

Tea Jagić, dipl. iur.

**UTJECAJ UREĐENJA UGOVORA O DISTRIBUCIJI U
EUROPSKOM PRAVU TRŽIŠNOG NATJECANJA NA
HARMONIZACIJU EUROPSKOG UGOVORNOG PRAVA**

**INFLUENCE OF REGULATION OF DISTRIBUTION
AGREEMENTS IN EUROPEAN COMPETITION LAW ON
HARMONIZATION OF EUROPEAN CONTRACT LAW**

SAŽETAK: Europska unija, kao nadnacionalna organizacija *sui generis*, nema zakonodavnu ovlast nad područjem ugovornog prava država članica, stoga je i prepoznata nužnost harmonizacije odnosno usklađivanja europskog ugovornog prava. Svaki zakonodavac države članice ovlašten je različitim demokratskim postupcima donositi nacionalna pravila ugovornog prava. Međutim, harmonizacija europskog ugovornog prava se, prema mišljenju autora ovoga članka, već odvija putem razvoja slobodnog tržišnog natjecanja te prava tržišnog natjecanja, odnosno usklađenim uređenjem i primjenom ugovora o distribuciji u svim državama članicama EU, kao i u državama kandidatkinjama. Harmonizacija se odvija i donošenjem i harmoniziranom primjenom uredaba o skupnom izuzeću određenih ugovora od primjene članka 81. stavka 1. i 2. UEZ od država članica. Stoga, harmonizacija propisa tržišnog natjecanja upućuje na zaključak da, što se tiče vertikalnih sporazuma, sporazuma poduzetnika koji ne djeluju na istom dijelu distribucijskog lanca, harmonizacija ugovornog prava je postignuta. Konačno, harmonizacija propisa vidljiva je u praksi u sklapanju tih ugovora od svih poduzetnika u dvadeset i sedam zemalja, te u državama kandidatkinjama kao i u onim državama koje su potpisale Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju.

KLJUČNE RIJEČI: Europska unija, harmonizacija, ugovorno pravo, pravo tržišnog natjecanja, ugovori o distribuciji.

ABSTRACT: European Union, as a *sui generis* supranational organization, has no legislative authority over the area of contract law of the Member States, and therefore the necessity of coordination and harmonization of European contract law is recognized. Legislators of each member state are entitled, through various democratic procedures, to pass national rules on contract law. However, the harmonization of European contract law, according to the opinion of the author of this article, already takes place through the development of competition and competition law, respectively via regulation and coherent application of the distribution agreements in all EU countries, as well as in candidate countries. Moreover, harmonization takes place via adoption and application of Block

Exemption Regulation on application of Article 81 paragraph 1 and 2 of the Treaty to certain categories of agreements and concerted practices by Member States. Therefore, the harmonization of competition rules suggests the conclusion that, as far as vertical agreements, namely agreements concluded between undertakings that do not operate on the same level of distribution chain, the harmonization of contract law is achieved. Finally, harmonization of rules applicable to undertakings is evident in practice in conclusion of before mentioned agreements by all undertakings in twenty-seven countries, in candidate countries and in countries that have signed the Stabilization and Association Agreement.

KEY WORDS: European Union, harmonization, contract law, competition law, distribution agreements

1. UVOD

Cilj je harmonizacije ugovornog prava, između ostalog, dosezanje visokog stupnja pravne sigurnosti u sklapanju pravnih poslova, simplifikacija sklapanja, kao i povećanje broja pravnih poslova, a čija izvršenja prelaze granice država članica. Različitost ugovornog prava u Europskoj uniji današnja je zbilja. Dvadeset i sedam država članica Europske unije nosi sa sobom i dvadeset i sedam različitih nacionalnih pravnih poredaka. Svaki zakonodavac države članice ovlašten je različitim demokratskim postupcima donositi nacionalna pravila ugovornog prava. Ta činjenica za sobom nosi isti taj broj sudskih nadležnosti unutar Europske unije. No, moguće je razlikovati nekoliko skupina pravnih poredaka sa zajedničkim nazivnikom, u smislu kompleksnosti harmonizacije ugovorno pravne materije, velikog broja od dvadeset i sedam sustava. U prvu bi skupinu ušlo tradicionalno kontinentalno civilno pravo nekih država članica, primjerice Njemačke, Francuske, Italije, Slovenije, koje karakteriziraju građanski zakoni koji uređuju pitanja ugovornog prava i odluke sudova temeljene na njima. Drugu bi skupinu činio sustav *common law*, Engleske i Irske, temeljen na sudskim presedanima. Fundamentalna razlika tih pravnih poredaka na prvi bi pogled mogla obeshrabruti i najoptimističnije zagovornike harmonizacije ugovornog prava na europskoj razini. Jednako kao i činjenica da je ta razlika u pravnim poredcima posljedica kompleksnije kulturološke različitosti država članica Europske unije, naglašavajući ovdje i relevantnu jezičnu različitost. Prethodnom je nužno pridodati još jedan pravni poredak *sui generis*, a to je upravo onaj nadnacionalni, pravni poredak Europske unije. Naime, i Europski parlament je u svojoj Rezoluciji¹ podržao uvođenje "28. pravnog sustava" za Europsku uniju. Kako postoji različitost pravnih poredaka država članica Europske unije, to znači, prema mišljenju nizozemskog profesora europskog privatnog i komparativnog prava Jana M. Smitsa², da se različiti pravni sustavi mogu međusobno natjecati kako bi zadovoljili potrebe, kako potrošača tako i poduzetnika u odabiru pravnog poretka koji, prema njihovom mišljenju, najbolje štiti njihove interese. Također, prema njegovom mišljenju upravo to natjecanje pravnih sustava može doprinijeti

¹ European Parliament Resolution on the Communication from the Commission to the European Parliament and the Council-A more Coherent European Contract Law-An Action Plan 2004, O.J. (C 076E)

² Jan M. Smits: Law Making in the European Union: On Globalization of Contract Law in Divergent Legal Cultures, <http://ssrn.com/abstract=1104386>

harmonizaciji prava na dva različita načina. Prvi pretpostavlja situaciju u kojoj svatko može izabrati pravni poredak koji najviše odgovara potrebama, tada se primjenjuje samo jedno pravo. No prije nego što se to dogodi, prethodit će, upravo zbog bojazni odabira nekog drugog pravnog poretka, drugi način, odnosno nacionalne vlade bit će stimulirane da svoje pravne poretke učine atraktivnijima "nudeći" ista ili slična pravna pravila onima drugih država članica³. Smits se, u konačnici, zalaže za donošenje zakonika ugovornog prava Europske unije s mogućnošću izbora njegove primjene (*optional code*), što zbog nejasnoća o stvarnoj potrebi donošenja homogenog ugovornog prava, a što zbog nesigurnosti izazvanih posljedicama primjene homogenog teksta u različitim pravnim porecima država članica. Sve ovo prethodno navedeno nikad nije, a niti neće utjecati na pravne osobe osnovane sukladno pravu jedne države članice da odustanu od poslovanja s pravnim osobama osnovanim u drugim državama članicama. Naprotiv, upravo je cilj osnivanja Europske ekonomske zajednice davne 1957. godine bio uspostava zajedničkog tržišta kao pretpostavka gospodarskom napretku ratom ispačenih europskih zemalja. Da bi se ostvario željeni gospodarski napredak, nužno je bilo postupno ukidati sve prepreke koje su tome stajale na putu. Uspostavom zone slobodne trgovine, carinske unije, zajedničkog tržišta, jedinstvenog i konačno unutarnjeg tržišta (*internal market*) poduzetnicima se omogućilo nesmetano poslovanje u danas dvadeset i sedam država članica. Konačno razvojem gospodarskih odnosa koji ne poznaju klasične državne granice koje su postojale na početku 50-ih godina prošlog stoljeća, u današnjoj stvarnosti postoje četiri fundamentalne slobode na tržištu Europske unije: sloboda protoka robe, radnika, slobodu pružanja usluga i kretanja kapitala⁴. Smitsova je teza djelomično na tragu teze ovog rada. Naime upravo zbog kompleksnosti uvjetovane različitostima pravnih poredata država članica, harmonizaciju europskog ugovornog prava izradom jedinstvenog zakonika koji bi regulirao materiju europskog ugovornog prava, nije moguće očekivati tako brzo.

2. HARMONIZACIJA EUROPSKOG UGOVORNOG PRAVA KROZ UGOVORE REGULIRANE PRAVOM TRŽIŠNOG NATJECANJA

Uključivanje u ekonomske i ostale aktivnosti na području dvadeset i sedam država članica Europske unije, poduzetnicima i državljanima moguće je jedino pod ujednačenim uvjetima poslovanja. Prvenstveno ovdje podrazumijevamo nužnu ujednačenost ugovornog prava, odnosno ugovora, na razini Europske unije. Europska unija, kao nadnacionalna organizacija *sui generis*, nema zakonodavnu ovlast nad područjem ugovornog prava, no ima u slučajevima pojavljivanja konkretnih problema u ostvarivanju ciljeva postavljenih njenim osnivanjem, a koji se tada rješavaju pred sudbenim tijelima. Upravo radi silovitog razvoja i količine poslovanja s međudržavnim elementom, na političkoj je razini prepoznata potreba za ujednačavanjem ugovornog prava Europske unije, te je donesen Zaključak

³ Ibid.

⁴ Vidi više u Deša Mlikotin Tomić, Hana Horak, Vedran Šoljan, Jasminka Pecotić Kaufman: Europsko tržišno pravo, Školska knjiga d.d., 2006.

Predsjedništva Europskog vijeća od 15. i 16. listopada 1999. godine u Tamperi⁵ o nužnosti izrade studije o potrebi harmonizacije propisa na području ugovornog prava država članica. Europska je komisija (dalje: Komisija) u objavljenom Priopćenju⁶ stremila dobivanju informacija o problemima koji stoje na putu uspostavi unutarnjeg tržišta lišenog svih prepreka. U Akcijskom planu⁷ Komisija je usvojila sljedeće mjere koje treba poduzeti:

1. aktivnosti za poboljšanje koherentnosti između različitih pravnih instrumenata ugovornog prava usvajanjem nacrtu zajedničkoga okvira građanskog prava u Europskoj uniji ("*Common frame of reference*")
2. promociju prihvaćanja standardnih odredbi i uvjeta ("*Standard terms and Conditions-STCs*") koji bi bili u uporabi diljem Europske unije
3. daljnje istraživanje o pitanju je li bi se problemima u području europskog ugovornog prava moglo iznaći rješenje koristeći se "*nesektorski specifičnim*" rješenjima.

Godine 2004. održana je radionica za promociju razvoja "STCs" unutar Europske unije. Unatoč prethodno spomenutim hvalevrijednim naporima, harmonizacija europskog ugovornog prava se, prema mišljenju autora ovog članka, već uvelike odvija putem razvoja slobodnog tržišnog natjecanja te prava tržišnog natjecanja. Harmonizacija se već godinama odvija kroz provedbom Uredbe o skupnom izuzeću određenih ugovora od primjene članka 81. stavka 1. i 2. Ugovora o osnivanju Europske zajednice (dalje: UEZ). U ostvarivanju cilja zajedničkog tržišta propisi tržišnog natjecanja imaju izuzetno važnu ulogu, s obzirom da ograničavajući sporazumi između poduzetnika o podjeli tržišta i isključivim oblicima poslovanja, te postupci poduzetnika u vladajućem položaju, mogu u znatnoj mjeri otežati slobodu trgovine među državama članicama, pa i onemogućiti pristup tržištu poduzetnicima iz drugih država članica.⁸ Članak 81. i članak 82. UEZ uređuju zaštitu tržišnog natjecanja u Europskoj uniji kojoj doprinose mnogobrojne odluke Komisije i bogat sudska praksa europskih sudova. Konzistentna tumačenja tih odredaba u skladu s ciljem ostvarivanja zajedničkog tržišta daju tim odredbama obilježja pravnog sustava koji se, jednako kao i odredbe koje uređuju slobodno kretanje roba, usluga, rada i kapitala, može smatrati dijelom "gospodarskog ustava" Europske zajednice.⁹ Harmonizacija propisa tržišnog natjecanja vezanih uz ujednačene propise i njihovu primjenu, dopuštene odnosno zabranjene ugovorne odnose, upućuje na zaključak da je harmonizacija ugovornog prava postignuta što se tiče vertikalnih sporazuma. Također je vidljiva harmonizacija propisa u konačnici i u usklađivanju sklapanja ugovora od strane svih poduzetnika u dvadeset i sedam zemalja te u državama kandidatkinjama kao i u onim državama koje su potpisale Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju. Vidljiva je i u olakšavanju poslovanja poduzetnicima, pružajući im prvenstveno pravnu sigurnost ujednačenim, od Komisije i od nadležnih tijela država članica, uređenjem prava tržišnog natjecanja EU. Time se poduzetnicima olakšava poslovanje bez prepreka pružanju roba i usluga na otvorenom,

⁵ http://www.europarl.europa.eu/summits/tam_en.htm

⁶ Communication from the Commission to the Council and the European Parliament on European contract law Official Journal C 255 , 13/09/2001 P. 0001 - 0044

⁷ COM/2003/0068

⁸ Vedran Šoljan: Vladajući položaj na tržištu i njegova zlouporaba u pravu tržišnog natjecanja Europske zajednice, Ibis, 2004., str. 5./6.

⁹ Vedran Šoljan: Vladajući položaj na tržištu i njegova zlouporaba u pravu tržišnog natjecanja Europske zajednice, Ibis, 2004., str. 7.

zajedničkom tržištu, što je i cilj stvaranja zajedničkog tržišta, kao i jedan od ciljeva harmonizacije ugovornog prava.

3. TIPIČNI UGOVORI

U pravnoj je znanosti prihvaćena samo jedna od postojećih podjela trgovačkih ugovora na nominatne i inominatne. Nominatni su ugovori oni koji su poimence uređeni zakonom, za razliku od inominatnih. Pravni propis koji u Hrvatskoj uređuje nominatne ugovore je Zakon o obveznim odnosima¹⁰ (dalje: ZOO), a u ostalim zemljama su to građanski zakoni, primjerice, u Njemačkoj, Austriji, Francuskoj. Za potrebe ovog rada поближе ćemo se baviti inominatnim ugovorima koji se mogu podijeliti na tipične i atipične, gdje su "tipični oni koji su toliko prošireni u praksi i ustaljeni u sadržaju da su u poslovnoj praksi dobili ime"¹¹. Upravo razvoj poslovanja pravnih subjekata, posebice unutar unutarnjeg tržišta Europskih zajednica, uklanjanjem svih prepreka slobodnom protoku roba, odnosno sve veća diferenciranost i raznolikost njihovih međusobnih odnosa zadnjih desetljeća, pogodovala je rastućem broju upravo inominatnih ugovora. Grana prava u kojoj je to izrazito vidljivo je upravo pravo tržišnog natjecanja, kako Europskih zajednica tako i država članica. Naime, upravo pravo tržišnog natjecanja uređuje pitanja vezana uz valjanost inominatnih ugovora od kojih ćemo u ovom dijelu rada izložiti osnovne značajke sporazuma o distribuciji. Jedna od specifičnosti prava tržišnog natjecanja je i široko tumačenje pojma sporazuma, naime to su sporazumi između poduzetnika, ugovori, pojedine odredbe ugovora, izričiti ili prešutni dogovori, usklađeno djelovanje, odluke udruženja poduzetnika.

4. UGOVORI O DISTRIBUCIJI - VERTIKALNI SPORAZUMI U PRAVU TRŽIŠNOG NATJECANJA

Proizvođači na tržište plasiraju svoju robu samostalno, preko razvijenih distribucijskih kanala uz pomoć specijaliziranih dilera, trgovaca na veliko i trgovaca malo. "Ugovori o distribuciji pojavljuju se u različitim ugovornim oblicima i nazivima, a svaki od njih ima posebna pravna obilježja, ugovorni sadržaj i područja primjene. Prema sadašnjem stupnju razvoja prava i ugovorne prakse distribucije to su sljedeći ugovori:

- ugovor o distribuciji
- ugovor o isključivoj distribuciji
- ugovor o selektivnoj distribuciji
- ugovor o isključivoj nabavi
- ugovori o distribuciji motornih vozila

¹⁰ Narodne novine, 35/05, 41/09

¹¹ Aleksandar Goldštajn: Trgovačko ugovorno pravo – međunarodno i komparativno, Narodne Novine, Zagreb, 1991., str. 13.

- ugovor o franchisingu." ¹²

U današnje je vrijeme u praksi to najčešći način stavljanja na tržište određenih proizvoda kako bi proizvođači, uz najniži trošak, stigli do krajnjih kupaca. Osnovna karakteristika te spona koja povezuje krajnje kupce s proizvođačima je postojanje brojnih stranaka u odnosu suradnje, počevši od proizvođača, trgovaca na veliko i/ili trgovaca na malo (dalje: distributeri), te krajnjih kupaca. Upravo je ta spona ugovor o distribuciji sklopljen između proizvođača i distributera koji pristaju na kontinuiranu međusobnu suradnju. Vertikalni sporazumi najčešće sadrže i određene ograničavajuće klauzule koje se pojavljuju u obliku različitih ograničenja ugovornih sloboda što ih proizvođači nameću distributerima. Ta ograničenja se pojavljuju primjerice u obliku zahtjeva za kupnjom nametnute količine određenog proizvoda (može se pojaviti kao minimalna kvota) odnosno prodajom po određenoj minimalnoj ili maksimalnoj cijeni (*resale price maintenance-RPM*) te ograničavanjem područja na kojem je distributer ovlašten nuditi proizvode, kao i ograničavanjem kupaca. Nadalje, primjerice nametanje kvalitativnih i/ili kvantitativnih kriterija redovita je pojava u ugovorima o selektivnoj distribuciji. S druge strane, distributeri mogu dobiti određena isključiva prava na određenim proizvodima. U osnovi, vertikalna ograničenja sužavaju ugovornu slobodu stranaka ugovora o distribuciji, a za uzvrat, stranke uživaju u mnogobrojnim ekonomskim pogodnostima distribucijskih ugovornih odnosa. Neke od tih pogodnosti uključuju mogućnost kontrole i utjecaja proizvođača na cijeli distribucijski kanal, na tržište i ugled, sve do krajnjeg kupca. Kako pogodnosti nisu jednostrane, distributerima sklapanje ugovora o distribuciji, s ograničenjima sadržanima u njima, osigurava veću prodaju odnosno konkurentsku prednost. Takva ograničenja mogu rezultirati i neučinkovitostima ukoliko konkurentski distribucijski lanac sadrži i ostvaruje bolje uvjete glede cijene odnosno ponuđene usluge. Ugovori o distribuciji direktno utječu na tržišno natjecanje među proizvodima istog (*intra-brand*) i različitog (*inter-brand*) zaštitnog znaka (robnih marki). U obavijesti Komisije - Smjernice za vertikalna ograničenja (dalje: Smjernice)¹³ je navedeno osam vertikalnih ograničenja čije bi nametanje moglo biti opravdano, primjerice, otvaranje i ulazak na nova tržišta te ekonomija razmjera u distribuciji itd.¹⁴ Vertikalna ograničenja u pravu tržišnog natjecanja mogu pogodovati koluziji među distributerima, pojavi kartela među proizvođačima te, kao što je već i navedeno, smanjiti ili u potpunosti isključiti tržišno natjecanje među proizvodima istog (*intra-brand*) zaštitnog znaka. Također mogu omogućiti povećanje cijena na štetu krajnjih kupaca, kao i onemogućiti javljanje povoljnijih i efikasnijih distribucijskih kanala koji u konačnici također štete krajnjim kupcima. Problematika postojanja pozitivnih i negativnih učinaka vertikalnih ograničenja zahtjeva, kao što je i propisno Smjernicama, njihovo vrednovanje, te zaključak o tome doprinose li pozitivnim ili negativnim učincima na tržištu. Negativni učinci na tržištu koji mogu biti rezultat vertikalnih ograničenja i koje pravo tržišnog natjecanja EU-a ima za cilj spriječiti, su sljedeći: (i) isključivanje s tržišta ostalih dobavljača ili ostalih kupaca stvaranjem zapreka pristupu tržištu; (ii) smanjivanje inter-brand tržišnog natjecanja između poduzeća koja djeluju na tržištu, uključujući omogućavanje tajnih sporazuma i dogovora (koluzija) između dobavljača ili kupaca; pod koluzijom podrazumijevaju se i izričiti i prešutni sporazumi (svjesno paralelno djelovanje); (iii) smanjivanje intra-brand tržišnog natjecanja tj. između distributera iste robne marke;

¹² Deša Mlikotin Tomić: Pravo međunarodne trgovine, Školska knjiga-Zagreb, 1999., str.196.

¹³ OJ C 291, 13/10/2000

¹⁴ Ibid., para 116.

(iv) stvaranje prepreka integraciji tržišta, uključujući prije svega ograničavanje slobode potrošača da kupe robu ili usluge u bilo kojoj državi članici koju izaberu.¹⁵

5. UGOVORI O DISTRIBUCIJI I ČLANAK 81. UEZ

Članak 81. UEZ primjenjuje se i na vertikalne sporazume sklopljene između poduzetnika koji djeluju na različitim razinama distribucijskog kanala, od proizvodnje do distribucije. Njime su zabranjeni sporazumi između poduzetnika koji imaju cilj ili učinak sprječavanje, ograničavanje ili narušavanje tržišnog natjecanja među državama članicama. Takvi se sporazumi smatraju ništavima, prema odredbi članka 81. stavka 2. UEZ, a poduzetnici koji su stranke zabranjenih sporazuma, mogu biti kažnjeni novčanom kaznom u iznosu do 10% njihova godišnjeg prihoda, uzimajući u obzir godinu koja je prethodila sklapanju predmetnog sporazuma.¹⁶

Međutim, članak 81. stavak 3. UEZ propisuje da određeni sporazumi mogu biti izuzeti iz primjene odredaba članka 81. stavka 1. i 2. UEZ, ukoliko kumulativno ispunjavaju četiri uvjeta. To su sljedeća dva pozitivna i dva negativna uvjeta:

1. doprinos unaprjeđenju proizvodnje ili distribucije robe i/ili usluga, promicanju tehnološkog ili gospodarskog razvoja
2. pružanje potrošačima razmjerne koristi
3. njima se ne mogu poduzetnicima nametati ograničenja koja nisu neophodna za postizanje navedenih ciljeva te da
4. poduzetnicima omogućiti isključivanje znatnog dijela konkurencije s tržišta, za robe i/ili usluge koje su predmetom sporazuma.

Ta izuzeća, nakon opsežne ekonomske i pravne analize svakog sporazuma u njegovom vremenskom i tržišnom kontekstu, do 1. svibnja 2004. dodjeljivala je Komisija. Na početku tzv. modernizacijskog postupka primjene prava tržišnog natjecanja, napuštena je obveza prijave sporazuma Komisiji na ocjenu već je umjesto takvog postupka usvojen postupak samoocjene sporazuma (*self-assessment*) od strane poduzetnika. Modernizacijom je drastično smanjen broj prijavljenih predmeta na ocjenu Komisiji. Jednako je tako transparentnim pravilima omogućena nesmetana harmonizirana primjena prava tržišnog natjecanja na distribucijske ugovore. Naime, od 1. svibnja 2004. godine na snazi su nova postupovna pravila sadržana u Uredbi 1/2003.¹⁷ koja je zamijenila Uredbu 17¹⁸, a koja uspostavljaju nov način provedbe članka 81. stavka 3 UEZ.- sustav direktne primjene izuzeća (*direct applicable exception system*). Taj sustav ostavlja na snazi mogućnost skupnih izuzeća, no napušta pojedinačne prijave sporazuma sklopljenih od poduzetnika čiji tržišni udio premašuje onaj prag propisan u uredbama o skupnim izuzećima, odnosno *ex ante* kontrolu sporazuma iz članka 81. stavka 1. UEZ zamjenjuje izuzećima koja se teme-

¹⁵ Ibid, para 103.

¹⁶ Smjernice Europske komisije o načinu utvrđivanja novčanih kazni koje se izriču sukladno članku 23. stavku 2. točki (a) Uredbe br. 1/2003, OJ C 210, 01.09.2006.

¹⁷ OJ L 1, 4.1.2003.

¹⁸ OJ 013, 21/02/1962

lje na *ex post* ocjeni sporazuma. Time Komisija više nije jedina nadležna institucija za primjenu članka 81. stavka 3 UEZ već su uz nju to i nacionalna ovlaštena tijela i nacionalni sudovi. Sukladno tome, isključena je nužnost prethodnog dobivanja zelenog svjetla od Komisije o dopuštenosti odredaba ugovora odnosno o njegovoj valjanosti, što uvelike olakšava i izjednačuje poslovanje poduzetnika i međusobno sklapanje sporazuma, jer sada obveza samoocjene leži na poduzetnicima koji sklapaju te sporazume. Ostavljena je mogućnost Komisiji da u pojedinim slučajevima stvarne pravne nesigurnosti (*genuine legal uncertainty*) uzrokovane novim ili neriješenim pitanjima¹⁹ pruži poduzetnicima neformalne naputke. Modernizacijskim postupkom također je decentralizirana primjena prava tržišnog natjecanja EU što zahtijeva veću odgovornost poduzetnika, kao i nacionalnih ovlaštenih tijela i sudova u postupanju sukladno pravu tržišnog natjecanja EU. Da bi se to postiglo, posebice u državama kandidatkinjama, nužno je, nadalje, odgovarajuće izučavanje, ali i podizanje razine svijesti u društvu o pravu tržišnog natjecanja EU.

Još 1965. godine Komisija je, kao bi smanjila opterećenje prijavljenih sporazuma na ocjenu, donijela prvu Uredbu o skupnim izuzećima sporazuma²⁰ (*block exemption regulations*, dalje: uredba o skupnom izuzeću) koja osigurava "sigurnu luku" (*safe harbour*) od primjene članka 81. stavka 1. UEZ na određene kategorije sporazuma koji ispunjavaju zahtjeve sadržane u njoj.

Sporazumi koji ispunjavaju te zahtjeve, kao i prethodno spomenute uvjete iz članka 81. stavka 3. UEZ, su valjani te ne postoji obveza njihove pojedinačne ocjene.

Trenutno su na snazi sljedeće uredbe o skupnom izuzeću:

1. Uredba Komisije 2790/99. o primjeni članka 81. stavka 3. UEZ na kategorije vertikalnih sporazuma i usklađenog djelovanja²¹ (dalje: Uredba 2790/99.)
2. Uredba Komisije 1400/2002. o primjeni članka 81. stavka 3. UEZ na kategorije vertikalnih sporazuma i usklađenog djelovanja u sektoru motornih vozila²²
3. Uredba Komisije 772/2004. o primjeni članka 81. stavka 3. UEZ na kategorije sporazuma o prijenosu tehnologije.²³

Kako bi se poduzetnicima olakšao ionako tegoban postupak samoocjene, Komisija je donijela i već spomenute Smjernice. Uredba 2790/99 na snazi je od 1. lipnja 2000. godine i zamjenjuje Uredbu o isključivoj distribuciji²⁴, o isključivoj kupnji²⁵ i o ugovorima o franšizi²⁶. Tu Uredbu možemo nazvati i "krovnom" jer se ona primjenjuje kada se ne primjenjuje niti jedna druga od prethodno spomenutih o motornim vozilima i o prijenosu tehnologije. Uredba 2790/99. se općenito primjenjuje na sporazume kojima su stranke poduzetnici koji ne djeluju na istoj razini proizvodnje odnosno distribucije, tj. kada stranke sporazuma međusobno ne konkuriraju na tržištu. Pod uvjetom da sporazum ne

¹⁹ Lennart Ritter and W. David Brown: *European Competition Law: A Practitioner's Guide*, Kluwer Law International, third edition, 2005., str. 279.

²⁰ 19/65/EEC, OJ 36, 6.3.1965., Ovlašt o donošenju uredaba dana je Komisiji Uredbom Vijeća 19/65, kasnije izmijenjenoj Uredbom Vijeća 1215/99, OJ L 148.

²¹ OJ L 336, 29.12.1999.

²² OJ L 203, 1.8.2002.

²³ OJ L 123, 27.4.2004.

²⁴ 1983/83, OJ L 173, 22.06.1983.

²⁵ 1984/83, OJ L 173, 22.06.1983.

²⁶ 4087/88, OJ L 359, 30.11.1988.

sadrži, primjerice, odredbe o fiksiranju cijena, ograničavanju outputa ili apsolutne teritorijalne zaštite, njena je primjena isključena u slučaju sporazuma male vrijednosti²⁷ i sporazuma koje sklapaju mali i srednji poduzetnici²⁸. Osnovne značajke²⁹ Uredbe 2790/99. su ove:

1. fleksibilniji ekonomski pristup
2. 30% granica tržišnog udjela
3. primjenjivost i na selektivnu distribuciju, ugovore o opskrbi dijelova i usluge
4. primjena načela sigurne luke
5. primjenjivost u slučaju teških ograničenja (*hardcore restrictions*)
6. kumulativni efekti paralelnih ugovora
7. povlačenje izuzeća od strane nacionalnih ovlaštenih tijela.

6. ZAKLJUČAK

Sklopanje ugovora o distribuciji, odnosno njegovih inačica ugovora o isključivoj i selektivnoj distribuciji, od poduzetnika koji ne djeluju na istoj razini proizvodnje odnosno distribucije vertikalnih sporazuma, općeprihvaćena je i globalno razvijena poslovna praksa. Ta je poslovna praksa uređena i harmonizirana u pravu tržišnog natjecanja Europske unije, te je time vidljivo da se harmonizacija europskog ugovornog prava već odvija u pravu tržišnog natjecanja, odnosno s pravom tržišnog natjecanja usklađenim uređenjem i primjenom ugovora o distribuciji u svim državama članicama EU, što je i izloženo u ovom radu.

LITERATURA

1. Peter Crane, Mark Tushnet: The Oxford handbook of legal studies, Oxford University Press, 2005.
2. Aleksandar Goldštajn: Trgovačko ugovorno pravo – međunarodno i komparativno, Narodne Novine, Zagreb, 1991.
3. Vilim Gorenc : Trgovačko pravo-ugovori, Školska knjiga- Zagreb, 2000.
4. Martijn W. Hesselink: The Structure of the New Private Law, Vol 6.4.
5. Martijn W. Hesselink: The Politics of European Contract law: Who has an Interest in What Kind of Contract Law for Europe?, <http://ssrn.com/abstract-1098870>

²⁷ Obavijest Komisije o sporazumima male vrijednosti koji značajno ne ograničavaju tržišno natjecanje sukladno Članku 81. stavku 1. Ugovora o osnivanju Europske zajednice (sporazumi de minimis), 2001/C 368/07, OJ C369, 22.12.2001.

²⁸ Preporuka Komisije 96/280/CE i Annex 96/289/CE, OJ L 107, 30.04.1996.

²⁹ Lennart Ritter and W. David Brown: uropean Competition Law: A Practitioner's Guide, Kluwer Law International, third edition, 2005., str. 280.

6. Martijn W. Hesselink: SMEs in European Contract Law, Centre for the Study of European Contract Law, Working Paper Series No.2007/03.
7. Hana Horak: Ugovori o distribuciji u pravu i poslovnoj praksi Hrvatske i EU, Sinergija nakladništvo d.o.o., 2005.
8. Lando & Beale (eds) Principles of European Contract Law, Part 1. Performance, Nonperformanc and Remedies, Dordrecht, 1995.
9. Lando & Beale (eds), Principles of European Contract Law, Parts 1 and 2, The Hague,1999.
10. Lando, Clive, Prüm & Zimmermann (eds.) Principles of European Contract Law, Part 3, The Hague, 2003.
11. Deša Mlikotin Tomić: Pravo međunarodne trgovine, Školska knjiga-Zagreb, 1999.
12. Deša Mlikotin Tomić, Hana Horak, Vedran Šoljan, Jasminka Pecotić Kaufman: Europsko tržišno pravo, Školska knjiga d.d., 2006.
13. S. Petrić: Uvod u načela europskog ugovornog prava, Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilišta u Rijeci, vol.28., br. 1, 2008.
14. S. Petrić, M. Bukovac Puvača: Bitna obilježja i ustavnopravna osnova opcijskog instrumenta europskog ugovornog prava, Zbornik radova Pravnog fakulteta u Splitu, 3/2009.
15. Jasminka Pecotić: Zajednički pothvat (joint venture) u pravu tržišnog natjecanja, Sinergija nakladništvo d.o.o., , 2005.
16. Cyril Ritter: The New Technology Transfer Block Exemption under EC Competition Law, Legal Issues of Economic Integration 31(3):161-184, 2004., Kluwer Law International
17. Lennart Ritter and W. David Brown: uropean Competition Law: A Practitioner's Guide, Kluwer Law International, third edition, 2005.
18. Jan M. Smits: Law Making in the European Union: On Globalization of Contract Law in Divergent Legal Cultures
19. Piet Jan Slot and Angus Johnston: An Introduction to Competition Law, Oxford and Portland, Oregon, 2006.
20. Vedran Šoljan: Vladajući položaj na tržištu i njegova zlouporaba u pravu tržišnog natjecanja Europske zajednice, Ibis, 2004.
21. Edt. Stefan Vogenauer and Stephen Weatherill: The Harmonization of European Contract Law, Oxford and Portland, Oregon, 2008.