

УДК: 346.545/.546(4-672EU)

339.13(4-672EU)

Biblid 1451-3188, 24 (2025)

Год XXIV, бр. 92, стр. 63–85

Изворни научни рад

Рад примљен 7. 10. 2025. године

Рад одобрен 30. 10. 2025. године

DOI: https://doi.org/10.18485/iipe_ez.2025.24.92.4

CC BY-SA 4.0

ЗЛОУПОТРЕБА ДОМИНАНТНОГ ПОЛОЖАЈА У ПРАВУ ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ: ВЕЗАНА ТРГОВИНА У СЛУЧАЈУ MICROSOFT

*Павле НЕДИЋ, Марина РАДОВАНОВИЋ**

Апстракт: Злоупотреба доминантног положаја, у најопштијем смислу, представља недозвољену праксу антиконкурентског деловања на слободном тржишту. Европска унија (ЕУ), као међународна организација са наднационалним обележјима, досегла је значајне домете када је у питању нормативно регулисање и примена у пракси права конкуренције, као једног од носећих стубова европског заједничког тржишта. Чланом 102. Уговора о функционисању ЕУ забрањује се злоупотреба доминантног положаја. Један од њених појавних облика јесте и везана трговина, која се јавља када продавац захтева од купца да уз први производ купи и други, повезани производ. Пред Судом правде ЕУ вођено је више случајева због недозвољене пословне праксе везане трговине на заједничком тржишту Уније. Случај *Microsoft* несумњиво је један од најзначајнијих и

* Институт за међународну политику и привреду, Београд; E-mail: pavle.nedic@diplomacy.bg.ac.rs. ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-7055-0628>; marina.radovanovic@diplomacy.bg.ac.rs. ORCID iD: <https://orcid.org/0009-0002-3079-5433>. Рад је настао у оквиру научноистраживачког пројекта „Србија и изазови у међународним односима 2025. године“, који финансира Министарство науке, технолошког развоја и иновација Републике Србије, а реализује Институт за међународну политику и привреду током 2025. године (евиденциони број: 200041).

најдалекосежнијих у овом домену. У основи овог случаја било је условљавање купаца истовременом куповином оперативног система и повезаног програма за репродукцију аудио и видео садржаја. Одлука Европске комисије из 2004. године, којом се поступак чувене компаније декларише као недозвољена пословна пракса, као и потоња пресуда Првостепеног суда из 2007. године, којом се предметна одлука потврђује – значајне су из више разлога. Најпре зато што је кривим проглашен технолошки гигант попут Мајкрософта, а потом и због чињенице да је изречена финансијска казна била до тада највиша у историји. Коначно, после две деценије – чини се да је правно резонување у случају *Microsoft* и даље и те како „на цени“. У ери технолошке експанзије, буђења старих и продора нових (светских) економских сила, те трзавица у међународном трговинском систему, злоупотреба доминантног положаја у свим својим појавним облицима (п)остаје једно од важнијих правних питања савремене међународне политике.

Кључне речи: Злоупотреба доминантног положаја, везана трговина, случај *Microsoft*, право ЕУ, Европска комисија, Суд правде ЕУ.

1) УВОД

Постојање конкуренције, схваћено као могућност избора између различитих производа, роба и услуга намењених потрошачима, односно корисницима – у основи је слободног и отвореног тржишта. Уколико постоји монопол једне стране која у потпуности контролише понуду неког добра, крајњи корисници остају без алтернативе. Незадовољни ценом или квалитетом, остају ускраћени за снабдевање истоветним добром код других понуђача. Без алтернативе, крајњи корисници бивају приморани да прихвате било какве услове који су постављени од стране монополског (нелојалног) понуђача, по цену да такви услови нису праведни. Због тога, у бити правила о конкуренцији јесте пружање претпоставки за заштиту корисника обезбеђењем алтернативних извора одређеног производа или услуге на тржишту. Што је конкурентност већа, то је шири спектар опција у погледу цене, квалитета, квантитета, формата и аранжмана између којих корисници могу бирати и коначно се одлучити за најпогоднију варијанту. На тај начин спречава се могућност да једна страна у тржишном односу (произвођач/понуђач) одређује све услове, а да је друга страна (крајњи корисник/купац) беспомоћна и суочена са избором „узми или остави“. Када постоји конкуренција, произвођачи су приморани да вагају своје интересе са интересима других произвођача, али и са интересима купаца. Уколико услови које одреде нису у складу са реалним односима на тржишту,

корисници неће вршити тржишну интеракцију са њима, већ са њиховим конкурентима чији су услови повољнији. Оваквом тржишном логиком успоставља се равнотежа и отвара могућност задовољења свих интереса који кроје комплексан мозаик слободног тржишта. Уколико се узму у обзир оваква основна полазишта фер конкуренције, готово је саморазумљиво да су константан развој нових метода продаје роба и услуга, те њиховог квалитативног унапређења и промовисања, попут развоја нових и успешнијих рекламних стратегија или пак техника производње којима се уз мање тршкова повећава понуда и последично снижава цена – услов над условима за опстанак конкурената на слободном тржишту. У питању су легитимни начини борбе на тржишту, којима се омогућава такмичење које подстиче иновативност и напредак, доносећи крајњу корист како понуђачима, тако и потрошачима. Истина, у таквим условима неки понуђачи ће просперирати, док ће други губити и евентуално пропадати. Услови поштене конкуренције јесу, притом, ти који омогућавају да на победничкој страни буду они који су се показали мудријим и способнијим, они који су правовремено и правилно антиципирали снаге и слабости конкурената, али и потребе крајњих корисника. Међутим, борба на слободном тржишту не може бити потпуно нерегулисана и сасвим слободна за употребу разних средстава од стране учесника. У том смислу, „невидљива рука“ која управља тржиштем и о којој говори Адам Смит (*Adam Smith*) – ипак није свемогућа, нити савршена. Стога ваља имати на уму да се такмичење на тржишту води с једним јасним циљем за све учеснике – с циљем стицањем профита. Овакав крајњи циљ може подстаћи одређене актере у тржишној утакмици да примењују средства и приступе који, неоправдано, штете интересима конкурената и корисника. Због тога је изузетно важно да постоји одређен степен регулације од стране надлежних органа, како би се избегло успостављање монопола. Стицање монополске позиције управо је крајњи облик контроле тржишта. На путу до монополске позиције, одређени актер најпре достиже тзв. „доминантни положај“ на тржишту. Овде је изузетно важно нагласити да сам доминантан положај на тржишту није по себи недозвољен. Он може бити резултат исправних пословних потеза, квалитетног маркетинга, супериорног квалитета производа или других фактора. С друге стране, њему могу допринети и грешке и лоше пословне одлуке конкурената на тржишту. Међутим, иако доминантна позиција на тржишту јесте дозвољена, њена злоупотреба није. Коришћење ове позиције на начин који наноси (намерну) штету конкурентима или корисницима сматра се

злоупотребом. Један од видова злоупотребе доминантног положаја јесте и пракса везане трговине. Она се јавља када „испоручилац (везујућег) производа тражи да купац купи други, везани, производ“.¹

Европска унија са својих 27 држава чланица, саздана око идеје и веровања да се заједничким напорима може остварити далеко више него засебним деловањем, поседује најразвијеније заједничко тржиште на свету. С тим у вези, питање конкуренције је за Унију, односно њене државе чланице, веома важно. Оно је адресирано у оснивачким уговорима ЕУ – Уговору о Европској унији (УЕУ) и Уговору о функционисању ЕУ (УФЕУ). Злоупотреба доминантног положаја је директно и изричито забрањена чланом 102. УФЕУ (раније члан 82. Уговора о Европској заједници), а сама везана трговина препозната је као један од видова злоупотребе доминантног положаја. Европска комисија надлежна је за старање о спровођењу оснивачких уговора у целини, па тако и правила конкуренције, као саставног дела искључивих надлежности Уније.² Ова институција испитује потенцијалне повреде начела конкуренције, предлаже основне или пак допунске мере за отклањање повреда права, и обавља друге извршне и законодавне надлежности у овом подручју.³ Користећи лепезу овлашћења, Европска комисија се током протеклих деценија одлучно залагала за поштовање правила конкуренције, истраживала случајеве њиховог кршења, и, по потреби, изрицала адекватне мере у односу на нелојалне актере на заједничком тржишту ЕУ. Један од најпозантијих и најзначајнијих случајева јесте случај везане трговине за који је била оптужена компанија Мајкрософт (*Microsoft*).⁴ Европска комисија је, након

¹ Синиша Домазет, „Везана трговина као облик злоупотребе доминантног положаја у праву конкуренције ЕУ“, *Гласник Адвокатске канцеларије Војводине*, 2011, Vol. 83, бр. 6, стр. 354.

² Пречишћене верзије Уговора о Европској унији и Уговора о функционисању ЕУ, УФЕУ, члан 3. став 1. Интернет: https://www.mei.gov.rs/upload/documents/eu_dokumenta/ugovor_eu.pdf, 1. 9. 2025.

³ УФЕУ, члан 105.

⁴ Будући да су детаљи овог случаја у средишту истраживања, те да се сам назив компаније знатно помиње у емпиријском делу анализе – аутори се опредељују да употребљавају транскрибовану верзију назива компаније, на српском језику, осим у ситуацијама где се наводи сам случај *Microsoft* пред Првостепеним судом ЕУ, а у циљу уподобљавања начина писања назива случајева пред предметном судском инстанцом. Поједностављивање језика

истраге 2004. године, закључила да је Мајкрософт недозвољено везао *Windows Media Player (WMP)*, програм за репродукцију аудио и видео садржаја, са куповином оперативног система *Windows*. Реагујући на овакво пословно понашање, Комисија је наложила односној компанији да купцима понуди верзију оперативног система *Windows* која неће нужно укључивати и *WMP*. Додатно, изрекла је финансијску казну од 497 милиона евра. Закључке Европске комисије потврдио је и Првостепени суд (данашњи Општи суд) Суда правде ЕУ у својој пресуди из 2007. године, донетој по основу жалбе Мајкрософта на предметну одлуку Комисије.

Инспирисано материјалним (јавно-политичким) и ширим симболичким значајем случаја *Microsoft*, истраживање ће настојати да понуди одговор на питање како институције ЕУ – у првом реду Европска комисија и Суд правде ЕУ – приступају проблему везане трговине у светлу злоупотребе доминантног положаја, користећи извршна и правосудна овлашћења. Наведени случај послужиће као основни ресурс у овом подухвату, бацајући светло на релевантна материјална правила, актере и трендове у правцу делотворније заштите потрошача у оквирима унутрашњег тржишта Уније.

2) ВЕЗАНА ТРГОВИНА КАО ОБЛИК ЗЛОУПОТРЕБЕ ДОМИНАНТНОГ ПОЛОЖАЈА

Појам доминантног положаја из угла права и економије

Доминантан положај на тржишту није сам по себи недозвољен. Уколико је стечен методама које су у складу са општеприхваћеним пословно-правним оквиром, сваки актер на тржишту има право да оствари предност над конкурентима захваљујући својим потезима, пословним стратегијама и квалитету производа који нуди. Међутим, он нема право да свој доминантан положај користи да оствари недозвољену предност и тиме нелегално штети конкурентима на тржишту. Да би нека компанија могла да злоупотреби свој доминантан положај, она га најпре мора успоставити и такав положај је потребно утврдити. Концепт доминантног положаја није прецизно дефинисан и различити су критеријуми на основу којих се оваква позиција

писања, подстицање боље читљивости, али и општеприхваћеност транскрипције „Мајкрософт“ на српском говорном подручју – водили су оваква семантичко опредељење аутора.

извесне компаније може мерити. Једна од најрелевантнијих дефиниција доминантног положаја проистекла је управо из јуриспруденције Суда правде ЕУ (Европских заједница), и то у оквиру два утицајна случаја с краја седамдесетих година прошлог века. У пресуди из 1978. године у случају *United Brands против Комисије*, као и у пресуди из 1979. године у случају *Hoffmann-La Roche против Комисије*, Суд правде Европских заједница прецизира да актер има доминантан положај уколико „поседује такву економску снагу која омогућава да се спречи ефективна конкуренција на релевантном тржишту, дајући актеру моћ да се у знатној мери понаша независно од конкурената, купаца и, у крајњој линији, потрошача“.⁵ Чини се да је оваквим одређењем начињен знатан корак ка препознавању проблема злоупотребе доминантног положаја на нивоу права, те да је од особите важности препознавање односа нелојалног актера не само према директним конкурентима (компанијама), већ и спрам трећих актера (купаца и потрошача). Међутим, сама дефиниција – премда поставља солидан оквир за знатан број ситуација, односа и пословних пракси који би се потенцијално могли подвести под злоупотребу доминантног положаја – остаје, донекле очекивано, ускраћена за сасвим конкретне и недвосмислене параметре за процену нелојалног понашања. На другој страни, посматрано из чисто економског угла, конкуренција постоји када ниједан учесник на тржишту, појединачно или удружен са другима, не остварује значајну тржишну моћ. Тржишна моћ се одређује као „могућност да се цена добра (услуге) подигне изнад нивоа који је одређен под конкурентским тржишним условима“.⁶ Дакле, за актера који поседује значајну тржишну моћ може се рећи да има доминанту позицију на тржишту. Може се приметити да оваква дефиниција из чисто економског угла – у значајној мери кореспондира са правном дефиницијом коју је Суд правде Европских заједница понудио у наведеним случајевима. Тако, из оба угла гледања, у жижи посматрања јесте моћ актера да се независно понаша у односу на конкуренте на слободном тржишту. Даљи напредак европске интеграције, праћен заокруживањем и

⁵ Judgement of the Court of 14 February 1978, *United Brands Company and United Brands Continental BV v Commission of the European Communities* (Case 27/76), European Court Reports 1978-00207, par. 65; Judgement of the Court of 13 February 1979, *Hoffmann-La Roche & Co. AG v Commission of the European Communities* (Case 85/76), European Court Reports 1979-00461, par. 38.

⁶ Damien Geradin, Paul Hofer, Frédéric Louis, Nicolas Petit and Mike Walker, “The Concept of Dominance”, in: D. Geradin (ed.), *GCLC Research Papers on Article 82 EC*, Bruges: College of Europe, Global Competition Law Centre, 2005, p. 8.

усложњавањем заједничког тржишта, дао је импулс изменама оснивачких уговора у домену права конкуренције. У том смислу, Уговором из Лисабона, тј. чланом 102. УФЕУ, експлицитно се забрањује злоупотреба доминантног положаја. Притом, истакнути су разни модалитети злоупотребе доминантног положаја, при чему се адресира читав сет (анти-конкурентских) релација на оси произвођач–купац–потрошач:

- непосредно или посредно наметање непоштене куповне или продајне цене или других непоштених услова трговине;
- ограничавање производње, тржишта или техничког развоја на штету потрошача;
- примена различитих услова на једнаке послове са другим странама у трговини, чиме се они доводе у неповољан положај у односу на конкуренцију;
- условљавање закључивања уговора прихватањем додатних обавеза других страна које – по својој природи и обичајима трговине – немају никакву везу са предметом тих уговора.

Појам, модалитети и импликације везане трговине

Пуким језичким тумачењем последње наведене одреднице из члана 102. УФЕУ, може се закључити да је примарним правом Уније забрањено да се куповина једног производа везује за куповину другог производа који са првим не чини нераскидиво јединство. Дакле, важно је поновити да повезивање двају производа у пакет при продаји – није само по себи недозвољена пракса. Економски концепт спајања (*bundling*) подразумева продавање производа заједно, и то у две варијанте. Прва је чисто спајање (*pure bundling*), које постоји када су производи доступни само у пакету, а друга је мешовито спајање (*mixed bundling*), које постоји уколико су они доступни и у пакету и појединачно.⁷ Поред тога, може се рећи да „свака особа која нешто продаје – намеће услов везивања; то је зато што сваки производ или ресурс могу бити растављени у мање компоненте које се могу продавати засебно“.⁸ Дакле, будући да пракса спајања и везивања

⁷ Christian Ahlborn, David Bailey, and Helen Crossley, “An Antitrust Analysis of Tying: Position Paper”, in: D. Geradin (ed.), *GCLC Research Papers on Article 82 EC*, op. cit., 2005, p. 167.

⁸ Robert H. Bork, *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself*, New York: The Free Press, 1978, pp. 378–379.

производа јесте саставни део трговине, неопходно је да постоје прецизни критеријуми када се она одређује као недозвољена. У том смислу, да би се одређени случај везане трговине подвео под кршење члана 102. УФЕУ, неопходно је консекутивно испуњење низа критеријума који су се искристалисали током времена, у пракси. Прво, потребно је да компанија заиста има доминантан положај на релевантном тржишту. Друго, неопходно је да везани и везујући производ јесу два независна, посебна производа (*separate products*). Треће, нужен је елемент приморавања да се производи купе заједно (*coercion*). Четврто, таква пракса мора утицати на конкуренцију на тржишту у корист актера који има доминантан положај.⁹ Постоји више појавних облика везане трговине. Најпре, она се може јавити у виду уговорног везивања, када се уз уговор о куповини првог производа намеће обавеза да се закључи и уговор о куповини другог производа. Даље, може се јавити кроз специфичне ценовне праксе. На пример, уколико је цена двају производа који се продају заједно толико драстично нижа да купци немају никакав подстицај да их купе одвојено, иако у крајњој линији немају потребе за једним од та два производа. Коначно, производи могу бити технички везани, односно њихова техничка интегрисаност је таква да купац не може да их раздвоји или то није практично.¹⁰ Поред супстантивних разлика, облици везане трговине могу се међу собом разликовати и према темпоралном критеријуму. Тако, везивање може бити истовремено када се компоненте спајају тако да је куповина једне условљена истовременом куповином друге. С друге стране, постоји и могућност одложене везане трговине – спајање производа одвија се током времена, а услов куповине везаног производа поставља се након иницијалне куповине везујућег производа. Везивање може бити и истовремено и одложено у одређеним ситуацијама. Примера ради, када резервни део мора да се купи уз основни производ, али се куповина условљава и накнадном набавком резервних делова код истог продавца.¹¹

Посматрано из економског угла, последице везане трговине по конкуренцију су вишеструке. У економији постоји неколико различитих праваца размишљања који објашњавају овај концепт: 1) класични приступ

⁹ Синиша Домазет, „Везана трговина као облик злоупотребе доминантног положаја у праву конкуренције ЕУ“, *op. cit.*, стр. 360–369.

¹⁰ Christian Ahlborn *et al.*, „An Antitrust Analysis of Tying: Position Paper“, *op. cit.*, p. 168.

¹¹ *Ibidem*, pp. 168–169.

везаној трговини; 2) приступ Чикашке школе; 3) пост-чикашки приступи. Класична пре-чикашка анализа је једноставно сматрала везану трговину нелегитимном пословном праксом која омогућава актеру да тржишну моћ коју поседује на једном тржишту пренесе и на друго, те на тај начин успостави доминантну позицију и на њему. На пример, Врховни суд Сједињених Америчких Држава у неколико пресуда утврдио је да „аранжмани везивања тешко да служе било којој другој сврси осим потискивања конкуренције“ и да „генерално не служе никаквој легитимној пословној сврси која се не може остварити на мање рестриктиван начин“.¹² Економисти повезани са Универзитетом у Чикагу, познати под кровним називом Чикашка школа, својим размишљањима и истраживањима „изван кутије“ оплеменили су и доктринарна схватања у вези са концептом везане трговине. С једне стране, припадници ове школе попут Дајректора (*Aaron Director*), Штиглера (*George J. Stigler*), Борка (*Robert H. Bork*) и Познера (*Richard A. Posner*), указују да везана трговина није заснована на антиконкурентском деловању, већ је у њеној основи потрага за већом ефикасношћу. Да није тако, њу не би практиковали и учесници на тржишту који немају доминантну позицију. Према овом аргументу, везана трговина, између осталог, омогућава већу гаранцију квалитета неких техничких производа, будући да, уместо нестручних купаца, квалификовани експерти спајају компоненте које дају најбоље резултате. Захваљујући економији обима она омогућава смањење трошкова производње, дистрибуције и маркетинга. Такође, смањују се и трансакциони трошкови потраге за најбољом комбинацијом уколико је она већ спојена у пакет који се продаје неодвојиво. Економисти Чикашке школе развијају теорему „профита једног монопола“, према којој се монополски профит може остварити само једном. То значи да фирмама које уживају тржишну моћ на тржишту везујућег производа не постоји финансијски подстицај да покушају да успоставе монопол и на тржишту везаног производа, јер на том тржишту не могу остварити додатни профит. Овакво схватање везане трговине, које није усмерено против конкурената на тржишту, значајно је утицало и на судску праксу по овом питању, посебно пред судовима у САД.¹³ На крају,

¹² Наведено према: Stefan Holzweber, “Tying and bundling in the digital era”, *European Competition Journal*, 2018, Vol. 14, No. 2–3, p. 347.

¹³ Више о односу Чикашке школе према феномену везане трговине видети у: Aaron Director and Edward H. Levi, “Law and the Future: Trade Regulation,” *Northwestern University Law Review*, 1956, Vol. 51, No. 2, pp. 281–296; George J.

пост-чикашка разумевања везане трговине доводе у питање постулате Чикашке школе. Указују да теорема „профита једног монопола“ важи само у посебним, рестриктивним условима.¹⁴ Актер у доминантном положају може затворити приступ тржишту постојећим или потенцијалним конкурентима везаном трговином. Спајањем продаје везујућег и везаног производа долази до смањених профита на тржишту везаног производа, што далеко више штети конкурентима него компанији која има доминантни положај на тржишту везујућег производа. Истовремено, везаном трговином актер може очувати постојећи монопол на тржишту везујућег производа, обесхрабрујући потенцијалне конкуренте који неће желети да улазе на тржиште ако би њихово снабдевање везаним производом зависило од доминантног предузећа.¹⁵

Према пост-чикашким анализама, везана трговина може бити предузета ради повећања ефикасности, али може имати и антиконкурентски карактер. Због тога је детаљно сагледавање сваког случаја изузетно важно како би се дошло до исправне процене. Различита економска тумачења одражавају се и на правни угао гледања на феномен везане трговине. Из аспекта правног резонувања, судови су развили неколико приступа. Први је приступ „забране *per se*“ (*per se prohibition*). Он подразумева да се везана трговина сматра сама по себи недозвољеном. Када је установљено да везана трговина постоји, она се санкционише, без посебних анализа економске оправданости у конкретном случају. Историјски гледано, везана трговина је и у САД и у ЕУ била забрањена сама по себи.¹⁶ Други приступ је супротан, и заснива се на такозваном „правилу разложности“ (*rule of reason*), где се у сваком појединачном случају анализирају све појединости и аспекти како би се

Stigler, "United States v. Loew's Inc.: A Note on Block-Booking", *Supreme Court Review* 1963, No. 1, (1963), pp. 152–157; Robert H. Bork, *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself*, *op. cit.*; Richard A. Posner, *Antitrust Law: An Economic Perspective*, Chicago: University of Chicago Press, 1976.

¹⁴ Barry J. Nalebuff, "Bundling as an Entry Barrier," *Quarterly Journal of Economics*, 2004, Vol. 119, No. 1, pp. 159–187; Einer Elhauge, "Tying, Bundled Discounts, and the Death of the Single Monopoly Profit Theory," *Harvard Law Review*, 2009, No. 123, pp. 397–482.

¹⁵ Више о пракси „затварања тржишта“ (енг. *foreclosure*) у контексту везане трговине, видети у: Michael D. Whinston, "Tying, Foreclosure, and Exclusion", *American Economic Review*, 1990, No. 80, pp. 837–855.

¹⁶ Christian Ahlborn *et al.*, "An Antitrust Analysis of Tying: Position Paper", *op. cit.*, p. 177.

утврдило да ли, уколико постоји конкретан пример везане трговине, има антиконкурентски карактер или треба бити дозвољен. Под утицајем економских теорија, правна пракса у новије време креће се у овом правцу. На крају, постоји и „легалност *per se*“ (*per se legality*) – приступ који подразумева да је везана трговина сама по себи дозвољена уколико су задовољени одређени критеријуми, односно теорија и пракса показују да је негативан ефекат по конкуренцију довољно редак да нема потребе спроводити посебну анализу.¹⁷

ВЕЗАНА ТРГОВИНА У ПРАВНОЈ ПРАКСИ ЕУ: СЛУЧАЈ MICROSOFT КАО СИМБОЛ ОДЛУЧНОСТИ УНИЈЕ

Како је раније истакнуто, Уговор из Лисабона, а тиме и УФЕУ као његов саставни део, у основни је нормативног регулисања правила конкуренције. Као један од носећих стубова заједничког тржишта ЕУ, овај корпус правила налази се у искључивој надлежности Уније.¹⁸

Искључива овлашћења постоје „онда када ЕУ ужива ексклузивно право да уређује односе у областима које су јој пренете у надлежност, и да доноси правно обавезујуће акте“.¹⁹ Међу правно обавезујућим актима које усвајају институције ЕУ налазе се и одлуке Европске комисије.²⁰ Одлука може бити обавезујућа у целини или пак искључиво за адресате, уколико су они експлицитно наведени.²¹ На ове одлуке могуће је упутити жалбу Суду правде ЕУ који оцењује законитост правних аката ЕУ.

Суд правде ЕУ састоји се од: 1) *Суда правде* (ранијег Суда правде Европских заједница), којег чини 27 судија и 11 општих правобранилаца, и надлежан је за обезбеђење уједначеног тумачења и примене права ЕУ, одлучивање по претходним питањима која му упућују национални судови, као и за жалбе на одлуке Општег суда и тужбе држава чланица и институција ЕУ за поништај аката Уније; 2) *Општег суда* (ранијег

¹⁷ *Ibidem*

¹⁸ УФЕУ, члан 3.

¹⁹ Весна Кнежевић-Предић и Зоран Радивојевић, „Границе надлежности ЕУ – начело поверених овлашћења“, *Анали Правног факултета у Београду*, 2018, Vol. 66, бр. 3, стр. 119.

²⁰ УФЕУ, члан 288.

²¹ УФЕУ, члан 288.

Првостепеног суда), који се састоји од најмање 27 судија, уз могућност именовања општих правобранилаца у сложеним предметима, и надлежан је за разматрање тужби физичких и правних лица против институција, тела и агенција ЕУ – нарочито у областима права конкуренције, државне помоћи, трговинске заштите и јавних набавки – као и за спорове у вези са штетом коју су проузроковале институције Уније, и 3) *Специјализованих судова*.²²

Данашњи члан 102. УФЕУ често је био основ за оптужбе, истраге и одлуке због недозвољене злоупотребе доминантног положаја на заједничком тржишту ЕУ, укључујући и везану трговину као њен посебан облик. Један од најзначајнијих случајева јесте одлука Европске комисије у којој се констатовало да компанија Мајкрософт остварује нелегитимну корист везаном трговином оперативних система и медија плејера, те потоња пресуда Првостепеног суда која је овакав закључак потврдила. Међутим, иако је овај случај од историјског значаја – како због чињенице да је за повреду права конкуренције одговорним проглашен технолошки гигант попут Мајкрософта, тако и због дотад највише изречене финансијске казне и значајних импликација за правну праксу у овој области – одлука Комисије и пресуда Првостепеног суда нису донете без основа. Њима су претходили значајни случајеви у последње две деценије XX века, који су (неповратно) утицали на праксу заустављања и забране везане трговине у праву ЕУ. Један од карактеристичнијих јесте случај против компаније *Hilti* која производи пиштоље за ексере и има удео од преко 50% на тржишту овог производа у ЕУ. Поред пиштоља, *Hilti* производи и кетрице за ексере и ексере које ови пиштољи користе. Иако је *Hilti* компанија имала патент на сва три производа, друге конкурентске фирме производиле су ексере који су били компатибилни са *Hilti* пиштољима. Последишно, компанију *Hilti* оптужиле су конкурентске компаније за низ недозвољених пракси, попут везивања продаје кетрица са продајом ексера, одбијања важења гаранције пиштоља за ексере уколико су коришћени ексери других компанија, те одбијања испорука

²² Court of Justice of the European Union, *Statute of the Court of Justice of the European Union*, Protocol (No 3) annexed to the Treaty on European Union and to the Treaty on the Functioning of the European Union, OJ C 202, 7.6.2016, arts. 19–21. Видети: УФЕУ, чл. 251–281. Више о организационој структури Суда правде ЕУ, видети у: Зоран Радивојевић и Весна Кнежевић-Предић, *Институционални механизам ЕУ после Лисабонског уговора*, ПУНТА, Ниш, 2016, стр. 145.

кетрица купцима који би их могли препродавати.²³ Комисија је закључила да везана трговина у овом случају представља злоупотребу доминантног положаја, да гаранција заиста може бити неважећа уколико квар изазове ексер треће стране, али и да то важи од случаја до случаја и не може се примењивати као опште правило, јер се тиме наноси штета конкуренцији.²⁴ Одбила је аргументе компаније *Hilti* да су ове праксе уведене првенствено зарад безбедности и заштите потрошача. Компанија *Hilti* жалила се на овакву одлуку Комисије Првостепеном суду и, потом, Суду правде Европских заједница, али су жалбе одбијене.²⁵

Други релевантан случај јесте *Tetra Pak II*. Компанија *Tetra Pak* доминантна је на тржишту паковања млечних и других производа у картонске амбалаже. Компанија своје кориснике снабдева машинама које обрађују картон и креирају паковања, као и самим картоном. Комисија је закључила да низ пракси које је компанија *Tetra Pak* упражњавала нису биле дозвољене тадашњим чланом 82. УЕЗ. Наиме, компанија *Tetra Pak* везала је испоруку машина за обраду картона са куповином својих картона, иако на тржишту картона није доминантна. Поред тога, наметала је корисницима своја ексклузивна права на одржавање и поправљање опреме, као и да буде једини снабдевач резервним деловима. Додатно, одбијала је гаранцију уколико купци не пристану на све наведене услове.²⁶ Слично као у претходном случају, и компанија *Tetra Pak* се, између осталог, позивала на аргумент да на овај начин осигурава квалитет производа и безбедност корисника.²⁷ Комисија је у својој одлуци, поред забране наведених пословних пракси, изрекла и новчану казну од 75 милиона евра, а Првостепени суд и Суд правде Европских заједница подржали су њене закључке, одговарајући на жалбе компаније *Tetra Pak*.²⁸

²³ “Commission Decision of 22 December 1987 relating to a proceeding under Article 86 of the EEC Treaty” (IV/30.787 and 31.488 – Eurofix-Bauco v. Hilti), paras. 25–26.

²⁴ *Ibid.*, para. 98, Article 1.

²⁵ “Judgment of the Court of First Instance (Second Chamber) of 12 December 1991 in Case T-30/89”, *European Court Reports 1991 II-01439*, paras. 132–138.

²⁶ “Commission decision of 24 July 1991 relating to a proceeding pursuant to Article 86 of the EEC Treaty” (IV/31043 – Tetra Pak II), para. 5.

²⁷ *Ibid.*, paras. 115, 116, 178.

²⁸ Више о аргументима Првостепеног суда, видети у: “Judgment of the Court of First Instance of 10 July 1990 in Case T-51/89”, *European Court Reports 1990 II-00309*, paras. 15–44.

У контексту спречавања злоупотребе доминантног положаја посредством пракси везане трговине, илустративан је и случај *British Sugar*, покренут против истоимене компаније од стране британске компаније *Napier Brown*, конкурента на тржишту шећера. Потоња је уложила жалбу на праксу компаније *British Sugar* којом се снабдевање шећером условљавало и испорукама овог производа од стране исте компаније. Комисија је овакву праксу оценила као недозвољену, будући да је компанија *British Sugar* користила доминацију у производњи за остваривање недозвољене предности на тржишту испоруке шећера, где је пак само један од конкурената.²⁹ Сличан је и случај белгијске поштанске компаније *De Post/LaPoste*. Ова компанија је имала монопол у достављању *business-to-private* поште. Међутим, нудила је повољније тарифе ове услуге корисницима који уз то користе и њене *business-to-business* услуге достављања поште, где није имала монопол, што је Европска комисија сматрала недозвољеним.³⁰ На крају, случај који подразумева технолошко везивање, које се јавља и у случају Мајкрософта, јесте онај вођен против компаније *IBM*. Компанија *IBM* имала је доминантан положај на тржишту процесора (*Central Processing Unit – CPU*) и оперативних система за компјутер *System/370*, тиме ефективно контролишући и тржиште свих других производа компатибилних са овим компјутером. Комисија је недозвољеном сматрала праксу интегрисања меморијских уређаја са њеним *CPU* производима.³¹ Компанија *IBM* предложила је продају својих *System/370* процесора без интегрисаних меморијских уређаја, а Комисија је прихватила ову нагодбу.³² Интересантно је да је у годинама након овог

²⁹ “Commission decision of 18 July 1988 relating to a proceeding under Article 86 of the EEC Treaty (Case No IV/30.178 Napier Brown – British Sugar) (88/518/EEC)”, Judgment of the Court (Fifth Chamber) 29 April 2004 in Case C-359/01 P.

³⁰ “Commission decision of 5 December 2001 relating to a proceeding under Article 82 of the EC Treaty” (COMP/37.859 – De Post-La Poste) (2002/180/EC).

³¹ *International Business Machines Corporation v Commission of the European Communities*. Competition – Annulment of the decision to initiate a procedure and of the statement of objections, Case 60/81, Judgment of the Court of 11 November 1981, *European Court Reports*, 1981-02639.

³² *Case IV/29.479 – IBM: Commitments under Article 85 and 86 EEC concerning the System/370 architecture*, European Commission – Commission of the European Communities, Brussels, 1984, paras. 12–15; *The Antitrust Economics of Tying: A Farewell to Per Se Illegality*, U.S. Department of Justice, Antitrust Division, Washington, D.C.: DOJ, 2006.

случаја продајна пракса интегрисања меморијских уређаја и *CPU* постала стандардна.³³ Две деценије након *IBM* случаја, Комисија се поново бавила утицајним случајем технолошког везивања. Случај *Microsoft*, покренут на основу притужбе компаније *Sun Microsystems*, који је Комисија детаљно истражила и о њему донела одлуку у марту 2004. године – има значајне импликације по разумевање везане трговине као злоупотребе доминантног положаја у ЕУ. Исто се може рећи и за потоњу пресуду Првостепеног суда из септембра 2007. године, донете по основу жалбе Мајкрософта, а којом је одлука Комисије потврђена.

У оквиру случаја *Microsoft*, Комисија је одлучивала о два важна сегмента политике конкуренције ЕУ. С једне стране, првобитна притужба компаније *Sun Microsystems* односила се на одбијање технолошког гиганта да стави на располагање потребне информације и компјутерске протоколе, што би омогућило да *Sun Microsystems* своје оперативне системе учини интероперабилним са *Windows* системима. Комисија је у својој одлуци закључила да је понашање Мајкрософта у нескладу са правилима конкуренције, будући да је компанија недозвољено одбила да снабде (*refusal to supply*) конкурентску компанију потребним техничким информацијама.³⁴ Други сегмент истраге Комисије односио се на везану трговину оперативног система *Windows* и производа *WMP*. Од посебне важности је чињеница да је овај део истраге покренут на сопствену иницијативу Комисије.³⁵ Комисија је била забринута да свеprisутност Мајкрософта на тржишту оперативних система, заједно са везивањем *WMP* са оперативним системом *Windows* омогућава већи домет и коришћење *WMP* у односу на конкурентске медија плејере. Будући да је *WMP* већ укључен при куповини оперативног система *Windows*, а да се остали плејери морају посебно преузети (*download*), они су у неповољнијој позицији. Следствено, долази до тога да креатори аудио и видео садржаја који се репродукују преко ових плејера – садржај који производе прилагођавају за приказивање преко *WMP*, а апликације подешавају

³³ Christian Ahlborn, David S. Evans, and A. Jorge Padilla, "The antitrust economics of tying: a farewell to per se illegality", *Antitrust Bulletin*, 2004, Vol. 49, No. 1, p. 310.

³⁴ "Commission decision of 24.03.2004 relating to a proceeding under Article 82 of the EC Treaty (Case COMP/C-3/37.792 Microsoft)", Commission of the European Communities, Brussels, 21.04.2004, C(2004)900 final, recital 782. У даљем тексту: Microsoft Decision, 2004.

³⁵ Microsoft Decision, 2004, para. 5.

примарно за *WMP*.³⁶ Комисија је, поред до тада највише изречене финансијске казне од 497 милиона евра, наложила Мајкрософту да понуди у продаји оперативни систем *Windows* без *WMP*, назван *Windows N*. Дакле, Комисија није забранила спајање два производа, оперативног система *Windows* и *WMP*, али је инсистирала да постоји алтернатива која би подразумевала да се везани производ неће нужно придодати везујућем. Додатно, забранила је да Мајкрософт продаје оперативни систем *Windows* спојен са *WMP* по јефтинијој цени у односу на *Windows N*. Међутим, пошто је, као и већина плејера, *WMP* понуђен као посебан производ бесплатно за преузимање преко интернета, Комисија није инсистирала да цене две верзије оперативног система морају бити различите.³⁷ Главни аргумент Мајкрософта у потоњој жалби заснивао се на тврдњи да *Windows* и *WMP* нису посебни производи.³⁸ Међутим, Првостепени суд није прихватио ову аргументацију и потврдио је одлуку Комисије.³⁹

У овом случају везане трговине, први услов ни у једном тренутку није био споран, будући да Мајкрософт има супердоминацију на тржишту оперативних система, уз удео у производњи од преко 90%.⁴⁰ Слично и у погледу трећег услова – евидентно је било да у продаји постоји само верзија оперативног система *Windows* са *WMP*, те да су купци принуђени да уз оперативни систем „купе“ и *WMP* – условно речено, јер је *WMP* сепаратно понуђен бесплатно. Главно питање односило се на други услов, односно на питање да ли су ова два производа различита. Комисија и Првостепени суд оценили су да јесу, будући да постоје посебна тржишта за ова два производа. Мајкрософт је тврдио да, иако није спорно да постоји тржиште за плејере без оперативних система, упитно је да ли то важи и у обрнутој ситуацији. Наиме, купци не желе оперативни систем без плејера и не постоји посебно тржиште за такав производ, те се не може тврдити да су они посебни производи. Дакле, према аргументацији Мајкрософта – посебни производи су оперативни систем са плејером, као један, и плејер

³⁶ Microsoft Decision, 2004, recitals 879–881.

³⁷ Microsoft Decision, 2004, recitals 830–831, 847.

³⁸ Judgment of the Court of First Instance (Grand Chamber) of 17 September 2007 in Case T-201/04, *Microsoft Corp. v. Commission*, *European Court Reports* 2007 II-03601, paras. 922–923.

³⁹ Judgment of the Court of First Instance (Grand Chamber), *Microsoft Corp. v. Commission*, para. 926.

⁴⁰ Microsoft Decision, 2004, recital 472.

самостално као други производ. Првостепени суд се позвао на примере из ранијих случајева *Hilti* и *Tetra Pak II*, сматрајући неприхватљивим аргумент Мајкрософта који „води ка томе да комплементарни производи не могу чинити посебне прозиводе у складу са чланом 82. УЕЗ”.⁴¹ Четврти услов из члана 102. УФЕУ посебно је занимљив у случају *Microsoft*, јер је другачије тумачен од стране Комисије и Првостепеног суда, премда су усвојени закључци слични. Комисија је експлицитно применила приступ који из правног угла следи „начело разложности”, док се у економском смислу наслања на доктринарна гледишта пост-чикашких теоретичара. Тиме је одступила од дотадашње устаљене праксе, попут оне у случајевима *Hilti* и *Tetra Pak II*, када се нарушавање правила конкуренције, односно затварање приступа тржишту подразумевало већ уколико су прва три услова испуњена. Овог пута, међутим, Комисија је посебно разматрала да ли постоји затварање тржишта за конкуренцију, узимајући у обзир одлике случаја *Microsoft*. У првој фази, утврдила је да због специфичности дистрибуције *WMP* има већи продор на тржиште у односу на конкурентске плејере. Потом је потврдно одговорила на питање да ли због тога други плејери ређе бивају инсталирани, да би у трећој фази утврђивала да ли оваква ситуација води промени стања на тржишту у корист Мајкрософта, закључивши да јесте тако.⁴² Првостепени суд, с друге стране, одбацио је приступ заснован на „правилу разложности”, ослањајући се на устаљену праксу и истичући да је услов затварања тржишта за конкуренцију испуњен већ када је утврђено стање из прве фазе истраге Комисије. Односно, самим тим што компанија има предност од везане трговине над конкурентима, затварање тржишта за конкуренцију се подразумева.⁴³ Осим ове разлике у приступу, Првостепени суд је у начелу прихватио кључне аргументе Комисије и потврдио њену одлуку.

⁴¹ Према таквој логици, не би се могло тврдити ни да постоји посебно тржиште за пиштоље за ексер без ексера, што је Првостепени суд одбацио. Видети: Judgment of the Court of First Instance (Grand Chamber), *Microsoft Corp. v. Commission*, para. 921.

⁴² Microsoft Decision, 2004.

⁴³ Judgment of the Court of First Instance (Grand Chamber), *Microsoft Corp. v. Commission*, par. 1058.

4) ЗАКЉУЧАК

Случај *Microsoft* је значајан због неколико чинилаца. С једне стране, ово је један од темељних случајева у којима је ЕУ посредством Европске комисије, као тела које представља интересе саме Уније, а не држава чланица заузела јасан став у својој тежњи да ограничи неометано деловање огромних технолошких компанија на њеном унутрашњем тржишту. Посматрани као „превелики да би пропали“ (*too big to fail*), а додатно ојачани огромним капиталом и инвестицијама које са собом доносе – гиганти попут Мајкрософта, Епла (*Apple*) и Гугла (*Google*) често уживају повлашћен статус.

Европска унија је на овом пољу доследно заузимала став да је заштита потрошача, односно грађана Уније, примарни циљ. Стога су случај *Microsoft* и изречена финансијска казна за ову компанију – важан преседан за касније случајеве. Тако се у случају који је уследио 2009. године – овога пута оптужен за недозвољено везивање свог интернет претраживача *Explorer* са оперативним системом, након чега је на европском тржишту понудио свој нови *Windows 7* без интегрисаног интернет претраживача – Мајкрософт нагодио са Комисијом, поучен пређашњим исходом по питању медија плејера.⁴⁴ Такође, Комисија је против компаније Гугл водила три истраге на основу члана 102. УФЕУ, које су резултирале казнама од преко осам милијарди евра.⁴⁵ Случај *Microsoft* специфичан је и по томе што је Комисија експлицитно применила приступ заснован на „начелу разложности“, напуштајући устаљену праксу у процени случајева везане

⁴⁴ Johnson, Bobbie, “European version of Windows 7 will not include browser”, *The Guardian*, 12.06.2009. Интернет: <https://www.theguardian.com/technology/blog/2009/jun/12/windows-7-internet-explorer>, 7/10/2025.

⁴⁵ “Commission decision of 27.06.2017 relating to proceedings under Article 102 of the Treaty on the Functioning of the European Union and Article 54 of the Agreement on the European Economic Area (AT.39740 – Google Search – Shopping)”, European Commission, Brussels, 27.6.2017, C(2017) 4444 final; “Commission decision of 18.7.2018. relating to a proceeding under Article 102 of the Treaty on the Functioning of the European Union (the Treaty) and Article 54 of the EEA Agreement (AT.40099 – Google Android)”, European Commission, Brussels, 18.07.2018, C(2018) 4761 final; “Commission decision of 20.3.2019 relating to a proceeding under Article 102 of the Treaty on the Functioning of the European Union (the Treaty) and Article 54 of the EEA Agreement (AT. 40411 – Google Search – AdSense)”, European Commission, Brussels, 20.03.2019, C(2019) 2173 final.

трговине. Првостепени суд је, међутим, пропустио прилику да овакав заокрет потврди и оснажи и на нивоу судске праксе, оставши при традиционалном приступу „забране везане трговине *per se*“. Када је посреди процена утицаја на евентуално зауздавање даљег индустријско-технолошког развоја науштрб (правне) заштите конкуренције – случај *Microsoft* показује деликатност технолошког везивања у ери брзог развоја информационих технологија. Као што је у случају *IBM*, упркос ставу Комисије, интегрисање процесора и меморијских уређаја врло брзо постало стандардна пракса, тако ни случај *Microsoft* није исходовао значајним ограничењима саме индустрије оперативних система. Да је тако нешто тешко замисливо показало се убрзо након пуштања у промет оперативног система *Windows N* без интегрисаног *WMP*, када је на тлу ЕУ забележено тек око 1800 примерака у малопродаји.⁴⁶

5) ИЗВОРИ

- Ahlborn, Christian, Evans, David S., "The Microsoft Judgment and its Implications for Competition Policy Towards Dominant Firms in Europe", *Antitrust Law Journal*, Vol. 75, No. 3, 2009.
- Ahlborn, Christian, Bailey, David, Crossley, Helen, "An Antitrust Analysis of Tying: Position Paper", in: Geradin, Damien (ed.), *GCLC Research Papers on Article 82 EC*, 2005.
- Ahlborn, Christian, David S. Evans, and A. Jorge Padilla, "The antitrust economics of tying: a farewell to per se illegality", *Antitrust Bulletin*, Vol. 49, No. 1, 2004.
- Bork, Robert H., *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself*, New York: The Free Press, 1978.
- Director, Aaron, Levi, Edward H., "Law and the Future: Trade Regulation", *Northwestern University Law Review*, Vol. 51, No. 2, 1956.
- Домазет, Синиша, „Везана трговина као облик злоупотребе доминантног положаја у праву конкуренције ЕУ“, *Гласник Адвокатске канцеларије Војводине*, Vol. 83, бр. 6, 2011.
- Elhaage, Einer, "Tying, Bundled Discounts, and the Death of the Single Monopoly Profit Theory," *Harvard Law Review*, No. 123, 2009.

⁴⁶ Christian Ahlborn and David S. Evans, "The Microsoft Judgment and its Implications for Competition Policy Towards Dominant Firms in Europe", *Antitrust Law Journal*, 2009, Vol. 75, No. 3, p. 24.

- Geradin, Damien, Paul Hofer, Frédéric Louis, Nicolas Petit and Mike Walker, "The Concept of Dominance", in: D. Geradin (ed.), *GCLC Research Papers on Article 82 EC*, Bruges: College of Europe, Global Competition Law Centre, 2005.
- Holzweber, Stefan, "Tying and bundling in the digital era", *European Competition Journal*, Vol. 14, No. 2–3, (2018), pp. 342–366.
- Јелисавац Трошић, Сања, Александра Тошовић-Стевановић и Владимир Ристановић, *Криза светске економије на почетку XXI века*, Београд: Институт за међународну политику и привреду, 2021, 340 стр.
- Johnson, Bobbie, "European version of Windows 7 will not include browser", *The Guardian*, 12.6.2009. Available at: <https://www.theguardian.com/technology/blog/2009/jun/12/windows-7-internet-explorer> (accessed: 7/10/2025).
- Кнежевић-Предић, Весна и Зоран Радивојевић, „Границе надлежности ЕУ – начело поверених овлашћења“, *Анали Правног факултета у Београду*, Vol. 66, бр. 3, (2018), стр. 108–128.
- Nalebuff, Barry J., "Bundling as an Entry Barrier", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 119, No. 1, 2004.
- Николић, Јована, „Криза као прилика и отров као лек за жеђ“, *Политика*, 27. 7. 2025. Интернет: <https://www.politika.rs/scc/clanak/689504/kriza-kao-prilika-i-otrov-kao-lek-za-zed>
- Posner, Richard A., *Antitrust Law: An Economic Perspective*, Chicago: University of Chicago Press, 1976.
- Радивојевић, Зоран, Кнежевић-Предић, Весна, *Институционални механизам ЕУ после Лисабонског уговора*, Ниш: ПУНТА, 2016.
- Stigler, George J., "United States v. Loew's Inc.: A Note on Block-Booking", *Supreme Court Review*, No. 1, 1963.
- U.S. Department of Justice, Antitrust Division, *The Antitrust Economics of Tying: A Farewell to Per Se Illegality*, Washington, D.C., DOJ, 2006.
- Whinston, Michael D., "Tying, Foreclosure, and Exclusion", *American Economic Review*, No. 80, 1990.
- Звездановић Лобанова, Јелена, Горан Николић и Петар С. Ђурчић, „Економске полуге моћи као инструмент остваривања геополитичких циљева: растући значај геоекономије за Европску унију, САД, Русију и Кину“, *Европско законодавство*, Vol. 23, бр. 87–88, 2024.

6) ЗНАЧАЈ ЗА РЕПУБЛИКУ СРБИЈУ

Примена одредаба о забрани злоупотребе доминантног положаја на тржишту, а посебно пракса у области недозвољене везане трговине, представљају један од најсложенијих аспеката права конкуренције ЕУ. У том контексту, случај *Microsoft* из 2004. године постао је својеврсна парадигма модерног приступа контроли дигиталних монопола и злоупотреба технолошке супериорности. Не само да је разјаснио границе примене члана 102. Уговора о функционисању ЕУ (УФЕУ), већ је поставио стандарде за тумачење везане трговине као облика злоупотребе који може имати далекосежне последице по конкуренцију и иновације. Правни систем Републике Србије, заснован на Закону о заштити конкуренције (*Службени гласник РС*, бр. 51/2009, 95/2013 и 40/2015), у значајној мери преузима основне постулате из члана 102. УФЕУ. Одредба члана 16. став 2. Закона, којом се забрањује злоупотреба доминантног положаја, садржински обухвата и праксе као што су условљавање уговора прихватањем додатних обавеза које нису у вези с предметом пословања – што суштински одговара забрани везане трговине из права ЕУ. Ипак, иако нормативна подударност постоји, ефикасна примена норми зависи од праксе домаћих институција, пре свега Комисије за заштиту конкуренције, која тек постепено гради континуитет у области анализе тржишне доминације и везаних уговора.⁴⁷ У процесу приступања Европској унији, посебно у оквиру Кластера 2 (*Унутрашње тржиште*) – Поглавља 8 (*Конкуренција*), праћење судске праксе Суда правде ЕУ има изузетан значај. Само формално усклађивање законодавства није довољно – неопходно је и супстантивно усклађивање тумачења и примене норми. У том смислу, пресуде попут *United Brands*, *Hoffmann-La Roche*, *Tetra Pak* и *Microsoft* представљају не само оријентире за разумевање појма злоупотребе доминантног положаја, већ и модел за анализу економске и правне логике везаних послова у пракси, посебно имајући у виду да значајан број (домаћих и иностраних) компанија на тлу Републике Србије послује у крилу најразличитијих пословно-правних традиција. Њихово доследно праћење омогућава Србији да унапреди сопствене институционалне капацитете и да се приближи стандардима *acquis communautaire* у материји конкуренције. Поред европског оквира, савремени глобални економски

⁴⁷ Детаљније о поступцима које је Комисија покретала у вези са рестриктивним споразумима у подручју трговине, видети на званичној интернет страници овог тела: <https://kzk.gov.rs/odluke/tipovi/sporazumi1>.

односи, који све чешће обележавају протекционистичке тенденције и трговински ратови великих сила, стављају пред Србију додатни изазов. Ефикасна контрола недозвољене везане трговине постаје не само инструмент унутрашње економске стабилности, већ и средство јачања кредибилитета државе као партнера на међународној сцени. Доследна и правовремена примена правила конкуренције показује спремност Србије да делује у складу са европским принципима фер тржишног надметања, што представља предуслов за отпорност домаће привреде на спољне притиске и за изградњу одрживог економског система.

ABUSE OF DOMINANT POSITION UNDER EUROPEAN UNION LAW: TYING PRACTICES IN THE MICROSOFT CASE

Pavle NEDIĆ, Marina RADOVANOVIĆ*

Abstract: The abuse of a dominant position, in its broadest sense, constitutes a prohibited form of anti-competitive conduct within the internal market. The European Union (EU), as a supranational organisation, has achieved a high level of development in both the normative regulation and practical enforcement of competition law—one of the cornerstones of the EU's internal market. Article 102 of the Treaty on the Functioning of the EU (TFEU) prohibits the abuse of a dominant position, one form of which is tying, a practice in which a seller requires the buyer to purchase a secondary product together with the primary one. The EU's Court of Justice (CJEU) adjudicated several cases involving unlawful tying practices within the common market. Among them, the Microsoft case stands out as particularly significant and far-reaching. At its core was the conditioning of customers to acquire the Windows operating system and the Windows Media Player software. The 2004 European Commission Decision classified Microsoft's conduct as an abuse of a dominant position, followed by the 2007 judgment of the General Court upholding that decision, which remains a landmark ruling in EU competition law. This case was particularly noteworthy, not only because it involved a global technology giant, but also because it resulted in what was, at the time, the largest fine ever imposed by the Commission. Two

* Institute of International Politics and Economics, Belgrade. E-mail: pavle.nedic@diplomacy.bg.ac.rs, ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-7055-0628>; E-mail: marina.radovanovic@diplomacy.bg.ac.rs. ORCID iD: <https://orcid.org/0009-0002-3079-5433>.

decades later, the legal reasoning developed in *Microsoft* continues to hold remarkable relevance. In an era of technological expansion, the resurgence of old and the rise of new global economic powers, and heightened tensions within the international trade system, the issue of abuse of dominant position—in all its forms—remains a central legal question in contemporary international economic relations. For candidate countries such as the Republic of Serbia, alignment with the EU *acquis* in the field of competition law, combined with consistent monitoring of CJEU case law, is essential not only for fulfilling accession obligations (notably under Chapter 8 of the negotiation framework), but also for ensuring a credible, efficient, and transparent domestic market order capable of withstanding the pressures of global competition.

Keywords: Abuse of dominant position, tying, *Microsoft* case, EU law, European Commission, Court of Justice of the European Union (CJEU).