

УНИВЕРЗИТЕТ У НИШУ

ПРАВНИ ФАКУЛТЕТ

Катедра за правно-економске науке

**Хоризонтални споразуми у праву Србије и праву
Европске уније**

(мастер рад)

МЕНТОР:

Доц. др Александар Мојашевић

СТУДЕНТ:

Стефан Стефановић
Број индекса: М003/14-О

Ниш, 2015.

САДРЖАЈ

УВОД	1
I ХОРИЗОНТАЛНИ СПОРАЗУМИ: ТЕОРИЈСКИ ОСВРТ	6
1. Појам хоризонталних споразума	6
2. Картели као хоризонтални споразуми	7
2.1. Спољни фактори који олакшавају деловање картела	9
2.2. Унутрашњи фактори: структурна нестабилност картелских споразума	11
2.2.1. Картелима морају да припадају најважнија предузећа у оквиру одређене привредне гране	11
2.2.2. Преговори у оквиру картела нису једноставни	12
2.3. Врсте картела	12
2.4. Основни механизми картела	14
2.5. Предуслови картела	16
2.5.1. Монополски предуслови	17
2.5.2. Структурни предуслови	18
2.5.3. Предуслови понашања	21
2.6. Ефекти картела на друштвено благостање	22
2.7. Изузеће споразума од забране	25
2.7.1. Колективна изузећа	25
2.7.2. Појединачно изузеће	25
2.7.3. Изузеће на основу вредности споразума	26
II ХОРИЗОНТАЛНИ СПОРАЗУМИ У ПРАВУ СРБИЈЕ	27
1. Закон о заштити конкуренције	27
1.1. Карактеристике закона	27
1.2. Ефекти примене закона и пракса у региону	29
2. Активна легитимација у управном спору против одлука Комисије за заштиту конкуренције	31
3. Усаглашеност права конкуренције Србије са решењима комунитарног права	33
III ХОРИЗОНТАЛНИ СПОРАЗУМИ У ПРАВУ ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ	36
1. Право конкуренције	36
2. Уређење рестриктивних споразума	40
2.1. Облици недозвољеног споразумевања	44
2.1.1. Споразуми између предузећа	44
2.1.2. Одлуке удружења предузећа	48
3. Концепт изузећа	48
3.1. Економска оправданост изузећа	49
3.2. Индивидуална изузећа од забране	50
3.3. Уредбе о колективном изузећу	52

4. Пракса Европске комисије поводом повреде права конкуренције склапањем картела	53
5. „Политика помиловања“ – моћно средство Комисије у борби против картела	55
ЗАКЉУЧАК	59
ЛИТЕРАТУРА	61
САЖЕТАК	73
БИОГРАФИЈА	77

УВОД

Конкуренција је реч латинског порекла изведена из речи *concurrentia* што значи супарништво, такмичење, надметање, утакмица. У тржишној утакмици конкуренти настоје да произведу, односно понуде оно што купци траже, да при истој цени производа понуде квалитетнији производ или, пак, да понуде по нижој цени производ истог квалитета. Наравно, они то не чине због тога што су алтруисти и зато што воде рачуна о интересима купаца, већ због тога што само уколико надмаше своје конкуренте могу очекивати оно што их једино интересује: већи профит.

С тим у вези, морамо правити дистинкцију између правно дозвољеног понашања привредних субјеката, када они користе дозвољене начине и методе за постизање својих циљева, у ком случају је њихово понашање у оквиру законом одређених правила понашања, добрих пословних обичаја и пословног морала, с једне стране, и понашања привредних субјеката којим желе да спрече деловање тржишних закона и да себи на тај начин омогуће успех на тржишту, с друге стране. Картели, као типичан (не и једини) пример хоризонталних рестриктивних споразума, представљају један од најчешћих облика нарушавања конкуренције данас. То су споразуми између учесника на тржишту који за циљ или последицу имају значајно ограничавање, нарушавање или спречавање конкуренције.

Карактер, односно степен конкурентности тржишних структура¹ огледа се у броју продаваца и купаца, карактеру цене (да ли је параметарска величина са становишта привредних субјеката) и постојању слободног уласка у грану и изласка из ње, односно величини баријера уласку у посматрану грану. Савршено конкурентно тржиште, односно савршену конкуренцију, одликује велики број привредних субјеката, параметарски карактер цене и пуна слобода уласка и изласка из гране. Такво тржиште обезбеђује ефикасну алокацију ресурса, односно максимизацију друштвеног благостања. Другим речима, неспутане одлуке приватних предузетника на таквом тржишту доводе до максимизације друштвеног благостања.

¹ Тржиште је место где се сучељавају понуда и тражња. Тржишна структура дефинише број учесника на страни понуде и тражње. Ако постоји један учесник, ради се о монополу или монопсону (монополу на страни тражње), када је реч о два говоримо о олигополу (на страни понуде) и олигопсону (на страни тражње), а ако је више њих, тада је реч о тржишту потпуне конкуренције. Видети: Б. Стојановић, *Микроекономија*, Економски факултет Универзитета у Нишу, Ниш, 2012, стр. 143.

Правом конкуренције, као системом правних норми којима се уређују правила тржишне утакмице, обезбеђује се да иста буде лојална (*fair play*) у односима између учесника. Иако конкуренција зависи од броја учесника на тржишту, заблуда је да је велики број учесника гарант за ефикасну конкуренцију. Напротив, сам број директних конкурената може бити и мали, али је кључно да су ефикасни, конкурентни и да између њих не долази до договора, усклађених радњи и других начина нарушавања конкуренције.

Држава својом политиком поставља баријере уласку новим привредним субјектима на тржиште и на тај начин утиче на ограничавање број конкурената. Држава, у ствари, тиме додељује монопол одређеном привредном субјекту и онемогућава појаву конкуренције на тржишту. Ако се ставимо у улогу једног привредног субјекта, рецимо, предузетника, лако ћемо схватити зашто њему конкуренција, као облик тржишног надметања, не одговара. Будући да сваки предузетник жели да максимизује профит који присваја, он жели да уђе у грану у којој се присваја економски профит², а улазак нових конкурената и повећана конкуренција у таквој грани доводе до „расипања“ економског профита и његовог свођења на нормални.³ Мањи број конкурената, пак, значи и потенцијално већи профит, те у томе треба тражити главни мотив предузећа да формирају картел, као један од облика нарушавања конкуренције.

Важност ефикасне политике заштите конкуренције једне земље огледа се не само на националном плану у виду повећања привредног раста и продуктивности привредних субјеката, већ и на глобалном нивоу, јер ова политика, у координацији са осталим макроекономским политикама, свакако битно утиче и на ниво конкурентности државе у односу на друге државе. Право конкуренције јесте једна мултидисциплинарна област, с обзиром на то да представља сублимит инструмената правне и економске теорије, те је, као такву, морамо неизоставно разматрати, како са правног, тако и са економског аспекта.

Два су интереса у области права конкуренције. С једне стране, то је *интерес правне сигурности*, а с друге, ради се о интересу *доследне примене економских*

² Износ који предузеће стиче од продаје својих производа назива се укупан приход. Износ који предузеће плаћа за набавку фактора производње зове се укупан трошак. Профит се дефинише као разлика између укупног прихода предузећа и његовог укупног трошка. Видети: Д. Китановић, Н. Голубовић, Е. Петровић, *Основи економије*, Економски факултет Универзитета у Нишу, Ниш, 2009, стр. 180.

³ Нормални профит је принос на уложени капитал који предузеће мора да оствари да би остало у бизнису. Видети: Економски факултет у Београду, *Профит*, (2014); доступно на www.ekof.bg.ac.rs/wp-content/.../05/22.-Profit.ppt

принципа. Први интерес је у тесној вези са ефикасним правним системом у једној земљи. Он подразумева да постоје правна правила општег карактера, јасно одређена, разумљива и лако сазнатљива свим субјектима на које се односе. Правна сигурност јесте главни предуслов за било коју ефикасну тржишну активност, јер учесници тржишне утакмице морају да буду сигурни да ће се њихов економски интерес на прави начин валоризовати у условима правно регулисаног тржишта. С друге стране, пак, постоји економски интерес. И док је за успешну реализацију првог интереса неопходно учешће правника, који су најкомпетентији по питању уређења правног система једне земље, дотле је за реализацију другог интереса учешће економиста кључно. Интерес доследне примене економских принципа остварује се анализом тржишних појава и понашања тржишних учесника у сваком конкретном случају, те доношењем суда о будућим последицама њихових предузетих активности, на основу резултата анализе. Сукоб између ових принципа огледа се у чињеници да, ако се правна правила пропишу унапред, на један општи начин, без остављања простора за спровођење неопходних економских анализа, тај правни систем постаје ригидан и не доприноси ефикасном развоју политике конкуренције. Ако се, међутим, анализе спроводе у сваком конкретном случају, тада нема места прописивању општих правних правила.

Право Србије, које је у процесу хармонизације са правним тековинама Европске уније, свакако би у области регулисања хоризонталних споразума морало да уважи богато искуство земаља чланица Европске уније. Питању хоризонталних споразума, нарочито оних којима се нарушава или ограничава конкуренција (дакле, рестриктивних), треба приступити са великом дозом озбиљности, јер ће тржиште Србије, у процесу либерализације трговине са Европском унијом, како одмиче процес преговора, постати све отвореније за предузећа са подручја Европске уније, те ће и могућност појаве картела, као типичног облика хоризонталних рестриктивних споразума, бити све већа.

Предмет овог рада јесу хоризонтални споразуми у праву Србије и праву ЕУ. Циљ је приказати најважније елементе ових споразума, и нарочито картела, као типичног облика хоризонталних рестриктивних споразума. Основна хипотеза од које полазимо јесте да је политика сузбијања картела од кључне важности за развој конкуренције и слободног тржишта у нашој земљи. У раду ће бити анализирана, како теоријска, тако и питања из праксе, која се односе на хоризонталне споразуме. Биће дат општи приказ права конкуренције Србије, са акцентом на Закон о заштити конкуренције и ефекте његове примене у праву Републике Србије. Поред тога, имајући

у виду то да је Србија на путу ка пуноправном чланству у Европској унији, као и да је у обавези да синхронизује своје законодавство са прописима Европске уније, биће објашњено које су обавезе Србије у вези са Поглављем осам преговора на релацији ЕУ-Србија, које се непосредно односи на област заштите конкуренције. С тим у вези, биће обрађено и право конкуренције ЕУ, конкретније, хоризонтални споразуми у праву ЕУ, а биће анализирана и пракса надлежних тела ЕУ у погледу хоризонталних споразума.

Практични значај овог рада је да носиоцима јавних функција у Републици Србији укаже на важност потпуног правног уређења области конкуренције, конкретније да скрене пажњу на важност хоризонталних споразума. То је сегмент права конкуренције којем ЕУ придаје велики значај, те ће и Србија, као земља која је у процесу преговора са ЕУ, бити под будним оком администрације из Брисела.

Приликом обрађивања предмета овог истраживања коришћени су следећи методи: нормативни, упоредноправни, дескриптивни метод и студија случаја.

Нормативни метод искоришћен је за анализу позитивних прописа права Србије и ЕУ у области права конкуренције, конкретније, у области хоризонталних споразума. У оквиру позитивног права Србије, обрађен је првенствено Закон о заштити конкуренције, као најбитнији пропис у овој области. Што се, пак, права ЕУ тиче, акценат је стављен на велики број секундарних извора комунитарног права (регулативе, директиве, одлуке), и најважнији, темељни извор права ЕУ у овој области – Уговор о оснивању ЕУ.

Упоредноправни метод употребљен је за компарацију прописа у овој области. То се односи на позитивноправну регулативу у оквиру Европске уније, као и постојећи нормативни оквир Републике Србије.

Дескриптивним методом биће описани различити елементи политике заштите конкуренције у ЕУ, као и сличности и разлике са политиком заштите конкуренције која се примењује у Републици Србији, са акцентом на тему овог рада (хоризонталне споразуме).

Студија случаја (*Case Study*) примењена је код проучавања појединачних одлука судских и других надлежних органа у ЕУ и Србији. Настојали смо да укажемо на озбиљност проблема картелских споразума, поткрепивши то подацима о висинама казни које су надлежни органи, како у Србији, тако и у Европској унији, изрицали учесницима картела. Обрађен је један део, иначе, веома богате праксе органа ЕУ у решавању случајева нарушавања конкуренције.

У изради рада коришћена је разноврсна литература и правни извори, почев од домаће и стране литературе у овој области, преко релевантних домаћих и страних прописа и међународних докумената, до пресуда српских судова и одлука Европске комисије које се тичу хоризонталних споразума. Као неопходан, и веома значајан извор истраживања, коришћена је богата интернет база података.

Рад се састоји из три дела.

У **првом делу**, обрађени су хоризонтални споразуми са теоријског аспекта.

Наведен је појам *хоризонталних споразума*, са освртом на картеле (*хоризонталне рестриктивне споразуме*), објашњени су фактори који утичу на настанак и функционисање картела, врсте картела, основни механизми картела, предуслови картела, ефекти које они имају на друштвено благостање и концепт изузећа споразума од забране.

Други део рада тиче се правног статуса хоризонталних споразума у праву конкуренције Србије.

Дат је кратак приказ карактеристика Закона о заштити конкуренције, указано је на ефекте његове примене, објашњена је пракса тела надлежних за примену права конкуренције у региону, а указано је и на ниво усаглашености права конкуренције Србије са правом конкуренције ЕУ.

Трећи део рада посвећен је праву конкуренције Европске уније и правном уређењу хоризонталних споразума.

Објашњено је како су правним актима ЕУ уређени рестриктивни споразуми, обрађен је концепт изузећа споразума, приказана је пракса Европске комисије поводом повреде права конкуренције склапањем картела и, на крају, дато је објашњење тзв. политике помиловања (*leniency policy*), као средства Комисије у борби против картела.

I ХОРИЗОНТАЛНИ СПОРАЗУМИ: ТЕОРИЈСКИ ОСВРТ

1. Појам хоризонталних споразума

Хоризонтални споразуми су споразуми између учесника који послују на *истом* нивоу ланца производње, односно промета. Из овога произилази да су то споразуми између конкурената. „Споразуми који се склапају између стварних или потенцијалних конкурената – такозвани *хоризонтални* споразуми – у одређеној мери ограничавају способност компанија да независно делују на тржишту, иако су оне у таквим споразумима правно независне.“⁴ Учесници на тржишту који учествују у склапању овог споразума постају део организоване целине и, самим тим, стичу тржишну моћ⁵ коју не би имали када би наступали независно. На тај начин се вештачки спречава конкуренција. Највиши облици антиконкурентских споразума познати су као *картелски споразуми*. Намера нарушавања конкуренције може да буде *експлицитна* (формална или неформална), а може да буде и *прећутна*. *Формални споразуми* могу да буду писани или усмени, и они садрже јасна правила којих на тржишту морају да се придржавају сви припадници картела. *Неформални споразуми* могу да укључују разговоре у професионалним удружењима, комуницирање преко добављача и купаца, или јавно објављивање будућих цена или активности у виду начина на који се комуницира са конкурентима. Коначно, до прећутне намере долази у ситуацијама када нема комуникације међу учесницима на тржишту.⁶

Када се говори о хоризонталним споразумима, увек се прво помисли на картеле. Међутим, у хоризонталне споразуме убрајају се и они споразуми који не доводе ни до каквих неповољних последица по конкуренцију и друштвено благостање. Неки од њих могу да буду, у конкурентском смислу, неутрални, па чак и да јачају конкуренцију; други, пак, могу да доведу до одређених негативних последица по конкуренцију које се, међутим, компензују још већим позитивним последицама, као што је, примера ради, смањење тржишног ризика.

⁴ GIZ, *Картели и други облици рестриктивних хоризонталних споразума*, (2014); преузето 28.6.2015. <http://eusc.org/CMS/Project%20Activities/III%20MG%20Karteli%20i%20drugi%20restriktivni%20horizontalni%20sporazumi.pdf>

⁵ Под тржишном моћи подразумева се доминантна позиција коју учесник има на релевантном тржишту у односу на стварне и потенцијалне конкуренте. Видети: Д. Китановић, Н. Голубовић, Е. Петровић, *op.cit.*, 2009, стр. 192.

⁶ GIZ, *op.cit.*, стр. 20.

Рецимо, учесници на тржишту могу да се договоре да заједно саграде производни погон, које не би били у стању да саграде када би то морали да раде засебно; или могу да се прихвате неког заједничког истраживачког и развојног пројекта, који, појединачно, не би могли да приуште.⁷

Дакле, хоризонтални споразуми који нарушавају конкуренцију јесу рестриктивни споразуми и они су предмет интересовања права конкуренције. Типичан пример таквих споразума су картели. Но, ваља нагласити да постоје и хоризонтални споразуми који не нарушавају конкуренцију и којима се надлежна тела за заштиту конкуренције не баве. У наставку се бавимо картелима.

2. Картели као хоризонтални споразуми

Картеле убрајамо у рестриктивне хоризонталне споразуме. „Рестриктивни споразуми су они споразуми којима се ограничава, односно нарушава конкуренција.“⁸ Управо из тог разлога право конкуренције забрањује рестриктивне споразуме. Споразуме између учесника на тржишту који послују на истом нивоу ланца производње, односно промета називамо хоризонталним споразумима. Самим тим, хоризонтални споразуми неминовно су споразуми између конкурената. Постоје, међутим, споразуми између конкурената који немају никакав ефекат на конкуренцију, те се не може рећи да је, по природи ствари, сваки хоризонтални споразум нужно и рестриктиван. Примера ради, један конкурент на залихама има вишак инпута, а други конкурент недовољне залихе тог истог инпута. У том случају, једноставан купопродајни споразум којим се нивелише наведена неравнотежа пожељан је са становишта оба конкурента. При том, тај споразум, сам по себи, нема никакве ефекте на конкуренцију, што значи да није рестриктиван.⁹

За прецизну дефиницију картела битно је навести појам *дослуха* којим се избегава међусобно надметање конкурената.¹⁰ Постоје две врсте дослуха – отворен и скривени (прећутни споразум) дослух.

⁷ Б. Беговић, В. Павић, *Увод у право конкуренције*, Правни факултет Универзитета у Београду, Београд, 2012, стр. 64.

⁸ Дефиниција преузета из: *Ibid.*, стр. 44.

⁹ Пример преузет из: *Ibid.*

¹⁰ Институт за упоредно право. *Улога прописа о контроли концентрација у спровођењу оптималне политике заштите конкуренције*, Београд, 2014, стр. 327.

Он, пре свега, може да буде *отворен*, када постоји изричит споразум учесника на тржишту да престану да конкуришу једни другима. Но, право конкуренције познаје и *скривени дослух* (прећутни споразум).¹¹ Скривени дослух представља неформалан споразум између учесника на тржишту о уздржавању од међусобног конкурисања. Важно је знати да, без обзира на то да ли међу учесницима картела постоји отворени или скривени дослух, *циљ* ради чијег остваривања се удружују, а то је нарушавање конкуренције, остаје непромењен.

Најважнији параметри пословања који су предмет договора учесника картела јесу цене производа и његове количине које ће на тржишту бити понуђене, географска подела тржишта и изигравање сврхе јавног надметања.

Постоји више врста оваквих споразума.¹² *Споразумом о продајној цени* фиксира се цена по којој ће се продавати роба која је предмет споразума. На њега се надовезује *споразум о расподели расположиве количине понуде*. Под овим споразумом подразумева се да за сваку цену може да постоји само једна количина тржишне понуде. Додељивање квоте јако је битно, јер би повећање количине понуде једног учесника картела довело до укупног повећања количине понуде на тржишту, што би за последицу имало пад продајне цене свих јединица производа на тржишту. Када је реч о *географској подели тржишта*, учесници картела постижу споразум којим стварају онолико локалних, неповезаних тржишта, колико има учесника картела. Једна врста споразума о цени јесте и *споразум о изигравању јавних надметања*. Њиме се учесници договарају ко ће бити победник надметања и која ће бити продајна цена.

Како су картели правно забрањени споразуми, тела које се баве заштитом конкуренције морају се детаљно упознати са тим како картели функционишу. Приликом анализе картела морају обратити пажњу, како на унутрашње (величину, врсту и број припадника картела), тако и на спољне факторе (оне који се тичу тржишта, привредне области итд). У наставку обрађујемо спољне и унутрашње факторе. Спољни фактори се односе на структуру тржишта и објашњавају које карактеристике треба да поседује тржиште да би се на њему формирао картел. Унутрашњи фактори, пак, указују на број самих учесника картела и на уређивање њихових међусобних односа.

¹¹ Скривени дослух представља неформалан споразум између учесника на тржишту о уздржавању од међусобног конкурисања.

¹² У најзаступљеније споразуме убраја се олигопол. Олигопол постоји када мали број („неколико“) предузећа обавља производњу роба или услуга на неком тржишту. Неколико предузећа носиоци су понуде роба или услуга, и она утичу на цену. Видети: Љ. Николић, А. Мојашевић, *Економија за правнике*, Медивест Ниш, Ниш, 2015, стр. 162.

2.1. Спољни фактори који олакшавају деловање картела

Економска истраживања¹³ су показала да тржишта која су погодна за деловање картела обично поседују једну или више карактеристика које ћемо навести. Треба, међутим, имати у виду то да списак спољних фактора није коначан, јер, генерално посматрано, сваки фактор који картелу даје могућност да наплаћује цене које су изнад тржишних цена, односно који картелу омогућава да нарушава тржишну равнотежу, доводи до тога да картел постаје одржив на дужи временски период. Самим тим, тај фактор олакшава како постојање, тако и трајање картела. Другим речима, даље функционисање картела не зависи искључиво од једног спољног фактора већ ће на његов опстанак утицати било који фактор, чије дејство ствара повољне услове за постојање картела.

Први спољни фактор који утиче на стварање картела јесте *концентрација тржишта*. Наиме, број предузећа која послују на тржишту у директној је вези са стварањем климе у којој настају картели. Што је мањи број предузећа која послују на тржишту, то је лакше склопити картелски споразум. Разлог је тај што је у малим групама предузећима лакше да се организују, те је кохезивни фактор међу њима израженији. Заједнички циљ око чијег остварења се предузећа окупљају, доводи до њихове трајније сарадње. Поред тога, када је број учесника картелског споразума мањи, већа је вероватноћа да ће се остварити погодности које се очекују од њиховог споразума.

Предузећа која имају *сличну структуру цена*, лакше ће постићи договор око картелске цене која свима одговара. Осим тога, ако предузећа имају *сличан удео на тржишту*, мања је вероватноћа да ће доћи до сукобљавања у вези са расподелом картелске добити. Узмимо за пример¹⁴ картеле на тржишту прехранбене индустрије. Тржиште прехранбене индустрије Србије под контролом је десетак картела. Они се заснивају на тајним, недозвољеним споразумима и договарању о ценама и условима продаје између прерађивача и трговаца. Највећи произвођачи уља на српском тржишту, предузећа „Дијамант“ и „Витал“, годинама су нарушавали конкуренцију у овој области, склапањем тајних договора којима су фиксирали цене уља.

¹³ Y. Bolotova, *Cartel overcharges: an empirical analysis* (2006); преузето 06.09.2015. <http://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=7816013127074088080067106122095109058027047084089074075021080109111096010082075076100027018126119126005107100098104&EXT=pdf>

¹⁴ Блиц, *Инсајдер у борби против картела на тржишту хране*, (2010); преузето 1.7.2015. <http://www.blic.rs/Vesti/Тема-Dana/205864/Insajderi-u-borbi-protiv-kartela-na-trzistu-hrane>

Склапањем тајних договора, ова предузећа су трговцима укинула тзв. промотивне рабате, и тако утицала на пораст цена јестивог уља у продавницама. Што је новим предузећима теже да уђу на тржиште, тј. што су веће *препреке за улазак на тржиште* – веће су и шансе да ће постојећа предузећа формирати картел.¹⁵ Супротно, што су препреке уласку нових предузећа мање, већа је и вероватноћа да ће на тржиште ући нова предузећа. Тада је занимљив психолошки моменат везан за новог учесника картела. Наиме, он ће тада имати две могућности: прва је да се понаша агресивно и понуди производ по ценама нижим од оних које нуди картел, да би и постојећи картелисти снизили своје цене, и друга да се прикључи картелу и продаје производ по ценама по којима то чини и картел. Дакле, препреке за улазак на тржиште детерминишу у великој мери потенцијални настанак картела, јер се, у условима мањих препрека уласку нових учесника картела, смањује могућност настанка картела. То може, с друге стране, временом утицати и на настојања учесника да сруше картелски споразум, јер пословање картела доноси, са повећањем броја његових учесника, гледано кроз призму сваког од учесника, све мање погодности сваком од њих понаособ.

Понуду картелиста чине *хомогени производи*, што значи да сви произвођачи нуде потпуно исту врсту производа, како по облику, тако и по квалитету. Код хомогених производа, реч је о супститутима, односно, оним производима коју су заменљиви за производе сличних карактеристика. Критеријум хомогености производа подразумева да постоје мале разлике у погледу квалитета и својстава производа учесника картела, што олакшава склапање картела. Купци ће се лако одлучити да купе производ било ког учесника картела, с обзиром на то да између њих постоје мале разлике. Када на тржишту доминира неколико произвођача хомогених производа, кажемо да се ради о *чистом олигополу*.

Битан фактор који олакшава склапање споразума којима се нарушава конкуренција јесте и *транспарентност тржишта*. Предузећа која су активни играчи на тржишту морају у сваком моменту да имају доступне информације о ценама и количинама производа испоручених од стране учесника на тржишту. Поставља се питање колико је заправо, и за кога корисно, да информације о ценама буду доступне.

С једне стране, ако су информације доступне свим учесницима картела, тада је предузећима лакше да одреде ону цену за коју сматрају да ће им донети профит, а могу

¹⁵ GIZ, *op. cit.*, стр. 21.

лако да приметите да ли је неки од учесника картела од те цене одступио. С друге стране, транспарентност тржишта иде у прилог потрошачима.

Када се говори о транспарентности тржишта, неизоставно је објаснити и то како се органи задужени за заштиту конкуренције постављају према системима за пружање информација о тржишту и ценама. Постоје две одлике система за пружање информација о тржишту које наговештавају шта им је главна сврха.¹⁶ Пре свега, важно је знати да ли су достављене информације доступне јавности или само одређеним предузећима? С обзиром на то да потрошачи неће имати никакву корист ако информације буду доступне само одређеним предузећима, лако се може извести закључак да међу тим предузећима постоји намера анти-конкурентског понашања. Даље, оправдано је поставити питање: да ли је јавности доступна просечна цена производа или, пак, цена производа сваког произвођача понаособ? У овом другом случају, очигледно је то да потрошачи немају неке изгледе да извуку било какву корист од тих информација, док картели могу да казне она предузећа која одбијају да сарађују. Јасно је да би органи задужени за заштиту конкуренције, када се информације о тржишту дају о појединачним предузећима, или када је приступ информацијама ограничен само на произвођаче у оквиру одређене привредне гране, морали да посумњају да нешто није у реду.

2.2. Унутрашњи фактори: структурна нестабилност картелских споразума

2.2.1. Картелима морају да припадају најважнија предузећа у оквиру одређене привредне гране

За успешно пословање картела од важности је то да у његов састав улазе најважнија предузећа у одређеној привредној грани. Сваки покушај учесника картела да сруше картелски споразум, тако што би повећали цене, представљао би сигнал потрошачима да се окрену другим изворима снабдевања. Значи, потрошачи, у сваком случају, имају алтернативу. Картели могу да послују и онда када у споразуму не учествују сва најважнија предузећа на одређеном тржишту, јер када картел повећа цене, предузећа која нису учесници картела, ма колико она јака била, могу се суочити са потешкоћама у погледу својих производних капацитета.

¹⁶ *Ibid.*

Из овога се да закључити да је *тржишна моћ предузећа* које улази у картел изузетно битна и да, уколико већи број таквих предузећа остане по страни, односно ван картелског споразума, то може у великој мери дестабилизovati сам картел. С обзиром на то да у картелу виде свог конкурента, она би могла да контактирају органе надлежне за заштиту конкуренције и на тај начин разоткрију предузећа која припадају картелу.

2.2.2. Преговори у оквиру картела нису једноставни

Један од најбитних параметара око којих учесници картела морају да постигну договор јесте *цена*. Како није реално очекивати да сва предузећа у картелу буду исте снаге, није ни логично да им и ценовне структуре буду једнаке. Другим речима, могуће је да им за максимизацију профита, што је и основни мотив да ступе у картел, могу одговорати цене другачије од оних које одређује картел. Могуће је, такође, да у картелу који је заснован на расподели потрошача или територије, дође до несугласица између учесника картела у погледу услова под којима ће се вршити расподела. То може довести до тога да поједини учесници картела, незадовољни исходом расподеле, напусте картел, или, у крајњем случају, пријаве картел надлежним органима, а све у циљу рушења истог.

2.3. *Врсте картела*

Разликујемо неколико врста споразума на основу којих се формирају картели (тзв. картелски споразуми). Најчешће врсте картелских споразума јесу: споразуми о фиксирању цена, споразуми о расподели потрошача или територија, споразуми о смањењу производње и споразуми о намештању тендерских понуда.¹⁷ У пракси се ови споразуми најчешће комбинују, односно јавља се један споразум са карактеристикама других. Рецимо, организација земаља произвођача и извозника нафте ОПЕК (ОПЕС)¹⁸. Ова организација је најбољи пример картела, састављеног од више међудржавних споразума, с обзиром да чланице ове организације међусобно деле тржиште нафте, одређују количину нафте коју свака држава производи, договарају цене и тиме опредељују висину профита који ће припасти свакој појединачној држави.¹⁹

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ Organization of the Petroleum Exporting Countries, *Brief History*, (2015); преузето 18.10.2015. http://www.op ec.org/op ec_web/en/about_us/24.htm

¹⁹ П. Веселиновић, *Економија*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2010, стр. 311.

Када је реч о *фиксирању цена*, акценат се ставља на споразуме склопљене између конкурената у вези са *јединственом ценом* која ће потрошачу да се наплаћује. Остали облици споразума о фиксирању цена укључују споразуме којима се забрањује или ограничава снижавање цена, споразуме о заједничком подизању цена, или о употреби исте стандардне формуле за одређивање цена.²⁰ Када у понуди нема производа који би могли да замене оригиналне, а потрошачи нису у могућности да смање потрошњу одређених роба или услуга – картелске цене могу да буду значајно веће у поређењу са оним које би, под нормалним конкурентским условима, могле да се очекују на тржишту.

Једна врста картела представља *договор предузећа како да поделе географска или производна тржишта*, или категорије потрошача, и на тај начин елиминишу проблем који се често јавља у случају картелских споразума о фиксирању цена, а који се односи на праћење кршења договора од стране чланова картела у вези са договореном ценом.

Фиксирањем количине испоручене робе учесници картела настоје да одрже количину испоручене робе нижом од оне која се испоручује у нормалној, конкурентској ситуацији. Сасвим је јасно да смањене количине робе доводе до повећаних цена.

Један од присутнијих облика картела јесте картелски аранжман – *намештање тендерских понуда*. Ова врста картела представља можда и најгрубљи облик злоупотребе положаја на тржишту, јер подразумева споразум на основу кога се од предузећа очекује да победи на тендеру који неки државни орган спроводи у циљу јавне набавке. Навешћемо неке облике споразума о намештању тендерских понуда. Примера ради, могуће је да се предузећа међусобно договоре о најбољој (најнижој) цени коју ће да понуди једно предузеће, док ће сва остала предузећа да понуде више цене како би се тендер окончао у складу са њиховим договором. Потом се предузећа која победе на тендеру смењују, како би осигурала да свако од предузећа које учествује у споразуму у неком тренутку победи на тендеру. Постоји и могућност да се предузећа која се надмећу на тендерима ротирају, у смислу да поједина предузећа не учествују на свим тендерима.

Картели су *правно ништави споразуми*, што значи да, уколико било ко од његових учесника не испуни своје обавезе, остали учесници не могу од суда захтевати да заштити њихова права која из споразума произилазе. Такође, суд не може

²⁰ GIZ, *op.cit.*, стр. 22.

изиграним учесницима картелског споразума да досуди накнаду штете коју су претрпели, нити да наложи принудно извршење обавеза које произилазе из картелског споразума. Из овога произилази да учесници картела морају сами да воде рачуна о надгледању примене споразума, односно о испуњењу међусобних обавеза које из њега произилазе, али и о начину кажњавања оних који су картел изиграли и нису испунили своје обавезе. Како је картел законом забрањен, за њега је прописана казна, те ће, рационални учесник картела, када доноси одлуку о склапању картелског споразума, увек у обзир узети и трошкове које казна доноси.²¹ Очекивана вредност казне, односно износ запрећене казне коригован вероватноћом њене примене, представља параметар на основу кога ће потенцијални учесник картела донети одлуку о склапању истог.

2.4. Основни механизми картела

Понашање сваког учесника картела опредељено је одређеним подстицајима који на њих пресудно утичу да међусобно сарађују. Први, основни, и по многим, најзначајнији подстицај произвођачима да сарађују јесте могућност присвајања монополског профита.²²

У идеално замишљеним условима, сви произвођачи у једној грани обухваћени су споразумом о сарадњи. Како им је заједнички интерес профит, они ће се придржавати тог споразума и заједнички ће одредити цену производа на нивоу монополске цене. Наравно, ово је само теоријска конструкција, јер и поред постојања заједничког интереса учесника (присвајања профита), могуће је, из неког разлога, да неки од њих не може да учествује у том подухвату.

У ситуацији када постоји *само неколико произвођача* који сарађују на плану остваривања профита, говори се о постојању **кооперативног олигопола**. Зависно од тога колики је степен комуникације између произвођача, односно конкурената, може се говорити о јаче или слабије израженом картелу. Наиме, уколико међу конкурентима постоји тзв. скривени дослух (у коме нема експлицитног споразума између конкурената), или чак иако нема комуникације међу њима, постоји могућност да се они понашају као да картелски споразум постоји, иако нема јасних назнака о томе. Када,

²¹ Б. Беговић, В. Павић, *op.cit.*, 2012, стр. 45.

²² Б. Беговић, М. Лабус, А. Јовановић, *Економија за правнике*, Правни факултет Универзитета у Београду, Београд, 2013, стр. 263.

пак, међу конкурентима постоји отворени дослук, односно експлицитни споразум, јасно је да је реч о картелу.

Будући да су предмет овог рада хоризонтални споразуми, потребно је указати на једну термилошку особеност. Погрешно је стављати знак једнакости између картела и хоризонталних споразума, иако су у оба случаја споразумом обухваћени произвођачи који послују у истој грани. Ово из разлога јер постоје хоризонтални споразуми између конкурената којима се не нарушава конкуренција. Другим речима, картел је неминовно хоризонтални споразум, али не мора сваки хоризонтални споразум да буде картел, нити споразум којим се ограничава конкуренција.²³

Поставља се питање како учесници картела својом колективном акцијом долазе до равнотеже у којој присвајају профит? Кључна је разлика између тржишне равнотеже без дослука и равнотеже у картелу. Када нема дослука између конкурената, равнотежна цена се формира изједначавањем укупне тржишне понуде и укупне тржишне тражње. С друге стране, када сви произвођачи у датој грани заједнички доносе одлуке о обиму производње, они воде рачуна о томе да повећање обима производње једног произвођача доводи до пада продајне цене свих производа, односно свих произвођача. Другим речима, произвођачи настоје да присвоје профит на тај начин што, повећањем обима понуде својих производа, утичу на снижавање цене тих производа.

Равнотежа у случају савршеног картела и монопола постоји у погледу броја произвођача на страни понуде, док нема никакве разлике у погледу исхода, а то је алокација ресурса и друштвеног благостања које се ствара, односно губи. Како се положај учесника картела разликује, имајући у виду то да нису сви исте тржишне снаге, за очекивати је да ће неки од њих временом имати подстицај да изигра картел, односно, не испуни своје обавезе које из њега произилазе и сруши споразум. Може, примера ради, да повећа обим сопствене производње и на тај начин утиче на повећање обима укупне тржишне понуде, што се ће се одразити у крајњој линији и на равнотежну цену.

Из напред наведеног може се закључити да сваки учесник картела има различите подстицаје да ступи у картел. С једне стране, он се суочава са подстицајем да уђе у картел како би заједно са другим учесницима у картелу, колективном акцијом, односно, *ограничавањем обима сопствене понуде*, довео до такве равнотеже на тржишту која подразумева пораст равнотежне цене у односу на ону до које би дошло без сарадње произвођача, чиме се максимизује укупан износ профита на нивоу гране.²⁴ Када се већ

²³ *Ibid.*, стр. 264.

²⁴ Б. Беговић, В. Павић, *op.cit.*, 2012, стр. 48.

постигне таква равнотежа, сваки учесник картела има подстицај да *повећа обим сопствене понуде*, да би, при постојећој равнотежној цени, могао да увећа свој профит.

2.5. Предуслови картела

Предуслови настанка и опстанка картела, у аналитичком смислу, разматрају се заједно, јер разлози због којих је неки картел формиран у доброј мери утичу на његове учеснике при доношењу одлуке о његовом престанку. Када доносе одлуку о формирању картела, учесници преговора највише ће имати у виду трошкове његовог формирања. Картелски споразум је са становишта права ништав, па ће његови учесници бити кажњени уколико он буде откривен. Из овога заљкључујемо да ће трошкови формирања картела имати пресудну улогу при његовом настанку, јер су они директно условљени висином казне која би евентуално уследила.

Иако се термин „картелиста“ односи на предузеће, у његовом формирању учествују *појединци*, а не предузећа. Заправо, картели су организовани од стране малих група запослених, који раде на разним нивоима организације у предузећу, почев од менаџера продаје и маркетинга, па све до запослених на руководећим функцијама.

Модел одвраћања од картелског понашања, који се налази у основи савремене борбе против картела, објашњава се *економском теоријом оптималног одвраћања*. Ова теорија полази од тога да ће рационална предузећа, пре него што формирају картел, проценити очекивану корист од картелског понашања (у смислу профита) и упоредити је са вероватноћом изрицања казне и њене висине.²⁵ Сходно томе, опстанак картела, тј. његова одрживост, везана је за три групе фактора: подстицаје онима који желе да изиграју картел, могућности да се открије изигравање картела, као и могућности за делотворно кажњавање оних учесника картела који су га изиграли.²⁶ Предузећа која одлуче да формирају картел увек ће у обзир узети могућност откривања картела и изрицања високих казни. Да би се остварила сврха одвраћања од картелског понашања, санкције учесницима картела морају да произведу ефекат који ће превагнути у односу на оно што учесници очекују да добију од картела. Новчана казна представља веома ефикасан вид кажњавања картелиста, јер су трошкови њеног увођења од стране тела за

²⁵ Centre for Competition Policy & School of Law University of East Anglia. *Leniency Theory and Complex Realities CCP Working Paper 14-8*, Norwich, 2015, p. 3.

²⁶ Б. Беговић, В. Павић, *op.cit.*, 2012, стр. 48.

заштиту конкуренције ниски и износ новца који се добије њеном наплатом одлази директно у државни буџет.

Три су основне групе предуслова настанка и опстанка картела.

2.5.1. Монополски предуслови

Настанак картела мора се посматрати у контексту монопола, с обзиром на то да је картел, заправо, симулација монопола. С тим у вези, главно питање везано је за могућност максимизације профита. Сваки монопол формира се са циљем максимизације профита. Стога је нужно испитати да ли постоје предуслови за формирање монопола. Предуслови под којима се формира олигопол такође доприносе формирању картела, нарочито имајући у виду то да картели имају тенденцију да се јављају на тржиштима на којима постоје неколико фирми и где свака фирма има значајан удео на тржишту. Предузећа у форми (облику) олигопола придружују се картелу у циљу повећања своје тржишне моћи и раде заједно како би утврдила ниво производње који ће сваки од чланова остварити, или цену коју ће сваки од њих наплатити.²⁷ Битан параметар на који предузећа која формирају картел морају обратити пажњу, јесте производ који ће понудити на тржишту.

Пре свега, питање је да ли постоје *блиски супститути* производу кога нуде учесници картела. Уколико постоје, заједничка акција учесника картела у погледу повећања цене остаће без ефекта. Они ће остати без профита, а потрошачи ће се окренути потрошњи другог производа, тј. супститута производа коме је цена повећана. На ово питање надовезује се евентуално постојање *баријера уласку*. Уколико оне постоје, тада ће бити теже новим конкурентима да уђу у грану, што ће довести до тога да се позиција постојећих учесника додатно ојача. У таквим условима, формирање картела је извесно. Међутим, када таквих баријера нема, или су оне слабе, формирање картела постаје бесмислено. Наиме, повећање цене до кога долази картелским договором ствара подстицаје за улазак нових произвођача који нису обухваћени картелским споразумом, а то доводи до раста агрегатне понуде и обарања цене на ниво пре успостављања картела.²⁸ Уколико је тражња за производима које нуде учесници

²⁷ CliffsNotes, *Cartel Theory of Oligopoly*, (2015); преузето 17.11.2015. <http://www.cliffsnotes.com/study-guides/economics/monopolistic-competition-and-oligopoly/cartel-theory-of-oligopoly>

²⁸ Б. Беговић, М. Лабус, А. Јовановић, *op.cit.*, 2013, стр. 268.

картела еластична²⁹, тада ће они посегнути за смањењем обима укупне тржишне понуде и тако утицати на велико повећање цене тих производа, самим тим и профита, што је основни мотив за склапање картела. Еластична тражња је, дакле, подстицај за произвођаче у грани да ступе у картел. У супротном случају, када се ради о нееластичној тражњи, релативно велико смањење обима укупне тржишне понуде доводи до релативно малог повећања цене, па самим тим и профита, те произвођачи немају снажан мотив да ступе у картел.³⁰

2.5.2. Структурни предуслови

Први и основни структурни предуслов формирања картела односи се на *број учесника картелског споразума*. Јављају се одређени проблеми уколико је број конкурената у грани велики, а њихова величина, мерена учешћем у укупном приходу на нивоу гране, мала. У том случају, увећавају се трошкови склапања картелског споразума, попут трошкова преговора или трошкова обезбеђивања тајности таквих преговора.³¹ Сам пораст броја учесника споразума не гарантује и пораст монополског профита. Напротив, што је више учесника картелског споразума, већи су и трошкови склапања истог, те они расту у односу на потенцијални профит и, самим тим, умањују атрактивност таквог пословног подухвата. Даље, када је картел већ склопљен, расту и трошкови надгледања примене тог споразума. За успешан настанак и функционисање картела од суштинске је важности да број учесника буде што мањи, јер се тако ствара кохезија између њих, те расте и узајамно поверење. У условима у којима постоји релативно велики број произвођача, не само да је релативно мала вероватноћа да ће се картел у том случају уопште формирати, него је релативно велика вероватноћа да ће се веома брзо распасти, односно неће бити делотворан, будући да је тешко открити његово изигравање.³² То је разлог што су картели чешћи у гранама са малим бројем конкурената, тзв. *олигополи*. У пракси се често поистовећују појмови олигопол и картел, јер се овде ради о сличним тржишним структурама. Картел би могао да се третира као *специфична врста олигопола* у оквиру које произвођачи, уместо да конкуришу једни другима, улазе у процес отворене сарадње. Стога се картели схватају

²⁹ За тражњу неке робе каже се да је еластична, ако количина тражње значајно реагује на промену цене. Видети: Љ. Николић, *Основи економије*, Правни факултет Универзитета у Нишу, Ниш, 2004, стр. 142.

³⁰ Б. Беговић, В. Павић, *op.cit.*, 2012, стр. 46.

³¹ *Ibid.*, стр. 49.

³² Б. Беговић, М. Лабус, А. Јовановић, *op.cit.*, 2013, стр. 271.

као тржишни споразуми који се уговарају са циљем поштовања договорених правила понашања, тј. система обострано и слободно прихваћених обавеза.³³

У тесној вези са већ споменутиим бројем учесника картела јесте и *симетрија*, однос између учесника картела. Наиме, за успешно функционисање картела јако је важно да између учесника постоји равноправан однос. Уколико, примера ради, један од учесника картела има тржишно учешће³⁴ од 80 процената, за очекивати је да ће он диктирати услове пословања тог картела. Онај учесник који изигра картел не може бити кажњен, јер је картел правно ништав, те кршење споразума не повлачи никакве последице. Међутим, они учесници који сматрају да су изиграни, могли би да поведу *рат ценама*.³⁵ Суштина рата ценама састоји се у томе да, у случају да поједини учесници картела оборе цену испод одређеног нивоа, они учесници картела који су изиграни, могу да започну са драстичним обарањем цена, како би са тржишта истиснули оне учеснике који су изиграли картел. Овај рат, сасвим је логично, започеће они учесници картела који су економски јачи од осталих учесника.

Један од структурних предуслова јесте и евентуално постојање *вишка капацитета или знатних залиха готових производа* на страни оног учесника који настоји да изигра картел. Постојање вишка залиха готових производа омогућава јачем учеснику картела да повећа своју понуду, без додатних великих трошкова. Осим тога, постојање залиха готових производа може се искористити и за истискивање конкурената са тржишта, у виду рата ценама.

Могуће је и то да учесници на тржишту буду конкуренти у погледу понуде *више различитих производа*, послујући симултано на више тржишта. У том случају, расте могућност настанка картелског споразума, јер ће, уколико било ко од њих изигра споразум на једном тржишту, изиграни учесници картела започети рат ценама на другим тржиштима. Ово у великој мери утиче на могућност формирања и опстанка картела. Такође, могуће је и да учесници картела буду мањински власници у привредним друштвима конкурената. Тада ће за њих успех картела бити још већи подстицај, пошто ће добијати увећану дивиденду не само од профита сопственог предузећа, већ и од профита осталих учесника картела.

³³ Л. Маџар, *Интеграција Србије у Европску унију као фактор подстицања политике конкуренције*, Универзитет Сингидунум, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, 2011, стр. 64.

³⁴ Тржишно учешће представља однос предвиђене продаје предузећа према предвиђеној продаји гране или однос стварне продаје предузећа према стварној продаји гране. Показује где се предузеће налази у односу на конкуренте из гране. Користи се и као циљ и као контролно средство пословања предузећа. Видети: Београдска отворена школа и Досије. *Економија од А до З*, Београд, 2002.

³⁵ Б. Беговић, В. Павић, *op.cit.*, 2012, стр. 54.

Успешном откривању картела доприноси ситуација³⁶ у којој сви произвођачи имају само једног *заједничког посредника* у продаји сопствених производа, тј. само једног дистрибутера. Тај дистрибутер има све информације о продајним ценама сваког од учесника картела, с обзиром на то да купује од њих производе, односно представља њиховог агента. Самим тим, он надгледа њихово пословање. То надгледање ће лакше спровести ако је реч о хомогеном производу, односно ако сви произвођачи картела производе производ идентичних карактеристика. То је и разлог што се картели чешће јављају у случају произвођача сировина, односно оних производа који не изискују висок степен обраде.

Један јако битан структурни предуслов настанка и опстанка картела везан је за *право конкуренције*. Знамо да је картел, са становишта права, забрањен споразум и да ће, уколико се формира, бити правно ништав. Сваки рационални произвођач ће, приликом разматрања одлуке о упуштању у картел, имати у виду каква се казнена политика води и колико се ефикасно спроводи право конкуренције. Основни фактор који ће он узети у разматрање јесте *очекивана вредност казне*, која зависи подједнако од износа запређене казне и вероватноће њене примене.

Одређивање оптималне казне за картелско понашање захтева узимање у обзир потребе за постизањем одређеног компромиса. С једне стране, ниским казнама тешко се може остварити сврха одвраћања од противправног понашања. С друге стране, пак, требало би имати у виду и то да високе казне могу приморати предузећа да оду у стечај. Сврха казни које се намећу картелистима није да трајно ослабе предузећа која учествују у тржишној утакмици или да их истисну са тржишта. Дакле, иако је заштита друштвеног интереса врховни принцип којим се руководе тела за заштиту конкуренције, економска одрживост предузећа увек се узима у обзир приликом одмеравања висине казне и изрицања исте.³⁷

Примера ради, према јавно доступним подацима Службе за картеле Савезне Републике Немачке (Bundeskartellamt)³⁸, највиша казна картелистима 2014. године изречена је у индустрији производње кондиторских производа и шећера, и износила је 280.000.000 евра, док је највећа појединачна казна изречена неком од предузећа из те области била 195.500.000 евра. Ови износи, сами по себи, нису мали, али ако се у обзир

³⁶ *Ibid.*, стр. 55.

³⁷ Cirano. *Are Cartel Fines Optimal? Theory and Evidence from the European Union*, Montreal, 2013, p. 3.

³⁸ Bundeskartellamt, *Ban on cartels*, (2015); преузето 18.11.2015. www.bundeskartellamt.de/EN/Banoncartels/banoncartels_node.html;jessionid=DC457B31A236F205149E699EDCE92C1B.1_cid378#doc3600444bodyText
3

узме величина и тржишна моћ немачких предузећа из ове области у односу на тржиште целе Европске уније, изводи се закључак да ове казне нису у већој мери пореметиле пословање ових предузећа.

2.5.3. Предуслови понашања

Веома битну улогу у преговорима о склапању картела игра *међусобно поверење* између учесника преговора. У циљу међусобног надзирања испуњавања обавеза, мора да постоји редовна и квалитетна размена информација о количинама и ценама производа који сваки учесник намерава да пласира на тржиште.

Један вид размене битних информација јесте *објављивање будућих цена*. Реч је о томе да се информација о ценама на тај начин доставља онима који су заинтересовани, што значи да ће онај који је објавио будућу цену, па се ње не придржава, сносити трошкове губитка репутације, односно одговарајуће умањење профита.³⁹ Економска теорија објављивање будућих цена посматра као *веродостојан (обавезујући) сигнал*, који онога ко шаље такве сигнале обавезује да сноси трошкове, уколико се испостави да ти сигнали нису истинити.⁴⁰

У процесу настанка и опстанка картела јако битну улогу игра однос међусобног поверења између учесника картела. Сваки од њих мора да буде у току са обимом понуде и ценама по којима нуде своје производе остали учесници, јер свако повећање обима понуде изнад дозвољеног представља претњу за опстанак картела.

Повећањем појединачног обима понуде сваког од учесника расте и укупна тржишна понуда, што доводи до обарања равнотежне цене на ниво испод картелске. Ту долазимо до суштине оваквог понашања појединих учесника, а то је умањење профита свих учесника. Стога је од кључне важности за опстанак картела да сви учесници картела надгледају продајне цене осталих учесника картела, како би уочили евентуално изигравање картела.

Вероватноћу настанка и опстанка картела увећава и *клаузула најповлашћенијег купца*, која значи да се продавац обавезује да све своје купце третира на исти начин. Овде је битно нагласити ретроактивно дејство ове клаузуле, које омогућава да купци

³⁹ Б. Беговић, В. Павић, *op.cit.*, 2010, стр. 52.

⁴⁰ *Ibid.*

који су већ купили производ добију попуст који тај исти произвођач касније да будућим купцима.⁴¹

Дејство слично овом има и *клаузула равнања са конкуренцијом*, која за продавца ствара обавезу да свим својим купцима обезбеди онолико повољне услове куповине, као и остали његови конкуренти. Ако један конкурент обори цене својих производа, тада ће купци да обавесте остале његове конкуренте и за себе да траже боље услове. Могуће је, такође, да произвођач неке робе одлучује колика ће бити малопродајна цена робе. У том случају продавац нема никакав утицај на одређивање цене, те било каква промена цене у великопродаји, односно малопродаји, не може да буде последица надметања продавца.⁴²

Коначно, успешном откривању изигравања картела помаже и ситуација у којој сви произвођачи имају само једног заједничког посредника у продаји сопствених производа, тј. само једног велетрговца-дистрибутера. Посредник ће имати потпуне информације о свим ценама по којима купује производе свих учесника у картелу и биће у прилици да надгледа њихово пословање у погледу продајне цене.⁴³

Могуће је и то да сами учесници картела у свој споразум уграде један ефикасан механизам који има превентивно дејство у погледу вероватноће изигравања картела, тзв. *цена-окидач*.⁴⁴ То значи да, уколико цена падне испод нивоа цене-окидача, више нико од учесника картела нема обавезу да се придржава картелског споразума. Тиме се повећава претња за изигравање картела.

2.6. Ефекти картела на друштвено благостање

Имајући у виду чињеницу да су картел и монопол јако слични, логично је да су и њихови ефекти на друштвено благостање идентични. Ту се пре свега мисли на алокативну и производну ефикасност⁴⁵, јер умањују друштвено благостање. Како је

⁴¹ FindLaw Australia, *Enforcing most-favoured-customer clauses*, (2015); преузето 18.11.2015. www.findlaw.com.au/articles/397/enforcing-most-favoured-customer-clauses.aspx

⁴² Б. Беговић, В. Павић, *op.cit.*, 2010, стр. 53.

⁴³ *Ibid.*

⁴⁴ *Ibid.*, стр. 54.

⁴⁵ Алокативна ефикасност се постиже продајом производа по цени не већој од граничних трошкова, чиме се елиминише чист губитак. Производна ефикасност се постиже реализовањем обима производње уз минимално могуће трошкове. Видети: Економски факултет у Београду, *Друштвене користи и трошкови од хоризонталних спајања предузећа*, (2014); преузето 16.11.2015. године <http://www.ekof.bg.ac.rs/wp-content/uploads/2014/05/Blagostanje-ka0-kriterijum-za-regulaciju-HSP-jednostavni-rade-off-model.pdf>, стр. 5.

заштита интереса потрошача врховни принцип којим се треба руководити приликом санкционисања картела, очување конкуренције бисмо могли изједначити са заштитом интереса потрошача, тј. његовог благостања. Сходно томе, картелски споразум као начин да се дође до веће тржишне моћи, представља потенцијалну опасност по вишак свих потрошача на релевантном тржишту. Повећање цене производа картелисте не може бити компензовано ефикасностима које доприносе профиту предузећа и које, на дужи рок посматрано, доприносе повећању динамичке ефикасности, с обзиром на то да потрошаче ставља у лошији положај.⁴⁶

Расипање монополске ренте постоји и код картела и код монопола, али се разликују трошкови којима се рента расипа. Код монопола, реч је о улагањима у стварање монопола, путем стварања правних баријера уласку нових конкурената, док се код картела ради о трошковима успостављања и одржавања самог картела. Трошкови закључивања картелског уговора повезани су са присуством тржишне неизвесности. Ова неизвесност подиже трошкове закључења уговора и рефлектује се на процес преговора између предузећа и закључења уговора. Битно је нагласити да је висина трошкова сразмерна нивоу стандардизације производа који ће картелиста производити. Такође, закључење самог уговора олакшано је избегавањем преговора око оних карактеристика производа које представљају стандард у правном промету.⁴⁷

Једна веома битна разлика између картела и монопола, која се рефлектује на плану утицаја на друштвено благостање, јесте динамичка ефикасност. Наиме, предузетник који жели да постане монополиста, уложиће своје ресурсе у истраживање и развој, настојећи тиме да максимизира свој профит, у условима у којима постоје правне баријере уласку конкурената на тржиште. Наравно, овакви монополи су увек добри за развој привреде, јер представљају основу динамичке ефикасности. С друге стране, код картела ствари стоје другачије. Картелиста нема никакав подстицај да улаже у истраживање и развој, јер његово постојање и деловање ни на који начин не доприноси динамичкој ефикасности и увећању друштвеног благостања.⁴⁸

Као што је познато, код картела, као хоризонталних рестриктивних споразума постоји дилема да ли треба да буду забрањени *per se* или је, пак, у сваком конкретном случају потребно процењивати њихове ефекте, за разлику од осталих хоризонталних споразума које треба ценити од случаја до случаја. У нашем Закону о заштити

⁴⁶ *Ibid.*, стр. 5.

⁴⁷ A. R. Dick, Where Do Cartels Form?, Antitrust Screens and the Cost of Cartel Transactions, *Managerial and Decision Economics*, Working Paper Number 729, pp. 10-12.

⁴⁸ Б. Беговић, В. Павић, *op.cit.*, 2010, стр. 13.

конкуренције не прави се разлика између хоризонталних рестриктивних споразума и оних којима се формира картел. „Рестриктивни хоризонтални споразуми су, дакле, забрањени и ништави ако за циљ или последицу имају значајно нарушавање, ограничавање или спречавање конкуренције на територији Србије.“⁴⁹ Овом одредбом законодавац је настојао да заштити слободну конкуренцију, као једно веома битно начело тржишног привређивања, и ту интенцију треба похвалити. У данашње време, када је сигурност правног промета императив модерног пословања, а посебно имајући у виду то да се велики значај свуда у свету придаје владавини права, конкуренција, а нарочито њена заштита, представљају темељ тржишне економије, економске и политичке стабилности једне земље.

Док је код картелских споразума у фокусу *циљ* самог споразума, који се огледа у ограничавању, спречавању или нарушавању конкуренције, код осталих хоризонталних споразума, оних који не утичу на конкуренцију, акценат је на *последице* које тај споразум производи или може произвести. Разлог за то је постојање бројних хоризонталних споразума који могу унапредити стање на тржишту, тј. могу побољшати тржишно надметање. С тим у вези, изузеће се од забране они хоризонтални споразуми чији позитивни ефекти превазилазе негативне ефекте. Рестриктивни споразуми могу бити изузети од забране уколико доприносе унапређењу производње и промета, односно подстицању техничког или економског напретка, а потрошачима обезбеђују правичан део користи под условом да не намећу учесницима на тржишту ограничења која нису неопходна за постизање циља споразума, односно да не искључују конкуренцију на релевантном тржишту или његовом битном делу.⁵⁰

Међутим, ова законска формулација делује прилично неодређено, јер у тренутку склапања споразума, учесници не могу да знају да ли ће њихов споразум имати позитиван утицај на конкуренцију, или, пак, негативан. Приликом израде Закона о заштити конкуренције, а и касније, приликом његових измена и допуна, законодавац је у доброј мери уважио становиште комунитарног права по питању хоризонталних споразума, те је у законски текст уградио тзв. *механизме изузећа*. Постоје *колективна* и *појединачна изузећа*, као и могућност изузећа споразума од забране на основу њихове вредности.

⁴⁹ Чл. 10, ст. 3. Закона о заштити конкуренције, *Службени гласник РС*, бр. 51/09 и 95/13.

⁵⁰ Видети: чл. 11. ЗЗК.

2.7. Изузеће споразума од забране

2.7.1. Колективна изузећа

С обзиром на то да је питање заштите конкуренције и ефикасно функционисање тржишта од великог значаја за развој привреде Србије, а представља и битан сегмент у процесу преговора Србије са Европском унијом, Влада Републике Србије је овлашћена на основу ЗЗК да одреди категорије рестриктивних споразума код којих позитивни ефекти надмашују негативне.⁵¹ С тим у вези, Влада Републике Србије је донела Уредбу⁵² којом су обухваћени и евентуални додатни услови који морају бити испуњени, како би одређени тип споразума био изузет, као и максимални рок на који се изузеће даје.

Сама чињеница да се одређени споразум налази на листи за *колективно изузеће* од забране не значи *a priori* да он није противзаконит, односно да је изузет. Могуће је да одређени споразум, који је изузет, буде проглашен за противзаконит, уколико негативни ефекти таквог споразума на конкуренцију претежу у односу на позитивне. То је *споразум о специјализацији*, који неће уживати изузеће уколико на релевантном тржишту постоји више споразума о специјализацији и ако њихов кумулативан ефекат доводи до тога да споразум не испуњава опште услове за изузеће.⁵³ Према томе, да би уопште неки споразум био предмет колективног изузећа, мора не само да припада одређеној групи споразума наведеним у Уредби, већ и да су стварни ефекти таквог споразума такви да он заиста испуњава услове за колективно изузеће.

2.7.2. Појединачно изузеће

ЗЗК⁵⁴ предвидео је у члану 12, став 3 и могућност *појединачног изузећа од забране хоризонталних споразума*. То значи да сваки учесник на тржишту може од Комисије за заштиту конкуренције, процењујући законом прописане разлоге, затражити да се изузме одређени споразум од забране. На подносиоцу захтева лежи

⁵¹ Видети: чл. 13, ст. 3. ЗЗК.

⁵² Чл. 3. и чл. 4 Уредбе о споразумима о специјализацији између учесника на тржишту који послују на истом нивоу производње или дистрибуције који се изузимају од забране, *Службени гласник РС*, бр. 11/10.

⁵³ Видети: чл. 5, ст. 3. Уредбе о споразумима о специјализацији између учесника на тржишту који послују на истом нивоу производње или дистрибуције, а који се изузимају од забране

⁵⁴ Видети: чл. 12, ст. 3. ЗЗК.

терет доказивања постојања законских разлога за изузеће. По нашем ЗЗК, максимални рок на који се може дати појединачно изузеће износи осам година.

2.7.3. Изузеће на основу вредности споразума

Српски законодавац је у ЗЗК уградио још једну могућност, поред механизма колективног и појединачног изузећа, да хоризонтални рестриктивни споразуми остану на снази. Ради се о тзв. *споразумима од малог значаја (de minimis)*. Наш Закон прописује да они хоризонтални рестриктивни споразуми, код којих тржишни удео учесника не прелази 10% на релевантном тржишту производа и услуга на територији Републике Србије, нису противзаконити.⁵⁵

С тим у вези, појављује се проблем прецизног дефинисања *релевантног тржишта*⁵⁶. Могуће је да релевантно географско тржиште буде уже од тржишта Републике Србије. Тада може да настане парадоксална ситуација да учесници на релевантном тржишту производа и услуга имају висок тржишни удео, али да, ако је величина релевантног географског тржишта мала, они на нивоу целог српског тржишта имају мало учешће.

Иако су споразуми малог значаја (*de minimis*) рестриктивни по својој природи, они не представљају битну повреду конкуренције којој треба поклањати пажњу, осим ако им је циљ одређивање цена или ограничавање производње, односно подела тржишта снабдевања. Према томе, ово даје слободу Комисији да се посвети најбитнијим повредама конкуренције.⁵⁷

⁵⁵ Видети: чл. 14, ст. 1, тач. 1 ЗЗК.

⁵⁶ У смислу Уредбе о критеријумима за одређивање релевантног тржишта, релевантно тржиште јесте тржиште које обухвата релевантно тржиште производа на релевантном географском тржишту. Релевантно тржиште производа представља скуп роба, односно услуга које потрошачи сматрају заменљивим у погледу њиховог својства, уобичајене намене и цене. Видети: чл. 1, ст. 2. и чл. 2, ст. 1. Уредбе о критеријумима за одређивање релевантног тржишта, *Службени гласник РС*, бр. 89/2009.

⁵⁷ Факултет за економију, финансије и администрацију, *Конкуренција*, (2009); преузето 20.11.2015. <http://www.fefa.edu.rs/files/pdf/StudijeIstrazivanja/11Konkurencija.pdf>, стр. 7.

II ХОРИЗОНТАЛНИ СПОРАЗУМИ У ПРАВУ СРБИЈЕ

1. Закон о заштити конкуренције

1.1. Карактеристике закона

Супротстављање монополском положају и понашању на тржишту важан је и деликатан друштвени задатак. Република Србија је, следећи потребе прикључења Европској унији, и с тим у вези обавезу хармонизације своје позитивноправне регулативе са прописима ЕУ, а нарочито имајући у виду важност ефикасне заштите конкуренције, озбиљно приступила регулисању овог питања. Основни закон у Србији, којим се уређује заштита конкуренције на тржишту Републике Србије, јесте *Закон о заштити конкуренције* из 2009. године. Овим законом предвиђено је постојање *Комисије за заштиту конкуренције*, као тела надлежног за заштиту слободне конкуренције на тржишту. Комисија за заштиту конкуренције је самостална и независна организација која врши јавна овлашћења у складу са овим законом, и за свој рад одговара Народној скупштини. Органи Комисије су *Председник* и *Савет*. Председник и чланови Савета бирају се из реда угледних стручњака, са најмање десет година релевантног радног, односно стручног искуства из области права и економије. Комисија доноси етички кодекс који садржи стандарде понашања и поступања чланова органа и запослених у Комисији.⁵⁸

Јако је битно да Комисија буде јака институција, независна од дневнополитичких промена и владајућег режима. Њена независност неопходна је да би се очувало поверење у њен рад. Међутим, Комисија за заштиту конкуренције своју независност мора да усклади са политиком заштите конкуренције и контроле концентрација, а то значи да сарађује са другим државним институцијама, регулаторним телима и органима власти. Закон дефинише повреду конкуренције као „акте или радње учесника на тржишту које за циљ или последицу имају или могу да имају значајно ограничавање, нарушавање или спречавање конкуренције“⁵⁹, с тим што закон посебно систематизује и обрађује две категорије повреде конкуренције, а то су *рестриктивни споразуми и злоупотреба доминантног положаја*. С друге стране,

⁵⁸ Привредна комора Србије, *Конкуренција*, (2015); преузето 15.07.2015. <http://www.pks.rs/PoslovnoOkruzenje.aspx?id=812&p=1>

⁵⁹ Видети: чл. 9. ЗЗК.

законом је предвиђена претпоставка дозвољености концентрације учесника на тржишту, у смислу да ће се концентрације учесника на тржишту сматрати недозвољеним само ако би такве концентрације значајно ограничиле, нарушиле или спречиле конкуренцију на тржишту Републике Србије или његовом делу, а нарочито ако би то ограничавање, нарушавање или спречавање било резултат стварања или јачања доминантног положаја.⁶⁰ Законска решења предвиђају поверавање Комисији за заштиту конкуренције широких овлашћења, у циљу повећања ефикасности у области заштите конкуренције.

Када је реч о покретању поступка за утврђивање повреде конкуренције, закон је предвидео да се он покреће искључиво по службеној дужности, те да се улога трећих лица своди само на подношење иницијативе, што, другим речима, значи да трећа лица немају својство странке у поступку. Намера законодавца била је да се спречи вођење поступка по сваком захтеву наводно оштећених лица, а да тиме повреде конкуренције које имају значајан утицај на тржишту остану ван домашаја Комисије. Само уколико, на основу иницијатива које прими, као и на основу свих расположивих података, Комисија основано претпостави да постоји повреда конкуренције, покренуће поступак у циљу заштите јавног интереса. Једна јако битна одредба ЗЗК⁶¹, којом се свакако настоји допринети повећању ефикасности откривања повреде конкуренције, јесте овлашћење Комисије да изврши радњу *ненајављеног увиђаја и уласка* у просторије без посебне судске одлуке, а када постоји основана сумња да постоји опасност уклањања или измене доказа који се налазе код странке или трећег лица. Следствено томе, службено лице Комисије поседује законско овлашћење да привремено одузме исправе и ствари пронађене током увиђаја, а које могу да буду од значаја за одлучивање у поступку.⁶² Уколико Комисија установи постојање повреде конкуренције на тржишту, има законско овлашћење да новчано казни учесника који је извршио повреду, у висини до 10% укупног годишњег прихода.⁶³ Приликом утврђивања новчаних казни, уведен је нови поступак, по коме све казне које Комисија изриче, наплаћују се у убрзаном пореском извршном поступку.

Када је реч о механизму *судске контроле примене решења Комисије*, Закон регулише да се против решења Комисије може покренути управни спор пред Управним судом. Рок за подношење тужбе је 30 дана од дана пријема решења Комисије. Поступак

⁶⁰ Видети: чл. 28. ЗЗК.

⁶¹ Видети: чл. 53. ЗЗК.

⁶² Видети: чл. 55. ЗЗК.

⁶³ Видети: чл. 69. ст. 1. ЗЗК.

пред судом мора се окончати у року од два месеца од дана подношења тужбе. Ипак, Закон не предвиђа санкцију уколико суд не донесе пресуду у овом року.⁶⁴

Шест година примене Закона представља сасвим сигурно довољно дуг период да се сви на које се он односи, упознају са могућностима и границама које је поставио, али и ставом Комисије да га доследно спроводи у свим његовим сегментима. Стога Комисија жели да пошаље јасну поруку свим учесницима на тржишту, да непоштовање обавеза које се односе на пријаву концентрације и прекид спровођења концентрације до доношења решења Комисије, представљају озбиљну повреду Закона о заштити конкуренције и да ће се у случајевима у којима се утврди њено постојање, решењем одредити мера заштите конкуренције.⁶⁵

Проблем са којим се, осим Србије, суочавају и друге земље, нарочито оне у којима се одвијају значајне пословне активности, јесте штета коју картели наносе слободној конкуренцији. У том смислу, намера Комисије није да кажњава учеснике на тржишту, већ да они поштују стандарде пословања. Након шест година примене ЗЗК, Комисија стоји на становишту да је овај пропис у највећој мери усклађен са законодавством ЕУ, а како је све већа појава картела на тржишту Србије неминовност, имајући у виду процес придруживања Србије Европској унији, Комисија је као један од својих приоритета истакла борбу против картела.⁶⁶

1.2. Ефекти примене закона и пракса у региону

Од почетка 2011. године, када је изречена прва казна за повреду конкуренције у Србији, српска јавност била је помало затечена висином казни које су изрицане једна за другом. Према јавно доступним информацијама, Комисија за заштиту конкуренције, закључно са 1. јуном ове године, изрекла је казне у вредности од готово 3,5 милијарде динара (око 37 милиона евра). Кажњено је укупно 36 предузећа и удружења.⁶⁷ Први на удару били су произвођачи млечних производа, затим произвођачи кафе, аутобуски превозници, произвођачи лекова. Иако Комисија, као што смо већ напоменули, има

⁶⁴ Карановић и Николић адвокати, *У фокусу конкуренција*, (2011); преузето 16.07.2015. http://www.karanovic-nikolic.com/wp-content/uploads/2011/11/KN_Focus_on_Competition_09_Serbian.pdf, стр. 8.

⁶⁵ Комисија за заштиту конкуренције, *Значај поштовања обавезе пријаве концентрације*, (2013); преузето 26.07.2013. <http://www.kzk.org.rs/znacaj-postovanja-obaveze-prijave-konkurencije>

⁶⁶ Карановић и Николић адвокати, *Српска Комисија за заштиту конкуренције све активнија у спровођењу Закона*, (2015); преузето 18.11.2015. <http://www.karanovic-nikolic.com/2015/09/07/srpska-komisi-ja-za-zastitu-konkurencije-sve-aktivnija-u-sprovođenju-zakona/?lang=sr>

⁶⁷ Б. Вучковић, *Високе казне и опрез Комисије за заштиту конкуренције*, (2012); преузето 15.07.2015. <http://www.karanovic-nikolic.com/blog/2012/07/05/visoke-kazne-i-oprez-komisije-za-zastitukonkurencije/?lang=sr>

законско овлашћење да казни учесника на тржишту до 10% укупног годишњег прихода, у досадашњој пракси, казне су се углавном кретале у распону од 1% до 2,5% прихода компаније, са изузетком Ветеринарске коморе, која је била кажњена са 7% укупног годишњег прихода.⁶⁸

Један интересантан пример⁶⁹ везан за питање повреде конкуренције јесте и казна коју је Комисија за заштиту конкуренције изрекла предузећу *Фриком* 2012. године. Ово предузеће кажњено је новчаном казном у износу од 4% годишњег прихода. *Фриком* је злоупотребио доминантан положај на тржишту велепродаје индустријског сладоледа на територији Србије. Комисија је тада у свом решењу утврдила да је *Фриком* злоупотребио доминантни положај ради слабљења и истискивања са тржишта постојеће конкуренције, као и стварања значајне баријере за улазак на тржиште нових конкурената. Врховни касациони суд одбио је захтев *Фрикома* за преиспитивање судске пресуде Управног суда, којом је потврђено решење Комисије за заштиту конкуренције о злоупотреби доминантног положаја тог предузећа и изрицање мере плаћања новчане казне, те је *Фриком* био обавезан да плати новчану казну од 302 милиона динара. Уколико је судити по овом примеру, рекло би се да су ефекти примене Закона о заштити конкуренције за сада јасно уочљиви.

Најчешћи облик повреде конкуренције у праву Србије јесте *закључење рестриктивних споразума*. У једном од случајева, Комисија за заштиту конкуренције казнила је предузећа „*D&D Travel*“ д.о.о. Ниш, „*DJD prevoz*“ д.о.о. Ниш и „*Јеремих превоз*“ д.о.о. Ниш. Ова предузећа, сва три са седиштем у Нишу, закључила су рестриктивни споразум којим су унапред договорили појединачно учешће у поступку јавне набавке – услуга организованог превоза радника за потребе Клиничког центра Ниш за 2014. годину, при чему су утврдила цене и друге комерцијалне услове, које је садржала свака појединачна понуда, чиме су учинила повреду конкуренције из чл. 10 ст. 2 тач. 1 ЗЗК. Комисија је овим предузећима, након спроведеног поступка, одредила меру заштите конкуренције, у облику обавезе плаћања новчаног износа у висини 1,6 % од укупног годишњег прихода оствареног у 2013. години.⁷⁰

⁶⁸ Комисија за заштиту конкуренције, *Саопштење поводом пресуде Управног суда којом се одбија тужба ветеринарске коморе Србије*, (2011); преузето 15.11.2015. године <http://www.kzk.gov.rs/saopstenje-povodom-presude-upravnog-s>

⁶⁹ Б92, *Фриком монополиста-казна 3 мил. €*, (2014); преузето 05.03.2014. http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?uuu=2014&mm=03&dd=05&nav_id=819825

⁷⁰ Комисија за заштиту конкуренције, *Решење Комисије за заштиту конкуренције 4/0-02-276/2015-22*, (2015); преузето 15.11.2015. године <http://www.kzk.gov.rs/kzk/wp-content/uploads/2015/10/DD-Travel-DJD-prevoz-Jeremic-prevoz-Klinicki-centar-Nis1.pdf>

Законска решења у Србији у области политике заштите конкуренције, сама по себи, мањи су проблем у односу на примену истих. У пракси је уочено неколико проблема. Прво, нека моћна предузећа или предузећа која имају довољно снажну политичку подршку, била су практично изузета од примене ЗЗК. То се тичало не само монополског положаја, већ и ометања конкурената и ометања државних органа у спровођењу закона. Тржиште у Србији карактерише се апсолутном доминацијом монопола, картела и олигопола.⁷¹ Друго, на чланове Комисије за заштиту конкуренције вршен је притисак да се поступци против неких предузећа не покрећу, или ако се покрену, да се обуставе.⁷²

Што се тиче висине казни које изриче Комисија за заштиту конкуренције, оне су знатно више у односу на друге земље у региону и уопште у Европи. Примера ради, црногорска Управа за заштиту конкуренције, хрватска Агенција за заштиту тржишног натјечања, или словеначка Агенција за заштиту конкуренције (Уред за варство конкуренце) нису изrekli још ниједну казну. Највиша казна коју је изрекао Конкуренцијски савјет Босне и Херцеговине износила је око 370.000 евра.⁷³

2. Активна легитимација у управном спору против одлука Комисије за заштиту конкуренције

Против решења Комисије за заштиту конкуренције, којим се у управном поступку решава о појединачном изузећу споразума од забране, и које је коначно, може се покренути управни спор пред Управним судом. У том погледу, ЗЗК има правну празнину, јер не регулише изричито ко има право да поднесе тужбу против решења о појединачном изузећу.

У том случају, примењују се одредбе Закона о управним споровима (скр. ЗУС), тачније члан 11, став 1, који прописује да у управном спору у улози тужиоца може да буде физичко, правно или друго лице, ако сматра да му је управним актом повређено неко право или на закону заснован интерес.⁷⁴ Основ за побијање решења Комисије може да буде погрешна примена материјалног права, повреда правила поступка,

⁷¹ Л. Маџар, *op.cit.*, 2011, стр. 31.

⁷² *Ibid.*

⁷³ Б. Вучковић, *Високе казне и опрез Комисије за заштиту конкуренције*, (2012);преузето 06.09.2015. <http://www.karanovic-nikolic.com/blog/2012/07/05/visoke-kzne-i-oprez-komisije-za-zastitu-konkurencije/?lang=sr>

⁷⁴ Чл. 11, ст. 1. Закона о управним споровима, *Службени гласник РС*, бр. 111/09.

непотпуно или нетачно утврђено чињенично стање или нетачна оцена већ утврђеног чињеничног стања.⁷⁵

Тако је, примера ради, Комисија за заштиту конкуренције, због злоупотребе доминантног положаја, новчано казнила предузећа *Имлек* и *Млекара Суботица*, које послују у саставу *Дунав храна групе*. Комисија је утврдила да су млекаре наметале неправедне и неједнаке услове пословања произвођачима млека, чиме су злоупотребиле доминантан положај на тржишту откупа сировог млека. Ценећи основаност тужбе ових предузећа против решења Комисије за заштиту конкуренције, Управни суд је нашао да је она неоснована и одбио је.⁷⁶

Актери једног од случајева који се тичу склапања забрањених споразума биле су осигуравајуће куће из Републике Србије. Наиме, једанаест највећих осигуравајућих кућа у Србији постигло је картелски договор којим је ометана конкуренција у области обавезног осигурања возила и каско осигурања за аутомобиле купљене на лизинг. Комисија за заштиту конкуренције утврдила је да су осигуравајуће куће имале исте трошкове обавезног осигурања, а које се односи на сва регистрована возила у земљи. Закључак је био да возачи нису имали могућност избора јер су исту цену имале свих једанаест осигуравајућих кућа. Поред тога, осигуравачи су укинули и поклоне осигураницима и одложено плаћање премије осигурања, што је био још један вид нарушавања конкуренције. Пресудом Управног суда утврђено је да су забрањене споразуме закључили: *Дунав осигурање*, *ДДОР Нови Сад*, *АМС*, *АС*, *Делта Ђенерали*, *Сава*, *Миленијум*, *Таково*, *Триглав-Копаноник* и *Уника*. У области каско осигурања забрањене споразуме склопили су: *Дунав осигурање*, *ДДОР*, *АМС*, *Делта Ђенерали*, *Сава*, *Миленијум*, *Таково*, *Триглав-Копаноник*, *Винер* и *Глобос осигурање*.⁷⁷

Још један случај у којем је одлучивао Управни суд везан је за фармацеутску индустрију. Највећи произвођачи лекова и удружења велерогија у оквиру Привредне коморе Србије договорили су јединствену политику продаје лекова. Комисија је у овом предмету открила да су произвођачи домаћих лекова, чланови Групације произвођача лекова у Удружењу за хемијску, фармацеутску и гумарску индустрију и индустрију неметала Привредне коморе Србије у јануару 2008, године, на састанку дефинисали услове трговине за лекове који се нуде у поступку јавне набавке,

⁷⁵ Видети: чл. 24, ст. 1. ЗУС.

⁷⁶ Блиц, *Управни суд Србије одбио тужбу млекара*; преузето 09.08.2015. <http://www.blic.rs/Vesti/Drustvo/257599/Upravni-sud-Srbije-odbio-tuzbu-mlekara>

⁷⁷ Б92, *Картел осигуравача оштетио возаче*, (2011); преузето 15.11.2015. http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yuu=2011&mm=10&dd=14&nav_id=549408

те је утврдила да је одлука Удружења акт који за циљ и последицу има битно ограничавање конкуренције на релевантном тржишту veleпродаје лекова на територији Републике Србије. Након спроведеног поступка, Савет Комисије за заштиту конкуренције, у децембру исте године, донео је решење, којим је утврдио да су највећи произвођачи лекова и веледрогерије у Србији, и то: *Хемофарм а.д*, *Галеника а.д*, *Здравље а.д*, *Југоремедија а.д*, *Хабитфарм а.д*, *Срболек а.д*, *Славиамед д.о.о*, *Фарма Свис д.о.о*, *Велефарм а.д*, *Ветфарм а.д*, *Фармалогист д.о.о*, *Југохемија Фармација д.о.о*, *Ветпром Хемикалије а.д*, *Фарманова Велепродаја д.о.о* и *Унихемком д.о.о*, склопили забрањене споразуме који за циљ имају битно ограничавање конкуренције на релевантном тржишту veleпродаје лекова на територији Републике Србије.

Тужба наведених произвођача лекова и веледрогерија, поднета Управном суду, одбијена је као неоснована и пресудом овог суда од 15. априла 2011. године потврђено је решење Комисије. Странке нису уложиле захтев за ванредно преиспитивање пресуде.⁷⁸

3. Усаглашеност права конкуренције Србије са решењима комунитарног права

Савремени тржишни односи наметнули су потребу увођења појачаног надзора над активношћу предузећа, као последицу њихове бескомпромисне борбе за што већи део колача на тржишту. Конкуренција је, наравно, неопходан услов за функционисање тржишне привреде, нарочито када се посматра у контексту једног тако великог и значајног тржишта, као што је Европска унија. За Републику Србију, као државу на путу ка пуноправном чланству у ЕУ, од велике је важности област заштите права конкуренције, јер су, приликом процеса скрининга (screening)⁷⁹ представници Европске комисије управо Поглавље 8, које се односи на област политике конкуренције, апострофирани као веома битно, вероватно имајући првенствено у виду релативну затвореност српског тржишта.

⁷⁸ Бизнис и финансије, *Европска и српска искуства у спречавању картелског понашања: Фатална привлачност договарања*, (2015); преузето 15.11.2015. <http://bif.rs/2015/04/evropska-i-srpska-iskustva-u-sprecavanju-kartelskog-ponasanja-fatalna-privlacnost-dogovaranja/>

⁷⁹ Скрининг: проверавање, тријажа. Видети: Вокабулар, *Скрининг*, (2015); преузето 15.11.2015. <http://www.vokabular.org/?lang=sr-lat&search=skrinig&Submit=Traži>

Ратификацијом *Споразума о стабилизацији и придруживању* (у даљем тексту: *Споразум*)⁸⁰ Србија је преузела обавезу усклађивања унутрашњих прописа са правним тековинама Европских заједница. „Иако се под усклађивањем, у ужем смислу, подразумева само доношење нових прописа или измена постојећих (тзв. формална хармонизација), у ширем смислу, обавезу усклађивања из Споразума требало би схватити тако да обухвати и тумачење и извршење на усклађени начин тако усвојених прописа (тзв. функционална хармонизација).“⁸¹ У члану 72. Споразума стоји обавеза Србије да постепено усклађује своје, како постојеће, тако и будуће законодавство са правним тековинама Европских заједница, али и да буде правилно спроведено.

Делегација Србије и званичници Европске комисије оценили су у Бриселу на скринингу о поглављу 8 (политика конкуренције) у преговорима Србија-ЕУ да је остварен изванредан напредак у усклађивању Закона о заштити конкуренције с прописима Европске уније. Међутим, Србија сада треба да докаже да прописи о заштити конкуренције заиста делују независно од државних органа и да се контрола спроводи на основу правила ЕУ.⁸²

Када је реч о хоризонталним рестриктивним споразумима, решења српског права у великој мери слична су решењима из упоредног права. Облици рестриктивних споразума који постоје у српском праву (поједине одредбе уговора, изричито или прећутно договори, усаглашене праксе, одлуке облика удруживања учесника на тржишту) исти су и у правима већине држава чланица Европске уније. Као и српско право, и право конкуренције Европске уније предвиђа могућност изузећа појединих споразума од забране, уколико би ти споразуми донели друштву више користи него штете. Но, оно што се, након темељне анализе политике санкционисања хоризонталних рестриктивних споразума у ЕУ може издвојити, а што прави извесну разлику у односу на српско право конкуренције, односи се на *намештање тендерских понуда*. Циљ сваке државе јесте да спречи и осујети спровођење заједничких наступа у поступку јавне набавке, посебно из разлога што резултат таквог понашања конкурената није само значајно нарушавање конкуренције на тржишту, већ и значајан одлив буџетских средстава. Овакви тајни договори наносе штету ресурсима наручилаца и пореским

⁸⁰ Видети: Влада Републике Србије, Канцеларија за европске интеграције, *Споразум о стабилизацији и придруживању*, (2008); преузето 12.11.2015. <http://www.seio.gov.rs/dokumenta/sporazumi.193.html>

⁸¹ Р. Вукадиновић, *Хармонизација домаћих прописа са правом ЕУ – правни основ хармонизације*, (2012); преузето 19.07.2015. <http://www.informator.rs/harmonizacija-domacih-propisa-sa-pravom-eu.html>

⁸² Euractiv, *Одржан скрининг за поглавље 8 о конкуренцији*, (2014); преузето <http://www.euractiv.rs/pregovori-sa-eu/8010-odran-skrining-za-poglavlje-8-o-konkurenciji>

обвезницима, смањују поверење јавности у конкурентност поступка и минимизирају предности конкурентног тржишта.⁸³

Упркос несумњивој штетности овог облика хоризонталних рестриктивних споразума по укупни привредни амбијент, сведоци смо чињенице да је овај облик рестриктивних споразума у Србији веома заступљен. Спрега владајућих политичких структура и јавних предузећа годинама је наносила штету конкуренцији у Србији. У намештање тендерских понуда укључена су она јавна предузећа која послују у областима од виталног значаја за нормално функционисање живота у једној земљи. Примера ради, јавно предузеће *Електропривреда Србије* јануара 2015. године расписало је тендер за набавку информационог система за обрачун и наплату електричне енергије, чија је вредност 15 милиона евра, а чијим се условима директно фаворизује страно предузеће САП (*SAP*), с обзиром на то да мали број домаћих предузећа може да испуни захтеве који су садржани у објављеном тендеру.⁸⁴

У државама чланицама Европске уније овој проблематици приступа се далеко озбиљније. Као најбољи пример за ту тврдњу можемо узети Немачку. Озбиљност овог проблема најбоље се види по висини казни које Савезна канцеларија за картеле (*Bundeskartellamt*) изриче предузећима која учествују у намештању јавног тендера. Наиме, у овој земљи 2014. године на казне у износу од 17,4 милиона евра кажњена су предузећа (*BeMo Tunnelling GmbH, Deilmann-Haniel GmbH, Feldhaus Bergbau GmbH & Co. KG, Schachtbau Nordhausen GmbH, Thyssen Schachtbau GmbH*) која су заједно радила на намештању тендерских понуда за потенцијални 110 милиона евра вредан пројекат из области рударства који се односи на претварање бившег рудника гвожђа у складиште за радиоактивни отпад.⁸⁵

⁸³ Комисија за заштиту конкуренције, *Упутство за откривање „намештених“ понуда у поступку јавне набавке*, (2011); преузето 20.11.2015. <http://www.kzk.org.rs/.../Uputstvo-za-otkrivanje-namestjenih-ponuda-u-postupku-javnih-nabavki.pdf>

⁸⁴ Телеграф, *Не зна када је доста, Обрадовић „намешта“ тендер тежак 15 милиона евра*, (2015); преузето 20.11.2015. <http://www.telegraf.rs/vesti/1386086-ne-zna-kada-je-dosta-obradovic-namesta-tender-teza-k-15-miliona-evra>

⁸⁵ Law360, *German Cartel Office Fines Mining Cos. €17M For Bid-Rigging*, (2014); преузето 20.11.2015. <http://www.law360.com/articles/571983/german-cartel-office-fines-mining-cos-17m-for-bid-rigging>

III ХОРИЗОНТАЛНИ СПОРАЗУМИ У ПРАВУ ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ

1. Право конкуренције

Једна од најбитнијих карактеристика ЕУ, као специфичне, *sui generis* творевине, јесте *јединствено тржиште*. Под овом синтагмом подразумева се подручје без унутрашњих граница, унутар кога је обезбеђено слободно кретање роба, људи, услуга, и капитала. Прецизнија дефиниција гласила би да је јединствено тржиште облик економског повезивања различитих привредних простора, састављен од два главна елемента: унутрашњег и спољашњег. *Унутрашњи елемент* сачињен је од, већ поменутих четири великих слобода (слобода кретања роба, људи, услуга и капитала) и права конкуренције. *Спољни елемент* чини царински систем, са јединственом царинском тарифом, која се примењује на спољним границама Европске уније.⁸⁶

Фундаментална претпоставка за постојање и функционисање тржишта, као јединственог и слободног, јесте постојање здраве конкуренције. Правним уређивањем тржишног понашања, одредбама права конкуренције, успоставља се одговарајући правни режим. То правно уређивање може се реализовати на националном плану, у оквиру појединачних држава, или на плану највеће европске интеграције – Европске уније. Будући да концепт Европске уније почива на слободном тржишту, јасно је колики значај право конкуренције има у европским оквирима. Право конкуренције Европске уније, у зависности од тога каква је правна природа угрожавања правила конкуренције, може се поделити на пар јасно диференцираних целина: рестриктивни (забрањени) споразуми, злоупотреба доминантног положаја, контрола стварања концентрација предузећа, државни монополи и субвенције.

Основни правни документ којим је уређено право конкуренције Европске уније јесте *Уговор о оснивању ЕУ*. Поред њега, бројне уредбе садрже одредбе материјалноправне и процесноправне природе, док су такве одредбе ређе садржане у директивама, упутствима и саопштењима. Поред одредаба материјалноправног и процесноправног карактера, значајан извор комунитарног права конкуренције представља и *пракса Суда правде ЕУ*, који, доносећи пресуде у конкретним случајевима, заузима ставове по одређеним спорним или недефинисаним и правно

⁸⁶ Привредна комора Београда, *Јединствено (унутрашње) тржиште*, (2009); преузето 12.11.2015. www.kombeg.org.rs/Komora/centri/CentarZaEkonomскеOdnoseSaInostranstvom.aspx?veza=3081

неуређеним питањима.⁸⁷ Овде учавамо једну специфичност комунитарног права у односу на континенталне правне системе. У континенталном праву, судови немају стваралачку улогу, већ се њихова улога своди само на примену постојећег права. Међутим, додељивање Суду правде ЕУ овако значајне улоге правда се комплексношћу Европске уније, као супранационалне творевине састављене од великог броја држава, од којих свака има властити правни систем, те би јединствени правни систем ЕУ био подложен утицајима правних система тих земаља.

Правила конкуренције, онако како су она конципирана у оквиру права конкуренције Европске уније, не дају пуно простора за одступања, јер су веома строга. Темељном анализом прописа из ове области може се извући закључак да се као њихова главна карактеристика истиче *начело забрањености*. Међутим, као што је и националним правима конкуренције, ма колико она била строга, својствено да постоје разна изузећа која ублажавају строгост ригидних правила, тако је и у праву ЕУ. Изузећа која се примењују када су у питању споразуми привредних субјеката (предузећа и њихових удружења) и њихова договорна пракса, могу бити различите врсте и снаге, почевши од примене правила *de minimis* и правила резона⁸⁸, која заправо ограничавају примену строгих правила конкуренције, па до правих изузетака, предвиђених у Уговору о оснивању (чл. 101 ст. 3). Европска унија, тачније Европска комисија, временом је, поступајући у конкретним случајевима, узимала у обзир конкуренцију која је могућа у пракси, а не идеалну конкуренцију. Примена изузетака⁸⁹, установљених Уговором о оснивању, успостављена је и разрађена правилима о примени, која би се, условно речено, могла назвати процесним правилима Уније.

Република Србија, као држава кандидат за чланство у Европској унији, обавезала се да кроз приступне преговоре хармонизује у потпуности своје законодавство са правним тековинама Уније. Постоје два битна разлога за хармонизацију нашег законодавства са законодавством ЕУ. Пре свега, логично је да ће,

⁸⁷ И. Спасић, Улога Суда правде у стварању права конкуренције ЕУ, *Тематски зборник радова Српско право и међународне институције*, Институт за упоредно право, Београд, 2009, стр. 73.

⁸⁸ Правило резона јесте правни приступ развијен по угледу на америчко право. Суштина овог приступа јесте да органи надлежни за заштиту конкуренције или судови настоје да процене про-конкурентне карактеристике рестриктивне пословне праксе спрам антиконкурентских ефеката, како би одлучили да ли одређена пословна пракса треба да буде забрањена. Видети: OECD, *Rule of reason*, (2002); преузето 14.11.2015. <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3305>

⁸⁹ Понашање јавног предузећа које је „интегрисано у државну администрацију“, односно које чини део државне управе у правном смислу и које „обавља надлежности које типично припадају јавним властима“ не потпада под одредбу чл. 101. ст. 3 Уговора. Поред тога, право конкуренције ЕУ не примењује се у случајевима када се ради о делатностима и односима који немају тржишно-економски карактер, него су у питању надлежности или активности културног или образовног типа. Видети: Д. Лопандић, *Право конкуренције Европске уније и јавна предузећа*, *Ревизија за европско право*, бр. 1, Вол. 14, 2012, стр. 71-81.

како се Србија све више приближава ЕУ, бити потребно да се наше законодавство из области права конкуренције усклади са јединственим правом конкуренције ЕУ. Осим тога, реалне потребе развоја тржишне привреде у Србији намећу потребу изградње целовитог система права конкуренције и кодификацију ове гране праве.

Када је реч о институционалним механизмима спровођења политике конкуренције у Србији, надлежност је подељена између неколико институција. Најпре, креирање политике конкуренције у надлежности је Министарства трговине, туризма и телекомуникација.⁹⁰ Комисија за заштиту конкуренције (скр. Комисија) је независно тело, у чијој је надлежности спровођење Закона о заштити конкуренције, док Влада и Народна скупштина могу да консултују Комисију о питањима везаним за конкуренцију.

У процесу приступања ЕУ, Србија не само да мора поступно да усклађује своје законодавство у области политике конкуренције са законодавством ЕУ, већ мора да ради и на јачању капацитета надлежних институција и судства, како би се институционални механизми заштите конкуренције правилно применили. Обавеза усклађивања домаћег законодавства са правним тековинама ЕУ – *acquis communautaire*, произилази из потписаног Споразума о стабилизацији и придруживању (ССП) између ЕУ и њених држава чланица и Републике Србије, из 2008. године. Без обзира на то када се нека земља прикључи ЕУ, од значаја је чињеница да не само државе чланице, већ и оне земље које претендују на чланство, имају једнообразна решења из области заштите конкуренције.

Споразум о стабилизацији и придруживању (ССП) између европских заједница и њихових држава чланица и Републике Србије (2008), као прелазни споразум о трговини и трговинским питањима између Европске заједнице и Републике Србије, има за предмет стварање зоне слободне трговине Србије и Европске уније.⁹¹

Како је један од фундаменталних принципа ЕУ *принцип слободне трговине*, практично би било немогуће створити јединствену зону слободне трговине када би правни системи држава чланица функционисали на различитим принципима. Такозваним Копенхашким критеријумима⁹² дефинисани су услови које држава кандидат за чланство мора да испуни да би постала пуноправни члан Европске уније. Један од критеријума за чланство, дефинисан у Копенхагену 1993. године, гласи да

⁹⁰ Видети: Сајт министарства трговине, туризма и телекомуникација Републике Србије, (2015); преузето 14.11.2015. године <http://www.mt.gov.rs/en/?lang=lat>

⁹¹ С. Граић Степановић, *Ефекти приступања Србије Европској унији-право конкуренције*, (2015); преузето 01.07.2015. <http://www.fefa.edu.rs/files/pdf/StudijeIstrazivanja/11Konkurencija.pdf>

⁹² European Commission, *Enlargement – Accession criteria*; преузето 17.09.2015. http://ec.europa.eu/enlargement/policy/glossary/terms/accession-criteria_en.htm

држава која жели да постане чланица ЕУ, мора да има функционалну тржишну привреду, способну да издржи притисак конкуренције на јединственом тржишту.

Процес стварања заједничког тржишта у оквиру Европске уније подразумевао је да су државе чланице, али и кандидати за чланство, континуирано усвајали елементарна правила за очување конкуренције, како на страни понуде, тако и на страни тражње, у свим делатностима. Политика конкуренције широко је постављена већ у самом Римском уговору (чланови 3, 37, 77, 85, 88, 90, 92, 93, 94, 100а и 222).⁹³ Централни извршни орган ЕУ, Комисија, игра јако важну улогу, како у спровођењу политике конкуренције, тако и у надзору над поштовањем прописа који се односе на ову област од стране држава чланица и појединачних учесника на тржишту. Европска комисија, уз подршку Суда ЕУ, развила је политику конкуренције у Европској унији, док је на државама чланицама ЕУ обавеза да ускладе национално законодавство са правним тековинама Европске уније. Принципи непосредне примене⁹⁴ и директног дејства⁹⁵ примењују се у ЕУ. Ово конкретно, пренесено на област права конкуренције, значи да се правила конкуренције директно примењују у целој Европској унији, како према органима ЕУ, тако и према државама чланицама и према њиховим грађанима и предузећима.

Европска комисија, у функцији чувара правилног функционисања тржишта, у оквиру права конкуренције прати споразуме који ограничавају конкуренцију, злоупотребе доминантног положаја, концентрацију. Ништа мање битну улогу у овом процесу играју и национална тела за заштиту конкуренције, јер она морају тесно да сарађују са Комисијом по питању примена процедура Европске уније у области конкуренције, односно правилне примене прописа ЕУ у овој области. Национални судови држава чланица имају овлашћење да директно примењују правила о борби против монопола, како би заштитили индивидуална права која грађанима држава чланица припадају на основу Уговора. Општи услов за примену права конкуренције ЕУ је да се повредом правила конкуренције наноси штета тзв. *међудржавној трговини*, тј. трговини између земаља чланица.⁹⁶ То значи да онда када је тај услов испуњен, право

⁹³ М. Матић, *Политика конкуренције у Србији*, (2014); преузето 02.07.2015. <http://www.nadzor.org.rs/dosije%20koopercija%206/Marina%20Matic%20%20Politika%20konkurencije%20u%20Srbiji.pdf>

⁹⁴ Овај принцип значи да прописи комунитарног права стварају права и обавезе директно према органима ЕУ, државама чланицама и према њиховим физичким и правним лицима.

⁹⁵ Овај принцип одражава аутономност комунитарног права и могућност утуживости пред националним судовима права и обавеза створених на основу комунитарних прописа.

⁹⁶ М. Зиројевић, С. Јелисавац, *Правила о конкуренцији у Европској унији, с посебним освртом на Србију и Црну Гору - Competition Policy in the European Union*, *Ревизија за европско право - периодични часопис Удружења за право Европске уније*, 1450-7986. Вол. 4, бр. 2/3, 2002, стр. 55.

конкуренције ЕУ има примат у односу на национална права конкуренције држава чланица. Међутим, ако овај општи услов није испуњен, повреде конкуренције се подводе под одговарајућа национална права земаља чланица. Важно је истаћи и то да се нормама права конкуренције ЕУ не уређује нелојална конкуренција⁹⁷ ни онда када акти нелојалне конкуренције наносе штету трговини између земаља чланица.⁹⁸ Нелојална конкуренција се у ЕУ и надаље регулише националним правима земаља чланица, као и одговарајућим међународним конвенцијама.

У Европској унији, тело надлежно за спровођење прописа о заштити конкуренције је Европска комисија. Њој је у надлежност стављено испитивање и утврђивање кршења уредби⁹⁹ које се односе на споразуме предузећа, злоупотребу доминантног положаја и контролу концентрација предузећа. Како је тржиште Европске уније велико, логично је да је Комисији, као врховном извршном телу ЕУ, дата и ингеренција у погледу кажњавања прекршилаца прописа о тржишном надметању. Дакле, не само да она изриче казне, већ је овлашћена да примени и једну, по предузећа далеко тежу санкцију, забрану обављања делатности. При том је, наравно, висина новчане казне пропорционална тежини учињеног прекршаја, али је досадашња пракса¹⁰⁰ кажњавања предузећа показала да се висина казни кретала јако високо, чак и преко милијарду евра. Наравно, и над Комисијом постоји инстанца која преиспитује све њене одлуке о кажњавању. То је Суд правде Европске уније, са седиштем у Луксембургу. Такође, национални судови држава чланица примењују наднационалне прописе о заштити конкуренције у ЕУ.

2. Уређење рестриктивних споразума

Рестриктивни споразуми су споразуми између учесника на тржишту којима се нарушава конкуренција. Питање рестриктивних споразума у праву конкуренције ЕУ

⁹⁷ Нелојална конкуренција је свака ситуација у којој се једно предузеће понаша противно добрим пословним обичајима, и наноси штету другом предузећу, другом правном лицу или потрошачима. Предуслов за настанак нелојалне конкуренције је пословање два или више пословних субјеката, који обављају неку привредну делатност где се крше обичаји здраве конкуренције са циљем стицања предности у односу на конкуренте. Видети: Едукација, *Регулација нежељених облика понашања*, (2015); преузето 14.11.2015. <http://edukacija.rs/poslovne-vestine/menadzment/sta-je-nelojalna-konkurencija-a-sta-monopol>

⁹⁸ М. Зиројевић, С. Јелисавац, *op.cit.*, 2002, стр. 56.

⁹⁹ Видети: European Commission, *Horizontal cooperation agreements*, (2012); преузето 14.11.2015. <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/horizontal.html>

¹⁰⁰ European Commission, *Cartel Statistics*; (2014); преузето 17.09.2015. http://ec.europa.eu/competition/cartel_s.pdf

уређено је чланом 81. Уговора о оснивању. Члан 81, став 1. овог Уговора садржи *генералну клаузулу* у којој је прописано да су забрањени сви споразуми између предузећа, договори удружења предузећа и споразумна пракса, који могу имати дејство на трговину између земаља чланица и који имају за циљ или последицу спречавање, ограничавање или нарушавање конкуренције.¹⁰¹

Хоризонталне споразуме склапају предузећа која се налазе на истом нивоу производње или дистрибуције. При том, учесници тог споразума најчешће су непосредни конкуренти, али они то не морају бити. Комисија не санкционише хоризонталне споразуме чији учесници заузимају *мање од 5%* датог тржишта.¹⁰² Међутим, без обзира на удео учесника на тржишту, Комисија увек санкционише хоризонталне споразуме о ценама, количини производње или испорука, подели тржишта или извора набавки.

Члан 81. Уговора о ЕЗ не даје довољно јасну слику забрањених споразума, јер се ограничава само на традиционални облик споразума у писаном облику. Међутим, како је право конкуренције ЕУ еволуирало, европска упоредна пракса временом је почела да препознаје и неформалне облике споразума, те да и на њих примењује постојећа правила. Дакле, са становишта прописа о тржишном надметању, произлази да форма споразума није битна, а није релевантна ни чињеница да ли је конкретни споразум био на снази, тј. да ли је производио правно дејство за уговорне стране, него се гледа само *циљ или крајња последица датог споразума*. Дакле, рестриктивни споразуми су споразуми између учесника на тржишту, који за циљ или последицу имају значајно ограничавање, нарушавање или спречавање конкуренције.

Најчешћи рестриктивни споразуми којима се нарушава конкуренција и који могу да буду како хоризонтални, тако и вертикални јесу: споразуми којима се утиче на утврђивање куповних или продајних цена или других услова размене; ограничавање или контролисање производње, пласмана, техничког развоја или инвестиција; деобу тржишта или извора снабдевања; стварање неравноправног конкурентског положаја; условљавање склапања уговора прихватањем додатних услова који немају везе са предметом и природом уговора. Међутим, нису сви ови рестриктивни споразуми забрањени, већ само они који могу да утичу на трговину између земаља чланица и који

¹⁰¹ Преузето из: И. Спасић, *op.cit.*, 2009, стр. 74.

¹⁰² Т. Рајчевић, *Право конкуренције Европске уније – основне поставке*; преузето 09.07.2015. http://www.seio.gov.rs/upload/publikacije/srpske/pravo_konkurencije_eu.pdf

за циљ или последицу имају спречавање, ограничавање или нарушавање конкуренције на јединственом тржишту Европске уније.

Члан 85. Римског уговора као апсолутно ништавим окарактерисао је све уговоре између предузећа, одлуке о удруживању предузећа и усклађена практична понашања предузећа на тржишту, који могу да утичу на трговину између држава чланица и који за циљ или резултат имају спречавање, ограничавање или нарушавање одвијања конкуренције на заједничком тржишту.¹⁰³ У члану 85. овог Уговора набројана су четири услова под којима се антиконкурентно понашање толерише. Њиховим симултаним испуњењем сматра се да је штета начињена по конкуренцију мања од укупне економске користи. Услови су следећи: уговор мора донети економски развој; део користи мора бити уступљен потрошачима; затим мора да постоји конкуренција у погледу значајног дела роба или услуга, као и да је дозвољено само оно ограничење конкуренције које је неопходно за постизање споменутог економског развоја. Ово изузеће може се добити било на појединачној, било на групној основи, с тим да се уговор мора претходно пријавити Комисији. Постоји и група уговора чија нотификација није потребна, јер је добијање изузећа од деловања члана 85. Римског уговора аутоматско. То су следећи уговори: уговори о специјализацији, ексклузивни дистрибутивни аранжмани, ексклузивни аранжмани о куповини, аранжмани лицензирања патента, истраживачки и развојни договори, дистрибутивни аранжмани у аутомобилском сектору, франшизе и *know-how*.

С обзиром на чињеницу да је члан 85. Римског уговора директно примењив у државама чланицама, одговарајући органи држава чланица овлашћени су да примењују наведену забрану, све док пред Комисијом није покренута одговарајућа процедура.

Правила конкуренције ЕУ која се односе на рестриктивне споразуме конципирана су тако да омогуће функционисање појединачних споразума, у складу са начелом фер конкуренције. Наиме, творци ових правила кренули су од једног идеалног решења, које свакако није било одрживо на дужи рок, јер је примећено у пракси да би тржишни субјекти од таквог решења могли само да имају више штете него користи. Управо из тог разлога, ЕУ је усвојила модел конкуренције који је више одговарао реалним условима који владају на тржишту ЕУ, а као супротност моделу идеалне конкуренције. Усвајању оваквог концепта приступило се јер се апсолутна слобода тржишних субјеката, сходно конкретним околностима, једноставно морала у

¹⁰³ М. Зиројевић, С. Јелисавац, *op.cit.*, 2002, стр. 57.

појединачним случајевима ограничити или жртвовати, зарад постизања позитивних економских и социјалних ефеката.

Прво од два ограничења апсолутне слободе тржишних субјеката представља такозвано правило *de minimis*. Тако су, пратећи потребе тржишта и споразуме који би могли имати незнатан утицај на трговину између земаља чланица и нарушавање конкуренције, Комисија и Суд правде толерисали поједине споразуме, иако се њиховом реализацијом несумњиво нарушавала конкуренција. Разлог за толерисање оваквих (начелно забрањених и ништавих) споразума лежао је у њиховом „малом значају“, односно незнатном утицају на трговину између земаља чланица и незнатном нарушавању конкуренције.¹⁰⁴

Комисија је, сходно прокламованом решењу о искључењу од забране појединих споразума, одредила и критеријуме који морају бити испуњени да би се могло говорити о споразумима малог значаја. Ови критеријуми су квантитативно изражени, и морају кумулативно бити испуњени у сваком случају, да би могло бити речи о споразумима малог значаја. То су учешће на тржишту и укупни промет. Што се тиче критеријума *учешћа на тржишту*, у њему се наводи да учешће роба и услуга у зони релевантног заједничког тржишта не сме да прелази 5% у односу на учешће осталих таквих роба и услуга у зони релевантног заједничког тржишта на које споразум утиче. Када је, пак, реч о другом критеријуму, *укупном промету*, укупни годишњи промет предузећа – учесника споразума не треба да прелази 200 милиона евра.

Суд не примењује критеријум *de minimis* на начин на који је формулисан у саопштењима Комисије, пошто сматра да и мали удео учесника у споразуму на тржишту може бити „битан“, односно да нарушавање конкуренције може бити „недовољно битно“, упркос великом уделу учесника на тржишту.¹⁰⁵ Суд у сваком конкретном случају цени битност повреде, руководећи се само једним критеријумом, а то је *утицај на заједничко тржиште*. Према томе, када је реч о споразумима малог значаја, суд ће санкционисати само оне споразуме који утичу битно на размену између држава чланица. Иако Суд примењује члан 81. Уговора на споразуме који „битно нарушавају“ конкуренцију, сам појам *битности* није дефинисан, већ се он утврђује

¹⁰⁴ И. Спасић, *op.cit.*, 2009, стр. 76.

¹⁰⁵ Т. Рајчевић, *op.cit.*, стр. 15.

казуистички.¹⁰⁶ Претпоставка је да што на једном тржишту има мање размене, односно учесника, већа је и могућност за нарушавање конкуренције.

Кључна чињеница која се мора узети у обзир приликом разматрања евентуалног утицаја картелних споразума на трговину између земаља чланица Европске уније јесте да ли такав споразум садржи *елемент иностраности*. Смисао овог критеријума, који је еволуирао кроз дугогодишњу судску праксу Европске уније, јесте да разграничи национална права држава чланица од комунитарног права, а самим тим и надлежне органе држава, односно Уније за примену права конкуренције.

2.1. Облици недозвољеног споразумевања

2.1.1. Споразуми између предузећа

Појам споразума између предузећа, као облика нарушавања конкуренције, обухваћен је чланом 85. Римског уговора. Овај члан као апсолутно ништаве окарактерисао је све уговоре између предузећа, одлуке о удруживању предузећа и усклађена понашања предузећа на тржишту, који могу да утичу на трговину између држава чланица и који за циљ или резултат имају спречавање, ограничавање или нарушавање одвијања конкуренције на заједничком тржишту.¹⁰⁷ Део ове дефиниције који се односи на уговоре између предузећа, као облик споразумевања предузећа, сам по себи, јасан је, и није био предмет интересовања судске праксе и стручне јавности из области забране картела.

Дилему је представљао онај део овог члана који говори о таквом понашању страна уговорница у процесу закључења уговора које није изричито правно регулисано али које је, истине ради, правни стандард подложен дискусији у сваком националном уговорном праву у којем постоји. Како је у правном промету такво понашање било све учесталије, потребно је било да се то понашање прецизније формулише у судској пракси Европске уније. Чињеница је та да је у погледу ове врсте споразумевања постојао правни вакуум, тј. да није мали број предузећа која нису закључивала споразуме у писаној форми, а споразуми закључени у форми другачијој од писане су

¹⁰⁶ Казуистика - представља начин истраживања или проучавања које се заснива само на појединачним случајевима, с тим што се не узима у обзир целовитост материје. Видети: Љ. Мићуновић, *Савремени речник страних речи*, Библиотека ЛЕКСИКА, Београд, 2006, стр. 175.

¹⁰⁷ М. Зиројевић, С. Јелисавац, *op.cit.*, 2002, стр. 57.

предмет забране картела. Учесници картела су свесни да би било каква врста уговора у писаној форми којим се нарушава конкуренција на тржишту могла бити лако откривена од стране надлежних органа, јер се свака врста противправне активности у писаној форми може санкционисати.

Но, уколико би се толерисало споразумевање предузећа у форми другачијој од писане, правни поредак би могао бити озбиљно нарушен, јер би онда свака врста противправне активности картелиста остала несанкционисана. Тако је Првостепени суд Европске уније у случају¹⁰⁸ Т 7/89, *Hercules v. Commission* 1991 ECR II 1711 у својој пресуди константовао да форма споразума између учесника картела није од пресудног утицаја на санкционисање, јер ће се свака врста активности картелиста сматрати правно забрањеном, био тај договор у форми нацрта споразума, усменог споразума, размењених циркуларних писама итд.

Поставља се питање на који начин се утврђује постојање и садржина уговора који нису закључени у писаној форми. Узимајући у обзир то да је жеља за максимизацијом профита код великих играча на тржишту увек била изражена, сасвим је нормална појава да они прибегавају све „префињенијим“ и перфиднијим методама прикривања својих илегалних активности. Схвативши озбиљност такве негативне праксе, Европска унија је посветила пуну пажњу откривању најразличитијих врста споразумевања картелиста, имајући у виду чињеницу да је одавно прошло време недовољно развијеног правног промета, односно оног у којем је писана форма доминантан облик споразумевања. Узмимо за пример случај С 277/87, *Sandoz Prodotti Farmaceutici SpA v. Commission* 1990 ECR I-45. У овом случају Суд правде ЕУ установио је једно правило које се показало јако корисним у већини сличних случајева откривања картела. Наиме, радило се о томе да је продавац робе у фактури коју је издао купцу уградио формулацију која је значила да је забрањен извоз те робе. Друга, пак, уговорна страна, није уложила протест на тај акт, већ је са продавцем наставила уговорни однос, настављајући да наручује робу. Самим тим, прећутна сагласност купца, тј. његова конклюдентна радња којом је изразио пристанак на продужетак уговорног односа са продавцем, сматрала се саставним делом тог уговора. Ово је било резонување Суда правде Европске уније, који је установио да и *прећутна сагласност* једне од уговорних страна може водити продужетку уговорног односа. Два случаја у којима је пресудом Суда правде потврђен овај принцип јесу Т 43/92, *Dunlop Slazenger*

¹⁰⁸ С. Варга, Регулисање картелне забране у конкуренцијском праву Европске уније, *Право и привреда; часопис за привредноправну теорију и праксу*, ИССН: 0354-3501.-год.44, бр. 5/8, 2007, стр. 499.

International Ltd. v. Commission 1994 ECR II 441, и *C 279/87, Tipp-Ex v. Commission* 1990 ECR I 261.¹⁰⁹

Претходна разматрања односила су се на ситуацију када су уговорне стране предузећа, која су правно и економски независна једна од других, односно која постоје као засебни привредни субјекти. Тада је, наравно, и посао суда у откривању противправног понашања умногоме олакшан. Међутим, велика предузећа прибегавају формирању својих огранака, такозваних ћерки предузећа, која, послујући у државама различитим од државе седишта мајке предузећа, стварају привид да се ради о правно независним предузећима. У контексту забране картела, кључна дилема до средине 80-их година двадесетог века односила се на питање да ли се забрана картела односи само на споразуме закључене између правно независних предузећа, или би требало да обухвати и споразуме закључене између мајке и ћерке предузећа.

Правни преседан у том смислу представљало је правно схватање Суда правде Европске уније у случају *C 70/83, Hydrotherm v. Andreoli* 1984 ECR 2999, којим је константовано да се мајка и ћерка предузеће имају посматрати као јединствена целина у економском погледу.¹¹⁰ Такође, у случају *C 15/74, Centrafarm v. Sterling* 1974 ECR 1147, Суд правде закључио је да не постоји кршење забране картела споразумом или утаначењем између предузећа која припадају истом концерну и имају статус родитељског и предузећа ћерке, ако формирају економску целину унутар које предузеће ћерка нема стварну слободу да одређује свој курс акције на тржишту, и ако се уговори или утаначења односе само на интерну расподелу задатака међу предузећима.¹¹¹

Још један проблем везан за идентификовање картела, који вероватно задаје највише проблема суду, односи се на прецизно утврђивање *временског оквира* под који се подводи одређено понашање, споразумевање картелиста, као и чланство картела. Поставило се питање да ли се под странама уговорницама картелског споразума подразумевају само она предузећа која су иницијално ступила у картел, или је, пак, могуће да током трајања односа одређено предузеће ступи на место оног које је напустило картел, а да се, упркос томе, тај картелски однос сматра истим оним који је првобитно настао. Овде је, свакако, јако тешко доказати идентитет страна и временски период њиховог деловања, али се у картелном праву ЕУ и таква пракса сматра

¹⁰⁹ Случајеви наведени у: *Ibid.*

¹¹⁰ Случај наведен у: *Ibid.*, стр. 500.

¹¹¹ Преузето из: *Ibid.*

индицијом о постојању картела, те самим тим представља и довољно јак повод за покретање истраге. Наравно, што је тај временски период дужи, већа је и сумња у постојање картела.¹¹²

Илустративан пример јесте и добро познати случај тзв. *полипропиленског картела*.¹¹³ Наиме, крајем 1980. године више предузећа из области производње петрохемијских материјала (*Atochem, BASF, DSM, Enichem, Hoechst, ICI, Montedison, Shell*) формирало је картел, замишљен као нови оквир, који је требало да замени тада важећи аранжман из ове области. Такав сложени картел, у којем је свако од учесника већ поседовао извесну тржишну моћ, било је тешко открити. Међутим, када су, након вишегодишњег праћења активности ових предузећа, инспектори Комисије ушли у седиште предузећа *ICI*, у документацији су нашли план организације овог картела, по коме се он састојао од два нивоа представљања: мања група имала је задатак да израђује план развоја и пословну политику картела, а већа, тзв. „оперативна“ група спроводила је у дело пословну политику, и њу су чинила сва предузећа у саставу картела.

Овај картел трајао је шест година и за све то време тајни састанци одржавани су у Цириху, где се расправљало о питањима као што су фиксирање цена, одређивање квота, или размена на месечном нивоу информација о продаји у свакој од земаља у којима је овај картел пословао. Сваки од споразума који је у току пословања било које од ових предузећа закључивало, у правном смислу није био ни од каквог утицаја на откривање картела, јер је представљао само надоградњу основног уговора, оног којим је картел основан. Комисија је утврдила да је основни, детаљан план конструисања картела био споразум који потпада под забрану картела.¹¹⁴ Постојање овог картела, као и било ког другог који је на снази био више година, Комисија је доказивала тако што је морала своју тврдњу да поткрепи оним чињеницама, за које је највероватније да су постојале у периоду трајања картела. Укупна казна, коју је Комисија 1988. године изрекла овим предузећима, износила је 23,5 милиона евра.¹¹⁵

Још један картел у коме је учествовао велики број предузећа јесте тзв. *витамински картел*.¹¹⁶ Наиме, осам предузећа која се баве производњом витамина

¹¹² *Ibid.*, стр. 500.

¹¹³ European Commission, *Press Release Database*; преузето 02.09.2015. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-94-732_en.htm.

¹¹⁴ С. Варга, *op.cit.*, 2007, стр. 501.

¹¹⁵ European Commission, *Press Release Database*, *op.cit.*

¹¹⁶ Случај наведен у: R. Baldwin, С. Wyplosz, *Економија европских интеграција*, Дата статус, Београд, 2010, стр. 433.

више од деценије учествовало је у стварању картела, који скоро да је потпуно истиснуо све конкуренте у области производње витамина. Знајући да се витамини у великој мери додају разним производима, као што су житарице, разни напици или храна за животиње, ова предузећа су контролисала и тржиште хране. Она су договарала цене и међу собом расподељивала квоте. Наравно, састанци на којима су склапани договори држани су на највишем нивоу и у строгој тајности.

2.1.2. Одлуке удружења предузећа

Типичан начин заштите професионалних интереса предузећа јесу *удружења предузећа*. Само по себи, удружење предузећа не изазива никакву сумњу у противправно деловање, јер представља легитиман начин представљања предузећа у пословним односима.

Под израз *удружења предузећа* подводе се за потребе картелног права ЕУ и друге организације, као што су нпр. задруге или уније, асоцијације удружења чији чланови нису предузећа, већ удружења предузећа.¹¹⁷ Израз „одлуке“ не треба схватити у буквалном смислу, с обзиром на то да је то један генерички појам, под који се подводе бројни акти удружења, којима удружења предузећа уређују своје пословање.¹¹⁸

Иако је, што је речено, удружење предузећа легитимна форма сарадње привредних субјеката, оно може да буде објекат забране картела. Да би се то десило, потребно је да то удружење не само исказује тенденције ка нарушавању конкуренције, тиме што ће пословање својих чланова организовати тако да утичу на нарушавање конкуренције, већ и да се и само удружење укључи у противправно деловање, односно у картел, независно од својих чланова. Један од примера у којем је удружење предузећа санкционисано због своје одлуке да се укључи у картел, независно од својих чланова, јесте случај *Cartonboard OJ 1994 L 243/1*, када је компанија *Finnboard* била кажњена.

3. Концепт изузећа

Комунитарно право предвидело је могућност изузећа појединих споразума од својих строгих правила. Сваки споразум који нарушава конкуренцију може бити изузет

¹¹⁷ С. Варга, *op.cit.*, 2007, стр. 502.

¹¹⁸ Freie Universität Berlin, *Decissions by Associations of Undertakings*; преузето 10.11.2015. <http://wikis.fu-berlin.de/display/oncomment/Art.+101+para.+1+TFEU+-+decissions>

од забране, уколико испуњава услове прописане чланом 81. став 3. Уговора о оснивању ЕУ. Изузећа могу бити, како појединачна, тако и групна, односно изузећа по категоријама споразума. Одлуку о појединачном изузећу доноси Комисија у предвиђеном поступку (нотификације), док се групна изузећа успостављају специјалним комунитарним регулативама (правилима Савета и Комисије).¹¹⁹

Блок изузећа, или групна изузећа, установљавају се за конкретне категорије споразума. То се чини у оним областима, за чији развој постоји посебан економски интерес. Поступак примене блок изузећа у почетку се сводио на то да се сваки споразум, који се уклапа у шему групних изузећа, изузима од забрана из чл. 81 ст. 1. Временом је право конкуренције ЕУ у овој области напредовало, тако што је деловање блок изузећа знатно упрошћено увођењем три врсте листа, и то: „беле“ листе (садржи одговарајуће клаузуле), „црне“ листе (садржи забрањене клаузуле), и „сиве“ листе (садржи условљене клаузуле). Сива листа споразума специфична је по томе што споразуми, који садрже овакве клаузуле, најпре морају бити пријављени Комисији, која мора да их одобри. Бела листа споразума односи се на клаузуле које могу бити инкорпориране у уговор без ризика кршења забране из чл. 101 Уговора. Црна листа споразума садржи забране којима предузећа могу да се користе када је њихова сарадња обухваћена блок изузећем.¹²⁰

3.1. Економска оправданост изузећа

У савременој доктрини и пракси постоји расправа о врсти економске анализе хоризонталних споразума коју треба обавити, али и о најпогоднијем тренутку када је треба обавити. Постоје два приступа овим питањима.¹²¹

Присталице тзв. „новијег“ приступа заступају идеју да се економска анализа врши на макроекономском нивоу. Ово значи да споразум који нарушава конкуренцију на микроекономском нивоу, а који има користан ефекат на макроекономском нивоу, неће бити забрањен. Другим речима, сматра се да нарушавања конкуренције уопште нема ако је макроекономски биланс позитиван, без обзира на чињеницу да је на микроекономском нивоу конкуренција нарушена.

¹¹⁹ И. Спасић, *op.cit.*, 2009, стр. 80.

¹²⁰ В. Lundqvist, *Joint research and development under US Antitrust and EU Competition Law*, Copenhagen Business School, Copenhagen, 2015, p. 139.

¹²¹ Т. Рајчевић, *op.cit.*, стр. 20.

Суштина овог приступа је у томе да се Европска комисија не бави појединим споразумима који нарушавају унутрашњу конкуренцију, али су макроекономски ефекти корисни, пошто ојачавају спољну конкуренцију. То, с друге стране, може да доведе до тога да би споразуми, који нарушавају конкуренцију у великим дистрибутивним системима, били ван поља примене члана 81. Уговора, што би довело до тога да контрола конкуренције буде непотпуна.

Када је реч о тзв. „класичном“ приступу, можемо рећи да је он у извесном смислу ригиднији од претходно споменутог. Овај приступ, наиме, обезбеђује потпуну контролу нарушавања конкуренције, јер се Комисија изјашњава о сваком конкретном споразуму. Ово је приступ члана 81, става 1. Уговора који забрањује сваки споразум који нарушава конкуренцију без обзира на макроекономски користан ефекат, док став 3. Уговора дозвољава изузеће ако је економски биланс позитиван. Члан 81. прави разлику између корисних и некорисних споразума тек при изузимању од забране. Овај приступ, такође, подразумева макроекономску анализу, међутим, она се не употребљава као метод којим се заобилази примена става. 1. члана 81. Уговора, већ као конкретизација принципа забране и изузећа. С обзиром на то да је „новији“ приступ у супротности са чланом 81. Уговора и да је само „класичан“ приступ у потпуности заснован на основним постулатима права ЕУ, према којима нарушавање конкуренције може постојати упркос макроекономском корисном ефекту, то је Комисија прихватила овај други приступ.

3.2. Индивидуална изузећа од забране

Европска комисија може да изузме поједини споразум од забране ако учесници докажу усаглашеност са таксативно прописаним условима, који су разрађени у пракси. Потребно је кумулативно испунити четири услова.¹²²

- 1) да забрањени споразум објективно и у битној мери унапређује производњу, дистрибуцију, технички или економски развој;
- 2) да споразум корисницима уступа правичан део профита оствареног нарушавањем конкуренције, и то снижавањем цена или повећањем квалитета, поузданости или сервисне услуге;

¹²² *Ibid.*

- 3) да споразум не нарушава конкуренцију више него што је неопходно за постизање циљева наведених под 1), чиме нарушавање конкуренције постаје пропорционално користи до које доводи;
- 4) да споразум не искључује конкуренцију у потпуности, односно не доводи до монополске или сличне ситуације у битном делу производа

Применом претходно наведених критеријума у пракси Комисије искристалисали су се временом две групе хоризонталних споразума – они који могу бити изузети од забране и они који не могу бити изузети од забране.

а. Споразуми који не могу бити изузети од забране

Постоје одређени хоризонтални споразуми, склопљени између предузећа која послују на истом нивоу ланца производње или промета, који не могу ни на који начин унапредити конкуренцију, у мери у којој то допушта изузеће од забране, применом ст. 3. чл. 81. Уговора.

Такви су следећи споразуми:

- 1) Хоризонтални споразуми о ценама;
- 2) Хоризонтални споразуми о квотама и картелима;
- 3) Хоризонтални споразуми о подели тржишта

б. Споразуми који могу бити изузети од забране

За ову групу споразума Комисија доноси посебне уредбе о колективном изузећу.

Реч је о следећим споразумима:

- 1) Споразуми о ексклузивној набавци;
- 2) Споразуми о селективној дистрибуцији;
- 3) Споразуми о сарадњи;
- 4) Споразуми о специјализацији;
- 5) Споразуми о франшизи;
- 6) Споразуми о ексклузивном заступању склопљени са трговачким представницима.

3.3. Уредбе о колективном изузећу

Уредбе о колективном изузећу од забране споразума по врстама установљавају обориву претпоставку да споразуми који задовољавају услове из уредбе задовољавају и услове за изузеће предвиђене ст. 3. чл. 81. Уговора.¹²³ Основна дистинкција између индивидуалног и колективног изузећа, коју прави Уредба¹²⁴, односи се на то на кога пада терет доказивања дозвољености споразума. Када је реч о индивидуалном изузећу, терет доказивања да споразум није забрањен, пада на лица из споразума, која доказују да је њихов споразум у складу са чл. 81. ст. 3. Уговора. С друге стране, код колективног изузећа, терет доказивања је на Комисији, која треба да докаже неусклађеност са чл. 81. ст. 3. Уговора. Заправо, ово је класична примена базичног принципа процесног права, који каже да терет доказивања сноси страна која износи одређену тврдњу. Још једна разлика између индивидуалног и колективног изузећа јесте у томе, што је код колективног изузећа изузимање споразума од забране аутоматско, што значи да није потребна претходна пријава споразума, те су стране у споразуму у далеко бољем положају када постоји Уредба.

Но, да се Уредба доноси само у сврху даље разраде услова које предвиђа став 3, говори чињеница да изузеће по основу Уредбе може бити одузето уколико, било Комисија, било треће лице, докаже да конкретан споразум није у складу са тим ставом. То, другим речима, значи да је у сваком тренутку могуће преиспитати да ли је конкретан споразум у складу са ст. 3. Једном донета уредба не остаје вечно на снази, што значи да се редовно преиспитује усаглашеност појединих споразума и уредби са ставом 3. Данас су у Европској унији на снази уредбе о аутомобилском сектору, истраживању и развоју и о трансферу технологије.

Када је реч о Уредби о аутомобилском сектору¹²⁵, важно је нагласити да је она донета као последица константног напретка у сектору аутомобилске индустрије и с тим у вези, потребе да се дефинишу строжији услови за изузеће од забране споразума склопљених у овом сектору у односу на оне које предвиђају услови из опште уредбе. Ова строжија правила о изузећу односе се на споразуме о куповини или продаји нових

¹²³ *Ibid.*

¹²⁴ European Commission, *Commission Regulation 1218/2010/EU of 14 December 2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to certain categories of specialisation agreements*; преузето 14.11.2015. http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/handbook_vol_2_en.pdf

¹²⁵ European Commission, *Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81 (3) of the Treaty to categories of agreements and concerted practices in the motor vehicle sector*; преузето 9.11.2015. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32002R1400>

моторних возила, споразуме о куповини или продаји резервних делова за моторна возила и споразуме о куповини или продаји услуга одржавања и поправке моторних возила која су предмет уговора закључених између појединих удружења продаваца или сервисера моторних возила.

Уредба о истраживању и развоју¹²⁶ односи се на споразуме који се могу тицати стицања знања (know-how), теоријских анализа, студија или експеримената који се односе на производе или процесе, укључујући и експерименталну производњу и стварање релевантних права интелектуалне својине. Сарадња страна уговорница у оквиру ове врсте споразума доприноси промоцији размене знања и технологија, олакшава технички и економски напредак и рационализацију производње и коришћења производа који су од користи потрошачима.

Уредба о трансферу технологије¹²⁷ односи се на споразуме о трансферу технологије којима се настоји постићи ефикасна заштита конкуренције и обезбеђивање правне сигурности за предузећа. Таквим споразумима обично се побољшава економска ефикасност јер се јача подстицај за истраживање и развој. За споразуме о преносу технологије код којих учешће страна уговорница не прелази 20% тржишног учешћа, а који не садрже одређена антиконкурентна ограничења, постоји пресумпција да доводе до побољшања производње или дистрибуције и да омогућавају потрошачима правичан удео у користи које такви споразуми доносе.

4. Пракса Европске комисије поводом повреде права конкуренције склапањем картела

Потпуна либерализација и интеграција заједничког тржишта Европске уније постављена је њеним оснивачким уговором као врховни циљ. Међутим, како нису све државе чланице на истом нивоу привредног развоја, па тиме ни предузећа из тих земаља, за очекивати је било да ће она предузећа у подређеном положају настојати да злоупотребе либерализацију тржишта и укидање других сметњи конкуренцији, и на тај

¹²⁶ European Commission, *Commission Regulation (EC) No 2659/2000 of 29 November 2000 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of research and development agreements*; преузето 9.11.2015. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:l26069>

¹²⁷ European Commission, *Commission Regulation (EU) No 316/2014 of 21 March 2014 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of technology transfer agreements Text with EEA relevance*; преузето 9.11.2015. http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.093.01.0017.01.ENG

начин избећи међусобно надметање са конкурентима. Њихов економски резон јесте да им се више исплати да се тајно споразумевају, него да се међусобно такмиче. Наравно, ни велика предузећа, упркос свом већ етаблираном положају на заједничком тржишту ЕУ, нису имуна на праксу међусобног договарања у циљу истискивања конкуренције са тржишта. Из овога следи да што је јача конкуренција, то је јачи подстицај за формирање картела, односно подстицај је директно пропорционалан нивоу заступљености конкуренције.¹²⁸

Иако Европска унија ставља велики акценат на борбу против картела и промовисање здраве конкуренције, што је уосталом и једна од изузетно битних области у процесу преговора између Србије и Европске уније, чињеница је да борба против картела уопште није лак посао. Велики играчи на тржишту свесни су да је њихово понашање противзаконито, да нарушава захтеве правних норми картелног права, али је жеља за максимизацијом профита код њих и сувише велика, што утиче на њих да развију префињене технике прикривања нелегалних активности. Састанци се одржавају на егзотичним местима широм света, инкриминишућа документа се уништавају или пак чувају изван просторија предузећа, пословне активности се припремају тако да симулују уобичајено понашање на тржишту итд.¹²⁹

Борби против картела дат је приоритет крајем 1998. године. Комисија је повећала ресурсе у ту сврху, те је установљена специјална јединица за борбу против картела, а број службеника који се искључиво баве истрагама у овим случајевима дуплиран је.¹³⁰ Повећана истражна овлашћења Комисије у борби против картела, укључују могућност спровођења инспекције не само у седишту предузећа, већ и у кућама и приватним возилима руководиоца и запослених. Искуство Комисије у овој борби је показало да често компромитујућа документа нису била чувана само у седишту предузећа, већ и у кућама и приватним возилима руководиоца и запослених.¹³¹

Члан 81, став 1. Уговора о оснивању Европске уније прописује да су са заједничким тржиштем неспојиви и забрањени споразуми између предузећа, одлуке удружења предузећа и договорна пракса удруживања предузећа, уколико се тиме може нанети штета трговини између држава чланица, и ако за циљ или последицу имају

¹²⁸ Л. Маџар, *op. cit.*, 2011, стр. 65.

¹²⁹ С. Варга, *op. cit.*, 2007, стр. 498.

¹³⁰ European Commission, Monti Mario, *The fight against cartels, speech/02/384*, ЕМАС, Brussels, (2002); преузето 29.07.2015. http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-02-384_en.htm

¹³¹ European University Institute, Florence and Università di Bologna. *Cartels in the European Union: Economics, Law, Practice*, Barcelona, 2007, p. 15.

спречавање, ограничавање или нарушавање конкуренције на заједничком тржишту ЕУ.¹³² Следствено томе, постоје три општа услова, чије кумулативно испуњење доводи до забране картела у праву конкуренције ЕУ. Потребно је да постоји споразумевање између предузећа, да то споразумевање има за циљ или последицу нарушавање конкуренције и да се нарушавањем конкуренције може нанети штета трговини између држава.

Што се тиче дужине истрага случаја картела, једно истраживање¹³³ је показало да, са становишта предузећа, чије је понашање предмет истраге, дужи период истраге повећава правну несигурност, у смислу да су та предузећа у неизвесности да ли ће њихово понашање бити означено као картелско и које ће евентуално казне морати да плате. Ништа мање важно је да се дужина истраге рефлектује и на меру ефикасности поступања надлежних органа у случајевима откривања картела. Дакле, краћи период истраге у интересу је како предузећа чије је понашање предмет истраге, тако и надлежних органа који морају имати у виду да је основни циљ истраге утврдити да ли је у конкретном случају било противправног понашања потенцијалног предузећа-картелисте и, сходно томе, ставити све расположиве ресурсе у функцију добијања што бржег одговора на то питање.

5. „Политика помиловања“ – моћно средство Комисије у борби против картела

Тесна сарадња предузећа у саставу картела јесте главни предуслов настанка и успешног функционисања картела. Константан проток информација представља срж пословног односа у који је укључен већи број предузећа. У таквој констелацији снага, свака страна уговорница настојаће да, поред свог интереса, заштити и интересе осталих чланова картела, јер је само успешно пословање свих њих, претпоставка опстанка картела као целине.

Међутим, Европска унија развила је политику борбе против картела која је дала добра резултате. Та политика заснива се на томе да Комисија картелисти нуди једну врсту „компромиса“. Опсежна студија¹³⁴ спроведена 1996. године на тему метода борбе против картела, указала је на неопходност увођења једне нове политике, с

¹³² Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU), *Official Journal*, C 326, 26.10.2012, p. 47–390.

¹³³ ZEW Centre for European Economic Research, Competition and Regulation Research Group. *Cartel Enforcement in the European Union: Determinants of the Duration of Investigations*, Mannheim, 2012.

¹³⁴ T. Carmeliet, *A critical analysis of the procedural fairness of the leniency instrument: finding the right balance between efficiency and justice in EU Competition law*, Leuven, 2013, p. 6.

обзиром на чињеницу да су се до тада коришћене методе показале као неефикасне. Традиционалне истражне методе, као што су истрага по службеној дужности или истрага на основу пријаве, не само да нису биле ефикасне, у смислу процента откривених картела, већ су биле веома скупе и одузимале су пуно времена надлежним органима приликом процесуирања случајева картела. Суочавајући се са таквим тешкоћама, Комисија је одлучила да уведе могућност да чланови картела добровољно пријаве остале чланове, што би за узврат за њих значило, било потпуну амнестију од кажњавања, било делимично кажњавање. Овај систем Комисија данас често користи, јер се показао у пракси као јако ефикасан. Наиме, узевши у обзир то да су казне које се изричу предузећима-картелистима изузетно високе, али и да се изреченом казном само једном картелисти, у ситуацији када је већи број предузећа укључен у картел, не постиже у потпуности сврха кажњавања, приступило се тактици „блажег“ кажњавања картелисте.

Пошто су картели нелегални, они су, генерално гледано, изузетно тајанствени и доказ њиховог постојања није лако пронаћи. Политика помиловања подстиче предузећа да предају доказе о постојању картела Европској комисији. Прво предузеће у било ком картелу које то уради, неће морати да плати казну. Ово резултира дестабилизацијом картела. Последњих година, већина картела бивала је откривена од стране Европске комисије, након што је један члан картела признао постојање картела, иако сама Европска комисија успешно наставља да спроводи своје истраге да би открила картеле.¹³⁵ Да би се избегло да оном предузећу које пријави остале картелисте буде наложено од стране суда да објави садржај изјаве које је дало Комисији, да би добило ослобођење од кажњавања или, пак, било блаже кажњено, Комисија може, на захтев подносиоца пријаве, прихватити да те изјаве буду дате у усменој форми, осим уколико подносилац већ није открио садржај изјаве трећим лицима.¹³⁶

У зависности од нивоа кооперације картелисте са Комисијом, могуће је да предузеће која је пристало на сарадњу са Комисијом буде или потпуно изузето од кажњавања, односно да добије неку врсту имунитета од кажњавања, или да, пак, буде блаже кажњено. Потпуно изузеће од кажњавања могуће је само у случају да предузеће која је учествовало у картелу пријави остала предузећа, пружајући непобитне доказе о њиховом противправном деловању. Делимично ослобађање од казне могуће је само у

¹³⁵ European Commission, *Cartels-Procedures: Anticompetitive practices*; преузето 30.7.2015. http://ec.europa.eu/competition/cartels/overview/index_en.html

¹³⁶ C. Cauffman, *The Interaction of Leniency Programmes and Actions for Damages*, *The competition law review*, Volume 7, Issue 2, pp. 181-220.

случају да предузеће које је пристало на сарадњу са Комисијом њој пружи такве доказе, који ће заједно са оним доказима који Комисија већ поседује, чинити подлогу за довољно јаку оптужбу против других предузећа у саставу картела. Када је реч о фазама¹³⁷ борбе против картела, треба рећи да постоје три фазе. Најпре, картели морају бити откривени, откривени картели морају бити успешно процесуирани и, најзад, успешно процесуирани картели морају бити санкционисани.

Ова политика се данас доста користи као оруђе у борби против картела. Њен значај проистиче не само из чињенице да олакшава откривање картела и тако умањује и у знатној мери смањује потенцијално високе трошкове судског поступка, већ делује и превентивно на понашање предузећа, тиме што их одвраћа од противправног понашања.¹³⁸ Битна карактеристика ове политике огледа се у томе да може да подсети потенцијалне учеснике картела на велику могућност откривања картела, кроз честе провере од стране органа надлежних за заштиту конкуренције. Чак и ако ови органи намећу високе новчане казне предузећима у саставу картела, у сврху одвраћања од евентуалног формирања нових картела у будућности, предузећа могу заборавити ове санкције, и ефекат одвраћања може временом изгубити на значају.¹³⁹ Но, ефикасност политике новчаног кажњавања у борби против картела не може се порећи.

И поред њене несумњиве важности као инструмента борбе против картела, не можемо ипак занемарити и одређене негативне стране ове политике. Иако она може да делује превентивно, односно да одврати предузећа од противправних активности, поставља се питање колико ће она у будућности бити ефикасна, ако се настави тренд смањивања висине запрећене казне за предузећа која открију картел, а знамо да свако предузеће које планира да ступи у картел, управо износ запрећене казне узима као битан параметар приликом доношења одлуке. Осим тога, овом политиком се открива и кажњава релативно мали број картела, односно оних који буду пријављени од стране једног од предузећа-картелиста.¹⁴⁰ Још један од недостатака овога програма јесте чињеница да тржишни учесници који остваре могућност да учествују у покајничком програму и буду ослобођени од новчане казне, или им новчана казна буде умањена, нису ослобођени од одговорности за штету која настаје услед закључења рестриктивног споразума, будући да се правилима о покајничком програму наглашава да њихова

¹³⁷ V. Ghosal, J. Stennek, The Political Economy of Antitrust, *ELSEVIER*, p. 6.

¹³⁸ B. Steffen, *An empirical study of the European corporate leniency programme*, 2009, 27 (b), p. 2.

¹³⁹ Universitet Twente, Westfalische Wilhelms-Universität Münster. *How does the European Union Raise Deterrence Effect on Cartels?*, Twente, 2013, p. 116.

¹⁴⁰ И. Ракић, Покајнички програм и одговорност за штету због повреде права конкуренције, *Анали Правног факултета у Београду*, Београд, Вол. 62, бр. 2, 2014, стр. 246.

примена ни на који начин не утиче на права оштећених лица да поднесу тужбу за накнаду штете због повреде права конкуренције. То значи да оштећена лица, односно тржишни учесници који су претрпели штету услед спровођења рестриктивног споразума, могу против учесника који је ослобођен од новчане казне или којем је казна умањена, поднети тужбу за накнаду штете због повреде права конкуренције и надокнадити штету у парничном поступку.¹⁴¹

¹⁴¹ *Ibid.*, стр. 245.

ЗАКЉУЧАК

Привредни амбијент у којем послују предузећа на тржишту Републике Србије мораће, следећи потребе придружења државе Европској унији, да претрпи извесне промене. Постојећу правну регулативу из области заштите конкуренције треба у потпуности усагласити са решењима комунитарног права. Поред државне помоћи, која је вероватно један од најзаступљенијих видова експлицитног нарушавања конкуренције, Србија ће морати да решава и проблем картела. Њих, истини за вољу, нема за сада превише на тржишту Србије, али Европска унија сигурно неће толерисати овакав облик нарушавања конкуренције.

Пракса намештања тендерских понуда, као облика хоризонталних рестриктивних споразума, представља најозбиљнију претњу по развој здраве конкуренције у Србији. Фаворизовање одређених предузећа од стране државе шаље лош сигнал потенцијалним инвеститорима који су намерни да своја слободна финансијска средства пласирају кроз инвестициона улагања. Стога ће декларативна изјава највиших државних функционера о неопходности привлачења страних инвестиција у Србију остати само мртво слово на папиру, све док спрега владајућих политичких структура и привреде буде преобладајући фактор у том процесу.

Када је реч о делу Закона о заштити конкуренције који се односи на санкционисање картелског понашања, исти садржи квалитетна решења, али је можда потребно размишљати о одређеним изменама, које би се кретале у правцу повећања висине казне за картелисте, која сада износи 10% од укупно оствареног профита предузећа, на годишњем нивоу. Сматрамо да би, у циљу јаког превентивног дејства на предузећа да не ступају у картеле, требало размислити и о увођењу *мере привремене забране обављања делатности*, којом картелиста нарушава слободну конкуренцију. Но, наравно, првенствено треба радити на едукацији привредних субјеката и указивању на општедруштвену штетност недозвољеног, антиконкурентског понашања.

Случајеви спречавања, нарушавања и ограничавања конкуренције картелским споразумима представљају велику претњу по развој, ионако, крхке привреде Србије. Будући да смо у раду пошли од тога да је политика сузбијања картела од кључне важности за развој конкуренције и слободног тржишта у нашој земљи, као доказ у прилог овој тези навели смо одлуке Комисије за заштиту конкуренције, као централног органа у поступку заштите конкуренције у Србији. На потребу озбиљног приступа борби против картела указала је и Европска комисија, наводећи да ће у процесу

преговора између Србије и Европске уније Поглавље 8 бити од кључног значаја за успостављање здраве конкуренције и слободног тржишта у Србији.

Стога треба поздравити напоре законодавца да, следећи праксу Европске уније по том питању, у важећем Закону о заштити конкуренције продужи рок застарелости откривања и процесуирања случајева картелних споразума, са раније важећих три, на пет година. То је неопходно, имајући у виду сву сложеност картелних споразума, али и неопходност повећања правне сигурности странака у поступку, остављајући већи простор за остваривање начела саслушања странака.

Општи је закључак да је позитивноправна регулатива из области заштите конкуренције у великој мери хармонизирана са правилима комунитарног права. Комисији за заштиту конкуренције, као врховном телу у процесу надзора над законитошћу пословања предузећа, дата су адекватна овлашћења, што је за похвалу. Међутим, сви смо сведоци да, када се ради о нарушавању конкуренције картелним споразумима, најчешће се у улози картелисте налазе велика и јака предузећа која, неретко, имају уских додирних тачака са владајућим политичким структурама, што би могло да буде и највећа кочница ефикаснијег рада Комисије. Истовремено, мора се радити на едукацији привредних субјеката, учесника на тржишту, јер је то најбољи начин за ефикасну примену постојећих прописа.

Усаглашеност регулативе о забрани картела са правилима Европске уније неће допринети развоју здраве тржишне привреде и потпуној либерализацији тржишта у Србији, уколико се не промени свест носилаца највиших политичких функција да је деполитизација једне овако битне области за ефикасно функционисање привреде нужност.

ЛИТЕРАТУРА

Књиге, монографије и уџбеници

1. Brenner Steffen, *An empirical study of the European corporate leniency programme*, Official Journal of Industrial Organization, 2009.
2. Baldwin Richard, Wyplosz Charles, *Економија европских интеграција*, Дата статус, Београд, 2010.
3. Беговић Борис, Павић Владимир, *Шта је то конкуренција и како се штити?*, Центар за либерално-демократске студије, Београд, 2010.
4. Беговић Борис, Павић Владимир, *Увод у право конкуренције*, Правни факултет Универзитета у Београду, Београд, 2012.
5. Беговић Борис, Лабус Мирољуб, Јовановић Александра, *Економија за правнике*, Правни факултет Универзитета у Београду, Београд, 2013.
6. Веселиновић Петар, *Економија*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2010.
7. Carmeliet Tine, *Critical analysis of the procedural fairness of the leniency instrument: finding the right balance between efficiency and justice in EU Competition law*, KU Leuven Faculty of Law, Leuven, 2013.
8. Китановић Драгослав, Голубовић Наташа, Петровић Евица, *Основи економије*, Економски факултет Универзитета у Нишу, Ниш, 2009.
9. Lundqvist Björn, *Joint research and development under US Antitrust and EU Competition Law*, Copenhagen Business School, Copenhagen, 2015.

10. Маџар Лидија, *Интеграција Србије у Европску унију као фактор подстицања политике конкуренције*, Универзитет Сингидунум Београд, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, 2011.
11. Мићуновић Љубомир, *Савремени речник страних речи*, Библиотека ЛЕКСИКА, Београд, 2006.
12. Николић Љубица, Мојашевић Александар, *Економија за правнике*, Медивест Ниш, Ниш, 2015.
13. Николић Љубица, *Основи економије*, Правни факултет Универзитета у Нишу, Ниш, 2004.
14. Стојановић Бобан, *Микроекономија*, Економски факултет Универзитета у Нишу, Ниш, 2012.

Чланци у часописима

1. Варга Синиша, Органи власти надлежни за примену права конкуренције Европске уније, *Правни живот: часопис за правну теорију и праксу* ИССН: 0350-0500.- год. 56, књ. 514, бр. 14, 2007, стр. 227-239.
2. Варга Синиша, Регулисање картелне забране у конкуренцијском праву Европске уније, *Право и привреда: часопис за привредноправну теорију и праксу* ИССН: 0354-3501.- год. 44, бр. 5/8, 2007, стр. 497-512.
3. Cauffmann Caroline, The Interaction of Leniency Programmes and Actions for Damages, *The Competition Law Review*, Volume 7, Issue 2, pp. 181-220.
4. Dick R. Andrew, Where Do Cartels Form?, Antitrust Screens and the Cost of Cartel Transactions, *Managerial and Decision Economics*, Working Paper Number 729, pp. 10-12.
5. Vivek Ghosal, Stennek Johan, The Political Economy of Antitrust, *ELSEVIER*, p. 6.

6. Зиројевић Мина, Јелисавац Сања, Правила о конкуренцији у Европској унији, с посебним освртом на Србију и Црну Гору - Competition Policy in the European Union, *Ревизија за европско право - периодични часопис Удружења за право Европске уније*, 1450-7986. Вол. 4, бр. 2/3, 2002, стр. 53-60.
7. Лопандић Душко, Право конкуренције Европске уније и јавна предузећа, *Ревизија за европско право*, Вол. 14, бр. 1, 2012, стр. 71-81.
8. Ракић Ивана, Покајнички програм и одговорност за штету због повреде права конкуренције, *Анали Правног факултета у Београду*, Београд, Вол. 62, бр. 2, 2014, стр. 244-260.
9. Спасић Иванка, Злоупотреба доминантног положаја и стварање мергер-а у праву конкуренције ЕУ и Србије, *Тематски зборник радова Српско право и међународне институције*, Институт за упоредно право, Београд, 2009, стр. 231-251.
10. Спасић Иванка, Улога Суда правде у стварању права конкуренције ЕУ, *Тематски зборник радова Српско право и међународне институције*, Институт за упоредно право, Београд, 2009, стр. 203-224.
11. Спасић Иванка, Основни концепти права конкуренције у ЕУ и Србији – усаглашености и разлике, *Право и привреда: часопис за привредноправну теорију и праксу* ИССН: 0354-3501. год. 45, бр. 1/4, 2008, стр. 71-97.
12. Спасић Иванка, Право конкуренције ЕУ - уређење рестриктивних споразума, *Правни живот: часопис за правну теорију и праксу* ИССН: 0350-0500.- Вол. 53, бр. 12, 2004, стр. 577-599.

Институција као аутор

1. Београдска отворена школа и Досије. *Економија од А до З*, Београд, 2002.

2. ZEW Centre for European Economic Research, Competition and Regulation Research Group. *Cartel Enforcement in the European Union: Determinants of the Duration of Investigations*, Mannheim, 2012.
3. Centre for Competition Policy & School of Law University of East Anglia. *Leniency Theory and Complex Realities CCP Working Paper 14-8*, Norwich, 2015, University of East Anglia.
4. Cirano. *Are Cartel Fines Optimal? Theory and Evidence from the European Union*, Montreal, 2013.
5. European University Institute, Florence and Università di Bologna. *Cartels in the European Union: Economics, Law, Practice*, Barcelona, 2007.
6. Институт за упоредно право. *Улога прописа о контроли концентрација у спровођењу оптималне политике заштите конкуренције*, Београд, 2014.
7. Universitet Twente, Westfalische Wilhelms-Universität Münster. *How does the European Union Raise Deterrence Effect on Cartels?*, Twente, 2013.

Правни извори

1. Закон о заштити конкуренције, *Службени гласник РС*, бр. 51/09 и 95/13.
2. Закон о управним споровима, *Службени гласник РС*, бр. 111/09.
3. Уредба о критеријумима за одређивање релевантног тржишта, *Службени гласник РС*, бр. 89/2009.
4. Уредба о споразумима о специјализацији између учесника на тржишту који послују на истом нивоу производње или дистрибуције, а који се изузимају од забране, *Службени гласник РС*, бр. 11/10.

5. Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU), *Official Journal*, C 326, 26.10.2012, pp. 47-390.
6. Council Regulation (EC) No 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty, *Official Journal*, L 1, 4.1.2003.
7. Commission Regulation (EU) No 316/2014 of 21 March 2014 on the application of Article 101.(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of technology transfer agreements, *Official Journal*, L 93, 28.3.2014, pp. 17-23.
8. Commission Regulation (EU) No 1217/2010 of 14 December 2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to certain categories of research and development agreements, *Official Journal*, L 335, 18.12.2010, p. 36.
9. Commission Notice on agreements of minor importance which do not appreciably restrict competition under Article 101(1) of the Treaty on the Functioning of the European Union (De Minimis Notice), *Official Journal*, C 291, 30.8.2014, pp. 1-4.
10. Commission Notice on immunity from fines and reduction of fines in cartel cases, *Official Journal*, 2006 C298/17 (2006 Leniency Notice).
11. Commission Notice on the non-imposition or reduction of fines in cartel cases, *Official Journal*, C207/4 (1996 Leniency Notice).
12. Commission Guidance on restrictions of competition "by object" for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis, *Official Journal*.
13. Commission Guidelines on the applicability of Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union to horizontal co-operation agreements, *Official Journal*, C 11, 14.1.2011, pp. 1-72.

Електронски извори

1. Б92, *Фриком монополиста – казна 3мил.€, (2014);* преузето 10.06.2015. http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2014&mm=03&dd=05&nav_id=81985.
2. Б92, *Картел осигуравача оштетио возаче, (2011);* преузето 15.11.2015. http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2011&mm=10&dd=14&nav_id=54948.
3. Бизнис и финансије, *Европска и српска искуства у спречавању картелског понашања: Фатална привлачност договарања, (2015);* преузето 15.11.2015. <http://www.bif.rs/2015/04/evropska-i-srpska-iskustva-u-sprecavanju-kartelskog-ponasanja-fatal-na-privlacnost-dogovaranja/>.
4. Блиц, *Инсајдер у борби против картела на тржишту хране, (2010);* преузето 1.7.2015. <http://www.blic.rs/Vesti/Tema-Dana/205864/Insajderi-u-borbi-protiv-kartela-na-trzistu-hrane>.
5. Блиц, *Управни суд Србије одбио тужбу млекара;* преузето 20.08.2015. <http://www.blic.rs/Vesti/Drustvo/257599/Upravni-sud-Srbije-odbio-tuzbu-mlekara>.
6. Вучковић Бојан, *Високе казне и опрез Комисије за заштиту конкуренције, (2012);* преузето 15.07.2015. <http://www.karanovic-nikolic.com/blog/2012/07/05/visoke-kazne-i-oprez-komisije-za-zastitu-konkurencije/?lang=sr>.
7. Bolotova Yuliya, *Cartel overcharges: an empirical analysis; (2006);* преузето 06.09.2015. <http://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=781006013127074088080067106122095109058027047084089074075021080109111096010082075076100027018126119126005107103020005103079042086029023000113080001123067001077085036066087072083121110008114004074081090126077016122069122085127119003117120072098104&EXT=pdf>.
8. Bundeskartellamt, *Ban on cartels, (2015);* преузето 18.11.2015. www.bundeskartellamt.de/EN/Banoncartels/banoncartels_node.html;jessionid=DC457B31A236F205149E699EDCE92C1B.1_cid378#doc3600444bodyText3.

9. Влада Републике Србије, Канцеларија за европске интеграције, *Споразум о стабилизацији и придруживању*, (2008); преузето 12.11.2015. <http://www.seio.gov.rs/dokumenta/sporazumi.193.html>.
10. Вокабулар, *Скрининг*, (2015); преузето 15.11.2015. <http://www.vokabular.org/?lang=sr-lat&search=skrining&Submit=Traži>.
11. Вукадиновић Радован, *Хармонизација домаћих прописа са правом ЕУ – правни основ хармонизације*, (2012); преузето 19.07.2015. <http://www.informator.rs/harmonizacija-domacih-propisa-sa-pravom-eu.html>.
12. CliffsNotes, *Cartel Theory of Oligopoly*, (2015); преузето 17.11.2015. <http://www.cliffsnotes.com/study-guides/economics/monopolistic-competition-and-oligopoly/cartel-theory-of-oligopoly>.
13. Граић Степановић Сања, *Ефекти приступања Србије Европској унији – право конкуренције*, (2015); преузето 01.07.2015. <http://www.fefa.edu.rs/files/pdf/StudijeIstrazivanja/11Konkurencija.pdf>.
14. GIZ, *Картели и други облици рестриктивних споразума*, (2014); преузето 28.06.2015. <http://euscs.org/CMS/Project%20Activities/III%20MG%20Karteli%20i%20drugi%20restriktivni%20horizontalni%20sporazumi.pdf>.
15. Едукација, *Регулација нежељених облика понашања*, (2015); преузето 14.11.2015. <http://edukacija.rs/poslovne-vestine/menadzment/sta-je-nelojalna-konkurencija-a-sta-monopol>.
16. Економски факултет у Београду, *Друштвене користи и трошкови од хоризонталних спајања предузећа*, (2014); преузето 16.11.2015. <http://www.ekof.bg.ac.rs/wp-content/uploads/2014/05/Blagostanje-ka0-kriterijum-za-regulaciju-HSP-Jednostavni-trade-off.model.pdf>.
17. Економски факултет у Београду, *Профит*, (2014), преузето 16.11.2015. www.ekof.bg.ac.rs/wp-content/.../05/22.-Profit.ppt.

18. Euractiv, *Одржан скрининг за поглавље 8 о конкуренцији*, (2014); преузето <http://www.euractiv.rs/pregovori-sa-eu/8010-odran-skrining-za-poglavlje-8-o-konkurenciji>.
19. European Commission, *Enlargement – Accession criteria*; преузето 17.09.2015. http://ec.europa.eu/enlargement/policy/glossary/terms/accession-criteria_en.htm.
20. European Commission, *Cartel Statistics*; (2014); преузето 17.09.2015. <http://ec.europa.eu/competition/cartels.pdf>.
21. European Commission, *Commission Regulation 1218/2010/EU of 14 December 2010 on the application of Article 101 (3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to certain categories of specialisation agreements*; преузето 14.11.2015. године http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/handbook_vol_2_en.pdf.
22. European Commission, *Horizontal cooperation agreements*, (2012); преузето 14.11.2015. <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/horizontal.htm>.
23. European Commission, *Commission Regulation (EU) No 316/2014 of 21 March 2014 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of technology transfer agreements Text with EEA relevance*; преузето 9.11.2015. http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.093.01.0017.01.ENG.
24. European Commission, *Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81 (3) of the Treaty to categories of agreements and concerted practices in the motor vehicle sector*; преузето 9.11.2015. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32002R1400>.
25. European Commission, *Regulation (EC) No 2659/2000 of 29 November 2000 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of research and development agreements*; преузето 9.11.2015. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:l26069>.

26. European Commission, *Press Release Database*; преузето 15.08.2015. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-94-732_en.htm.
27. European Commission, *Cartels – Procedures: Anticompetitive practices*; преузето 30.07.2015. http://ec.europa.eu/competition/cartels/overview/index_en.html.
28. European Commission, *Joint statement of the Council and the Commission on the functioning of the Network of Competition Authorities*; преузето 10.06.2015. http://ec.europa.eu/competition/ecn/joint_statement_en.pdf.
29. European Commission, *Monti Mario, The fight against cartels, speech/02/384*, EMAC, Brussels, (2002); преузето 10.06.2015. http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-02-384_en.htm.
30. European Commission, *Competition: Commission proposes changes to the Leniency Notice - frequently asked questions* (2006) Memo/06/357; преузето 10.06.2015. http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-06-357_en.htm?locale=en.
31. European Commission, *European Commission Press Release, Antitrust: Commission sends Statement of Objections to Lundbeck and others for preventing market entry of generic antidepressant medicine*; преузето 10.06.2015. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-834_en.htm.
32. FindLaw Australia, *Enforcing most-favoured-customer clauses*, (2015); преузето 18.11.2015. www.findlaw.com.au/articles/397/enforcing-most-favoured-customer-clauses.aspx.
33. Freie Universität Berlin, *Decisions by Associations of Undertakings*; преузето 10.11.2015. <http://wikis.fu-berlin.de/display/oncomment/Art.+101+para.+1+TFEU++decisions>.
34. Italianer Alexander, *Competitor agreements under EU competition law*, 40th Annual Conference on International Antitrust Law and Policy, New York (2013); преузето 10.06.2015. http://ec.europa.eu/competition/speeches/text/sp2013_07_en.pdf.

35. Карановић & Николић, Адвокатска канцеларија, *У фокусу конкуренција*, (2012); преузето 15.07.2015. http://www.karanovic-nikolic.com/wp-content/uploads/2011/11/KN_Focus_on_Cmpetition_SER-WEB.pdf.
36. Карановић & Николић, Адвокатска канцеларија, *Српска Комисија за заштиту конкуренције*, (2015); преузето 18.11.2015. http://www.karanovic-nikolic.com/wp-content/uploads/2011/11/KN_Focus_on_Cmpetition_SER-WEB.pdf.
37. Комисија за заштиту конкуренције, *Значај поштовања обавезе пријаве концентрације*, (2013); преузето 26.07.2013. <http://www.kzk.org.rs/znacaj-postovanja-obaveze-prijave-konkurencije>.
38. Комисија за заштиту конкуренције, *Решење Комисије за заштиту конкуренције 4/0-02-276/2015-22*, (2015); преузето 15.11.2015. године <http://www.kzk.gov.rs/kzk/wp-content/uploads/2015/10/DD-Travel-DJD-prevoz-Jeremic-prevoz-Klinicki-centar-Nis1.pdf>.
39. Комисија за заштиту конкуренције, *Саопштење поводом пресуде Управног суда којом се одбија тужба ветеринарске коморе Србије*, (2011); преузето 15.11.2015. године <http://www.kzk.gov.rs/saopstenje-povodom-presude-upravnog-s>.
40. Комисија за заштиту конкуренције, *„Упутство за откривање „наместених“ понуда у поступку јавне набавке*, (2011); преузето 20.11.2015. године <http://www.kzk.org.rs/.../Uputstvo-za-otkrivanje-namestениh-ponuda-u-postupku-javnih-nabavki.pdf>.
41. Law360, *German Cartel Office Fines Mining Cos. €17M For Bid-Rigging*, (2014); преузето 20.11.2015. <http://www.law360.com/articles/571983/german-cartel-office-fines-mining-cos-17m-for-bid-rigging>.
42. Привредна комора Београда, *Јединствено (унутрашње) тржиште*, (2009); преузето 12.11.2015. www.kombeg.org.rs/Komora/centri/CentarZaEkonomскеOdnosеSaInostranstvom.aspx?veza=3081.

43. Матић Марина, *Политика конкуренције у Србији*, (2014); преузето 02.07.2015. <http://www.nadzor.org.rs/dosije%20korupcija%206/Marina%20Matic%20%20Politika%20konkurencije%20u%20Srbiji.pdf>.
44. Министарство трговине, туризма и телекомуникација, *Веб сајт*, (2015); преузето 14.11.2015. <http://www.mtt.gov.rs/en/?lang=lat>.
45. OECD, *Rule of reason*, (2002); преузето 14.11.2015. <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3305>.
46. Organization of the Petroleum Exporting Countries, *Brief History*, (2015); преузето 18.10.2015. http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/24.htm.
47. Привредна комора Србије, *Конкуренција*, (2015); преузето 15.07.2015. <http://www.pks.rs/PoslovnoOkruzenje.aspx?id=812&p=1>.
48. Politika Online, *У Бечу патике јефтинеје него у Београду, нема конкуренције*, (2013); преузето 10.06.2015. <http://www.politika.rs/rubrike/Ekonomija/U-Becu-patike-jeftinije-nego-u-Beogradu-nema-konkurencije.sr.html>.
49. Рајчевић Тома, *Право конкуренције Европске уније – основне поставке*; преузето 10.07.2015. http://www.seio.gov.rs/upload/publikacije/srpske/pravo_konkurencije_eu.pdf.
50. Телеграф, *Не зна када је доста, Обрадовић „наместа“ тендер тежак 15 милиона евра*, (2015); преузето 20.11.2015. <http://www.telegraf.rs/vesti/1386086-ne-zna-kada-je-dosta-obradovi-namesta-tender-tezak-15-miliona-evra>.
51. Томић Зоран, *Неравноправност у заштити конкуренције*, (2014); преузето 15.07.2015. <http://www.politika.rs/rubrike/ostali-komentari/Neravnopravnost-u-zastiti-konkurencije.lt.html>.

52. Факултет за економију, финансије и администрацију, *Конкуренција*, (2009);
преузето 20.11.2015. <http://www.fefa.edu.rs/files/pdf/StudijeIstrazivanja/11Konkurencija.pdf>.

Сажетак

„Хоризонтални споразуми у праву Србије и праву Европске уније“

Конкуренција на тржишту представља облик надметања самосталних привредних субјеката поводом производње и размене добара, као и пружање услуга у привредном животу. Један од облика нарушавања конкуренције јесте закључивање хоризонталних рестриктивних споразума, односно картела. Овај рад има за циљ да носиоцима јавних функција у Републици Србији укаже на велику важност потпуног правног уређења области конкуренције, конкретније да скрене пажњу на важност хоризонталних споразума. У раду је најпре дат приказ хоризонталних споразума са теоријског аспекта, објашњено је који су предуслови формирања и опстанка картела, а било је речи и о врстама картела и ефектима које они имају на друштвено благостање. Други део рада односи се на позитивноправно законодавство Републике Србије, везано за област хоризонталних споразума и заштиту права конкуренције, којом приликом је објашњено које су обавезе Републике Србије у процесу преговора са Европском унијом, када је реч о Поглављу 8, а које се тиче права конкуренције. Трећи део рада посвећен је праву конкуренције у Европској унији, тачније, регулисању хоризонталних споразума. Објашњено је који су органи надлежни за спровођење правила о конкуренцији, а наведени су и примери неких најпознатијих случајева повреде права конкуренције закључењем хоризонталних споразума. Приликом обрађивања предмета овог рада коришћени су следећи методи: нормативни, упоредноправни, дескриптивни метод и студија случаја. Како је тржиште Републике Србије, у поређењу са тржиштем Европске уније, релативно мало, број предузећа која нарушавају конкуренцију закључењем хоризонталних рестриктивних споразума није велики. Међутим, Србија ће, како се буде ближила чланству у Европској унији, у све већој мери отворати своје тржиште за предузећа са простора Европске уније, те мора у потпуности ускладити своје законодавство са законодавством Европске уније. Упоредном анализом правног статуса хоризонталних споразума у праву Републике Србије и праву Европске уније, дошли смо до закључка да је постојећа правна регулатива из ове области у великој мери усклађена са регулативом Европске уније. Постојећи Закон о заштити конкуренције представља добар корак у правцу достизања европских стандарда у области заштите конкуренције. Институт блажег кажњавања, присутан у праву конкуренције Европске уније од 1996. године, постаје све важнији и у праву

конкуренције Србије, што представља битан корак ка потпуној хармонизацији права Србије са правом Европске уније. Овлашћења Комисије за заштиту конкуренције законски су добро утемељена, постоји јасна подела послова који су јој стављени у надлежност. Но, неопходно је променити свест носилаца највиших политичких функција о неопходности постојања здраве конкуренције на тржишту, јер је уочено у пракси да се највећа предузећа на српском тржишту неретко налазе у спрези са владајућим политичким елитама, које својим одлукама директно утичу на њихово пословање.

Кључне речи: *конкуренција, картели, Србија, Европска унија, Комисија.*

Abstract

"Horizontal agreements in Serbian Law and in the Law of the European Union"

Competition in the market is a form of competition among individual businesses regarding the production and exchange of goods and provision of services in the economy. One form of distortion of competition is the conclusion of horizontal restrictive agreements, i.e. cartels. This paper aims to holders of public office in the Republic of Serbia point to the great importance of the full legal regulation of competition, specifically to draw attention to the importance of horizontal agreements. The paper first presents the horizontal agreements with the theoretical aspect, it was explained what the preconditions for the formation and existence of the cartels are, and there was talk about the types of cartels and the effects they have on social welfare. In the second part, it is about positive legal legislation of the Republic of Serbia, in relation to the area of horizontal agreements and protecting the competition law, and it is explained what the obligations of the Republic of Serbia in the process of negotiations with the European Union, in terms of section 8, concerning competition law, are. The third part is dedicated to the Competition Law in the European Union, namely the regulation of horizontal agreements. It was explained which the authorities responsible for the enforcement of competition rules are, and there were listed examples of some of the most famous cases of infringement of competition law by concluding horizontal agreements. When processing objects of this study the following methods were used: normative, comparative, descriptive methods and case study. Since the market of the Republic of Serbia is, compared to the EU market, relatively small, the number of firms that distort competition by concluding horizontal restrictive agreements, is not great. However, Serbia will, as it is approaching the European Union membership, increasingly open its market for the companies from the European Union, and must fully harmonize its legislation with European Union legislation. By comparative analysis of the legal status of the horizontal agreements in the Law of the Republic of Serbia and European Union Law, we came to the conclusion that the existing legislation in this area is largely harmonized with the EU regulations. The existing Law on Protection of Competition is a good step towards achieving the European standards in the field of competition. The institute of leniency policy, present in the Competition Law of the EU since 1996, is becoming increasingly important in Serbian Competition Law, which represents a significant step towards full harmonization of Serbian Law with the Law of the European Union. The powers of the Competition Commission are legally well founded.

However, it is necessary to change the consciousness of the holders of the highest political functions about the necessity of healthy competition in the market, as has been observed in practice that the largest companies on the Serbian market are often found in conjunction with the ruling political elites, whose decisions directly affect their business.

Key words: *competition, cartels, Serbia, European Union, Commission.*

Биографски подаци о кандидату

Кандидат Стефан Стефановић рођен је 10.05.1991. године у Нишу. Основну школу завршио је у Ражњу, а гимназију у Алексинцу као носилац дипломе за изузетан успех током школовања „Вук Караџић“. Дипломирао је на Правном факултету Универзитета у Нишу 8. октобра 2014. године, са просечном оценом 9,48. Школске 2014/2015. године уписао је мастер академске студије права на Правном факултету Универзитета у Нишу на општем смеру, ужа правно-економска научна област. Стефан Стефановић тренутно обавља приправнички стаж у Вишем суду у Нишу. Од страних језика, кандидат истиче познавање енглеског и немачког језика. Био је стипендиста компаније Филип Морис, у оквиру програма „Покрени се за будућност“. Поред тога, био је добитник стипендије „Доситеја“, Фонда за младе таленте, а августа 2013. године, као стипендиста Баварског академског центра за Централну, Источну и Југоисточну Европу, похађао је курс немачког језика на Лудвиг Максимилијан Универзитету у Минхену. Похађао је дводневни курс о основама берзанског пословања на Београдској берзи. У оквиру пројекта „Мобилна правна клиника“, који је спроведен од стране Правног факултета Универзитета у Нишу, а подржан од стране компаније *Филип Морис*, похађао је једногодишњу обуку из области заштите људских права. Као један од тридесеторо стипендиста Баварског академског центра за Централну, Источну и Југоисточну Европу, октобра 2012. године, у оквиру програма „Добродошли у Немачку“, био је на студијском путовању у Немачкој.

Bibliographic information on candidate

Candidate Stefan Stefanovic was born on 10.05.1991. in Nis. He attended elementary school in Razanj, and grammar school in Aleksinac as the holder of a diploma for outstanding achievement during the school "Vuk Karadzic". He graduated from the Faculty of Law, University of Nis at October 8th 2014, with an average score of 9.48. In academic 2014/2015 he started his master studies at the Faculty of Law, University of Nis, in the general direction, narrower legal-economic scientific field. Stefan Stefanovic is currently volunteering in the Higher Court in Nis. Regarding the knowledge of foreign languages, the candidate highlights English and German. He was the holder of the "Philip Morris" company scholarship, within the program "Run for the future". In addition, he was the holder of the scholarship "Dositeja" of the Young Talents Fund, and in August 2013, as a scholar of the Bavarian Academic Center for Central, Eastern and Southeastern Europe, he attended a German language course at the Ludwig Maximilian University in Munich. He attended the two-day course on the basics of stock market operations at the Belgrade stock exchange. Within the framework of the project "Mobile legal clinics", which was conducted by the Faculty of Law, University of Nis, and was supported by the company "Philip Morris", he attended a one-year training in the field of the protection of human rights. As one of the thirty scholars of Bavarian Academic Center for Central, Eastern and Southeast Europe, in October 2012, within the program "Welcome to Germany", he was on a study trip in Germany.

**ИЗЈАВА О ИСТОВЕТНОСТИ
ШТАМПАНОГ И ЕЛЕКТРОНСКОГ ОБЛИКА МАСТЕР РАДА**

Име и презиме аутора мастер рада: Стефан Стефановић

Наслов мастер рада: Хоризонтални споразуми у праву Србије и праву Европске уније

Ментор: Доц. др Александар Мојашевић

Изјављујем да је електронски облик мастер рада у pdf формату истоветан штампаном облику, који сам предао Правном факултету Универзитета у Нишу.

У Нишу, _____

Потпис аутора

ИЗЈАВА О АУТОРСТВУ И ОДОБРАВАЊУ ОБЈАВЉИВАЊА МАСТЕР РАДА

Изјављујем да мастер рад, под насловом Хоризонтални споразуми у праву Србије и праву Европске уније пријављен и одбрањен на Правном факултету Универзитета у Нишу:

- представља резултат сопственог истраживачког рада;
- није у целини, нити у деловима с моје стране пријављен за одбрану на другим факултетима и универзитетима;
- не крши ауторска права или интелектуалну својину других лица.

Дозвољавам да се овај мастер рад чува у библиотеци и објави на сајту Правног факултета Универзитета у Нишу.

Аутор мастер рада: Стефан Стефановић

У Нишу, _____

Потпис аутора
