma.

Određeni ograničavajući sporazumi mogu ispunjavati propisane uvjete pod zakonskim aktima, pa mogu biti obuhvaćeni izuzećem od zabrane primjene jer su prepoznati od strane zakonodavca kao oni čijom primjenom se može ostvariti određena ekonomska korist. Kao takvi, poduzetnicima se može omogućiti njihova primjena u poslovanju, a sve u svrhu stvaranja opće ekonomske koristi za tržište i gospodarstvo.[37] Da bi bili obuhvaćeni izuzećem i mogli primijeniti ograničavajući sporazum na tržištu, poduzetnici koji su sklopili taj sporazum moraju nadležnim institucijama podastrijeti uvjete kojima dokazuju da njihov sporazum nije zabranjen sukladno zakonskim propisima, da njegova primjena donosi ekonomsku korist i unapređuje tržišno natjecanje „te da su ograničenja tržišnog natjecanja apsolutno neophodna u svrhu postizanja tih ciljeva“[38]. Dakle, da bi se ograničavajućim sporazumima uopće omogućila primjena i da se izuzmu od zabrane primjene sukladno zakonskim propisima, poduzetnici moraju ciljano dokazati kako će primjena njihova sporazuma donijeti pozitivne učinke na tržište i gospodarsku djelatnost, a koji će ciljano prevladati i poništiti sve negativne učinke na tržišno natjecanje koje ograničavajući sporazumi mogu donijeti.

Navedeni sporazumi su u potpunoj suprotnosti s načelima primjene slobode tržišnog natjecanja i imaju vrlo negativne učinke na njega. Oni, osim što djeluju

[37] Republika Hrvatska je u donošenju zakonskih propisa koji reguliraju ograničene sporazume dopustila primjenu horizontalnih ugovora o istraživanju i razvoju i specijalizaciji te primjenu vertikalnih ugovora o isključivoj distribuciji, kupnji i opskrbi te o selektivnoj kupnji. Regulaciju i provedbu ovih ugovora propisala je Uredbama o skupnom izuzeću vertikalnih (NN 37/2011) i horizontalnih sporazuma (NN 72/2011) između poduzetnika.
[38] Ibidem pod 36., str. 10

negativno na tržište u svakom aspektu, potiču same poduzetnike da posluju pravedno i suprotno poštivanju tržišnog natjecanja, otežavajući tako samo učinkovito i profitabilno poslovanje poduzetnika koji se u principu sami trebaju potruditi da zadobiju zasluženu tržišnu poziciju, bez sklapanja sporazuma koji bi im to omogućili na lakši, ali zabranjen način.

3.2. Zlouporaba vladajućeg položaja

Na tržištu često posluju poduzetnici velike tržišne snage, mjerene vrlo visokim profitom i tržišnim udjelom u odnosu na konkurente. Oni svojim postupcima mogu isključiti konkurente već prisutne na tržištu ili otežati pa i onemogućiti ulazak novih konkurenata.[39] Velikom tržišnom snagom poduzetnici također djeluju na potrošače na način da iskorištavaju njihove financijske mogućnosti jer dominantno djeluju na tržišnu ponudu i potražnju.

Preciznu definiciju vladajućeg položaja na tržištu ne daje niti jedna nadležna institucija poput Europske komisije ili Europskog suda, već je definicija ovog pojma prvi put uporabljena u presudi Europskog suda u predmetu poduzetnika Sirena s.r.l., Eda s.r.l. i drugih te u predmetu poduzetnika United Brands. Tada je Europski sud definirao vladajući položaj kao „gospodarske moći koje uživa poduzetnik, koja mu omogućava da spriječi održavanje učinkovitog tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu, dajući mu snagu da se ponaša, u značajnoj mjeri, neovisno od njegovih konkurenata, njegovih kupaca te konačno od potrošača.“[40] Hrvatsko pravo tržišnog natjecanja pojam vladajućeg položaja podrazumijeva u sljedećim situacijama[41]:

Sukladno definiciji, vladajući položaj poduzetnika znači da taj poduzetnik svojim postupcima može djelovati na sprječavanje učinkovitog tržišnog natjecanja te ima mogućnost neovisnog i vladajućeg ponašanja u odnosu na konkurente i kupce.

Poduzetnik postiže vladajući položaj precizno razrađenim strategijama poslovanja čime postiže vrlo veliku učinkovitost poslovanja, širok obujam proizvodnje i unaprijeđene inovacije u nove tehnologije, čime proizvodi proizvode cjenovno i

[39] Šoljan, V.: Vladajući položaj na tržištu i njegova zlouporaba u pravu tržišnog natjecanja Europske zajednice, Ibis grafika, Zagreb, 2004., str. 155
[40] Ibidem pod 39., str. 156
[41] Ibidem pod 36., str. 11

kvalitativno dostupne različitim skupinama potrošača koji će zadovoljiti njihove zahtjeve prije nego proizvodi drugih konkurenata.

Iako ovaj položaj omogućuje tim poduzetnicima takvo ponašanje, činjenica jest da taj poduzetnik može uzrokovati narušavanje tržišnog natjecanja, ali će za svoje djelovanje biti sankcioniran od strane nadležnih institucija sukladno obujmu zlouporabe vladajućeg položaja.

Vladajući položaj na tržištu kao takav nije zabranjen, već njegova zlouporaba. Ni hrvatsko ni europsko pravo tržišnog natjecanja ne brane vladajući položaj ni jednom poduzetniku, već putem zakonskih propisa djeluju na ograničavanje potencijalnog ponašanja tog poduzetnika ukoliko on zlorabi svoj položaj. Bez obzira zašto je on osvojio vladajući položaj, on ga kao takvog ne smije zloupotrebljavati, već mora biti svjestan da ima posebnu odgovornost u svome djelovanju te da njegovi određeni postupci mogu oslabiti druge konkurente i narušiti tržišno natjecanje.

Zlouporaba vladajućeg položaja poduzetnika zabranjena je samim Ugovorom Europske unije, sukladno članku. 82, koji zabranjuje korištenje vladajućeg položaja poduzetnika u vlastitu korist u „mjeri u kojoj može utjecati na trgovinu među državama članicama“.[42] Načini zlouporabe vladajućeg položaja na tržištu su sljedeći[43]:

a) izravno ili neizravno nametanje nepoštenih kupovnih ili prodajnih cijena ili drugih nepoštenih uvjeta trgovine
b) ograničavanje proizvodnje, tržišta ili tehničkog razvoja na štetu potrošača
c) primjena nejednakih uvjeta na ekvivalentne poslove s drugim poslovnim partnerima, čime ih se stavlja u nepovoljniji konkurentni položaj
d) uvjetovanje sklapanja ugovora prihvaćanjem od druge strane dodatnih obveza koje, po svojoj prirodi ili prema trgovačkim običajima, nisu povezane s predmetom takvog ugovora
e) drugih ponašanja na tržištu koja ograničavaju tržišno natjecanje.

[42] Ibidem pod 39., str. 247
[43] Ibidem pod 39., str. 248

Zlouporaba vladajućeg položaja je sama po sebi „isključujuća“ jer vladajući poduzetnik utječe na tržišnu strukturu na način da je oslabljuje, primjenjujući metode koje su različite od onih koje se uobičajeno primjenjuju u tržišnom natjecanju.

U principu vladajući poduzetnik uvijek posluje sukladno zakonskim propisima i regulativi nadležnih institucija o tržišnom natjecanju. Ako neki poduzetnik odluči poduzeti poslovne akcije na vlastitu inicijativu, a te akcije štete tržištu, onda se tu govori o zlouporabi vladajućeg položaja. Dakle, u tom smislu poduzetnik svijesno poduzima akcije kojima namjerno djeluje na način da utječe na povredu odredbi kojima se štiti tržišno natjecanje.

Poduzetnik može zloupotrijebiti svoj položaj na više načina, a nekoliko je najčešćih[44]:

- nametanje nepravednih cijena odnosno drugih nepravednih trgovinskih uvjeta,
- ograničavanje drugim poduzetnicima - konkurentima pristupa tržištu ili istiskivanje postojećih poduzetnika s tržišta.

Zlouporabom vladajućeg položaja se smanjuje postojeća razina ili sprječava daljnji razvoj tržišnog natjecanja. Tim činom poduzetnik ostvaruje vlastiti financijski dobitak na uštrb ostalih.

Niti jedna zemlja nema zakonske propise koji uređuju izuzeće od zlouporabe vladajućeg položaja, već naprotiv, svaka zemlja ima zakonom propisane sankcije za takve akcije. Stoga svaki poduzetnik koji vlada na određenom tržištu mora djelovati savjesno i poslovati sukladno pravilima pravednog tržišnog natjecanja, a u slučaju svjesne primjene zlouporabe svog položaja mora biti spreman preuzeti odgovornost za svoje odluke, postupke i poslovne aktivnosti kojima je ugrozio tržišno natjecanje i sve druge konkurente i njihov položaj na tržištu.

[44] Ibidem pod 36., str. 12

3.3. Koncentracije

Poduzetnici koji posluju kao samostalni konkurenti utječu na rast svoga poduzeća povećanjem obujma svoje prodaje te povećanjem prihoda. Oni to ne moraju činiti sami, već sa ciljem unapređenja poslovne aktivnosti mogu udružiti snage sa drugim poduzetnicima. Za takav sustav udruženja postoji koncept koncentracije. One predstavljaju sustav „pripajanja i spajanja poduzetnika i svaki drugi pravni posao kojim se, uzimajući u obzir ne samo prava koja se stječu već i činjenične okolnosti, omogućava stavljanje pod jedinstveno upravljanje poduzeće, dio poduzeća, odnosno imovina koja je namijenjena za obavljanje određene djelatnosti proizvodnje ili pružanja usluga, a kojom su ranije upravljala dva, ne samo pravno već i gospodarski neovisna subjekta“.[45]

Koncentracija stoga predstavlja udruženje dvaju ili više poduzetnika na način da, kada se isti udruže, nastavljaju poslovanje pod imenom jednog poduzetnika ili zajednički odabranim imenom te osnivaju novo poduzeće koje predstavlja ujedinjenje dvaju prijašnjih samostalnih poduzetnika.

Ovakvo udruženje nastaje kada se[46]:

a) dva ili više ranije neovisnih poduzetnika spajanja,
b) jedna ili više osoba koje već kontroliraju barem jednog poduzetnika, ili jedan ili više poduzetnika, stječu, bilo kupnjom vrijednosnih papira ili imovine, ugovorom ili na bilo koji drugi način, neposrednu ili posrednu kontrolu nad cjelinom ili dijelovima jednog ili više drugih poduzetnika.

Koncentracija može nastati i u posebnom slučaju kada se dva poduzetnika odluče na zajednički poduzetnički poduhvat, pri čemu posluju kao samostalni poduzetnici, a udruženje u koncentraciju je privremeno i traje samo dok oboje ostvaruju zajednički cilj i interes. Takav oblik udruženja ima poseban naziv – „joint venture udruženje“, a poslovne aktivnosti kontroliraju oba poduzetnika koja su se udružila. Primjer takvog udruženja je spajanje poduzetnika koji žele zajedno nabavljati određeni proizvod ili pružati određenu uslugu u određenom vremenu. Ovaj oblik udruženja donosi tržištu samo pozitivne učinke jer povećava konkurentnost tog tržišnog segmenta i unapređuje rast poduzeća „joint venture – a“.

---

[45] Ibidem pod 39., str. 279
[46] Ibidem pod 39., str. 279

Tablica 3. Primjer koncentracije poduzetnika

Primjer koncentracije poduzetnika: Agrokor i Pik Vrbovec

Poduzeća Agrokor i Pik Vrbovec udružila su se u koncentraciju zbog zajedničke prodaje svježeg junećeg i svinjskog mesa i njihovih mesnih prerađevina. Nakon sklapanja koncentracije, Vijeće za zaštitu tržišnog natjecanja provelo je ekonomsku analizu i donijelo ocjenu dopustivosti poslovanja koncentracije. Naime, Vijeće je ovu koncentraciju ocijenilo uvjetno dopuštenom te joj je odredilo mjere poslovanja s ciljem otklanjanja negativnih učinaka na ograničenje ili sprječavanje tržišnog natjecanja na mjerodavnim tržištima trgovine na malo mješovitom robom i trgovine na veliko svježim junećim i svinjskim mesom i mesnim prerađevinama od junećeg i svinjskog mesa. Ova koncentracija je po svom obliku specifična, budući da je Agrokor u postupku privatizacije stekao Pik Vrbovec, pa je Vijeće prilikom donošenja ocjene specifično vodilo računa o dopuštenju poslovanja ovoj koncentraciji.

Vijeće je stoga naložilo Agrokoru da proda, raskine ugovor o zakupu ili prenese na drugog poduzetnika nekoliko maloprodajnih prodavaonica na području Zagrebačke i Varaždinske županije, u kojima su njegovi tržišni udjeli iznad 40%. Tako je Agrokor u ovoj koncentraciji bio obvezan kroz sljedeće tri godine poslovanja osigurati ponudu svojih mesnih prerađevina i poduzeću Pik Vrbovec, ali i drugim poduzećima koji su u sastavu koncerna Agrokor. Vijeće je donijelo odluku kako ponuda tih konkurenata pri tome mora iznositi najmanje 25%, a ponuda svježeg mesa najmanje 20% količinske prodaje.

Vijeće je također naložilo poduzetnicima Konzum d.d. i Pik Vrbovec, koji su u sastavu koncerna Agrokor, da s kupcima mesnih prerađevina u veleprodaji održe na snazi sporazume koje su skopili prije nastanka ove koncentracije. Cilj takve odluke Vijeća je bio da se u tom razdoblju omogući prilagodba tih poduzetnika novonastalim tržišnim okolnostima.

Izvor: primjer preuzet iz brošure: „O pravu tržišnog natjecanja u Hrvatskoj Agenciji za zaštitu tržišnog natjecanja - kratki vodič za poduzetnike“, Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja, Zagreb, 2006., str. 13

Koncentracije poduzetnika u principu nisu zabranjene, već naprotiv, one mogu značajno pozitivno utjecati na potrošače. One se mogu zabraniti od strane nadležnih institucija samo u slučajevima kada iste prema propisanim kriterijima utvrde da mogu značajno utjecati na narušavanje tržišnog natjecanja.

Prilikom dogovaranja koncentracija može se pojaviti problem da se jednom od sudionika koncentracije koji nije prevladavajući u sporazumu smanji mogućnost njegova tržišnog natjecanja pa sudionike predmetne koncentracije stavlja u položaj da mogu dizati cijene ili nametati takve tržišne uvjete koji bi negativno utjecali na tržišno natjecanje i donijeli štetu potrošačima.

Zbog mogućih problema koje koncentracije mogu donijeti tržišnom natjecanju potrebno je, prije svakog takvog udruženja i njezine provedbe, takav poduhvat prijaviti i zatražiti ocjenu prije njezine provedbe s ciljem sprječavanja negativnih učinaka na tržišno natjecanje. Nakon prijave potencijalne koncentracije, nadležna institucija zadužena za zaštitu tržišnog natjecanja je dužna detaljno ispitati planiranu koncentraciju i njezin učinak na tržište na kojem će djelovati. Donešena ocjena i dopuštenje o provedbi koncentracije nadležna institucija će ocijeniti pozitivno ili negativno, ovisno o utjecajima (pozitivnim ili negativnim) koje ta koncentracija može imati na sprječavanje ili onemogućavanje tržišnog natjecanja.

Koncentracije su kao sporazumi poduzetnika u smislu ostvarenja zajedničkih ciljeva na tržištu, od svih navedenih udruživanja poduzetnika, najpoželjnije sredstvo udruživanja jer, za razliku od horizontalnih i vertikalnih sporazuma te zlouporabe vladajućeg položaja, nemaju negativne efekte na tržište. Također, prije same provedbe koncentracije potrebna je analiza, ocjena i dopuštenje nadležne institucije za zaštitu tržišnog natjecanja, pa su kao takve koncentracije za tržište najprihvatljiviji oblik udruživanja poduzetnika s ciljem postizanja zajedničkih ciljeva, a minimalnog negativnog utjecaja na sprječavanje ili onemogućavanje tržišnog natjecanja.

4. PRIMJERI HORIZONTALNIH SPORAZUMA KAO KARTELNOG PONAŠANJA IZ PRAKSE

U realnom poslovnom svijetu često se događa primjena horizontalnih sporazuma kojima poduzetnici ozbiljno narušavaju i ugrožavaju tržišno natjecanje. U nastavku će biti prikazani primjeri iz prakse gdje je Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja donijela značajne odluke u zabrani horizontalnih sporazuma poduzetnika. Također će biti prikazan primjer horizontalnih sporazuma u suradnji prijevoznih putnika u slobodnoj i linijskoj plovidbi i njegove prednosti, nedostaci i značajke.

4.1. Spor Meštrović pregrada toursa d.o.o. te Presečki busa d.o.o. i Croatia transa d.d.

Primjer primjene horizontalnog sporazuma u praksi između Meštrović pregrada toursa d.o.o., Presečki busa d.o.o. i Croatia transa d.d. je hard – core dogovor kojim je nastao kartel sa osnovnim ciljem podjele tržišta među sudionicima te suzbijanjem slobodnih poslovnih konkurenata. Sporazum je sklopljen prešutno, a njegovi sudionici su prije razotkrivanja djelovali usklađeno sa svrhom zajedničkog ostvarenja cilja.

U ostvarenju svojih ciljeva poslovanja ovaj kartel je djelovao na dvije razine. Prvi korak je bio sklapanje dogovora s tijelom državne uprave u obliku koncesije koja bi im omogućila isključivo pravo obavljanje njihove djelatnosti na tržištu. Sklapanjem legalnog ugovora koncesije predmetni poduzetnici su putem nje kreirali prešutni kartel na način da su prihvatili uvjete koji nisu u skladu s predmetom ugovora.

Cijeli postupak je krenuo sukladno zahtjevu Meštrović pregrada toursa d.o.o. (u nastavku Meštrović) u listopadu 1997. Koncesijski dogovor je bio službeni prijevoz učenika osnovnih škola Krapinsko – zagorske županije, njih ukupno 4.700.

Povod je bio raspisivanje natječaja Ministarstva prosvjete i športa (u nastavku Ministarstvo) za prijevoz predmetnih učenika sa odabirom najpovoljnije ponude. Prometnici Presečki bus (u nastavku PB) i Croatia trans (u nastavku CT) su svojim poslovnim ponašanjem utjecali na Ministarstvo da prihvati upravo njihovu ponudu, a nakon sklapanja ugovora su zatražili povećanje cijena prijevoza učenika u odnosu na cijene iz 1995., na što je Ministarstvo načelno pristalo. Međutim, kako u proračunu za tu godinu nije bilo za tu svrhu predviđenih sredstava, predložilo je da se povećanje

izvrši kasnije.[47] CT i PB prijevoznici na te uvjete nisu pristali, jednostrano su otkazali ugovor, a otkaz je bio tempiran jer je Ministarstvo bilo pritisnuto rokovima. Najveća poteškoća Ministarstvu u cijeloj ovoj ugovornoj situaciji je bila što su poduzetnici CT i PB imali vladajući položaj na tržištu prijevoza Krapinsko – zagorske županije te nije bilo dovoljno poduzetnika konkurenata koji bi udovoljili kapacitetima prijevoza učenika. Prilikom sklapanja spornog horizontalnog sporazuma, CT i PB su itekako bili svjesni činjenice vladajućeg položaja te su ga na taj način zlouporabili.

Raspisivanjem novog natječaja sa PB je sklopljen ugovor za prijevoz učenika 18 škola, a sa CT za ostalih 10 škola. U cijelom predmetu sporan je dogovor CT i PB sa zamjenikom Ministra u kojem je on naveo da su cijene njihovih ponuda te je zatražio korekcije njihovih ponuda. Oni pristaju na korekcije, međutim, „sada prihvaćanje ponude *uvjetuju ultimativnom klauzulom "sve ili ništa".*[48] Uvjet je bio da PB sklopi ugovor za 18 škola, a CT za preostalih 10, a u protivnom su uvjetovali da će odustati od ponude. Sporna je bila stavka da se ponude i PB i CT nisu preklapale niti za jednu školu.

Ovdje se u predmet upliće poduzetnik MP koji je dao ponudu za dvije njemu najbliže škole, a kako je ugovor sklopljen sa CT i PB, poduzetnik MP je uložio prigovor Ministarstvu te pokreće i upravni spor na Upravnom sudu potaknut činjenicom da su PB i CT prisilili Ministarstvo da s njima sklopi nove sporazume, smatrajući tako da su ugrozili pravedno tržišno natjecanje. MP nadalje pokreće postupak i kod Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja jer je smatrao da je poslovno ponašanje PB i CT bilo protivno pravednom tržišnom natjecanju.

Ministarstvo je kao odgovor na prigovor izjavilo da je moralo prihvatili njihove ponude pod ultimatumom jer bi nesklapanje ugovora donio problem prijevoza putnika, koji je morao biti riješen do početka školske godine.

Provedbom ekonomske analize i postupka Agencije utvrđena je povreda tržišnog natjecanja te je prijevoznicima PB i CT ponuđena nagodba na koju oni nisu pristali. Stoga je Agencija donijela rješenje da se u predmetnom sporu radio o prešutnom dogovoru i uzajamnom poslovnom djelovanju prijevoznika PB i CT, kojim su si oni prešutno podijelili tržište te na taj način primjenom horizontalnog sporazuma zlorabili svoj položaj i ugrozili tržišno natjecanje na štetu prijevoznika MP. Ugovor je

[47] Cerovac, M. (2002): Karteli – suradnja sudionika zabranjenih sporazuma s antimonopolnim tijelima kao preduvjet za oslobađanje ili ublažavanje kazne, Hrvatska pravna revija, br. 9/2002, Inženjerski biro, rujan, 2002., str. 22
[48] Ibidem pod 47., str. 23

proglašen ništavnim, a sankcija prijevoznicima PB i CT bila je da prijevoz dvaju škola moraju prepustiti prijevozniku MP, koje je on zatražio na natječaju.

Rasplet ključnog spora je krenuo u smjeru da je PB pokrenuo upravni spor protiv Agencije te je nastavio zlorabiti svoj vladajući položaj na tržištu. Posljedica cijele situacije oko prijevoza je bila nestanak MP s tržišta jer je isti bez ugovora o prijevozu putnika financijski propao, pa ga je u konačnici preuzeo prijevoznik PB. Konačna odluka Upravnog suda bila je odbijanje tužbe poduzetnika PB i potvrda rješenja Agencije. Značaj ove presude za budući rad Agencije je u tome što je Sud u potpunosti prihvatio izvedene dokaze i argumente Agencije glede postojanja prešutnog sporazuma i usklađenog djelovanja poduzetnika.[49]

4.2. Primjer horizontalnih sporazuma u suradnji prijevoznih putnika u slobodnoj i linijskoj plovidbi

Horizontalni sporazumi koji se sklapaju u pomorskom prijevozu putnika predstavljaju linijske konferencije[50]. Iako su linijske konferencije u mnogim zemljama, kao oblik horizontalnih sporazuma, uživale izuzeća od primjene regulatornih mjera zaštite tržišnog natjecanja, ipak je Europska komisija prepoznala prevlast njihovih negativnih učinaka na tržište nad pozitivna te je 2008. usvojilo ukidanje izuzeća konferencijskih linija u pomorskom prijevozu, čime su označili „*početak primjene novog, kompetitivnog pravnog režima u segmentu linijskog prijevoza".*[51]

U sklapanju horizontalnih sporazuma pomorski linijski prijevoznici razmjenjuju podatke o količini, cijeni i kapacitetu prijevoza, što ima značajne pozitivne efekte na efikasnost usluga linijskog pomorskog prijevoza.

4.2.1. Horizontalni sporazumi u slobodnoj plovidbi

Horizontalni sporazumi koji se sklapaju u slobodnoj plovidbi predstavljaju sporazume o pool – u. Pool je sporazum između dva ili više brodarskih trgovačkih društava o zajedničkom poslovnom nastupanju i podložnosti zajedničkoj kontroli.

[49] Ibidem pod 47., str. 25
[50] Linijske konferencije predstavljaju prijevzničke ugovore pod nadzoro regulatora.
[51] Bulum, B.: Horizontalni sporazumi o suradnji poduzetnika u slobodnoj i linijskoj plovidbi u pravu tržišnog natjecanja, PPP god. 47 (2008), 162, str. 59-107, str. 61

Ugovaranjem pool – a se na taj način iste vrste brodova koji imaju različite vlasnike stavljaju pod isto upravljanje. „Temeljno obilježje standardnih brodarskih pool-ova zajednička prodaja s nekim karakteristikama zajedničke proizvodnje“.[52]

Glavnu ulogu u provedbi horizontalnog sporazuma, pool – a, ima glavni brodarski menager, koji ima odgovornost gospodarskog upravljanja brodovima „((primjerice, zajedničko oglašavanje,3 dogovaranje vozarina, centralizaciju prihoda i troškova obavljanja putovanja)“[53] i trgovinske operacije „((planiranja kretanja brodova i davanje uputa brodovima, imenovanje agenata u lukama, informiranje kupaca, ispostavljanje vozarinskih faktura, naručivanje bunkera, prikupljanje prihoda brodova i njihovo raspoređivanje prema prethodno dogovorenom teretnom sustavu itd.).“[54] Dakle, sklapanjem pool – a se imenuje glavni brodski menadžer kojeg nadziru vlasnici brodova, dok tehničko upravljanje brodova ostaje na odgovornosti vlasnika.

4.2.2. Horizontalni sporazumi u linijskoj plovidbi

Horizontalne sporazume u linijskoj plovidbi pomorskog prijevoza karakteriziraju ranije spomenute linijske konferencije. „To su sporazumi linijskih prijevoznika kojima se određuju cijene usluga i regulira ponuda tj. kapacitet kojim je može raspolagati pojedini prijevoznik, član konferencije.“[55]

Povijest linijskih konferencija seže još u 19. stoljeće, a iste se i danas primjenjuju na pomorskom tržištu prijevoza putnika. One doduše imaju status kartela te su na tržištu opstale i danas, unatoč donošenju zakonskih propisa u pomorstvu, kojima je Europska unija regulirala tržišno natjecanje u pomorstvu. Uredbom 4056/86 koja propisuje detaljna pravila za primjenu čl. 85. i 86. UEZ-a6 na prijevoz morem predviđeno je skupno izuzeće (*block exemption*) od primjene čl. 81. st. 1. UEZ-a na linijske konferencije.[56] Razlozi donošenja izuzeća za linijske konferencije jest što je Europska komisija smatrala da je takav uvjet nužan za pravedno odvijanje međunarodne pomorske trgovine.

Linijski pomorski prijevoz je kompleksan jer zahtijeva velike investicije u brodove koji su vrlo skupi i sofisticirani proizvodi te uvijek zahtijevaju velike investicije

[52] Ibidem pod 51., 61
[53] Ibidem pod 51., str. 62
[54] Ibidem, str. 62
[55] Ibidem pod 51., str. 62
[56] Ibidem pod 51., str. 63

u njihovo održavanje. U linijskom prijevozu putnika nikad ne postoji garancija popunjenosti svih brodskih kapaciteta, što uzrokuje tim prijevoznicima dodatne troškove jer se usluga plovidbe mora izvršiti bez obzira prevozi li se puni kapacitet ili pola kapaciteta broda. Upravo česta nepopunjenost kapaciteta je razlog što linijski prijevoznici pribjegavaju sklapanju horizontalnih sporazuma sa svojim konkurentima gdje se oni dogovaraju o cijenama, ali i o popunjenosti kapaciteta suprotnog poduzetnika u svrhu sprječavanja zastoja i neredovitosti pomorskog linijskog prijevoza.

Zbog uvođenja restriktivnih mjera i izuzeća sklapanja horizontalnih sporazuma po pitanju linijskih konferencija, značajno je pala primjena takvih horizontalnih sporazuma. Unatoć tomu, linijske konferencije su na pomorskom tržištu još uvijek prisutne i na nekim pomorskim tržištima, osobito onih prekooceanskog prijevoza, zauzimaju značajne tržišne udjele.

4.2.3.Horizontalni sporazumi kao komponenta pomorskog prijevoza

Sporazumi o suradnji među poduzetnicima, često problematike horizontalnih sporazuma, su u pomorskom prometu još uvijek učestala pojava. Pri sklapanju takvih sporazuma poduzetnici moraju biti svjesni njihovih negativnih učinaka na pomorsko tržište, pa se pri njihovu sklapanju moraju pridržavati pravne regulative u svrhu zaštite tržišnog natjecanja. „Nacrtom smjernica uređene su tri vrste sporazuma prijevoznih poduzetnika od osobite važnosti za pružanje usluga prijevoza morem“[57]:

a) **Tehnički sporazumi** – ovo je vrsta horizontalnog sporazuma kojem je cilj tehničko unapređenje poduzetnika u sporazumu te ostvarenje tehničke suradnje po pitanju održavanja brodova. U ovu kategoriju spadaju primjerice sporazumi koji se odnose na uvođenje standarda u zaštiti okoliša, dok se sporazumi koji se odnose na cijene, kapacitet i ostale parametre tržišne utakmice u pravilu ne smatraju tehničkim sporazumima
b) **Sporazumi o razmjeni podataka među konkurentima u linijskoj plovidbi** – u linijskoj plovidbi konkurenti često razmjenjuju podatke o poslovanju s ciljem povećanja transparentnosti pomorskog tržišta i pružanju informacija kupcima o funkcioniranju tog tržišta. Cilj je ovih sporazuma pružateljima

[57] Ibidem pod 51., str. 97

usluga u pomorskom prijevozu pomoći da procijene u kojoj mjeri sklapanjem ovog sporazuma krše pravila tržišnog natjecanja.

c) **Pool-ovi u slobodnoj plovidbi** – to su sporazumi, kako je već obrađeno u ranijem poglavlju, gdje konkurenti potpisnici sporazuma istu vrstu brodova različitih vlasnika stavljaju pod zajedničko upravljanje i imenuju generalnog menadžera koji upravlja cjelinom poslovnog sporazuma. Sposobnost ovog ugovora da prouzroči negativne učinke na pomorsko tržište ovisi o kontekstu njegova djelovanja, pri čemu treba uzeti u obzir prirodu konkretnog sporazuma, zajedničku tržišnu snagu poduzetnika i strukturalna obilježja određenog tržišta. „[58]

Ove tri vrste sporazuma koje se sklapaju u pomorskom prometu, iako imaju negativne konotacije s aspekta horizontalnog sporazuma, oni su ipak izuzeti od zabrane primjene jer je od nadležnih institucija ustanovljeno da njihovi pozitivni efekti na pomorsko tržište imaju znatno veći utjecaj od negativnih efekata, omogućuju daljnji razvoj pomorskog prometa, popunjenost kapaciteta u uslugama pomorskog prijevoza putnika te uključuju zajedničko tehničko održavanje i razmjenu informacija među poduzetnicima u horizontalnom sporazumu.

[58] Ibidem pod 51., str. 103

5. ZAKLJUČAK

Suvremeno tržišno gospodarstvo je koncipirano da posluje po načelima slobode poslovanja, jednake mogućnosti konkurencije svima te po načelu provedbe pravednog tržišnog natjecanja. Samo u takvim ekonomskim sustavima može postojati stabilnost, minimizacija negativnih fluktuacija tržišta te kontinuiran ekonomski rast.

Horizontalni sporazumi su vrsta sporazuma koja se sklapa među konkurentima iz istog gospodarskog sektora, a cilj im je ujedinjavanjem dogovoriti zajedničke cijene, podijeliti tržište, ograničiti uvoz te zbog svih tih negativnih učinaka znatno utjecati na potrošače da im ograniče izbor proizvoda, kojemu će oni odrediti i cijenu i kvalitetu, odnosno da im onemoguće slobodan izbor kupnje proizvoda koji će im cjenovno i kvalitativno odgovarati, sukladno njihovim zahtjevima.

Horizontalni sporazumi su kao takvi prepoznati od strane institucija za zaštitu tržišnog natjecanja kao štetni za gospodarstvo te su u principu zabranjeni. Postoje izuzeća njihove primjene regulirane zakonskim propisima, i to samo u slučajevima kada oni donose veću ekonomsku korist za tržište od njihovih štetnih učinaka.

U regulaciji i nadzoru horizontalnih sporazuma u Europskoj uniji nadležni su Europska komisija i Europski sud, a u Republici Hrvatskoj je za to nadležna Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja. One su ovlaštene od državnih i europskih mjerodavnih tijela da provode kontrolu, ocjenu i sankcije nad horizontalnim sporazumima za koje procijene da su štetni za gospodarstvo i da ugrožavaju tržišno natjecanje.

Poduzetnici koji sklapaju horizontalne sporazume često to čine svjesno, namjerno i usklađeno, sa ciljem zadobivanja vladajućeg položaja na tržištu, ograničenja ili onemogućavanja poslovanja konkurentima te sa ciljem stvaranja velike dobiti i zajedničkih inovacija. Oni pri tome gube sposobnost vođenja računa o kvaliteti svojih proizvoda jer su postigli cilj da je njihov proizvod na tržištu najprihvatljiviji po jedinstvenoj cijeni, uz upitnu kvalitetu. Sve to ide na štetu potrošača, kojima je onemogućen slobodan izbor u kupovini proizvoda željene cijene i kvalitete.

Horizontalni sporazumi su često tajni, prešutni i primamljivi su za poduzetnike jer oni zajedničkim udruženjem generiraju puno veći profit od onoga kojeg bi mogli samostalno postići. Posljedica takvog ponašanja je stvaranje monopola, ugrožavanje poslovanja drugih konkurenata, ako i samo njihovo isključenje s tržišta. Zato horizontalni sporazumi često predstavljaju hard - core dogovore koji rezultiraju

stvaranjem kartela te su kao takvi najnepoželjniji oblik poslovanja jer direktno ugrožavaju ili onemogućavaju pravedno tržišno natjecanje. Oni mijenjaju uvjete poslovanja i slobode tržišnog natjecanja, uzrokuju velike fluktuacije na tržištima, prouzrokuju njegovu neučinkovitost te u konačnici nazadovanje cijelog gospodarskog sustava.

Sukladno svemu navedenome, može se zaključiti da su horizontalni sporazumi način poslovanja s negativnim konotacijama. Svakom tržištu treba omogućiti uvjete na kojima će poduzetnici slobodno poslovati i pravedno konkurirati te poslovni uspjeh zaslužiti sami svojim poslovnim djelovanjem, a ne unaprijed smišljenim strategijama koje će donijeti korist prvenstveno i samo njima u obliku veće količine dobiti, a na štetu ostalih konkurenata, potrošača i cjelokupnog tržišta.

Literatura

POPIS KNJIGA:

1. Šoljan, V.: Vladajući položaj na tržištu i njegova zlouporaba u pravu tržišnog natjecanja Europske zajednice, Ibis grafika, Zagreb, 2004.
2. Kersan- Škabić, I.: Ekonomija Europske unije, Pula : Sveučilište Jurja Dobrile, Odjel za ekonomiju i turizam "Dr. Mijo Mirković", Pula, 2012.
3. Dragićević, M.: Konkurentnost: projekt za Hrvatsku, Školska knjiga, Zagreb, 2012.
4. Poščić, A.: Europsko pravo tržišnog natjecanja i interesi potrošača, Narodne novine, Zagreb, 2014.
5. Mlikotin, Tomić, D.: Europsko tržišno pravo, Školska knjiga Zagreb, 2006.
6. Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja: O pravu tržišnog natjecanja u Hrvatskoj - kratki vodič za poduzetnike, Zagreb, 2006.

POPIS STRUČNIH ČLANAKA IZ ČASOPISA:

1. Spevec, O., Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja, Program rada za 2012. – 2013., Zagreb, 2013.
2. Slaughter and May: „The EU competition rules on horizontal agreements“, siječanj 2018.
3. Cerovac, M.: Karteli – suradnja sudionika zabranjenih sporazuma i antimonopolnih tijela kao preduvjet za oslobađanje ili ublažavanje kazne, Hrvatska pravna revija, broj 9/2002., Inženjerski biro, Zagreb, rujan 2002.
4. Cerovac, M., Zabrana sporazuma o cijenama u pravu tržišnog natjecanja, Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja, lipanj 2014.
5. Kapural, M.: Vertikalni sporazumi i vertikalna ograničenja u online trgovini, Pravo i porezi, RRIF, br. 6, lipanj 2016., Zagreb, str.63 – 70.
6. Rupčić, N., Frajman I.: Tajni dogovori u oligopolu, Praktični menadžment, Vol. 4, No. 2, Zagreb, 2013.
7. Bulum, B.: Horizontalni sporazumi o suradnji poduzetnika u slobodnoj i linijskoj plovidbi u pravu tržišnog natjecanja, PPP god. 47, Zagreb, 2008.

POPIS MREŽNIH ONLINE STRANICA:

1. Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja, tržišno natjecanje: sporazumi, dostupno na: http://www.aztn.hr/trzisno-natjecanje/nadleznosti/sporazumi/, (pristupljeno 08.11.2018.)
2. Smjernice Ugovora o funkcioniranju Europske komisije na sporazume o horizontalnoj suradnji, Official Journal of the European Union, čl. 101, Document 52011XC0114(04), dostupno na: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52011XC0114%2804%29 (pristupljeno 08.11.2018.)
3. Ministarstvo vanjskih i europskih poslova: Sadržaj Pročišćene inačice Ugovora o Europskoj uniji i Ugovora o funkcioniranju Europske unije, Zagreb, 2010., dostupno na http://www.mvep.hr/custompages/static/hrv/files/pregovori/111221-lisabonski-prociscena.pdf, (pristupljeno 09.11.2018.)
4. Hrvatski leksikon, dostupno na https://www.hrleksikon.info/definicija/kartel.html, pristupljeno (10.11.2018.)
5. Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja: Međunarodna i europska suradnja, dostupno na http://www.aztn.hr/trzisno-natjecanje/nadleznosti/medunarodna-i-europska-suradnja/, (pristupljeno 11.11.2018.)

POPIS ZAKONA, PROPISA I UREDBI:

1. Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja, čl. 10., stavak 2., točka 2., Narodne novine br. 79/2009, Zagreb, 2009.
2. Vlada Republike Hrvatske: Uredba o skupnom izuzeću horizontalnih sporazuma između poduzetnika, Narodne novine br. 72/2011, Zagreb, 2011.
3. Vlada Republike Hrvatske: Uredba o skupnom izuzeću vertikalnih ugovora između poduzetnika, Narodne novine br. 37/2011., Zagreb, 2011.

POPIS TABLICA

1. Tablica 1. Primjeri upravno – kaznenih mjera kartelnih sporazuma u Republici Hrvatskoj, str. 12
2. Tablica 2. Primjer zabranjenog horizontalnog sporazuma, str. 24
3. Tablica 3. Primjer koncentracije poduzetnika, str. 30

SAŽETAK

Horizontalni sporazumi su oblik sporazuma između konkurenata koji se međusobno udružuju sa ciljem zauzimanja vodećeg položaja na tržištu, određivanja jedinstvene cijene, ograničavanja uvoza i negativnog utjecaja na potrošače na način da im onemogućuju slobodan izbor proizvoda i usluga po njihovoj želji. Zbog negativnog učinaka koji imaju na tržište, u principu su takvi sporazumi zabranjeni jer ograničavaju ili sprečavaju tržišno natjecanje, te često dovode do stvaranja monopola i kartela. Horizontalni sporazumi su često tajni, neformalni i međusobno se nadopunjuju. Iznimno su opušteni ukoliko donose tržištu veće ekonomske koristi od negativnih učinaka. Vladajuće institucije prepoznale su negativne efekte horizontalnih sporazuma te su ustanovljene institucije za zaštitu tržišnog natjecanja sa ciljem regulacije, praćenja rada, mjera suzbijanja horizontalnih ugovora i sankcioniranja poduzetnika koji djeluju na vlastitu korist, a na štetu tržišnog natjecanja. Budući da su horizontalni sporazumi ugovori s negativnim konotacijama, Nadležne institucije trebaju ciljano djelovati u svrhu i njihova suzbijanja jer se svakom tržištu treba omogućiti sloboda i pravednost tržišnog natjecanja, a ne štetni efekti koji će negativno utjecati na gospodarski razvoj.

Ključne riječi: horizontalni sporazumi, zaštita tržišnog natjecanja, karteli, vladajući položaj