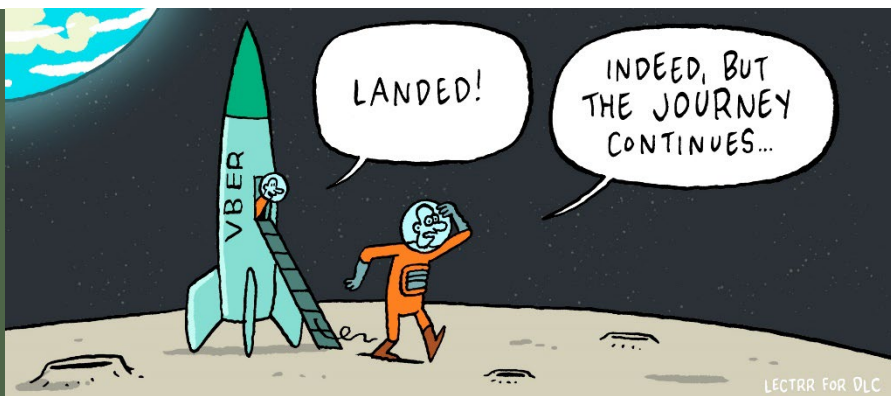


24

DLC COUNTDOWN



NARIADENIE O BLOKOVÝCH VÝNIMKACH V KOCKE

Platforma *Distribution Law Center* (DLC) vydáva od decembra 2021 každý týždeň newsletter, ktoré sumarizujú hlavné zmeny únijnej regulácie dodávateľsko-odberateľských vzťahov, ktoré so sebou prináša novelizácia nariadenia o blokových výnimkách („**VBER**“) a sprievodných Usmernení o vertikálnych obmedzeniach („**Usmernenia**“). Nová právna úprava už od 1. júna 2022 začala platiť, a preto nastal čas na rekapituláciu. Posledné vydanie newslettera DLC Countdown tak sumarizuje hlavné témy, ktorými sme sa v uplynulých týždňoch zaoberali. Nad rámec toho by sme čitateľov chceli upozorniť na niekoľko ďalších zmien, ktoré by nemali uniknúť ich pozornosti. Nezabudnite dočítať dnešné vydanie do konca, pretože len tak sa dozviete, čo pre Vás platforma DLC chystá do budúcnosti – a nebude toho málo.

DOBA PLATNOSTI

Kým sa začneme venovať jednotlivým zmenám, radi by sme Vás upozornili, že nová právna úprava bude platiť až do 31. mája 2034. Podľa nového VBER sa bude postupovať po dobu 12 rokov (namiesto tradičných 10 rokov), pretože v roku 2034 sa začne funkčné obdobie novej Komisie. Na distribučné dohody, ktoré sa riadili predchádzajúcou blokovou výnimkou (upravenou v nariadení č. 330/2010), sa uplatní ročné prechodné obdobie. Podnikatelia teda majú až do 31. mája 2023 na to, aby svoje distribučné systémy prispôbili novým pravidlám.

OBCHODNÉ ZASTÚPENIE

Vydávanie DLC Countdown sme začali sériou newsletterov o obchodnom zastúpení. Ukázali Vám, že **na dohody o obchodnom zastúpení sa uplatní prísnejší režim** ako doteraz.

Významnou zmenou prešiel samotný test založený na posúdení rizík prenášaných na obchodného zástupcu (DLC Countdown č. 3). Po novom je naopak možné, aby na obchodného zástupcu krátkodobo prešlo vlastnícke právo k zmluvnému tovaru bez toho, aby tým bol ohrozený režim obchodného zastúpenia (DLC Countdown č. 4). Odlišne od predchádzajúcej právnej úpravy je potom tiež upravená dvojaká úloha obchodných zástupcov, ktorí pôsobia rovnako ako nezávislí distribútori (DLC Countdown č. 5).

Dodávatelia, ktorí uvádzajú tovar na trh prostredníctvom obchodných zástupcov, by podľa Usmernení (ktoré potvrdzujú, že sa regulácia tohto inštitútu sprísnila) mali mať na pamäti, že:

- **Výnimka** pre vyňatie dohôd o obchodnom zastúpení zo zákazu obsiahnutého v článku 101 ods. 1 ZFEÚ **sa musí vykladať veľmi prísne**. Ak napríklad splnomocnenec dojednáva alebo uzatvára obchody v mene veľkého množstva splnomocniteľov, je len veľmi málo pravdepodobné, že pôjde o pravého obchodného zástupcu, na ktorého by sa výnimka zo zákazu protisúťažných dohôd uplatnila.
- **Podmienky výnimky pre obchodné zastúpenie v situácii, kedy odberateľ pôsobí zároveň aj ako obchodný zástupca aj ako distribútor (a teda má dvojakú úlohu)**, je pomerne ťažké a zároveň nákladné splniť. Ťažké preto, že nezávislý distribútor musí zmluvu o obchodnom zastúpení uzavrieť skutočne slobodne a musia pritom byť jasne vymedzené obchodné a finančné riziká súvisiace s obchodným zastúpením. Nákladné potom preto, že splnomocniteľ musí niesť pomerne rozsiahle obchodné a finančné riziká spojené s predajom tovaru alebo služieb, ktoré sú distribuované v rámci obchodného zastúpenia. Čo sa týka investícií špecifických pre daný trh, splnomocniteľ má povinnosť preplatiť všetky investície nutné pre možnosť pôsobenia na príslušnom trhu. Inými slovami, táto povinnosť sa netýka len investícií výlučne sa týkajúcich diferencovaných produktov mimo rámca zmluvy o obchodnom zastúpení.

Dobrou správou je, že Usmernenia výslovne potvrdzujú, že dohoda o obchodnom zastúpení už nie je z bezpečného prístavu blokovej výnimky vylúčená len z toho dôvodu, že dôjde ku **krátkodobému prevodu vlastníckeho práva k zmluvnému tovaru** na splnomocnenca.

KONKURENČNÉ DOLOŽKY

Ďalšou témou, ktorej sa newsletter DLC Countdown venovali, boli konkurenčné doložky uzatvárané po dobu trvania distribučnej dohody (DLC Countdown č. 6) alebo po jej skončení (DLC Countdown č. 7). Potvrdili sa naše očakávania, že režim konkurenčných doložiek bude naďalej fungovať bez väčších zmien:

- Za konkurenčné doložky sa rovnako ako doposiaľ považujú dva typy záväzkov, a to povinnosť **nákupu jednej značky** a **pravidlo 80 %**.
- Platnosť konkurenčných doložiek musí byť v režime blokovej výnimky stále **obmedzená na dobu piatich rokov**. VBER sa však teraz môže uplatniť aj na konkurenčné doložky, ktorých platnosť sa **automaticky predlžuje** nad rámec tohto obmedzenia. Zmluva však v takom prípade musí distribútorovi (efektívne) umožniť zmenu dodávateľa, a to v primeranej lehote a pri vynaložení primeraných nákladov.
- VBER sa naďalej uplatňuje na konkurenčné doložky uzavreté na obdobie po skončení distribučnej dohody. Aj naďalej však platí, že musí byť **splnený celý zoznam podmienok**.

TVRDÉ OBMEDZENIA (1): URČOVANIE CIEN PRE ĎALŠÍ PREDAJ

Newslette DLC Countdown sa ďalej zaoberali tvrdými obmedzeniami ([DLC Countdown č. 8](#)), medzi ktoré patrí aj praktika určovania cien pre ďalší predaj ([DLC Countdown č. 9](#)). V tejto súvislosti sme opísali problematiku stanovovania dvojakých cien ([DLC Countdown č. 10](#)) a zásadu ekvivalencie ([DLC Countdown č. 11](#)), čo sú témy týkajúce sa on-line predaja.

Novinkou oproti predchádzajúcej právnej úprave je tvrdé obmedzenie upravené v článku 4 písm. e) VBER vo forme **bránenia efektívnemu využívaniu internetu** zo strany distribútora alebo jeho zákazníkov na účely predaja zmluvného tovaru alebo služieb.

Až na túto zmenu je zoznam tvrdých obmedzení podľa článku 4 VBER v podstate rovnaký, hoci formálne rozlišuje medzi výhradnou, selektívnou a voľnou distribúciou. Pozornému čitateľovi však určite neunikne, že príliehavejšie by v tomto ohľade bolo členenie pravidiel podľa toho, či ide o selektívnu alebo neselektívnu distribúciu. Zoznam tvrdých obmedzení v kontexte voľnej distribúcie je totiž rovnaký ako zoznam týkajúci sa výhradnej distribúcie.

Vo vzťahu k praktike **určovania cien pre ďalší predaj** („RPM“ z angl. *resale price maintenance*) stojí za zmienku najmä to, že:

- **Poskytovatelia on-line sprostredkovateľských služieb** (najmä prevádzkovatelia internetových trhovísk) sú postavení na rovnakú úroveň ako dodávatelia. Preto vo vzťahu k nim sprostredkovaným transakciám nesmú užívateľom trhovísk určovať fixné alebo minimálne ceny.
- **Používanie minimálnych inzerovaných cien** („MAP“ z angl. *minimum advertised price*) sa po novom považuje za formu RPM.

- Pri využívaní **zmlúv o plnení** je problematické, pokiaľ dodávateľ určuje cenu pre ďalší predaj v situácii, v ktorej má zákazník voľnosť vybrať si spoločnosť, ktorá mu dohodnuté plnenie poskytne.
- **Cenový monitoring** sám osebe RPM síce nepredstavuje, ale môže ho v dôsledku zvýšenia transparentnosti trhu uľahčiť.
- Usmernenia uvádzajú **ďalší príklad, kedy RPM môže viesť k zvýšenej efektívnosti**. Stanovenie minimálnej ceny pre ďalší predaj alebo určenie MAP môže byť za určitých okolností využité na zabránenie tomu, aby konkrétny distribútor ponúkal príliš nízke ceny za účelom nalákania zákazníkov. Takéto konanie totiž môže poškodiť imidž značky a v konečnom dôsledku viesť k zníženiu dopytu.

Nová právna úprava je potom flexibilnejšia, pokiaľ ide o obmedzovanie **on-line predaja**:

- Pri **uplatňovaní dvojakých cien** dodávateľ za ten istý tovar účtuje rôzne veľkoobchodné ceny v závislosti od toho, či tento tovar má byť predaný cez internet alebo v kamenných predajniach. Po novom sa táto praktika považuje za tvrdé obmedzenie iba v prípade, že je jej cieľom zabrániť distribútorovi v efektívnom využívaní internetu na účely ďalšieho predaja tovaru. Ak naopak uplatňovanie dvojakých cien slúži ako stimul alebo odmena pre distribútora v súvislosti s vynaložením vyšších investícií do určitého predajného on-line alebo off-line kanála, toto konanie sa po novom nebude považovať za tvrdé obmedzenie.
- To isté platí pre **zásadu ekvivalencie**, pretože dodávateľ už podľa novej právnej úpravy môže pre on-line predaj stanoviť odlišné selektívne kritériá ako pre off-line predaj, pokiaľ cieľom takéhoto nastavenia nebude odradiť autorizovaných distribútorov od toho, aby tovar predávali cez internet.

TVRDÉ OBMEDZENIA (2): OBMEDZENIE AKTÍVNYCH PREDAJOV

Ďalšou veľkou témou newslettrov DLC Countdown boli podmienky pre uloženie obmedzení aktívnych predajov v rámci systému výhradnej distribúcie. Konkrétne sme sa zaoberali podmienkou výhradnosti ([DLC Countdown č. 12](#)), podmienkou súbežného uloženia ([DLC Countdown č. 13](#)) a podmienkou zákazu prenesenia obmedzení aktívnych predajov na zákazníkov distribútora ([DLC Countdown č. 14](#)).

Na úvod pripomíname, že VBER obsahuje novú definíciu **pojmov „aktívny“ a „pasívny“ predaj**. Za „aktívny“ predaj sa po novom považujú aj určité formy propagácie tovaru na

internete, ktoré sú zamerané na konkrétne územie alebo zákazníkov (napr. špecifické jazykové mutácie webových stránok alebo ich umiestnenie na zvláštnu doménu).

V novom VBER sú nastavené **podmienky pre uloženie obmedzení aktívnych predajov** tak, aby dodávateľ mohol lepšie chrániť svojich výhradných distribútorov, ktorí vynakladajú zvýšené investície a aby prostredníctvom zdieľanej exkluzivity bola posilnená konkurencia v rámci značky:

- Nová definícia **pojmu „výhradnosť“** potvrdzuje, že dodávateľ môže prideliť určité územie alebo skupinu zákazníkov v rámci zdieľanej exkluzivity až **piatim distribútorom**.
- **Podmienka súbežného uloženia**, ktorá v praxi často spôsobuje problémy, zostáva aj naďalej v platnosti. Dodávateľ teda musí zákaz aktívnych predajov určitej skupine zákazníkov alebo na určité územie uložiť **všetkým svojim ostatným odberateľom**.
- Nová právna úprava však zmierňuje **zákaz obmedzovania zákazníkov distribútora**, pretože po novom je možné požadovať prenesenie zákazu aktívnych predajov na exkluzívne pridelené územia či výhradne prideleným zákazníkom aj na priamych odberateľov distribútorov (teda o jednu ďalšiu úroveň trhu nižšie).

DUÁLNA DISTRIBÚCIA

Tie vydania newslettrov DLC Countdown, ktoré sa venovali problematike duálnej distribúcie, bližšie pojednávali o predpokladanom rozšírení blokovej výnimky na veľkoobchodných predajcov a dovozcov ([DLC Countdown č. 15](#)), zavedenie novej prahovej hodnoty trhového podielu pre posudzovanie výmeny informácií ([DLC Countdown č. 16](#)) a o tom, ako správne nastaviť výmenu informácií medzi dodávateľmi a distribútormi, ktorí si v rámci systému selektívnej distribúcie konkurujú na ďalšej úrovni trhu ([DLC Countdown č. 17](#) a [DLC Countdown č. 18](#)).

Hlavnými rysmi **nového režimu duálnej distribúcie** je to, že:

- Čl. 2 ods. 4 písm. a) VBER rozširuje pôsobnosť blokovej výnimky na (nerecipročné) vertikálne dohody uzatvárané medzi konkurentmi, pokiaľ odberateľ nekonkuruje dodávateľovi na predchádzajúcej úrovni trhu, na ktorom nakupuje zmluvný tovar. Môže teda ísť o situácie, v ktorých je dodávateľ **výrobcom, veľkoobchodným predajcom alebo dovozcom** (nielen výrobcom, ako tomu bolo podľa doterajšej právnej úpravy).

- Na **výmenu informácií** sa v rámci duálnej distribúcie bloková výnimka neuplatní len vtedy, ak (i) **priamo nesúvisí** s implementáciou vertikálnej dohody, (ii) **nie je nevyhnutná pre** skvalitnenie výroby alebo distribúcie zmluvného tovaru alebo pokiaľ (iii) nespĺňa ani jednu z týchto dvoch podmienok. V Usmerneniach (body 99 a 100) sa uvádza, aké druhy výmeny informácií tieto podmienky pravdepodobne (ne)spĺňajú a aké opatrenia môžu strany dohody prijať na minimalizáciu rizík (*Chinese walls*).

Na **vertikálne dohody týkajúce sa poskytovania on-line sprostredkovateľských služieb** sa bloková výnimka neuplatní vtedy, ak poskytovatelia týchto služieb konkurujú používateľom daných platforiem. Inými slovami, dohody medzi dodávateľmi tovaru alebo služieb a prevádzkovateľmi tzv. **hybridných platforiem** budú vždy vyžadovať individuálne posúdenie. Zaujímavosťou je, že Komisia nepovažuje za svoju prioritu vymáhať tieto pravidlá v situácii, v ktorej dodávateľ umožňuje distribútorom využívať jeho vlastný e-shop a zároveň im zakáže na tomto e-shope ponúkať tovar konkurenčných značiek. To však platí len vtedy, ak dodávateľ sám nepôsobí na trhu poskytovania on-line sprostredkovateľských služieb (Usmernenia, bod 109). Takéto nastavenie je výhodné pre malé a stredné podniky, ktoré na predaj tovaru cez internet využívajú prevažne internetové stránky svojich dodávateľov. Táto úprava sa dostala do finálneho znenia VBER na základe pripomienky DLC, z čoho máme radosť.

ZVÝŠENÁ OCHRANA SELEKTÍVNYCH DISTRIBÚTOROV

V ďalších vydaniach DLC Countdown sme hodnotili plánované zmeny týkajúce sa pravidiel pre systémy selektívnej distribúcie ([DLC Countdown č. 19](#)) a pre hybridné distribučné systémy, ktoré sú kombináciou výhradnej a selektívnej distribúcie ([DLC Countdown č. 20](#)).

S potešením konštatujeme, že nové VBER poskytuje dodávateľom možnosť zvýšenej ochrany autorizovaných distribútorov v situáciách, v ktorých dodávatelia na iných územiach v rámci EÚ využívajú systém výhradnej či voľnej distribúcie. Typicky ide o prípady, v ktorých sa systém selektívnej distribúcie zamýšľaný pre celé územie EÚ zavádza postupne.

Dodávatelia totiž môžu po novom **obmedziť všetkých svojich distribútorov a všetkých ich zákazníkov v aktívnych i pasívnych predajoch** zmluvného tovaru alebo služieb neschváleným distribútorom usadeným na území určenom na prevádzku selektívneho distribučného systému. Oproti doterajšej právnej úprave ide o zásadné vylepšenie, ktoré konečne zodpovedá uzavretej povahe selektívnych distribučných systémov.

E-COMMERCE

Newslette DLC Countdown týkajúce sa elektronického obchodovania už sumarizujú pravidlá, ktoré boli skutočne prijaté. Boli totiž vydané až po zverejnení konečného znenia VBER a Usmernení. Konkrétne sme sa v nich zaoberali problematikou obmedzovania predaja cez internetové trhovisko (DLC Countdown č. 22) a využívania cenových porovnávačov (DLC Countdown č. 23).

Dodávatelia, ktorých produkty sú na trh uvádzané prostredníctvom on-line predajných kanálov by mali mať na pamäti, že:

- Usmernenia (bod 208) stanovujú, že **obmedzenia týkajúce sa používania určitých on-line predajných kanálov ako sú internetové trhovisko môžu ťažiť z VBER** vtedy, ak nepredstavujú tvrdé obmedzenia spočívajúce v bránení efektívnemu využívaniu internetu na ďalší predaj zmluvného tovaru. Tak tomu obvykle bude v situáciách (v ktorých sa teda výnimka uplatní), v ktorých distribútori budú môcť aj naďalej prevádzkovať vlastné e-shopy a inzerovať ich prostredníctvom internetu.
- Prísnejšia je potom Komisia vo vzťahu k **plošnému zákazu využívania cenových porovnávačov**, ktorý považuje za tvrdé obmedzenie. Naopak, dodávatelia majú možnosť zakázať distribútorom používať niektoré (konkrétne) cenové porovnávače alebo obmedziť ich používanie na základe kvalitatívnych požiadaviek. Takéto situácie totiž Komisia nevníma ako absolútny zákaz využívania tohto predajného kanála, a preto sa môže uplatniť bloková výnimka. Ani tu však nesmie takéto obmedzenie viesť k tomu, že bude distribútorom bránené v efektívnom využívaní internetu na predaj tovaru.

Vyššie uvedené pravidlá sa vzťahujú iba na vertikálne dohody, ktoré spadajú do rozsahu pôsobnosti VBER. Pokiaľ tomu tak v konkrétnych prípadoch nie je (napr. pokiaľ dodávateľ alebo distribútor majú vyšší ako 30 % trhový podiel), odporúčame zvýšenú opatrnosť. Zvyčajne je v takýchto situáciách potrebné vykonať individuálne posúdenie, ktoré má svoj základ v článku 101 ods. 3 ZFEÚ a ktoré Komisia sumarizuje v bodoch 340 až 342 a 353 až 355 Usmernení.

ODŇATIE BLOKOVEJ VÝNIMKY

Právomoc Komisie alebo vnútroštátnych súťažných úradov (ktorým je na Slovensku Protimonopolný úrad a v Českej republike Úrad na ochranu hospodárskej súťaže a) odňať v konkrétnych prípadoch výhody blokovej výnimky je upravená v článku 29 nariadenia č. 1/2003. V novo prijímaných nariadeniach o blokových výnimkách (napr. návrh nového

nariadenia o blokových výnimkách pre horizontálne dohody) je táto právomoc včlenená priamo do textu týchto právnych predpisov. Tak je to aj v prípade VBER, ktoré vo svojom článku 6 predpokladá možnosť odňať výhody blokovej výnimky na vysoko koncentrovaných trhoch on-line sprostredkovateľských služieb. Používatelia týchto služieb totiž zvyčajne spolupracujú s niekoľkými sprostredkovateľmi, ktorí im môžu ukladať tzv. paritné cenové doložky. V dôsledku toho by títo odberatelia mohli byť obmedzení v ponúkaní alebo (ďalšom) predaji tovaru koncovým zákazníkom za výhodnejších podmienok, ktoré by inak mohli nastavovať v rámci svojich vlastných predajných kanálov.

ČO BUDE ĎALEJ?

Týmto posledným dielom newslettera DLC Countdown končí pravidelný prísun rozborov novej právnej úpravy, ktoré sme pre Vás v súvislosti s prijatím nového VBER pripravovali. Veríme, že Vás informácie obsiahnuté v jednotlivých vydaniach zaujali a že ste si celú sériu užili prinajmenšom tak ako my.

Hoci práve čítate posledný DLC Countdown, v skutočnosti spolu stojíme ešte len na začiatku dlhej cesty, ktorá bude trvať ďalších 12 rokov. Sme zvedaví, aký vplyv budú mať nové pravidlá na podnikateľskú prax miliónov spoločností naprieč celou EÚ. A tiež na to, aké otázky v tejto súvislosti vzniknú.

Praktickými dopadmi novej právnej úpravy dodávateľsko-odberateľských vzťahov sa budeme zaoberať v chystanom seriáli newsletterov, ktorý spustíme už v septembri. Každý mesiac sa v ňom v rámci platformy DLC budeme zaoberať jednou praktickou otázkou a snažiť sa ju vo svetle novej právnej úpravy prakticky vysvetliť.

Budeme preto radi, ak s nami zostanete aj naďalej!

DISTRIBUTION LAW CENTER

Newsletter DLC Countdown pre vás zabezpečuje advokátska kancelária **HAVEL & PARTNERS**.

Pokiaľ budete potrebovať akékoľvek doplňujúce informácie alebo našu asistenciu s nastavením distribučného systému, s dôverou sa obráťte na partnera **Roberta Nerudu** (robert.neruda@havelpartners.sk) alebo na partnera **Štěpána Štarhu** (stepan.starha@havelpartners.sk). Budeme vám radi k dispozícii.



Nová právna úprava obsiahnutá vo VBER už platí!

CHCETE SA DOZVEDIEŤ VIAC? ZOSTAŇTE S NAMI...

Budeme tiež radi, ak navštívite internetové stránky platformy DLC (www.distributionlawcenter.com) alebo jej profil na sociálnej sieti [LinkedIn](#). Nájdete tu oveľa viac informácií týkajúcich sa vertikálnych dohôd, a to z pohľadu súťažného i záväzkového práva. Celkom 27 tímov špecializovaných právnikov z celej Európy pracuje na tom, aby sa platforma stala vašim obľúbeným zdrojom informácií, na ktorom budete hľadať praktické rady pre vaše podnikanie.