

**Zbigniew Jurczyk, Barbara Majewska-Jurczyk**

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu  
e-mails: zbjur@op.pl; bmajjur@gmail.com

---

**POLITYKA KONKURENCJI JAKO CZYNNIK  
EFEKTYWNEGO FUNKCJONOWANIA  
RYNKU WEWNĘTRZNEGO UE NA PRZYKŁADZIE  
WERTYKALNYCH POROZUMIENÍ  
OGRANICZAJĄCYCH KONKURENCJĘ**

---

**COMPETITION POLICY AS AN INDICATOR  
OF EFFECTIVE FUNCTIONING OF THE EU INTERNAL  
MARKET ON THE EXAMPLE OF VERTICAL  
AGREEMENTS RESTRICTING COMPETITION**

---

DOI: 10.15611/pn.2018.536.06  
JEL Classification: F15, K21, L42, L51

**Streszczenie:** Jako cel prezentowanego artykułu autorzy postawili sobie przedstawienie i zanalizowanie problemu jaki dla spójności i integralności funkcjonowania rynku wewnętrznego stanowią wertykalne porozumienia przedsiębiorstw, które mogą nie tylko ograniczać konkurencję na rynku wewnętrznym, ale także handel między państwami członkowskimi i regionami poprzez utrudnianie swobodnego przepływu towarów i usług lub tworzenie sztucznych barier dostępu do rynków dla przedsiębiorców i konsumentów mających siedzibę lub zamieszkujących na terenie innego państwa członkowskiego. Na przykładzie konkretnych spraw antymonopolowych opisują jak integralność i jednolitość rynku wewnętrznego może być rozmywana i zakłócana monopolistycznymi praktykami wertykalnymi zakazującymi prowadzenia handlu równoległego, aktywnej lub pasywnej sprzedaży, pozwalającymi na stosowanie w sposób szkodliwy dla konkurencji klauzul najwyższego uprzywilejowania, oraz na blokowanie geograficzne i blokowanie filtrujące. Ponieważ praktyki te naruszają traktatowe reguły konkurencji rynku wewnętrznego, stąd autorzy omawiają także od strony normatywnej i faktycznej rolę unijnego prawa ochrony konkurencji oraz działalność unijnych organów antymonopolowych w stabilizacji i przywracaniu spójności oraz jednolitości rynku wewnętrznego naruszonej praktykami ograniczającymi konkurencję.

**Słowa kluczowe:** rynek wewnętrzny, polityka konkurencji, porozumienia wertykalne, dystrybucja selektywna, blokowanie geograficzne.

**Summary:** EU antimonopoly law is based not just on competition economics, but also on a single market comprising all territories of the EU member states. The following paper reviews the role and impact of the vertical anticompetitive restraints on the process of disintegration

of the EU internal market. The authors describes and focuses on especially harmful vertical restraints which are the elements of selective distribution agreements such as controversial “Most Favoured Nation” clauses, discriminatory geo-blocking and geo-filtering practices, prohibiting or limiting cross-border active and passive sales of goods and services or granting absolute territorial exclusive rights and also other vertical clauses which create barriers to e-commerce as well as discriminate customers and companies when buying products and services in another EU country. In the authors opinion to stop that negative processes the competition policy and open market policy must go hand in hand to remove anticompetitive practices and make internal market more open and competitive.

**Keywords:** internal market, competition policy, vertical agreements, selective distribution, geo-blocking.

## 1. Wstęp

Rynek wewnętrzny Unii Europejskiej (*the EU internal market*), zwany także rynkiem jednolitym (*the single market*), jest ukształtowany przez trzy poziomy regulacji. Pierwszym jest prawo traktatowe, drugim prawo wtórne (rozporządzenia Rady, Parlamentu Europejskiego, Komisji), natomiast poziom trzeci tworzy ustawodawstwo państw członkowskich będące implementacją dyrektyw unijnych. Ważną część reguł rynku wewnętrznego stanowi prawo konkurencji, które obejmuje szeroki zakres obszarów i spraw funkcjonowania rynku wewnętrznego, jak porozumienia kartelowe, porozumienia wertykalne, przeciwdziałanie nadużywania pozycji dominującej, kontrola koncentracji przedsiębiorstw, kontrola pomocy publicznej, liberalizacja rynków infrastrukturalnych.

Niezakłócona i efektywna konkurencja stanowi kluczowy czynnik korzyści, jakie są związane z utworzeniem jednolitego rynku, korzyści zarówno dla konsumentów, jak i dla przedsiębiorców. Polityka konkurencji UE i prawo konkurencji stały się w związku z tym najważniejszym czynnikiem mającym na celu przeciwdziałanie zamiarom i skutkom naruszenia zasad uczciwej konkurencji rynku wewnętrznego. Szczególną cechą polityki konkurencji UE jest nie tylko ochrona wolnej konkurencji, lecz także przeciwdziałanie praktykom przedsiębiorstw, które mogą wpływać na handel między państwami członkowskimi. Zagrożenie to generują przede wszystkim porozumienia i uzgodnione praktyki przedsiębiorstw, zarówno o charakterze kartelowym, jak i wertykalnym.

Celem prezentowanego artykułu jest zwrócenie uwagi na problem, jaki dla spójności i integralności funkcjonowania rynku wewnętrznego stanowią wertykalne porozumienia przedsiębiorstw, które mogą ograniczać konkurencję na rynku wewnętrznym, a także handel między państwami członkowskimi i regionami poprzez utrudnianie swobodnego przepływu towarów i usług lub tworzenie sztucznych barier dostępu do rynków dla przedsiębiorców i konsumentów mających siedzibę lub mieszkających na terenie innego państwa członkowskiego. Innymi słowy, praktyki antykonkurencyjne tego rodzaju są źródłem dyskryminacji podmiotów rynku

wewnętrznego ze względu na narodowość, siedzibę lub miejsce prowadzenia działalności gospodarczej. Dla osiągnięcia zamierzonego celu opracowania autorzy spośród stosowanych w naukach ekonomicznych metodologii badawczych wykorzystali metody: opisową, studiów przypadków i normatywną.

## **2. Znaczenie prawa konkurencji dla utrzymania integralności rynku wewnętrznego**

Unijne prawo konkurencji w art. 101 TFUE określa, że niezgodne z rynkiem wewnętrznym i zakazane są wszelkie porozumienia między przedsiębiorstwami, wszelkie decyzje związków przedsiębiorstw i wszelkie praktyki uzgodnione, które mogą wpływać na handel między państwami członkowskimi i których celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz rynku wewnętrznego. Wymienione w nim przesłanki bezprawności porozumienia ze względu na cel lub skutek należy rozumieć w ten sposób, że jeżeli cel antykonkurencyjny porozumienia jest oczywisty, badanie jego skutków nie jest konieczne<sup>1</sup>. Dodany też został otwarty katalog praktyk, które w szczególności powinny być traktowane jako antykonkurencyjne, w tym przede wszystkim porozumienia cenowe, ograniczające lub kontrolujące produkcję, rynki, rozwój techniczny, dokonujące podziału rynków lub źródeł zaopatrzenia.

W zakres zakazanych porozumień pomiędzy przedsiębiorstwami wchodzi zarówno porozumienia horyzontalne, jak i wertykalne, mimo że prawo konkurencji w swej traktatowej regulacji ich tak nie dzieli. Podział taki natomiast następuje w prawie wtórnym, czyli w rozporządzeniach Rady lub Komisji oraz orzecznictwie sądów unijnych. Drugim ważnym aspektem regulacji, charakterystycznym tylko dla prawa unijnego, jest to, że do oceny bezprawności zawieranych porozumień ustalono w nim dwa kryteria. Pierwszym jest antykonkurencyjny cel lub skutek porozumienia, drugim – wpływ skutków porozumienia na handel między państwami członkowskimi. Te dwa wymogi muszą wystąpić łącznie, aby dane przypadki porozumień zostały objęte jurysdykcją prawa unijnego. Jednocześnie kryterium wpływu na handel jest autonomicznym kryterium jurysdykcyjnym, które określa zakres stosowania europejskiego prawa konkurencji.

Interpretacja wpływu na handel między państwami członkowskimi, mimo że została wyjaśniona w wielu orzeczeniach Trybunału Sprawiedliwości, jest dość skomplikowana. Ten wpływ odnosi się do wzorca handlu, przy czym nie chodzi tu o wpływ realny, lecz o wpływ potencjalny, czyli czy porozumienie może w istotny sposób szkodzić osiągnięciu celów rynku wewnętrznego. Wzorzec handlu w europejskiej polityce konkurencji nie jest definiowany wprost, najczęściej łączy się go z naturalnym przebiegiem transakcji handlowych. Punktem odniesienia jest domnie-

---

<sup>1</sup> Wyrok Trybunału z 6.10.2009 w sprawach połączonych C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P i C-519/06 P GlaxoSmithKline Services i in. v. Komisja, Zb. Orz., s. I-9291.

manie, jak kształtowałby się ten handel, gdyby do zawarcia antykonkurencyjnych porozumień nie doszło [Jurczyk 2007, s. 9].

Wymóg istotności wpływu został określony udziałem w rynku i wielkością obrotów stron porozumienia. A zatem, aby doszło do naruszenia unijnych reguł konkurencji, musi być możliwe do przewidzenia w wystarczającym stopniu prawdopodobieństwa, na podstawie ustalonych dowodów prawnych i/lub faktycznych, że porozumienie może mieć wpływ bezpośredni lub pośredni, aktualny lub potencjalny na wzór handlu pomiędzy państwami członkowskimi w takim stopniu, że mogą one być przeszkodą w realizacji jednolitego rynku pomiędzy państwami członkowskimi, o ile skutek ten nie będzie mało znaczący<sup>2</sup>.

Celem unijnej polityki konkurencji jest więc nie tylko zapewnienie funkcjonowania zasad wolnej konkurencji na rynku wewnętrznym, lecz także jego funkcjonowanie w sposób zbliżony do warunków panujących na rynku krajowym. Jest to możliwe, gdy prawnej ochronie będą podlegały trzy zasady:

1. zasada wolności rynkowej dla wszystkich podmiotów gospodarczych państw członkowskich;
2. równość rynkowa rozumiana jako jednolite warunki prowadzenia działalności gospodarczej;
3. efektywna konkurencja jako model rynku wewnętrznego.

Zagrożeniem dla tych zasad są praktyki monopolistyczne przedsiębiorstw, które zniekształcają lub eliminują efektywną konkurencję, ustanawiają bariery na granicach państw narodowych, dzielą rynek wewnętrzny na oddzielne rynki geograficzne, utrudniają handel transgraniczny, blokują sprzedaż online, penetrację i wzajemne przenikanie się rynków narodowych zarówno przedsiębiorcom, jak i konsumentom. Istotny udział w negatywnych skutkach dla rynku wewnętrznego mają porozumienia wertykalne o charakterze cenowym, niecenowym oraz tzw. niekonkurencyjne klauzule [Jones, Sufrin 2016, s. 767].

### **3. Reguły unijnego prawa konkurencji w zakresie porozumień wertykalnych**

Prawo konkurencji rynku wewnętrznego odnoszące się do porozumień wertykalnych składa się z prawa pierwotnego i rozbudowanego prawa wtórnego oraz wielu wytycznych i wyjaśnień Komisji co do jego stosowania, które można traktować jako rodzaj „prawa miękkiego”. Rozwój prawa wtórnego i „miękkiego” jest wynikiem następstw długoletniej ekonomizacji prawa konkurencji. Art. 101 TFUE tworzy kryteria prawne do oceny porozumień wertykalnych, które uwzględniają rozróżnienie skutków antykonkurencyjnych od skutków prokonkurencyjnych. Jego ust. 1 zakazu-

---

<sup>2</sup> Wyrok Trybunału z 28.04.1998 w sprawie C-306/96 Javico v. Yves Saint Laurent, Zb. Orz., 1998, I-1983.

je porozumień, które znacznie ograniczają konkurencję ze względu na cel lub skutek, podczas gdy ust. 3 wyłącza spod zakazu te porozumienia, które przynoszą dostatecznie dużo korzyści, aby przeważać skutki antykonkurencyjne.

### 3.1. Rozporządzenie o wyłączeniach grupowych

Z punktu widzenia celu polityki konkurencji odnośnie do porozumień wertykalnych kluczowe i najważniejsze miejsce zajmuje problematyka tworzenia i funkcjonowania sieci dystrybucyjnych. Chodzi tutaj przede wszystkim o dwie najbardziej typowe sieci widoczne w handlu oparte na porozumieniach wertykalnych, tj. system ilościowej i jakościowej dystrybucji selektywnej. Najważniejszym aktem prawnym, który reguluje tworzenie i funkcjonowanie tych sieci z punktu widzenia reguł konkurencji, jest rozporządzenie w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 TFUE do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych, znane jako rozporządzenie o wyłączeniach grupowych<sup>3</sup>. Według tego rozporządzenia, jeśli porozumienia wertykalne nie zawierają najpoważniejszych ograniczeń konkurencji, które są ograniczeniami konkurencji ze względu na cel, rozporządzenie to daje podstawy, by domniemywać zgodność z prawem porozumień wertykalnych w zależności od udziału w rynku dostawcy (organizatora sieci) lub nabywcy (dystrybutora), na którym sprzedaje on towary lub usługi objęte porozumieniem. Rozporządzenie to stanowi, że aby wyłączenie grupowe mogło mieć zastosowanie, udział nabywcy lub dostawcy, rozpatrywany każdy z osobna na rynku właściwym, może wynosić co do zasady najwyżej 30%.

### 3.2. Zasada „bezpiecznej przystani”

Czynnikiem ekonomicznym, na którym oparta została konstrukcja rozporządzenia o wyłączeniach grupowych, jest siła rynkowa przedsiębiorstw biorących udział w porozumieniu, mierzona udziałem w rynku właściwym. Wymienione sieci dystrybucyjne mogą funkcjonować bez obawy, że wejdą w kolizję z prawem antymonopolowym, dopóki siła ekonomiczna dostawcy i nabywcy nie przekroczy wyznaczonego progu krytycznego. Wszystkie okoliczności dotyczące tworzenia i ustalania umownych oraz organizacyjnych zasad funkcjonowania tych sieci, ujęte w reguły prawne rozporządzenia o wyłączeniach grupowych wraz z wydanymi do niego szczegółowymi objaśnieniami zawartymi w wytycznych dotyczących rozumienia i stosowania przepisów art.101 ust. 3 TFUE, w koncepcji Komisji mają stanowić dla przedsiębiorstw pomoc prawną w rodzaju zasady zwanej „bezpieczną przystanią” (*safe harbour*). Dzięki niej przedsiębiorcy mogą dokonywać własnej oceny, czy ich

---

<sup>3</sup> Rozporządzenie Komisji nr 330/2010 z dnia 20 kwietnia 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 TFUE do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych, Dz.U. UE, 23.04.2010/L 102/1.

wertykalne klauzule nie naruszają unijnych reguł konkurencji. W tym celu bez odwoływania się do Komisji mogą samodzielnie przeprowadzić tzw. test dobrobytu konsumenta i oszacować prawdopodobieństwo zwiększonej efektywności danego porozumienia wertykalnego. Test ten polega na zważeniu korzyści i negatywnych skutków porozumienia, na które wskazują postanowienia o wyłączeniach grupowych oraz wydane do nich wytyczne, i przyjęciu domniemania dodatniego bilansu korzyści, pod warunkiem że udział jednej ze stron porozumienia w rynku właściwym nie przekracza 30%, a porozumienia nie dotyczą ustalania cen, podziału rynku zbytu oraz kontroli źródeł zbytu i zaopatrzenia.

### 3.3. Zasada *de minimis*

Jest regułą aplikacyjną wynikającą również z siły rynkowej. Według niej porozumienia wertykalne zawarte przez niekonkurujące przedsiębiorstwa, których indywidualny udział w danym rynku nie przekracza 15%, zasadniczo uważa się za nieobjęte zakazem. *De minimis* potwierdza, że Komisja nie będzie inicjować postępowania antymonopolowego według art. 101 TFUE w stosunku do porozumień wertykalnych, jeśli nie stanowią one tzw. twardych ograniczeń konkurencji, tj. porozumień cenowych i porozumień dzielących rynek lub obejmujących małe i średnie przedsiębiorstwa. Porozumienia wertykalne, nawet jeśli przekraczają próg 15% udziału w rynku, a nie są porozumieniami o charakterze cenowym, zgodnie z zasadą „bezpiecznej przystani” także nie będą naruszać zakazu porozumień, o ile nie wywierają istotnego wpływu na konkurencję lub handel między państwami członkowskimi.

### 3.4. Kryteria legalności tworzenia systemów selektywnej dystrybucji

System dystrybucji selektywnej może zostać zorganizowany na podstawie kryteriów ilościowych lub jakościowych. Zgodnie z orzecznictwem Trybunału organizacja sieci dystrybucji selektywnej jakościowej nie podlega zakazowi pod warunkiem, że wybór podmiotów zajmujących się dalszą sprzedażą oparty jest na kryteriach obiektywnych o charakterze jakościowym, ustalonych w sposób jednolity względem wszystkich podmiotów zajmujących się dalszą sprzedażą i stosowanych w sposób niedyskryminacyjny, że właściwości danego produktu wymagają dla zachowania jakości i zapewnienia odpowiedniego używania takiej sieci dystrybucji, i wreszcie że zdefiniowane kryteria nie wykraczają poza to, co jest konieczne<sup>4</sup>. Inaczej jest, gdy chodzi o system ilościowej dystrybucji selektywnej. Tutaj organizator sieci ma większą swobodę wyboru. Kryteria wyboru dystrybutorów wprowadzić muszą być podane do wiadomości publicznej, ale aby mogły zostać wyłączone spod prawnego zakazu porozumień, ich dobór nie musi być obiektywnie uzasadniony. Nie jest również wy-

<sup>4</sup> Wyrok sądu z 11.12.1980 w sprawie 31/80 L'Oreal v PVBA De Nieuwe AMCK, Zb. Orz., 1980-03775.

magane, aby były stosowane w sposób jednolity i nieodróżnicowany w stosunku do wszystkich wnioskujących o autoryzację, co jest obowiązkiem w przypadku organizacji jakościowej dystrybucji selektywnej<sup>5</sup>.

Tworzenie i funkcjonowanie systemów dystrybucji selektywnej jest zatem obecnie w świetle prawa konkurencji dopuszczalne i nie stanowi problemu konkurencyjnego. Przyczyniają się one bowiem i sprzyjają poprawie konkurencji w zakresie, gdzie nie odbywa się ona wyłącznie ze względu na cenę<sup>6</sup>. Poważnym problemem konkurencyjnym, jak zobaczymy to dalej, są natomiast niektóre niecenowe klauzule umowne stosowane w systemach dystrybucji selektywnej, które organizator sieci, dostawca towarów nakłada na dystrybutorów hurtowych bądź detalicznych.

#### **4. Najpoważniejsze niecenowe ograniczenia wertykalne o skutkach dla integralności rynku wewnętrznego**

Do najpoważniejszych ograniczeń wertykalnych mających wpływ na integralność rynku wewnętrznego można zaliczyć porozumienia dzielące rynek, ograniczenia w aktywnej i pasywnej sprzedaży, ograniczenia w handlu równoległym, ograniczenia w sprzedaży elektronicznej, klauzule najwyższego uprzywilejowania, blokowania geograficzne i filtrujące.

##### **4.1. Porozumienia dzielące rynek według terytorium lub grupy klientów**

Szkodliwość takich porozumień wiąże się z podziałem rynku wewnętrznego według terytoriów sprzedaży lub grup klientów<sup>7</sup>. Dystrybutor jest w tym porozumieniu na tyle ograniczony pod względem prowadzenia handlu, że w istotny sposób cierpi na tym zarówno konkurencja wewnątrzmarkowa, jak i handel pomiędzy państwami członkowskimi. W praktyce tego typu praktyki mogą przejawiać się w bezpośrednich zobowiązaniach dystrybutorów do rezygnacji ze sprzedaży produktów dostawcy określonym klientom albo klientom na pewnych obszarach lub na zobowiązaniach do kierowania zamówień od tych klientów do innych autoryzowanych dystrybutorów.

Oddziaływanie organizatora systemu sprzedaży na dystrybutora w celu skłonienia go do niesprzedawania towarów wskazanym klientom może mieć też charakter pośredni. Takimi zakazanymi naciskami są odmowa lub zmniejszenie premii i rabatów, zawieszenie bądź zakończenie dostaw albo ograniczenie dostaw do popytu występującego na przydzielonym rynku lub we wskazanej grupie klientów. Może to być również żądanie wyższej ceny za towary przeznaczone na eksport, zmniejszenie

<sup>5</sup> Wyrok Sądu z 14.06.2012 w sprawie C-158/11 Auto 24 SARL v. Jaguar Land Rover France SAS, Zb. Orz., 2012:351.

<sup>6</sup> Wyrok Trybunału z 25.10.1983 w sprawie 107/82 AEG-Telefunken v. Komisji, Zb. Orz., 1983 I-9462.

<sup>7</sup> Wytyczne Komisji w sprawie ograniczeń wertykalnych, Dz.U. UE, 2010/C 13/1, s. 12.

wolumenu sprzedaży bądź nieudzielenie przez producenta praw gwarancyjnych na rynkach nieobjętych porozumieniem. Tego typu ograniczenia nałożone na nabywcę, oprócz zakłóceń w funkcjonowaniu efektywnej konkurencji na rynku wewnętrznym, pociągają równocześnie za sobą negatywne skutki w handlu między państwami członkowskim, przeciwdziałając pożądanemu rozwojowi równoległego eksportu i importu.

Rozporządzenie o wyłączeniach grupowych przewiduje jednak tutaj cztery ważne wyjątki: ograniczenie dystrybutorom możliwości prowadzenia aktywnej sprzedaży, jeśli działają w ramach dystrybucji wyłącznej, zakazanie dystrybutorowi hurtowemu możliwości sprzedaży towarów użytkownikom końcowym, zakazanie dystrybutorom działającym w systemie dystrybucji selektywnej odsprzedaży towarów do nieautoryzowanych sprzedawców oraz ograniczenie nabywców co do dalszej odsprzedaży zakupionych komponentów.

#### **4.2. Ograniczenie aktywnej i pasywnej sprzedaży w ramach dystrybucji selektywnej**

Poważne ograniczenie konkurencji o negatywnym skutku dla spójności rynku wewnętrznego stanowi także klauzula zabraniająca detalicznym dystrybutorom będącym członkami systemu dystrybucji selektywnej możliwości prowadzenia aktywnej lub pasywnej sprzedaży towarów końcowym użytkownikom. Sprzedawcy detaliczni będący członkami takiego systemu dystrybucji nie mogą być, zgodnie z ugruntowanym orzecznictwem antymonopolowym, krępowani zakazami sprzedaży aktywnej i pasywnej, niezależnie od tego, czy tymi użytkownikami końcowymi są konsumenci, czy użytkownicy profesjonalni. Muszą dysponować w tym zakresie swobodą w prowadzeniu działalności handlowej, łącznie z wykorzystaniem do tego celu Internetu. Komisja wszelkie utrudnienia w wykorzystaniu Internetu w dystrybucji towarów uważa aktualnie za najpoważniejsze wykroczenie przeciwko regułom konkurencji, ponieważ utrudniają one dotarcie do szerszego kręgu potencjalnych klientów. Zakazem takim może być natomiast objęta sprzedaż do nieautoryzowanych dilerów.

Trwałą zasadą polityki konkurencji jest, że każdy dystrybutor działający w systemie dystrybucji selektywnej musi mieć prawo do wykorzystania Internetu w celu odsprzedaży produktów. Wykorzystanie strony internetowej może jednak pociągać skutki wykraczające poza własne terytorium lub grupę klientów dystrybutora, jednak Komisja uznaje, że nie jest to rezultat zachowania dystrybutora, lecz efekt technologii cyfrowej, pozwalającej na łatwy dostęp każdego zainteresowanego i to z każdego miejsca do oferty sprzedaży. Jeżeli zatem potencjalny klient autonomicznie odwiedza stronę internetową dystrybutora i kontaktuje się z nim i jeżeli taki kontakt kończy się zawarciem umowy sprzedaży, wówczas sprzedaż taka jest uważana przez Komisję za faworyzowaną sprzedaż bierną.



Ograniczenia zawarte w porozumieniach wertykalnych odnoszące się do sprzedaży internetowej są natomiast uzasadnione w takim zakresie, w jakim promocja w Internecie lub promocja za pomocą Internetu prowadziłyby do sprzedaży aktywnej, szczególnie gdy chodzi o terytoria innych wyłącznych dystrybutorów lub na rzecz innych grup klientów. Jako przykład takiej sprzedaży aktywnej Komisja wskazuje reklamy internetowe adresowane do określonych klientów lub wyświetlanie reklam specjalnie dla użytkowników na konkretnym terytorium.

Determinacja Komisji w zakresie zwalczania ograniczeń wertykalnych w sprzedaży *online* na gruncie prawa konkurencji jest podyktowana dążeniem do budowy ważnej części rynku wewnętrznego w postaci jednolitego rynku elektronicznego, dzięki któremu możliwe jest łatwiejsze przenikanie się rynków państw członkowskich i ich głębsza penetracja przez konsumentów i przedsiębiorców, nawet odległych terytorialnie w stosunku do siedzib prowadzących sprzedaż dystrybutorów. Ta koncepcja rozwoju jednolitego rynku elektronicznego znalazła wyraźne wsparcie ze strony Trybunału w wyroku w sprawie *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique*<sup>8</sup>. Ten francuski producent produktów kosmetycznych i pielęgnacyjnych niebędących lekami, sprzedawanych w systemie selektywnej dystrybucji, wykluczył wszelką formę sprzedaży swoich produktów przez Internet. W tym celu nałożył obowiązek stałej i fizycznej obecności w lokalu sprzedaży, w godzinach jego otwarcia, przynajmniej jednego dyplomowanego farmaceuty w celu udzielania porad o właściwościach produktów i ich stosowaniu.

Trybunał w wydanym wyroku nie miał wątpliwości, że zakaz wykorzystania Internetu do celów sprzedaży stanowi ograniczenie konkurencji ze względu na cel, jeśli zważywszy na właściwości przedmiotowych produktów (jak w danym przypadku) taka klauzula nie jest obiektywnie uzasadniona. Klauzula nie była uzasadniona w tej sprzedaży również ze względu na ochronę prestiżowego wizerunku dystrybuowanych produktów. W najgorszym przypadku, jak to podkreślił, zakaz sprzedaży przez Internet ma na celu przynajmniej ograniczenie sprzedaży pasywnej na rzecz użytkowników końcowych, pragnących dokonać zakupu w tym kanale dystrybucji i znajdujących się poza fizycznym obszarem działania danego członka systemu dystrybucji selektywnej<sup>9</sup>. Wyrok ten stał się kluczowy w eliminowaniu ograniczeń wertykalnych przy sprzedaży *online* na rynku wewnętrznym UE.

Komisja do najcięższych naruszeń prawa konkurencji przy sprzedaży *online* zalicza:

- uzgodnienia, że dystrybutor (wyłączny) uniemożliwi klientom znajdującym się na innym (wyłącznym) terytorium przeglądanie jego strony internetowej lub że będzie automatycznie przekierowywał klientów na stronę internetową producenta lub innych wyłącznych dystrybutorów;

<sup>8</sup> Wyrok Trybunału z 13.10.2011 w sprawie C-439/09 *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS v. Président de l'Autorité de la Concurrence*, Zb. Orz., 2011, I-9419.

<sup>9</sup> Wyrok Trybunału z 13.10.2011 w sprawie C-439/09.

- uzgodnienie, że (wyłączny) dystrybutor zakończy transakcje internetowe klientów w momencie, gdy okaże się, że dane ich karty kredytowej zawierają adres znajdujący się poza (wyłącznym) terytorium dystrybutora;
- uzgodnienie, że dystrybutor ograniczy część swojej łącznej sprzedaży przez Internet;
- uzgodnienie, że dystrybutor płaci wyższą cenę za towary przeznaczone do odsprzedaży kanałem internetowym niż za towary przeznaczone do sprzedaży w lokalu handlowym.

## 5. Wykorzystywanie nieautoryzowanych platform elektronicznych w dystrybucji selektywnej

Nową kategorią ograniczeń wertykalnych w handlu elektronicznym jest narzucanie przez organizatora sieci dystrybucyjnej autoryzowanym dystrybutorom zakazu wykorzystywania nieautoryzowanych platform elektronicznych bądź giełd do dalszej odsprzedaży jego produktów. Najczęściej wykorzystywaną platformą internetową przez autoryzowanych sprzedawców dystrybucji selektywnej do sprzedaży produktów organizatora tej dystrybucji jest Amazon. Wykorzystywanie platform internetowych osób trzecich w handlu elektronicznym na gruncie prawa konkurencji jest rozpatrywane z punktu widzenia ich wpływu na tamowanie sprzedaży *online* zarówno w państwach członkowskich, jak i pomiędzy nimi.

Z tej perspektywy z dużą niecierpliwością oczekiwano na wyrok Trybunału w sprawie sporu, jaki zaistniał pomiędzy spółką Coty Germany a spółką Parfümerie Akzente, autoryzowanym dystrybutorem luksusowych wyrobów Coty. Przedmiotem sporu było nałożenie na spółkę dystrybucyjną przez Coty w umowie depozytowej zakazu włączania w sposób rozpoznawalny na zewnątrz przedsiębiorstw trzecich do sprzedaży przez Internet produktów objętych umową. Coty uzasadniała wybór systemu dystrybucji selektywnej luksusowym charakterem marek „Coty Prestige”. Tylko bowiem ten system dystrybucji był dla niej gwarantem zachowania luksusowego wizerunku jej marek. Z tego powodu w umowie dystrybucyjnej wprowadziła zapis, że depozytariusz jest uprawniony do oferowania i sprzedaży produktów przez Internet, pod warunkiem jednak, że sprzedaż ta będzie prowadzona tylko za pośrednictwem witryny elektronicznej autoryzowanego sklepu. Zakazana została natomiast sprzedaż za pośrednictwem rozpoznawalnego przedsiębiorstwa trzeciego, które nie jest autoryzowanym depozytariuszem spółki Coty Prestige. Takim rozpoznawalnym kanałem była platforma „amazon.de”, na której sprzedaż jej kosmetyków w części, poza własnym sklepem internetowym, prowadziła wbrew temu zakazowi spółka Parfümerie Akzente. W związku z naruszeniem tego zakazu Coty weszła w spór sądowy ze swoim dystrybutorem o złamanie postanowień umownych.

Trybunał, rozstrzygając ten ważny problem antymonopolowy w ramach pytania prejudycjalnego niemieckiego sądu apelacyjnego, wydał precedensowe orzeczenie odbiegające od dotychczasowej linii orzeczniczej zakreślonej w wyroku Pierre

Fabre Dermo-Cosmétique. Odwołując się do przepisów rozporządzenia o wyłączeniach grupowych, stwierdził, że rozporządzenie to nie powinno wyłączać spod zakazu porozumień wertykalnych zawierających ograniczenia, które najprawdopodobniej będą ograniczać konkurencję i szkodzić konsumentom<sup>10</sup>. Mimo to podważył swój wcześniejszy pogląd, że „Cel polegający na ochronie prestiżowego wizerunku nie powinien stanowić celu zasługującego na ochronę dla ograniczenia konkurencji i nie może tym samym stanowić uzasadnienia, że klauzula umowna służąca realizacji takiego celu nie podlega art. 101 ust. 1 TFUE”<sup>11</sup>.

W omawianej sprawie Trybunał podzielił pogląd Coty, że dystrybucja selektywna może być konieczna w odniesieniu do artykułów luksusowych i wysokiej jakości takich towarów. Wskazał, że o tym świadczą nie tylko ich cechy materialne, lecz także prezentacja i wizerunek prestiżu, nadające tym towarom aurę luksusu. Dlatego sposób, w jaki zorganizowany jest system dystrybucji selektywnej, który ma na celu zapewnienie, by towary prestiżowe były eksponowane w punktach sprzedaży w sposób uwydatniający ich wartość, może wpływać na reputację danych towarów i związanego z nim poczucia luksusu. Tym samym uznał, że nałożony na autoryzowanych dystrybutorów przez dostawcę luksusowych towarów zakaz korzystania w celu sprzedaży tych produktów przez Internet, w sposób rozpoznawalny na zewnątrz z platform należących do osób trzecich, jest właściwy do ochrony luksusowego wizerunku owych towarów i nie będzie naruszał unijnego prawa konkurencji. Ostatecznie orzekł, że dystrybutorzy mogą sprzedawać *online* towary objęte umową zarówno korzystając ze swych własnych stron internetowych, jak i za pośrednictwem nieautoryzowanych platform osób trzecich, pod warunkiem, że ich zaangażowanie w sprzedaż nie jest widoczne (rozpoznawalne) dla konsumenta<sup>12</sup>.

Stanowisko Trybunału zaprezentowane w tym wyroku odbiega zatem w znaczący sposób od dotychczasowego orzecznictwa. Wyrok w sprawie Coty świadczy, że Trybunał odstąpił od żelaznej reguły oceny porozumień w pierwszej kolejności ze względu na ich cel i tym razem kierował się przede wszystkim regułą rozsądku, czyli względami ekonomicznymi. Najpierw bowiem wziął pod uwagę interes ekonomiczny spółki Coty w aspekcie zarządzania przez nią produktem i marką w celu budowania pozytywnego ich wizerunku w odbiorze konsumentów.

## 6. Ograniczenia w handlu równoległym jako ograniczenie konkurencji

O podobnym znaczeniu w skutkach dla integracji rynków państw członkowskich i funkcjonowania rynku wewnętrznego stanowią postanowienia zawarte w porozumieniach wertykalnych, które prowadzą do ograniczenia handlu równoległego,

<sup>10</sup> Wyrok Trybunału z 6.06.2017 w sprawie C-230/16, Coty Germany GmbH v. Parfümerie Akzente GmbH, ECLI:EU:C2017:941.

<sup>11</sup> Wyrok Trybunału z 13.10.2011 w sprawie C-439/09.

<sup>12</sup> Wyrok Trybunału z 6.06.2017 w sprawie C-230/16.

np. poprzez zróżnicowanie cen na produkty będące przedmiotem dystrybucji, które są niższe na rynku krajowym i wyższe w przypadku wywozu ich przez dystrybutorów do każdego innego państwa członkowskiego lub sprzedaży kanałem *online*. Problemem, jaki tworzy tego rodzaju praktyka na rynku wewnętrznym w świetle stosowania unijnego prawa, jest, czy takie zróżnicowanie cen, które zmierza do ograniczenia handlu równoległego, ma również na celu ograniczenie konkurencji.

W tej kwestii w postępowaniu apelacyjnym w sprawie GlaxoSmithService Trybunał, zajmując odmienne stanowisko od sądu niższej instancji, stwierdził, że porozumienie, które zmierza do ograniczenia handlu równoległego, należy uznać za ograniczenie konkurencji ze względu na cel porozumienia. W jego interpretacji porozumienie między producentem i dystrybutorem, które zmierzało do ustalenia barier krajowych w handlu między państwami członkowskimi, mogło sprzeciwiać się celowi Traktatu polegającego na doprowadzeniu do integracji rynków krajowych poprzez ustanowienie jednolitego rynku. Uzasadnił to tym, że z treści art. 101 ust. 1 TFUE ani z orzecznictwa nie wynika, jak sugerował to sąd pierwszej instancji, iż cel antykonkurencyjny mogą zawierać jedynie porozumienia, które pozbawiają konsumentów pewnych korzyści. Kluczowy jest tutaj pogląd Trybunału, że dla jednolitości rynku wewnętrznego przepis ten ma na celu, na wzór innych przepisów unijnego prawa konkurencji, ochronę nie tylko bezpośrednich interesów konsumentów, lecz także struktury rynku i w ten sposób konkurencji jako takiej. Dlatego stwierdzenie istnienia antykonkurencyjnego celu porozumienia nie może być uzależnione od tego, czy konsumenci końcowi zostali pozbawieni korzyści płynących z efektywnej konkurencji w zakresie zaopatrzenia, czy ceny. Kryterium unijnego prawa konkurencji są bowiem także skutki porozumienia w handlu transgranicznym i jeśli one występują, to dotknięci nimi są wtedy również konsumenci.

## 7. Praktyki klauzul najwyższego uprzywilejowania

Praktyki tego rodzaju mogą stanowić przypadek zakazanych porozumień wertykalnych i nadużywania pozycji dominującej. Obserwowany ich wzrost można łączyć z dynamicznym rozwojem handlu elektronicznego i platform cyfrowych. Klauzule najwyższego uprzywilejowania (MNF, *most favored nation clauses*) w prawie konkurencji są na równi z zakazanymi klauzulami cenowymi. Zobowiązują bowiem kontrahenta nabywcy do oferowania mu swoich usług według warunków (w tym cenowych), które będą co najmniej tak samo korzystne, jak oferowane przez niego (dostawcę) każdemu innemu nabywcy. Dzięki klauzulom MFN odbiorca produktów zapewnia sobie utrzymanie najniższej ceny nabywanych produktów dostępnej u danego dostawcy lub nawet na całym rynku. Praktyki tego rodzaju występują szczególnie w handlu elektronicznym towarów konsumpcyjnych i treści cyfrowych, a także rezerwacji usług i produktów drogą internetową, np. pokoi hotelowych czy biletów lotniczych. W ramach MNF dostawca zobowiązuje się, że na danej platformie sprzedaży będzie oferował swoje produkty lub usługi na najlepszych możliwych warun-

kach. Z pozoru wydaje się zatem, że klauzule najwyższego uprzywilejowania, ustanawiając mechanizm ułatwiający kupującym walkę z dyskryminacją, powinny być postrzegane jako porozumienia o prokonkurencyjnym charakterze. Tymczasem organy ochrony konkurencji coraz dokładniej przyglądają się tym klauzulom i oprócz prokonkurencyjnych aspektów dostrzegają w nich coraz więcej skutków antykonkurencyjnych [Wanasz 2014, s. 23]. MNF zarzuca się np., że szkodzą konkurencji, ponieważ utrudniając nowe wejścia na rynek, powodują wyższe ceny dla konsumentów.

Zarzut stosowania tzw. cenowych klauzul równości (*price parity clauses*) został postawiony m.in. największemu sprzedawcy elektronicznemu Amazon, który udostępniając swoją platformę elektroniczną do sprzedaży *online* e-książek, wprowadził je do umów zawartych z dostawcami książek. Komisja obwiniła Amazon o nadużywanie pozycji dominującej na rynkach dystrybucji detalicznej e-książek w językach angielskim i niemieckim w stosunku do konsumentów rynku EOG wskutek nałożenia na dostawców e-książek wymogów powiadamiania go o korzystniejszych lub alternatywnych warunkach, jakie oferują oni innym sprzedawcom, lub udostępniania mu warunków, które bezpośrednio lub pośrednio zależą od warunków oferowanych innym sprzedawcom detalicznym e-książek<sup>13</sup>. Zdaniem Komisji wymuszone na dostawcach „klauzule równości modelu biznesowego” i kwestionowane postanowienia dotyczące powiadamiania mogą ograniczać motywacje dostawców e-książek do wspierania alternatywnych nowych innowacyjnych modeli biznesowych i inwestowania w nie, jak również zmniejszać zdolność i motywacje konkurentów Amazona do rozwoju i różnicowania swoich ofert przez takie modele biznesowe oraz odstraszać sprzedawców detalicznych e-książek od wchodzenia na rynek i ekspansji na nim, co osłabiając konkurencję na rynku dystrybucji e-książek, będzie wzmacniało dominującą pozycję Amazona. Skutkami tych „klauzul równości” dotknięci zostaną także odbiorcy nieposiadający umów zawartych z dostawcą oferującym klauzulę najwyższego uprzywilejowania, kiedy faktycznie uzyskiwać będą od tego dostawcy mniej korzystne warunki niż strony umów zawartych przez tego dostawcę<sup>14</sup>.

Amazon przyjął zastrzeżenia oraz argumentację Komisji i dobrowolnie zobowiązał się nie uzależniać zawierania umów od jakichkolwiek klauzul równości modelu biznesowego, równości prowizji, równości cen agencyjnych, równości cech, równości promocji, równości wyboru, równości cen hurtowych ani postanowień dotyczących powiadamiania zawartych w umowach między nim a dostawcami e-książek w odniesieniu do sprzedaży e-książek konsumentom na rynku EOG. Zobowiązał się także do powiadamienia każdego ze swoich dostawców e-książek, że nie będzie już wymagał uwzględnienia zakwestionowanych postanowień. Komisja uznała

<sup>13</sup> Postępowanie antymonopolowe było prowadzone o nadużywanie pozycji dominującej, bo taką pozycję posiada Amazon na rynku UE sprzedaży e-książek, ale w innym przypadku postępowanie to mogłoby się toczyć również w zakresie zawarcia bezprawnych porozumień wertykalnych.

<sup>14</sup> Decyzja Komisji z 4.05.2017 w sprawie AT.40153-E-Book MFNs i kwestie powiązane, Dz.U. UE, 2017.C264.06.

przyjęcie zakazu stosowania klauzul równości przez Amazon za środek wystarczający do przywrócenia konkurencji, licząc, że wskutek zmniejszenia barier wejścia na rynek ożywi się konkurencja na rynku e-książek oraz innowacyjność modeli biznesowych zarówno na rynku dostawców e-książek, jak i na rynku sprzedawców detalicznych.

## 8. Praktyki blokowania geograficznego

O podobnym charakterze co do skutków dla konkurencji i spójności rynku wewnętrznego są prowadzone przez Komisję postępowania dotyczące stosowania przez strony porozumienia w ramach dystrybucji selektywnej techniki blokowania geograficznego (*geo-blocking*). Blokowanie to przyjmuje zwykle formę niepozwolenia przez dostawcę detalicznego klientowi zagranicznemu dostępu do jego stron internetowych, przekierowując go na strony internetowe przeznaczone dla innych państw, albo formę odmowy dostawy towarów lub świadczenia usługi klientom z innych państw. Trzecim wariantem blokady jest odmowa przyjmowania od kupującego płatności. Do zawarcia porozumienia właśnie tego typu doszło pomiędzy czterema tour-operatorami: Kuoni, REWE, Thomas COO, TUI i siecią hoteli Melia Hotels. W umowach zawartych pomiędzy firmami turystycznymi a siecią hoteli znalazły się klauzule, które wprowadziły dyskryminację pomiędzy klientami, opartą na narodowości lub kraju zamieszkania, w wyniku czego zainteresowani klienci nie mogą zobaczyć pełnej dostępności w Internecie hoteli lub zarezerwować pokoi hotelowych po najniższej cenie. Komisja, wszczynając postępowania antymonopolowe, zaznaczyła, że umowy te mogą naruszać prawo konkurencji UE w wyniku uniemożliwiania konsumentom rezerwowania pokoi hotelowych na lepszych warunkach oferowanych przez tour-operatorów w innym państwie członkowskim z powodu narodowości konsumenta lub miejsca zamieszkania. Taka umowa jest szczególnym zagrożeniem dla rynku wewnętrznego, gdyż jak twierdzi Komisja, prowadzi wprost do dzielenia jednolitego rynku na odrębne rynki państw członkowskich.

W zakresie sprzedaży produktów cyfrowych mechanizm blokowania geograficznego został wykorzystany przez spółki Valve i Koch Media. W zawartym pomiędzy nimi porozumieniu postanowiono o wprowadzeniu blokowania geograficznego do sprzedaży PC *video games*. We wstępnym rozpoznaniu sprawy Komisja podejrzewa, że porozumienie dotyczące sprzedaży PC *video games* kupowane w handlu transgranicznym oparte na antykonkurencyjnej klauzuli *geo-bloc* łamie unijne reguły konkurencji i wymiany handlowej między państwami członkowskimi. Skutkiem bowiem wprowadzenia do umowy tej klauzuli jest utrudnianie lub ograniczanie sprzedaży osobistych gier komputerowych w handlu transgranicznym, co powoduje podział rynku wewnętrznego na odrębne rynki geograficzne państw członkowskich.

Innym przykładem destrukcji budowy jednolitego rynku cyfrowego jest porozumienie zawarte pomiędzy Paramount Pictures i Sky, dotyczące dystrybucji telewizji kodowanej i dostępu do usług wideo w Zjednoczonym Królestwie Wielkiej Brytanii

i Irlandii (UK). Na mocy umowy licencyjnej Paramount przyznała Sky prawa do telewizji kodowanej oraz subskrypcję na usługi wideo na żądanie w odniesieniu do niektórych filmów w tych państwach. W umowie zawarto klauzulę, że Sky nie może świadomie zezwalać na odbiór nadawanych programów i treści przez widzów spoza UK. Paramount z kolei nie może zezwalać na dostępność jakiegokolwiek dekodera osoby trzeciej, który umożliwiłby oglądanie treści na obszarze UK. Sky miała ponadto zapobiegać transmisjom internetowym bez zezwolenia poza UK za pomocą blokowania geograficznego lub równoważnej technologii. Do blokowania geograficznego transmisji internetowych zobowiązał się także Paramount<sup>15</sup>.

Poważne zastrzeżenia, jakie Komisja wniosła do tej umowy, dotyczyły przede wszystkim klauzul, które zakazywały lub ograniczały świadczenie detalicznych usług telewizji kodowanej w odpowiedzi na spontaniczne wnioski ze strony klientów mających miejsce zamieszkania lub siedzibę na terytorium EOG, ale poza obszarem objętym licencją nadawcy telewizji kodowanej (UK), oraz do blokowania geograficznego transmisji internetowych nadawców poza obszar UK. W jej ocenie klauzule te mogą szkodzić konkurencji ze względu na cel, ponieważ zostały ustanowione dla zakazania transgranicznej sprzedaży biernej detalicznych usług telewizji kodowanej lub aby taką sprzedaż ograniczyć. W następstwie tych zastrzeżeń Paramount dobrowolnie wyraził zgodę, że nie będzie więcej umieszczał w umowach nowych i odnawialnych wskazanych antykonkurencyjnych klauzul oraz że nie będzie dążył do egzekwowania lub wypełniania zakwestionowanych klauzul także w ramach obowiązujących umów.

Do tego samego koszyka nagannych praktyk wertykalnych co wyżej należy także mechanizm „geograficznego filtrowania” (*geo-filtering*). W ramach tej praktyki internetowi sprzedawcy detaliczni pozwalają wprowadzić konsumentom na dostęp do towarów i usług za granicą oraz ich zakup, ale oferują im inne, gorsze warunki, jeżeli klient pochodzi z państwa innego niż sprzedawca internetowy.

## 9. Zakończenie

Celem polityki konkurencji Unii Europejskiej według założeń traktatowych jest zapewnienie mieszkańcom państw członkowskich maksymalnych korzyści wynikających z utworzenia rynku wewnętrznego opartego na wolnej konkurencji. Wzorzec prokonsumenckiego rynku wewnętrznego to rynek otwarty dla podejmowania działalności gospodarczej, otwarty dla swobodnego przepływu towarów i usług między państwami, rynek bez monopolu, karteli, wykorzystywania siły rynkowej przez dominatorów, praktyk rynkowych ograniczających dostęp do rynku dla przedsiębiorców i konsumentów, otwarty dla rozwoju nowych modeli biznesowych i innowacyjnych form sprzedaży, bez ograniczeń w transakcjach transgranicznych i sprzyjający roz-

---

<sup>15</sup> Decyzja Komisji z dnia 26 lipca 2016 r. w sprawie AT.40023-transgraniczny dostęp do telewizji kodowanej, Dz.Urz. UE, C 437/04 25.11.2016.

wojowi handlu elektronicznego. Jak wynika z artykułu, integralność i jednolitość rynku wewnętrznego może być jednak rozmywana i zakłócana praktykami przedsiębiorstw ograniczającymi konkurencję. Przedstawione przykłady pokazują, jak głębokie szkody w tym zakresie mogą wyrządzać wertykalne porozumienia przedsiębiorstw. A ponieważ wertykalne ograniczenia występują najczęściej w detalicznych systemach dystrybucji, negatywnymi skutkami zakłóceń w funkcjonowaniu rynku wewnętrznego dotknięci są szczególnie konsumenci.

Innym ważnym wnioskiem wynikającym z lektury artykułu jest to, że w ostatnich latach pojawiły się nowe, wcześniej niewystępujące ograniczenia wertykalne, związane z rozwojem technologii cyfrowej i handlu elektronicznego. Nowe cyfrowe technologie przez niektórych przedsiębiorców zostały zrezygnacyjnie zaadaptowane do nieuczciwej gry konkurencyjnej, ze skutkiem negatywnym dla transakcji transgranicznych, handlu elektronicznego, dzielenia rynku według miejsc zamieszkania, ustanawiania barier na granicach państw członkowskich czy ograniczania dostępności do tańszych rynków. O wadze i szkodliwości skutków tych praktyk dla korzystania z pełnego potencjału rynku wewnętrznego przez konsumentów państw członkowskich oraz małych i średnich przedsiębiorców świadczy wydanie w lutym 2018 r. przez Parlament Europejski i Radę (UE) odrębnego rozporządzenia w sprawie nieuzasadnionego blokowania geograficznego, które ma zastosowanie we wszystkich państwach członkowskich. Według tego rozporządzenia handlowiec nie będzie mógł przy użyciu środków technicznych ani w inny sposób blokować lub ograniczać dostępu klienta do swojego interfejsu w związku z przynależnością państwową klienta, jego miejscem zamieszkania lub prowadzenia działalności. Z rozporządzenia wynika też, że prawo konkurencji w zwalczaniu tego rodzaju praktyk ze względu na ich rozmiar jest niewystarczające, stąd w celu zablokowania dalszego ich rozprzestrzeniania się sięgnięto po dodatkowe, bardziej bezpośrednie przepisy prawne, które na każde państwo członkowskie nakładają obowiązek wyznaczenia organu odpowiedzialnego za właściwe i skuteczne egzekwowanie jego postanowień.

## Literatura

- Decyzja Komisji z 26.07.2016 w sprawie AT.40023-transgraniczny dostęp do telewizji kodowanej, Dz.Urz. UE, C 437/04 25.11.2016.
- Decyzja Komisji z 4.05.2017 w sprawie AT.40153-E-Book MFNs i kwestie powiązane, Dz.U. UE, 2017.C264.06.
- Jones A., Sufrin B., 2016, *EU Competition Law*, Sixty Edition, University Press, Oxford.
- Jurczyk Z., 2007, *Koncepcja wpływu na handel między państwami członkowskimi – kryterium stosowania wspólnotowego prawa konkurencji*, cz. 2, Prawo i Podatki Unii Europejskiej w Praktyce, nr 6 (66).
- Rozporządzenie Komisji nr 330/2010 z dnia 20 kwietnia 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 TFUE do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych, Dz.U. UE, 23.04.2010/L 102/1.



Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/3302 z dnia 2018 r. w sprawie blokowania geograficznego oraz innych form dyskryminacji klientów ze względu na przynależność państwową, miejsce zamieszkania lub miejsce prowadzenia działalności na rynku wewnętrznym oraz w sprawie zmiany rozporządzeń (WE) nr 2006/2004 oraz (UE) 2017/2394 i dyrektywy 2009/22/WE Dz. U. UE 2.3.2018, L.60I/1.

Wanasz P., 2014, *Klauzule najwyższego uprzywilejowania w najnowszym ujęciu i orzecznictwie antymonopolowym*, Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny, nr 6 (3).

Wyrok Sądu z 11.12.1980 w sprawie 31/80 L'Oreal v PVBA De Nieuwe AMCK, Zb. Orz., 1980-03775.

Wyrok Sądu z 14.06.2012 w sprawie C-158/11 Auto 24 SARL v. Jaguar Land Rover France SAS, Zb. Orz., 2012:351.

Wyrok Trybunału z 13.10.2011 w sprawie C-439/09 Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS v. Président de l'Autorité de la Concurrence, Zb. Orz., 201, I-9419.

Wyrok Trybunału z 25.10.1983 w sprawie 107/82 AEG-Telefunken v. Komisji, Zb. Orz., 1983 I-9462.

Wyrok Trybunału z 28.04.1998 w sprawie C-306/96 Javico v. Yves Saint Laurent, Zb. Orz. 1998, I-1983.

Wyrok Trybunału z 6.10.2009 w sprawach połączonych C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P i C-519/06 P GlaxoSmithKline Services i in. v. Komisji i in., Zb. Orz., s. I-9291.

Wyrok Trybunału z 6.12.2017 w sprawie C-230/16, Coty Germany GmbH v. Parfümerie Akzente GmbH, ECLI:EU:C2017:941.

Wytoczne Komisji w sprawie ograniczeń wertykalnych, Dz.U. UE 2010/C 13/1.