



Prawo konkurencji w czasach COVID-19 | cz. 1

Wysokie ceny na rynku i wykorzystywanie pozycji rynkowej a ostatnie działania Prezesa UOKiK

Marzec 2020

W ramach kilku najbliższych alertów przedstawimy główne ryzyka i wyzwania, z jakimi w świetle przepisów prawa antymonopolowego będą musieli zmierzyć się przedsiębiorcy w sytuacji rynkowej związanej z ogólnoswiatową pandemią COVID-19. W tym materiale omawiamy najistotniejsze z dotychczasowych oraz zapowiadanych działań Prezesa UOKiK, dotyczących domniemanego wykorzystywania przez przedsiębiorców swojej pozycji rynkowej.

1. Działania i zapowiedzi działań Prezesa UOKiK w związku z pandemią COVID-19

Zapowiedzi działań Prezesa UOKiK wobec wydarzeń związanych z ogólnoswiatową pandemią oraz ogłoszonym przez polski rząd stanem epidemii wskazują, że powinniśmy spodziewać się wzrostu aktywności Prezesa UOKiK w zakresie stosowania przepisów prawa antymonopolowego – w szczególności co do wykorzystywania pozycji rynkowych przez przedsiębiorców. Działania Prezesa UOKiK mają być częścią wdrażanego przez rząd tzw. pakietu osłonowego dla przedsiębiorców. Organ bierze aktywny udział w przygotowaniu tego pakietu, przekazał szereg narzędzi i rozwiązań, które w jego ramach mogą zostać wdrożone.

Nie tylko Prezes UOKiK, ale też inne europejskie organy ochrony konkurencji zwracają uwagę na to, że przedsiębiorcy mogą niezasadnie wykorzystywać swoją pozycję rynkową, by skorzystać na przymusowym/kryzysowym położeniu innych uczestników rynku. Warto uważać, by nie zostać posądzonym o tego rodzaju praktyki.

2. Pozycja dominująca i przewaga kontraktowa – kiedy pozycja rynkowa może spowodować ingerencję organu antymonopolowego

W ramach przepisów stosowanych przez Prezesa UOKiK wykorzystywanie pozycji rynkowej może przybrać dwie postaci: nadużywanie pozycji dominującej lub nieuczciwe wykorzystywanie przewagi kontraktowej.

Posiadanie pozycji dominującej na rynku prawie nigdy nie jest sytuacją jednoznaczną i wymaga przeprowadzenia dokładnej prawno-ekonomicznej analizy otoczenia rynkowego. Związane jest to z nieostrą ustawową definicją pozycji

Zapraszam
do kontaktu



dr Dariusz Aziewicz
Radca prawny, specjalista
prawa konkurencji
T: +48 22 50 50 738
dariusz.aziewicz
@eversheds-sutherland.pl

dominującej. Jedyną wskazówką ułatwiającą ocenę tego, czy dany przedsiębiorca jest dominantem, jest (możliwe do obalenia) domniemanie posiadania pozycji dominującej przez przedsiębiorcę, którego udział w rynku przekracza 40%. Analizy tego, czy przedsiębiorca posiada, czy też nie posiada pozycji dominującej nigdy nie można jednak opierać wyłącznie na udziałach w rynku. Kluczowym dla oceny jest m.in. prawidłowe wyznaczenie rynku właściwego. Jeśli rynek będzie określony wąsko (np. co do zasięgu geograficznego), to ryzyko posiadania pozycji dominującej wzrasta.

Jeszcze bardziej niejednoznacznym i wymagającym oceny nie tyle w ramach danego rynku, ale w ramach relacji z każdym kontrahentem z osobna jest pojęcie przewagi kontraktowej, którą definiuje się jako występowanie znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym nabywcy względem dostawcy albo dostawcy względem nabywcy.

3. Nieuzasadnione podwyższanie cen w czasach COVID-19 – nadużywanie pozycji dominującej

Już pod koniec lutego Prezes UOKiK wszczął postępowania dotyczące dwóch hurtowni farmaceutycznych, które wypowiedziały szpitalom umowy na dostawy środków ochrony indywidualnej. Z publicznie dostępnych informacji wynika, że organ podejrzewa, iż doszło do wypowiedzenia umów, ponieważ hurtownie chciały uzyskać „znaczenie wyższe ceny” m.in. niezbędnych w dzisiejszych czasach maseczek chirurgicznych.

Dodatkowo w ostatnich dniach Prezes UOKiK powołał specjalny zespół, który będzie monitorował ceny na rynku (zarówno w internecie, jak i w sklepach stacjonarnych). Powodem podjęcia takiej decyzji jest znaczny wzrost cen niektórych produktów żywnościowych i artykułów higienicznych. Z ryzykiem interwencji mogą zatem liczyć się producenci lub dystrybutorzy wszelkich produktów niezbędnych w czasach pandemii COVID-19, przykładowo takich jak: maseczki ochronne, żele antybakteryjne, czy wszelkiego rodzaju produkty żywnościowe lub higieniczne.

W świetle przepisów prawa ochrony konkurencji zbyt wysokie ceny nie mogą być stosowane przez rynkowych dominantów. W praktyce stosowanie cen nadmiernie wygórowanych jest jednym najrzadszych powodów do interwencji przez organy antymonopolowe. Jak pokazują ostatnie doświadczenia, sytuacja pandemii COVID-19 może to istotnie zmienić. Należy pamiętać, że sam fakt stosowania przez dominanta cen wyższych niż ceny innych przedsiębiorców nie jest jeszcze powodem do stwierdzenia, że ceny te są nadmiernie wygórowane. Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów nie określa, kiedy cena jest wygórowana, a także kiedy jest ona wygórowana w nadmiernym stopniu. Generalnie jednak, ceną wygórowaną jest taka, której wysokość jest w sposób rażący oderwana od wartości świadczenia dominanta. W praktyce ocena wysokich cen wymaga analizy kosztów, które ponosi dominant, a nierzadko także przeprowadzenia tzw. analizy porównawczej – cen na innych rynkach właściwych. Każda z takich sytuacji wymaga zatem dokładnego rozważenia pod kątem przesłanek ukształtowanych głównie w orzecznictwie.

4. Nieuzasadnione podwyższanie cen – wykorzystywanie przewagi kontraktowej

Interwencji Prezesa UOKiK co do zbyt wysokich cen nie można także wykluczyć w ramach stosowania ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi. Nieuczciwe wykorzystywanie przewagi kontraktowej oznacza bowiem działanie sprzeczne z dobrymi obyczajami i zagrażające istotnemu interesowi drugiej strony albo narusza taki interes. W związku z wykazywaną aktywnością Prezesa UOKiK trzeba spodziewać się, że na rynku spożywczym sięgnie on także po przepisy tej ustawy.

5. Odmowa kontraktowania – nadużywanie pozycji dominującej

Za nadużywanie pozycji dominującej może zostać także uznana nieuzasadniona odmowa zawarcia umowy potencjalnym kontrahentem – co w przypadku braków produktów na rynku może mieć często miejsce. Również ten przypadek nadużycia pozycji dominującej jest sytuacją wyjątkową, ponieważ rynkowy dominant ma

prawo do korzystania z zasady swobody umów. Niemniej jednak w określonych okolicznościach, w szczególności gdy produkt jest kontrahentowi niezbędny, odmowa spowoduje jego wykluczenie z rynku, oraz kiedy nie jest obiektywnie uzasadniona – może być ona uznana za nadużywanie pozycji dominującej. W dzisiejszej praktyce rynkowej może zdarzyć się przykładowo wymagająca oceny antymonopolowej sytuacja odmowy kontraktowania przez dominanta wobec przedsiębiorcy, który nie wprowadził u siebie stosownych środków ostrożności/higienicznych w związku z trwającą epidemią.

6. Odmowa dostaw – wykorzystywanie przewagi kontraktowej

Z informacji podawanych przez Prezesa UOKiK wynika także, że organ będzie interweniował w zakresie nieuczciwego wykorzystania przewagi kontraktowej w sektorze spożywczym w odniesieniu do małych i średnich firm, których umowy na dostawę produktów mogą nie być respektowane.

7. O czym należy jeszcze pamiętać w przypadku ryzyka posiadania pozycji dominującej

By uniknąć zarzutów nadużywania pozycji dominującej, warto zwrócić uwagę, by praktyki dominantów nie prowadziły także do:

- ograniczania produkcji, zbytu lub postępu technicznego
- stosowania w podobnych umowach z osobami trzecimi uciążliwych lub niejednorodnych warunków umów (dyskryminacji)
- transakcji wiązanych
- narzucaniu przynoszących nieuzasadnione korzyści uciążliwych warunków umów

W przypadku jakichkolwiek pytań pozostajemy do Państwa dyspozycji.

Wspieramy w czasie kryzysu

Jeśli potrzebują Państwo porady prawnej w zakresie wpływu zagrożenia koronawirusem na Państwa biznes, nasz multidyscyplinarny zespół jest w pełnej gotowości do współpracy. Prosimy o kontakt na poniższy adres:

coronavirus@eversheds-sutherland.pl

Jeżeli Państwa firma działa za granicą i będą Państwo potrzebować wsparcia prawnego w konkretnym kraju, międzynarodowy zespół Eversheds Sutherland pozostaje do dyspozycji.

Webinaria i publikacje

Informacje o najbliższych webinarach oraz artykuły dotyczące wpływu epidemii na działalność biznesową znaleźć można na *naszej stronie* > >

Wiele istotnych informacji prawnych dotyczących innych państw znajduje się na uruchomionej przez Eversheds Sutherland stronie *Coronavirus Legal Hub* >>