

*Јелена Газивода,
истираживач и управник на Институту
за међународну политику и привреду, Београд*

Појам и значај уговора о ексклузивној дистрибуцији у праву конкуренције ЕУ

Привредни живот данашњице обележен је упадљивом доминацијом економије која се у овом веку дефинитивно изборила за своје место, премостивши наизглед несавладиве препреке, повезавши привредне субјекте широм света кроз процес међународне прерасподеле националних производа и организован наступ на тржиштима издиференцираних потреба и захтева.

У ери обележеној експанзијом међународне трговине основно проблемско питање са којим се редовно сусрећу извозници-продавци тиче се управо пласмана произведене робе на инострано тржиште тј. како продати оно што је произведено. Извознику стоји на располагању низ могућности а његов пословни успех зависи од проналажења праве мере између трошкова пласмана и прихода које накнадно остварује тим пласманом. Тако извозник може:

- а) основати сопствену маркетиншку фирму у иностранству
- б) основати предузеће у иностранству или уложити капитал у већ основано предузеће у иностранству
- в) закључити неки од већ традиционално закључиваних уговора који се базирају на посредовању-уговор о посредовању, уговор о заступању или уговор о комисиону, у земљама континенталног права, односно уговор о агентури, у земљама англосаксонског правног подручја
- г) закључити уговоре на којима почива данашње међународно привредно право нпр. уговор о ексклузивној (искључивој) дистрибуцији, уговор о лиценци, уговор о франшизингу и др.

Опредељивање за неко од наведених метода је само по себи својеврстан ризик јер је извор најчешће условљен својеврсном инерцијом тј. опредељивањем за метод који је у традиционалној употреби односног извозника а који метод протеклом времена може постати застарео те тако неадекватан променљивим захтевима тржишта. У жељи да минимизирају ризик од избора неадекватног метода, извозници прате пословну праксу која је следбеник развоја међународног трговинског права те се тако све чешће опредељују за уговоре који карактеришу развој и унапређење система међународног промета робе, услуга и новца.

Један од уговора који је допринео развоју међународног трговинског права је и уговор о ексклузивној (искључивој) дистрибуцији. Овај уговор је настао као резултат развоја пословне праксе и он само у једном броју држава представља именовани правни посао док се у већини правних система, укључујући и наш, заснива на начелима сусретних интереса учесника у, међународном трговинском промету¹⁾ и представља неименовани уговор.

Разлози за настанак потребе за овим уговором били су како економске тако и правне природе. Економски разлози су се базирали превасходно на недовољној финансијској моћи појединих произвођача да пласман својим производима обезбеде директним маркетингом кроз организовање своје продајне мреже. Предност ових уговора се, са друге стране, огледала у могућностима дистрибутера да знатно успешније открију и успоставе везе са евентуалним купцима и то захваљујући бољем познавању локалних прописа, пословне праксе и обичаја, језика, потреба локалних тржишта, преференција потенцијалних купаца као и бољих пословних веза. Уз све наведено, локални дистрибутери имају могућност једноставнијег и бржег добијања увозних дозвола, сагласности и одобрења за увоз иностране робе, трансфера робе преко границе, помоћи у инсталирању и тестирању, припрему за непосредну испоруку потрошачима²⁾.

Ни разлози правне природе нису занемарљиви јер поједине земље дозвољавају продају стране робе уз услов да се она обавља искључиво посредством локалних дистрибутера који су даље у обавези да обезбеде и резервне делове као и да врше сервисирање увезене робе. Ово је диктирано захтевима протекционистичке политике једне државе која, тако, жели да заштити домаћу производњу а ове мере могу добити још радикалнији израз у контроли над делатношћу локалних дистрибутера.

Како је пословна пракса под притиском објективних потреба изнедрила овај уговор, то је и правна теорија морала да му да одговарајуће формално рухо али се већ при првом кораку сусрела са деликатним проблемом - да изнађе праву меру између корисности и штетности овог уговора. Уговор о ексклузивној дистрибуцији је тако постао предмет од посебне важности због свог двоструког амбивален-

1. Александар Ђирић, Усклађивање права СР Југославије са правом Европке уније, 1999., стр.220

2. Александар Ђирић, Усклађивање права СР Југославије са правом Европске уније, 1999., стр.228

тног утицаја - његовог позитивног утицаја у правној пракси због чега је практикован и правно дозвољен и нежељених ефеката у смислу нарушавања слободне конкуренције на тржишту и последице неважности која му из тог разлога потенцијално прети.

Појам уговора о ексклузивној дистрибуцији

Уговор о ексклузивној дистрибуцији је уговор којим се правно уређује посао ексклузивне дистрибуције. То је двострани правни посао којим једна уговорна страна (снабдевач) одређује другој уговорној страни (дистрибутеру) извесну, одређену територију (угивирну територију), на којој дистрибутер усредсређује свој продајни напор, а снабдевач се истовремено обавезује да не снабдева било ког другог препродавца на тој територији³⁾.

Преведена на језик пословне праксе, ова дефиниција би значила следеће: дистрибутер закључује генерални уговор са снабдевачем чиме се обезбеђује да периодично купује робу од снабдевача те да ту робу продаје купцима, и то у своје име и на свој ризик при чему зараду остварује по основу разлике између куповне и продајне цене робе (трговачке марже). Укључен у дистрибутивну мрежу продавца, дистрибутер задржава својство независног предузетника и као такав сам одређује цену и услове продаје али уједно и сноси ризик инсолвентности купца. Смисао овог уговора је организација дистрибуције робе и то у интересу снабдевача што се у пракси показало као изузетно добар начин пласмана робе до потрошача.

Уговор о ексклузивној дистрибуцији је генерални уговор у односу на касније појединачне уговоре који се на основу њега и у границама уговорених престација, периодично закључују између снабдевача и дистрибутера. У том контексту је даље важно напоменути да тек ти, периодично закључени уговори постају правни основ (*iustus titulus*) за пренос права својине.

Оно што чини *differentia specifica* овог уговора је ексклузивитет територије коју снабдевач као независни предузетник одређује дистрибутеру а на којој дистрибутер усредсређује свој продајни напор, чиме му је уговорно наметнута обавеза унапређења и организације дистрибуције на тој територији⁴⁾. Дистрибутер се истовремено обавезује и да се уздржи од било каквог облика конкуренције са снабдевачем по питању конкурентске робе унутар територије али и везано за питање трговине уговореном робом и изван уговорене територије.

Споразумом је, надаље, могуће да се уговорено подручје прошири и то по основу права накнадне диспозиције дистрибутера. Оваква могућност стоји на располагању у случају презасићености тржишта неком врстом производа на угово-

3. Милан С. Париводић, Уговор о ексклузивној дистрибуцији у правима Југославије и Европске уније, 1996., стр.34

4. Милан С. Париводић, Уговор о ексклузивној дистрибуцији у правима Југославије и Европске уније, 1966., стр.34

реној територији као и у случају процене да постоје објективни услови за ширење пласмана на нова подручја.

Обавезе непосредно преузете закључењем уговора (забрана конкуренције, обавезе рекламирања и др.) могу бити употпуњене и пратећим обавезама дистрибутера које имају за циљ да унапреде саму дистрибуцију, подигну њен ниво и да допринесу реномеу снабдевача. У ову групу обавеза спадају бројне предпродајне и послепродајне услуге као нпр. улагање у продајни простор, обука персонала, обезбеђивање сервисирања и резервних делова као и унапређење продаје и организација субдистрибутера.

Предмет уговора о ексклузивној дистрибуцији може бити само роба односно само поједини производи а никако читав асориман робе намењен трговини. У том смислу се приликом закључења овог уговора прибегава сачињавању списка робе, који је уједно и саставни део уговора, а који списак прати и одговарајући каталошки број продавца. Закључењем уговора, по правилу, се предвиђа могућност накнадног проширења овог списка новом врстом производа и то из истих разлога на којима се заснива могућност споразумног проширења уговорене територије.

Уговор о ексклузивној дистрибуцији може бити закључен на одрђено или на неодређено време с тим што односи између дистрибутера и снабдевача увек имају продужени карактер што чини још једну особеност овог двостраног правног посла.

Извори уговора о ексклузивној дистрибуцији

Европска заједница, данас Европска унија, и сама се нашла пред тешким задатком - да ли да правно толерише закључење уговора о ексклузивној дистрибуцији и на који начин да их регулише. Проблем се састојао у томе што би правно толерисање закључења овог уговора било директно у колизији са одредбама Римског уговора. Замишљена с почетка као економска заједница европских држава, Европска заједница је донела строге прописе у обалсти привреде с примарним циљем да заштити слободну конкуренцију између предузећа у Заједници, са идејом стварања јединственог привредног простора на целој територији држава чланица. У том контексту Европска комисија је искључиво овлашћена да одлучује о питањима конкуренције која ссе тичу трговине између држава чланица. На тај начин је слобода држава знатно ограничена применом правила о конкуренцији, развијених на европском нивоу.

За више од четири деценије свог постојања, Комисија је утврдила политику хомогене конкуренције у целој Европској заједници, данас Унији, те је у том смислу извршила значајан утицај на државе чланице европске породице држава које су своја правила о слободној тржишној утакмици прилагодиле или једноставно пресликале правила Европске заједнице.

Члан 85 Римског уговора

Европска заједница је имала јасан став према свим споразумима који нарушавају право конкуренције. О томе довољно сликовито говори одредба чл.85 ст.1 уговора Европске заједнице: “Сви споразуми међу предузећима, одлуке удружења предузећа и договорна пракса која може деловати на размену међу државама чланицама чији су циљ или последица спречавање, ограничавање или нарушавање конкуренције унутар заједничког тржишта, забрањени су као неспојиви са заједничким тржиштем.” Сваки споразум који одговара опису из чл.85 ст.1 био би аутоматски ништав - чл.85 ст.2.

У контексту наше теме, најинтересантнија је одредба чл.85 ст.3 Римског уговора који овлашћује Комисију да одредбе чл.85 ст.1 прогласи “неприменљивим” у односу на споразуме између предузећа, одлуке удружења предузећа или оркестриране прописе који “доприносе побољшању производње или дистрибуције добара или промовисању техничког или економског прогреса, при чему омогућавају потрошачима правичан удео у резултирајућој користи и који не:

а) намећу предузећима у питању ограничења која нису неопходна за постизање ових циљева

б) дају таквим предузећима могућност елиминисања конкуренције у односу на знатан део производа у питању⁵⁾.

Тако је одлуком Европског света Комисија добила пресудну улогу у даљем уобличавању права конкуренције Европске уније. Наиме, Уредбом 17/62 од 06. фебруара 1962. Комисија је добила овлашћење да даје појединачна изузећа за споразуме као и да уредбама изузима од забране из чл.85 ст.1 читаве категорије споразума тј. да доноси “блок изузећа”. Поменута Уредба предвидела је да сваки уговор који се може подвести под чл.85 мора бити пријављен Комисији (notification).

У почетку се Комисија опредељивала махом за појединачна изузећа али су околности, временом, наметале све већу потребу за успостављањем правила за тзв. “блок изузећа”. Довољно сликовит би био податак да је у интервалу од 1962. до 1997. год. Комисији било пријављено више од 40000 уговора о дистрибуцији са захтевом за појединачно изузеће, од којих је 30000 било о ексклузивној дистрибуцији⁶⁾. Како је овим неочекиваним увећањем броја уговора о ексклузивној дистрибуцији Комисија у свом раду готово била блокирана, то је истовремено све више разматрала могућност доношења “блок изузећа” од забране из чл.85 ст.1 Римског уговора али оно што је било спорно било је питање њене надлежности. Овога пута Савет се нашао пред проблемом чије је решење нудила богата привредна пракса која је пружила више него убедљив аргумент да је једини начин да мала и средња предузећа обезбеде продор на нова тржишта уз истовремено обезбеђење опти-

5. Милан С. Париводић, Уговор о ексклузивној дистрибуцији у правима СР Југославије и ЕУ, 1996., стр.49

6. Милан С. Париводић, Уговор о ексклузивној дистрибуцији у правима СР Југославије и ЕУ, 1996., стр.54

малне корисности и за потрошаче, управо закључење уговора о ексклузивној дистрибуцији. Основни закон тржишта - закон понуде и потражње, овим није доведен у питање; Уговори о ексклузивној дистрибуцији су допринели побољшању понуде на тржишту продором нових конкурената, а то је водило смањењу цена. Уредбом 19/65 Савет је овластио Комисију да изузме од забране уговоре о ексклузивној дистрибуцији и уговоре о лиценци индустријске својине као и know-how⁷⁾. Стекавши тако правни основ за даље поступање, Комисија је донела Уредбу 67/67 којом је изузела уговоре о ексклузивној дистрибуцији од примене чл.85 ст.1, прогласивши овај члан неприменљивим у односу на уговоре о искључивој дистрибуцији под условом да су уговори састављени у складу са осталим одредбама ове Уредбе. Овом Уредбом уведена је и одговарајућа терминологија - под блок изузеће потпадали су уговори о ексклузивном диловању (exclusive dealing agreements) међу којима се, даље, разликују уговор о ексклузивном снабдевању (exclusive supply agreement) као уговор којим се једна страна споразумева са другом да снабдева само ту другу страну одређеном робом ради њене продаје у оквиру одређене територије и уговор о ексклузивној куповини (exclusive purchase agreement) као уговор којим се једна страна споразумева са другом да само од те друге стране купује одређену робу ради њене препродаје. Овом Уредбом је регулисан и билатерални уговор о ексклузивној дистрибуцији као уговор којим су се уговорне стране сагласиле да преузму узајамне обавезе - ексклузивног снабдевања и ексклузивне куповине, а који уговор је, такође предмет "блок изузећа".

Уредба Комисије 1983/83

Уредба 67/67 била је на снази пуних 15 година а стављена је ван снаге Уредбама Комисије 1983/83 и 1984/83 од 22.јуна 1983. у складу са правилом *lex posterior derogat lex priori*. Доношењем ових уредби иновирана је дотадашња правна регулатива и извршена легислативно подвајање на уговоре о ексклузивној дистрибуцији и уговоре о ексклузивној куповини.

Разлози блок изузећа по категорији наведени су паушално у уводним одредбама Уредби 1983/83 и 1984/83 а састоје се у:

а) могућности предузећа да концентрише своје продајне активности послујући искључиво са једним дилером што отвара објективне претпоставке да се у сфери међународне трговине једноставније превазиђу тешкоће које потичу из правних, језичких и других различитости

б) унапређењу продаје производа, интензивнијем маркетингу, трајној снабдевености, подстицању конкуренције између производа различитих произвођача

в) побољшању економског положаја и снабдевености потрошача кроз могућност бржег и лакшег снабдевања производима иностраног порекла

7. Valentine Corah, Exclusive Distribution and the EEC Competition Rules, 1992., p.55

Поменутом Уредбом прецизиран је и сам појам уговора о ексклузивној дистрибуцији те се он одређује као уговор којим се снабдевач обавезује да дистрибутера - препродавца искључиво снабдева уговореном робом на одређеној ексклузивној територији која је уговорена, док се дистрибутер истовремено обавезује да своје продајне напоре усмери искључиво на продају уговорене робе на тој територији. Уговором се може дозволити наметање обавезе дистрибутеру да купце не сме тражити изван уговорене територије.

Уговором је уређено да се изузеће односи на уговоре закључене између два предузећа као уговорне стране и то у циљу препродаје робе. Уредба је у том смислу веома јасна и предвиђа блок изузеће искључиво у случају уговора закљученог између два предузећа. Овде ваља имати на уму да се предузећем може сматрати и више предузећа под условом да представљају целину у економском смислу. Уредба предвиђа и могућност одређивања трећег, независног лица као испоручиоца робе с тим што ово постављење врши снабдевач који је и одговоран за неизвршење обавезе постављеног независног предузетника обзиром да се ово теће лице појављује само као извршилац обавезе испоруке снабдевача.

Дистрибутер је обавезан да робу коју је купио од снабдевача продаје даље. Тиме је и одређена обавеза дистрибутера на "препродају робе". "Препродаја робе" подлеже и екстензивном тумачењу па се под исту могу подвести и предпродајне и послепродајне услуге као што су сервисирање, поправка... Само се уговори о ексклузивној дистрибуцији "ради препродаје" могу сматрати уговорима о ексклузивној дистрибуцији у смислу права Европске уније. Уговори код којих купац користи робу као полупроизвод прераду у другу робу или за производњу или уграђивање у производни процес у циљу производње каквог другог производа не могу се сматрати уговорима о ексклузивној дистрибуцији у смислу Уредбе 1983/83 и као такви подлежу ништавости. Комисија је установила праксу да се уговор код кога уговорна страна која купује робу, исту изнајмљује или даје у лизинг, дакле не препродаје, ипак подводи под блок изузећа. На овакво становиште Комисије утицала је поново привредна пракса тј. учесталост закључивања оваквих уговора код *rent-a-car* послова, изнајмљивање видео трака и цд дискова. Сличан став Комисија је заузела и у случају минималне прераде производа налазећи да се у том случају не мења идентитет робе те би и такви уговори потпадали под блок изузеће.

Предмет уговора мора бити роба, никако услуге. Уговор чију садржину чини пружање услуга, не подпада под блок изузеће. Посебан случај представљају уговори о ексклузивној дистрибуцији допуњени услугом поправке или сервисирања код којих је пресудна цена услуге - у случају да је услуга скупља од вредности робе, овакав уговор се не може подвести под блок изузеће.

Ексклузивност продаје мора бити предвиђена уговором. Уредбом 1983/83 је регулисано да се снабдевачу неће наметати ограничење конкуренције изузев обавезе да не снабдева уговореном робом кориснике на уговореној територији. С друге стране, дистрибутеру се неће наметати ограничење конкуренције изузев кроз уговорну обавезу да не производи или дистрибуира робу која је конкурентна уго-

вореној роби, обавезу да преузме уговорену робу ради препродаја само од снабдевача као и кроз обавезу да се уздржава од оснивања или држања било какве дистрибутивне испоставе⁸⁾. Уговарање какве друге рестриктивне клаузуле, било би санкционисано забраном у смислу чл. 85 Римског уговора, те би уговорним странама као алтернативно решење преостало тражење појединачног изузећа. Ова ограничења конкуренције производе правно дејство искључиво за време трајања уговора.

Постоје, такође, и обавезе дистрибутера чије се уговорно регулисање сматра императивом унапређења дистрибуције те као такве немају карактер клаузула које представљају препреку преимени блок изузећа. У ове обавезе спадају куповина комплетних производних линија, продаја уговорене робе под жигом, паковане и изложене како то налаже снабдевач, рекламирање робе, потрошачке и гарантне услуге као и друге мере које се предузимају у циљу промоције продаје.

Неприменљивост блок изузећа за ексклузивне уговоре између конкурентних произвођача - члан 3 (а - б), чл. 4, и чл. 5

Чланом 3 Уредбе 1983/83 установљена је тзв. црна листа споразума на које се не примењује блок изузеће, односно на које се примењују одредбе чл. 85 Римског уговора. Уредба се термилолошки определила за израз "аранжман". До доношења Уредбе 1983/83 Комисија је имала јасан став према оваквим аранжманима - када их је налазила у уговорима *a priori* их је сматрала ништавим. Тако, тзв. црна листа подразумева клаузуле које су неприхватљиве а чл.3 таксативно набраја врсте споразума који се подводе под ову листу а који представљају споразуме између предузећа истог трговачког и производног нивоа те као такви могу довести до поделе тржишта, а у теорији су познати као хоризонтални споразуми:

а) реципрочни споразуми о ексклузивној дистрибуцији између конкурентских произвођача. Наиме, реч је о споразумима које закључују произвођачи робе која је по својствима, цени или намени, према схватању потрошача еквивалентна односно подударна или о споразумима које закључују произвођачи идентичне робе

б) нерепроични (једностранни) споразуми о ексклузивној дистрибуцији - споразуми који се закључују између произвођача идентичне робе или робе која је по оцени потрошача еквивалентна у погледу својстава, цене и предвиђене намене, осим ако једна уговорна страна остварује годишњи обрт на основу укупног обрта од свих роба и услуга, који не премашује 100 милиона ECU-ја

в) споразуми на бази којих корисници могу да прибаве уговорену робу на уговореној територији само од ексклузивног дистрибутера а при том немају алтернативни извор снабдевања изван уговорене територије

г) споразуми у којима једна или обе стране спречавају посреднике или кориснике да прибаве уговорену робу од других дилера унутар заједничког тржишта

8. Чл.2 Уредбе 1983/83

или изван заједничког тржишта ако на њему не постоји алтернативни извор снабдевања, остварујући овакав ефекат коришћењем права индустријске својине или на други начин⁹⁾.

Реципрочни и не реципрочни споразуми могу се објединити термином рестриктивни споразуми а односе се на случајеве када је произвођач везан за странку из споразума¹⁰⁾.

Повлачење блок изузећа у појединим случајевима - чл. 6 Уредбе 1983/83

Чл. 6 Уредбе 1983/83 регулисана је тзв. сива листа која је другачијег карактера у односу на тзв. црна листу. У сиву листу се сврставају споразуми које треба пријавити Комисији односно поднети на нотификацију, а уколико Комисија не одговори у року од шест месеци, сматраће се да су такви споразуми изузети од забране. У случају да је мишљења да уговор који је по Уредби 1983/83 изузет од забране, у конкретном случају производи ефекте који су неспојиви са условима предвиђеним чл. 85 ст.3 Римског уговора. Сива листа није *numerus clausus* листа већ наводи само типичне ситуације које се могу подвести под чл.6 Уредбе:

а) уговорена роба на уговореној територији није изложена ефективној конкуренцији од идентичне робе или робе коју корисници сматрају еквивалентном по њеним својствима, цени и предвиђеној намени

б) приступ другим снабдевачима је битно отежан на уговореној територији и то на различитим нивоима дистрибуције

в) из разлога различитих од оних наведених у чл.3 (ц - д) није могуће посредницима или корисницима да прибаве залихе уговорене робе од дилера изван уговорене територије под тамо уобичајеним условима

г) ексклузивни дистрибутер без објективног оправдавајућег разлога одбија да снабдева на уговореној територији категорије купаца који не могу да прибаве уговорну робу под одговарајућим условима или примењујући на њих диференцијалне цене или услове продаје

Оркестриране праксе - чл. 9 Уредбе 1983/83

Блок изузеће применљиво је и у случају оркестриране праксе које се уклапају у односе регулисане Уредбом. Под оркестрираном праксом подразумевају се понашања учесника на тржишту која, у суштини, имају карактер рестриктивних уговорних клаузула, иако формалних уговорних обавеза нема, јер се пословање уговорних страна ограничава и неформалним договорима (по правилу тајним) између учесника на тржишту.

9. Чл.3 Уредбе 1983/83

10. Милена Петровић, Заступници и дистрибутери у праву Европске уније, стр.328

Комисија има строг однос према оркестрираним праксама те их лако подводи под забрану чл.85.

Билатерална ексклузивна дистрибуција

Билатерална (двострана) ексклузивна дистрибуција на уговореној територији регулисана је Уредбом 1983/83. Овим уговором се дистрибутеру даје право ексклузивне продаје на територији али му се истовремено, намеће и обавеза ексклузивне куповине од снабдевача.

Амандмани на Уредбу 1983/83

Комисија је донела 30. јула 1997.год. амандмане Уредбом 1582/97 којима је продужила важење Уредбе 1983/83 до 31.децембра 1999.год. (Уредбом 1983/83 било је предвиђено да иста престане да важи 31.децембра 1997.), при чему суштинских измена и допуна текста Уредбе из 1983.год. у овом акту нема.

Уговор о ексклузивној дистрибуцији данас представља један од најчешће закључиваних уговора међународног привредног права. Масовност закључења овог уговора непосредна је последица његових предности у односу на друге конкурентне уговоре привредног права. Развој и унапређење међународног промета робе наметнуо је потребу за њим препознавши у овом уговору идеалну прилику да се и малим и средњим предузећима, која не располажу великом финансијском моћи омогући пробој на инострана тржишта. Домен закључења овог уговора, претрпео је мање модификације у односу на давне почетке закључења уговора о ексклузивној дистрибуцији, и то у смислу проширења самог домена, уз битну назнаку да се овај уговор и даље најчешће закључује у сфери тзв. ексклузивне робе-техничких апарата, аутомобила, козметике. Досадашња пракса је показала да овај уговор све више проналази места и у сфери продаје робе широке потрошње, што само указује на њихов нарастали значај.

Даље перспективе развоја овог уговора претпостављају и његово интензивније укључење у законодавства земаља ЕУ, што до сада није била пракса, са изузетком Белгије. Сигурно је да се може очекивати и његова еволуција изнутра. Оно што и даље остаје је његова начелна инкопатибилност у односу на право конкуренције, односно његова дозвољеност уз поштовање строго прописаних услова. ЕУ није показала намеру за ослабљењем рестриктивности свог законодавства у домену конкуренције, па тако, и уговора о ексклузивној дистрибуцији каква се пракса може очекивати и у будуће. Све ово, наравно, није и не треба да буде препрека све масовнијем закључењу овог уговора у духу даље експанзије међународне трговине и ефективности тржишних законитости.