

*Doc. dr. sc. Hana Horak*

*Lada Čikara, mr. spec.*

**UTJECAJ NOVIH EUROPSKIH REGULATIVA  
U DISTRIBUCIJI MOTORNIH VOZILA I MOGUĆI  
UTJECAJ NA HRVATSKOM TRŽIŠTU**

**THE IMPACT OF NEW EUROPEAN REGULATIONS  
IN THE DISTRIBUTION OF MOTOR VEHICLES AND  
THEIR POTENTIAL IMPACT ON THE CROATIAN MARKET**

---

**SAŽETAK:** Nova Uredba 1400/2002. Komisije Europske unije o konkurentnosti u sektoru motornih vozila namijenjena je prvenstveno povećanju tržišnog natjecanja i slabljenju veza između dilera i proizvođača vozila. Prijašnja je regulativa dozvolila proizvođačima da kombiniraju selektivan i ekskluzivan sustav distribucije radi stimulacije velikih investicija, što je dilerima onemogućavalo prodaju vozila većeg broja proizvođača (multi-branding) ili korištenje preprodavatelja (npr. supermarketa) koje proizvođači nisu odobrili. Sve je to dovelo do ograničavanja tržišnog natjecanja kako među dilerima tako i među proizvođačima, te također između distribucijskih kanala. Ista se stvar događala i na postprodajnom tržištu. Novom će Uredbom proizvođači biti praktički prisiljeni birati između pravila ekskluzivnosti i pravila selektivnosti. Morat će usvajati nove strategije kako bi se suočili sa smanjenjem cijena automobila, smanjenjem postprodajnog tržišta te nižim cijenama rezervnih dijelova i servisa. Uredba je u Hrvatskoj stupila na snagu 5. kolovoza 2004. (NN br. 105/04) i počela se primjenjivati na sve sporazume sklopljene od toga datuma. Od 1. siječnja 2006. Uredba se primjenjuje i na sporazume koji su bili sklopljeni prije 5. kolovoza 2004. Zabrana ugovaranja lokacijske klauzule počela se primjenjivati od 1. svibnja 2006.

**KLJUČNE RIJEČI:** ekskluzivna distribucija, Europska unija, selektivna distribucija, skupno izuzeće, Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju, prag tržišnog udjela, Uredba 1400/2002., vertikalna ograničenja, vertikalni sporazumi, Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja.

**ABSTRACT:** New Commission Regulation 1400/2002 of the European Union on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector is primarily intended to increase market competition and to weaken the relation between the dealer and the vehicle manufacturer. Previous Regulation has, for the stimulation of large investments, allowed manufacturers to combine

the selective and exclusive system of distribution, what has enabled the dealers to sell vehicles of a larger number of manufacturers (multi-branding) or the use of reseller (for example supermarket), which were not approved by manufacturers. It all lead to limiting market competition between dealers and between manufacturers, and also between the distribution channels. The same thing happened on the post-sale market. With the new Regulation manufacturers will be practically forced to choose between exclusive and selective rules. They will have to adopt new strategies in order to confront the price decrease of vehicles, the decrease in the post-sale market and lower prices of spare parts and service. In Croatia the Regulation came in force on August 5, 2004 (NN, No. 105/04.), and has begun to be implemented in all agreements concluded from that date. Since January 1, 2006, the Regulation is implemented also in the agreements which were concluded before August 5, 2004.

**KEY WORDS:** exclusive distribution, European Union, selective distribution, block exemption, Stabilization and Association Agreement, market share threshold, Commission Regulation 1400/2002, vertical restraints, vertical agreements, Law on the protection of market competition.

---

## 1. SELEKTIVNA I EKSKLUZIVNA DISTRIBUCIJA

Do donošenja uredbe 1400/2002. većina se novih motornih vozila distribuirala preko mreže dilera koja je kombinirala selektivnu i ekskluzivnu distribuciju, iako je postojao i ograničen broj novih vozila koja su sami proizvođači distribuirali krajnjem kupcu (direktna prodaja). **Selektivna (kvalitativna i kvantitativna)**<sup>1</sup> distribucija je sustav distribucije u kojem ovlaštteni dileri mogu prodavati aktivno svim krajnjim kupcima u EU, ali ne i preprodavateljima izvan ovlaštene mreže. Mogu prodavati i preko posrednika i komercijalnih agenata koji djeluju u ime kupca. Svaki proizvođač vozila/uvoznik određuje kvalitativne kriterije za izbor kandidata za mrežu te izravno ograničava njihov broj kvantitativnim kriterijima. Kvalitativni kriteriji odnose se na zapošljavanje specijalista, opremanje prodajnog prostora po kriterijima proizvođača, postprodajne servise koji moraju odgovarati određenim standardima, odgovarajuće razine zaliha, standarde kod oglašavanja itd. Daljnja selekcija vrši se preko kvalitativnih kriterija, kao: broju dilera na jednom području, nametanju minimalne godišnje količine kupljene robe, minimalnom godišnjem prometu itd.

U sustavu **ekskluzivne distribucije**<sup>2</sup> dileru se dodjeljuje određeni teritorij. Diler ne smije aktivno tražiti kupce izvan svoga teritorija, ali može prodavati kupcima izvan dodijeljenog teritorija koji mu se sami obraćaju (tzv. pasivna prodaja) te može prodavati prepro-

---

<sup>1</sup> Commission of the European Communities, *Report on the evaluation of Regulation (EC) No 1475/95 on the application of Article 85(3) of the Treaty to certain categories of motor vehicle distribution and servicing agreements*, Commission of the European Communities, Brussels, 2000., str 10.

<sup>2</sup> Commission of the European Communities, *The new motor vehicle block exemption regulation - The current rules and the new rules*, [http://europa.eu.int/comm/competition/car\\_sector/ber\\_slides\\_en.pdf](http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/ber_slides_en.pdf)

davateljima izvan mreže (nezavisnim serviserima, supermarketima, internet operaterima itd.).

Osnova selektivnog i ekskluzivnog sustava distribucije je **povezanost prodaje i servisa** motornih automobila. Automobil je jedinstven proizvod koji zahtijeva u redovitim i neredovitim intervalima stručno održavanje i popravke i to ne uvijek na istom mjestu. Kako bi osigurali specijaliziran i stručan servis svojih proizvoda, proizvođači su radili s izabranim distributerima i serviserima. Povezivanje prodaje i servisa novih automobila se smatralo efikasnijim za kupca nego što bi bilo odvajanje na organizacije koje bi samo prodavale motorna vozila i organizacije koje bi ih servisirale i prodavale rezervne dijelove<sup>3</sup>, osobito zato što je distributer morao napraviti tehnički pregled vozila po specifikacijama proizvođača prije nego ga je predao kupcu.

No, iako je selektivna i ekskluzivna distribucija (SED) do donošenja nove Uredbe pokrivala 100% prodaje novih vozila u Europi, ona u ukupnoj prodaji vozila nije zauzimala važno mjesto<sup>4</sup>. Većinski dio prodaje vozila odnosio se na rabljena vozila tako da je SED predstavljao samo trećinu ukupne prodaje motornih vozila. Premda su proizvođači vozila nastojali dokazati da je SED, tj. povezivanje servisa i prodaje najbolja moguća opcija, činjenice su ipak ukazivale da veza prodaja-servis nije potpuno prirodna te je u određenim okolnostima bila nametnuta zbog interesa proizvođača vozila, tj. nije bila posljedica prirodnih tržišnih zahtjeva. Proizvođači i njihovi dileri imali su veliki financijski interes da forsiraju povezanost prodaje i servisa novih vozila u percepciji kupaca jer su postprodajne aktivnosti uvelike podupirale prodaju vozila. Kako su se u distribuciji vozila odvijale značajne promjene, naročito što se tiče porasta uloge sustava elektroničke i dijagnostičke opreme (što je predstavljalo novu barijeru protiv konkurencije nezavisnog sektora), postojale su velike mogućnosti da se ta veza još više nametne<sup>5</sup>.

## 2. VERTIKALNI SPORAZUMI – VERTIKALNA OGRANIČENJA

Pravo konkurencije EU je jedinstveno u odnosu na pravo konkurencije u bilo kojoj drugoj zemlji, pa čak i u zemljama članicama. Ono je podređeno dvama ciljevima: zaštiti konkurencije među poduzetnicima i stvaranju jedinstvenog europskog tržišta. Pravo konkurencije EU u osnovi uređuje sljedeće<sup>6</sup>:

- zabranu sklapanja sporazuma između poduzetnika koji utječu ili bi mogli utjecati na trgovinu između zemalja članica i koji imaju za cilj ili posljedicu sprječavanje, og-

---

<sup>3</sup> Članak 4. Uredbe 1475/95.

<sup>4</sup> Autopolis, *The Natural Link between Sales and Service, An investigation for the Competition Directorate-General of the European Commission*, Autopolis, London, 2000., str. 23.

<sup>5</sup> Autopolis, *The Natural Link between Sales and Service, An investigation for the Competition Directorate-General of the European Commission*, Autopolis, London, 2000., str. 56-58.

<sup>6</sup> Spevec, O., *Uloga prava i politike tržišnog natjecanja u procesima približavanja Republike Hrvatske Europskoj Uniji*, [http://www.crocompnet.hr/pdf/clanci/Spevec-Uloga\\_prava\\_i\\_politike.pdf](http://www.crocompnet.hr/pdf/clanci/Spevec-Uloga_prava_i_politike.pdf)

raničavanje ili narušavanje tržišnog natjecanja unutar zajedničkog tržišta (čl. 81. Ugovora o osnivanju EZ-a).

- zabranu zlouporabe vladajućeg položaja jednog ili više poduzetnika na zajedničkom tržištu (čl. 82. Ugovora o osnivanju)
- zabranu davanja državnih potpora koju odobravaju države članice, a koja narušava ili prijeti narušavanju tržišnog natjecanja tako što određene poduzetnike ili proizvođaču određene robe stavlja u povoljniji položaj (čl. 87. Ugovora o osnivanju)
- zabranu mjera koje su u suprotnosti s Ugovorom, osobito člankom 12. i člancima 81. do 89., a odnose se na javna poduzeća i poduzeća kojima države članice daju posebna ili isključiva prava.

Zajedničko tržište predstavlja mogućnost europskim firmama da uđu na nova tržišta koja su im prije bila zatvorena. Često se penetracija na novo tržište provodi preko ugovora između proizvođača i lokalnih distributera<sup>7</sup>. Ali takvi ugovori mogu biti iskorišteni i radi onemogućavanja ulaska novim sudionicima (kako proizvođačima tako i distributerima) koji bi povećali konkurenciju, a što bi dovelo do snižavanja cijena. Ugovori između proizvođača i distributera mogu dakle biti oružje integracije tržišta i povećanja konkurentnosti, ali i obrnuto.

Sektor distribucije i servisa novih motornih vozila ima specifične probleme vezane za konkurentnost, naročito što se tiče prava kupaca da kupe vozilo gdje god im to odgovara na jedinstvenom europskom tržištu. Proizvođači novih motornih vozila i rezervnih dijelova distribuiraju ih preko mreže ovlaštenih distributera i servisera (dilera). Sklapaju s individualnim distributerima/serviserima slične ugovore koji se nazivaju **vertikalni ugovori** jer proizvođači i distributeri/serviseri djeluju na različitim razinama proizvodnog ili distributivnog lanca<sup>8</sup>.

Članak 81.(1) Ugovora o EZ-u (UEZ) primjenjuje se na ugovore koji bi mogli ograničiti trgovinu između zemalja članica EU i koji ograničavaju, narušavaju ili sprječavaju tržišno natjecanje, što je moguće ako vertikalni ugovor ne samo određuje cijenu i količinu određene kupoprodajne transakcije već sadrži tzv. **vertikalna ograničenja**, tj. ograničenja vezana za dobavljača ili kupca.

No, mnogi vertikalni sporazumi nisu protivni odredbama čl. 81.(1) UEZ. U mnogim odlukama Europskog suda potvrđeno je da primjena čl. 81.(1) ne mora biti formalna i da taj sporazum mora biti promatran u svom činjeničnom, pravnom i ekonomskom kontekstu<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> Commission of the European Communities, *Report on the evaluation of Regulation (EC) No 1475/95 on the application of Article 85(3) of the Treaty to certain categories of motor vehicle distribution and servicing agreements*, Commission of the European Communities, Brussels, 2000., str. 8.

<sup>8</sup> European Commission - Directorate General for Competition, *Distribution and servicing of motor vehicles in the European Union, Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to certain categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector, Explanatory Brochure*, Brussels, 2002., str. 7-8.

<sup>9</sup> Horak., H, *Ugovori o distribuciji u pravu i poslovnoj praksi Hrvatske i EU*, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2005., str. 38.

Članak 81.(1)<sup>10</sup> Ugovora o osnivanju koji zabranjuje restriktivne ugovore na polju vertikalnih ograničenja, može biti proglašen neprimjenjivim ako ugovor kao cjelina više pogoduje razvoju konkurentnosti nego ne pogoduje. Takav izuzetak je moguć ako ugovor sadrži samo neophodna ograničenja, ne eliminira konkurenciju, promovira proizvodnju, distribuciju i tehnički napredak, a istodobno doprinosi dobrobiti kupaca<sup>11</sup>.

Komisija može individualno ocjenjivati pojedine ugovore ili na temelju uredbe može izuzeti čitavu kategoriju ugovora. Takve se uredbe nazivaju "**uredbe o skupnom izuzeću**". U cilju racionalizacije i modernizacije politike vezane za vertikalna ograničenja, Komisija je 1999. usvojila Generalnu uredbu o skupnom izuzeću za ugovore o opskrbi i distribuciji koja je poznata kao uredba Komisije 2790/1999. (od 22. prosinca 1999.) i koja se u načelu primjenjuje na sve vertikalne ugovore u svim sektorima industrije i trgovine. No Uredba 2790/1999. se ne primjenjuje tamo gdje Komisija usvoji posebnu uredbu o skupnom izuzeću za određeni sektor. Sektor motornih vozila ima specifičnu uredbu o skupnom izuzeću za svoj sektor. Europska komisija je prvu uredbu vezanu za sektor novih motornih vozila donijela 1985. godine (Uredba 123/85.). Nju je naslijedila Uredba 1475/95. iz 1995. godine, a 1. listopada 2002. godine stupila je na snagu Uredba 1400/2002. (s prijelaznim razdobljem do 1. listopada 2003. godine).

### 3. RAZLOZI ZA DONOŠENJE NOVE UREDBE

Nakon uvođenja Uredbe 1475/95. Komisiji su počele stizati pritužbe kupaca vozila i njihovih posrednika<sup>12</sup>. Na temelju pritužbi Komisija je pokrenula **inspekcije i procese** protiv više proizvođača, a većina ih se odnosila na tzv. 'crnu praksu' (naročito na onemogućavanje paralelne prodaje u slučaju kada je kupac želo kupiti vozilo u drugoj državi kako bi profitirao od niže cijene).

<sup>10</sup> Članak 81(1) Ugovora o osnivanju EZ:

Kao nespojivi sa Zajedničkim tržištem, zabranjeni su: svi sporazumi između poduzetnika, odluke udruženja poduzetnika i usklađena djelovanja koja bi mogla utjecati na trgovinu između država članica i koja za cilj ili učinak imaju sprječavanje, ograničavanje ili narušavanje tržišnog natjecanja unutar Zajedničkog tržišta, a osobito oni kojima se:

- (a) neposredno ili posredno određuju kupovne ili prodajne cijene ili drugi trgovinski uvjeti
- (b) ograničavaju ili nadziru proizvodnja, tržišta, tehnički razvoj ili ulaganja
- (c) dijele tržišta ili izvori nabave
- (d) primjenjuju nejednaki uvjeti na iste ili slične poslove s različitim trgovačkim partnerima, čime ih se stavlja u nepovoljan položaj u odnosu na konkurenciju
- (e) sklapanje ugovora uvjetuje pristankom drugih stranaka na dodatne obveze koje, po svojoj prirodi ili prema trgovačkim običajima, nisu ni u kakvoj vezi s predmetom tih ugovora.

<sup>11</sup> Članak 81(3) Ugovora o osnivanju EZ

<sup>12</sup> Commission of the European Communities, *Report on the evaluation of Regulation (EC) No 1475/95 on the application of Article 85(3) of the Treaty to certain categories of motor vehicle distribution and servicing agreements*, Commission of the European Communities, Brussels, 2000., str. 59-63.

Komisija je prateći kretanje cijena novih vozila u zemljama članicama zaključila da postoje značajne razlike u cijenama<sup>13</sup> između pojedinih zemalja koje nemaju ekonomsko opravdanje te da proizvođači naročito eksploatiraju tržište Velike Britanije.

Sve je to upućivalo na činjenicu da jedinstveno tržište u distribuciji vozila **ne funkcionira kako treba**, čak i onda kad se sve strane pridržavaju pravila iz Uredbe 1475/95. Konkurencija između dilera se nije dovoljno razvila jer su oni još uvijek bili previše ovisni o proizvođačima, a kupcima je u praksi bilo izuzetno teško ostvariti svoje pravo da kupe vozilo i dobiju pripadajući servis (uključujući i servis pod jamstvom) bilo gdje unutar EU gdje im je to najjeftinije. Glavni cilj Uredbe 1475/95., zaštita prava kupaca na jedinstvenom tržištu, nije bio u potpunosti ispunjen, a pojavili su se i novi oblici sustava distribucije i/ili servisa vozila koji nisu potpadali pod Uredbu 1475/95.

Iako je Uredba 1475/95. omogućila dilerima dodatnu legalnu zaštitu od pritisaka proizvođača, značajan broj proizvođača nije se pridržavao pravila pa su uslijedile i brojne kazne koje je Komisija izrekla proizvođačima. Umjesto da se usredotoči na jaču primjenu postojeće uredbe, Komisija je odlučila promijeniti pravila i uvesti novi režim s ciljem da natjera proizvođače da biraju između selektivnog i ekskluzivnog načina distribucije. Nova Uredba 1400/2002.<sup>14</sup> želi omogućiti distributerima i serviserima da međusobno snažno konkuriraju kako bi kupci profitirali od poboljšane distribucije. Da bi ispravila mane Uredbe 1475/95., nova Uredba navodi i znatno strožu listu vrlo ozbiljnih protutržišnih ograničenja<sup>15</sup>.

#### 4. PROMJENE KOJE DONOSI UREDBA 1400/2002.

##### Promjene u distribuciji i servisu novih motornih vozila

Vežano za **distribuciju**<sup>16</sup> Uredba 1400/2002. usvojila je sljedeće mjere koje bi trebale dovesti do jačanja konkurentnosti i razvoja novih metoda distribucije:

- **Zabranjuje se kombinacija selektivne i ekskluzivne distribucije**
- Zabranjuju se ugovori o distribuciji koji **ograničavaju pasivnu prodaju**, ugovori u selektivnoj distribuciji koji **ograničavaju aktivnu prodaju**, klauzule koje zabra-

<sup>13</sup> Layng, A., *Driving through the Draft Block Exemption Regulations on the distribution and sale of new motor vehicles in the European Union*, Kilroys Solicitors, [http://www.kilroys.ie/library/motor/block\\_exemption\\_regulations.htm](http://www.kilroys.ie/library/motor/block_exemption_regulations.htm)

<sup>14</sup> European Commission - Directorate General for Competition, *Distribution and servicing of motor vehicles in the European Union, Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to certain categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector, Explanatory Brochure*, European Commission, Brussels, 2002., str. 25.

<sup>15</sup> Čl. 4. Uredbe 1400/2002.

<sup>16</sup> European Commission - Directorate General for Competition, *Distribution and servicing of motor vehicles in the European Union, Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to certain categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector, Explanatory Brochure*, European Commission, Brussels, 2002., str. 12-13.

njuju dilerima u selektivnom distribucijskom sustavu da otvaraju dodatna prodajna mjesta bilo gdje drugdje u EU (tzv. "**lokacijske klauzule**" – od 1. listopada 2005.)

- Distributeri mogu podugovarati servis i popravke sa serviserima koje pripadaju ovlaštenoj mreži za tu marku, tj. **ukida se obveza da ista firma mora obavljati i prodaju i servis**
- Neće se izuzimati ugovori koje zabranjuju i ograničavaju jednom dileru prodaju vozila više različitih marki iako dobavljači mogu nametnuti obavezu da se različite marke izlažu u različitim dijelovima jednog prodajnog salona (**multi-branding**)
- Zabranjuje se ograničavanje distributera da **prodaju vozila s drugačijim tehničkim karakteristikama u odnosu na odgovarajuće modele iz distributerova ugovora**, što omogućuje npr. kupcima iz Velike Britanije i Irske da kupe vozilo s volanom na desnoj strani i na europskom kontinentu (tzv. 'availability clause')
- **Jača se nezavisnost distributera** od prodavača preko poticanja multi-brand prodaje i postroženja minimalnih standarda ugovorne zaštite (uključujući i produljenje otkaznog roka) te se distributerima daje sloboda da prodaju svoj posao nekom drugom distributeru autoriziranom za prodaju iste marke
- Potiču se kupci da koriste **posrednike ili agente**.

U pogledu **popravaka i održavanja motornih vozila**<sup>17</sup> Uredba 1400/2002. usvojila je sljedeće mjere:

- Proizvođači vozila **moгу postaviti kriterije za selekciju** ovlaštenih serviserera
- Ako dobavljač vozila postavlja **kvalitativne kriterije, svi serviseri koji ispunjavaju zadane kvalitativne kriterije mogu postati dio proizvođačeve mreže**
- Svi ovlašteni serviseri **moraju imati pristup rezervnim dijelovima** koji predstavljaju konkurenciju dijelovima koje prodaje proizvođač motornih vozila
- **jača se pozicija neovisnih serviserera** (koji obavljaju oko 50% svih popravaka na vozilima) tako da im se olakšava pristup rezervnim dijelovima i tehničkim informacijama, naročito dijagnostičke opreme i elektroničkih uređaja, obuke i alata za popravke.

### **Promjene u položaju ovlaštenih distributera**

Novom Uredbom znatno je reducirana mogućnost proizvođača/uvoznika da nametnu mjere koje se ne smatraju nužnima za distribuciju, popravke i održavanje motornih vozila<sup>18</sup>:

<sup>17</sup> European Commission - Directorate General for Competition, *Distribution and servicing of motor vehicles in the European Union, Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to certain categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector, Explanatory Brochure*, European Commission, Brussels, 2002., str. 14.

- **Distributeri ne moraju više obavljati sami i prodaju i servis motornih vozila** već mogu uzeti u podugovor autorizirane radionice koje pripadaju ovlaštenoj mreži dobavljača dotične marke i koje nude sve vrste servisa kupcima (od normalnih popravaka i održavanja, popravaka u jamstvenom roku)
- Sva svoja prava i obaveze iz ugovora s proizvođačem mogu **prodati bilo kojem distributeru** u okviru distribucijske mreže koji prodaje ili popravlja istu marku vozila.
- Mogu **prodavati više marki vozila**
- Proizvođači **ne mogu ograničavati dostavu** vozila svojim distributerima ako takvo ponašanje umanjuje njihovu mogućnost prodaje vozila određenim kupcima u EU
- U **selektivnom distribucijskom sustavu** mogu prodavati **aktivno i pasivno** bilo kojem krajnjem kupcu te mogu **otvarati i podružnice** za prodaju i isporuku bilo gdje u EU
- U **ekskluzivnom distribucijskom sustavu** mogu prodavati **aktivno** na svom području i na područjima koja nisu podvrgnuta ekskluzivnoj distribuciji, a **pasivno** na ekskluzivnim područjima drugih distributera.

Pod Uredbom 1400/2002. svaki sustav distribucije (selektivni ili ekskluzivni) mora biti organiziran tako da sve kategorije kupaca mogu kupiti novo motorno vozila od bilo kojeg diler a čak i ako kupuju veliku količinu vozila (rent-a-car ili leasing tvrtke). Dobavljač vozila mora postaviti takav sustav naručivanja i isporuka koji će omogućiti distributerima da pod istim uvjetima isporučuju nova vozila lokalnim i nacionalnim kupcima ili kupcima izvan nacionalnih granica. U tom smislu niti sustavi nagrađivanja ili neki drugi oblici poticaja ne mogu biti bazirani na mjestu prebivališta kupca ili mjestu gdje će se registrirati vozilo već moraju uzimati u obzir ukupnu prodaju.

Ugovori između proizvođača i distributera/servisera mogu biti na neodređeni i određeni rok. Oni na neodređeni rok moraju imati otkazni rok barem 2 godine. Za prestanak takvog ugovora dobavljač mora dati dileru detaljno i objektivno pismeno objašnjenje. U slučajevima kada dobavljač želi prekinuti ugovor zbog reorganizacije čitave mreže ili njezina znatnog dijela ili kada je dobavljač zakonski obavezan platiti određenu kompenzaciju za prestanak ugovora, rok može biti godinu dana.

Ugovori na određeni rok sklapaju se na najmanje 5 godina. Ukoliko neka strana ne želi obnoviti ugovor na određeno vrijeme, o tome mora obavijestiti drugu stranu 6 mjeseci prije isteka ugovora. Za prestanak ugovora dobavljač mora dati dileru detaljno i objektivno pismeno objašnjenje.

---

<sup>18</sup> European Commission - Directorate General for Competition, *Distribution and servicing of motor vehicles in the European Union, Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to certain categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector, Explanatory Brochure*, European Commission, Brussels, 2002., str. 46-50.



### Promjene u položaju ovlaštenih serviserâ

'Ovlašteni serviser' je novi izraz koji je uvela Uredba 1400/2002.<sup>19</sup> Pripada mreži koju je postavio dobavljač i pruža usluge popravka i održavanja. Prije su te poslove obavljali isključivo ovlašteni dileri. Ukoliko tržišni udjel proizvođačeve mreže ovlaštenih serviserâ u odnosu na broj popravaka na svim vozilima određene marke **ne prelazi 30%**, proizvođač/uvoznik može bazirati svoju mrežu na **kvantitativnoj selektivnoj** ili na **ekskluzivnoj distribuciji** i može odlučiti da ne ovlastiti određene servisere iako oni zadovoljavaju kvalitativne uvjete. No, ako taj udjel **prelazi 30%**, proizvođač može primijeniti samo **kvalitativan selektivan distribucijski sustav** i imenovati ovlaštenim serviserima sve koji zadovoljavaju njegove kvalitativne uvjete (koji moraju biti jednaki i za servisere koji su i dileri novih motornih vozila određene marke i za one koji su samo serviseri).<sup>20</sup>

- Proizvođač vozila ne može spriječiti ovlaštenog serviserâ da kupuje originalne rezervne dijelove direktno od proizvođača dijelova
- Proizvođač vozila ne može nametnuti obavezu serviseru da izvan jamstvenog roka mora obavijestiti kupca je li koristio originalne rezervne dijelove (od proizvođača) ili neke druge jednake kvalitete
- Ovlašteni serviser može prodavati originalne rezervne dijelove nezavisnim serviserima, može popravljati vozila različitih marki
- Može prenijeti svoja prava i obaveze na nekog drugog ovlaštenog serviserâ iste marke, ali ne i na dilera koji se bavi samo prodajom vozila.

### Promjene u položaju nezavisnih operatera

Nezavisnim operaterima<sup>21</sup> se smatraju svi koji se direktno ili indirektno bave popravkom i održavanjem vozila. Direktno su uključeni neovisni serviseri ('fast fit' lanci, limari, nezavisne radionice), službe za pomoć na cesti i autoklubovi, a indirektno distributeri rezervnih dijelova, izdavači tehničkih informacija, proizvođači opreme i alata za popravak, operateri koji nude usluge ispitivanja ili obuke vezane za popravke (tj. pomažu rad serviserâ).

Svi nezavisni operateri po novoj uredbi moraju imati pristup istim tehničkim informacijama potrebnim za popravak i održavanje (uključujući potreban pristup elektroničkim sustavima na vozilu i sustavima za dijagnosticiranje), tehničkoj obuci, alatima i opremi (dijagnostičkoj i ostaloj), računalnim programima i hardveru - kao i ovlašteni serviseri, i to po istim cijenama (ako se naplaćuju) i u istom roku. Također ne bi smjeli biti prisiljeni

---

<sup>19</sup> Čl. 1(1)(1) Uredbe 1400/2002.

<sup>20</sup> European Commission - Directorate General for Competition, *Distribution and servicing of motor vehicles in the European Union, Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to certain categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector, Explanatory Brochure*, European Commission, Brussels, 2002., str. 60-62.

<sup>21</sup> Čl. 4(2) Uredbe 1400/2002.

kupovati više informacija nego li im je to stvarno potrebno. Po Uredbi 1400/2002. pojedini serviser može djelovati kao ovlaštenu serviser za neke marke, a nezavisni za druge. Nezavisni serviser može biti ujedno i ovlaštenu distributer (diler) jedne ili više marka vozila.<sup>22</sup>

### **Promjene u distribuciji rezervnih dijelova**

Proizvođač vozila ne može dakle nametnuti ovlaštenim serviserima da za normalan servis i održavanje koriste samo originalne rezervne dijelove koje dobavlja proizvođač vozila. Također ne može zabraniti članovima selektivnog distribucijskog sustava prodaju rezervnih dijelova nezavisnim serviserima. Zabrana pasivne prodaje rezervnih dijelova članovima ekskluzivnog distribucijskog sustava predstavlja također ozbiljno ograničenje. U svakom od ovih slučajeva proizvođačev distribucijski sustav ne bi više koristio pogodnosti Uredbe 1400/2002.<sup>23</sup>

Proizvođač vozila ne može ograničiti niti pravo proizvođača rezervnih dijelova da prodaje originalne dijelove ili dijelove usporedive kvalitete ovlaštenim ili nezavisnim serviserima. Štoviše, nova uredba ne dozvoljava da proizvođači vozila zabrane svojim ovlaštenim distributerima/serviserima da prodaju rezervne dijelove nezavisnom sektoru.

### **Očekivane pogodnosti za potrošače i njihove posrednike**

Glavni cilj Uredbe 1400/2002. je da pojačanim tržišnim natjecanjem u prodaji vozila i rezervnih dijelova, servisu i popravcima daje kupcima veću mogućnost izbora. Sadrži brojne mjere koje olakšavaju kupcima da se okoriste razlikom u cijenama između različitih država članica te kupuju vozilo gdje im to odgovara<sup>24</sup>. Također se potiče korištenje posrednika za kupce, aktivna prodaja i otvaranje dodatnih podružnica, prodaja preko Interneta. Proizvođač/uvoznik ne može ograničavati dilera da prodaje bilo kojoj mušteriji (npr. iz druge zemlje članice) s kojom direktno kontaktira, preko posrednika ili Interneta. Sada kupac može svoje vozilo odvesti na servis i popravak ovlaštenom serviseru bilo gdje u EU jer po novoj uredbi ovlaštenu serviseri moraju popravljati vozila određene marke (u jamstvenom roku i izvan njega) koja je prodao bilo koji diler unutar dobavljačeva distribucijskog sustava. Ako ovlaštenu serviser ne može servisirati vozilo koje nije prodano u njegovoj

---

<sup>22</sup> European Commission - Directorate General for Competition, *Distribution and servicing of motor vehicles in the European Union, Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to certain categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector, Explanatory Brochure*, European Commission, Brussels, 2002., str. 66-69.

<sup>23</sup> European Commission - Directorate General for Competition, *Distribution and servicing of motor vehicles in the European Union, Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to certain categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector, Explanatory Brochure*, European Commission, Brussels, 2002., str. 80-81.

<sup>24</sup> Commission of the European Communities, *The new motor vehicle block The new motor vehicle block exemption regulation - The current rules and the new rules*, [http://europa.eu.int/comm/competition/car\\_sector/ber\\_slides\\_en.pdf](http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/ber_slides_en.pdf)

zemlji, mora se povezati s dobavljačem ili drugim ovlaštenim servisom u drugoj državi članici. Što se tiče jamstva, potrošač ga ne mora ponovo potvrđivati u svojoj državi.<sup>25</sup>

Posrednici ili agenti kupuju novo motorno vozilo u ime kupca iako nisu članovi distribucijske mreže. U prijašnjoj praksi proizvođač je mogao zabraniti dilerima da prodaju više od 10% novih motornih vozila preko istog posrednika, a sada jedino može obvezati dilera da provjeri imaju li posrednici valjanu punomoć kupca za kupnju/podizanje određenog vozila. Novi propisi omogućuju dilerima da uspostave aktivno partnerstvo sa svim vrstama posrednika što će povećati prekograničnu kupovinu.

Nova Uredba teži stvaranju tržišnih uvjeta koji vode smanjivanju postojećih visokih razlika u cijenama do uvođenja konkurentnijih cijena na prodajnom i postprodajnom tržištu.

## 5. TRŽIŠNI UDJEL PROIZVOĐAČA

Kako se Uredba 1400/2002. bazira na generalnoj politici Europske komisije za ocjenu vertikalnih ugovora, zacrtanoj u Uredbi 2790/1999., drži se generalne politike da uredba o skupnom izuzeću pokriva restriktivne ugovore samo do određenog praga tržišnog udjela.

Komisija EU je prihvatila ekonomski pristup ocjene vertikalnih sporazuma pa je tako ključni čimbenik za određivanje može li sporazum biti izuzet od ograničenja članka 81. Ugovora o osnivanju EZ (UEZ) razina tržišnog udjela ugovornih strana (prag udjela na tržištu).<sup>26</sup> Tržišni udjel se računa ocjenom relevantnog proizvoda i geografskih tržišta uključenih u sporazum. Tržište proizvoda čine sva dobra i usluge koje su međusobno zamjenjive ugovorenim proizvodima na temelju karakteristične cijene i namjene upotrebe.

Izuzeće predviđeno člankom 2. Uredbe 1270/1999. primjenjuje se pod uvjetom da tržišni udjel ne prelazi 30% relevantnog tržišta na kojem dobavljač prodaje ugovorena dobra ili usluge. Tržišni udjel 30% (čl. 9 (1)) računa se na temelju prodajne tržišne vrijednosti dobara i usluga koje su obuhvaćene ugovorom ili drugih dobara i usluga koje dobavljač prodaje, a kupac može nadomjestiti ili zamijeniti na osnovi cijene ili namjene. No, ako ti podatci nisu dostupni, mogu se koristiti neke druge procjene koje se zasnivaju na drugim tržišnim informacijama.

Člankom 9.(2) Uredbe 1270/1999. je određeno:

- a) tržišni udjel se izračunava na temelju podataka vezanih za prethodnu kalendarsku godinu
- b) tržišni udjel uključuje sva dobra i usluge dobavljene od svih distributera u svrhu prodaje

<sup>25</sup> European Commission - Directorate General for Competition, *Distribution and servicing of motor vehicles in the European Union, Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to certain categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector, Explanatory Brochure*, European Commission, Brussels, 2002., str. 44-45.

<sup>26</sup> Horak., H, *Ugovori o distribuciji u pravu i poslovnoj praksi Hrvatske i EU*, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2005., str. 39-40.

- c) ako tržišni udjel u trenutku sklapanja sporazuma nije veći od 30%, ali se naknadno poveća iznad toga iznosa, ne više od 35%, izuzeće navedeno u čl. 2. i dalje se primjenjuje u razdoblju dviju uzastopnih kalendarskih godina koje slijede godinu u kojoj je prvi put povećan iznos tržišnog udjela 30%
- d) ako tržišni udjel u trenutku sklapanja sporazuma nije veći od 30%, ali se naknadno poveća na više od 35%, izuzeće se nastavlja primjenjivati u razdoblju jedne godine koja slijedi godinu u kojoj je prvi put povećan tržišni udjel iznad 35%
- e) izuzeće u smislu stavka (c) i (d) ne može se kumulirati u svrhu produljenja razdoblja izuzeća na više od 2 kalendarske godine.

Smatra se da iznad praga tržišnog udjela 30% ne postoji mogućnost da vertikalni sporazumi potaknu objektivne prednosti takve prirode i dimenzija koji bi kompenzirali nedostatke koje stvaraju konkurenciju.

U **automobilskom sektoru** vertikalni ugovori mogu imati pogodnosti od skupnog izuzeća ako tržišni udjel *dobavljača* na mjerodavnom tržištu prodaje motornih vozila, prodaje rezervnih dijelova te pružanja usluga popravljavanja i održavanja ne prelazi prag 30%, tj. 40% u slučaju kvantitativne selektivne distribucije novih vozila. U slučaju isključive (ekskluzivne) opskrbe tržišni udjel *kupca* na mjerodavnom tržištu na kojem kupuje proizvode koji su predmet ugovora, ne smije biti veći od 30%. Za kvalitativni sustav distribucije novih vozila visina tržišnog udjela se ne uzima u obzir kao uvjet za skupno izuzeće.<sup>27</sup>

Za primjenu Uredbe prvo je potrebno definirati mjerodavno tržište na koje se ugovor odnosi (osim za kvalitativnu selektivnu distribuciju), a potom izračunati tržišni udjel. Ako je firma ili njezini povezani poduzetnici dobavljač vozila više marki koja pripadaju istom tržištu, kod izračunavanja svojeg tržišnog udjela treba uzeti u obzir sve marke. Ukoliko taj udjel prelazi prag, Uredba neće pokrivati niti jedan ugovor o distribuciji (iako individualno ni jedna od tih maraka ne prelazi prag). Isto tako, ako se isti ugovor koristi na raznim zemljopisnim područjima za distribuciju motornih vozila ili rezervnih dijelova ili pružanje usluga popravljavanja i održavanja koje pripadaju različitim mjerodavnim tržištima, a ako su kod nekih od njih pragove premašeni, Uredba će pokrivati samo ugovore na mjerodavnim tržištima gdje pragovi nisu premašeni.

Temelji za izračun tržišnog udjela su sljedeći:

- za distribuciju novih motornih vozila izračunava se na temelju *količine proizvoda* koje je prodao dobavljač (koji su predmet ugovora) kao i njihovih supstituta
- za **distribuciju rezervnih dijelova** izračunava se temeljem *iskazanog prihoda* koje je ostvario dobavljač od prodaje proizvoda koji su predmet ugovora kao i od njihovih supstituta

---

<sup>27</sup> European Commission - Directorate General for Competition, *Distribution and servicing of motor vehicles in the European Union, Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to certain categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector, Explanatory Brochure*, European Commission, Brussels, 2002., str. 20-21.

- za **usluge popravka i održavanja** izračunava se temeljem *iskazanog prihoda* koji su ostvarili članovi distribucijske mreže dobavljača od pružanja usluga koje su predmet ugovora kao i usluga koje se smatraju zamjenskim uslugama.

Ako podatci o prodanoj količini nisu dostupni, mogu se rabiti podatci o vrijednosti prodaje ili obrnuto. Ako ni takve informacije nisu dostupne, tada se koriste procjene temeljene na drugim pouzdanim informacijama o tržištu.

## 6. UVOĐENJE UREDBE U HRVATSKU

### Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju

Sklopanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju sa zemljama članicama EU (SAA) Republika Hrvatska je preuzela mnoge obveze u pogledu izmjena i prilagodbi pravnog i gospodarskog sustava standardima i pravilima koja vrijede u Europskoj uniji. Jedno od prioriternih područja usklađivanja pravnog sustava i primjene pravila koja vrijede u EU je područje zaštite tržišnog natjecanja<sup>28</sup>. U pogledu zaštite tržišnog natjecanja Sporazumom je utvrđeno da su nespojivi s ispravnom promjenom SAA sporazumi između poduzetnika, odluke udruženja poduzetnika i usklađene prakse između poduzetnika čiji je cilj ili učinak sprječavanje, ograničavanje ili narušavanje tržišnog natjecanja; zloupotreba vladajućeg položaja jednog ili više poduzetnika na teritoriju Hrvatske ili Zajednice u cjelini ili u njihovim značajnim dijelovima, te svaka državna potpora koja narušava ili prijeti narušavanjem tržišnog natjecanja davanjem prednosti nekim poduzetnicima ili nekim proizvodima<sup>29</sup>. Sporazumom je Hrvatska preuzela i obvezu<sup>30</sup> postupnog usklađivanja postojećih zakona i budućeg zakonodavstva s pravnom tečevinom Zajednice. Osim preuzetih obveza primjene pravila o tržišnom natjecanju u Zajednici, preuzeta je i obveza primjene "instrumenata tumačenja koje su usvojile institucije Zajednice", što uključuje i sekundarno zakonodavstvo tijela Unije zaduženih za tržišno natjecanje, ali i sudsku praksu odnosno sudske odluke, osobito Europskog suda pravde (Court of Justice).

### Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja

Nakon sklapanja Privremenog Sporazuma o trgovinskim i s njima povezanim pitanjima i preuzimanja obveze prioriternog i potpunog usklađivanja propisa s područja tržišnog natjecanja, donesen je 2003. novi Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja. Tim je zakonom Vlada Republike Hrvatske dobila ovlasti da na prijedlog Vijeća za zaštitu tržišnog

<sup>28</sup> Spevec, O., *Uloga prava i politike tržišnog natjecanja u procesima približavanja Republike Hrvatske Europskoj Uniji*, 2005.

[http://www.crocompet.hr/pdf/clanci/Spevec-Uloga\\_prava\\_i\\_politike.pdf](http://www.crocompet.hr/pdf/clanci/Spevec-Uloga_prava_i_politike.pdf)

<sup>29</sup> Čl. 35. Privremenog Sporazuma o trgovinskim i s njima povezanim pitanjima između Republike Hrvatske i Europske Zajednice i čl. 70 Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju između Republike Hrvatske i Europskih Zajednica njihovih država članica

<sup>30</sup> Spevec, O., *Uloga prava i politike tržišnog natjecanja u procesima približavanja Republike Hrvatske Europskoj Uniji*, 2005.

[http://www.crocompet.hr/pdf/clanci/Spevec-Uloga\\_prava\\_i\\_politike.pdf](http://www.crocompet.hr/pdf/clanci/Spevec-Uloga_prava_i_politike.pdf)

natjecanja, donosi podzakonske akte kojima će se osigurati daljnje i neprekidno usklađivanje područja tržišnog natjecanja s pravnom tečevinom EZ. Zakon se odnosi na sve oblike sprječavanja, ograničavanja ili narušavanja tržišnog natjecanja na teritoriju RH ili izvan njezinog teritorija (ako imaju učinak na teritoriju Republike Hrvatske), osim ako posebnim propisima za zaštitu pojedinih proizvoda i usluga nije drugačije uređeno<sup>31</sup>.

### **Uredba o skupnom izuzeću sporazuma o distribuciji i servisiranju motornih vozila**

Među propisima koje je Vlada RH donijela radi daljnjeg usklađivanja propisa s područja tržišnog natjecanja s pravnom tečevinom EU nalazi se i Uredba o skupnom izuzeću sporazuma o distribuciji i servisiranju motornih vozila<sup>32</sup>. Uredba je donesena na sjednici Vlade 22. srpnja 2004. godine, a stupila je na snagu 5. kolovoza 2004. (NN br. 105/04.) i počela se primjenjivati na sve sporazume sklopljene počevši od toga datuma. Od 1. siječnja 2006. Uredba se primjenjuje i na sporazume koji su bili sklopljeni do 5. kolovoza 2004. Zabrana ugovaranja lokacijske klauzule počela se primjenjivati tek od 1. svibnja 2006. Cilj Uredbe je prije svega bio osiguranje uvjeta za razvoj tržišnog natjecanja na tržištima prodaje i servisiranja motornih vozila te na tržištu opskrbe rezervnim dijelovima.

## **7. ZAKLJUČAK**

Nova Uredba predstavlja veliki pomak prema fleksibilnijem sustavu distribucije i servisa novih motornih vozila.

- Dovest će do povećanja tržišnog natjecanja i **slabljenja veza između dilera i proizvođača**, što će imati za posljedicu bolju uslugu kupcima, niže cijene, nove vrste partnerstva, nove distribucijske tehnike.
- Uredba je već natjerala mnoge **proizvođače** vozila da ubrzaju rekonstrukciju svoje mreže i da promisle o standardima koje će primjenjivati na razne kategorije dilera, o broju potrebnih dilera i njihovoj lokaciji. Kako sada dileri mogu prodavati aktivno izvan svog teritorija, te stvarati dodatne podružnice, planiranje alokacije dilera i prodajnih ciljeva postalo je znatno složenije. Dugoročno gledano proizvođači imaju mogućnost poboljšati svoju distribucijsku mrežu.
- Uvedena je i nova kategorija **ovlaštenih serviser**a na temelju kvalitativnih kriterija, pa će tako svaki serviser koji zadovoljava kriterije proizvođača moći postati dio ovlaštene mreže serviser a određene marke.
- **Nezavisnim operaterima** je olakšan pristup tehničkim informacijama i rezervnim dijelovima te im je omogućeno da se natječu na istoj razini sa ovlaštenim serviserima.

---

<sup>31</sup> Spevec, O., *Uloga prava i politike tržišnog natjecanja u procesima približavanja Republike Hrvatske Europskoj Uniji*, 2005.

[http://www.crocompet.hr/pdf/clanci/Spevec-Uloga\\_prava\\_i\\_politike.pdf](http://www.crocompet.hr/pdf/clanci/Spevec-Uloga_prava_i_politike.pdf)

<sup>32</sup> Spevec, O., *Uvodno obraćanje Predsjednice Vijeća za zaštitu tržišnog natjecanja na sastanku u HGK u svezi s provedbom Uredbe o skupnom izuzeću sporazuma o distribuciji i servisiranju motornih vozila*, 2005., [http://www.crocompet.hr/pdf/clanci/HGK\\_04.05.2005.pdf](http://www.crocompet.hr/pdf/clanci/HGK_04.05.2005.pdf)

- Uredba **dilere** istodobno izlaže većoj konkurenciji od drugih dilera, što bi moglo dovesti do pada broja malih dilera. Takvi će najvjerojatnije postati ovlašteni serviseri (jer već imaju vještinu, potrebnu opremu i bazu kupaca) koji će uz to prodavati i servisirati rabljena vozila.
- Pogoduje daljnjem razvoju novih oblika distribucije (**Internet, supermarketi...**).
- **Kupcima** se nastoji dati raznolikost mogućnosti (mogu servisirati vozilo gdje žele, kupiti vozilo u drugoj zemlji, preko posrednika ili putem Interneta..).

Nova Uredba ima za cilj omogućiti da jedinstveno europsko tržište funkcionira za kupce na isti način na koji već dugo funkcionira za proizvođače koji se mogu slobodno kretati vozilima i komponentama preko unutarnjih granica EU.

## LITERATURA

1. Autopolis, *The Natural Link between Sales and Service, An investigation for the Competition Directorate-General of the European Commission*, Autopolis, London, 2000.
2. Commission of the European Communities, *Commission Regulation (EC) No 1475/95 of 28 June 1995 on the application of Article 85(3) of the Treaty to certain categories of motor vehicle distribution and servicing agreements*, *Official Journal of the European Communities*, L 145, 29.06.1995, str. 25-34., 1995.
3. Commission of the European Communities, *Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to certain categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector*, *Official Journal of the European Communities*, L 203, 01.08.2002, str. 30-41., 2002.
4. Commission of the European Communities, *Report on the evaluation of Regulation (EC) No 1475/95 on the application of Article 85(3) of the Treaty to certain categories of motor vehicle distribution and servicing agreements*, Commission of the European Communities, Brussels, 2000.
5. Commission of the European Communities, *The new motor vehicle block The new motor vehicle block exemption regulation - The current rules and the new rules*, [http://europa.eu.int/comm/competition/car\\_sector/ber\\_slides\\_en.pdf](http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/ber_slides_en.pdf)
6. European Commission - Directorate General for Competition, *Distribution and servicing of motor vehicles in the European Union, Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to certain categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector, Explanatory Brochure*, Brussels, 2002.
8. Horak., H., *Ugovori o distribuciji u pravu i poslovnoj praksi Hrvatske i EU*, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2005.
7. Layng, A., *Driving through the Draft Block Exemption Regulations on the distribution and sale of new motor vehicles in the European Union*, Kilroys Solicitors, [http://www.kilroys.ie/library/motor/block\\_exemption\\_regulations.htm](http://www.kilroys.ie/library/motor/block_exemption_regulations.htm)

8. Mlikotin Tomić, D., *Kodeks ponašanja hrvatskih poduzetnika*, Hrvatska trgovina, HUP, 1996.
9. Mlikotin Tomić, D., *Ugovor o franchisingu i pravo konkurencije*, XXXVIII Susret pravnika u gospodarstvu, Zbornik, Opatija, 2000.
10. Mlikotin Tomić, D., *Pravo međunarodne trgovine*, Školska knjiga, Zagreb, 1999.
11. ...*"Privremeni Sporazum o trgovinskim i s njima povezanim pitanjima između Republike Hrvatske i Europske Zajednice"* (2002), <http://www.mei.hr>
12. Spevec, O., *Uloga prava i politike tržišnog natjecanja u procesima približavanja Republike Hrvatske Europskoj Uniji*, [http://www.crocompet.hr/pdf/clanci/Spevec-Uloga\\_prava\\_i\\_politike.pdf](http://www.crocompet.hr/pdf/clanci/Spevec-Uloga_prava_i_politike.pdf)
13. Spevec, O., *Uvodno obraćanje Predsjednice Vijeća za zaštitu tržišnog natjecanja na sastanku u HGK u svezi provedbe Uredbe o skupnom izuzeću sporazuma o distribuciji i servisiranju motornih vozila*, 2005., [http://www.crocompet.hr/pdf/clanci/HGK\\_04.05.2005.pdf](http://www.crocompet.hr/pdf/clanci/HGK_04.05.2005.pdf)
14. *Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju između Republike Hrvatske i Europskih Zajednica i njihovih država članica*, 2005., <http://www.mei.hr>