

POROZUMIENIA DYSTRYBUCYJNE W PRAWIE KONKURENCJI

Unia Europejska–Polska

Frank Wijckmans
Filip Tuytschaever

Agata Jurkowska-Gomułka
Małgorzata Modzelewska de Raad
Olga Szejnert-Roszak

POROZUMIENIA DYSTRYBUCYJNE W PRAWIE KONKURENCJI

Unia Europejska–Polska

Frank Wijckmans
Filip Tuytschaever

Agata Jurkowska-Gomułka
Małgorzata Modzelewska de Raad
Olga Szejnert-Roszak

Zamów książkę w księgarni internetowej

proinfo.pl
księgarnia internetowa

Stan prawny części tłumaczonej na 31 grudnia 2017 r., części polskiej na 30 kwietnia 2018 r.

Autorzy tłumaczenia

Joanna Kruk-Kubarska

Antonina Falandysz-Zięcik

Agata Jurkowska-Gomułka

Wydawca

Grzegorz Jarecki

Redaktor prowadzący

Kinga Zajęc

Opracowanie redakcyjne

Szymon Makuch – JustLuk

Łamanie

JustLuk

Poszczególne części tłumaczenia przygotowały:

Joanna Kruk-Kubarska – rozdz. 3–9

Antonina Falandysz-Zięcik – rozdz. 1–2, 11

Agata Jurkowska-Gomułka – rozdz. 10

Autorzy polscy:

Agata Jurkowska-Gomułka, Małgorzata Modzelewska de Raad – Porozumienia wertykalne
w polskim prawie konkurencji

Olga Szejnert-Roszak – Prawo cywilne i gospodarcze

Pierwotnie opublikowane przez Oxford University Press Inc. w języku angielskim pod tytułem:

Vertical agreements in EU competition law, third edition

© Frank Wijckmans and Filip Tuytschaever, 2018

All rights reserved.

© Copyright by

Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., 2018

ISBN 978-83-8124-672-9

Dział Praw Autorskich

01-208 Warszawa, ul. Przyokopowa 33

tel. 22 535 82 19

e-mail: ksiazki@wolterskluwer.pl

www.wolterskluwer.pl

księgarnia internetowa www.profinfo.pl

WSPÓŁAUTORZY REALIZUJĄCY WYDANIA KRAJOWE

AUSTRIA/NIEMCY	<i>Vertriebsverträge im Kartellrecht</i> , Moritz Lorenz (Arnecke Sibeth Siebold), Andreas Zellhofer (Eisenberger & Herzog)
BELGIA/HOLANDIA	<i>Distributieovereenkomsten (EU–België–Nederland)</i> , Minos Van Joolingen, Silvia Vinken, Esra van der Wolk (Banning)
BELGIA/FRANCJA/ LUKSEMBURG	<i>Contrats de distribution (UE–France–Belgique–Luxembourg)</i> , Thomas Lamy, Anne-Sophie Grobelny (Grall & Associés)
BUŁGARIA	<i>Вертикални споразумения</i> , Ivan Marinov (Delchev & Partners)
CHORWACJA	<i>Ugovori o distribuciji u pravu tržišnog natjecanja</i> , Mario Krka, Ana Tudorić Mejovšek (Divjak, Topić & Bahtijarević)
CZECHY/SŁOWACJA	<i>Distribuční dohody</i> , Robert Neruda, Marián Minárik (Havel & Partners)
DANIA	<i>Distributionsaftaler</i> , Andreas Christensen, Marie Gøthgen Clasen (Horten)
GRECJA	<i>Συμβάσεις Διανομής</i> , Anastasia Dritsa, Iakovos Sarmas (Kyriakides Georgopoulos)
HISZPANIA	<i>Restricciones Verticales</i> , Javier Gutiérrez Gilsanz, Oriol Armengol i Gasull, Carmen Herrero Suárez (Pérez-Llorca)
POLSKA	<i>Porozumienia dystrybucyjne w prawie konkurencji</i> , Antonina Falandysz-Zięcik, Agata Jurkowska-Gomułka, Małgorzata Modzelewska de Raad (Modzelewska & Paśnik), Olga Szejnert-Roszak (SWKS (Szejnert, Winnicka, Kowalczyk, Sosnowska, Sp. j.)), Joanna Kruk-Kubarska
PORTUGALIA	<i>Contratos de Distribuição</i> , Gonçalo Anastácio, Joana Whyte (SRS Advogados)
RUMUNIA	<i>Acorduri privind distribuția</i> , Paul-George Buta, Anca Buta Mușat, Laurențiu-Răzvan Pele, Manuela Lupeanu (Mușat & Asociații)
SŁOWENIA	<i>Distribucijske pogodbe</i> , Nataša Pipan Nahtigal, Jera Majzelj (Odvetniki Šelih & partnerji)
SZWECJA	<i>Distributionsavtal och konkurrensrätten</i> , Fredrik Lindblom, Kristoffer Molin, Maja Wettergren, Sanna Widén (Cederquist)

KOORDYNACJA PROJEKTU: SARAH JAKUES, EVI NOËL

Spis treści

Wykaz skrótów	17
Przedmowa	25
Przedmowa do wydania polskiego	29

PRAWO CYWILNE I GOSPODARCZE

Rozdział 1. Obowiązki informacyjne poprzedzające zawarcie umowy dystrybucji	33
A. Prawo dystrybucji	33
B. Umowy pośrednictwa	34
C. Zasada swobody umów	36
D. <i>Loi de police</i>	37
E. Inne przepisy decydujące o treści umowy pośrednictwa	38
F. Obowiązki informacyjne związane z zawarciem umowy	39
G. Ujemny interes umowny	41
Rozdział 2. Wykonywanie umowy dystrybucji	42
A. Zasady ogólne	42
B. Zastrzeżenie wyłączności	43
C. Klauzule umowne	44
Rozdział 3. Rozwiązanie umowy dystrybucji	49
Rozdział 4. Skutki prawne rozwiązania umowy dystrybucji	53

PRAWO KONKURENCJI

Część I. Ramy prawne

Rozdział 1. Ramy prawne – uwagi ogólne	61
A. Artykuł 101 TFUE oraz odpowiadające mu przepisy prawa krajowego	61
(1) Artykuł 101 TFUE	61
(2) Relacja pomiędzy art. 101 i 102 TFUE	62

(3) Odpowiednie krajowe przepisy z zakresu prawa konkurencji	63
B. Stosowanie art. 101 TFUE oraz odpowiadających mu krajowych przepisów z zakresu prawa konkurencji	63
C. Egzekwowanie zakazów z art. 101 TFUE i odpowiadających mu przepisów prawa krajowego	75
(1) Publicznoprawny system egzekwowania reguł konkurencji	75
(2) Prywatnoprawny system egzekwowania prawa konkurencji	79
D. Akty normatywne i regulacje prawa miękkiego	85
(1) Uwagi ogólne	85
(2) Status prawny wytycznych w sprawie ograniczeń wertykalnych	86
(3) Konsekwencje przyjęcia i stosowania wytycznych w sprawie ograniczeń wertykalnych	86
(4) Prawne i praktyczne skutki wytycznych uzupełniających (rozporządzenie 461/2010)	89
(5) Krajowe miękkie prawo konkurencji w zakresie porozumień dystrybucyjnych	90

Część II. Porozumienia wertykalne objęte rozporządzeniem 330/2010

Rozdział 2. Mapa drogowa	93
A. Uwagi wstępne	93
B. Blok pierwszy: ogólny zakres zastosowania rozporządzenia	95
(1) Krok pierwszy: co najmniej dwa przedsiębiorstwa	95
(2) Krok drugi: porozumienie wertykalne	97
(3) Krok trzeci: wpływ na handel między państwami członkowskimi	101
(4) Krok czwarty: ograniczenia wertykalne	102
C. Drugi blok: specyficzne warunki wykluczające zastosowanie wyłączenia	105
(1) Krok piąty: związki przedsiębiorstw	105
(2) Krok szósty: prawa własności intelektualnej (PWI)	106
(3) Krok siódmy: uczestnictwo konkurentów	109
(4) Krok ósmy: pozostałe wyłączenia grupowe	110
(5) Wnioski	111
D. Blok trzeci: progi udziałów rynkowych	111
(1) Krok dziewiąty: jaki jest (są) rynek(ki) właściwy(e) produktowo i geograficznie?	112
(2) Krok dziesiąty: czy udziały w rynku właściwym przekraczają 30%?	112
E. Blok czwarty: ocena właściwa porozumienia	113
(1) Krok jedenasty: czy porozumienie wertykalne zawiera najpoważniejsze ograniczenia konkurencji (klauzule typu hardcore)?	113
(2) Krok dwunasty: czy porozumienie wertykalne zawiera ograniczenia zakazane (wykluczone) na mocy rozporządzenia?	116

F. Blok piąty: niestosowanie i wycofanie wyłączenia	117
(1) Krok trzynasty: czy Komisja przyjęła rozporządzenie stanowiące, że wyłączenie grupowe nie ma zastosowania do porozumienia wertykalnego?	118
(2) Krok czternasty: czy Komisja lub krajowy organ ochrony konkurencji wycofał wyłączenie grupowe?	119
G. Praktyczne wnioski	119
Rozdział 3. Artykuł 2 ust. 1: zakres zastosowania rozporządzenia 330/2010	121
A. Zarys ogólny	121
B. Krok pierwszy: co najmniej dwa przedsiębiorstwa	122
(1) Przedsiębiorstwo	122
(2) Wymóg udziału w praktyce przynajmniej dwóch niezależnych przedsiębiorstw	129
(3) Maksymalna liczba przedsiębiorstw biorących udział w praktyce	131
(4) Podsumowanie	132
C. Krok drugi: porozumienie wertykalne	133
(1) Wstęp	133
(2) Porozumienia i praktyki uzgodnione	134
(3) Przedsiębiorstwa działające na różnych szczeblach obrotu	143
(4) Porozumienia lub praktyki uzgodnione określające warunki zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży niektórych towarów lub usług	143
(5) Podsumowanie	144
D. Krok trzeci: wpływ na handel między państwami członkowskimi	145
(1) Szczególne znaczenie przesłanki wpływu porozumienia na handel między państwami członkowskimi	146
(2) Przesłanka wpływu na handel a zakres terytorialny zastosowania unijnego prawa konkurencji	147
(3) Zastosowanie przesłanki wpływu na handel do porozumień wertykalnych	148
(4) Porozumienia wertykalne, które wpływają na handel między państwami EOG w stopniu odczuwalnym	155
(5) Podsumowanie	157
E. Krok czwarty: ograniczenia wertykalne	158
(1) Ograniczenia zakazane ze względu na cel lub skutek	159
(2) Wymóg odczuwalności	165
(3) Inne przesłanki wyłączające zastosowanie art. 101 ust. 1 TFUE	173
(4) Podsumowanie	178
Rozdział 4. Artykuł 2 ust. 2–5: ograniczenia zakresu zastosowania rozporządzenia 330/2010	180
A. W skrócie	180
B. Krok piąty: porozumienia z udziałem związku przedsiębiorstw	181
(1) Wstęp	181
(2) Sprzedaż detaliczna	182

(3) Próg obrotów	182
(4) Dwuetałowa kontrola	183
(5) Praktyczne podsumowanie	184
C. Krok szósty: rola praw własności intelektualnej	184
(1) Wstęp	184
(2) Przesłanki zastosowania wyłączenia grupowego do porozumień zawierających postanowienia o PWI	186
(3) Znaki towarowe, prawa autorskie i <i>know-how</i>	191
(4) Praktyczne podsumowanie	194
D. Krok siódmy: porozumienia pomiędzy przedsiębiorstwami konkurującymi	194
(1) Wstęp	194
(2) Zasada: porozumienia pomiędzy konkurentami nie wchodzą w zakres rozporządzenia 330/2010	195
(3) Wyjątek: dystrybucja „dwutorowa” wchodzi w zakres rozporządzenia 330/2010	196
(4) Praktyczne podsumowanie	199
E. Krok ósmy: zakres zastosowania pozostałych rozporządzeń o wyłączeniach grupowych	200
(1) Wstęp	200
(2) Relacja pomiędzy rozporządzeniem 330/2010 a rozporządzeniami w sprawie horyzontalnych porozumień kooperacyjnych	201
(3) Relacja pomiędzy rozporządzeniem 330/2010 a rozporządzeniem 316/2014	209
(4) Relacja pomiędzy rozporządzeniem 330/2010 a rozporządzeniem w sprawie dystrybucji pojazdów silnikowych	214
(5) Praktyczne podsumowanie	215
Rozdział 5. Artykuł 3: udział w rynku	216
A. W skrócie	216
B. Wprowadzenie reguły związanej z progami udziału w rynku	217
C. Krok dziewiąty: definicja rynku właściwego	218
(1) Definicja rynku właściwego	219
(2) Definicja rynku właściwego dostawcy	220
(3) Definicja rynku właściwego nabywcy	230
(4) Podsumowanie	231
D. Krok dziesiąty: obliczanie udziałów w rynku	231
(1) Udział rynkowy w ujęciu wartościowym i ilościowym	232
(2) Udziały rynkowe przedsiębiorstw powiązanych i <i>joint ventures</i> ...	235
(3) Udział rynkowy a produkcja wewnętrzna (<i>in-house production</i>) ...	236
(4) Podsumowanie	236
E. Zastosowanie progów udziału rynkowego stron porozumienia	237
(1) Artykuł 3 ust. 1 rozporządzenia 330/2010: porozumienia dwustronne	237

(2) Artykuł 3 ust. 2 rozporządzenia 330/2010: porozumienia wielostronne	239
(3) Podsumowanie	240
Rozdział 6. Artykuł 4: najpoważniejsze ograniczenia konkurencji	242
A. W skrócie	242
B. Pojęcie najpoważniejszych ograniczeń	243
(1) Uwagi ogólne	243
(2) Nałożenie ograniczenia typu <i>hardcore</i>	246
(3) Ograniczenie konkurencji zakazane „ze względu na cel”	247
(4) Podsumowanie	253
C. Zakres terytorialny zastosowania art. 4 rozporządzenia 330/2010	254
(1) Uwagi ogólne	254
(2) Podsumowanie	256
D. Artykuł 4 lit. a – ustalanie cen odsprzedaży	258
(1) Zakaz ustalania cen odsprzedaży	258
(2) Zagrożenia dla konkurencji wywołane ustalaniem cen odsprzedaży	259
(3) Metody ustalania cen odsprzedaży	262
(4) Ceny rekomendowane i ceny maksymalne	268
(5) Podsumowanie	273
E. Artykuł 4 lit. b – ograniczenia terytorialne i podmiotowe	273
(1) Wstęp	273
(2) Zakaz ograniczeń terytorialnych i podmiotowych	276
(3) Wyjątek pierwszy: ograniczenia sprzedaży aktywnej	283
(4) Wyjątek drugi: ograniczenia podmiotowe nakładane na hurtowników	302
(5) Wyjątek trzeci: ograniczenie sprzedaży na rzecz dystrybutorów nieautoryzowanych w systemie dystrybucji selektywnej	303
(6) Wyjątek czwarty: ograniczenia sprzedaży komponentów	306
(7) Podsumowanie	308
F. Ograniczenia terytorialne i podmiotowe w systemie dystrybucji selektywnej	308
(1) Uwagi ogólne	308
(2) Wnioski praktyczne	310
(3) Podsumowanie	311
G. Ograniczenia sprzedaży komponentów	312
(1) Uwagi ogólne	312
(2) Podsumowanie	313
Rozdział 7. Artykuł 5: ograniczenia zakazane (wykluczone)	314
A. Zarys ogólny	314
B. Pojęcie ograniczeń zakazanych (wykluczonych)	315
C. Zakazy konkurowania nieobjęte art. 101 ust. 1 TFUE	316
D. Uregulowania rozporządzenia 330/2010 dotyczące zakazów konkurencji ..	317
(1) Zakazy konkurowania w okresie obowiązywania porozumienia ...	317

(2) Minimalny próg wielkościowy	322
(3) Wyznaczone źródło zaopatrzenia	324
(4) Zakazy konkutowania obowiązujące po wygaśnięciu porozumienia	330
(5) Zakazy konkutowania nałożone na członków sieci dystrybucji selektywnej (bojkot)	333
(6) Podsumowanie	335
E. Skutki niespełnienia warunków wyłączenia grupowego na podstawie rozporządzenia 330/2010	336
(1) Skutki dla pozostałych postanowień porozumienia (rozdzielność)	336
(2) Skutki dla zakazu konkutowania	336
(3) Klauzula salwatoryjna	337
(4) Podsumowanie	338
Rozdział 8. Artykuł 6 rozporządzenia 330/2010 (zaprzestanie stosowania rozporządzenia)	
oraz art. 29 rozporządzenia 1/2003 (wycofanie wyłączenia grupowego)	340
A. Wstęp	340
(1) Związek pomiędzy rozporządzeniem wyłączeniowym i art. 101 ust. 3 TFUE	340
(2) Prawne instrumenty modyfikujące wyłączenie grupowe	341
B. Zaprzestanie stosowania rozporządzenia wyłączeniowego	342
(1) Równoległe sieci umów zawierających ograniczenia wertykalne	342
(2) Reguła 50%	342
(3) Okres przejściowy	343
(4) Nieretroaktywność rozporządzenia	343
(5) Rozporządzenie Komisji jako forma zaprzestania stosowania rozporządzenia wyłączeniowego	343
C. Wycofanie wyłączenia grupowego	344
(1) Porozumienia jednostkowe	344
(2) Wycofanie wyłączenia przez Komisję lub krajowy organ ochrony konkurencji	345
(3) Nieretroaktywność decyzji o wycofaniu wyłączenia	346
(4) Brak skutku dla przyszłych porozumień	347
(5) Procedura wycofania wyłączenia	347
Rozdział 9. Najczęściej spotykane modele dystrybucji	349
A. Zarys ogólny	349
(1) Dystrybucja	349
(2) Dostawa i podwykonawstwo	351
(3) Dystrybucja internetowa	352
B. Dystrybucja selektywna	352
(1) Pojęcie	352
(2) Ochrona terytorialna dystrybutora	357
(3) Terytorialne ograniczenia działalności dystrybutora	359
(4) Przydział klientów	360
(5) Ograniczenia podmiotowe (dotyczące klientów lub grup klientów)	361
(6) Zakaz konkutowania i narzucanie ilości zakupu	362

(7) Wyłączność dostaw	362
(8) Wyłączność zakupu	362
C. Dystrybucja nieselektywna	363
(1) Wstęp	363
(2) Ochrona terytorialna	364
(3) Ograniczenia terytorialne	366
(4) Przydział klientów	368
(5) Ograniczenia podmiotowe (dotyczące klientów lub kręgów klientów)	368
(6) Zakaz konkutowania i narzucanie ilości zakupu	369
(7) Wyłączność dostaw	370
(8) Wyłączność zakupu	370
D. Wybór pomiędzy dystrybucją selektywną a nieselektywną	371
(1) Wstęp	371
(2) Czynniki niemające znaczenia dla wyboru pomiędzy dystrybucją selektywną a nieselektywną	371
(3) Czynniki mające znaczenie dla wyboru pomiędzy dystrybucją selektywną a nieselektywną	373
(4) Podsumowanie	376
E. Franchising	377
(1) Wstęp	377
(2) Definicja franchisingu na tle rozporządzeń o wyłączeniu grupowym ..	377
(3) Uregulowanie porozumień franchisingowych w rozporządzeniu o wyłączeniu grupowym	379
(4) Znaczenie art. 2 ust. 3 rozporządzenia 330/2010 (wzajemne oddziaływanie pomiędzy rozporządzeniem o wyłączeniu grupowym a zawartymi w porozumieniu franchisingowym postanowieniami dotyczącymi praw własności intelektualnej)	382
(5) Szczególne ograniczenia, które pozostają poza zakresem art. 101 ust. 1 TFUE	384
(6) Podsumowanie	384
F. Agencja	385
(1) Wstęp	385
(2) Definicja agencji	386
(3) Charakter i poziom ryzyk	389
(4) Ocena porozumienia agencyjnego z punktu widzenia prawa ochrony konkurencji	393
(5) Podsumowanie	397
G. Dostawy przemysłowe i podwykonawstwo	397
(1) Definicja	397
(2) Czy zobowiązania o wyłącznym wykorzystaniu oraz wyłącznej dostawie mieszczą się w zakresie art. 101 ust. 1 TFUE?	399
(3) Czy zobowiązania do wyłącznego wykorzystania i do wyłącznej dostawy w porozumieniu o podwykonawstwie są objęte rozporządzeniem o wyłączeniu grupowym?	410

(4) Czy zobowiązania do wyłącznego wykorzystania oraz do wyłącznej dostawy w porozumieniu o dostawie lub o podwykonawstwie mogą skorzystać z wyłączenia indywidualnego na podstawie art. 101 ust. 3 TFUE?	413
(5) Podsumowanie	416
H. Handel internetowy	417
(1) Wstęp	417
(2) Czy dostawca może zakazać nabywcy prowadzenia sprzedaży przez Internet?	418
(3) Czy dostawca może ograniczyć nabywcy prowadzenie sprzedaży internetowej?	423
(4) Czy dostawca może w inny sposób ograniczyć swoim nabywcom możliwość prowadzenia sprzedaży przez Internet?	428
(5) Jak dostawca może chronić wizerunek swoich produktów, które są sprzedawane przez Internet?	433
(6) Jak ustalać ceny w sprzedaży internetowej?	444

Część III. Porozumienia wertykalne poza zakresem rozporządzenia 330/2010

Rozdział 10. Wymiar ekonomiczny i samoocena porozumień wertykalnych	453
A. Zarys ogólny	453
B. Nadrzędne zasady rządzące samooceną	454
C. Ramy analityczne	456
(1) Ocena z perspektywy art. 101 ust. 1 TFUE	456
(2) Ocena z perspektywy art. 101 ust. 3 TFUE	461
(3) Podejście praktyczne	463
D. Pozytywne i negatywne skutki ograniczeń wertykalnych	465
(1) Negatywne skutki ograniczeń wertykalnych	466
(2) Pozytywne skutki ograniczeń wertykalnych	469
E. Wskazówki w wytycznych w sprawie ograniczeń wertykalnych	476
(1) Dystrybucja wyłączna	476
(2) Dystrybucja selektywna	478
(3) Franchising	479
(4) Jednomarkowość	480
(5) Wyłączny przydział klientów	482
(6) Wyłączność dostaw	483
(7) Opłaty za dostęp wnoszone z góry	484
(8) Porozumienia dotyczące zarządzania kategoriami produktów	485
(9) Sprzedaż wiązana	487
(10) Ograniczenia cen odsprzedaży	488
(11) Kombinacje	490
(12) Podsumowanie	491

Część IV. Dystrybucja pojazdów samochodowych

Rozdział 11. Dystrybucja pojazdów samochodowych	495
A. Wprowadzenie	495
B. Ogólne omówienie obowiązującego wyłączenia grupowego	499
(1) Zarys ogólny	499
(2) Struktura analizy	501
C. Pozycja poszczególnych uczestników rynku	503
(1) Producenci pojazdów samochodowych	503
(2) Autoryzowani importerzy	504
(3) Autoryzowani dealerzy (dystrybutorzy)	505
(4) Niezależni dealerzy (dystrybutorzy)	508
(5) Autoryzowane warsztaty	509
(6) Niezależne warsztaty	510
(7) Autoryzowani dystrybutorzy	512
(8) Niezależni dystrybutorzy	513
D. Dystrybucja pojazdów samochodowych	514
(1) Wprowadzenie	514
(2) Definicja rynku i udziały rynkowe	515
(3) Reżim wyłączenia grupowego	530
(4) Samoocena	549
E. Świadczenie usług posprzedażnych	553
(1) Wprowadzenie	553
(2) Definicja rynku i udziały rynkowe	554
(3) Reżim wyłączenia grupowego	557
(4) Samoocena	561
F. Dystrybucja części zamiennych	582
(1) Wprowadzenie	582
(2) Definicja rynku i udziały rynkowe	585
(3) Reżim wyłączenia grupowego	590
(4) Samoocena	594
G. Praktyczne podsumowanie	598

Część V. Specyfika polskiego prawa konkurencji w umowach dystrybucyjnych

Rozdział 12. Porozumienia wertykalne w polskim prawie konkurencji ..	603
A. W skrócie	603
B. Polskie i unijne prawo konkurencji	603
(1) Źródła prawa	603
(2) Postępowanie przed Prezesem UOKiK dotyczące porozumień wertykalnych	606
(3) Regulacje porozumień wertykalnych w sektorze rolno-spożywczym	608

C. Specyfika polskiej praktyki antymonopolowej w odniesieniu do porozumień wertykalnych	608
(1) Decyzje Prezesa UOKiK	608
(2) Orzecznictwo sądowe – podsumowanie	611
D. Pojęcie porozumienia wertykalnego i pojęcia pokrewne	612
(1) Porozumienia a art. 6 u.o.k.k.	612
(2) Porozumienie wertykalne	615
(3) Porozumienie dystrybucyjne	615
(4) Dystrybutor	616
(5) Rodzaje dystrybucji	616
(6) Porozumienia dystrybucyjne a umowy agencyjne	617
(7) Porozumienia typu <i>hub-and-spoke</i>	618
E. Strony porozumienia: dwóch lub więcej przedsiębiorców	619
(1) Legalna definicja przedsiębiorcy	619
(2) Adresaci decyzji Prezesa UOKiK	626
(3) Zakres podmiotowy wyłączenia grupowego: § 5 i 6 r.w.p.w.	627
F. Najpoważniejsze ograniczenia konkurencji: § 11 r.w.p.w.	628
(1) Wprowadzenie	628
(2) Klauzule cenowe	629
(3) Pozostałe najpoważniejsze ograniczenia konkurencji	637
G. Klauzule niedozwolone: § 12 r.w.p.w.	638
H. Inne ograniczenia w umowach dystrybucyjnych oceniane przez Prezesa UOKiK	639
I. Próg udziału w rynku	641
(1) Rozporządzenie wyłączające	641
(2) Ustawowe wyłączenie dla porozumień <i>de minimis</i>	642
J. Wyłączenia indywidualne spod zakazu porozumień dla porozumień wertykalnych	642
(1) Przesłanki wyłączenia indywidualnego	642
(2) Podejście ekonomiczne wobec porozumień wertykalnych	643
K. Podsumowanie	645
Bibliografia	647
Indeks rzeczowy	655
Autorzy	673

Wykaz skrótów

Akty prawne

Akty prawa unijnego

- dyrektywa
odszkodowawcza – dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/104/UE z 26.11.2014 r. w sprawie niektórych przepisów regulujących dochodzenie roszczeń odszkodowawczych z tytułu naruszenia prawa konkurencji państw członkowskich i Unii Europejskiej, objęte przepisami prawa krajowego (Dz.Urz. UE L 349, s. 1)
- rozporządzenie 17/62 – rozporządzenie Rady EWG nr 17, pierwsze rozporządzenie wprowadzające w życie art. 85 i 86 Traktatu (Dz.Urz. EWG L 13 z 1962 r., s. 204)
- rozporządzenie 19/65 – rozporządzenie Rady nr 19/65/EWG z 2.03.1965 r. w sprawie stosowania art. 85 ust. 3 Traktatu do pewnych kategorii porozumień i praktyk uzgodnionych (Dz.Urz. EWG L 36, s. 533)
- rozporządzenie 1983/83 – rozporządzenie Komisji (EWG) 1983/83 z 22.06.1983 r. o zastosowaniu art. 85 ust. 3 Traktatu Rzymskiego do porozumień dotyczących wyłącznej dystrybucji (Dz.Urz. EWG L 173, s. 1)
- rozporządzenie 1984/83 – rozporządzenie Komisji (EWG) 1984/83 z 22.06.1983 r. o zastosowaniu art. 85 ust. 3 Traktatu Rzymskiego do porozumień dotyczących wyłącznej dystrybucji (Dz.Urz. EWG L 173, s. 5)

- rozporządzenie 123/85 – rozporządzenie Komisji (EWG) nr 123/85 z 12.12.1984 r. o zastosowaniu art. 85 ust. 3 Traktatu Rzymskiego do kategorii porozumień dystrybucji i serwisu pojazdów samochodowych (Dz.Urz. EWG L 15 z 1985 r., s. 16)
- rozporządzenie 4087/88 – rozporządzenie Komisji (EWG) nr 4087/88 z 30.11.1988 r. w sprawie stosowania art. 85 ust. 3 Traktatu Rzymskiego do kategorii porozumień franchisingu (Dz.Urz. EWG L 359, s. 46)
- rozporządzenie 1475/95 – rozporządzenie Komisji (WE) nr 1475/95 z 28.06.1995 r. w sprawie stosowania art. 85 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień dystrybucji i serwisu pojazdów samochodowych (Dz.Urz. WE L 145, s. 25)
- rozporządzenie 2790/99 – rozporządzenie Komisji (WE) nr 2790/1999 z 22.12.1999 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych (Dz.Urz. WE L 336, s. 21)
- rozporządzenie 1400/2002 – rozporządzenie Komisji (WE) nr 1400/2002 z 31.07.2002 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych w sektorze motoryzacyjnym (Dz.Urz. WE L 203, s. 30)
- rozporządzenie 1/2003 – rozporządzenie Rady (WE) nr 1/2003 z 16.12.2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu (Dz.Urz. UE L 1 z 2003 r., s. 1)
- rozporządzenie 715/2007 – rozporządzenie (WE) nr 715/2007 Parlamentu Europejskiego i Rady z 20.06.2007 r. w sprawie homologacji typu pojazdów silnikowych w odniesieniu do emisji zanieczyszczeń pochodzących z lekkich pojazdów pasażerskich i użytkowych (Euro 5 i Euro 6) oraz w sprawie dostępu do informacji dotyczących naprawy i utrzymania pojazdów (Dz.Urz. UE L 171, s. 1)
- rozporządzenie 692/2008 – rozporządzenie Komisji (WE) nr 692/2008 z 18.07.2008 r. wykonujące i zmieniające rozporządzenie (WE) nr 715/2007 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie homologacji typu pojazdów silnikowych w odniesieniu do emisji zanieczyszczeń pochodzących z lekkich pojazdów pasażerskich i użytkowych (Euro 5 i Euro 6) oraz w sprawie dostępu do informacji dotyczących naprawy i utrzymania pojazdów (Dz.Urz. UE L 199, s. 1)

-
- rozporządzenie 595/2009 – rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 595/2009 z 18.06.2009 r. dotyczące homologacji typu pojazdów silnikowych i silników w odniesieniu do emisji zanieczyszczeń pochodzących z pojazdów ciężarowych o dużej ładowności (Euro VI) oraz w sprawie dostępu do informacji dotyczących naprawy i obsługi technicznej pojazdów, zmieniające rozporządzenie (WE) nr 715/2007 i dyrektywę 2007/46/WE oraz uchylające dyrektywy 80/1269/EWG, 2005/55/WE i 2005/78/WE (Dz.Urz. UE L 188, s. 1)
- rozporządzenie 330/2010 – rozporządzenie Komisji (UE) nr 330/2010 z 20.04.2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych (Dz.Urz. UE L 102, s. 1)
- rozporządzenie 461/2010 – rozporządzenie Komisji (UE) nr 461/2010 z 27.05.2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych w sektorze pojazdów silnikowych (Dz.Urz. UE L 129, s. 52)
- rozporządzenie 1217/2010 – rozporządzenie Komisji (UE) nr 1217/2010 z 14.12.2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do niektórych kategorii porozumień badawczo-rozwojowych (Dz.Urz. UE L 335, s. 36)
- rozporządzenie 1218/2010 – rozporządzenie Komisji (UE) nr 1218/2010 z 14.12.2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do niektórych kategorii porozumień specjalizacyjnych (Dz.Urz. UE L 335, s. 43)
- rozporządzenie 316/2014 – rozporządzenie Komisji (UE) nr 316/2014 z 21.03.2014 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień o transferze technologii (Dz.Urz. UE L 93, s. 17)
- TFUE – Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana Dz.Urz. UE C 202 z 2016 r., s. 47)
- TUE – Traktat o Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana Dz.Urz. UE C 202 z 2016 r., s. 13)
-

Akty prawa polskiego

- k.c. – ustawa z 23.04.1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 2017 r. poz. 459 ze zm.)
- k.k. – ustawa z 6.06.1997 r. – Kodeks karny (Dz.U. z 2017 r. poz. 2204 ze zm.)
- k.p.a. – ustawa z 14.06.1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego (Dz.U. z 2017 r. poz. 1257 ze zm.)
- k.p.c. – ustawa z 17.11.1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (Dz.U. z 2018 r. poz. 155 ze zm.)
- k.s.h. – ustawa z 15.09.2000 r. – Kodeks spółek handlowych (Dz.U. z 2017 r. poz. 1577 ze zm.)
- p.w.p. – ustawa z 30.06.2000 r. – Prawo własności przemysłowej (Dz.U. z 2017 r. poz. 776)
- r.w.p.w. – rozporządzenie Rady Ministrów z 30.03.2011 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz.U. z 2014 r. poz. 1012)
- u.KRS – ustawa z 20.08.1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. z 2017 r. poz. 700 ze zm.)
- u.o.k.k. – ustawa z 16.02.2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. z 2018 r. poz. 798 ze zm.)
- u.z.n.k. – ustawa z 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U. z 2018 r. poz. 419)

Inne akty i dokumenty

- broszura wyjaśniająca do rozporządzenia 1400/2002 – Dystrybucja i serwisowanie pojazdów silnikowych w Unii Europejskiej – Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1400/2002 z 31.07.2002 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych w sektorze motoryzacyjnym – broszura wyjaśniająca
- Często zadawane pytania: Stosowanie unijnych przepisów ochrony konkurencji w sektorze motoryzacyjnym – Komisja Europejska, Często zadawane pytania – Stosowanie unijnych przepisów ochrony konkurencji w sektorze motoryzacyjnym, 27.08.2012 r., http://ec.europa.eu/competition/sectors/motor_vehicles/legislation/mv_faq_pl.pdf

-
- dokument roboczy służb Komisji z 2009 r. dotyczący rozporządzenia 1/2003 – Commission Staff Working Paper – Report on the functioning of Regulation 1/2003, COM(2009) 206 final
- dokument roboczy służb Komisji z 2014 r. dotyczący rozporządzenia 1/2003 – Commission Staff Working Document – Ten Years of Antitrust Enforcement under Regulation 1/2003, SWD(2014) 230/2, 9.07.2014
- komunikat w sprawie ograniczeń dodatkowych – Komunikat Komisji w sprawie ograniczeń bezpośrednio związanych i koniecznych dla dokonania koncentracji (Dz.Urz. UE C 56 z 2005 r., s. 24)
- najczęściej zadawane pytania do rozporządzenia 461/2010 – Przeciwdziałanie praktykom monopolistycznym – Komisja przyjmuje zmienione reguły konkurencji dla przemysłu motoryzacyjnego: najczęściej zadawane pytania, MEMO/10/2017, Bruksela, 27.05.2010 r., http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-10-217_pl.htm
- obwieszczenie o podwykonawstwie – Obwieszczenie Komisji z 18.12.1978 r. dotyczące jej oceny niektórych porozumień podwykonawczych w odniesieniu do art. 85 ust. 1 Traktatu EWG (Dz.Urz. WE C 1 z 1979 r., s. 2)
- obwieszczenie w sprawie definicji rynku właściwego – Obwieszczenie Komisji w sprawie definicji rynku właściwego do celów wspólnotowego prawa konkurencji (Dz.Urz. WE C 372 z 1997 r., s. 5)
- ROG – Restrictions by Object Guidance (Dokument roboczy służb Komisji: Guidance on restrictions of competition „by object” for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis Notice, Brussels, 25.6.2014, SWD(2014) 198 final)
- sprawozdanie na temat badania sektora handlu elektronicznego – Sprawozdanie Komisji dla Rady i Parlamentu Europejskiego – Sprawozdanie końcowe na temat badania sektora handlu elektronicznego, SWD(2017) 154 final, Bruksela, 10.05.2017 r., COM(2017) 229 final
- sprawozdanie z funkcjonowania rozporządzenia 1400/2002 – Sprawozdanie oceniające Komisji z funkcjonowania rozporządzenia (WE) nr 1400/2002 w zakresie dystrybucji i serwisowania pojazdów silnikowych, http://ec.europa.eu/competition/sectors/motor_vehicles/documents/evaluation_report_pl.pdf
-

- sprawozdanie z oceny wpływu rozporządzenia 1400/2002 – Commission Staff Working Document Accompanying the Communication from the Commission. The Future Competition Law Framework applicable to the motor vehicle sector, Brussels, 22.07.2009, SEC(2009) 1052
- wytyczne uzupełniające – Zawiadomienie Komisji – Uzupełniające wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych w porozumieniach dotyczących sprzedaży i napraw pojazdów silnikowych oraz dystrybucji części zamiennych do pojazdów silnikowych (Dz.Urz. UE C 138 z 2010 r., s. 16)
- wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych – Komunikat Komisji – Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych (Dz.Urz. UE C 130 z 2010 r., s. 1)
- wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych z 2000 r. – Obwieszczenie Komisji – Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych (Dz.Urz. WE C 291 z 2000 r., s. 1)
- wytyczne w sprawie pojęcia wpływu na handel – Commission Notice – Guidelines on the effect on trade concept contained in Articles 81 and 82 of the Treaty (Dz.Urz. UE C 101 z 2004 r., s. 81)
- wytyczne w sprawie porozumień horyzontalnych – Komunikat Komisji – Wytyczne w sprawie stosowania art. 101 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do horyzontalnych porozumień kooperacyjnych (Dz.Urz. UE C 11 z 2011 r., s. 1)
- wytyczne w sprawie porozumień horyzontalnych z 2001 r. – Obwieszczenie Komisji – Wytyczne w sprawie stosowania art. 81 Traktatu WE do horyzontalnych porozumień kooperacyjnych (Dz.Urz. WE C 3 z 2001 r., s. 2)
- wytyczne w sprawie porozumień o transferze technologii – Komunikat Komisji – Wytyczne w sprawie stosowania art. 101 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do porozumień o transferze technologii (Dz.Urz. UE C 89 z 2014 r., s. 3)
- wytyczne w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 – Commission Notice – Guidelines on the application of Article 81(3) of the Treaty (art. 101 ust. 3 TFUE) (Dz.Urz. UE C 101 z 2004 r., s. 97)
- wytyczne w sprawie stosowania art. 102 – Komunikat Komisji – Wytyczne w sprawie priorytetów, którymi Komisja będzie się kierować przy stosowaniu art. 82 Traktatu WE (obecnie art. 102 TFUE) w odniesieniu do szkodliwych działań o charakterze praktyki wyłączającej, podejmowanych przez przedsiębiorstwa dominujące (Dz.Urz. UE C 45 z 2009 r., s. 7)

zalecenie dotyczące definicji MŚP	– Zalecenie Komisji z 6.05.2003 r. dotyczące definicji przedsiębiorstw mikro, małych i średnich (Dz.Urz. UE L 124, s. 36)
zawiadomienie <i>de minimis</i>	– Komunikat Komisji – Zawiadomienie w sprawie porozumień o mniejszym znaczeniu, które nie ograniczają odczuwalnie konkurencji na mocy art. 101 ust. 1 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz.Urz. UE C 291 z 2014 r., s. 1)
zawiadomienie w sprawie procedury postępowania z zawiadomieniami o podejrzeniu naruszenia art. 81 i 82 TWE	– Commission Notice on the handling of complaints by the Commission under Articles 81 and 82 of the EC Treaty (Dz.Urz. UE C 101 z 2004 r., s. 65)
zawiadomienie w sprawie współpracy w ramach sieci organów ochrony konkurencji	– Zawiadomienie Komisji w sprawie współpracy w ramach sieci organów ochrony konkurencji (2004/C 101/03) (Dz.Urz. UE C 374 z 2016 r., s. 10)
zawiadomienie w sprawie współpracy z sądami	– Zawiadomienie Komisji w sprawie współpracy pomiędzy Komisją i sądami państw członkowskich UE odnośnie do stosowania art. 81 i 82 Traktatu WE (Dz.Urz. UE C 101 z 2004 r., s. 54)

Czasopisma i publikatory

CMLR	– Common Market Law Review
Dz.Urz. WE	– Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich
ECLR	– European Competition Law Review
iKAR	– internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny
JECLP	– Journal of European Competition Law & Practice
OSNP	– Orzecznictwo Sądu Najwyższego Izba Pracy, Ubezpieczeń Społecznych i Spraw Publicznych

Inne

DG COMP	– Dyrekcja Generalna ds. Konkurencji
ECN	– European Competition Network (Europejska Sieć Konkurencji)

EOG	– Europejski Obszar Gospodarczy
Komisja	– Komisja Europejska
NAAT	– <i>non-appreciable affectation of trade</i> (nieodczuwalny wpływ na handel)
NM	– Nederlandse Mededingingsautoriteit (holenderski organ ochrony konkurencji)
PWI	– prawa własności intelektualnej
RPM	– <i>resale price maintenance</i> (ustalenie cen odsprzedaży)
SA	– sąd apelacyjny
SN	– Sąd Najwyższy
SOKiK	– Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów
SPI	– Sąd Pierwszej Instancji
Trybunał (TS)	– Trybunał Sprawiedliwości
UE	– Unia Europejska
UOKiK	– Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów
Warsztaty 2016	– (Zamknięte) Warsztaty (The Closed Workshop) są corocznym spotkaniem specjalistów prawa konkurencji z większości państw członkowskich UE. W czasie warsztatów uczestnicy wymieniają bazujące na codziennej praktyce poglądy i dyskutują z ekspertami. W dniu 19.05.2016 r. firma prawnicza „contrast” zorganizowała warsztaty poświęcone porozumieniom wertykalnym w prawie konkurencji UE. Edycja warsztatów z 2016 r. obejmowała interaktywną, otwartą i nieformalną dyskusję z urzędnikami z DG COMP zajmującymi się ograniczeniami wertykalnymi (Luc Peepkorn, Josefine Hederström, Gabor Gal i Ekaterina Rousseva). Warsztat koncentrował się na e-handlu, ograniczeniach ze względu na cel w porozumieniach wertykalnych oraz na polityce rabatowej. Wybrane cytaty z warsztatów w 2016 r. są zawarte w tej książce. Te cytaty nie oddają stanowiska Komisji lub DG COMP, ale odzwierciedlają nieformalną wymianę poglądów i dyskusję na tematy objęte warsztatem.

Przedmowa

- 1.01.** Niniejsza książka zawiera praktyczną analizę unijnych reguł konkurencji, odnoszących się do porozumień dystrybucyjnych, podlegających rozporządzeniu 330/2010 i rozporządzeniu 461/2010 bądź pozostających poza zakresem ich oddziaływania. Analiza unijnego prawa konkurencji jest uzupełniona analizą krajowych regulacji odnoszących się do tego typu porozumień zarówno w zakresie prawnokonkurencyjnym, jak i cywilistycznym.
- 1.02.** Książka w pierwszej kolejności przedstawia właściwe uregulowania prawa cywilnego i handlowego, a dopiero potem prezentuje reguły konkurencji stanowiące zasadniczy przedmiot zainteresowania tej publikacji.
- 1.03.** Analiza z zakresu prawa cywilnego i handlowego, odnosząca się do prawa polskiego, została podzielona na cztery rozdziały. **Rozdział 1** dotyczy zobowiązań przedkontraktowych stron angażujących się w umowy dystrybucyjne. **Rozdział 2** przedstawia zasady prawne rządzące wykonywaniem porozumień dystrybucyjnych. **Rozdział 3** prezentuje zasady związane z ustaniem bytu prawnego umów dystrybucyjnych. Wreszcie **rozdział 4** koncentruje się na pokontraktowych zobowiązaniach stron.
- 1.04.** Analiza unijnych i krajowych reguł konkurencji jest podzielona na cztery części i rozpisana na jedenaście rozdziałów.
- 1.05.** Część I (**rozdział 1**) omawia ogólne kwestie istotne dla klasyfikowania porozumień wertykalnych przez unijne prawo konkurencji.
- 1.06.** Część II (**rozdziały 2–9**) omawia stosowanie rozporządzenia 330/2010 do porozumień dystrybucyjnych. **Rozdział 2** ma charakter „mapy drogowej”. Jest praktycznym opisem kroków, które należy podjąć, oraz pytań, które należy zadać, aby ocenić, czy umowa dystrybucyjna może skorzystać z „bezpiecznej przystani” oferowanej przez rozporządzenie 330/2010, tj. rozporządzenie ustanawiające wyłączenie grupowe dla porozu-

mień wertykalnych. Rozdziały 3–8, bazując na systematyce rozporządzenia 330/2010, omawiają następujące tematy:

- **rozdziały 3 i 4** prezentują zakres wyłączenia z art. 2 rozporządzenia 330/2010 („bezpieczna przystań”). Rozdział 3 odpowiada na pytanie, jakie porozumienia dystrybucyjne podlegają zakazowi ustanowionemu w art. 101 ust. 1 TFUE, w następstwie czego mogą potencjalnie skorzystać z przywileju wyłączenia ustanowionego w art. 2 ust. 1 rozporządzenia 330/2010. Porozumienia pozostające poza zakresem art. 101 ust. 1 TFUE nie potrzebują wyłączenia na podstawie art. 101 ust. 3 TFUE. Są one zgodne z unijnymi regułami konkurencji. Dla tych porozumień dystrybucyjnych, które mieszczą się w zakresie zakazu z art. 101 ust. 1 TFUE, rozdział 4 przedstawia ograniczenia zakresu automatycznego wyłączenia, jakie wynika z art. 2 ust. 2–5 rozporządzenia 330/2010;
- wyłączenie ustanowione w art. 2 rozporządzenia 330/2010 poddane jest podwójnemu progowi udziału w rynku, określonym w art. 3 rozporządzenia, a prezentowanemu w **rozdziale 5**;
- **rozdział 6** koncentruje się na najpoważniejszych ograniczeniach konkurencji, o których mowa w art. 4 rozporządzenia 330/2010, a **rozdział 7** – na ograniczeniach zakazanych (wykluczonych lub na warunkach, jakie muszą spełniać zobowiązania do niekonkurowania, aby zapewnić im możliwość skorzystania z „bezpiecznej przystani” zgodnie z wymogami rozporządzenia 330/2010), wskazanych w art. 5;
- **rozdział 8** stanowi analizę okoliczności, w jakich możliwość skorzystania z wyłączenia zawartego w rozporządzeniu 330/2010 może zostać zmodyfikowana albo wycofana;
- **rozdział 9** podsumowuje wnioski płynące z rozdziałów 2–8. W pierwszej kolejności fragment ten przedstawia powszechnie stosowane w dystrybucji ograniczenia podmiotowe lub terytorialne. Następnie – omawia popularne modele dystrybucji i ocenia dopuszczalność wybranych ograniczeń wertykalnych stosowanych w tych modelach na gruncie rozporządzenia 330/2010. Publikacja w tej części analizuje następujące modele dystrybucji: dystrybucję selektywną, dystrybucję nieselektywną, franchising, umowę agencyjną i dystrybucję internetową (np. e-handel, będący raczej formą dystrybucji związaną z modelem dystrybucji niż modelem samym w sobie).

1.07. Część III (**rozdział 10**) przedstawia ocenę – z perspektywy unijnego prawa konkurencji – tych porozumień dystrybucyjnych, które nie podlegają wyłączeniu lub nie spełniają warunków wyłączenia określonych w rozporządzeniu 330/2010. Nie domniemywa się nieważności porozumienia dystrybucyjnego pozostającego poza zakresem rozporządzenia 330/2010. To czy porozumienie jest w istocie nieważne, zależy od okoliczności decydujących o tym, że porozumienie nie jest objęte rozporządzeniem 330/2010, tj. od tego, czy porozumienie przekracza progi udziału w rynku wskazane w rozporządzeniu

lub czy zawiera jedną lub więcej (najpoważniejszych) klauzul ograniczających konkurencję. Ocena w świetle unijnego prawa konkurencji porozumień pozostających poza zakresem rozporządzenia 330/2010 opiera się na faktach i wymaga zindywidualizowanego podejścia w każdej sprawie. Rozdział 10 stanowi próbę usystematyzowania wskazówek zawartych w wytycznych w sprawie ograniczeń wertykalnych na potrzeby dokonywania samooceny umów dystrybucyjnych.

- 1.08. Część IV (**rozdział 11**) analizuje szczególny reżim stosowany wobec dystrybucji pojazdów silnikowych w ramach rozporządzenia 461/2010 i poza nim.
- 1.09. Część V (**rozdział 12**) prezentuje polski antymonopolowy dorobek legislacyjny i orzeczniczy odnoszący się do porozumień wertykalnych.

Przedmowa do wydania polskiego

Oddajemy do rąk polskiego czytelnika trzecie wydanie niezwykle popularnej monografii autorstwa dwóch znakomitych praktyków i jednocześnie nauczycieli akademickich: Franka Wijckmansa i Filipa Tuytschaevera. Pierwsze wydanie ukazało się w roku 2006, drugie – w 2011. Niniejsza książka jest zasadniczo tłumaczeniem wydania trzeciego, które ukazało się 27 lutego 2018 r. Polski czytelnik uzyskuje zatem dostęp do tej niezwykle popularnej wśród praktyków prawa konkurencji pozycji niepełna pół roku po ukazaniu się jej wersji oryginalnej.

Wydawca oryginału, wydawnictwo Oxford University Press, podkreśla, że książka jest „zorientowana na praktyków”, co znajduje wyraz m.in. w tym, że naprawdę można w niej znaleźć odpowiedzi na wiele pytań, które pojawiają się w praktyce w związku z dystrybucją towarów i usług. Są to takie pytania, jak: na jakich warunkach dostawca może nałożyć na swoją sieć dystrybutorów terytorialne ograniczenia ich działalności, czy dostawca może dostarczać swoje produkty na zasadzie wyłączności, albo czy ważny i skuteczny jest obowiązek wyłącznej produkcji na rzecz zlecającego w umowie podwykonawstwa. Autorki polskiego wydania, będące również praktykami w omawianych dziedzinach, miały zatem za zadanie dotrzymać kroku autorom belgijskim i przedstawić odnośne zagadnienia prawnokonkurencyjne albo cywilistyczne w sposób równie praktyczny i przejrzysty.

Polski czytelnik ma przed sobą podręcznik niemal kompletny i wyczerpujący zagadnienia stosowania prawa konkurencji do porozumień dystrybucyjnych. Dodatkowo, zgodnie z zamysłem autorów, zawiera on część ogólną, której zadaniem jest przedstawienie uregulowań prawnocywilistycznych tego typu umów, które mają największe znaczenie w praktyce.

Polskie autorki mają szczerą nadzieję, że każdy sięgający po tę pozycję znajdzie w niej odpowiedź na nurtujące go pytania. Polski prawnik powinien mieć na uwadze, że odpowiedzi udzielane są w oparciu o prawo europejskie, które ma znacznie bogatszy dorobek orzecznicy. Nawet jednak jeśli do danego porozumienia będzie się stosowa-

ło wyłącznie prawo krajowe, można zasadniczo przyjąć, że proponowana wykładnia prawa europejskiego i rozwiązania praktyczne mogą być niemalże wprost przeniesione do polskiej praktyki stosowania prawa konkurencji. Drobne różnice pomiędzy prawem unijnym i polskim zostały zaznaczone w tekście głównym (tekst oznaczony czcionką bezszeryfową), a specyfika zastosowania krajowego prawa konkurencji do porozumień dystrybucyjnych – omówiona dodatkowo w rozdziale 12.

W wielu miejscach książki Czytelnik znajdzie odesłania do konkretnych rozdziałów. Wszystkie te odesłania dotyczą numerów rozdziałów zgromadzonych w części PRAWO KONKURENCJI.

PRAWO CYWILNE I GOSPODARCZE

Olga Sztejnert-Roszak

Rozdział 1

Obowiązki informacyjne poprzedzające zawarcie umowy dystrybucji

A. Prawo dystrybucji

- 1.01.** Polska literatura prawnicza określa dystrybucję mianem „wyspecjalizowanego trybu zbytu towarów”¹, który może się odbywać także poprzez sieć dystrybucyjną, jeżeli pośredników w sprzedaży jest więcej. Piśmiennictwo wyróżnia trzy formy dystrybucji poprzez sieć: dystrybucję selektywną, dystrybucję wyłączną oraz franchising². Cechami wspólnymi wskazanych umów są: ich przedmiot (którym jest dystrybucja towarów), samodzielność pośrednika jako przedsiębiorcy, faktyczne i prawne uzależnienie pośrednika od przedsiębiorcy (dostawcy), trwałość i ramowość oraz sposób ich zawierania, które następuje zwykle w oparciu o wzorce kontraktowe.
- 1.02.** Wspólnym mianem „prawa dystrybucji” (ang. *distribution law*, niem. *Vertriebsrecht*) określa się powszechnie gałąź prawa poświęconą trzem umowom, których zasadnicze cechy wydają się już w praktyce nie budzić wątpliwości. Są to: umowa agencyjna (umowa o pośrednictwo handlowe), umowa dystrybucji (odsprzedaży towarów) i umowa franchisingu. Z praktyki obrotu wynika, że umowy agencyjna, dystrybucji i franchisingu lub umowy łączące ich typowe postanowienia zawierane są wobec podobnych oczekiwań rynkowych. Ich stronami są zlecający dokonywanie czynności polegających na zawieraniu umów lub sprzedaży jego towarów (ewentualnie: świadczeniu usług) i podmiot wyrażający gotowość wykonywania takich czynności za wynagrodzeniem lub marżą. O różnicach pomiędzy umową agencyjną, dystrybucji i franchisingu decydują takie elementy, jak np. działanie w imieniu zlecającego (agencja) lub we własnym imieniu (dystrybucja i franchising), oraz dodatkowe elementy, charakterystyczne

¹ S. Włodyka, *Strategiczne umowy przedsiębiorców*, Warszawa 2000, s. 277 i n.

² S. Włodyka, *Strategiczne...*, s. 278.

dla dystrybucji (zorganizowana sieć sprzedaży towarów lub świadczenia usług, czasem połączona z używaniem znaku towarowego dostawcy) lub franchisingu (używanie *know-how* i znaków towarowych franchisodawcy oraz ściśle przestrzeganie jego wskázówek). Przepisy dotyczące porozumień wertykalnych³ – poprzez definicję dystrybutora, którym jest nie tylko przedsiębiorca kupujący towary objęte porozumieniem wertykalnym z zamiarem ich odsprzedaży, lecz także przedsiębiorca zawierający z dostawcą porozumienie wertykalne, na podstawie którego dokonuje sprzedaży towarów objętych porozumieniem wertykalnym w imieniu dostawcy – stosuje się również do umowy agencyjnej, o ile spełnia ona przywołane warunki. O ile dalsze uwagi odnosić będą się do wszystkich trzech wskazanych wyżej umów, będą używać wspólnego dla nich miana: „umowa pośrednictwa”.

B. Umowy pośrednictwa

- 1.03.** Umowa pośrednictwa, opisywana z punktu widzenia dostawcy, ma zapewnić dystrybucję towarów w taki sposób, by maksymalnie zabezpieczyć jego interesy. Dostawca ustala sposób prowadzenia dystrybucji (np. sposób ekspozycji produktu), jej poziom (minimalne zamówienia, minimalne ilości zapasów, minimalne wielkości sprzedaży), sposób prowadzenia obsługi gwarancyjnej kupujących (serwis), rodzaj podejmowanych działań reklamowych i promocyjnych oraz wprowadza zakaz konkurowania.
- 1.04.** Warunki umowy dystrybucji pomiędzy dostawcą a siecią handlową, w tym sposób prowadzenia sprzedaży produktu (np. jego ekspozycji), wysokość zamówień (często bez gwarancji ich dokonywania), terminy zapłaty, dodatkowe warunki dostaw (jak choćby zasady pakowania produktów, punkty dostaw, godziny dostaw, a nawet rodzaje palet, przy użyciu których mają one następować), czy wreszcie zasady reklamowania towaru w sklepie, określa sieć, a nie dostawca.
- 1.05.** Umowa agencyjna jest w polskim prawie cywilnym dość szczegółowo skodyfikowana (art. 758 i n. k.c.), przy czym najistotniejsza nowelizacja przepisów ją regulujących, która weszła w życie w roku 2000, była wynikiem implementacji dyrektywy Rady 86/653/EWG z 18.12.1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (Dz.Urz. WE L 382, s. 17). Ze względu na kompleksową regulację umowy agencyjnej rozważania w niniejszym rozdziale dotyczyć będą w głównej mierze umowy dystrybucji (pojmowanej jako umowa, której przedmiotem jest nabywanie przez dystrybutora od dostawcy towarów celem ich dalszej sprzedaży) oraz umowy franchisingu.

³ Rozporządzenie Rady Ministrów z 30.03.2011 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz.U. z 2014 r. poz. 1012).

- 1.06.** Umowa dystrybucji określana jest przez polskie piśmiennictwo jako umowa ramowa, która jest następnie wypełniana umowami sprzedaży towarów przez dostawcę dystrybutorowi, ewentualnie umowami komisji. Jest zawierana pomiędzy przedsiębiorcami⁴ i jest umową nienazwaną – podobnie jak umowa franchisingu.
- 1.07.** Zagadnienie charakteru umowy dystrybucji jako umowy ramowej, choć wydaje się teoretyczne, może rodzić niebagatelne skutki w praktyce obrotu w przypadku długo-terminowych umów dystrybucji, zawartych przed 20.01.2005 r. Praktycznym przykładem może być sytuacja, w której dystrybutor – przedsiębiorca będący osobą fizyczną – zawarł z dostawcą umowę dystrybucji pod rządami poprzednio obowiązujących przepisów dotyczących wspólności majątkowej małżeńskiej bez zgody swego małżonka. Zgodnie z aktualnie obowiązującym art. 41 § 1 ustawy z 25.02.1964 r. – Kodeks rodzinny i opiekuńczy (Dz.U. z 2017 r. poz. 682 ze zm.), jeżeli małżonek zaciągnął zobowiązanie za zgodą drugiego małżonka, wierzyciel może żądać zaspokojenia także z majątku wspólnego małżonków. Przed 20.01.2005 r. zasada ta nie obowiązywała, tj. zgoda małżonka nie była konieczna. Przyjęcie, że każda transakcja sprzedaży towaru przez dostawcę na rzecz dystrybutora jest odrębną umową sprzedaży, powoduje zupełnie odmienną sytuację prawną dostawcy przed i po wskazanej dacie, gdy idzie o jego możliwość zaspokojenia się z majątku dystrybutora i jego małżonka z tytułu niezapłaconej ceny za towar. W odniesieniu do wszystkich transakcji dokonanych przed 20.01.2005 r. znajdują bowiem zastosowanie poprzednio obowiązujące przepisy Kodeksu rodzinnego i opiekuńczego, co oznacza, że dostawca będzie mógł po uzyskaniu prawomocnego tytułu wykonawczego przeciwko dystrybutorowi prowadzić egzekucję nie tylko z odrębnego majątku dystrybutora, ale także – po uzyskaniu klauzuli wykonalności przeciwko małżonkowi dłużnika – z majątku wspólnego dystrybutora i jego małżonka. Po 20.01.2005 r. na każdą transakcję sprzedaży, dokonywaną wszak w wykonaniu wcześniej zawartej umowy dystrybucji, dostawca musi mieć zgodę małżonka dystrybutora po to, aby zagwarantować sobie możliwość prowadzenia egzekucji z majątku wspólnego dystrybutora i jego małżonka.
- 1.08.** Przyjęcie, że umowa dystrybucji rodzi ważne zobowiązania pomiędzy stronami, a poszczególne transakcje sprzedaży (uzupełniające umowę dystrybucji) nie są odrębnymi od niej umowami, mogłoby doprowadzić do wniosku, że umowa dystrybucji zawarta pod rządami poprzednio obowiązujących przepisów wystarcza dla uznania, iż wierzyciel (dostawca) mógłby zaspokoić się z majątku wspólnego dystrybutora i jego mał-

⁴ Polskie przepisy nie zawierają jednej, generalnej definicji przedsiębiorcy. Definicja przedsiębiorcy znajduje się np. w art. 43¹ k.c., art. 4 ustawy z 6.03.2018 r. – Prawo przedsiębiorców (Dz.U. z 2018 r. poz. 646), art. 4 poprzedzającej ją ustawy z 4.07.2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. z 2017 r. poz. 2168 ze zm.), czy art. 4 pkt 1 ustawy z 16.02.2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. z 2018 r. poz. 798 ze zm.).

Publikacja *Porozumienia dystrybucyjne w prawie konkurencji. Unia Europejska–Polska* oferuje unikatowe spojrzenie na prawne problemy dystrybucji. Głównym punktem odniesienia dla analiz porozumień dystrybucyjnych jest prawo konkurencji Unii Europejskiej (art. 101 TFUE, rozporządzenie 330/2010 i wytyczne Komisji w sprawie ograniczeń wertykalnych). Książka zawiera również omówienie umów dystrybucyjnych z perspektywy polskiego prawa cywilnego i handlowego oraz analizę praktyki UOKiK i sądów ochrony konkurencji w zakresie stosowania polskiego prawa konkurencji w odniesieniu do porozumień dystrybucyjnych.

Najobszerniejsza część opracowania, która jest poświęcona prawu konkurencji Unii Europejskiej, stanowi tłumaczenie książki Franka Wijckmansa i Filipa Tuytschaevera *Vertical agreements in EU competition law* (wyd. 3, Oxford University Press 2018). Polskie treści zostały opracowane przez przedstawicielki praktyki i teorii prawa dystrybucji i prawa konkurencji (nawiązania do polskich regulacji i praktyki stosowania prawa znajdują się również w części tłumaczonej). Publikacja jest rezultatem paneuropejskiego projektu wydawniczego zrealizowanego dla większości jurysdykcji w UE przez krajowe kancelarie specjalizujące się w prawie konkurencji.

Analiza zagadnień prawnych dokonywana jest z perspektywy realnych, często spotykanych sytuacji biznesowych, nie ogranicza się do wykładni przepisów prawa, ale wzbogacona jest praktycznymi przykładami. Autorzy analizują przez pryzmat prawa konkurencji najpopularniejsze modele dystrybucji i szczegółowe klauzule umowne, proponując rozwiązania pozwalające na uniknięcie problemów prawnych.

Książka jest przeznaczona przede wszystkim dla praktyków, zwłaszcza prawników działów wewnętrznych przedsiębiorstw, radców prawnych i adwokatów, którzy na co dzień zmagają się z problemami związanymi z prawidłowym ukształtowaniem relacji producent–dystrybutor–sprzedawca detaliczny.



ZAMÓWIENIA:

INFOLINIA 801 04 45 45, FAX 22 535 80 01
ZAMOWIENIA@WOLTERSKLUWER.PL
WWW.PROFINFO.PL

ISBN 978-83-8124-672-9

