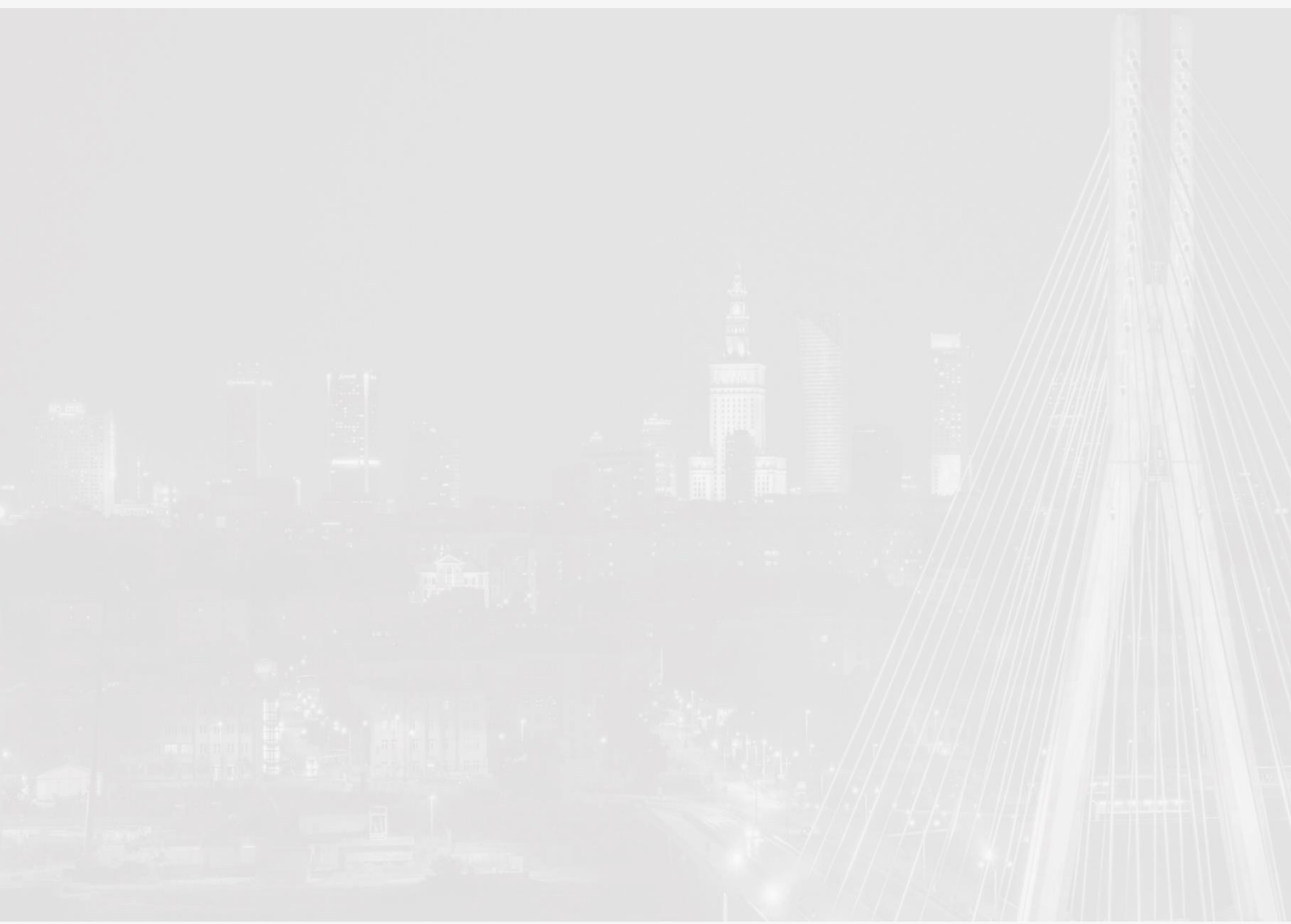


NOWE ZASADY WYŁĄCZENIA POROZUMIEŃ WERTYKALNYCH SPOD ZAKAZU POROZUMIEŃ OGRANICZAJĄCYCH KONKURENCJĘ



INFORMACJE OGÓLNE

Zmiany zostały wprowadzone Rozporządzeniem Rady Ministrów z 22 maja 2023 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, dalej „**Rozporządzenie**”, które stanowi odzwierciedlenie rozporządzenia Komisji (UE) nr 2022/720 z 10 maja 2022 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych, tzw. VEBR.

Przedsiębiorcy mają czas **do 31 maja 2024 r.** na dostosowanie swoich praktyk i umów do nowego Rozporządzenia.

Zmiany weszły w życie

1 czerwca 2023 r.

KOGO DOTYCZĄ ZMIANY ?

Nowe przepisy dotyczą **wszystkich przedsiębiorców** znajdujących się na różnych szczeblach łańcucha dostaw i zawierających umowy dotyczące dystrybucji towarów lub usług, a także przedsiębiorców prowadzących platformy sprzedażowe.

NOWE OBSZARY

- **Sprzedaż internetowa jako kanał dystrybucji**

Kanał dystrybucji to sposób, w jaki towary i usługi docierają do klienta. Rozporządzenie wprowadza regulację Internetu jako odrębnego kanału dystrybucji. W ślad za przepisami unijnymi, Rozporządzenie **wyraźnie zabrania** ograniczania dystrybutorom prawa do wykorzystania Internetu w celu sprzedaży towarów objętych umową, jeżeli ograniczenie takie dotyczyłoby terytorium lub grupy klientów, którym towary te miałyby być sprzedawane. Jednocześnie istnieje możliwość ograniczania handlu online w sposób mniej restrykcyjny - na przykład poprzez zakaz korzystania z wybranej platformy sprzedażowej.

- **System dystrybucji wyłącznej**

Zgodnie z wprowadzonymi zmianami, system dystrybucji wyłącznej to system dystrybucji, w którym przedsiębiorca (dostawca) zastrzega sobie **wyłączne prawo sprzedaży** towarów na określonym terytorium lub określonej grupie klientów albo przydziela takie prawo **nie więcej niż pięciu nabywcom**.

Porozumienia wertykalne tworzące powyższy system są dozwolone, pod warunkiem spełnienia warunków wymienionych w Rozporządzeniu.

PLATFORMY SPRZEDAŻOWE

Rozporządzenie wprowadziło nową regulację dotyczącą platform sprzedażowych. Zmiany mają ułatwić przedsiębiorcom ocenę zgodności ich porozumień zawieranych w środowisku cyfrowym z prawem konkurencji. Rozporządzenie wprowadza zatem nowe pojęcie – **usługi pośrednictwa internetowego**. Aby kwalifikować się jako dostawca tych usług (np. Allegro, Google Play, eBay) przedsiębiorstwo musi umożliwiać sprzedawcom oraz potencjalnym klientom bezpośrednio dokonywanie zakupów przy pomocy Internetu. Poza tym, przedsiębiorstwa te mogą również same kupować lub odsprzedawać towary i usługi.

Platformy internetowe, które nie umożliwiają bezpośrednich zakupów, lecz przekierowują klientów na inne strony internetowe - są klasyfikowane jako usługi reklamowe a nie jako platformy handlowe online.

Dual pricing – istotną zmianą jest możliwość wprowadzenia podwójnego stosowania cen. W praktyce oznacza to, że dostawca może ustalać różne ceny w zależności od tego, czy transakcja będzie odbywała się online czy offline. Różnice w cenach powinny być jednak uzasadnione i wynikać z rzeczywistych różnic w kosztach działalności w ramach różnych kanałów sprzedaży.

Uwaga! Nowe Rozporządzenie rozszerzyło dotychczasowy katalog niedozwolonych klauzul umownych - zakazane są klauzule, które uniemożliwiają przedsiębiorcom sprzedaż towarów online na korzystniejszych warunkach niż przy sprzedaży offline.

DOPUSZCZALNE POROZUMIENIA WERTYKALNE

Rozporządzenie utrzymało istniejącą już poprzednio zasadę, według której porozumienia między przedsiębiorcami znajdującymi się na różnych poziomach łańcucha dostaw uważane są za legalne, o ile udział tych przedsiębiorców na swoich rynkach **nie przekracza 30%**.

- **Porozumienia w ramach związków przedsiębiorców**

Rozporządzenie określa warunki, jakie muszą spełnić porozumienia zawierane między związkami przedsiębiorców a ich członkami lub ich dostawcami. Uregulowano nowy przypadek, kiedy porozumienie ograniczające konkurencję może zostać zawarte – tj. gdy w dowolnym okresie dwóch kolejnych lat po zawarciu porozumienia obrót przedsiębiorcy wraz z obrotem członków związku **nie przekroczył 10%**.

Nowością jest zasada, że przy obliczaniu udziału dostawcy w rynku należy również uwzględnić towary sprzedane dystrybutorom należącym do grupy kapitałowej dostawcy.

Porozumienie jest dopuszczalne również wtedy, gdy udział przedsiębiorcy wraz z jego grupą kapitałową w rynku wzrasta do 30 % dopiero po zawarciu porozumienia.

- **Porozumienia między konkurentami**

Dotychczas, wyłączenia spod zakazu dotyczyły umów wertykalnych, które były zawierane przez konkurentów (dystrybutorów), z których jeden był również producentem. Nowa regulacja rozszerza zakres dopuszczalnych porozumień na **nową grupę podmiotów - importerów i hurtowników**.

Niedopuszczalne są jednak porozumienia, na mocy których dostawca (platforma sprzedażowa) może prowadzić sprzedaż towarów lub usług w konkurencji z przedsiębiorstwami, na rzecz których świadczy usługi pośrednictwa internetowego.

- **Internetowe platformy sprzedażowe**

Dopuszczalne są porozumienia, które mają na celu umożliwienie skutecznego wykorzystania Internetu do sprzedaży towarów nimi objętych, jeżeli nie ogranicza to terytorium lub grupy klientów, na którym lub którym towary objęte tym porozumieniem mogą być sprzedawane.

- **Dystrybucja wyłączna**

Zakazane są porozumienia, które mają na celu ograniczenie terytorium lub grupy klientów, na którym lub wobec których dystrybutor mógłby prowadzić sprzedaż towarów objętych porozumieniem. Dopuszczalne są tylko ograniczenia wymieniowe w Rozporządzeniu takie jak np. ograniczenia dotyczące miejsca prowadzenia działalności przez dystrybutora wyłącznego czy możliwości prowadzenia przez niego aktywnej sprzedaży na określonym terytorium.

KONTAKT



Adres

ul. Ursynowska 62
02-605 Warszawa

Kontakt

Tel. +48(22)4605590
Faks: +48(22)4605591
kancelaria@djp.pl

Strona internetowa

<http://www.djp.pl>

	<p>Łukasz Doktor</p> <p>Tel.: +48 22 460 55 93 Fax: +48 22 460 55 91 E-Mail: ldoktor@djp.pl</p>
	<p>Wiktoria Hołyńska</p> <p>Tel.: +48 22 460 55 98 Fax: +48 22 460 55 91 E-Mail: wholynska@djp.pl</p>