

Владимир БОРОВАЦ

студент докторских студија на Правном факултету Универзитета у Београду

приправник у Вишем суду у Новом Саду

НАЧИНИ ОДРЕЂИВАЊА ТАРИФЕ ОРГАНИЗАЦИЈЕ ЗА КОЛЕКТИВНО ОСТВАРИВАЊЕ АУТОРСКОГ И СРОДНИХ ПРАВА

Резиме

Нужности постојања организација за колективно остваривање ауторског и сродних права (у наслову: Организација) и начини њиховог функционисања су обрађени у првом делу чланка. Затим су размислена три начина на која је могуће одредити тарифу Организације, а који су условљени доминантним положајем који Организација има на тржиштима на коме обавља делатности. Закључује се да начини одређивања тарифе од стране Организације или неког спољњеј субјекта нису задовољавајући, те да је најповољнија опција да се тарифа одреди кроз директне преговоре Организације и корисника. Указано је да и овај начин одређивања тарифе крије извесну опасност, а то је да Организација искористи своју знатну тржишну моћ и намеће корисницима превисоку тарифу. Због тога се у чланку предлаже модел удруженог наступа корисника у преговорима, који би повећао њихову тржишну моћ и на тај начин уравнотежио тржишну моћ Организације.

Кључне речи: ауторско и сродна права, организација, тарифа, доминантан положај.

I Нужност постојања организација за колективно остваривање ауторског и сродних права и начин њиховог функционисања

1. Облици остваривања ауторског и сродних права

Носиоци ауторског и сродних права имају искључиво право да врше овлашћења која улазе у састав њиховог субјективног права.¹ Ауторско право се може остваривати индивидуално и колективно.²

Аутори своје ауторско право врше индивидуално када самостално врше овлашћења која улазе у састав ауторског права или право на вршење тих овлашћења самостално преносе на друго лице.

Међутим, индивидуално остваривање ауторског права је у неким случајевима непрактично, па чак и немогуће. То нарочито важи за поједине врсте ауторских дела и видове њиховог искоришћавања који су учестали и дифузни. Нпр., уколико би власник дискотеке желео да, у оквиру своје делатности, одређена музичка дела искоришћава у виду јавног саопштавања са носача звука, он би морао да са сваким аутором закључи уговор о уступању тог имовинског ауторскоправног овлашћења за то дело. Ако се има у виду да се у току једне вечери у дискотеци јавно саопшти више десетина музичких дела, да дело често има више аутора, који могу бити из страних држава, постаје јасно да би закључивање уговора путем директних контаката и преговора са ауторима било веома нерационално, па чак и немогуће. Са друге стране, ауторско дело је духовна творевина коју је могуће искоришћавати на различите начине, неограничено много пута, уз релативно мале трошкове. У ситуацији када појединачно искоришћавање ауторског дела има малу вредност, праћење искоришћавања и убирање накнаде за свако појединачно искоришћавање је економски неисплативо. Поред тога, аутори немају могућност да сами на ефикасан начин детектују неовлашћена искоришћавања њихових дела, односно кршења њиховог ауторског права.

Према томе, поједина ауторскоправна овлашћења у вези са одређеним врстама ауторских дела се уопште не би остваривала уколико би тај посао вршили аутори. У тим ситуацијама се као решење намеће

1 У наставку рада ћемо говорити само о ауторском праву и ауторском делу, али се све речено односи и на сродна права и предмете заштите сродних права; такође, говорићемо само о ауторима, мислећи при том и на остале носиоце ауторског права.

2 Више у: Зоран Миладиновић, *Право интелектуалне својине*, Крагујевац, 2009, стр. 259; Слободан М. Марковић, *Право интелектуалне својине*, Сарајево, 2007, стр. 238.

могућност колективног остваривања ауторског права, које се спроводи преко организација за колективно остваривање ауторског и сродних права (у даљем тексту: Организација).

2. Појам и основе функционисања Организације

Организација је специјализовано правно лице преко којег аутори на колективан начин остварују своја права. Атрибут „колективно“ указује да Организација не послује са појединачним ауторима поводом појединачног искоришћавања њихових појединачних дела, већ послује са групом аутора који јој под равноправним условима, на одређени временски период, поверавају остваривање *неких* својих ауторских права на свим својим делима.³

Основне функције које обавља Организација су: закључивање уговора са корисницима о искоришћавању ауторских дела, старање о поштовању закључених уговора, наплата ауторских накнада и њихова расподела ауторима, контрола неовлашћеног искоришћавања ауторских дела, заштита пред судом и другим органима права која су јој аутори поверили на колективно остваривање. Под колективним остваривањем ауторског права подразумевамо обављање свих наведених функција.

Субјективно ауторско право се састоји од више личноправних и имовинскоправних овлашћења од којих нека имају искључив, а нека релативан карактер. Аутори колективно остварују искључива имовинска овлашћења тако што их уговором на искључив начин уступају Организацији, са налогом да она у своје име, а за њихов рачун закључује уговоре са корисницима о неискључивом уступању тих права. У случају релативних овлашћења, аутори дају налог Организацији да у своје име, а за њихов рачун потражује накнаду од корисника.

Законска је претпоставка да Организација има овлашћење да делује за рачун свих аутора у погледу оних права и оних ауторских дела која су обухваћена њеном делатношћу. Према томе, Организација делује за рачун свих аутора, осим оних који су је писмено обавестили да ће своја права остваривати индивидуално. Како је колективно остваривање ауторског права често најефикаснији начин његовог остваривања, може се очекивати да ће број аутора који ће се одлучити на индивидуално остваривање свог права бити занемарљиво мали. Репертоар Организације ће тада обухватати скоро сва дела која спадају у врсту ауторских дела која су обухваћена њеном делатношћу.

Организацију оснивају аутори, односно њихова удружења. Она нема за циљ стицање добити и дужна је да цео приход који оствари

3 Слободан М. Марковић, „Организације за колективно остваривање ауторских и суседних права“, *Правни живот*, бр. 11/1995, стр. 721.

убирањем накнаде од корисника, након што покрије трошкове свог рада, расподели ауторима. Изузетно, статутом Организације може се изричито предвидети да се одређени део прихода издвоји за културне намене, као и за унапређење пензијског, здравственог или социјалног статуса чланова Организације.

Организације из различитих држава закључују између себе реци-прочне уговоре о сарадњи, којима се обавезују да ће у својој држави колективно остваривати права чланова друге уговорнице. На овај начин Организације проширују свој репертоар и на ауторска дела аутора из других земаља.

Најважнији општи акти Организације су статут, план расподеле и тарифа. Статут је основни акт Организације и други општи акти морају бити у сагласности са њим. План расподеле је акт који је важан за однос Организације и аутора. Он садржи критеријуме на основу којих Организација расподељује ауторима приход који је у виду накнаде за искоришћавање предмета заштите прикупила од корисника. Оба наведена акта доноси скупштина Организације. Тарифа је општи акт којим се утврђује висина и начин одређивања накнаде коју Организација наплаћује корисницима за поједине облике искоришћавања ауторских дела и обвезницима плаћања посебне накнаде. О начинима одређивања тарифе и проблемима које тај поступак са собом носи, ће бити речи у наставку рада.

II Положај Организације на тржишту

Као што је индивидуално остваривање ауторског права од стране самих аутора неефикасно (а у неким случајевима и немогуће), тако би било нерационално кад би више Организација остваривало иста овлашћења из ауторског права поводом исте врсте ауторских дела. То можемо илустровати на поменутом примеру дискотеке. Замислимо да су аутори основали десет Организација и да свака од њих има право на уступање овлашћења на јавно саопштавања дела са носача звука за различита музичка дела. Власник дискотеке би морао да закључи уговоре са свих десет Организација уколико жели да користи потпун репертор. Преговарање и закључивање десет уговора би за њега било значајно компликованије и скупље него закључивање само једног уговора. Са друге стране, код делатности Организације долази до изражаја економија обима. То значи да просечни трошкови које Организација има приликом остваривања права аутора поводом једног дела падају са повећањем броја дела која Организација има у свом репертоару. Према томе, трошкови које би десет Организација имало за остваривање ау-

торских права би били много већи него да то чини једна Организација. То би се одразило и на висину накнаде коју би те Организације морале да наплаћују за искоришћавање дела из свог репертоара. Према томе, решење које води најнижим трошковима остваривања ауторских права је да сва ауторска дела исте врсте буду у репертоару само једне Организације. Можемо закључити да Организација делује у условима природног монопола.⁴

Овакву природу тржишта на коме делује Организација је препознао и наш Закон о ауторском и сродним правима⁵ (у даљем тексту: Закон). Организација се оснива по систему дозволе, а само једна Организација може добити дозволу за колективно остваривање ауторског права за исту врсту права на истој врсти дела. То значи да може постојати више Организација, али да оне неће бити конкуренти једна другој. Организације ће увек деловати на различитим тржиштима, пошто ће у свом репертоару имати различиту врсту дела или ће остваривати различита права на истој врсти дела.

Према томе, на тржишту одређене врсте права на искоришћавање одређене врсте ауторских дела (у даљем тексту: тржиште за које Организација има дозволу) Организација има доминантан, ако не и монополски положај. До оваквог закључка смо дошли на основу процене њеног тржишног удела, баријера уласку на тржиште и евентуалне тржишне моћи корисника.⁶ Организација на тржишту за које има дозволу има удео од скоро 100%. Њој конкуренцију могу да представљају само аутори који су одлучили да индивидуално остварују своја права. Затим, постоје апсолутне баријере уласку на тржиште пошто дозволу за једно тржиште по Закону може да добије само једна Организација. На крају, корисници, као купци производа које Организација продаје, немају тржишну моћ која би могла да уравнотежи тржишну моћ Организације.

Иако су у таквој ситуацији трошкови остваривања ауторског права најнижи, монополски положај Организације ипак изазива одређене нежељене ефекте.

Са једне стране, аутори су у неравноправном положају у односу на Организацију. Уколико би, на пример, један аутор био незадовољан планом расподеле Организације и висином накнаде која му припада, он не би могао много тога да учини. Не постоји конкурентска Организација

4 Природни монопол је ситуација да су трошкови производње неког производа најнижи када само један субјект снабдева цело тржиште.

5 Закон о ауторским и сродним правима (*Службени гласник РС*, бр. 104/2009 и 99/2011).

6 Више о дефиницији тржишне моћи и начинима њене процене видети у: Richard Whish, *Competition Law*, sixth edition, Oxford, 2009, стр. 40 и 175.

преко које би могао на колективан начин да остварује своја ауторска права, а индивидуално остваривање права за њега не представља повољну алтернативу.

Са друге стране, корисници се суочавају са истим проблемом. Уколико би, на пример, један корисник био незадовољан висином тарифе, он би могао само да одустане од искоришћавања те врсте ауторских дела, јер Организација нема конкуренцију за „производ“ који „продаје“. Због тога је потребно посветити посебну пажњу поступку у којем се утврђује тарифа. У наставку рада ће бити више речи о начинима одређивања тарифе Организације и проблемима који се јављају у том процесу.

III Начини одређивања тарифе

У условима у којима Организација има доминантан положај на тржишту за које има дозволу, поставља се питање на који начин треба да буде одређена њена тарифа.⁷ Постоје три начина на која је то могуће учинити. Први је да Организација самостално одреди тарифу. Други је да се тарифа одреди од стране или уз помоћ неког спољњег, независног субјекта. Трећи начин је одређивање тарифе споразумом између Организације и удружења корисника.

1. Одређивање тарифе од стране Организације

Решење да Организација самостално одређује своју тарифу има велику ману јер постоји опасност да она злоупотреби свој доминантан положај.⁸ Она би могла да искористи одсуство конкуренције и одреди тарифу вишу од оне коју би одредила када би осећала конкурентски притисак. Наравно, деловање Организације је подвргнуто контроли тела за заштиту конкуренције, које је дужно да санкционише сваку злоупотребу доминантног положаја неког субјекта на тржишту. Међутим, тела за заштиту конкуренције се нерадо баве експлоативним видом злоупотребе доминантног положаја који се огледа у наметању неправичне цене. Она не желе да преузму улогу регулатора цена, пре свега због тешкоћа одређивања правичне цене одређеног производа.⁹ Про-

7 Више о начинима превазилажења проблема који настају као последица монополског положаја Организације видети у: Christian Handke, Ruth Towse, „Economics of Copyright Collecting Societies“, *International Review of Intellectual Property and Competition Law*, Vol. 38, No. 8/2007, стр. 940.

8 Овакав начин одређивања тарифе је важио код нас пре доношења Закона о ауторском и сродним правима из 2009. године.

9 Више у: R. Whish, *нав. дело*, стр. 709.

блем одређивања правичне цене се додатно компликује када је у питању овако специфична врста производа, о чему ће детаљније бити речи у наставку рада. Због тога сматрамо да ово није најбољи начин одређивања тарифе, те да је потребно пронаћи бољи механизам, који би узео у обзир све специфичности производа који Организација продаје и карактеристике тржишта на ком послује.

2. Одређивање тарифе од стране спољног субјекта

Због доминантног положаја који Организација има на тржишту за које има дозволу, овим решењем се предвиђа да се значајна улога у процесу утврђивања тарифе повери неком спољном, независном субјекту.

Постоји више начина реализације ове идеје: директно одређивање подзаконским актом, одређивање уз учешће суда или посебног стручног тела итд.

а) Проблеми код одређивања тарифе од стране спољног субјекта

Утврђивање тарифе од стране спољног субјекта је повезано са извесним проблемима. Наиме, врло је тешко одредити параметре које треба узети у обзир приликом одређивања висине накнаде за искоришћавање ауторских дела.¹⁰ Правична цена неких других врста производа би се евентуално могла одредити тако што би се проценили трошкови њихове производње, па би се на то додао износ профита који се сматра уобичајеним. Јасно је да је овај начин одређивања цене тешко применљив на ауторска дела, пошто су трошкови производње потпуно ирелевантни за одређивање вредности неког креативног дела. Сматрамо целисходним да се приликом одређивања тарифе Организације узме у обзир следеће:

- 1) Тарифа се може одредити по угледу на тарифе у другим земљама. Овај критеријум користи и наш Закон када прописује да се приликом одређивања тарифе узимају у обзир тарифе Организација држава чији је бруто друштвени производ приближне вредности бруто друштвеном производу Републике Србије. Сматрамо да се у делу у којем је тарифа одређена у процентуалном износу прихода или трошкова, не треба ограничавати на земље са приближном вредношћу бруто друшт-

10 Више о параметрима који се користе да се утврди да ли је накнада која се прописује тарифом прекомерна видети у: John Temple Lang, „Media, Multimedia, and European Community Antitrust Law“, *Fordham International Law Journal*, Vol. 23/1998, стр. 1349.

веног производа, већ би требало узети у обзир међународне стандарде. Општеприхваћен стандард је да накнада зависи од важности које ауторско дело има за корисника, те да износ накнаде достиже 10% укупних прихода корисника када је дело неопходно за обављање његове делатности.¹¹

- 2) За одређивања нове тарифе може бити релевантна и тарифа која је важила за претходни период. Уколико није дошло до повећања трошкова Организације, тешко би могло да се оправда значајно повећање тарифе. Поред тога, повећани трошкови Организације не могу бити увек оправдање за повећање накнада. То поготово важи за ситуацију ако је Организација услед неефикасности која је последица монополског положаја, допустила да јој трошкови неоправдано порасту.
- 3) Највиши износ накнаде коју су корисници спремни да плате је мања од следеће две вредности: (а) износа за који се њихов приход повећава као последица коришћења репертоара Организације и (б) износа који ће морати да плате ако суд нађе да су одговорни за повреду ауторског права, помноженог са вероватноћом да њихова одговорност буде утврђена.¹²

Сматрамо да ни наведени критеријуми за одређивање тарифе нису довољно егзактни, те да ће спољњем субјекту бити тешко да одреди тарифу са којом би биле задовољне све заинтересоване стране. Чини се да би боље решење било да тарифа буде одређена кроз директне преговоре Организације и корисника.

б) Ушврђивање тарифе по Закону о ауторском и сродним правима Србије

Сматрамо да поступак који прописује наш Закон спада у поступке одређивања тарифе од стране спољњег субјекта, с тим што се претходно даје шанса преговорима између Организације и корисника.

Закон најпре прописује правила у складу са којима тарифа треба да буде сачињена. Тарифа мора да буде примерена врсти и начину искоришћавања ауторског дела. Приликом одређивања тарифе узимају се у обзир тарифе колективних организација држава чији је бруто друштвени производ приближне вредности бруто друштвеном производу Републике Србије.

11 Више у: Paula Schepens, *Guide to the Collective Administration of Authors' rights*, Paris, 2000, стр. 25, доступно на адреси: <http://unesdoc.unesco.org/images/0012/001206/120677e.pdf>, 6.4.2012.

12 Stanley M. Besen, Sheila Nataraj Kirby, *Compensating Creators of Intellectual Property*, Santa Monica, 1989, стр. 81.

Ако је искоришћавање предмета заштите нужно за обављање делатности корисника (у случају емитовања или концертних коришћења предмета заштите итд.) тарифа се одређује по правилу у процентуалном износу од прихода који корисник остварује обављајући делатност у оквиру које искоришћава предмете заштите. Ако искоришћавањем предмета заштите корисник не остварује приход, тарифа се одређује у процентуалном износу од трошкова потребних за обављање делатности у оквиру које се искоришћавају предмети заштите. У сваком случају тај износ мора да буде у сразмери са значајем који за делатност корисника има искоришћавање предмета заштите. Уз накнаде у процентуални износима, тарифом се одређују и најнижи износи накнада.

Ако искоришћавање предмета заштите није нужно за обављање делатности корисника већ је само корисно или пријатно (на пример у случају превозних средстава, смештајних и угоститељских објеката, трговинских и занатских радњи, тржних центара, изложбених простора итд.) и под условом да је одређивање такве тарифе у процентуалном износу немогуће или неразумно тешко, тарифа се може одредити у паушалном износу. Приликом одређивања висине паушалне накнаде водиће се рачуна о: врсти и начину искоришћавања предмета заштите, географској локацији седишта корисника, врсти и величини простора у којем се користе предмети заштите, трајању и обиму искоришћавања и ценама услуга корисника.

Закон прописује да поступак одређивања тарифе започиње тако што Организација објављује јавни позив за преговоре репрезентативним удружењима корисника и индивидуалним корисницима. Тарифа се након обављених преговора одређује споразумом у писаној форми. Ако у року од 60 дана од дана објаве јавног позива не буде постигнут споразум, предлог тарифе одређује управни одбор Организације и доставља га Комисији за ауторско и сродна права (у даљем тексту: Комисија) на мишљење.¹³ До окончања поступка одређивања тарифе на овај начин накнада се плаћа према постојећој тарифи.

Комисију чине председник и четири члана, које именује Влада уз учешће Завода за интелектуалну својину (у даљем тексту: Завод). Председник и чланови Комисије именују се из реда истакнутих стручњака за област ауторског права. Поред председника и чланова, именују се и заменик председника и два заменика чланова. Организације и репрезентативна удружења корисника предлажу Заводу кандидате за чланове Комисије и њихове заменике (по два члана и једног заменика). Председника и заменика председника предлаже Завод. На основу добијених предлога Завод предлаже Влади састав Комисије.

13 Више о поступку утврђивања тарифе и улози Комисије видети у: Зоран Миладиновић, „Надлежност и састав Комисије за ауторско и сродна права“, *Право и привреда*, бр. 4–6/2010, стр. 526.

Мишљење Комисије садржи оцену о томе да ли предлог тарифе Организације обухвата она права за која та Организација има дозволу за колективно остваривање издату од стране Завода и да ли је накнада одређена у складу са правилима за одређивање тарифе прописаним Законом. Комисија даје мишљење на седници, већином гласова. Уколико је став Комисије о оба питања која процењује позитиван, Организација ће објавити тарифу у „Службеном гласнику Републике Србије“ у року од 15 дана од дана пријема мишљења. Уколико је став Комисије макар о једном од питања која процењује негативан, Организација је дужна да у року од 30 дана од дана пријема мишљења Комисије, понови преговоре са репрезентативним удружењем корисника или да у истом року достави нови предлог тарифе Комисији на мишљење. Уколико, након разматрања новог предлога тарифе, Комисија оцени да накнада није одређена у складу са правилима прописаним Законом, донеће сама одлуку о тарифи.

Као што се види из изложеног, поступак доношења тарифе предвиђа да се прво да шанса преговорима између Организације и удружења корисника, а да се у случају да се не постигне сагласност у поступак укључи и Комисија. Она прво даје мишљење на предлог тарифе који утврђује управни одбор Организације, па ако њено мишљење буде два пута негативно онда сама одређује тарифу. Приликом процене да ли је накнада одређена у складу са правилима прописаним законом, Комисија има велику слободу, с обзиром на то да су правила постављена широко и да дају Комисији овлашћење да преиспитује висину накнада које су предложене.

Сматрамо да у описаном поступку постоји мала вероватноћа да тарифа буде одређена кроз директне преговоре. Страна која верује да је њена преговарачка позиција ближа позицији Комисије, има мало разлога да прави компромисе. Она ће вероватно у преговорима наступати тврдо очекујући да ће и у случају негативног исхода преговора, коначна тарифа бити повољна за њу.

Комисија доноси одлуке већином гласова. Може се очекивати да ће чланови Комисије, који се бирају на предлог Организација и репрезентативних удружења корисника, приликом гласања заступати интересе субјеката који су их предложили. Тада ће глас председника, који се бира на предлог Завода, бити одлучујући. Одређивање тарифе је врло тежак и сложен задатак, који претпоставља прављење компромиса између супротстављених интереса. Због тога сматрамо да није добро решење да се на председника Комисије превали целокупна одговорност одређивања тарифе или давања сагласности на њу.

3. Утврђивање Тарифе путем споразума Организације и корисника

Из изложеног се закључује да не постоје егзактни критеријуми на основу којих би неки спољни субјект одредио висину накнаде за искоришћавање ауторских дела. Сматрамо да би било боље да тарифа буде утврђена у директним преговорима Организације и корисника. Међутим, проблем је што Организација има доминантан положај на тржишту за које има дозволу, који може да злоупотреби приликом преговора са корисницима и наметне накнаде које су неоправдано високе.

Да би преговори о тарифи могли да буду успешни без интервенције спољњег субјекта, неопходно је створити такве услове у којима би тржишна моћ страна које преговарају била приближна. Сматрамо да је решење у повећању тржишне моћи корисника што би довело до уравнотежења тржишне моћи Организације. То се може постићи организовањем преговора на начин да корисници наступају удружено. У наставку рада ћемо предложити основе овог модела преговора.

Закон већ разликује две врсте корисника: оне код којих је искоришћавање предмета заштите нужно за обављање њихове делатности и оне код којих није нужно за обављање делатности већ је само корисно или пријатно. Предлажемо да се сви корисници, по овом критеријуму, сврстају у две групе. Процену који корисници улазе у коју групу би могао да учини Завод. Корисници сваке групе би затим формирали преговарачки одбор у којем би били заступљени представници удружења свих категорија корисника те групе. Тако формиран одбор би преговарао са Организацијом о тарифи која би се односила на све кориснике те групе. Тарифа би детаљно прописивала накнаде које би се односиле на различите врсте коришћења дела из репертоара за различите категорије корисника. За постизање споразума би се захтевала сагласност Организације са једне стране, и свих чланова преговарачког одбора корисника, са друге стране.

Сврха разврставања корисника у две групе по наведеном критеријуму је смањење хетерогености преговарачког одбора корисника. Наиме, искоришћавање репертоара Организације за кориснике наведене две групе има различит значај, што отежава да они изграде заједнички наступ према Организацији.

Након организовања преговора на овај начин потребно је мотивисати стране да дођу до споразума. Сматрамо да Закон треба да одреди примерен рок да се постигне договор. Након истека тог рока, престале би да важе тарифе које се односе на учеснике преговора и једино би стране у преговорима својим договором могле да продуже њихово важење.

Сматрамо да би ситуација у којој би тарифе које су до тад биле примењиване престале да важе пре постизања споразума о новој тарифи, била неповољна за све учеснике. Тада би корисници изгубили могућност да овлашћено искоришћавају дела која улазе у репертоар Организације, што би негативно утицало на њихову делатост. Са друге стране, с обзиром на то да су сви корисници сврстани у само две групе, Организација би изгубила значајан део својих прихода, јер би престала да убира накнаде од свих корисника који су део групе са којом су преговори пропали. Поред тога, вероватно је да би многи корисници наставили да неовлашћено искоришћавају дела за која су до тад плаћали накнаду. Организација би у том случају била суочена са драматичним повећањем неовлашћеног искоришћавања дела из свог репертоара и питање је у којој мери би успела да заштити интересе аутора.

Треба имати у виду да корисници који улазе у једну групу представљају хетерогену скупину, у којој свака категорија корисника има различите интересе. Могуће је да би због тога неке категорије корисника могле да покушају да злоупотребе чињеницу да је за постизање споразума потребан консензус свих учесника преговора. Замислимо следећу ситуацију: Организација је постигла договор са свим члановима одбора о деловима тарифе који се односе на удружења корисника које они представљају, док само један члан одбора поставља неразумне захтеве који се односе на део тарифе који је релевантан за кориснике које он представља. Његов став би могао да буде заснован на претпоставци да Организација неће желети да ризикује постизање целокупног споразума због договора о његовом малом делу, те да ће пристати на његове захтеве. Овакво понашање ма ког члана преговарачког одбора корисника би могло да доведе у питање цео преговарачки процес, на штету свих његових учесника. Сматрамо да би овакво понашање могло да се спречи увођењем правила да чланови преговарачког одбора могу да високом већином гласова (нпр. 80%) искључе из одбора члана за којег сматрају да се приликом преговарања не понаша савесно. На тај начин би и удружење које представља неку од категорија корисника било искључено из групе и морало би самостално да преговара са Организацијом о тарифи која би се односила на ту категорију корисника. У тој ситуацији, ово удружење би било у знатно неповољнијем положају у преговорима. Чини се да би претња оваквом санкцијом била довољна да мотивише сваког члана одбора да савесно преговара. Са друге стране, одбор не би олако користио наведену санкцију, пошто би свако искључење удружења корисника из групе довело до смањења тржишне моћи групе.

Дакле, постоји више разлога због којих би описани модел директних преговора требало да резултира споразумом о тарифи. Прво,

формирањем група корисника, свака група би постала веома значајан „купац производа“ који Организација нуди. То би повећало тржишну моћ корисника и довело до уравнотежења тржишне моћи Организације. На тај начин се искључује потреба да неки спољни субјект учествује у процесу одређивања тарифе. Друго, обе стране у преговорима би биле мотивисане да дођу до споразума о тарифи, јер би у противном могле да наступе штетне последице како за Организацију, тако и за кориснике. Треће, модел обезбеђује да се избегне ситуација у којој би одређена категорија корисника стављала своје интересе испред интереса читаве групе. На овај начин се превазилази проблем који настаје као последица хетерогености сваке групе.

IV Закључак

„Производ“ који Организација за колективно остваривање ауторског и сродних права „продаје“ је право на одређени вид искоришћавања ауторских дела које улазе у њен репертоар. Организација је једини понудилац тог „производа“ на тржишту, што значи да се његова цена не може формирати кроз тржишни механизам односа понуде и тражње. Цену наведеног „производа“, односно тарифу Организације је потребно одредити на другачији начин.

Сматрамо да је најнеповољније решење да тарифу одреди сама Организација. Контрола тела за заштиту конкуренције није довољна гаранција да тарифа неће бити одређена превисоко. Наиме, тела за заштиту конкуренције нерадо преузимају улогу регулатора цена, због одсуства довољно егзактних критеријума за процену да ли је нека цена правична. Тај задатак се додатно компликује због специфичне природе производа чија цена се у конкретном случају одређује.

Мање неповољан начин је одређивање тарифе од стране неког спољњег субјекта и овај начин је предвиђен и у нашем Закону о ауторском и сродним правима. Предло-жили смо критеријуме који могу бити од помоћи приликом оваквог одређивања тарифе. Ипак сматрамо да ти критеријуми нису довољно егзактни, те да ће спољни субјект имати тежак задатак да одреди тарифу којом би биле задовољне све заинтересоване стране.

Као најповољнија опција се намеће одређивање тарифе кроз директне преговоре Организације и корисника. Међутим, мана овог решења је могућност да Организација искористи знатну тржишну моћ коју има на тржишту за које има дозволу, те да наметне корисницима услове тарифе који би за њих били неповољни. Због тога смо предложили модел заједничког наступа корисника у преговорима, који би повећао

њихову тржишну моћ и уравнотежио тржишну моћ Организације. Осим тога, дискутовани су неки детаљи (како спречити појаву несавесног понашања у преговорима, како мотивисати стране да постигну споразум, итд.) који могу значајно да утичу на успешну примену предложеног решења. Сматрамо да је ово најбољи начин да тарифа Организације буде одређена.

Vladimir BOROVAC

PhD Candidate at the Faculty of Law, University of Belgrade

Judicial Trainee at the Higher Court of Novi Sad

WAYS OF SETTING COPYRIGHT COLLECTING SOCIETY'S TARIFF

Summary

In the first part of the paper necessity of existence of copyright collecting societies and ways of their functioning are analyzed. Then, three possible ways of setting tariff (heavily influenced by the society's dominant position on the market), are discussed. It has been concluded that setting tariff by the society itself or by some external entity is not adequate and that the best option would be direct negotiations between society and users of copyrighted works. However, this way of setting tariff conceals considerable danger that copyright collecting society would exercise its market power and impose to users tariff that is too high. Therefore paper proposes model of joint appearance of users in the negotiations, which would increase their market power thereby balancing society's market power.

Key words: *copyright and related rights, copyright collecting societies, tariff, dominant position.*