

**Frank Wijckmans, Filip Tuytschaever,  
Agata Jurkowska-Gomułka, Małgorzata Modzelewska de Raad,  
Olga Szejnert-Roszak,  
*Porozumienia dystrybucyjne w prawie konkurencji.  
Unia Europejska – Polska,*  
Wolters Kluwer, Warszawa 2018 (646 s.)**

Książką-matką polskiego wydania *Porozumień dystrybucyjnych w prawie konkurencji* jest publikacja autorstwa Franka Wijckmansa i Filipa Tuytschaevera, oryginalnie wydana przez Oxford University Press w 2018 roku. Przy okazji trzeciego wydania najpopularniejszej książki o porozumieniach wertykalnych autorzy uznali, że istnieje potrzeba opracowania krajowych wydań tego bestselleru – wersje krajowe nie są jedynie tłumaczeniami oryginału, są bowiem wzbogacone rozdziałami o krajowym podejściu do porozumień dystrybucyjnych. Projekt ten objął dotąd trzynaście edycji krajowych książki, przy czym kilka państw – głównie ze względów językowych – ma wspólne wydania (Niemcy/Austria; Belgia/Holandia; Francja/Belgia/Luksemburg; Czechy/Słowacja).

Publikację tworzą dwie główne części: pierwsza zatytułowana jest „Prawo cywilne i gospodarcze”, druga (znacznie obszerniejsza) – „Prawo konkurencji”. Autorką całej pierwszej części jest Olga Szejnert-Roszak, która na tyle, na ile pozwala polskie prawo, cechujące się brakiem szczególnych regulacji poświęconych porozumieniom dystrybucyjnym, i polskie orzecznictwo, zidentyfikowała obowiązki informacyjne poprzedzające zawarcie umowy dystrybucji, kwestie związane z wykonywaniem umowy dystrybucji oraz jej rozwiązaniem (w tym skutki rozwiązania).

Część książki zatytułowana „Prawo konkurencji” podzielona jest na dwanaście rozdziałów. W rozdziałach autorstwa Franka Wijckmansa i Filipa Tuytschaevera dokonano, tam, gdzie było możliwe, odniesień do polskiego ustawodawstwa i orzecznictwa w zakresie porozumień dystrybucyjnych. Książkę zamyka rozdział autorstwa Agaty Jurkowskiej-Gomułki i Małgorzaty Modzelewskiej de Raad poświęcony porozumieniom wertykalnym w polskim prawie konkurencji.

Pierwszy rozdział, rozpoczynający część „Prawo konkurencji”, poświęcony jest ramom prawnym analizy antymonopolowej porozumień dystrybucyjnych: omawia on relacje między art. 101 i 102 TFUE, rozporządzenie „ogólne” wyłączające porozumienia dystrybucyjne (330/2010) i tzw. rozporządzenie uzupełniające (461/2010), akty prawa miękkiego dotyczące porozumień dystrybucyjnych.

Drugi rozdział z części „Prawo konkurencji” oferuje „mapę drogową” dla oceny porozumień dystrybucyjnych w świetle rozp. 330/2010. Ocena ta podzielona jest na pięć bloków, te z kolei: na kroki (w sumie jest ich czternaście). Przykładowo, blok czwarty dotyczący niestosowania i wycofania wyłączenia składa się z dwóch kroków: krok jedenasty jest pytaniem o to, czy porozumienie wertykalne zawiera najpoważniejsze ograniczenia konkurencji, zaś krok czternasty koncentruje się na tym, czy porozumienie wertykalne zawiera ograniczenia zakazane, określane także jako wykluczone (*excluded clauses*).

Kolejne rozdziały – od trzeciego do ósmego – stanowią rozwinięcie wskazanych kroków oceny porozumień dystrybucyjnych w świetle rozp. 330/2010. Czytelnik otrzymuje bardzo konkretne, praktyczne wskazówki co do tego, jak badać dopuszczalność porozumień dystrybucyjnych z perspektywy prawa konkurencji. Rozważania w wielu miejscach odsyłają do przeszłego i aktualnego orzecznictwa unijnego (w tym do słynnego orzeczenia w sprawie *Coty*).

Rozdział dziewiąty analizuje najczęściej spotykane rodzaje ryzyka antymonopolowego w najpopularniejszych modelach dystrybucji (dystrybucji selektywnej i nieselektywnej, franchisingu, a także w agencji, dostawach przemysłowych i podwykonawstwie oraz w handlu internetowym).

Rozdział dziesiąty poświęcony jest wymiarowi ekonomicznemu i samoocenie porozumień dystrybucyjnych, które nie mogą korzystać z przywileju wyłączenia na podstawie rozp. 330/2010.

Rozdział jedenasty, najobszerniejszy spośród wszystkich, dotyczy dystrybucji pojazdów samochodowych.

Ostatni, dwunasty rozdział, prezentuje ramy prawne oraz rozwój polskiego orzecznictwa i praktyki decyzyjnej w zakresie porozumień dystrybucyjnych.

Publikacja zorientowana jest na praktyków, w wielu miejscach zawiera wręcz propozycje klauzul umownych, których brzmienie zdaniem autorów gwarantuje dopuszczalność umowy dystrybucyjnej. Rozważania nad legalnością poszczególnych klauzul prowadzone są nie z perspektywy treści przepisów prawa, ale celów biznesowych, jakie przedsiębiorcy chcą osiągnąć w ramach konkretnego modelu dystrybucji. Takie podejście znacznie zwiększa użyteczność publikacji, która z powodzeniem może dotrzeć nie tylko do prawników, lecz także menedżerów odpowiedzialnych za kształtowanie kanałów dystrybucji. Odniesienia do piśmiennictwa ograniczone są w książce do minimum, znajdziemy natomiast wiele odwołań do komunikatów, raportów i innych dokumentów urzędowych dotyczących polityki konkurencji. Książkę uzupełnia, mimo wszystko obszerna, bibliografia oraz indeks rzeczowy pozwalający na sprawne korzystanie z treści publikacji.

Pomijając niekwestionowaną przydatność omawianej publikacji dla prawników zajmujących się prawem konkurencji, warto zachęcić do jej lektury prawników reprezentujących inne dziedziny prawa, zaangażowanych w upowszechnianie wiedzy prawniczej. Konstrukcja książki i sposób narracji mogą być postrzegane jako model dla tworzenia praktycznych przewodników po meandrach prawa.

**dr hab. Agata Jurkowska-Gomułka, prof. WSiZ**

Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania

e-mail: [agathajur@o2.pl](mailto:agathajur@o2.pl)