



EVROPSKA
KOMISIJA

Bruselj, 10.5.2022
SWD(2022) 140 final

DELOVNI DOKUMENT SLUŽB KOMISIJE
POVZETEK POROČILA O OCENI UČINKA

Spremni dokument

**k UREDBI KOMISIJE (EU) .../... o uporabi člena 101(3) Pogodbe o delovanju Evropske
unije za skupine vertikalnih sporazumov in usklajenih ravnanj**

**k SPOROČILU KOMISIJE Odobritev vsebine osnutka sporočila Komisije
Smernice o vertikalnih omejitvah**

{C(2022) 3015 final} - {SEC(2022) 198 final} - {SWD(2022) 139 final}

Povzetek
Ocena učinka, priložena revidirani uredbi o vertikalnih skupinskih izjemah (VBER) in revidiranim smernicam o vertikalnih omejitvah (v nadaljnjem besedilu: vertikalne smernice)
A. Nujnost ukrepanja
V čem je težava in zakaj je to težava na ravni EU?
<p>Ocena je potrdila, da so VBER in vertikalne smernice uporabna orodja, ki olajšujejo ocenjevanje vertikalnih sporazumov v skladu s protimonopolnim pravom EU. Vendar je ocena pokazala tudi, da se je trg od sprejetja teh pravil znatno spremenil, zlasti zaradi rasti spletne prodaje in novih udeležencev na trgu, kot so spletne platforme. Glede na navedeno je bilo v oceni ugotovljeno, da nekatera področja pravil ne delujejo dobro ali tako dobro, kot bi lahko delovala. Zlasti je treba ponovno prilagoditi področje uporabe varnega pristana na štirih področjih.</p> <p>Dvojna distribucija se nanaša na položaj, v katerem dobavitelj svojega blaga ali storitev ne prodaja samo prek neodvisnih distributerjev, ampak tudi neposredno končnim odjemalcem. Po eni strani je bilo v oceni navedeno, da se lahko ob upoštevanju povečanja uporabe dvojne distribucije v skladu z VBER 2010 izvzamejo vertikalni sporazumi, kjer horizontalni pomisleki niso več zanemarljivi, zlasti v zvezi z izmenjavo informacij med dobaviteljem in distributerji ter v zvezi s hibridnimi platformami. Po drugi strani pa je bilo v oceni navedeno, da bi lahko bilo ustrezno razširiti izvzetje za dvojno distribucijo na trgovce na debelo in uvoznike.</p> <p>Obveznosti o pariteti zahtevajo, da podjetje ponudi svoje blago ali storitve svoji pogodbeni stranki pod pogoji, ki so enaki ali boljši od pogojev, pod katerimi se ponujajo tretjim osebam. VBER 2010 zajema vse obveznosti o pariteti. Toda ocena je pokazala, da se obveznosti o maloprodajni pariteti uporabljajo vse pogostejše in da obveznosti o maloprodajni pariteti med platformami ne izpolnjujejo nujno pogojev iz člena 101(3) Pogodbe in se zato zanje ne bi smela uporabljati ugodnost skupinske izjeme.</p> <p>Omejitve aktivne prodaje se nanašajo na omejitve zmožnosti distributerja, da aktivno nagovarja skupine odjemalcev ali ozemlja. Glede na dokaze, zbrane v oceni, VBER 2010 ni dovolj prožna, omejitve aktivne prodaje pa bi lahko izpolnjevale pogoje za izvzetje v dodatnih primerih.</p> <p>V skladu z VBER 2010 se prepoved spletne prodaje šteje za nedopustno omejitev. Enak pristop se uporablja za nekatere posredne omejitve spletne prodaje, kot je zaračunavanje višje veleprodajne cene za izdelke, ki se prodajajo na spletu, kot za izdelke, ki se prodajajo zunaj spleta, istemu distributerju (v nadaljnjem besedilu: sistem dvojnih cen), ali nalaganje meril za spletno prodajo, ki na splošno niso enakovredna merilom, naloženim za prodajo v fizičnih prodajalnah (v nadaljnjem besedilu: načelo enakovrednosti). Zdi se, da te omejitve niso več prilagojene okolju, v katerem je spletna prodaja postala samostojen prodajni kanal, ki ne potrebuje več enake ravni posebne zaščite kot prej, fizične trgovine pa se soočajo z večjim pritiskom.</p>
Kaj naj bi prinesla ta pobuda?
Splošni cilj pobude je podjetjem zagotoviti enostavnejša, jasnejša in posodobljena pravila in smernice, ki jim lahko pomagajo pri samooceni skladnosti njihovih vertikalnih sporazumov s členom 101 Pogodbe, v okolju, preoblikovanem zaradi rasti spletne prodaje in spletnih platform, ter olajšati delo Komisije, pristojnih nacionalnih organov in nacionalnih sodišč na področju izvrševanja.
Kakšna je dodana vrednost ukrepanja na ravni EU (subsidiarnost)?
Načelo subsidiarnosti se ne uporablja, saj ima EU izključno pristojnost na področju konkurence. Ker VBER določa varen pristan pred konkurenčnim pravom EU, ki se lahko odobri samo na ravni EU, zagotavlja dodano vrednost v primerjavi z obstoječimi splošnejšimi in nacionalno razdrobljenimi smernicami o uporabi člena 101 Pogodbe.

B. Rešitve

Katere so različne možnosti za doseg ciljev? Ali ima katera od njih prednost?

Izhodišče za vsako od področij, ki so predmet ocene učinka, je ohranitev pravil in smernic iz VBER 2010 in vertikalnih smernic.

Kar zadeva dvojno distribucijo, bi **možnost 1** še naprej določala skupinsko izjemo za dvojno distribucijo, vendar z bolj omejenim področjem uporabe. Zlasti bi **možnost 1a** izvzetje omejila na primere, ko skupni tržni delež udeležencev na maloprodajnem trgu ne presega 10 %. **Možnost 1b** bi določila skupinsko izjemo za vse vidike sporazumov o dvojni distribuciji, razen nekaterih vrst izmenjave informacij. **Možnost 1c** bi iz skupinske izjeme izključila vertikalne sporazume hibridnih platform. **Možnost 2** bi v celoti odpravila skupinsko izjemo za dvojno distribucijo. V okviru **možnosti 3** bi skupinska izjema zajemala dvojno distribucijo trgovcev na debelo in uvoznikov. Prednostna možnost je kombinacija možnosti 1b, 1c in 3.

Kar zadeva obveznosti o pariteti, bi **možnost 1** iz VBER izključila obveznosti o maloprodajni pariteti med platformami. Za te obveznosti o pariteti bi bila zato potrebna posamična ocena v skladu s členom 101 Pogodbe. **Možnost 2** bi iz VBER izključila vse vrste obveznosti o pariteti. Prednostna možnost je možnost 1.

Kar zadeva omejitve aktivne prodaje, bi **možnost 1** razširila izjeme, v skladu s katerimi se za te omejitve uporablja skupinska izjema. Zlasti bi **možnost 1a** omogočila kombinacijo različnih sistemov distribucije na istem ozemlju. **Možnost 1b** bi dobavitelju omogočila, da imenuje več kot enega izključnega distributerja za določeno ozemlje ali skupino odjemalcev (v nadaljnjem besedilu: deljena izključnost). **Možnost 1c** bi dobavitelju omogočila, da omeji aktivno prodajo svojih kupcev, pa tudi odjemalcev svojih kupcev (v nadaljnjem besedilu: prenos). V okviru **možnosti 2** bi dobavitelj lahko omejil aktivno in pasivno prodajo z območij zunaj ozemlja, kjer se izvaja sistem selektivne distribucije, nepooblaščenim distributerjem, ki so na tem ozemlju. Prednostna možnost je kombinacija možnosti 1b, 1c in 2.

Kar zadeva posredne omejitve spletne prodaje, bi **možnost 1** odstranila sistem dvojnih cen s seznama nedopustnih omejitev. **Možnost 2** bi odstranila načelo enakovrednosti s seznama nedopustnih omejitev. Prednostna možnost je kombinacija možnosti 1 in 2.

Kakšna so stališča različnih deležnikov? Kdo podpira katero možnost?

Vse kategorije deležnikov so pozdravile pregled VBER in vertikalnih smernic. Stališča posameznih deležnikov glede štirih področij, ki so predmet ocene učinka, se razlikujejo.

Kar zadeva **dvojno distribucijo**, deležniki na splošno niso podprli možnosti 2, ki bi v celoti odpravila izvzetje za dvojno distribucijo. Nasprotno pa so deležniki iz vseh kategorij na splošno podprli možnost 3, da se v področje uporabe izvzetja vključijo trgovci na debelo in uvozniki. Kar zadeva možnost 1a, je deležniki iz vseh kategorij niso podprli, zlasti zaradi praktičnih težav, ki bi jih to pomenilo. Stališča glede možnosti 1b so bila različna, čeprav se je večina deležnikov strinjala s pomenom izmenjave informacij pri dvojni distribuciji, vendar tudi z dejstvom, da to lahko povzroči horizontalne pomisleke. Pristojni nacionalni organi so še zlasti podprli možnost 1c o izključitvi hibridnih platform iz izvzetja.

Kar zadeva **obveznosti o pariteti**, so možnost 1 podprli nekateri pristojni nacionalni organi ter znaten delež spletnih posrednikov, distributerjev, odvetniških družb in poslovnih združenj, ki zastopajo dobavitelje in distributerje. Možnost 2 so prav tako podprli nekateri pristojni nacionalni organi, združenje potrošnikov in večina dobaviteljev.

Kar zadeva **omejitve aktivne prodaje**, so možnost 1a podprli predvsem dobavitelji, medtem ko so pristojni nacionalni organi, trgovci na drobno in združenje potrošnikov izrazili nekatere pomisleke. Možnosti 1b in 1c je podprla večina deležnikov, pod pogojem da za njuno uporabo veljajo jasne omejitve. Možnost 2 so podprli deležniki iz vseh kategorij.

Kar zadeva **posredne omejitve spletne prodaje**, so možnost 1 podprli dobavitelji, odvetniške družbe, nekateri distributerji in nekateri pristojni nacionalni organi, medtem ko so spletni

posredniki in nekateri distributerji izrazili pomisleke, ki jih je mogoče obravnavati z načelom omejevanja. Možnost 2 je podprla večina kategorij deležnikov.

C. Učinki prednostne možnosti

Kakšne so koristi prednostne možnosti (če obstaja, sicer glavnih možnosti)?

Glavna korist prednostne možnosti v zvezi z dvojno distribucijo bi bila zmanjšanje negativnega učinka na konkurenco, ki bi ga lahko povzročila izmenjava informacij pri dvojni distribuciji in hibridne platforme, ki se ukvarjajo z dvojno distribucijo. Poleg tega je dodatna korist zmanjšanje stroškov zagotavljanja skladnosti za trgovce na debelo in uvoznike, ki se ukvarjajo z dvojno distribucijo.

Kar zadeva obveznosti o pariteti, se pričakuje, da bo prednostna možnost zmanjšala uporabo obveznosti o maloprodajni pariteti med platformami in posledično njihove negativne učinke.

Glavne koristi prednostne možnosti v zvezi z omejitvami aktivne prodaje so, da bi zmanjšala stroške zagotavljanja skladnosti in dobaviteljem zagotovila večjo prožnost za zaščito naložb izključnih in selektivnih distributerjev.

Kar zadeva sistem dvojnih cen in merila enakovrednosti, bi prednostna možnost zmanjšala stroške zagotavljanja skladnosti za dobavitelje in stroške za distributerje, če jim ne bi bilo več treba izpolnjevati meril, ki niso primerna za kanal, ki ga uporabljajo.

Kakšni so stroški prednostne možnosti (če obstaja, sicer glavnih možnosti)?

Medtem ko se za nekatere omejitve skupinska izjema ne bi več uporabljala, kar bi povečalo stroške za deležnike, ki se ne bi več mogli zanašati na enostavnejša pravila iz VBER za samoocenjevanje svojih sporazumov, bi se skupinska izjema uporabljala za druge omejitve, ki so sedaj izključene iz VBER, kar bi zmanjšalo stroške za deležnike. Zato se v povprečju ne pričakuje, da bi pobuda znatno povečala stroške zagotavljanja skladnosti za podjetja. Pobuda bi prav tako zmanjšala stroške s poenostavitvijo zapletenih področij pravil in racionalizacijo smernic.

Kakšni so učinki na MSP ter konkurenčnost?

Prednostna možnost za **dvojno distribucijo** bi obravnavala protikonkurenčne učinke, hkrati pa bi še vedno omogočala, da dvojna distribucija zagotavlja spodbujevalne učinke na konkurenco, in bi torej imela pozitiven učinek na konkurenco. MSP bi imela od prednostne možnosti dejansko enako korist kot druga podjetja, saj pravila vključujejo jasne in uporabne smernice, ki jim bodo omogočile ugotoviti, katera izmenjava informacij je izključena iz VBER in v katerih primerih dvojna distribucija, ki vključuje hibridne platforme (zlasti tiste brez tržne moči), ne bi povzročila pomislekov glede konkurence.

Prednostna možnost za **obveznosti o pariteti** bi imela pozitiven učinek na konkurenco za dobavo spletnih posredniških storitev in s tem na podjetja, vključno z MSP, ki te storitve uporabljajo za prodajo svojih izdelkov. Koristila bi tudi novim ali manjšim spletnim posrednikom, ki želijo vstopiti na trge posredniških storitev ali se širiti na njih.

Kar zadeva **omejitve aktivne prodaje**, bi prednostna možnost na splošno povečala učinkovitost sistemov izključne in selektivne distribucije (tudi za MSP). Ker za uporabo deljene izključnosti in prenos veljajo jasne omejitve, bi to povečalo tudi konkurenco znotraj blagovne znamke.

Prednostna možnost v zvezi s **posrednimi omejitvami spletne prodaje** bi imela pozitiven učinek na konkurenco ter bolj splošno na podjetja in MSP, saj bi jim omogočila, da ohranijo svojo konkurenčnost, vključno pri fizičnih trgovinah.

Ali bo prišlo do znatnih učinkov na nacionalne proračune in uprave?

Na splošno pobuda ne bi imela znatnih praktičnih posledic glede ocene, ki jo izvršilni organi izvajajo pri izvrševanju člena 101 Pogodbe. Razlog za to je, da ne bi bistveno spremenila temeljne strukture in okvira ocene, ki ju določa VBER. Poleg tega pobuda kot taka ne bi imela znatnih učinkov na nacionalne proračune.

Bo imela pobuda druge pomembnejše učinke?

Poleg neposrednega učinka na podjetja, konkurenco in notranji trg se pričakuje, da bodo prednostne možnosti ustvarile tudi posredne učinke za potrošnike. Pobuda naj bi po pričakovanjih privedla do večje izbire za potrošnike zaradi vključitve trgovcev na debelo in uvoznikov v področje uporabe izvzetja za dvojno distribucijo, večje konkurence znotraj blagovne znamke zaradi deljene izključnosti, boljših predprodajnih in poprodajnih storitev zaradi boljše zaščite naložb distributerjev, večje konkurenčnosti fizičnih trgovin ter izboljšane učinkovitosti spletne in nespletne distribucije zaradi izvzetja sistema dvojnih cen in uporabe neenakovrednih meril.

Pobuda vpliva tudi na izvršilne organe, in sicer jim zmanjšuje stroške izvrševanja ali ima nanje nevtralen učinek, odvisno od zadevnega področja.

Sorazmernost?

Prednostna možnost za vsako področje pravil bi bila sorazmerna, saj ne presega tistega, kar je potrebno za ponovno prilagoditev področja uporabe varnega pristana iz VBER.

D. Spremljanje

Kdaj se bo politika pregledala?

Ta pobuda je načrtovana za 12 let. Medtem bo Komisija spremljala delovanje revidiranih pravil, predvsem na podlagi lastnih izkušenj in izkušenj pristojnih nacionalnih organov pri izvrševanju, vprašanj glede razlage, ki se pojavljajo pred nacionalnimi sodišči in sodiščema Unije, ter neformalnih razprav z deležniki. Komisija bo najpozneje junija 2030 ocenila delovanje revidiranih pravil in pripravila ocenjevalno poročilo, med drugim na podlagi informacij, zbranih z rednim spremljanjem.