

Сандра С. Фишер Шоботић
Универзитет у Новом Саду
Правни факултет у Новом Саду
S.FiserSobot@pf.uns.ac.rs
ORCID ID: 0000-0001-9591-0637

ОДРЕЂИВАЊЕ МИНИМАЛНИХ И ФИКСНИХ ЦЕНА У ДАЉОЈ ПРОДАЈИ У ВЕРТИКАЛНИМ СПОРАЗУМИМА У ПРАВУ КОНКУРЕНЦИЈЕ ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ*

Сажетак: *Одређивање цена у даљој продаји представља посебну врсту вертикалног ограничења у вертикалном споразуму, у којем учесник који поседује на узводном нивоу одређује, контролише или ограничава цену по којој ће његов купац даље продавати робу. Према Уредби 2022/720 о примени члана 101 став 3 Уговора о функционисању Европске уније на категорије вертикалних споразума и усаглашених пракси изузете се не примењује на вертикалне споразуме који директно или индиректно, самостално или у комбинацији са другим факторима под контролом створена имају за циљ ограничавање права купаца да слободно одређује продајну цену, што не искључује могућност да добављач одреди максималну продајну цену или прејоручи продајну цену, под условом да није реч о фиксним или минималним продајним ценама које су последица приписна или одстицаја било које створене. Одређивање минималних или фиксних цена у даљој продаји представља ипак ограничење, а споразуми који га садрже не могу уживати поодности тржишној изузећа из чл. 2 Уредбе 2022/720.*

Предмет анализе у раду је правно регулисање вертикалних споразума у којима је утврђена минимална или фиксна цена у праву конкуренције Европске уније, као и начини одређивања таквих цена у даљој продаји. Проблем ће бити сагледан разматрањем релеванних извора права, праксе Европске комисије и Суда правде Европске уније и доктринарних схватања.

* Рад је настао као резултат истраживања у 2023. години у оквиру Пројекта „Правна традиција и нови правни изазови“ чији је носилац Правни факултет Универзитета у Новом Саду.

Кључне речи: *рестриктивни споразуми, вертикални споразуми, одређивање цена у даљој продаји, минимална цена, фиксна цена.*

1. УВОДНЕ НАПОМЕНЕ

Одређивање цена у даљој продаји представља посебну врсту вертикалног ограничења у вертикалном споразуму у којем учесник који послује на узводном тржишту одређује, контролише или ограничава цену по којој ће учесник који послује на низводном тржишту и који је његов купац даље продавати робу.¹ Одређивање цена робе у даљој продаји представља ценовно ограничење.

Постоје различити механизми утврђивања цена у даљој продаји. Прво, у вертикалном споразуму може бити тачно утврђена, односно фиксирана цена или ниво цена који се мора поштовати приликом стављања робе у промет. Друго, споразумом може бити одређена минимална цена, што значи да купац робу не сме стављати у промет по цени нижој од одређене. Треће, могуће је да буде утврђена максимална цена, чиме се одређује највиши износ цене по којој роба може даље да се продаје. Коначно, постоје и тзв. препоручене цене које представљају необавезујућу препоруку за купца у погледу цене. Дакле, учесник који послује на узводном тржишту (произвођач, продавац, добављач) цену у даљој продаји може одредити тако што ће је фиксирати, одредити минималну, максималну или препоручену цену.²

Будући да одређивање цена у даљој продаји може имати различите ефекте на конкуренцију на тржишту, у економској теорији је ово питање било предмет бројних расправа, па можемо закључити да не постоји јединствен став о економским ефектима оваквог поступања на тржишту.³ Истиче се да одређивање цена у даљој продаји, па и минималних, некада може имати позитивне ефекте на конкуренцију на тржишту.⁴ Таква ситуација би постојала у случају увођења новог производа на тржиште.⁵ Краткорочно одређивање цене робе у даљој продаји може бити снажан подстицај за дистрибутере или

¹ Упор. OECD, *Roundtable on Resale Price Maintenance*, DAF/COMP(2008)37, 2009, 9.

² Вид. Драган Лончар, Филип Стојановић, Љубица Пјевовић, „Упоредна економско-правна анализа вертикалних рестриктивних споразума са фокусом на одређивање цена у даљој продаји“, *Ревизија Коџаоничке школе њиродној љрава*, 1/2023, 29.

³ У теорији вид. више Luc Peepkorn, „Resale price maintenance and its alleged efficiencies“, *European Competition Journal*, June 2008, Vol. 4 No. 1, 205-212.

⁴ Вид. више OECD, *Roundtable on Resale Price Maintenance*, 9-11. Вид. пара. 197 Смерница о вертикалним ограничењима.

⁵ Вид. Valentine Korah, *An Introductory Guide to EC Competition Law and Practice*, Portland, Oregon 2004, 283.

продавце да унапреде продају производа интензивним рекламирањем и промоцијом (тзв. неценовна конкуренција).⁶ Такође, утврђивање цена може отклонити проблем слепог путника у претпродајним промотивним активностима (нпр. консултације, тест вожње и сл.).⁷ С друге стране, постоје мишљења у доктрини да одређивање цена у даљој продаји има негативне последице не само на пословање учесника на тржишту који се налазе низводно од добављача, него да оваква врста утврђивања цена негативно утиче и на конкуренцију на узводном нивоу између више добављача, као и да вештачка транспарентност цена представља добру основу за хоризонталне споразуме између трговаца.⁸ Осим тога, став је неких теоретичара да споразуми о одређивању цена у даљој продаји доводе до виших цена за потрошаче и да ограничавају додатне користи за потрошаче у виду могућности продаваца да нуде попусте или промоције.⁹

С обзиром на то да фиксирање цена, као и уговарање минималних цена у даљој продаји може потенцијално имати бројне штетне ефекте на конкуренцију између робних марки (енгл. *inter-brand*) и конкуренцију унутар робне марке (енгл. *intra-brand*),¹⁰ те негативно утицати на благостање потрошача, оно се у праву конкуренције, по правилу, сматра недозвољеним. С друге стране, максималне и препоручене цене нису забрањене *per se*, него само ако представљају прикривене минималне или фиксиране цене.

Предмет рада јесте анализа правног третмана рестриктивних вертикалних споразума у којима је утврђена фиксна или минимална цена у праву конкуренције Европске уније, као и начини одређивања цена у даљој продаји. Проблем ће бити сагледан разматрањем релевантних извора права, праксе Европске комисије и Суда правде Европске уније и доктринарних схватања.

⁶ Vlatka Butorac Malnar, Jasminka Pecotić Kaufman, Siniša Petrović, Dubravka Akšamović, Marijana Liszt, *Pravo tržišnog natjecanja i državnih potpora*, Zagreb 2021, 286; вид. више Д. Лончар, Ф. Стојановић, Ј. Пејовић, 40.

⁷ Moritz Lorenz, *An Introduction to EU Competition Law*, Cambridge 2013, 163.

⁸ Helmuth Schröter, Thina Jakob, Robert Klotz, Wolfgang Mederer (Hrsg.), *Europäisches Wettbewerbsrecht – Grosskommentar*, 2. Auflage, Baden-Baden 2014, 617; уоп. V. Korah, 283; Nikolaos E. Zevgolis, „Resale price maintenance (RPM) in European competition law: legal certainty versus economic theory?“, *European Competition Law Review*, 2013, 34(1), 25, 26. Вид. више OECD, *Roundtable on Resale Price Maintenance*, 12; George P. Kyprianides, „Should resale price maintenance be per se illegal?“, *European Competition Law Review*, 2012, 33(8), 380; M. Lorenz, 164.

⁹ Вид. више код Д. Лончар, Ф. Стојановић, Ј. Пејовић, 41.

¹⁰ Вид. пара. 196 Смерница о вертикалним ограничењима (*Guidelines on Vertical Restraints*), OJ C 248/01, 30.6.2022. У теорији вид. више Richard Whish, David Bailey, *Competition Law*, 9th edition, Oxford 2018, 1324.

2. ПРАВНО РЕГУЛИСАЊЕ ОДРЕЂИВАЊА МИНИМАЛНИХ И ФИКСНИХ ЦЕНА У ДАЉОЈ ПРОДАЈИ У ВЕРТИКАЛНИМ СПОРАЗУМИМА

Основни извори права којима је регулисано одређивање цена у даљој продаји су Уговор о функционисању Европске уније¹¹ (даље: УФЕУ) и Уредба 2022/720 о примени члана 101 став 3 Уговора о функционисању Европске уније на категорије вертикалних споразума и усаглашених пракси¹² (даље: Уредба 2022/720). Према одредби чл. 101(1)(а) УФЕУ забрањени су као неспоживи са унутрашњим тржиштем сви споразуми између учесника на тржишту, одлуке удружења учесника на тржишту и усаглашене праксе који могу утицати на трговину између држава чланица и који имају за циљ или последицу спречавање, ограничавање или нарушавање конкуренције на унутрашњем тржишту, а нарочито они којима се непосредно или посредно утврђују куповне или продајне цене или други услови трговине. Дакле, у праву конкуренције ЕУ забрањени су споразуми којима се непосредно или посредно утврђују куповне или продајне цене.

Уредба 2022/720 регулише групно изузеће вертикалних споразума од забране из горе наведеног члана 101(1) УФЕУ и прописује под којим условима рестриктивни вертикални споразуми могу бити изузети од забране. Такође, значајан извор су и Смернице о вертикалним ограничењима, којима су утврђена начела за оцену вертикалних споразума и усаглашених пракси у складу са чланом 101 УФЕУ и Уредбом 2022/720.¹³ Основни циљ Смерница је да се учесницима на тржишту пружи помоћ при самопроцени вертикалних споразума.¹⁴

У члану 4 Уредбе 2022/720 наведена су ограничења која искључују погодност групног изузећа – тешка ограничења (енгл. *hardcore restrictions*). Дакле, уколико споразум садржи једно или више тешких ограничења не може бити изузет од забране на основу правила из Уредбе 2022/720, чак и ако је у питању само једна клаузула у споразуму.

Изузеће се, између осталог, не примењује на вертикалне споразуме који директно или индиректно, самостално или у комбинацији са другим факторима под контролом страна имају за циљ ограничавање права купца да слободно одређује продајну цену, што не искључује могућност да добављач

¹¹ Уговор о функционисању Европске уније (*Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union*; даље у фуснотама: УФЕУ), ОЈ С 202/47, 7. 6. 2016.

¹² *Commission Regulation (EU) 2022/720 of 10 May 2022 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices*, ОЈ L 134, 11. 5. 2022 (даље у фуснотама: Уредба 2022/720).

¹³ Вид. пара. 1 Смерница о вертикалним ограничењима.

¹⁴ Вид. пара. 2 Смерница о вертикалним ограничењима.

одреди максималну продајну цену или препоручи продајну цену, под условом да није реч о фиксним или минималним продајним ценама које су последица притиска или подстицаја било које стране.¹⁵ Наведено тешко ограничење из чл. 4(а) Уредбе 2022/720 односи се на утврђивање цене у даљој продаји (енгл. *resale price maintenance*, нем. *die Preisbindung der zweiten Hand*), односно на споразуме који директно или индиректно имају за циљ да ограниче право купца да одређује своју продајну цену, укључујући споразуме којима се одређује фиксна или минимална продајна цена које се купац мора придржавати. Захтев да купац своју продајну цену одреди у одређеном распону представља утврђивање цене у даљој продаји у смислу чл. 4(а) Уредбе 2022/720.¹⁶

У праву конкуренције Европске уније заузет је став да одређивање фиксних и минималних цена представља тешко ограничење, те да вертикални споразуми са таквим одредбама не могу уживати погодности групног изузећа. Међутим, чињеница да у споразуму постоји тешко ограничење не значи да учесници на тржишту не могу доказивати да њихов споразум испуњава услове из чл. 101(3) УФЕУ, него значи да такав споразум не може бити изузет од забране на основу правила садржаних у Уредби 2022/720.

У Смерницама о вертикалним ограничењима изричито је истакнуто да тешка ограничења нису нужно обухваћена пољем примене члана 101(1) УФЕУ, односно да у одређеним случајевима тешко ограничење може бити објективно потребно за спровођење одређеног вертикалног споразума,¹⁷ те да учесници на тржишту могу доказивати да њихов споразум испуњава услове из члана 101(3) УФЕУ и да има позитивне ефекте на конкуренцију на тржишту.¹⁸ Могуће је, на пример, да фиксирање цена буде потребно приликом увођења новог производа на тржиште или код краткорочних посебних понуда у систему франшизинга.¹⁹ Наведено је веома значајно из два разлога. Прво, јер указује на став Европске комисије да не постоји могућност да се утврђивање цена робе у даљој продаји нађе ван домашаја забране из члана 101(1) УФЕУ, него да је, само у појединачним случајевима, могуће позивање на економску ефикасност и доказивање испуњености услова из члана 101(3) УФЕУ.²⁰ И друго, уколико споразум садржи ово тешко ограничење он неће моћи да ужива погодности групног изузећа, али то не значи да исти не испуњава услове из члана 101(3) УФЕУ.

¹⁵ Чл. 4(а) Уредбе 2022/720.

¹⁶ Вид. пара. 185 Смерница о вертикалним ограничењима.

¹⁷ Вид. пара. 180 Смерница о вертикалним ограничењима.

¹⁸ Вид. пара 181 Смерница о вертикалним ограничењима. У теорији вид. Nikolaos E. Zevgolis, 25; Luc Peepkorn, 203.

¹⁹ Вид. више Rainer Bechtold, Wolfgang Bosch, Ingo Brinker, *EU-Kartellrecht*, München 2014, 415.

²⁰ Упор. Frank Wijckmans, Filip Tuytschaever, *Vertical Agreements in EU Competition Law*, 2nd edition, Oxford 2011, 139.

3. ПОСТОЈАЊЕ ВЕРТИКАЛНОГ СПОРАЗУМА

О одређивању минималних или фиксних цена у даљој продаји у вертикалним споразумима можемо говорити само под условом да постоји споразум учесника на тржишту у смислу члана 101 УФЕУ и члана 1(1)(а) Уредбе 2022/720,²¹ односно да постоји сагласност воља барем две стране, док је начин и облик у ком је исказана воља страна без значаја.²² Према ставу Европске комисије довољно је да стране искажу заједничку намеру да се на тржишту понашају на одређени начин.²³ Притом могуће је да једна страна дефинише начин поступања, а да се друга страна са тим изричито или прећутно сагласи.²⁴ У пресуди у предмету *Bayer*, Суд правде се изјаснио о прећутном закључењу споразума из чл. 101(1) УФЕУ (раније чл. 85(1) Уговора о ЕЗ) и истакао да је нужно да манифестација жеље једне уговорне стране да постигне противконкурентски циљ представља позив другој страни, изричит или прећутан, да испуне тај циљ заједно, а то се још више примењује када такав уговор на први поглед није у интересу друге стране.²⁵

О наведеном је Суд правде заузео став и у пресуди у предмету *Super Bock*,²⁶ коју је донео у јуну 2023. године. У овом предмету Суд правде је одлучивао о претходном питању (енгл. *preliminary ruling*) по захтеву суда из Португала. Наиме, привредно друштво *Super Bock*, познати произвођач безалкохолних пића и пива, је у периоду од 2006. до 2017. редовно и уопштено, свим дистрибутерима одређивало услове пословања које су они морали да поштују при препродаји производа набављених од *Super Bock*. Конкретно, друштво *Super Bock* је одредило минималне препродајне цене како би осигурало задржавање стабилног и усклађеног минималног нивоа цена на целом националном тржишту.²⁷ Одељење за продају је сваког месеца доносило ценовник минималних препродајних цена, који је потом дистрибутерима саопштаван усмено или писаним путем преко електронске поште. Дистрибутери су, такође, имали обавезу обавештавања друштва *Super Bock* о реализованој продаји, као и о наплаћеним ценама. На тај начин је успостављена

²¹ О појму вертикалног споразума вид. више Сандра Фишер Шобот, „Појам вертикалног споразума и вертикалног ограничења у Уредби 2022/720 о групном изузећу вертикалних споразума“, *Зборник радова Правног факултета у Новом Саду*, 1/2023, 195-201.

²² С. Фишер Шобот, 196 и фн. 36. Вид. пара. 53 Смерница о вертикалним ограничењима.

²³ Вид. пара. 53 Смерница о вертикалним ограничењима.

²⁴ Вид. пара. 54 Смерница о вертикалним ограничењима.

²⁵ Вид. пресуду у предмету *C 2/01P Bundesverband der Arzneimittel-Importeure eV and Commission of the European Communities v Bayer AG*, ECLI:EU:C:2004:2, пара. 102.

²⁶ *C 211/22, Super Bock Bebidas SA, AN, BQ v Autoridade da Concorrência*, ECLI:EU:C:2023:529 (даље у фуснотама: предмет *Super Bock*).

²⁷ Вид. пресуду у предмету *Super Bock*, пара. 13.

контрола над учесницима у систему дистрибуције. Оним дистрибутерима који нису поштовали цене је претила „одмазда“ у облику укидања финансијских подстицаја, као и прекида снабдевања и обнављања залиха.²⁸

Суд из Португала је тражио појашњење појма „споразум“ како би могао да утврди да ли постоји споразум између друштва *Super Bock* и његових дистрибутера.²⁹ У пресуди се Суд правде изјаснио на околност да ли постоји споразум када добављач својим дистрибутерима намеће минималне препродајне цене производа које ставља на тржиште. Друштво *Super Bock* је својим дистрибутерима редовно слало ценовнике минималних препродајних цена и маржи дистрибутера, којих су се они у пракси придржавали. Чак су понекад дистрибутери тражили да се такве цене наведу или су се жалили друштву *Super Bock* на цене које су им послате, уместо да примењују друге цене. Коначно, подаци о минималним препродајним ценама праћени су путем механизма надзора цена, а непоштовање таквих цена могло је да доведе до мера одмазде и примене негативних маржи.³⁰ Суд правде је истакао да је за постојање споразума довољно да су предметни учесници на тржишту изразили заједничку вољу да се на тржишту понашају на одређени начин,³¹ те да сагласна воља страна може произлазити из одредби предметног уговора о дистрибуцији, када садржи изричит позив на поштовање минималних препродајних цена или барем допушта добављачу да наметне такве цене, као и из понашања страна, а нарочито из евентуалног изричитог или прећутног пристанка дистрибутера на позив на поштовање минималних цена.³²

У пресуди је Суд правде изнео став да чињеница да добављач дистрибутерима редовно шаље ценовнике у којима су наведене минималне цене, које је он утврдио, и марже дистрибутера, те чињеница да тај добављач од дистрибутера захтева да поштују те цене, што он и надзире, јер у противном им прете мере одмазде, а ако се те мере не поштују, и примена негативних маржи, могу такође довести до закључка да тај добављач својим дистрибутерима настоји наметнути минималне препродајне цене. Иако се чини да те чињенице саме по себи одражавају очигледно једнострано поступање наведеног добављача, ситуација је другачија ако дистрибутери поштују те цене. С тим у вези, околности да се дистрибутери у пракси придржавају минималних препродајних цена или да траже да се оне наведу те, иако се на наведене цене жале добављачу, самоиницијативно не примењују друге цене,

²⁸ Вид. пресуду у предмету *Super Bock*, пара. 14.

²⁹ Вид. пресуду у предмету *Super Bock*, пара. 44 и 45.

³⁰ Вид. пресуду у предмету *Super Bock*, пара. 46.

³¹ Вид. пресуду у предмету *Super Bock*, пара. 47. Вид. пресуду у предмету С 306/20, *SIA „Visma Enterprise” v Konkurences padome*, ECLI:EU:C:2021:935, пара. 94; пресуду у предмету С 450/19, *Kilpailu- ja kuluttajavirasto*, ECLI:EU:C:2021:10, пара. 21.

³² Вид. пресуду у предмету *Super Bock*, пара. 50.

могу бити такве да одражавају пристанак дистрибутера на то да добављач одређује минималне препродајне цене.³³

Дакле, за постојање споразума није довољно да добављач унилатерално одреди минималне цене које дистрибутер треба да примењује, него је потребно и да дистрибутери те цене поштују, док сагласност воља може произлазити како из уговора о дистрибуцији, тако и из понашања страна, а нарочито из евентуалног изричитог или прећутног пристанка дистрибутера на поштовање минималних цена у даљој продаји.³⁴

4. ОДРЕЂИВАЊЕ МИНИМАЛНИХ И ФИКСНИХ ЦЕНА У ДАЉОЈ ПРОДАЈИ

Као што смо већ навели, о одређивању цена робе у даљој продаји можемо говорити када се дистрибутеру или купцу робе ограничава или ускраћује право да слободно одреди цену по којој ће робу, коју је купио од добављача, продавати својим купцима. Ово тешко ограничење, према томе, није повезано са ценом коју дистрибутер плаћа добављачу, односно купац продавцу, него са ценом робе у даљој продаји коју одређује дистрибутер, односно купац.

Одређивање минималних или фиксних цена у даљој продаји постоји уколико купац има обавезу да поштује фиксну или минималну малопродајну цену или фиксирани или одређени ниво цене.³⁵ На тај начин је купцу онемогућено да робу продаје по ценама нижим од одређене цене или одређеног нивоа цене. Притом, појам цене укључује све компоненте цена, нарочито одређене попусте и рабате.³⁶ Према томе, одређивање цена обухвата не само директно или индиректно утврђивање коначних (крајњих) цена, већ и свих фактора који утичу на цену.³⁷ У том смислу предвиђање специфичне шеме обрачуна или одређених предлога цена такође ограничава могућност купца да самостално одреди продајну цену. Такође, није дозвољено да се купцу одређује износ марже, износ попушта или рабата.³⁸

Утврђивање минималних или фиксних цена може се извршити на различите начине, односно обухвата различита поступања учесника на тржишту, која могу имати у мањој или већој мери очигледну везу са утврђивањем

³³ Вид. пресуду у предмету *Super Bock*, пара. 52.

³⁴ Вид. пресуду у предмету *Super Bock*, пара. 53.

³⁵ Вид. F. Wijckmans, F. Tuytschaever, 140; Alison Jones, Brenda Sufirin, Niamh Dunne, *Jones & Sufirin's EU Competition Law – Text, Cases and Materials*, Oxford 2019, 792.

³⁶ Ernst-Joachim Mestmäcker, Heike Schweitzer, *Europäisches Wettbewerbsrecht*, München 2014, 321.

³⁷ Вид. Volker Emmerich, *Kartellrecht*, München 2008, 83. R. Bechtold, W. Bosch, I. Brinker, 415.

³⁸ R. Bechtold, W. Bosch, I. Brinker, 415.

цене у даљој продаји на тржишту.³⁹ Притом за примену чл. 4(а) Уредбе 2022/720 није од значаја да ли је ограничење постигнуто директно (нпр. изричито је уговорено) или индиректно (нпр. давањем одређених подстицаја, бонуса, попушта или је условљено поступањем у складу са ограничењем), као ни да ли је у питању појединачно ограничење или оно произлази из комбинације различитих фактора.⁴⁰

У Смерницама о вертикалним ограничењима нагласак је на елементима који могу да представљају директно или индиректно ограничавање права купца да одреди цену у даљој продаји. Насупрот томе, Смернице не наводе који поступци у вези са одређивањем цена би се могли сматрати дозвољеним.⁴¹

4.1. Директно одређивање минималне или фиксне цене у даљој продаји

Из чл. 4(а) Уредбе 2022/720 произлази да ће тешко ограничење постојати уколико се споразумом директно ограничи право купца да слободно одреди цену робе у даљој продаји, што значи да добављач директно одређује цену по којој ће купац даље продавати његову робу на низводном тржишту.

О директном одређивању минималне или фиксне препродајне цене робе можемо говорити у следећим случајевима. Прво, уколико постоји уговорна одредба у којој је одређена цена по којој купац мора даље продавати робу.⁴² Добру илустрацију наведеног налазимо у предмету *Guess*.⁴³ Европска комисија је покренула поступак против привредног друштва *Guess*, које је закључивало уговоре о селективној дистрибуцији који су, између осталог, имали за циљ да дистрибутере ограниче у томе да независно одређују цене робе у даљој продаји.⁴⁴ Тачка 11 Општих услова продаје, који су представљали саставни део уговора о селективној дистрибуцији је гласила: „За сваки опсег узорка *GUESS EUROPE* ће утврдити минималну цену за продају јавности својих производа, путем „препорученог ценовника“ укључујући порез на додату вредност, са циљем стварања јединственог имица производа на тржишту. Купац преузима обавезу да продаје робу по ценама које су у складу са оним означеним у горе поменутом ценовнику. За непоштовање ове обавезе од стране Купца настаје обавеза накнаде штете и овлашћује се *GUESS EUROPE* да прекине свако будуће снабдевање.“⁴⁵ Иако се наводи да је основни

³⁹ Вид. Manuela Lupeanu, „Price Restrictions in Vertical Agreements: Benefits or Shortages and Possibility of Exemption“, *Romanian Competition Journal*, 1/2022, 76.

⁴⁰ Вид. чл. 4(а) Уредбе 2022/720. У теорији F. Wijkmans, F. Tuytschaever, 129.

⁴¹ М. Lupeanu, 76.

⁴² Вид. пара. 186 Смерница о вертикалним ограничењима.

⁴³ Одлука у предмету АТ.40428 – *GUESS*, 17.12.2018.

⁴⁴ Вид. одлуку у предмету АТ.40428 – *GUESS*, 17.12.2018, пара 2.

⁴⁵ Вид. одлуку у предмету АТ.40428 – *GUESS*, 17.12.2018, пара. 84.

циљ одређивања цена робе у даљој продаји „стварање јединственог имица производа на тржишту“, Европска комисија је утврдила да је наведена одредба ограничила могућност дистрибутера Guess да одреде цене робе у даљој продаји и да наведено представља ограничење конкуренције по циљу у смислу чл. 101(1) УФЕУ.⁴⁶

У Смерницама о вертикалним ограничењима као директно одређивање цене робе у даљој продаји препознати су и случајеви када је уговорено да је добављач овлашћен да одреди цену робе у даљој продаји, као и када се купцу забрањује продаја робе по цени која је нижа од утврђеног распона.⁴⁷ Коначно, став је Европске комисије да је ограничење јасно када добављач затражи повећање цене, а купац испуни тај захтев.⁴⁸

4.2. Индиректно одређивање минималне или фиксне цене у даљој продаји

Одређивање минималне или фиксне цене у даљој продаји може се извршити индиректно. У Смерницама о вертикалним ограничењима наводе се примери индиректног одређивања минималне или фиксне цене робе у даљој продаји и то: одређивање препродајне марже, одређивање максималног износа попушта који дистрибутер може одобрити у складу са прописаним нивоом цене, одобравање рабата или накнада трошкова промоције од стране добављача под условом поштовања задатог нивоа цене, наметање минималних оглашених цена којима се дистрибутеру забрањује да оглашава цене ниже од нивоа који је одредио добављач, повезивање прописане препродајне цене с препродајним ценама конкурената, као и претње, застрашивање, упозорења, казне, одлагање или суспендовање испоруке или раскид уговора у случају непоштовања задатог нивоа цене.⁴⁹ Листа није коначна,⁵⁰ а у тексту који следи биће размотрени неки од начина индиректног одређивања препродајних цена.

У Смерницама о вертикалним ограничењима као први пример индиректног одређивања цена у даљој продаји наведено је одређивање (пре)продајне марже.⁵¹ То подразумева да купац утврђује продајну цену тако што на цену по којој је купио робу додаје одређени износ или је увећава за одређени проценат.⁵² У пресуди у предмету *Pedro IV* Суд правде је истакао да

⁴⁶ Вид. одлуку у предмету АТ.40428 – *GUESS*, 17.12.2018, пара. 137.

⁴⁷ Вид. пара. 186 Смерница о вертикалним ограничењима.

⁴⁸ Вид. пара. 186 Смерница о вертикалним ограничењима. Вид. одлуку у предмету АТ.40465 – *Asus*, 24.7.2018, пара. 28.

⁴⁹ Вид. пара 187 Смерница о вертикалним ограничењима.

⁵⁰ Вид. пара 187 Смерница о вертикалним ограничењима.

⁵¹ Вид. пара 187(а) Смерница о вертикалним ограничењима.

⁵² F. Wijckmans, F. Tuuyschaever, 143.

слободно одређивање продајне цене неће постојати у случају када је купцу наметнута фиксна продајна маржа, од које не сме да одступи.⁵³

Пример утврђивања продајне марже налазимо и у предмету *Yamaha*.⁵⁴ Европска комисија је изрекла казну од 2,56 милиона евра⁵⁵ јапанском друштву *Yamaha* које се бави производњом и продајом музичких инструмената и аудио уређаја. Уговори о дистрибуцији, које је *Yamaha* закључивала са својим дистрибутерима, су садржали клаузулу следеће садржине: „*Yamaha* преноси право на дистрибутера да продаје обое и фаготе специјализованим дилерима без уговора за обое и фаготе. Даља продајна цена тим дилерима биће израчуната на следећи начин: Ваша нето куповна цена*1,0877 = нето куповна цена дистрибутера“.⁵⁶ Свим дистрибутерима је прослеђено циркуларно писмо са објашњењем да ова клаузула није обавезујућа.⁵⁷ Европска комисија је у својој одлуци навела да оваква клаузула има за циљ директно фиксирање продајних цена приликом продаје другим дилерима и вештачко усклађивање продајних цена и попушта између територија, и на тај начин ограничава или нарушава ценовну конкуренцију.⁵⁸ *Yamaha* је истицала да је формула била намењена дилерима у Аустрији који нису имали искуства у формирању цена на veleprodajном нивоу, те да су у питању биле искључиво препоручене цене које никада нису биле примењене.⁵⁹ У одлуци Европска комисија је навела да је из саме формулације уговорне одредбе јасно да формула за израчунавање цене није представљала препоруку, него је имала за циљ директно фиксирање продајних цена. Надаље, за Комисију је била индикативна и чињеница да је *Yamaha* сматрала потребним да пошаље писмо са објашњењем да клаузула није била обавезујућа. Коначно, Европска комисија је закључила да такво поступање представља ограничење по циљу, независно од тога у којој мери је заиста и примењено.⁶⁰

Вертикално фиксирање цена може се постићи и уговарањем, односно одређивањем максималног износа попушта који дистрибутер може одобрити у складу са прописаним износом цене.⁶¹ То значи да дистрибутер приликом даље продаје робе може одобравати попусте, али је њихов максимални износ одређен од стране добављача. Уколико дистрибутер одступи од предвиђених износа попушта, по правилу, сноси одређене штетне последице. У горе поме-

⁵³ Вид. пресуду у предмету C 260/07 *Pedro IV Servicios SI v Total Espana SA*, ECLI:EU:C:2009:215, пара. 78.

⁵⁴ Одлука Европске комисије у предмету COMP/37.975 PO – *Yamaha*, 16.7.2003.

⁵⁵ Вид. чл. 2 одлуке Европске комисије у предмету COMP/37.975 PO – *Yamaha*.

⁵⁶ Одлука Европске комисије у предмету COMP/37.975 PO – *Yamaha*, пара. 81.

⁵⁷ Одлука Европске комисије у предмету COMP/37.975 PO – *Yamaha*, пара. 82.

⁵⁸ Одлука Европске комисије у предмету COMP/37.975 PO – *Yamaha*, пара. 144.

⁵⁹ Одлука Европске комисије у предмету COMP/37.975 PO – *Yamaha*, пара. 145.

⁶⁰ Вид. одлуку Европске комисије у предмету COMP/37.975 PO – *Yamaha*, пара. 146.

⁶¹ Вид. пара 187(б) Смерница о вертикалним ограничењима.

нутом предмету *Yamaha*, Yamaha је својим дистрибутерима послала циркуларно писмо у којем није забранила одобравање попушта, али је изричито забранила попусте изнад 15%.⁶² Европска комисија је закључила да је овим ограничена могућност дилера да одреди своје продајне цене и истакла да пракса има за циљ фиксирање максималног износа попушта, и последично, минималног износа продајне цене, чиме се ограничава или нарушава конкуренција. Европска комисија је истакла да одређивање цене робе у даљој продаји може бити постигнуто и индиректним средствима, као што је фиксирање максималног износа попушта који дистрибутер може одобрити у односу на предвиђени износ цене. Надаље је у одлуци указала да ако Yamaha забрани попусте веће од 15%, онда заправо постоји обавеза поштовања минималне цене, коју чини препоручена цена умањена за 15%.⁶³ Дакле, иако је у овом случају била одређена препоручена цена Европска комисија је утврдила да се заправо радило у утврђивању цена робе у даљој продаји.

У другом предмету *Mercedes Benz*⁶⁴ Европска комисија је изрекла казну друштву DaimlerChrysler у износу од 71,8 милиона евра,⁶⁵ између осталог, и због ограничавања попушта за даљу продају робе. У априлу 1995. девет чланова белгијског удружења дилера Mercedes-Benz су се састали са управом Mercedes-Benz Belgium (MBBel) укључујући два директора и 8 чланова управе MBBel.⁶⁶ На састанку је разматрана „акција против смањења цена“. Један од дилера је обавестио присутне да је та акција унапредила односе између дилера, док се други жалио на снижавање цене у пословницама Мерцедеса у Бриселу. Као резултат дискусије договорено је да ће екстерна агенција спровести тест куповине (*‘ghost shopping’*) да би се проверили попусти за W 210. Уколико би ово открило да су дилери одобравали попусте веће од 3% распоред возила за остатак 1995 би био смањен⁶⁷ и на тај начин би дилери били санкционисани.

Наметање минималних оглашених цена којима се дистрибутеру забрањује да оглашава цене ниже од нивоа који је одредио добављач такође се сматра врстом индиректног одређивања цена робе у даљој продаји (енг. *minimum advertised pricing*).⁶⁸ У наведеном случају дистрибутеру начелно није забрањено да робу продаје по ценама нижим од оглашених, али он нема могућност да потенцијалне купце обавести о доступним попустима, па се на тај начин

⁶² Вид. одлуку Европске комисије у предмету COMP/37.975 PO – *Yamaha*, пара. 126.

⁶³ Вид. Одлуку Европске комисије у предмету COMP/37.975 PO – *Yamaha*, пара. 126.

⁶⁴ Одлука Европске комисије у предмету COMP/36.264 – *Mercedes-Benz*, OJ L 257, 25.9.2002.

⁶⁵ Вид. одлуку Европске комисије у предмету COMP/36.264 – *Mercedes-Benz*, чл. 3.

⁶⁶ Вид. одлуку Европске комисије у предмету COMP/36.264 – *Mercedes-Benz*, пара. 115.

⁶⁷ Одлука Европске комисије у предмету COMP/36.264 – *Mercedes-Benz*, пара. 116.

⁶⁸ Вид. пара. 187(д) и 189 Смерница о вертикалним ограничењима.

уклања кључни параметар ценовне конкуренције између трговаца на мало.⁶⁹ Према томе, сматраће се да постоји тешко ограничење, када је дистрибутеру дозвољено да у свом продајном простору постави ниже цене робе, али те цене не сме да оглашава.⁷⁰

Смернице о вертикалним ограничењима као један од начина за индиректно одређивање цена у даљој продаји препознају и ситуацију када постоји повезивање прописане препродајне цене с препродајним ценама конкурената.⁷¹ У овом случају добављач не утврђује цене које купац треба да примењује у даљој продаји, али захтева од њега да своје цене усклади са ценама конкурената. Уколико се од купца захтева да робу не продаје по цени нижој од цена које наплаћују његови конкуренти или да у случају повећања цена од стране конкурената и он повећа своје цене постоји вертикално фиксирање цена у смислу чл. 4(а) Уредбе 2022/720.⁷² Наведено је потврдио и Суд правде у пресуди у предмету *AEG-Telefunken*.⁷³ Наиме, АЕГ је успоставио систем селективне дистрибуције, који је према одлуци Европске комисије био неспојив са правилима Европске заједнице, па му је изрекла казну од милион екија (енгл. *European currency units*).⁷⁴ У пресуди се наводи да је споразум између АТФ, зависног друштва АЕГ и Auchan, као дистрибутера био могућ под следећим условима, односно Auchan је био вољан да се придржава свих препоручених цена под условом да у граду где су производи продавани ниједна продавница не наплаћује ниже цене, у ком случају би морао да се поравна са њима.⁷⁵ Суд правде је закључио да је Auchan, да би добијао робу од Телефункена, био спреман да пристане на ограничење своје слободе да се ангажује у ценовној конкуренцији тиме што се уздржао од наплаћивања цена испод најниже цене коју су наплаћивали трговци у граду у ком су производи продавани.⁷⁶ У теорији се истиче да равнање цена са конкуренцијом, односно одлука учесника на тржишту да узме у обзир цене које наплаћују његови конкуренти представља интелигентно прилагођавање условима на тржишту и паралелно понашање које не представља повреду. Али ако је то усклађивање са ценама последица интервенције трећег лица (нпр. добављача), који утиче на цену или је дефинише тако што цену робе повезује са ценама

⁶⁹ Вид. пара 189 Смерница о вертикалним ограничењима.

⁷⁰ Вид. Frank Wijckmans, Filip Tuytschaever, Moritz Lorenz, Andreas Zellhofer, *Vertriebsverträge im Kartellrecht*, Wien 2019, 240.

⁷¹ Вид. пара. 187(е) Смерница о вертикалним ограничењима.

⁷² Вид. F. Wijckmans, F. Tuytschaever, 144.

⁷³ Пресуда у предмету 107/82, *AEG-Telefunken AG v Commission*, ECLI:EU:C:1983:293.

⁷⁴ Вид. пресуду у предмету 107/82, *AEG-Telefunken AG v Commission*, ECLI:EU:C:1983:293, пара. 4 уводних изјава.

⁷⁵ Вид. пресуду у предмету 107/82, *AEG-Telefunken AG v Commission*, пара. 90.

⁷⁶ Вид. пресуду у предмету 107/82, *AEG-Telefunken AG v Commission*, пара. 91.

својих конкурената, у питању је индиректно одређивање цена робе у даљој продаји⁷⁷ и тешко ограничење у складу са чланом 4(а) Уредбе 2022/720.

Претње, застрашивање, упозорења, казне, одлагање или суспендовање испоруке или раскид уговора у случају непоштовања задатог нивоа цене представљају такође специфичан облик индиректног вертикалног утврђивања цена.⁷⁸ Постоје бројни примери из праксе Европске комисије и Суда правде ЕУ⁷⁹. На пример, у одлуци у предмету *Volkswagen* документи, које је Европска комисија узела у обзир приликом одлучивања, указивали су на то да су појединим дилерима стављани у изглед раскид уговора или правне мере ако не буду поштовали препоруке цена, док је другим дилерима указано да су „уговорне последице неизбежне“ осим уколико не промене своје понашање.⁸⁰

У предмету *Asus*, Европска комисија је казнила *Asus Computer GmbH* и *AsusTek Computer Inc.* (у даљем тексту: *Asus*) са 58 милиона евра, а *Asus France SARL* и *AsusTek Computer Inc.* са 5 милиона евра⁸¹ због тога што су повредили члан 101 УФЕУ тако што су ограничили могућност продаваца у малопродаји у Немачкој и Француској да независно одреде малопродајне цене робе.⁸² Конкретно, у Немачкој су *Asus* производи продавани у отвореном дистрибутивном систему преко велепродаваца и продаваца на мало. У периоду од 2011–2017. *Asus* је развио и примењивао стратегију праћења цена и интервенција у вези са препродајним ценама продаваца на мало са циљем да се ниво цена одржи стабилним на нивоу препоручених препродајних цена (енгл. *recommended resale prices*).⁸³ *Asus Computer GmbH* из Немачке је према „непослушним“ партнерима, који више пута нису поштовали препоручени ниво цена, користио следеће претње и санкције: а) смањење или прекид испоруке; б) смањење или прекид посебних бонуса; в) искључење из одређених партнерских програма; и д) забрана коришћења *Asus* лого-а.⁸⁴ *Asus* је, на пример, једног од продаваца на мало искључио из програма бонуса јер се није ускладио са захтевима у погледу цена,⁸⁵ док је други био привремено искључен из премијум партнерског програма јер су његове препродајне цене биле наводно превише агресивне.⁸⁶

⁷⁷ Nikolaos E. Zevgolis, 28.

⁷⁸ Вид. пара. 187(е) Смерница о вертикалним ограничењима.

⁷⁹ Вид. нпр. пресуду у предмету *Super Bock*, пара. 14.

⁸⁰ Вид. одлуку у предмету COMP/F-2/36.693 — *Volkswagen*, OJL 262/14, 2.10.2001, пара. 66.

⁸¹ Вид. одлуку у предмету AT.40465 – *Asus*, 24.7.2018, чл. 2.

⁸² Вид. одлуку у предмету AT.40465 – *Asus*, 24.7.2018, чл. 1.

⁸³ Одлука у предмету AT.40465 – *Asus*, 24.7.2018, пара. 26, 29.

⁸⁴ Вид. одлуку у предмету AT.40465 – *Asus*, 24.7.2018, пара. 68.

⁸⁵ Вид. одлуку у предмету AT.40465 – *Asus*, 24.7.2018, пара. 69.

⁸⁶ Вид. одлуку у предмету AT.40465 – *Asus*, 24.7.2018, пара. 70.

4.3. Систем праћења цена

Директна или индиректна средства за утврђивање цене у даљој продаји могу имати више ефекта у комбинацији са мерама за утврђивање дистрибутера који снижавају цене, као што су увођење система праћења цена или обавезивање трговаца на мало да пријаве чланове дистрибутивне мреже који одступају од стандардног нивоа цене.⁸⁷ Дакле, вертикално одређивање цена у даљој продаји може бити успешније када се механизми за одређивање цена комбинују са одређеним мерама које служе откривању дистрибутера који снижавају цене.

Систем праћења, поред тога што омогућава произвођачима да прате цене у својој дистрибутивној мрежи, трговцима на мало омогућава да прате цене својих конкурената.⁸⁸ У теорији се указује на то да успостављање система праћења цена, само по себи, не доказује постојање вертикалног утврђивања цена, јер Смернице о вертикалним ограничењима наводе да средства за одређивање цена у даљој продаји могу имати бољи ефекат уколико се комбинују са мерама надзора и праћења, али ништа више од тога.⁸⁹ Успостављање система праћења цена у дистрибутивној мрежи представља легитимно средство с обзиром на значај ценовне конкуренције. Према томе, уколико не постоје други докази да је купац, директно или индиректно, обавезан да поштује одређени минимални ниво цена, чињеница да је у једном систему дистрибуције успостављен систем праћења цена није довољна за примену чл. 4(а) Уредбе 2022/720.⁹⁰

У савременим условима пословања праћење цена се све више спроводи у сектору е-трговине, у којем добављачи и трговци на мало често успостављају посебан софтвер за праћење цена. Њиме се повећава транспарентност цена на тржишту и омогућава произвођачима да успешно прате препродајне цене у својој дистрибутивној мрежи.⁹¹

Европска комисија је, на пример, казнила друштво Pioneer са више од 10 милиона евра јер је ограничило могућност продаваца на мало да одреде продајне цене робе у даљој продаји.⁹² У релевантном периоду су сви продајци на мало пратили онлајн цене робе у даљој продаји и одмах су снижавали своје цене када би приметили да је неки од продаваца на мало снизио цене. Последично када би један продавац на мало снизио цену цело тржиште је у кратком року пратило то снижење. Свако смањење цена је праћено независно од величине онлајн продавца који је први снизио цену и независно

⁸⁷ Пара. 190 Смерница о вертикалним ограничењима. Исто тако, Nikolaos E. Zevgolis, 29.

⁸⁸ Пара. 191 Смерница о вертикалним ограничењима.

⁸⁹ F. Wijckmans, F. Tuytschaever, 145.

⁹⁰ F. Wijckmans, F. Tuytschaever, 145.

⁹¹ Пара. 191 Смерница о вертикалним ограничењима.

⁹² Вид. одлуку у предмету АТ.40182 – *Pioneer*, 24.07.2018, чл. 1 и 2.

од нивоа услуге, услова испоруке, као и од тога да ли је конкретни продавац уопште односно робу имао на стању. Многи продавци на мало су користили софтверске програме који прате онлајн цене и аутоматски подешавали да се уклопе у најнижу цену која је доступна онлајн, често чак и без да је продавац знао за усклађивање цена.⁹³ Комисија је истакла да праћење цена и подешавање одређених софтвера увећавају ефекте интервенција у погледу цена, па је Pioneer праћењем продајних цена својих продаваца на мало и утичући на неколико трговаца на мало који су имали најниже цене да повећају цене, могао избећи смањење цена у целој онлајн продајној мрежи.⁹⁴

У раније поменутом предмету *Asus*, праћење цена је вршено на различите начине, нарочито путем сајтова за поређење цена и, за неке категорије производа, коришћењем интерних софтверских програма за праћење који су омогућили друштву *Asus* да идентификује продавце на мало који су робу продавали по ценама испод жељеног нивоа. *Asus* је, такође, био обавештаван о продавцима на мало који примењују ниже цене путем притужби других продаваца на мало. Продавци на мало који нису поштовали жељени ниво цена би били контактирани од стране *Asus* и од њих је захтевано да повећају цене.⁹⁵ Продавци на мало који су продавали ове производе су у потпуности били свесни описане пословне политике и редовно су пристајали да препродајне цене одрже на одређеном нивоу или да их подигну на жељени ниво.⁹⁶

5. ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

Сваки учесник на тржишту у сваком тренутку мора имати могућност да одреди цену по којој ће продавати робу, као и да у складу са условима на тржишту промени цену робе у било ком тренутку. Право на слободно одређивање цена по којима ће роба бити пласирана на тржиште, а нарочито право учесника на тржишту да снизи цену представља кључни аспект ценовне конкуренције.

Вертикални споразуми који директно или индиректно имају за циљ да ограниче право купца да одреди своју продајну цену, укључујући и споразуме којима се одређује фиксна или минимална цена које се купац мора придржавати, представљају споразуме у којима постоји тешко ограничење које се односи на утврђивање цене у даљој продаји. Ово тешко ограничење је усмерено на ограничавање, пре свега, *intra-brand* конкуренције.

⁹³ Вид. одлуку у предмету АТ.40182 – *Pioneer*, 24.07.2018, пара. 136.

⁹⁴ Вид. одлуку у предмету АТ.40182 – *Pioneer*, 24.07.2018, пара. 155. Исто тако, вид. одлуку у предмету АТ.40469 – *Denon & Marantz*, 24.7.2018, пара. 95.

⁹⁵ Вид. одлуку у предмету АТ.40465 – *Asus*, 24.7.2018, пара. 27.

⁹⁶ Вид. одлуку у предмету АТ.40465 – *Asus*, 24.7.2018, пара. 28.

О одређивању минималних цена и фиксирању цена, као тешком ограничењу, можемо говорити само под условом да постоји споразум учесника на тржишту о томе, односно да постоји сагласност воља барем две стране. Споразум постоји и ако једна страна дефинише начин поступања, а друга се са тим изричито или прећутно сагласи.

Одређивање минималних цена и фиксирање цена у даљој продаји може се остварити директно или индиректно, а обухвата различита поступања учесника на тржишту, која некад могу недвосмислено указивати на постојање овог тешког ограничења, док некад веза са утврђивањем цене у даљој продаји може бити мање очигледна. У сваком случају ово тешко ограничење може имати већи ефекат уколико се комбинује са различитим системима праћења цена, који имају за циљ откривање „непослушних“ учесника на тржишту. Европска комисија данас посебну пажњу усмерава на сектор е-трговине у којем добављачи и трговци на мало често успостављају посебне софтвере за праћење цена. Овакви системи праћења цена повећавају транспарентност цена на тржишту и као такви представљају уобичајену пословну праксу, али представљају и значајно средство контроле које може да послужи и за контролу поступања у складу са одређеним минималним или фиксним ценама.

ЛИСТА РЕФЕРЕНЦИ

Коришћена литература

- Alison Jones, Brenda Sufrin, Niamh Dunne, *Jones & Sufrin's EU Competition Law – Text, Cases and Materials*, Oxford 2019.
- Valentine Korah, *An Introductory Guide to EC Competition Law and Practice*, Portland, Oregon 2004.
- Vlatka Butorac Malnar, Jasminka Pecotić Kaufman, Siniša Petrović, Dubravka Akšamović, Marijana Liszt, *Pravo tržišnog natjecanja i državnih potpora*, Zagreb 2021.
- Volker Emmerich, *Kartellrecht*, München 2008.
- George P. Kyprianides, „Should resale price maintenance be per se illegal?“, *European Competition Law Review*, 2012, 33(8), 376-385.
- Драган Лончар, Филип Стојановић, Љубица Пјевовић, „Упоредна економско-правна анализа вертикалних рестриктивних споразума са фокусом на одређивање цена у даљој продаји“, *Ревуја Коџаоничке школе људског права*, 1/2023, 27-44.
- Ernst-Joachim Mestmäcker, Heike Schweitzer, *Europäisches Wettbewerbsrecht*, 3. Auflage, München 2014.
- Luc Peepkorn, „Resale price maintenance and its alleged efficiencies“, *European Competition Journal*, June 2008, Vol. 4 No. 1, 201-212.
- Manuela Lupeanu, „Price Restrictions in Vertical Agreements: Benefits or Shortages And Possibility of Exemption“, *Romanian Competition Journal*, 1/2022, 72-79.
- Moritz Lorenz, *An Introduction to EU Competition Law*, Cambridge 2013.

- Nikolaos E. Zevgolis, „Resale price maintenance (RPM) in European competition law: legal certainty versus economic theory?“, *European Competition Law Review*, 2013, 34(1), 25-32.
- OECD, *Roundtable on Resale Price Maintenance*, DAF/COMP(2008)37, 2009.
- Rainer Bechtold, Wolfgang Bosch, Ingo Brinker, *EU – Kartellrecht – Kommentar*, München 2014.
- Richard Whish, David Bailey, *Competition Law*, 9th edition, Oxford 2018.
- Сандра Фишер Шобот, „Појам вертикалног споразума и вертикалног ограничења у Уредби 2022/720 о групном изузећу вертикалних споразума“, *Зборник радова Правног факултета у Новом Сагу*, 1/2023, 189-208.
- Frank Wijckmans, Filip Tuuyschaever, Moritz Lorenz, Andreas Zellhofer, *Vertriebsverträge im Kartellrecht – Deutsche, österreichische und unionweite Rechtspraxis vertikaler Vereinbarungen*, Wien 2019.
- Frank Wijckmans, Filip Tuuyschaever, *Vertical Agreements in EU Competition Law*, 2nd edition, Oxford 2011.
- Helmuth Schröter, Thina Jakob, Robert Klotz, Wolfgang Mederer (Hrsg.), *Europäisches Wettbewerbsrecht – Grosskommentar*, 2. Auflage, Baden-Baden 2014.

Извори права

- Смернице о вертикалним ограничењима (*Guidelines on Vertical Restraints*), OJ C 248/01, 30.6.2022. године.
- Уговор о функционисању Европске уније (*Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union*), OJ C 202/47, 7.6.2016. године.
- Уредба Комисије (ЕУ) 2022/720 од 10. маја 2022. о примену члана 101(3) Уговора о функционисању Европске уније на категорије вертикалних споразума и усаглашених пракси (*Commission Regulation (EU) 2022/720 of 10 May 2022 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices*), OJ L 134, 11.5.2022. године.

Пракса европске комисије

- AT.40182 – *Pioneer*, 24.07.2018.
- AT.40428 – *GUESS*, 17.12.2018.
- AT.40465 – *Asus*, 24.7.2018.
- AT.40469 – *Denon & Marantz*, 24.7.2018.
- COMP/37.975 РО – *Yamaha*, 16.7.2003.
- COMP/36.264 – *Mercedes-Benz*, OJ L 257, 25.9.2002.
- COMP/F-2/36.693 — *Volkswagen*, OJ L 262/14, 2.10.2001.

Судска пракса

- C 211/22 *Super Bock Bebidas SA, AN, BQ v Autoridade da Concorrência*, ECLI:EU:C:2023:529.
- C 306/20 *SIA „Visma Enterprise” v Konkurences padome*, ECLI:EU:C:2021:935.

C 450/19 *Kilpailu- ja kuluttajavirasto*, ECLI:EU:C:2021:10.

C 260/07 *Pedro IV Servicios SI v Total Espana SA*, ECLI:EU:C:2009:215.

C 2/01P *Bundesverband der Arzneimittel-Importeure eV and Commission of the European Communities v Bayer AG*, ECLI:EU:C:2004:2.

107/82, *AEG-Telefunken AG v Commission*, ECLI:EU:C:1983:293.

Sandra S. Fišer Šobot
University of Novi Sad
Faculty of Law Novi Sad
S.FiserSobot@pf.uns.ac.rs
ORCID ID: 0000-0001-9591-0637

Minimum and Fixed Resale Prices in Vertical Agreements in Competition Law of the European Union

Abstract: *Resale price maintenance represents a special type of vertical restraint in a vertical agreement, in which an upstream undertaking defines, controls or restricts the price at which a downstream undertaking can resell its product. According to the Commission Regulation (EU) 2022/720 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices the exemption shall not apply to vertical agreements which, directly or indirectly, in isolation or in combination with other factors under the control of the parties, have as their object the restriction of the buyer's ability to determine its sale price, without prejudice to the possibility of the supplier to impose a maximum sale price or recommend a sale price, provided that they do not amount to a fixed or minimum sale price as a result of pressure from, or incentives offered by, any of the parties. Minimum or fixed resale price maintenance represents a hardcore restriction and as such removes the benefit of the block exemption provided for in Art. 2 of the Regulation 2022/720.*

The paper deals with the legal regulation of restrictive vertical agreements in which a fixed or minimum resale price is determined in the competition law of the European Union, as well as the methods for such resale price maintenance. The problem will be considered through the analysis of relevant sources of law, practice of the European Commission and the Court of Justice of the European Union and doctrinal views.

Keywords: *restrictive agreements, vertical agreements, resale price maintenance, minimum sale price, fixed sale price.*

Датум пријема рада: 18.01.2024.

Датум достављања коначне верзије рада: 29.03.2024.

Датум прихватања рада: 14.05.2024.