

Промени в правилата за вертикалните споразумения в ЕС от 01 Юни 2022 г.

Вертикалните споразумения са споразумения за покупка/продажба на стоки или услуги между компании, опериращи на различни нива от веригата на производство и търговия. Дистрибуционните договори са типичен пример за вертикални споразумения, въпреки че понятието е по-широко.

Вертикалните споразумения са предмет на определени ограничения, както на ниво ЕС, така и на национално ниво. По-специално, споразумения, които съдържат ограничения за купувача или за доставчика, които могат да засягат, предотвратяват или нарушават конкуренцията и имат значителен ефект върху търговията между страните-членки попадат в обхвата на чл.101 от Договора за функционирането на Европейския Съюз. Когато подобни споразумения нямат съществен ефект върху търговията между страните-членки т.е. когато по-скоро се отнасят до националния пазар или до пазара в определен регион в дадена страна-членка, те са предмет на симетрични правила, установени в националното право, в частност за България това са чл.15 и сл. от Закона за защита на конкуренцията.

Такива споразумения **принципно са забранени**, те са нищожни и страните по тях са изложени на сериозни други последици като съществени **имуществени санкции до 10 % от оборота и искиове за вреди**.

Разглежданите споразумения могат да бъдат освободени от забраната ако създават съществени ползи, които да компенсират анти-конкурентните ефекти. Основен законодателен акт на ЕС в тази връзка, който създава защитен режим и определя кои вертикални споразумения са освободени от забраната, е Регламентът за групово освобождаване на вертикални споразумения № 330/2010 г. („РГОВС“). Аналогични правила за освобождаване на споразумения, които нямат значителен ефект върху търговията, се съдържат в Решение № 55 от 20.01.2011 г. на Комисията за защита на конкуренцията.

Накратко, РГОВС и Решение № 55/2011г. освобождават вертикални споразумения между компании с пазарен дял, който **не надхвърля 30 % и при условие, че не съдържат т.нар. твърди ограничения** като задължения за поддържане на определени препродажни цени.

Споразумения, които не са освободени в съответствие с горните условия са предмет на индивидуална оценка, съгласно Насоките относно вертикалните ограничения на Европейската Комисия.

РГОВС и Насоките относно вертикалните ограничения понастоящем се заменят, считано от **01 Юни 2022** от Регламент от 10 Май 2022г. („Нов РГОВС“) и нови Насоки относно вертикалните ограничения („Нови Насоки“), одобрени на същата дата.

Новият РГОВС запазва основната концепция на защитен режим за вертикални споразумения, които не съдържат твърди ограничения, при условие че пазарният дял на доставчика **не надхвърля 30 % на пазара, на който продава стоките/услугите** предмет на споразумението, а пазарният дял на купувача **не надхвърля 30 % на пазара, на който купува стоките/услугите** предмет на споразумението.

Въвеждат се обаче редица промени, които заслужават внимание, измежду които ние бихме очертали следните:

i. Прилагане на освобождаването при дуална дистрибуция

РГОВС освобождава, при спазване на общите изисквания по регламента, също и вертикални споразумения между конкуренти в случаите на дуална дистрибуция т.е. когато доставчикът е производител, но и дистрибутор на стоки, докато купувачът е дистрибутор, който не се конкурира с доставчика на нивото на производство.

С Новия РГОВС освобождаването вече покрива и хипотезите, в които доставчикът е не само производител, а също и търговец на едро или вносител на съответните стоки. Освобождаването се прилага и по отношение на доставчици, които предоставят услуги на няколко нива на търговия.

Освобождаването обаче не се прилага към обмена на информация между страните, който не е пряко свързан с прилагането на вертикалното споразумение или не е необходим за подобряване на производството или разпространението на съответните стоки или услуги. Допълнителни детайли относно обменът, който може да се счита за освободен и обратно се съдържат в Новите Насоки.

Освобождаването от забраната няма да се прилага към споразумения между предприятия, предоставящи посреднически онлайн услуги с хибридни функции (доставчици на посреднически онлайн услуги, които също предлагат стоки или услуги в конкуренция с предприятията, които ползват посредническите услуги) и такива конкурентни предприятия.

ii. Изключителна дистрибуция

Изключителната дистрибуция е широко разпространен инструмент, при който доставчикът определя дадена територия или клиентска група за определен купувач и/или я запазва за себе си, като ограничава други купувачи да продават в изключителната територия или на изключителната клиентска група.

Споразуменията за изключителна дистрибуция са принципно освободени по РГОВС (когато прагът за пазарен дял от 30 % е спазен и споразуменията не съдържат твърди ограничения, като пасивните продажби към изключителната територия/клиентска група във всички случаи трябва да остават позволени).

Бихме посочили две промени, свързани с изключителната дистрибуция, съгласно новия законодателен пакет.

Първо, той установява правилото, че разпределението на изключителната територия/клиентска група следва да бъде направено между **максимум петима дистрибутори за съответната територия или клиентска група**. Новите Насоки сочат, че по-голям брой би бил свързан с увеличен риск от паразитизъм на изключителните дистрибутори спрямо инвестициите на останалите изключителни дистрибутори, което би елиминирало ефективните резултати, които изключителната дистрибуция би следвало да постига.

Второ, Новият РГОВС изяснява, че системите за изключителна дистрибуция ще са освободени и в случаите, в които доставчиците **ограничават активните продажби** към изключителна територия/клиентска група **не само от страна на техните купувачи, но и от директните клиенти на техните купувачи** (предаването на ограничението надолу по дистрибуционната верига отвъд директните клиенти не е допустимо).

iii. Селективна дистрибуция

Разпоредба, подобна на тази относно изключителната дистрибуция, се въвежда и при селективната дистрибуция т.е. **клиентите на дистрибуторите** в мрежа за селективна дистрибуция също могат да бъдат ограничават да продават (при това става дума **както за активни, така и за пасивни продажби**) към неоторизирани дистрибутори на територия, в която доставчикът оперира система за селективна дистрибуция.

В допълнение, доставчиците ясно разполагат с възможността да ограничават **активните или пасивни продажби от страна на изключителни дистрибутори и техните клиенти** към неоторизирани дистрибутори, намиращи се в друга територия, в която доставчикът оперира система за селективна дистрибуция.

iv. Онлайн продажби

В продължение на определена съдебна практика, Новият РГОВС установява правилото, че **предотвратяването на ефективното използване на интернет от купувача или неговите клиенти** за продажба на стоките или услугите, които са предмет на споразумението, представлява твърдо ограничение.

Примери за ограничения, които не могат да бъдат налагани в тази връзка включват предотвратяване на създаването или използването от купувача на собствен онлайн магазин, изискване към купувача да продава стоките или услугите единствено във физически магазин или във физическото присъствие на специализиран персонал, изискване към купувача да предотвратява разглеждането на неговата уеб страница или онлайн магазин от клиенти, разположени на територията на друга страна и др.

Ограниченията за онлайн рекламиране, които нямат за цел препятстване на използването на цял един или повече канали за онлайн рекламиране са допустими, например изисквания онлайн рекламата да покрива определени стандарти за качество или да включва специфично съдържание са позволени.

От друга страна, не е позволено да се **предотвратява използването на цял канал за онлайн рекламиране**, например на инструменти за сравняване на цените или на интернет търсачки, стига тяхната употреба да не е насочена форма на рекламиране т.е. форма на активна продажба.

На следващо място, Новият РГОВС изяснява, че доставчиците на **онлайн посреднически услуги са доставчици** по смисъла на регламента. Наред с други последици, този подход води до заключение, че тези доставчици принципно **не могат да бъдат квалифицирани като представители** (агенти) за целите на прилагането на правилата за вертикалните ограничения.

PETERKA PARTNERS

THE CEE LAW FIRM

В допълнение, член 5 (1) г от Новия РГОВС изключва от обхвата на освобождаването всяко задължение, наложено на купувач на онлайн посреднически услуги, **да не предлага, продава или препродава** стоки или услуги на крайни клиенти **при по-благоприятни условия**, когато използва **конкурентни онлайн посреднически услуги**. Така, подобни задължения за равнопоставеност, при които например определена онлайн платформа/място за търговия би изисквала от търговците поне същите условия като тези, прилагани при продажби през други платформи/места за търговия, не биха се ползвали от предимството на груповото освобождаване.

По отношение на цените, Новите Насоки (за разлика от подхода при предишните насоки), посочват, че е позволено доставчиците да определят **различни цени на едро за един и същ купувач, в зависимост от това дали съответните продукти ще се препродават онлайн или офлайн**, доколкото целта на подобно третиране е да насърчи или възнагради адекватно ниво на инвестиции за съответния продажбен канал.

Изложеното по-горе представлява само селекция от промените, предвидени в новите правила за вертикалните ограничения. Въпреки че, стриктно погледнато, тези промени понастоящем са въведени относно споразуменията с ефект върху търговията между страните-членки на ЕС, може да се очаква Комисията за защита на конкуренцията своевременно да актуализира националните правила, регулиращи вертикалните споразумения, така че вертикални споразумения с национално или регионално значение да се подчиняват на същите правила. Разумно е всички компании да прегледат своите дистрибуционни и други вертикални споразумения в контекста на изменените правила и да разгледат евентуални стъпки, свързани с осигуряване на съответствие с новата правна рамка.

* * *

Статията беше подготвена от Пламен Пеев, Партньор и Директор на Адвокатско дружество „Петерка и партньори“, България. Молим да имате предвид, че информацията, съдържаща се в тази статия, не трябва да се счита или интерпретира по никакъв начин като правен съвет и/или предоставяне на правни услуги. Статията е подготвена единствено с обща информативна цел. PETERKA & PARTNERS не поема отговорност за каквито и да било пропуски и/или действия, предприети от Вас и/или трети страни, базирайки се на информацията, съдържаща се по-горе.

PETERKA PARTNERS

THE CEE LAW FIRM

PETERKA PARTNERS

THE CEE LAW FIRM