



SEMINARIUM: OGRANICZENIA WERTYKALNE

5 KWIETNIA 2011, WARSZAWA

WYSTĄPIENIE PREZES UOKIK

Pragnę wszystkich bardzo serdecznie powitać na seminarium organizowanym w ramach Środkowoeuropejskiej Inicjatywy Współpracy Organów ds. Konkurencji (CECI)¹. Jest to już piąte tego typu spotkanie w Polsce. Mamy dziś zaszczyt gościć przedstawiciela Komisji Europejskiej, Pana Lucasa Peeperkorna, jak również ekspertów z organów ochrony konkurencji Węgier, Czech oraz Niemiec. Witam serdecznie pozostałych prelegentów - reprezentantów przedsiębiorców oraz przedstawicieli świata naukowego i prawniczego.

Dzisiejsze spotkanie poświęcone będzie omówieniu wybranych zagadnień z zakresu porozumień wertykalnych. Przedmiotem unijnego i polskiego zakazu porozumień ograniczających konkurencję mogą być bowiem zarówno porozumienia horyzontalne, czyli karteles sensu stricto, jak i porozumienia wertykalne zawierane pomiędzy przedsiębiorstwami działającymi na różnych szczeblach obrotu towarowego w zakresie produkcji lub sprzedaży dotyczące warunków zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży niektórych towarów lub usług przez ich strony. Tematyka seminarium wpisuje się w kontekst przyjęcia przez Komisję Europejską w ubiegłym roku Rozporządzenia dotyczącego wyłączeń grupowych wraz z Wytycznymi. Dzisiejsza dyskusja dotyczyć będzie, między innymi, ustalania cen odsprzedaży i praktycznych problemów związanych z umowami dystrybucyjnymi i franczyzą.

Rozporządzenie ws. wyłączeń grupowych oraz Wytyczne Komisji Europejskiej ws. ograniczeń wertykalnych nr 2010/C130/01

Jak Państwu doskonale wiadomo, w kwietniu 2010 roku Komisja Europejska przyjęła nowe rozporządzenie², które wyłącza niektóre rodzaje porozumień wertykalnych w sprawie dostawy i dystrybucji spod generalnego zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję. Praktyka bowiem wskazuje, iż restrykcyjne stosowanie przepisów zakazujących porozumień między

¹ CECI powstała w 2003 roku, zrzesza sześć krajów: Czechy, Słowację, Słowenię, Polskę, Węgry i Austrię (od grudnia 2008 r.).

² Rozporządzenie Komisji nr 330/2010 ws. stosowania art. 101 ust. 3 TFUE do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych.

przedsiębiorcami mogłoby nieraz prowadzić do niekorzystnych efektów dla rozwoju gospodarki. Niektóre porozumienia, chociaż potencjalnie naruszają warunki konkurencji, mogą pozytywnie wpływać na jakość świadczonych usług czy cenę towarów. Wraz z rozporządzeniem Komisja przyjęła także Wytyczne mające na celu wyjaśnienie nowych reguł oraz umożliwienie przedsiębiorcom dokonanie własnej oceny porozumień wertykalnych w oparciu o unijne przepisy konkurencji. Takie porozumienia pionowe są powszechnie stosowane w obrocie gospodarczym, dlatego zmiana przepisów ma duże znaczenie przede wszystkim dla przedsiębiorstw, ale również dla konsumentów.

Komisja wprowadziła przede wszystkim dodatkowy warunek korzystania z wyłączeń grupowych. Zgodnie z nowymi przepisami, próg 30% udziału w rynku obowiązuje nie tylko dystrybutorów, lecz również detalistów. Zmiana ta jest korzystna dla małych i średnich wytwórców oraz detalistów, którym umożliwi utrzymanie się lub wejście na rynek dystrybucji. Nowe reguły uwzględniają również rozwój rynku sprzedaży online. Zjawisko to przyczynia się do zwiększenia oferowanego klientom wyboru produktów i usług oraz konkurencji cenowej. W celu dalszego wspierania rynku sprzedaży internetowej Komisja zapewniła przedsiębiorcom większą przejrzystość stosowanych zasad, ułatwiając im dostęp do klientów na terenie całej Unii. Zgodnie z Wytycznymi, każdemu dystrybutorowi powinno przysługiwać prawo sprzedaży produktów za pośrednictwem internetu. Dystrybutorzy powinni móc prowadzić sprzedaż na warunkach analogicznych do powszechnie stosowanych w tradycyjnym sklepie bądź punkcie sprzedaży. Oznacza to, że producenci nie mogą ograniczać ilości towarów sprzedawanych przez internet ani żądać za nie wyższej ceny. Z Wytycznych wynika, że wykorzystywanie przez dystrybutora strony internetowej do sprzedaży produktów stanowi bierną formę sprzedaży, gdyż umożliwia klientom nieograniczony dostęp do dystrybutora. Zasięg sprzedaży online wykracza więc poza tradycyjne terytorium lub grupę klientów. Niestety często technicznie oferty są dostępne podczas przeszukiwania sklepu internetowego, ale na którymś etapie procesu zamawiania strony internetowe przerywają transakcję ponieważ sprzedawca odmawia sprzedaży do kraju klienta. Obecnie próby ograniczenia możliwości zakupu towarów przez klientów z danego terytorium mogą zostać uznawane przez Komisję za naruszenie konkurencji. Nowe rozwiązania w praktyce będą przekładać się na większe możliwości wyboru dla konsumentów.

Ponadto, przedstawione zmiany istotnie przyczynią się do zmniejszenia ryzyka antykonkurencyjnego wynikającego z porozumień wertykalnych. Mimo, że tego typu porozumienia są mniej szkodliwe niż ograniczenia horyzontalne, a nawet mogą wywierać pozytywne skutki, często stanowią jednak zagrożenie dla konkurencji na rynku wewnętrznym. Dzieje się tak przede wszystkim gdy porozumienia zawierają najpoważniejsze ograniczenia, takie jak ustalanie cen odsprzedaży.

Ostatnie decyzje UOKiK

To właśnie ustalania cen odsprzedaży dotyczyły nasze ostatnie decyzje. W większości przypadków do naruszenia konkurencji dochodziło w sektorze produktów budowlanych. W tym miejscu chciałabym tutaj przytoczyć dwa przykłady decyzji dotyczących tego rynku.

Pierwsza z nich wydana została w sprawie zмовы cenowej pomiędzy Tikkurilą, producentem farb i lakierów, oraz dwoma marketami budowlanymi, Castoramą i Praktikerem³. Inicjatorem niedozwolonego porozumienia była Tikkurila. Przedsiębiorcy ustalali wspólnie poziom minimalnych detalicznych cen odsprzedaży farb i lakierów. W trakcie postępowania, Castorama oraz Tikkurila postanowiły skorzystać z programu *leniency*. Informacje przekazane przez oba przedsiębiorstwa umożliwiły udowodnienie zмовы.

Kolejna decyzja również dotyczyła zмовы na rynku sprzedaży farb i lakierów. Tak jak wspomniałam, jest to jeden z sektorów gdzie najczęściej dochodzi do tego typu niedozwolonych praktyk. Producent Akzo Nobel zawarł porozumienie z czterema marketami budowlanymi - Castoramą, Leroy Merlin, OBI i Praktikerem⁴. Postępowanie wykazało, że przedsiębiorcy ustalali między sobą minimalne ceny odsprzedaży niektórych farb i lakierów. Podobnie jak w przypadku porozumienia z udziałem Tikkurila, inicjatorem zмовы był Akzo Nobel, producent farb i lakierów. Przedsiębiorca otrzymywał i przekazywał informacje o aktualnych cenach odsprzedaży stosowanych w poszczególnych sieciach dystrybucyjnych. Tym razem Castorama również wystąpiła do UOKiK z wnioskiem o odstąpienie od nałożenia kary. Informacje przedstawione przez przedsiębiorcę przyczyniły się do wydania decyzji. Z programu *leniency* skorzystał także Akzo Nobel.

Analizując decyzje wydane w sprawach Tikkurila i Akzo Nobel warto zauważyć, że porozumienia, które zostały zakwalifikowane jako wertykalne, wywierały tak naprawdę skutki charakterystyczne dla porozumień horyzontalnych. Specyfika ukaranych zмów polegała na tym, że producent zastępował dystrybutorom bezpośrednie kontakty, w rzeczywistości nadzorując i stabilizując kartel detalistów. Decyzje te stanowią interesujące przykłady porozumień mieszanych, ukazujące złożony charakter praktyk, z którymi na co dzień walczy UOKiK.

Umowy dystrybucyjne i franczyza

Orzecznictwo UOKiK w zakresie ograniczeń wertykalnych obejmuje głównie ustalanie cen odsprzedaży. Z tym większym zainteresowaniem wysłuchamy dziś prezentacji poświęconych problematyce umów dystrybucyjnych oraz franczyzy.

³ Decyzja DOK-4/2010 z 24 maja 2010 r.

⁴ Decyzja DOK-12/2010 z 31 grudnia 2010 r.

Specyfika porozumień dystrybucyjnych wynika z celu zawieranych pomiędzy przedsiębiorcami umów, którym jest zakup towarów z zamiarem ich dalszej odsprzedaży. Najczęściej stosowane klauzule dotyczą wyłącznego zakupu, dystrybucji wyłącznej, selektywnej oraz franczyzy.

Ze względu na ich charakter, porozumienia dystrybucyjne mogą ograniczać dostęp do rynku innym przedsiębiorcom, prowadzić do podziału rynku oraz innych poważnych naruszeń konkurencji. Jednak mogą one również wywierać pozytywne skutki rynkowe, między innymi poprzez gwarantowanie określonej jakości towarów oraz zmniejszenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej. Dlatego też unijne i polskie prawo ochrony konkurencji umożliwia uznanie porozumień dystrybucyjnych za dozwolone po spełnieniu przez nie określonych wymogów. Bardzo ważne jest więc, aby przedsiębiorcy zapoznali się z obowiązującymi przepisami antymonopolowymi. W tym miejscu warto podkreślić jak szybko w ostatnich latach rozwija się system franczyzy i jak istotne jest dla wszystkich uczestników tego rynku poznanie zasad, którym jest podporządkowany.

Konkluzje

Szanowni Państwo, pamiętajmy o tym, że celem UOKiK-u nie jest wyłącznie karanie przedsiębiorców naruszających konkurencję. Ogromne znaczenie ma działalność Urzędu o charakterze prewencyjnym, edukacyjnym. Staramy się, poprzez różne inicjatywy, takie jak dzisiejsze spotkanie, podnieść świadomość uczestników rynku oraz wzbogacić ich wiedzę z zakresu prawa antymonopolowego, wierząc, że lepsza znajomość reguł konkurencji przełoży się na mniejszą liczbę naruszeń. Mając na celu dotarcie z naszym przekazem do jak najszerszego grona odbiorców zapewniliśmy dziś transmisję naszego seminarium w Internecie.

Zanim oddam głos naszym panelistom, chciałabym jeszcze dodać, że również w naszych przepisach krajowych zostaną wprowadzone zmiany w zakresie porozumień wertykalnych. Rozporządzenie w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję⁵ wygasa w maju tego roku. UOKiK zakończył już prace nad projektem nowego rozporządzenia. Nowy tekst, który wejdzie w życie w czerwcu, wzorowany jest na przepisach unijnych, z uwzględnieniem specyfiki polskiego rynku.

Jestem przekonana, że dzisiejsze spotkanie okaże się niezwykle przydatnym doświadczeniem dla wszystkich zainteresowanych omawianą tematyką. Naszym celem jest podjęcie dyskusji i spojrzenie na problematykę ograniczeń wertykalnych z różnych punktów widzenia - organów antymonopolowych, akademików, przedsiębiorców i ich pełnomocników. Zachęcam Państwa do wzięcia udziału w dyskusji oraz zadawania pytań ekspertom, a także jeszcze raz podziękować dzisiejszym prelegentom za przyjęcie mojego zaproszenia.

⁵ Rozporządzenie z dnia 19 listopada 2007 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję.