

## **Umowa dystrybucyjna a ochrona konkurencji**

Umowa dystrybucyjna, jak inne umowy współpracy gospodarczej między przedsiębiorcami, musi być zgodna z przepisami prawa ochrony konkurencji. Choć jest ona porozumieniem wertykalnym a więc umową między podmiotami znajdującymi się najczęściej na różnych szczeblach obrotu (relacja dostawca – dystrybutor), to niekiedy rozwiązania w niej przyjęte mogą skutkować naruszeniem przepisów o ochronie konkurencji.

### **Czym w ogóle jest umowa dystrybucyjna?**

Z umową dystrybucyjną mamy do czynienia w sytuacji, gdy jeden przedsiębiorca (dostawca) sprzedaje drugiemu przedsiębiorcy oferowane przez siebie towary, a ten drugi przedsiębiorca (dystrybutor) nabywa te towary w celu ich dalszej odsprzedaży. Dlatego też nie ma mowy o umowie dystrybucyjnej, gdy nabywca zużywa zakupione przez siebie towary do własnej działalności. Ponadto, ważny jest wspólny interes obu stron, który polega na zbyciu jak największej liczby lub ilości towarów objętych treścią umowy.

### **Umowa dystrybucyjna nie jest umową agencyjną**

Umowa dystrybucyjna ze swej natury podobna jest do umowy agencyjnej (przedstawicielstwa handlowego). Generuje jednak inną odpowiedzialność dla dystrybutora niż umowa agencyjna dla przedstawiciela. Zasadnicza różnica polega na tym, że dystrybutor nabywa towary od dostawcy, a zbywając je, pozostaje bezpośrednio odpowiedzialny za sprzedany towar względem kupującego. Przedstawiciel handlowy natomiast pośredniczy jedynie w sprzedaży towarów dostawcy bez jednoczesnego ponoszenia odpowiedzialności za towar, ponieważ stroną umowy sprzedaży pozostaje podmiot, którego przedstawiciel handlowy reprezentuje.

Umowa dystrybucyjna jako tzw. umowa nienazwana, czyli nie uregulowana w prawie cywilnym jest najściślej związana z umową sprzedaży. Zawiera ona regulacje ramowe dla wykonawczych umów sprzedaży, czyli określa wzajemne prawa i obowiązki stron w przypadku zawarcia umowy sprzedaży.

Należy jednak pamiętać, że istotny element umowy dystrybucyjnej odnosi się do pojęcia pośrednictwa handlowego, które wymaga od stron umowy wzajemnej współpracy.

### **Rodzaje umów dystrybucyjnych**

W literaturze wyróżnia się następujące rodzaje umów dystrybucyjnych:

1. dystrybucję selektywną zwaną również umową dealerską – polega ona na tym, że dostawca zobowiązuje się sprzedawać bezpośrednio lub pośrednio towary lub usługi objęte porozumieniem tylko dystrybutorom wybranym według określonych kryteriów;
2. dystrybucję wyłączną – polega ona na tym, że dostawca przyznaje wyłączność na sprzedaż towaru danemu dystrybutorowi;
3. dystrybucję z wyłącznością zakupu – polega ona na tym, że dystrybutor zobowiązany jest nabywać towary wyłącznie od dostawcy lub od osoby wskazanej przez dostawcę;
4. niektórzy wskazują również umowę franchisingu, przy której nie tylko towar, a sposób prowadzenia działalności, know-how, renoma franchisingodawcy są przedmiotem umowy.

Powyższy podział nie jest zupełny. Strony mogą ukształtować łączący je stosunek umowy dystrybucyjnej w taki sposób, który nie będzie odpowiadał żadnemu z powyżej wskazanych rodzajów umów dystrybucyjnych lub, który będzie zawierał połączenie kilku rodzajów tych

umów, z uwzględnieniem oczywiście właściwych przepisów prawa, w szczególności przepisów dotyczących ochrony konkurencji.

### **Porozumienia ograniczające konkurencję w umowach dystrybucji**

Zgodnie z polskimi i unijnymi przepisami zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Dlatego też umowa dystrybucyjna, bez względu na to, w jaki sposób zostanie sformułowana, musi uwzględniać pewne ograniczenia prawne przewidziane w tych regulacjach. Z tego powodu zobowiązania zawarte w umowie dystrybucyjnej, które ograniczają swobodę stron umowy w zakresie prowadzenia ich działalności gospodarczej, w tym te, które odnoszą się warunków sprzedaży dystrybutorowi produktów i ich dalszej odsprzedaży, mogą zostać uznane za zakazane w świetle przepisów prawa konkurencji.

### **Bezpieczna przystań dla przedsiębiorców**

W istocie jest jednak tak, że zarówno prawodawca unijny, jak ustawodawca polski w stosownych rozporządzeniach wykonawczych dopuścili możliwość wprowadzenia do umów postanowień, które faktycznie ograniczają konkurencję, jednak ich korzystne skutki przewyższają negatywne konsekwencje dla konkurencji. Na gruncie polskich regulacji najistotniejszym aktualnie aktem prawnym dla stron umowy dystrybucyjnej jest rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 marca 2011 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (t.j. Dz.U. z 2014 r., poz. 1012) – zwane dalej Rozporządzeniem Wyłączeniowym.

Rozporządzenie Wyłączeniowe zasadniczo zezwala stronom umowy dystrybucyjnej na wprowadzanie postanowień, które stanowiłyby porozumienia ograniczające konkurencję, jednakże jego zastosowanie jest zawężone do stron umowy dystrybucyjnej, których udział w:

- rynku sprzedaży danego towaru (w przypadku dostawcy) oraz
- w rynku nabycia tego towaru (w przypadku dystrybutora) nie przekracza 30%.

### **Postanowienia zawsze zakazane w umowie dystrybucyjnej**

Rozporządzenie Wyłączeniowe wymienia również pewne kategorie postanowień ograniczających konkurencję, które w zasadzie za każdym razem bez względu na wielkość udziału w rynku każdej ze stron zostaną uznane za sprzeczne z prawem. Wśród zakazów tych można wskazać:

- postanowienia, które mają na celu ograniczenie prawa dystrybutora do ustalania ceny sprzedaży przez narzucenie przez dostawcę minimalnych lub sztywnych cen sprzedaży towarów objętych umową dystrybucyjną;
- wprowadzenie całkowitego zakazu sprzedaży nabytych od dostawcy towarów osobom zamieszkałym na danym terytorium.

Należy nadmienić, że w przypadku umów dystrybucyjnych dotyczących sektora pojazdów samochodowych przewidziano dodatkowe obostrzenia w zakresie możliwości wprowadzania postanowień ograniczających konkurencję.

### **Podsumowanie**

Z uwagi na to, że umowa dystrybucyjna nie ma swojej kodeksowej regulacji, w treści samej umowy należy położyć szczególny nacisk na właściwe uregulowanie wzajemnych praw i obowiązków stron. Należy również uwzględnić ograniczenia nałożone na przedsiębiorców na podstawie przepisów prawa konkurencji. Może się bowiem okazać, że wprowadzone

rozwiązanie, które z założenia miało być korzystne dla obu stron, jest nieważne i stwarza ryzyko obciążenia przedsiębiorców karą finansową nakładaną przez Prezesa UOKiK.

Autor: Mateusz Oskroba, radca prawny, Kancelaria Prawna Piszcz i Wspólnicy