

Регламент 330/2010 и договорите за доставка и дистрибуция

адв. Петър Петров
съдружник, Борислав Боянов & Ко.



- Груповите освобождавания
- Вертикални споразумения и съгласувани практики обхванати от Регламента
- Условия за приложимост на Регламента
- Твърди ограничения
- Други клаузи изключени от освобождаването
- Специфични правила при МПС



- Обща забрана за споразумения, решения или съгласувани практики, имащи за цел или резултат ограничаване на конкуренцията
- Не са забранени споразумения, решения и съгласувани практики, които допринасят за подобряване на производството или разпределението на стоки или предоставянето на услуги или за развитието на техническия и/или икономическия прогрес, като предоставят на потребителите справедлив дял от получените ползи, и които:
 - Не налагат на участващите предприятия ограничения, които не са необходими за постигане на тези цели, и
 - не дават възможност на участващите предприятия да предотвратят конкуренцията на съществена част от съответния пазар.

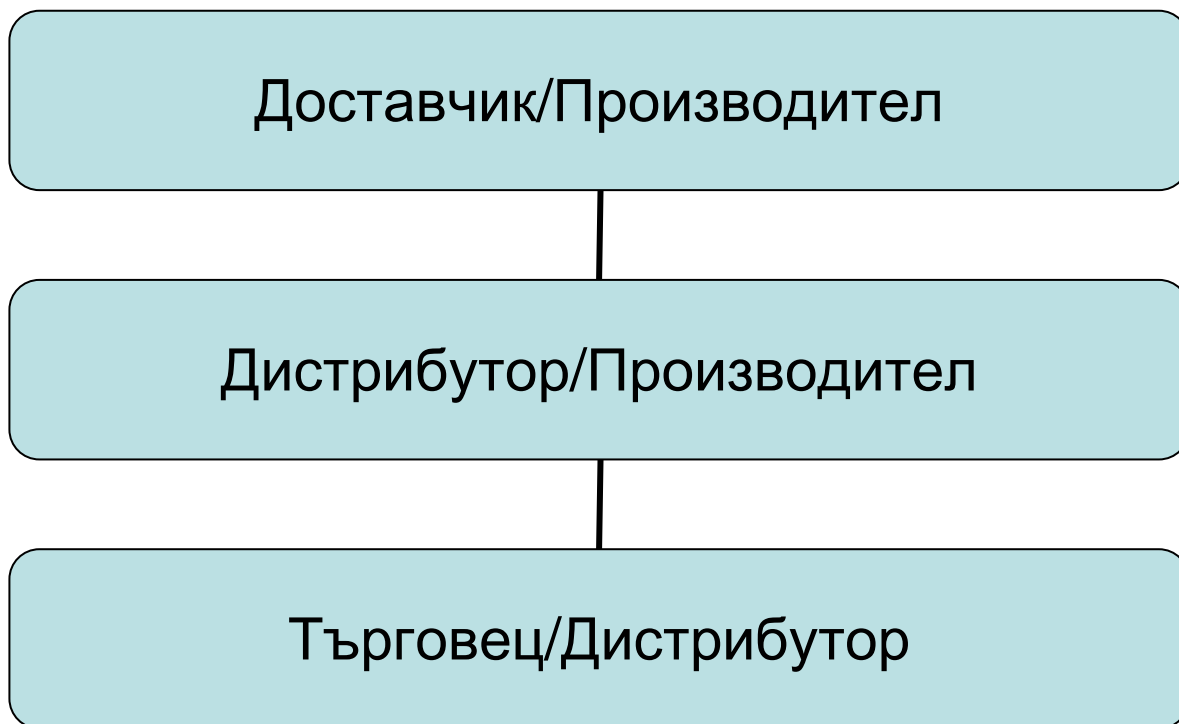


- Споразумения с незначителен ефект
- Груповите освобождения (Решение на КЗК и Регламенти на Европейската комисия)
- Споразумения непопадащи в груповите освобождения



Вертикални споразумения и съгласувани практики обхванати от Регламента

Вертикални споразумения



Вертикални споразумения и съгласувани практики обхванати от Регламента

Предмет са стоки или услуги от всякакъв вид,
освен:

- Права на интелектуалната собственост, когато са основен предмет на споразумението (напр. договор за лицензия на марка или патент)
- Стоки и услуги предмет на специфични групови освобождавания (Регламенти) – (напр. нови МПС)



Вертикални споразумения и съгласувани практики обхванати от Регламента

Споразумения и съгласувани практики:

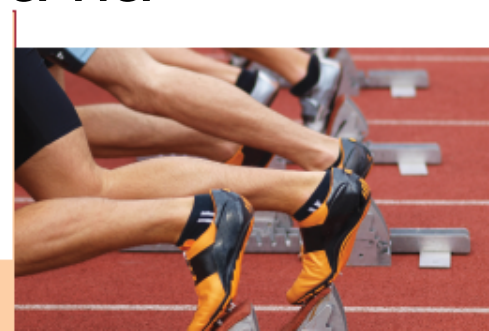
- Устни, писмени, неформални, в т.ч. джентълменски споразумения
- Понятие по-широко от правнообвързващи сделки
- Изявление и съгласяване
- Не и независими пазарни действия



Вертикални споразумения и съгласувани практики обхванати от Регламента

Споразумения:

- Между **независими** предприятия
- Между асоциация от търговци на дребно на стоки и нейни членове или и техни доставчици
- Споразумения между предприятия в рамките на една група не са обхванати от забраната
- Споразумения между предприятия и потребители не попадат в обхвата на регулацията



Вертикални споразумения и съгласувани практики обхванати от Регламента

Споразумения:

- Сключени след 01.06.2010
- Сключени преди 01.06.2010, но **считано от 01.06.2011**



Вертикални споразумения и съгласувани практики обхванати от Регламента

Споразумения:

- Не са обхванати агентски договори (напр. консигнационен договор)
- **Важно:** отличаване на истинските агентски договори
- Критерий: носене на търговския риск (в т.ч. в резултат от необходимост от начални инвестиции)



Условия за приложимост на Регламента

Пазарен дял :

– На продавача - $\leq 30\%$ от продажбите на
съответния пазар

НОВО! – На купувача - $\leq 30\%$ от покупките на
съответния пазар



Условия за приложимост на Регламента

Оборот :

- Касае единствено споразумения и съгласувани практики между асоциация от търговци на дребно на стоки и нейни членове или и доставчици
- Регламентът е приложим ако никой от членовете и свързаните с него предприятия няма годишен оборот надхвърлящ 50 млн. евро.
- Съгласно българското групово освобождаване прагът е 7 млн. лв.



Условия за приложимост на Регламента

Страните да не са конкуренти, **освен:**

- Ако продавачът е производител и дистрибутор (на стоки или услуги), а купувачът е само дистрибутор (т.е. са конкуренти само при дистрибуцията, но не и при производството)
- Вече не се включват нереципрочни вертикални споразумения между производители, които са конкуренти

НОВО!



Условия за приложимост на Регламента

Прехвърлянето/лицензирането на права на интелектуалната собственост да не е основен предмет на споразумението, **и**:

- Да се извършва от продавача на купувача (но не и ако е обратното) **и**
- Прехвърлянето да е пряко свързано със стоките или услугите основен предмет на договора **и**
- Това да не се използва за въвеждане на твърди ограничения



- Твърдите ограничения, посочени в Регламента водят до **изключване на цялото споразумение от освобождаването** (не само самата клауза, визираща ограничението)
- Изключването от Регламента не води автоматично до нищожност на цялото споразумение (индивидуална преценка), **НО**
- Споразумение съдържащо твърди ограничения е много **малко вероятно да бъде освободено** от забрана/нищожност



Поддържане на цените при препродажба:

- **Забранено** – уговаряне на фиксирана или минимална цена на препродажба (по всякакъв начин, в т.ч. чрез фиксиране на дистрибуторската надценка/отстъпка)
- **Допустимо** – максимални или препоръчителни цени (при условие че те не се превръщат в резултат на стимули, ограничения или санкции във фиксирани или минимални цени)



Поддържане на цените при препродажба:

– В **изключителни** случаи – допустимо (ако същата цел не може да се постигне с по-леки ограничения):

НОВО!

- При въвеждане на напълно нов за пазара продукт, с цел стимулиране усилията на дистрибуторите
- При национална промоционална кампания с ниска цена във франчайзингова или сходна система
(2-6 седмици)



Ограничения в територията и клиентите на купувача, освен :

- При **изключителна дистрибуция** ограничаване на **активните** продажби в територията/за клиентелата на изключителния дистрибутор от страна на други дистрибутори (но не и от техни клиенти)
- За да бъде сметена за изключителна трябва да бъде назначен **един** дистрибутор за съответната територия/клиентела и **всички останали дистрибутори на доставчика в ЕС** трябва да са ограничени за активни продажби към тази територия/клиентела

НОВО!



Ограничения в територията и клиентите на купувача, освен :

- Ограничаване продажбите на крайни клиенти от дистрибутори на едро (всички системи на дистрибуция)
- При селективна дистрибуция
 - Ограничаване на активни и пасивни продажби на неоторизирани дистрибутори
 - Продажбите могат да бъдат ограничени само в териториите, в които се оперира селективната система на дистрибуция или в които продуктите не се продават



Ограничения в територията и клиентите на купувача, освен :

- Ограничаване продажбите на междинни стоки за производство на конкурентни продукти
- Ограничаване на местата от които се продават стоките или услугите при всички системи на дистрибуция

- Изключителна
- Селективна
- Неизключителна
- Франчайзинг

НОВО!



- Ограничения на кръстосани доставки между дистрибутори в рамките на селективна система на дистрибуция
- Ограничения на продажбите на крайни клиенти на дистрибутори в рамките на селективна система за дистрибуция на дребно
- Ограничаване на доставчика да не продава междинни компоненти като резервни части на крайни клиенти или неоторизирани сервизи



Пасивни продажби

- Пасивни са продажбите, които не са в резултат на маркетингови усилия насочени към съответната територия или група клиенти



• Продажбите **чрез интернет** по принцип са пасивни продажби



Ограничаването на пасивните продажби е твърдо ограничение освен:

- При селективна дистрибуция (към неоторизирани дистрибутори)
- От дистрибутори на едро към крайни клиенти
- По **изключение** при тестването на нов продукт в определена територия/клиентела или на нов пазар/територия за срок до две години
- При ограничаване на продажбите на междинни стоки за производство на конкурентни продукти



НОВО!





Продажбите чрез интернет са пасивни:

- Дори когато сайтът е изработен на чужд език
- Дори когато клиент от друга територия се е абонира да получава оферти чрез този сайт
- Не и ако дистрибуторът е насочил реклама специално към клиентите от друга територия (напр. банер, който се изобразява само на адреси от съответната чужда територия).



НОВО!

- Изискване за териториално ограничаване на достъпа до сайта на дистрибутора
- Изискване за отказване на транзакции с кредитни карти от друга държава извън територията на дистрибутора
- Ограничаване на интернет продажбите като % от общите продажби на дистрибутора
- Прилагането на различни цени за доставка на стоки предназначени за продажба по интернет освен ако е обосновано от по-високи разходи за доставчика

представлява ограничаване на пасивните продажби!





Не представлява ограничаване на пасивните продажби:

- Поставяне на стандарти, на които да отговарят сайтовете за предлагане на стоките или услугите
- Изискването за наличието на поне един физически търговски обект, чрез който да се предлагат стоките или услугите



Други клаузи изключени от освобождаването

Тези клаузи отпадат от освобождаване, но не водят до изключване на цялото споразумение от Регламента:

- Задължение за неконкуренция (задължение на купувача да не произвежда, купува, продава или препродава конкуриращи стоки или услуги или да купува повече от 80% от нуждите си от тези стоки от доставчика), **освен**
 - Ограничено за срок до 5 години
 - Без право на автоматично продължаване
 - Без срок, ако дистрибуторът действа от помещения на доставчика или наети от доставчика от трети лица



Други клаузи изключени от освобождаването

Тези клаузи отпадат от освобождаване, но не водят до изключване на цялото споразумение от Регламента:

- Задължение за неконкуренция **след** срока на договора, **освен**
 - Ограничено за срок до 1 година
 - За конкурентни стоки и услуги на тези предмет на споразумението
 - От същите обекти, които са използвани за продажбата им по време на договора
 - Ограничението е незаменимо с оглед запазване на ноу-хау предоставено от доставчика на дистрибутора



Други клаузи изключени от освобождаването

Тези клаузи отпадат от освобождаване, но не водят до изключване на цялото споразумение от Регламента:

- Създаването на т.нар. клуб на марки – забрана на дистрибуторите в селективна система за дистрибуция да не предлагат продукти на определени производители



Моторни превозни средства

- Регламент 461/2010 предвижда условията за групово освобождаване на вертикалните споразумения или съгласувани практики в сектора на МПС
- До 31.05.2013 г. се прилага старият Регламент 1400/2002 за споразуменията за продажба на нови МПС
- От 01.06.2013 г. за споразуменията за продажба на нови МПС се прилага новият Регламент 330/2010

НОВО!





Моторни превозни средства

- Регламент 461/2010 се прилага за споразумения за доставка на резервни части и сервиз от 01.06.2010 г.
- Регламент 461/2010 препраща към регламент 330/2010 г. за тези споразумения, но предвижда и допълнителни твърди ограничения
- По силата на препращането важи преходният период за приложението на новия Регламент 330/2010 към съществуващи споразумения





Моторни превозни средства – допълнителни твърди ограничения

- Ограничения на членовете на селективната система на дистрибуция да продават резервни части на неоторизирани сервизи за целите на ремонта и поддръжката
- Ограничения на доставчик/производител на резервни части или сервизно оборудване да не ги доставя на оторизирани или неоторизирани дистрибутори или сервизи
- Ограничаване на доставчика на компоненти за производството на МПС да не поставя името или логото си върху тях или върху резервни части



- Еволюция, не революция
- Необходимост от проверка на допустимостта на съществуващите вертикални споразумения
- Съобразяване на новите правила при сключване на нови споразумения





адв. Петър Петров
Борислав Боянов & Ко.
p.petrov@boyanov.com
www.boyanov.com

