

Др Весна Бесаровић

редовни професор Правног факултета Универзитета у Београду

ПРИМЕНА КОМУНИТАРНОГ ПРАВА КОНКУРЕНЦИЈЕ НА ПРАВА ИНТЕЛЕКТУАЛНЕ СВОЈИНЕ*

Између вршења права интелектуалне својине и примене права конкуренције постоји унутрашња тензија, нарочито у оквиру Европске заједнице. Интелектуална права у основи представљају одобравање правног монопола од стране државе, као награде за инвентивност и будуће инвестиције. То је облик својинских права. Мада право конкуренције генерално не санкционише постојање монопола и доминантне позиције, оно ипак поставља ограничења у погледу вршења и очувања монопола. Тако се оба члана Уговора о оснивању Европске заједнице, 81 и 82, који иначе регулишу конкуренцију, могу применити и на права интелектуалне својине у Европској заједници, као права која својим вршењем деле „заједничко тржиште“. И друге одредбе комунитарног права, нарочито оне које регулишу слободно кретање робе, могу да ометају коришћење права интелектуалне својине.

У бити, постоје три основна начина на која права интелектуалне својине могу да буду предмет ограничења у комунитарном праву. Члан 81 Уговора о ЕЗ-у може да се односи на уговоре о уступању права или лиценце права интелектуалне својине; члан 82 се може применити на контролисање коришћења права интелектуалне својине који има карактер доминантног; и, одредбе Уговора о слободном кретању робе могу да ограниче уступање права интелектуалне својине у контексту заједничког тржишта. Две доктрине, доктрина исцрпљења права и доктрина заједничког порекла, примењују се када се поставља разлика између постојања и вршења права интелектуалне својине.

Кључне речи: *Право конкуренције. – Право интелектуалне својине. – Блок изузеци. – Доминантни положај компаније. – Слобода кретања робе.*

* Рад је настао у оквиру пројекта Правног факултета Универзитета у Београду *Развој правног система Србије и хармонизација са правом Европске уније (правни, економски, политички и социолошки аспекти).*

1. УВОДНА РАЗМАТРАЊА

Право конкуренције је једно од кључних сегмената стварања повољне инвестиционе климе и обезбеђивања правне сигурности на сваком националном тржишту, као и на тржишту Европске заједнице. Досадашње искуство је показало да се сваки озбиљнији поремећај конкуренције на тржишту једне земље чланице неминовно одражава на тржиште Заједнице као целине. У области трговине, повећање слободе деловања отклањањем формалних или неформалних препрека се не обавља само путем дерегулације. Неопходно је да се успоставе и примене транспарентна правила која ће регулисати конкуренцију и довести до оптималне алокације ресурса. Нарочито је важно успостављање правог односа између либерализације трговине и доношења, као и примене правила о фер или лојалној конкуренцији.¹

У комунитарном праву се пре свега инсистира на забрани недозвољеног начина споразумевања у привреди, полазећи од премисе да сваки учесник треба сам да води своју пословну политику. Пошто је слободна конкуренција једна од вредности комунитарног права, онда се тим нормама интервенише против оних облика понашања на тржишту којима се ограничавају или угрожавају економске слободе учесника на тржишту. Постоји и „ублажена“ варијанта овог концепта која предвиђа утврђивање параметара помоћу којих се у конкретном случају процењује да ли постоји основ за забрану конкурентског понашања. Реч је о примени америчког правила *rule of reason*, проистеклог из примене Шермановог акта о забрани споразумевања у привреди. То, међутим, не значи елиминисање конкуренције као тржишног феномена. Европски суд правде је заузео став у једном спору да „на тржишту сваког производа мора да опстане бар минимум конкуренције“.²

Временски моменат контролисања конкуренције није без значаја у антиконкурентском законодавству. Постоје две могућности: контролисање понашања предузећа апостериори и априори. Код апостериорне контроле, предузећа су слободна да се понашају како желе, с тим што ће надлежни орган, по службеној иницијативи или на захтев заинтерсованог лица, да испита релевантно понашање и донесе одлуку о евентуалном санкционисању. Овакав систем контроле више одговара либералном концепту привреде због смањене репресивности, али и уноси дозу несигурности код предузећа, која често не могу да знају да ли ће један вид понашања да потпадне под удар антиконкурентског законодавства. Код априорног система, предузећа су дуж-

¹ W. Stoffel, *EU Competition Law*, Freiburg 1998, 32.

² A. Decoq, *Droit de la concurrence interne et communautaire*, Paris 2002, 69.

на да унапред пријаве (нотификују) уговоре или планиране операције, а након извршене нотификације надлежни орган може да одобри споразум или операцију, да констатује да не потпада под удар забране, да се изузима због позитивног дејства на привреду (режим изузећа) или да коначно захтева измену споразума или пословне операције.

С друге стране, права интелектуалне својине су, по својој природи, монополског карактера, јер стицањем права подносилац пријаве за неко од права интелектуалне својине, постаје носилац, титулар или (у англосаксонском праву) власник права.³ Стечени монопол је територијално и временски ограничен на територију земље која је одобрила право и на период за који закон те земље предвиђа трајање монопола. Наравно, сваки монопол, па и монопол у праву интелектуалне својине, по дефиницији је у супротности са слободном кокуренцијом,⁴ јер представља ограничење у коришћењу, производњи и продаји одређених производа на тржишту, а у корист титулара који нема никаквих ограничења, изузев оних који су у јавном интересу прописани законом. Због тога је интересантно питање које се поставља правној јавности, законодавцу, правницима који примењују право: како ускладити прописе о конкуренцији и прописе о интелектуалној својини, а не променити њихову суштину? Следеће, повезано питање је какав је њихов међуутицај и дејство на категорије права, које су, по дефиницији, у међусобној супротности. При томе треба знати да су обе области комунитарног права стављене у први план од стране законодавних органа Европске заједнице, да су правно нормиране у преко тридест директива (*directives*) и уредаба (*regulations*) којима се регулишу општа и конкретна питања права конкуренције и права интелектуалне својине. Такође, статистике показују да највећи број спорова који се воде пред Европским судом правде чине спорови из области конкуренције, а највећи број утужења се односи на повреде из области права интелектуалне својине. У којој мери се прописима из права конкуренције регулишу и права интелектуалне својине, тј. какав је њихов однос и међуутицај – једно је од питања у савременом комунитарном праву коме теорија и пракса поклањају највећу пажњу.⁵

³ У англосаксонском праву се користи термин „власник“ за титулара права, како би се потенцирало да су права интелектуалне својине својинска права, али је разлика углавном само терминолошке природе!

⁴ О тој теми је одавно у овом часопису отворио расправу А. Голдштајн, „Правни режим конкуренције, монопола и олигопола“, *Анали Правног факултета у Београду* 1/1961, 15–32, а касније је привлачила пажњу и других писаца, вид. на пример, К. Лазаревић, „Право конкуренције у Европској економској заједници и југословенском законодавству“, *Анали Правног факултета у Београду* 5/1992, 428–442.

⁵ V. Korah, *Competition Law and Practice*, London 1994, 24.

С друге стране, теоријски гледано, сматра се да постоји стална тензија између права конкуренције и права интелектуалне својине. Јачање права интелектуалне својине одговара ствараоцима, ауторима, али прејака заштита монополског карактера ограничава стваралаштво и инвентивност, с једне стране, и онемогућава конкурентску активност, с друге стране. Вршење права интелектуалне својине може да доведе до гушења здраве конкуренције, претеране популарности заштићеног производа на рачун других, сличних производа које производи конкуренција, што доводи до јачања позиције титулара права, при чему су потрошачи приморани да респектују услове титулара заштићеног производа, јер нема алтернативних производа. Несумљиво је, при том, да се максимална добробит потрошача постиже ако су расположиви ресурси равномерно распоређени. Овим постулатом се дефинише и циљ – да се постигне равнотежа између права интелектуалне својине и компетитивног тржишта на коме се примењују правила слободне конкуренције.

Споразум о трговинским аспектима права интелектуалне својине – ТРИПС, донет 1994. године, у чл. 82 и чл. 40 дозвољава чланицама Светске трговинске организације (СТО) да усвоје мере за контролу антиконкурентске праксе која је заснована на правима интелектуалне својине.⁶ СТО, ОЕЦД и УНКТАД су, проучавајући антиконкурентску праксу, утврдиле три начина кроз која права интелектуалне својине могу да се покажу као антиконкурентска односно да вређају правила о лојалној конкуренцији на тржишту. То је ситуација када титулар (или власник) права интелектуалне својине злоупотребљава своју доминантну позицију на тржишту; затим, када давалац лиценце наметне рестриктивне услове кориснику лиценце, као на пример непримерено високу накнаду за коришћење или када га приморава да од њега купује материјал који је потребан за производњу лиценцираног производа; и, најзад, то је случај када национални завод за патенте региструје патент који је „слабог инвентивног квалитета“, а конкуренти таквог патента не оспоре његову регистрацију судским путем, већ респектују стечени монопол.

У праву САД-а се флексибилније посматра деловање права интелектуалне својине на антиконкурентску праксу него што је то случај у Европској унији. Применом начела *rule of reason* може се санкционисати само флагрантна повреда фер конкуренције на тржишту, као што је, на пример, обавезивање корисника лиценце да мора да набавља сировине од даваоца лиценце по ценама које давалац одреди, а које нису тржишне цене. Законодавство ЕЗ-а у овој области је строжије и бројни су спорови пред Европским судом правде који се

⁶ *International Chamber of Commerce: Current and emerging intellectual property issues for business*, Paris 2008, 65.

односе на злоупотребе монопола који проистичу из права интелектуалне својине, а којима се не поштују правила о фер конкуренцији на тржишту ЕЗ-а. Поступак мењања америчког Закона о патентима је у току и очекује се да ће се америчко право „приблизити“ важећим правилима у Европској заједници. Недавно је Европска комисија ограничила вршење права интелектуалне својине у „посебним тржишним ситуацијама“: код листинга ТВ програма, објављивања резултата о истраживању тржишта, у области телекомуникација и сл.

Приликом оцењивања односа између права конкуренције и права интелектуалне својине треба узети у обзир и разлике које постоје између појединих права интелектуалне својине. Вршење ауторског права је различито од вршења права носиоца дизајна или титулара патента или жига. Импликације ових права на право конкуренције су различите, по степену „тржишне опасности“, тј. по последицама које могу да имају на потрошаче (патентирани лек није исто што и дизајном заштићен одевни предмет) и на конкуренцију. Због тога је сваки конфликт права интелектуалне својине и конкуренције случај за себе, који се мора посебно утврђивати. Поред тога, стално треба имати у виду основни постулат комунитарног права – слободно кретање робе на тржишту Европске уније.

Право конкуренције ЕЗ-а не садржи генералну прохибитивну норму против нелојалне конкуренције, као у примеру чл. 3. немачког Закона о нелојалној конкуренцији (*Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb*), који забрањује радње у трговинској делатности које су нелојалне и којима се омета и вређа конкуренција, потрошачи или други учесници на тржишту. Одредбе сличне садржине налазе се у већини националних закона о конкуренцији. У енглеском *common law* систему овим забранама су додате и забране лажног представљања, оцрњивања и недозвољеног присвајања права других лица.⁷

Једно од претходних питања је и одређивање релевантног тржишта на коме се одређени производи упоређују. На пример, да ли ће одлука произвођача вина да повећају малопродајне цене вина утицати на конкуренцију у области производње и продаје других алкохолних пића или ће се односити само на продају вина. Или, да ли се повећавање цене једног брэнда дечје конфекције може сматрати злоупотребом доминантног положаја, ако је позиција тог брэнда на тржишту доминантна. Европска комисија је дала смернице за утврђивање релевантног тржишта, тако што се мора узети у обзир релевантно тржиште за тај производ и релевантно географско тржиште. Релевантно тржиште за производ укључује оне производе који су заменљиви за потрошаче због својих особина, цене или намене. Реле-

⁷ M. Spence, *Intellectual Property*, New York 2007, 37.

вантно географско тржиште односи се на подручје где се упражњава понуда и потражња за одређеним производом.

Конкуренција постоји на различитим нивоима пословања на тржишту. На пример, произвођач сапуна продаје сапун великопродаји, која га даље продаје малопродаји и коначно потрошачу. Овде је реч о истом производу и овај вид конкуренције се назива *интра бренд* конкуренција. Конкуренција се јавља у малопродајној мрежи, где могу да варирају цене, начин плаћања, паковања и сл. Други вид *интра бренд* конкуренције постоји између снабдевача конкурентских производа, на пример, између два различита бренда сапуна односно различитих произвођача и различитих продавца сапуна (као што је био, на пример, познати спор између Ариела против Персила).⁸

Хоризонтални споразум, важан појам права конкуренције, се закључује између конкурентских предузећа, постојећих или будућих, који послују на истом нивоу производног или дистрибутивног ланца, а којима се може ограничити конкуренција кроз утврђивање цена или поделу тржишта. Негативни ефекти оваквих споразума су гушење конкуренције, нестимулисање иновације, ограничавање потрошача, итд. На плану интелектуалне својине, то су споразуми између два (или више) произвођача сличних производа, пре свега по намени, који закључивањем таквог споразума искључују друге конкуренте, уз наметање услова из споразума. Вертикални споразуми се, међутим, закључују између фирми које послују на различитим нивоима производног или дистрибутивног ланца и они начелно знатно мање угрожавају конкуренцију на тржишту. Али, ако такав вертикални споразум заузима значајно место на тржишту, и он може да је озбиљније угрози. Са становишта интелектуалне својине, позиција титулара се ојачава, јер он у оквиру ланца одлучује о свему, а ако је његов удео на тржишту значајан, он „гуши“ остале конкуренте. Због тога су обе врсте споразума, хоризонтални и вертикални, регулисани у комунитарном праву и предмет су надзора од стране Европске комисије.

Од значаја је и питање одређивање надлежности за примену норми о конкуренцији. Европској комисији је, уз другостепену контролу Европског суда правде, поверена централна улога у примени комунитарног права конкуренције. За примену општих норми овлашћени су и национални органи земаља чланица, све док Комисија не покрене поступак, јер доношењем прописа ЕЗ-а нису стављена ван снаге национална правила о нелојалној конкуренцији.

⁸ Н. MacQueen, С. Waelde, G. Laurie, *Contemporary Intellectual Property, Law and Policy*, New York 2008, 835.

2. ОПШТА ЗАБРАНА НАРУШАВАЊА КОНКУРЕНЦИЈЕ – ЧЛАН 81. УГОВОРА О ЕЗ-у

Сви споразуми међу предузећима, заједничке одлуке предузећа и договорна пракса који могу деловати на робну размену међу државама чланицама, а чији су циљ или последица спречавање, ограничење или нарушавање конкуренције унутар заједничког тржишта, забрањени су као неспојиви са заједничким тржиштем.⁹

Да би договори који постижу предузећа били супротни правилима о конкуренцији ЕЗ-а, потребно је да су испуњена три услова: да постоји сагласност воља предузећа, да договори имају за предмет или као последицу сужавање тј. нарушавање конкуренције, и да ово сужавање (ограничење) конкуренције угрожава трговину између земаља чланица. Појам уговора у смислу чл. 81 је појам који је дефинисан кроз дугогодишњу праксу у оквиру ЕУ и он обухвата не само различите уговоре, већ и тзв. *gentlemen's agreements*. На пример, Европска комисија је слање циркуларног писма од стране једног произвођача свом дистрибутеру, на које дистрибутер не одговара, али наставља с пословним односом на основу тог писма, квалификовала као договор у смислу чл. 81. Према томе, реч је о широком тумачењу појма договора, који државе чланице постепено прихватају и у својим националним законима. Појам сагласности воља обухвата и појам договорне праксе, која се може дефинисати као намеравана координација између предузећа, паралелизам понашања конкурентских предузећа на одређеном тржишту, без постојања изричитог договора (уговора), али уз прећутно пристајање на могућност да се таквим понашањем угрози конкуренција.

Појам договорне праксе није одређен Уговором о оснивању Европске заједнице, већ је изграђен у судској пракси, на коју су утицали ставови Европске комисије и правне теорије. Европски суд правде је договорну праксу дефинисао као облик сарадње између предузећа која, без обзира што се не одвија на основу закљученог споразума, функционише јер се вољно замењују споразуми. Правно посматрано, код договорне праксе не постоји правни посао који би захтевао да буде усаглашен са чл. 81 Уговора, већ само вољно, испољено тржишно понашање предузећа. Слична или истоветна понашања на тржишту сама по себи не представљају договорну праксу између предузећа, под условом да су настала као резултат самосталног и независног прилагођавања условима тржишта. Међутим, и у случају када нема доказане стварне намере у погледу договорне праксе и када не постоји формални споразум између предузећа, ако је једно усаглашено понашање настало као резултат узајамног схва-

⁹ A. Tercinet, *Droit de la concurrence*, Paris 2000, 45.

тања да ће и друга страна прихватити такво понашање, сматраће се договорном праксом у смислу чл. 81 Уговора. Широко тумачење договорне праксе од стране Комисије свакако доводи до већег степена контроле на тржишту и потпуније заштите субјеката који су присутни на њему, али може да води и до гушења пословне иницијативе, предузимљивости и прилагођавања тржишту, што су битни предуслови пословног успеха. Такође, такво тумачење договорне праксе може да представља и правну несигурност за учеснике, јер се никад не зна какво понашање може да буде накнадно оквалификовано као договорна пракса.

Договори између предузећа могу имати хоризонтална или вертикална дејства. Када се више конкурената споразумеју да би ускладили своје понашање на тржишту, ради се о хоризонталном споразуму. Договори који имају за предмет или циљ да сузе конкуренцију између предузећа на разним нивоима ланца производње или дистрибуције одређеног производа, представљају вертикалне споразуме. Вертикално повезивање поспешује конкуренцију међу производима исте врсте, али различите марке, тзв. *интер бренд* конкуренцију. Дајући одређеном дистрибутеру право ексклузивне дистрибуције производа који су заштићени правом интелектуалне својине, произвођач добија за узврат гаранцију да ће дистрибутер уложити додатна средства и напор у производњу и продају његовог производа. За дистрибутера, право ексклузивне дистрибуције значи прилику да, продајући производ по нешто вишој цени, поврати уложена средства и истовремено заштити произвођача од нелојалних конкурената. У пракси, вертикално повезивање најчешће доприноси смањењу трансакционих трошкова компанија. Европска комисија је увела поделу вертикалних споразума на допуштене и недопуштене, а поделу је засновала пре свега на различитом утицају ових споразума на остваривање интеграције унутрашњег тржишта. Најнеповољнији третман имају уговори којима се врши територијално ограничавање тржишта. Заштиту дистрибутера од ризика нелојалне конкуренције могуће је остварити само посредним путем. Тако Уредба Комисије о ексклузивној дистрибуцији од 1983. године допушта да се у ове уговоре унесе клаузула којом се забрањује произвођачу да непосредно продаје свој производ крајњим потрошачима, чиме се избегава конкуренција између њега и дистрибутера. Допуштено је, на основу текста Уредбе, да се дистрибутер обавезе да неће оснивати своје филијале изван респективне територије (дозвољено територијално ограничење) и да ће предузимати све радње потребне за промоцију производа који продаје.

Повољнији третман имају вертикални споразуми који немају за последицу територијално ограничавање тржишта: уговори о се-

лективної дистрибуцији и уговори о франшизингу. Комисија је одобрила групно изузеће овим категоријама споразума, позивајући се на ст. 3 чл. 81 Уговора. Ипак, и код ових уговора сувишна ограничења конкуренције нису дозвољена. На пример, забрањено је међусобно склапање уговора о франшизингу између произвођача производа исте врсте, јер се тиме уклања *интер бренд* конкуренција. У решавању сукоба између циљева очувања конкуренције и повећања економске ефикасности, органи Уније су испољили следећи став: увећање ефикасности може се примењивати само у оној мери у којој не угрожава конкуренцију.¹⁰

Хоризонтални договори су традиционално сматрани као ограничење конкуренције (подела територије између конкурената, одређивање цене, контрола производње, ограничавање техничког развоја и др.) и они су санкционисани од стране Комисије. Пракса Суда правде је формулисала и додатни услов који један договор треба да испуни да би потпао под забрану чл. 81. Уговора – ограничење конкуренције треба да буде осетно, што значи да хоризонтални договори који сужавају конкуренцију, али се односе на мање од 5% производа одређеног тржишта или 10% када су у питању вертикални договори, не подпадају под забрану. Најзад, договор којим се сужава конкуренција биће санкционисан само под условом ако има утицаја на међудржавну трговину земаља чланица.¹¹

Општа забрана из чл. 81 обухвата не само циљна, већ и последична ограничења конкуренције. То значи да су забрањени и они споразуми који немају за свој предмет или циљ ограничење конкуренције, али објективно, у садејству са спољним околностима, имају за последицу ограничење конкуренције. Члан 81 представља генералну забрану нарушавања конкуренције, што значи да су поред именованих примера забрањених споразума, забрањени и сви други договори, ако испуњавају услове из генералне забране.

Општа забрана споразума којима се ограничава конкуренција може бити отклоњена ако Комисија утврди да су повољна дејства таквих ограничења већа од штетних дејстава. Ослобођење од примене опште забране Комисија може одобрити само ако су кумулативно испуњени услови предвиђени ст. 3, чл. 81 Уговора. Ти услови су: да се споразумом (одлуком, договорном праксом) унапређује производња, продаја или привредни развој; да се потрошачима омогућује правично учешће у добити која настаје; да су предвиђена ограничења конкуренције неопходна да би наступили позитивни ефекти; и, да се конкуренцијом не искључи битан део производа или услуга који чине предмет споразума.

¹⁰ А. Tercinet, 52

¹¹ О пракси Европског суда правде, вид. код А. Tercinet, 90.

Кад су испуњени ови услови, Комисија може (али не мора) да изда акт о појединачном или групном (за одређене категорије споразума, одлука или праксе) ослобођењу од примене опште забране. Према томе, сваки споразум, одлука или договорна пракса, који иначе подлеже општој забрани, може се ослободити уколико су испуњени предвиђени услови, по чл. 81 Уговора. Ови изузеци од примене чл. 81 се могу користити чак и у случајевима кад су таква понашања забрањена националним правом земаља чланица. На тај начин, примењујући систем појединачног или групног ослобођења, Комисија може да води флексибилну политику у области конкуренције. До сада је Комисија издала више аката о појединачном и групном ослобађању појединих споразума, одлука и праксе, с тим што конкретно ослобађање важи само под условима одређеним у акту о ослобађању. У области групног ослобођења, Комисија је до сада донела акте о ослобођењу следећих категорија споразума односно уговора: споразуми о специјализацији, уговори о ексклузивној дистрибуцији, уговори о искључивој набавци, уговори о кооперацији у области истраживања и развоја, уговори о франшизингу и уговори о *know-how*. Комисија доноси акте о ослобођењу не само на основу чл. 81, ст. 3 Уговора, већ и позивајући се на Уредбу бр. 17 Савета, која регулише поступак ослобађања. Странке које сматрају да имају право на изузеће од примене чл. 81 Уговора, треба да пријаве Комисији конкретан споразум и затраже негативно одобрење (нотификацију) од стране Комисије или да сачине споразум такве садржине да се може подвести под набројане изузетке у ст. 3, тј. дозвољене групне изузетке (блок изузеци).

Уговори о лиценци права интелектуалне својине, поготову искључиве лиценце, могу да дођу под удар чл. 81 Уговора о ЕЗ-у. Раније је било могуће да се компаније заинтересоване за закључивање уговора о лиценци права интелектуалне својине обрате Комисији за примену индивидуалног изузетка, позивајући се на чл. 81, ст. 3. Правилном које је ступило на снагу 1. маја 2004. године заинтересоване компаније сада саме морају да процене да ли је уговор који имају намеру да закључе сагласан са чл. 81 односно да ли испуњава критеријуме постављене овим чланом – допринос побољшању производње и дистрибуције производа, промовисање техничког или привредног развоја и омогућавање потрошачима да учествују у оствареној добити.

Што се тиче тзв. блок изузетака, које предвиђа чл. 81, ст. 2, ради се само о једном блок изузетку који се односи на интелектуалну својину. То је блок изузетак који се односи на трансфер технологије у области патената и *know-how*, а регулисан је Уредбом о блок изузетцима код трансфера технологије, који је ступио на снагу 1. маја 2004. године.¹² У исто време је Комисија донела упозорење названо „Смер-

¹² Technology Transfer Exemption Regulation – TTBE

нице за примену чл. 81 Уговора о ЕЗ-у на уговоре о трансферу технологије“. Промене које су уведене Уредбом и Смерницама донеле су нова ограничења удела на тржишту за уговоре о лиценци и трансферу технологије. Удели се рачунају према подацима оствареним продајом релевантних производа у предходној години; прави се разлика између конкурената и неконкурентских компанија; конкуренти не могу да се позивају на блок изузетке у погледу појединих уговорних одредаба ако је њихов удео преко 20%, док је удео за неконкуренте 30%. Правила су много строжија за уговоре које закључују конкурентска предузећа, јер такви уговори имају озбиљније дејство на конкуренцију на тржишту. Комисија и национални надлежни органи имају могућност да оспоре примену блок изузетка на један уговор о лиценци интелектуалне својине, ако је дејство тог уговора да ограничи приступ на тржиште другим власницима технологије. Уредба садржи и листу рестрикција које се морају процењивати индивидуално, од случаја до случаја, а с обзиром на њихово антиконкурентско дејство. Такође, Комисија и национални надлежни орган имају дискреционо право у свакој земљи чланици да укину добијени блок изузетак за један уговорни однос, ако је дејство тог уговора да ограничи приступ другим технологијама на то тржиште или ако се лиценцирана технологија не експлоатише.

Поменута Уредба ЕЗ-а од 2004. године примењује се и на софтвер, ауторска права, дизајн, а може да се примени и на лиценце које имају за предмет жиг, ако жиг не представља главни предмет уговора, већ се преноси уз неко друго право интелектуалне својине. Међутим, садржина одредаба које су предвиђене Уредбом није прилагођена осталим правима интелектуалне својине, мада су лиценце за ауторско право и жиг чешће од лиценци за патент и *know-how*. Ипак се прави разлика између *non performance copyrights* – ауторско право које је у неком производу (књига, ДВД-а и сл.) и *performance copyright*. Сматра се да други облик ауторског права има бољу правну заштиту по чл. 81, ст. 1 због сателитског емитовања, када је лиценци уговор једини начин за контролисање коришћења ових права изван територије која је предвиђена уговором о лиценци. Што се тиче лиценци за жиг, за врсту рестрикција индикативан је уговор закључен између *Campari*-а и *Moosehead*-а, који је предвидео да корисник лиценце мора да следи производна упутства даваоца лиценце и да купује сировине, које су по свом карактеру тајне, од даваоца. Комисија је одлучила да су ове рестрикције оправдане како би се очувао квалитет производа и репутација жига код потрошача.¹³

Правило о блок изузетцима такође садржи листу рестриктивних одредаба које су предмет индивидуалне процене, да ли имају

¹³ Вид. детаљније Т. Hart, L. Fazzani, S. Clark, *Intellectual Property Law*, Florence 2006, 282.

анти– или про– конкурентско дејство. То су, на пример, следеће одредбе: обавезивање корисника лиценце да одобри искључиву повратну лиценцу на побољшањима или на новој примени предмета лиценце до којих је он дошао, давоцу лиценце; обавеза корисника у погледу искоришћавања његове сопствене технологије; ограничавања корисника у погледу развоја и сл. Уговор о лиценци може остати на снази уколико се одредбе које садрже рестрикције искључе, под условом да се он усагласи са Уредбом и Смерницама.¹⁴ Ако Комисија утврди да се уговором о лиценци неког од права интелектуалне својине крши чл. 81 Уговора, она ће прогласити такав уговор неважећим и може новчано да казни компаније које су га закључиле.¹⁵

3. ЗАБРАНА ЗЛОУПОТРЕБЕ ДОМИНИРАЈУЋЕГ ПОЛОЖАЈА НА ТРЖИШТУ – ЧЛ. 82 УГОВОРА О ЕЗ-у

Основни принципи регулисања доминантног положаја привредних субјеката на тржишту ЕЗ-а садржани су у чл. 82 Уговора. Свака злоупотреба коришћења доминантног положаја на заједничком тржишту – тржишту Европске заједнице или на његовом битном делу од стране једног или више предузећа је забрањена, уколико би се тиме могло штетно утицати на трговину између држава чланица. Злоупотреба доминантног положаја на тржишту, према овом члану Уговора, састоји се у следећем: непосредном или посредном наметању неправичне куповне или продајне цене или осталих трговачких услова; ограничавању производње, развоја тржишта или техничког развоја на штету потрошача; наметању пословним партнерима неједнаких услова за исте престације, стављајући их на тај начин у лошији конкурентски положај; условљавању закључења уговора прихватањем допунских престација које, по својој природи или трговачким обичајима, немају оправдања.

Члан 82. је независан у односу на чл. 81 Уговора у погледу њихове примене. Међутим, циљ који се жели постићи применом оба члана је исти – заштита конкуренције и спровођење јединствене комунитарне политике у оквиру Уније. Међутим, правни основ забрањеног понашања је различит: код споразума, одлука и праксе из чл. 81 основ забрањеног понашања је у сагласности воља између привредних субјеката, док је у чл. 82 основ забрањеног понашања у злоупотреби доминантног положаја од стране појединих предузећа.

¹⁴ Н. MacQueen, С. Waelde, G. Laurie, 844.

¹⁵ У Великој Британији се овим казнама може додати и санкција коју предвиђа Закон о предузећима В. Британије (чл. 204), да се директори тих компанија позову на одговорност.

Под удар норме из чл. 82 могу, према томе, доћи сва предузећа која имају доминирајући положај на тржишту, без обзира на то да ли се са конкурентима споразумевају о ограничавању конкуренције. То, даље, значи да се применом чл. 82 могу санкционисати и она понашања на које се не може применити чл. 81 – на пример, понашање конкурента без договора са другим конкурентом на тржишту ЕЗ-а, којим се вређају правила фер конкуренције. На основу тога могуће је закључити да чл. 82. пружа шире могућности од чл. 81 у погледу примене, али уз ограничење – да се он може примењивати само на субјекте који имају доминантан положај на тржишту, док се картелна забрана из чл. 81 једнако примењује на сва предузећа.

У пракси представља проблем утврђивања критеријума на основу којих се одређује доминантан положај на тржишту, будући да се Уговор о ЕЗ-у и други пратећи прописи не баве овим питањем. Доминантан положај означава способност, знање и тржишну моћ једног броја предузећа да самостално одређују услове купопродаје, не узимајући у обзир вољу и интересе других учесника на одређеном тржишту. Доминантан положај може да има једно предузеће као самостално или заједно са другим предузећима, матично и зависна предузећа. Према пракси Европског суда,¹⁶ неко предузеће има доминирајући положај уколико може да води независну тржишну стратегију, не обазирјући се на конкуренте (хоризонтална независност), снабдеваче, дистрибутере и потрошаче (вертикална независност). Таква позиција на тржишту настаје због њиховог удела на тржишту, или због комбинације удела на тржишту са техничким знањем, сировинама или капиталом који поседују, што резултира њиховом способношћу да контролишу цене, производњу или дистрибуцију значајног дела производа у питању.

Оцена доминантног положаја предузећа условљена је одређивањем релевантног тржишта и географских граница у оквиру којих ће се ценити понашање одређеног субјекта. За примену забране није неопходно да неко предузеће самостално или заједно са другим има доминирајући положај на целом тржишту Заједнице, довољно је да такав положај има на његовом битном делу. Битни део тржишта може бити национално тржиште, али и део тржишта неке земље чланице. Једно предузеће држи такву позицију кад држи више од 50% делова одређеног тржишта, док се делови тржишта који варирају између 40% и 50% сматрају озбиљним индикаторима доминантности, при чему и други фактори треба да потврде ову доминацију. Примери злоупотреба су бројни. Само поседовање доминирајућег положаја није забрањено, као ни његово коришћење у складу са правилима о

¹⁶ Одлука Европског суда правде у спору *Continental Can*, од 9.12.1971; *JOCE*. 7, од 8.1.1972, итд.

лојалној конкуренцији. Забрањена је само злоупотреба коришћења таквог положаја. У праву конкуренције ЕЗ-а злоупотреба се процењује објективно, тј. за постојање злоупотребе није битна кривица доминирајућег предузећа, нити је битна чињеница да је коришћење остварено противно добрим пословним обичајима. Такође, није неопходно да се остварује потпуна контрола тржишта од стране одређеног привредног субјекта, већ под удар долази само моћ предузећа да се може понашати независно у односу на остале учеснике на тржишту. При томе, забрана злоупотребе доминантног положаја обухвата не само коришћење, већ и задржавање доминантног положаја. Према пракси Европског суда правде, злоупотреба обухвата, поред понашања које је неправично и штетно за потрошаче, и она понашања којима се наноси штета самој структури тржишта. Сви случајеви који су имали за предмет акте дискриминације спровођене од стране тржишно доминантних фирми (одбијање снабдевања конкурента својим производима, условљавање њихове испоруке везивањем са испоруком других производа, итд.) нису потпадали под забрану чл. 82, уколико таквим понашањем није поремећена структура одређеног тржишта. У случају када је структура одређеног тржишта већ поремећена на начин да једна или више фирми поседују значајан степен тржишне моћи, одбијање снабдевања појединих конкурента, чиме се спречава њихов приступ на тржишту, може имати за последицу поремећај структуре тржишта.¹⁷

Супротно чл. 81 Уговора, за ослобођење од забране злоупотребе доминирајућег положаја, чл. 82 не предвиђа никакве могућности за изузетке. Комисија једино може на захтев заинтересованих предузећа издати негативан атест којим потврђује да, према чињеницама које су јој познате, не постоје разлози за покретање поступка против одређеног предузећа на основу чл. 82 Уговора. У пракси Комисије и Европског суда правде почиње да се афирмише један, према досадашњој пракси, нов став – да што једно предузеће има већу економску снагу која се одржава у његовој доминантној позицији на тржишту, утолико је то предузеће више одговорно за своје тржиште и не може се слободно понашати као што то могу предузећа мале економске снаге (правило *de minimis*).

Поседовање права интелектуалне својине као монополских, искључивих права може, само по себи, да обезбеди доминантан положај на тржишту власнику тих права. Злоупотреба доминантног положаја коју ужива власник, титулар права или носилац искључиве лиценце такође потпада под примену чл. 82 Уговора. Злоупотреба права се најчешће манифестује као одбијање титулара да уступи лиценцу заинтересованим компанијама или путем наметања неоправ-

¹⁷ В. детаљније Р. Schricker, *Twenty-five years of protection against Unfair Competition*, München 1996, 22.

дано високих лиценцних накнада и рестрикција. Карактеристичан је случај телевизијских станица *RTE* и *ITP*-а против Комисије у случају Магил, пред Европским судом правде – *RTE & ITP v. EC Commission (Magill)*. Наиме, у Великој Британији и Ирској су само телевизијске станице имале право да објављују своје недељне ТВ програме и они су те програме састављали по свом концепту, сматрајући да је то њихово ауторско право. Магил, ирска компанија, је почела да објављује недељне програме разних ТВ канала, због чега су је ове две телевизијске станице тужиле за повреду ауторског права на објављивање свог програма. Магил се обратио Комисији, која је донела одлуку да су тужиоци злоупотребили свој доминантни положај и да морају убудуће да снабдевају све заинтересоване подацима о ТВ програмима. У другој инстанци, Европски суд правде је подржао одлуку Комисије,¹⁸ са следећим образложењем: тачно је да је право објављивања искључиво право аутора, као и да одбијање да се да лиценца, чак и од стране компаније која има доминантан положај, не представља само по себи злоупотребу доминантног положаја. Али, коришћење искључивог права може у „изузетним околностима“ да буде тумачено као злоупотреба права. Гледалац који жели да буде обавештен о ТВ програму би морао да купује недељни програм сваке ТВ станице, ако би ТВ станице имале искључиво право да објављују своје програме и ако би одбијале да податке о својим програмима достављају медијима“.¹⁹

Други познати случај односи се на одбијање титулара, власника права интелектуалне својине, да закључи уговор о лиценци и тиме омогући кориснику да производи резервне делове на свом тржишту. Компанија Волво је је имала право на дизајн у Великој Британији на предњим крилима аутомобила. Компанија Венг је увезла предња крила из Италије, где су се производила без сагласности Волвоа. Волво је тужио за повреду права на регистровани дизајн, а Венг се бранио да је Волво одбио да му одобри лиценцу, иако је он нудио да плати разумну накнаду и да то представља злоупотребу доминантног положаја. Европски суд правде је прихватио позицију компаније Венг, наводећи да одбијање да се уступи лиценца не представља, само по себи, злоупотребу доминантног положаја; али, да одбијање да се снабдева тржиште резервним деловима или обустава производње резервних делова за аутомобиле који су још у употреби, као и одређивање превисоких цена за резервне делове, представља злоупотребу доминантног положаја и да је, као такво, недозвољено.²⁰

¹⁸ Вид. сажетак Одлуке Европског суда правде од 2.6.1995. године (тзв. *Magill Decision*) на адреси <http://www.panix.com/userdirs/jesse/magill.html>.

¹⁹ Вид. више Н. Macqueen, С. Waelde, G. Laurie, 848.

²⁰ *AB Volvo v. Erik Veng Case*, Одлука Европског суда правде од 5.10.1988. године, вид. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:61987J0238:EN:HTML>

Првобитно право конкуренције ЕЗ-а није предвиђало контролу фузија, што је начелно значило да је било дозвољено стварање доминирајућег положаја путем фузионисања предузећа. Међутим, пракса је захтевала да се фузије подвргну контроли, те је Комисија затражила од Савета да донесе посебан пропис на основу којег би Комисија добила овлашћења да контролише облике концентрација на подручју Уније. Правило о контроли концентрација или о фузијама је донето 1989. године и Европска комисија је добила право да контролише концентрације које имају комунитарну димензију, а којима се успоставља доминантан положај на тржишту.²¹ При томе Комисија има право да прати концентрације и изван Уније ако оне имају последице на територији Уније. Из овог разлога су, на пример, америчке компаније Боинг и Даглас морале да добију сагласност од Комисије да би се фузионисале. У другом случају Комисија се успротивила спајању два предузећа из Јужне Африке за производњу драгоцених метала, наводећи да би таква фузија изазвала поремећај на тржишту Уније. То указује на потребу да земље које нису чланице Уније морају да воде рачуна о прописима из комунитарног права конкуренције не само када тргују са компанијама из земаља Уније, већ и онда кад њихови међусобни послови могу да имају последице на подручју Уније. Комисија може да изрекне новчане казне за лица и компаније које не пријаве концентрацију, приликом пријаве дају нетачне податке, не доставе тачна документа, почну да послују супротно одлуци Комисије која је одбила сагласност за концентрацију или пре него што је Комисија донела одлуку о давању сагласности. У сваком случају, одлуку о одобравању или забрани концентрације Комисија доставља заинтересованим лицима и надлежним органима земаља седишта компанија које се фузионишу.

На плану права интелектуалне својине фузије такође могу да се догоде између компанија које удруживањем својих права интелектуалне својине, као носиоци или корисници искључиве лиценце, могу да произведу антиконкурентско дејство на тржишту Заједнице и тако дођу под удар одредаба Уредбе о фузијама. Пошто се концентрације и догађају између компанија које се баве истом, сличном или комплементарном привредном делатношћу, у пракси је могуће да су те компаније носиоци права интелектуалне својине над сличним проналасцима, дизајну или другим правима интелектуалне својине. У том случају, оне монополишу тржиште односно спречавају конкуренцију да се развија и послује на тржишту Заједнице.

²¹ European Council Regulation 4064/1989

4. СЛОБОДА КРЕТАЊА РОБЕ У ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ

Европска заједница је основана пре свега да би се обезбедио слободан проток робе, услуга, лица и капитала између држава-чланица. Врло брзо је утврђено да национални и територијални карактер права интелектуалне својине представља препреку слободном протоку. Државе-чланице ЕЗ-а нису биле спремне на компромис по овом питању, што је успорило унификацију.²²

Права интелектуалне својине која су, првобитно гледано, по начину настанка и примени, национална права, могу да буду препрека слободном кретању робе на тржишту, као што могу да буду предмет споразума (уговора) који имају антиконкурентско дејство или помоћу којих њихов титулар (власник или носилац искључиве лиценце) стиче доминатну позицију на тржишту, коју може да злоупотреби и да тако не поштује правила о слободној конкуренцији. Тако, на пример, чл. 28 Уговора предвиђа да ће квантитативна ограничења увоза и све сличне мере бити забрањене између држава чланица. Јасно је да национално заснована права интелектуалне својине могу да доведу у питање спровођење овог члана Уговора. На пример, ако немачки произвођач *hi-fi* опреме може да уступи свој жиг заинтересованим компанијама у разним земљама чланицама тако да титулар или корисник уступљеног жига може законито да спречи увоз истог производа обележеног истим жигом који је немачки произвођач уступио некоме у другој земљи чланице, онда постоји повреда чл. 28 Уговора. Истина, у чл. 30 предвиђају се неки изузеци од правила постављеног у чл. 28, у смислу да су права индустријске и трговачке својине донекле изузета,²³ уколико не представљају начин за дискриминацију или симулована ограничења трговине између земаља чланица. Пракса Европског суда правде се развијала у том правцу да ограничи титуларима права интелектуалне својине могућност да упражњавају своја права на начин који штети тржишту Уније. У том смислу је и Европски суд правде успоставио дистинкцију између „постојања“ и „вршења“ права интелектуалне својине. Прихватањем ове дистинкције су и правила дозвољеног понашања у Унији различита, зависно да ли се ради о постојању или вршењу права интелектуалне својине.

²² Вид. детаљније V. Korah, 24.

²³ У време када је Римски уговор донет, термин права интелектуалне својине није био у широкој употреби као ни схватање о привредном значају ауторских права и сродних ауторских права чији је развој омогућио технолошки напредак. Тако је Европски суд правде дао званично тумачење да се појмом индустријске и трговачке својине обухвата и ауторско право, видети случај *Deutsche Grammophon v. Metro*.

Ова дистинкција је постала прихваћена у правничким круговима нарочито после случаја *Deutsche Grammophon (DG) v. Metro*, где одредбе о конкуренцији из Уговора нису могле да се примене.²⁴ *DG* је као носилац ауторских права на одређене грамофонске плоче, пренео своје право на фирму која је била у његовом власништву у Француској, а коју је затим продао трећем лицу. То треће лице је извезло плоче на немачко тржиште по нижим ценама од цена *DG*-а на немачком тржишту. Фирма *DG* је покушала да спречи продају и случај се нашао пред Европским судом правде, који је донео одлуку, од историјског значаја за ово правно питање, о исцрпљивању права, која је постала правни преседан. Образложење је било да је титулар права приликом уступања права изгубио дефинитивно своје право те да он не може даље утицати на правну судбину тог права. Ако се један производ први пут појавио на тржишту Заједнице по ниској цени и паралелни увозници могу да га купе и препродају у другој земљи – то је легално стечен профит. Познат је и случај *Centrafarma v. Sterling Drugs*. Фирма Стерлинг је била носилац патента у Холандији и В. Британији и продавала је тај лек, с тим што је цена у Холандији била далеко већа; паралелни увозници су увезли на холандско тржиште лек из В. Британије. Титулар није могао то да спречи јер је прва продаја била уз његову сагласност. Али, зато у случају *Parke, Davis v. Probel* решење је било другачије, јер је утврђено да су лекови били произведени у Италији без дозволе титулара па онда увезени у Холандију.²⁵ Овакав правни став Европског суда правде је формирао данас водећу судску праксу, а образложење је послужило за стварање тзв. теорије о исцрпљивању права.

Примена начела слободног протока робе и теорије о исцрпљењу права могу у пракси да буду „разводњени“ различитим националним прописима земаља чланица о конкретном правном питању. Дobar пример је спор око пића – ликера *Cassis* из Дижона, које се прави у Француској и које има 15 до 20% алкохола. У Немачкој пропис предвиђа да категорија пића у којој се налази *Cassis* мора да има најмање 32% алкохола. Немачки увозник се обратио Европском суду правде позивајући се на чл. 28 и 234 Уговора. Суд је закључио да, док се не оконча процес хармонизације права између земаља чланица, државе чланице регулишу режим алкохолних пића на својој територији, али да се разлике у регулисању у односу на комунитарно право могу прихватити само ако су оправдане постојањем принудних прописа који се односе на порезе, заштиту јавног здравља, фер

²⁴ *Deutsche Grammophon v. Metro-SB Grosmärkte*, Одлука Европског суда правде од 8.6.1971. године, вид. http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&lg=en&numdoc=61970J0078.

²⁵ M. Furse, *Competition Law of the EC and UK*, Oxford 2006, 403.

односе у комерцијалним трансакцијама и заштиту потрошача. Пошто то овде није случај, Суд је дозволио да се *Cassis* продаје у Немачкој, иако је проценат алкохола нижи од прописаног.²⁶

У каснијим одлукама Европског суда правде искристалисао се правни став да препреке слободном протоку робе у ЕУ од стране различитих националних прописа могу да буду прихватљиве само ако се примењују и на домаће и на увезене производе без разлике и ако су неопходне да задовоље потражњу од стране потрошача. Позивање на начело заштите потрошача од заблуде због преварног жига²⁷ је, као препрека слободном кретању робе, оправдано само ако постоји озбиљан ризик од довођења потрошача у заблуду или ако не постоји други начин да потрошачи буду доведени у заблуду.

У спору *Van Zuylen Freres v. Hag AG* пред Европским судом правде су се појавиле посебне околности јер је жиг Хаг био у власништву два, различита правна лица, али је имао заједничко порекло, као последицу конфискације имовине после Другог светског рата. Није било никакве праве везе између два власника нити споразума, а они су самостално искоришћавали исти жиг. У спору који је један од власника покренуо, тражећи да само он има искључиво право употребе, Суд правде је закључио да се један титулар жига не може супроставити коришћењу истог жига који припада другом титулару, када ти жигови имају заједничко порекло. Ова одлука је била предмет критика у време када је донета (1973. године) јер је изгледало да је она у супротности са начелом да је титулар интелектуалне својине овлашћен да робу стави у промет први пут. Међутим, данас је она опште прихваћена као теорија о заједничком пореклу права интелектуалне својине. Ова теорија предвиђа да када једно право има исто порекло, легални титулари морају да се међусобно толеришу иако су конкуренти. У пракси, они најчешће закључују уговоре о подели тржишта, врсте производа, ограничавају количине производа и сл. како би смањили ефекат нелојалне конкуренције која има негативан утицај на пословање и остваривање добити оба титулара.²⁸

Када комунитарно право о слободи кретања робе дође у сукоб са националним прописима земаља чланица, онда земља чланица мора да „оправда“ сваку трговинску препреку између те и неке друге

²⁶ *Rewe-Zentral AG v. Bundesmonopolverwaltung für Branntwein (Cassis de Dijon Case)*, од 20.2.1979. године.

²⁷ Термином преварни жиг означава се сваки онај жиг који може да наведе потрошаче на погрешну представу било у погледу порекла, квалитета и других својстава производа.

²⁸ D. Bainbridge, 787, вид. *Van Zuylen frères v. Hag AG*, Одлука Европског суда правде од 3.7.1974. године, http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&numdoc=61973J0192&lg=en

земље чланице. Слобода кретања робе је општи принцип који треба да примењују и земље чланице, тј. да стално раде на смањењу трговинских препрека. Што већи степен хармонизације постигну национални закони о интелектуалној својини, то ће бити и мања опасност од конфликта између домаћег права и комунитарног права у погледу слободе кретања робе. Тако је значајан број спорова о исцрпљивању ауторског и извођачког права у случајевима када продаја примерка једног ауторског дела не представља исцрпљивање права давања у закуп тог дела, изгубио на значају од када је комунитарно право детаљно регулисало давање у закуп и позајмљивање ауторских дела као посебна, додатна права. Та се врста спорова, више, једноставно не појављује!

5. ЗАКЉУЧАК

Очигледно је да постоје две правне дисциплине које су тесно повезане – право интелектуалне својине и право конкуренције, које се заснивају на супротним принципима и антагонистички се представљају у теорији. Међутим, у пракси, оне се често комплементарно примењују. Правила права конкуренције примењују се на многе аспекте права интелектуалне својине пре свега на вршење тих права, на пренос права и уступање лиценце тих права. Посматрајући однос права конкуренције и права интелектуалне својине, комунитарно право конкуренције (као и национално право конкуренције) се јавља као општије право. Кад једно питање из права интелектуалне својине не може да се реши применом одредаба тог права, по правилу се користе одредбе права конкуренције да би се спорни однос привео праву. Стога се, у случају правне празнине или правне недоумице око примене прописа из права интелектуалне својине, примењује право конкуренције, како комунитарно, тако и национално.

Vesna Besarović, PhD

Full Professor

University of Belgrade Faculty of Law

APPLICATION OF COMMUNITY COMPETITION LAW ON INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS

Summary

There is an inherent tension between the exercise of intellectual property rights and the application of competition law, particularly in the European Community. An intellectual right may be described as a grant of legal monopoly, dispersed by the State, as a reward for, and incentive to, investment in the future. It is a form of property right. While competition law does not generally seek to condemn the existence of a monopoly or dominant position, it does seek to impose some constraint on the way in which a monopoly may be exploited or defended. Thus, both articles 81 and 82 of the EC Treaty may be applied to the exercise of intellectual property rights in the EC, which can be exploited so as to divide the common market. Other provisions of EC law, in particular those relating to the free movement of goods, may also be invoked to frustrate the use of intellectual property rights in this way.

In essence, there are three core ways in which the use of intellectual property rights may be subject to restriction under the EC law. Article 81 EC is applicable to agreements relating to the assignment or exploitation of intellectual property rights; article 82 EC controls the use of intellectual property rights by a dominant undertaking; and the provisions of the Treaty relating to the free movement of goods limit the extent to which intellectual property rights can be asserted so as to fragment the common market. Two doctrines, the doctrine of exhaustion and the doctrine of common origin allow for making distinction between the existence and the exercise of intellectual property rights.

Key words: *Competition Law. – Intellectual Property. – Block Exemptions. – Dominant Position of Company. – Free Movement of Goods.*