

Prawo konkurencji

Nowe reguły dystrybucji zmieniają handel internetowy

Nowe unijne rozporządzenie wprowadza istotne zmiany dotyczące sposobów prowadzenia dystrybucji i sprzedaży produktów i usług na terenie Unii Europejskiej. Dotyczą one m.in. handlu w sklepach internetowych.

1 czerwca 2010 r. wchodzi w życie Rozporządzenie Komisji (UE) nr 330/2010 w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych. Zastępuje ono poprzednio Rozporządzenie Komisji (WE) nr 2790/1999 regulujące tę materię.

Komisja – oprócz rozporządzenia – opublikowała również nowe Wytyczne w sprawie porozumień wertykalnych, pomocne zarówno przy interpretacji rozporządzenia, jak i przy ocenie umów dystrybucyjnych tym rozporządzeniem nieobjętych.

Konieczna weryfikacja umów

Podstawowe zasady prowadzenia dystrybucji pozostały bez zmian. Oznacza to, że nadal, surowo zakazane są wszelkie porozumienia, których przedmiotem jest narzucenie dystrybutorom przez producentów cen, po

których odsprzedawać powinni konsumentom towary.

Tak samo niedozwolone pozostały zakazy konkurencji zawierane w umowach z dystrybutorami na czas nieokreślony lub na okres przekraczający 5 lat. Zmianie ulega natomiast główna reguła służąca ustaleniu, czy dana umowa może naruszać prawo konkurencji, czy też zgodnie z rozporządzeniem nie ma takiego ryzyka. Pod rządami dotychczasowego rozporządzenia decydował o tym poziom udziału w rynku producenta produktów bądź usług. Jeśli był on niższy niż 30 proc. i reguły określone w rozporządzeniu były zachowane, umowa była zgodna z prawem. W innym przypadku umowa nie wchodziła w zakres zastosowania rozporządzenia. Wówczas zainteresowane strony samodzielnie musiały ocenić, opierając się na Wytycznych Komisji, czy umowa taka może

naruszać prawo konkurencji. Od 1 czerwca nastąpi zmiana w tej kwestii. Zwolnienie określone w rozporządzeniu może zostać zastosowane tylko do umów, w przypadku których udział w rynku zarówno dostawcy produktów czy usług, jak i ich nabywcy, nie przekracza 30 proc. Oznacza to, że przedsiębiorcy dokonując obecnie analizy wszystkich łączących ich umów dystrybucyjnych i ocenić, czy udział nabywcy w rynku nie przekracza wartości określonej w nowym rozporządzeniu. Jeśli dana umowa nie spełnia tego warunku, konieczna może być jej renegocjacja. Problem ten dotyczy może dużej liczby umów, ponieważ udział w rynku na poziomie 30 proc. można łatwo przekroczyć, jeśli rynek ten byłby zdefiniowany jako rynek lokalny.

Zakaz różnicowania cen

Jednocześnie rozporządzenie zawiera rozwiązania korzystne z punktu widzenia konsumentów. Najistotniejsze dla nich są zmiany, jakie Komisja wprowadziła w przedmiocie handlu internetowego. Produ-

cenci otrzymali zakaz różnicowania cen w zależności od kanałów dystrybucji i domagania się wyższych cen w przypadku produktów przeznaczonych do sprzedaży on-line. Dotychczas było to częstą praktyką. Producenci argumentowali, że tradycyjni odbiorcy ich produktów ponoszą wyższe koszty prowadzenia sprzedaży, w porównaniu do sklepów internetowych. Komisja nie zabroniła całkowicie producentom wspierania sprzedaży tradycyjnej, jednak nie mogą tego robić przez udzielanie sprzedawcom rabatów. Dozwolone jest wyłącznie wspieranie poszczególnych kanałów sprzedaży za pomocą stałych płatności, których wysokość niezależna będzie od obrotu.

Klient w sklepie internetowym

Kolejną zmianą jest wyraźny zakaz stosowania praktyk dyskryminujących zagranicznych klientów sklepów internetowych. Obecnie nie zawsze możliwe jest dokonywanie zakupów w sklepach internetowych działających w innych państwach UE. Zdąrza się, że gdy klient rozpo-

znany zostanie przez system jako obcokrajowiec (np. po numerze karty kredytowej, czy też podając adres dostawy zakupionego produktu), zostaje automatycznie przekierowany na stronę właściwego dla siebie dystrybutora krajowego, lub transakcja zostaje automatycznie przetwarzana. Zgodnie z nowymi Wytycznymi, praktyki takie traktowane będą odtąd jako ciężkie naruszenia prawa konkurencji, zagrożone karą w wysokości do 10 proc. rocznego przychodu przedsiębiorcy. Nowe zasady handlu on-line spowodować mogą spadek cen w sklepach internetowych. Ponadto, zakaz dyskryminacji klientów zagranicznych umożliwi konsumentom pełniejsze wykorzystanie różnic cenowych między poszczególnymi krajami UE.

Rok na dostosowanie

Zgodnie z przepisami rozporządzenia przedsiębiorcy mają rok czasu na dostosowanie obecnie obowiązujących umów do nowych wymagań. Nowe reguły dotyczą na razie wyłącznie porozumień, do których stosuje się europejskie

prawo konkurencji. Nie oznacza to jednak, że mniejsi przedsiębiorcy, działający lokalnie, nie będą nim dotknięci. Dla przykładu, praktyki dyskryminujące klientów zagranicznych objęte są prawem europejskim z definicji, niezależnie od obszaru działalności przedsiębiorcy. Dlatego też nowymi przepisami zainteresować się powinni wszyscy – i producenci, i konsumenci.

Podstawa prawna

Rozporządzenie Komisji (UE) nr 330/2010 w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych (Dz.Urz. UE L 102/1 z 23 kwietnia 2010 r.).

**Michał Roszak**

prawnik, doktorant UAM oraz Université Rennes 1
Kancelaria Prawna Grynhoff
Woźny Maliński