

NEWSLETTER

KONKURENCJA

Luty 2018

Temat Miesiąca

Płatności na rzecz kontrahentów jako nadużywanie pozycji dominującej. Decyzja Komisji Europejskiej w sprawie Qualcomm.

Pod koniec stycznia, Komisja Europejska (KE) nałożyła karę w wysokości 997 mln EUR na amerykańskiego producenta z branży IT - spółkę Qualcomm. KE zarzuciła Qualcomm nadużywanie pozycji dominującej poprzez uniemożliwianie rywalom konkurencyjnym na rynku chipsetów do obsługi LTE. Spółka przez prawie 5 lat płaciła swojemu głównemu klientowi (Apple) miliardy dolarów za to, że ten nie będzie kupował chipsetów od konkurentów Qualcomm.

Spółki zawarły porozumienie w 2011 r. W zamian za wsparcie finansowe, Apple zobowiązała się korzystać w swoich „iPadach” i „iPhonach” wyłącznie z chipsetów dostarczanych przez Qualcomm. Wykluczało to zakupy u konkurencji – m.in. spółki Intel. Zgodnie z zawartą umową, Qualcomm mogła zaprzestać płatności w przypadku, gdyby Apple wypuściła jakiegokolwiek produkt z chipsetami do LTE pochodzącymi od innych dostawców. Co więcej, w takiej sytuacji Apple musiałaby także zwrócić większość już otrzymanych środków. Z tego powodu, chociaż Apple chciał zmienić dostawcę chipsetów, wstrzymywał się z zawarciem nowej umowy aż do zakończenia kontraktu z Qualcomm.

Unijna komisarz ds. konkurencji – Margrethe Vestager podkreśliła, że zachowanie dominanta spowodowało, że nikt nie mógł efektywnie z nim konkurować, bez względu na to, jakiej jakości byłyby oferowane produkty. Przez to nie tylko inni przedsiębiorcy, ale także konsumenci pozbawieni zostali prawa wyboru i dostępu do innowacji. Długość trwania jak i powaga

naruszenia spowodowały, że nałożona kara stanowi prawie 5% rocznych dochodów ukaranej spółki.

Charakterystycznym elementem sprawy Qualcomm jest fakt, że spółka uzależniła od siebie kontrahenta poprzez dokonywanie bezpośrednich płatności na jego rzecz. Qualcomm płacił więc za „wierność”, eliminując z rynku nawet równie efektywnych konkurentów. Kwoty otrzymywane przez Apple były na tyle wysokie, że spółka wstrzymywała się ze zmianą dostawcy aż do 2016 r.

Sprawa Qualcomm pokazuje, że praktyki monopolistów polegające na wynagradzaniu kontrahentów za „wierność” czy „wyłącznieść” mogą spotkać się ze stanowczą reakcją organów antymonopolowych. Przy czym przywiązanie klientów do własnych produktów nie zawsze musi polegać na ich bezpośrednim wynagradzaniu. Zakazana praktyka może m.in. polegać na udzielaniu pożyczek na preferencyjnych warunkach czy przyznawaniu innych benefitów. Wartość przyznanych korzyści może być dla kontrahenta na tyle istotna, że nie będzie rozpatrywał ofert konkurencyjnych dostawców np. z obawy przed obowiązkiem zwrotu benefitów już otrzymanych od dominanta. Finalnie skutki takich praktyk odczuwają konsumenci np. poprzez mniejszy wybór produktów, ograniczenie ich innowacyjności czy wyższe ceny.

ORZECZENIE

Zakaz korzystania z porównywarek cenowych przez dealerów.

Wyrok Federalnego Trybunału Sprawiedliwości (Niemcy) z 12 grudnia 2017 r., KVZ 41/17.

Niecały tydzień po wydaniu przez Trybunał Sprawiedliwości UE szeroko komentowanego wyroku w sprawie Coty, kolejny sąd zmierzył się z problemem zakazu korzystania z platform internetowych osób trzecich przez dystrybutorów. Niemiecki Federalny Trybunał Sprawiedliwości orzekł, że ASICS nie mógł zakazać swoim dystrybutorom wykorzystywania internetowych porównywarek cenowych.

ASICS jest jednym z dostawców obuwia sportowego na terenie Niemiec. Spółka chciała wprowadzić system dystrybucji selektywnej swoich produktów tzn. system, w którym dystrybutorzy, aby prowadzić dalszą odsprzedaż, muszą spełniać określone wymagania jakościowe. W związku z tym umowy z dealerami zawierały wiele ograniczeń dotyczących sprzedaży produktów za pośrednictwem Internetu. Przewidywały one m.in. zakaz umieszczania produktów ASICS na stronach internetowych porównujących ich ceny, czy umieszczania znaków towarowych ASICS na stronach osób trzecich. Postanowienia te zostały uznane za naruszające prawo ochrony konkurencji.

ASICS powoływała się na unijne rozporządzenie w sprawie porozumień wertykalnych, dzięki któremu niektóre uzgodnienia między producentami a dystrybutorami mogą zostać wyłączone spod zakazu zawierania antykonkurencyjnych porozumień. Sąd orzekł jednak, że z takiego wyłączenia nie mogą korzystać porozumienia mające na celu ograniczenie tzw. sprzedaży biernej, czyli polegającej na odpowiadaniu na zamówienia składane samodzielnie przez zainteresowanych klientów. **Całkowity zakaz wykorzystywania stron porównujących ceny produktów może natomiast ograniczać tę formę sprzedaży.**

Sąd podkreślił, że porównywarki cenowe stanowią bardzo ważne narzędzia dla konsumentów. Dzięki nim, klienci mogą szybciej i łatwiej podejmować decyzje, gdy mają do dyspozycji ogromną ilość produktów i dostawców. **Wprowadzenie zakazu korzystania ze stron internetowych porównujących ceny produktów, powoduje więc istotne ograniczenie konkurencji.**

Sąd odniósł się także do wyroku z sprawie Coty, na podstawie którego Trybunał Sprawiedliwości UE dopuścił pewne ograniczenia sprzedaży przez Internet za pośrednictwem stron należących do podmiotów trzecich (np. Amazon). Sprawa ta jednak była inna niż sprawa ASICS. Przede wszystkim buty sportowe produkowane przez ASICS nie można uznać za towary luksusowe tak, jak określoną linię perfum w sprawie COTY. Ponadto ASICS zupełnie zakazała korzystania z porównywarek cenowych, nie odnosząc się do ich jakości czy wyglądu. Zakaz był także połączony z dodatkowymi ograniczeniami dotyczącymi np. wykorzystywania znaków towarowych ASICS na stronach osób trzecich lub zakazem reklamowania się za pośrednictwem takich stron, jeżeli logo osoby trzeciej byłoby na niej widoczne. W praktyce połączenie tych wymogów znacznie ograniczało konsumentom dostęp do poszukiwanych przez nich dóbr.

Wskazane orzeczenia potwierdzają, że **ograniczenia internetowej odsprzedaży produktów mogą występować, gdy charakter produktu rzeczywiście tego wymaga np. dotyczą towarów luksusowych.** Ponadto zakaz nie może być zupełny lub bardzo szeroki (np. odnosić się do wszelkich platform sprzedażowych bez względu na ich jakość). Istotne jest również ocenianie zakazu w kontekście innych postanowień umowy – im bardziej ograniczona jest swoboda dystrybutora, tym większa jest szansa, że porozumienie zostanie uznane za antykonkurencyjne.