



欧盟竞争法及供应和分销协议

Luc Peeperkorn (吕克●皮普孔) *

反垄断政策领域的重要专家

欧盟委员会竞争总署，A1单元 反垄断案件支持和政策

中国—欧盟世贸项目 (II)

第四届反垄断法竞赛周

2012年10月9日至12日，陕西省西安市

*“演讲者的观点纯属个人见解，并不一定反映欧洲竞争总署或欧盟委员会的观点”



TFEU第101和102条

- 欧盟运作的条约，前欧共体条约
- 第101条：处理相互独立的公司之间的协议
- 第102条：处理占支配地位的公司行为，即在一般情况下针对的是一个特定的公司的行为

TFEU第101条

- 第101（1）条禁止以限制或扭曲竞争为目的或效果的协议
- 第101（3）条声明，如果该协议及其限制条件对于创造有利于消费者的效率是不可缺少的并且不会排斥竞争，则该项禁止不适用

TFEU第101条

- 第101条因此暗示性地指出了以一个效果为基础的方式：给竞争和消费者造成的总体结果是确定评估的依据
- 以限制竞争作为目标的协议和有限制竞争效果的协议之间的区别

目的或核心限制

- 以限制竞争为目的的协议被认为是严重限制竞争的行为（例如固定价格的卡特尔协议）
- 对于此种“核心”限制，根据第101（1）条，存在着能产生负面影响的假定 + 第101（3）的条件不可能满足的假定
- 这不排除个别豁免的情况，比如用有说服力的证据证明可能带来的效率，但特别是在卡特尔协议+具有被罚款的高风险性的情况下，这个可能性很低
- 核心方法=把提出证据和证明效果的顺序调换
 - 被告首先应证明产生效率的可能性
 - 应在权力机关/原告证明可能产生负面影响之前

效果上的限制

进入第101（1）条调整范围的大多数协议都会被认为是属于“将限制竞争作为其协议效果的协议”这个类别。这意味着：

- (a) 权力机关/原告必须根据第101（1）条来证明可能出现的负面影响
- (b) 被告必须依据第101（3）条证明一旦出现可能的负面影响（“消费者福利检测”），存在能够提高效率的可能性
- (c) 由所谓的集体豁免条例（BERs）为低于一定市场份额门槛的多个类型的协议创建的“安全港”=>假定的净正均衡
例外：核心限制
- (d) 准则（GLS）的规定有助于解释集体豁免条例，而在集体豁免条例不适用时（高于市场份额门槛的情况）能够给关于负面和正面效果的个案评估提供指导

针对供应和分销协议的欧盟竞争条例

- 2010年，委员会通过了纵向限制的集体豁免条例（VRBER）和垂直限制指南（VRGL）
- 2010年6月1日起用
- 要获取条例文本请登录：

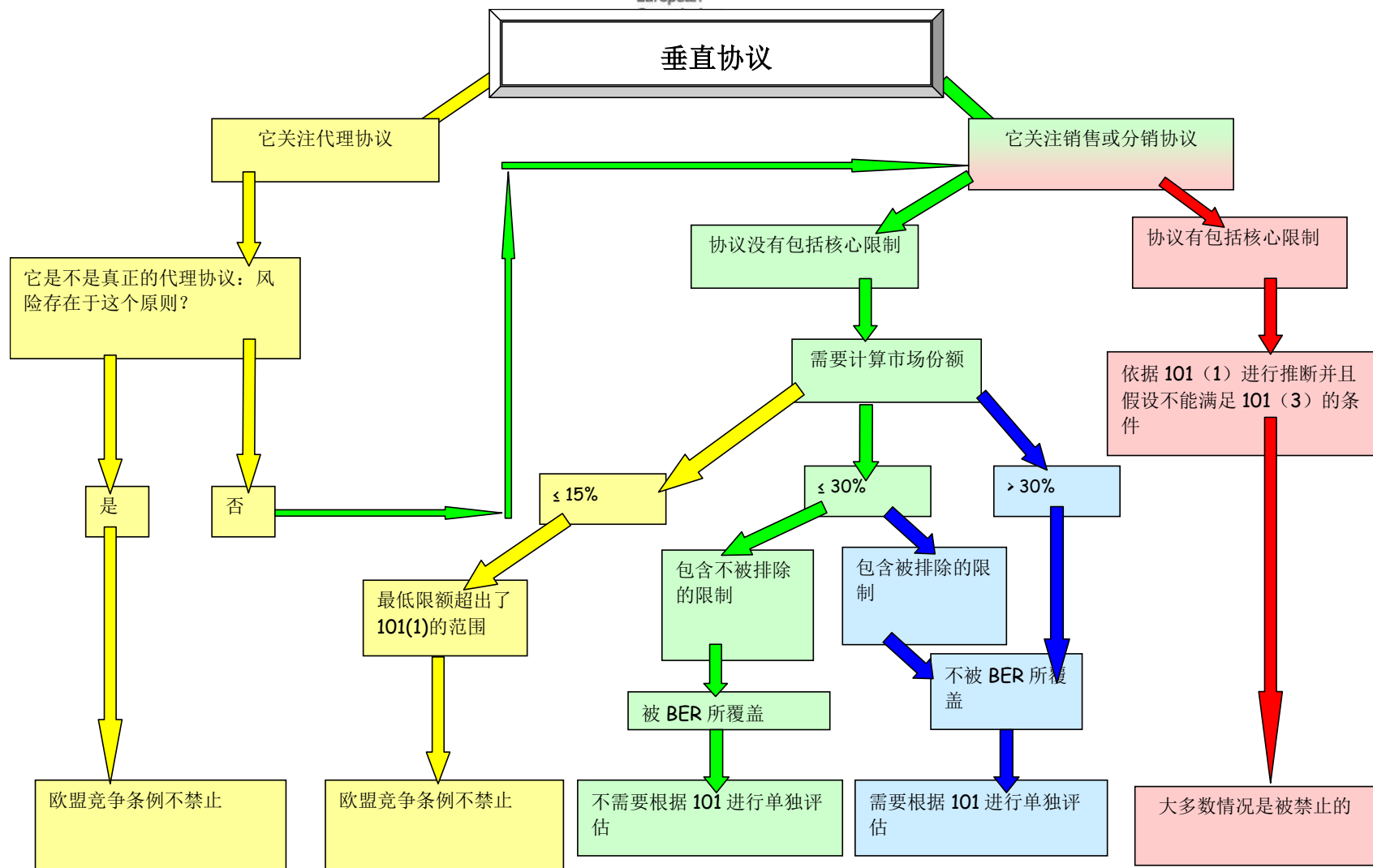
<http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/vertical.html>

背景：2010年回顾

- 通过1999 BER / GL所获得的正面的老经验：
 - 公众的意见是强力支持保持1999年的框架，正是通过这个框架引入了基于效果的方法
 - 很好地接受了市场份额门槛的原则
 - 自2004年权力下放以来，大多数执法都是由NCAS和法院负责；BER/ GL确保在适用时的一致性
- 审查的目的：更新/完善1999 BER和GL
- 审查结果：新的VRBER330/ 2010和新VRGL具有高度的连续性

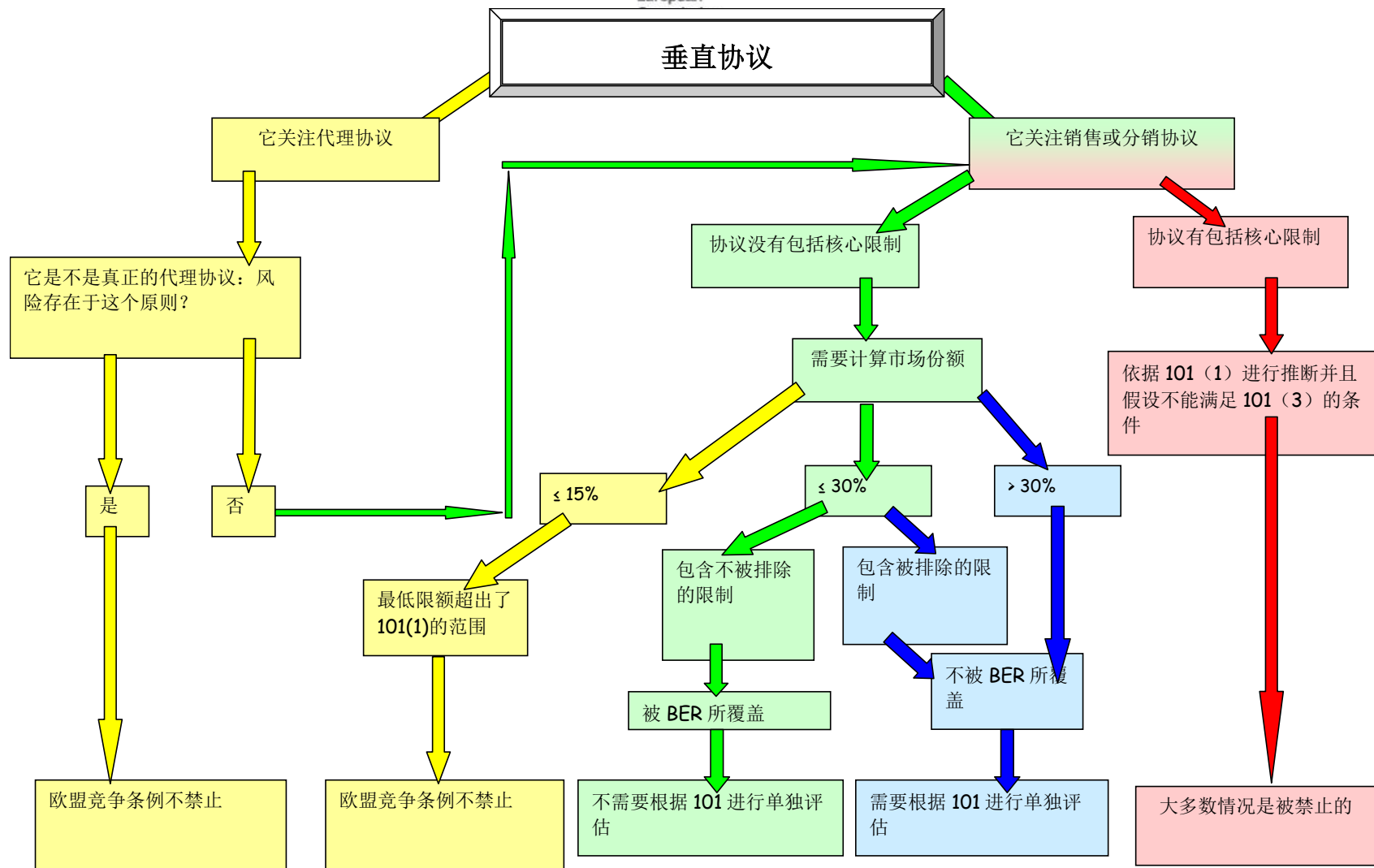
VRBER/ GL的基本特征

- 适用于所有行业的与销售和购买商品和服务有关的纵向协议
- 不适用于竞争者之间的垂直协议，但在零售层面的双重分销除外
- 广泛的集体豁免
 - 一份有限的核心清单（TTBER第4条）
 - 一份排除限制的有限清单（TTBER第5条）
 - 低于30%市场份额门槛的更为安全的安全港（TTBER第3条）
- 对于高出市场份额门槛的情况不存在违法性的假设



代理协议

- VRGL § 12-21：就适用第101（1）条的目的而言，如果代理人不因代表委托人缔结和/或协商合同而要承担任何直接相关的或只需承担细微的合同的特定风险，不为该领域的活动承担与特定市场投资相关的风险，也不承担按委托人要求在相同产品市场上做出其他活动而产生的风险，则该协议将被确定为一份代理协议。
- 真正的代理协议：代理人在缔结/协商达成合同方面的义务不属于第101（1）条的调整范围
- 请注意：有关代理人与委托人之间的关系的规定可能仍然属于第101（1）条调整的范围
- 请注意：如果不是真正的代理协议，某些义务可能构成核心限制



核心限制

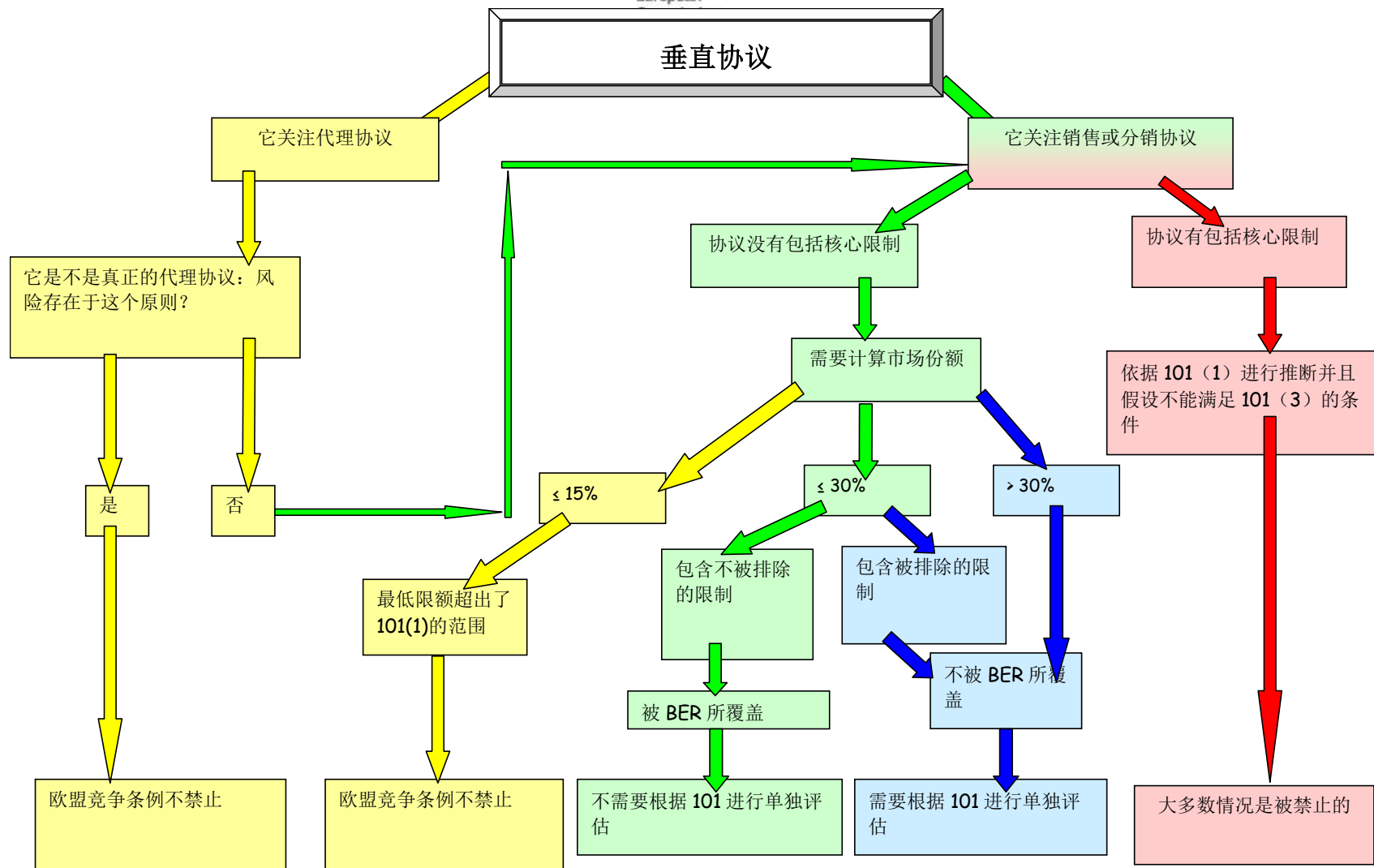
- BER第4条：严重的竞争限制排除整个协议能享有集体豁免的利益
- RPM：同意固定或最低转售价格是一种核心限制，但如果是建议性的或最高零售价则不是
- 销售限制：关注的是市场划分：原则上买方/分销商在转售时不应受到地域和销售对象的限制：
 - 被动销售的限制是核心（主要的例外：选择性分销）
 - 主动销售的限制是核心，但为了保护有独家经销的区域除外

转售价格的维护

- VRGL的第VI. 2. 10条描述的种种可能的RPM负面影响，但也有一些潜在的积极影响
- 核心方法的动因不仅是出于可能产生的负面影响的严重性，也是出于对于RPM获得效率的有效性和不可缺少性的质疑
- 委员会和NCAS在案件处理的经验和经验数据（稀缺）支持了这个方法

核心在线销售限制

- （再）销售限制的一般规则适用于离线和在线销售
- 一方面，分销商应该有建立网站从事网上销售的自由，从而让消费者从互联网中获益
- 另一方面，供应商应该可以自由选择分销商/分销方式和防止可能发生的搭便车
- VRGL 阐明了主动和被动销售的区分是如何适用于网上销售的（只与独家经销相关）以及什么情况被认为是被动销售的限制



安全港

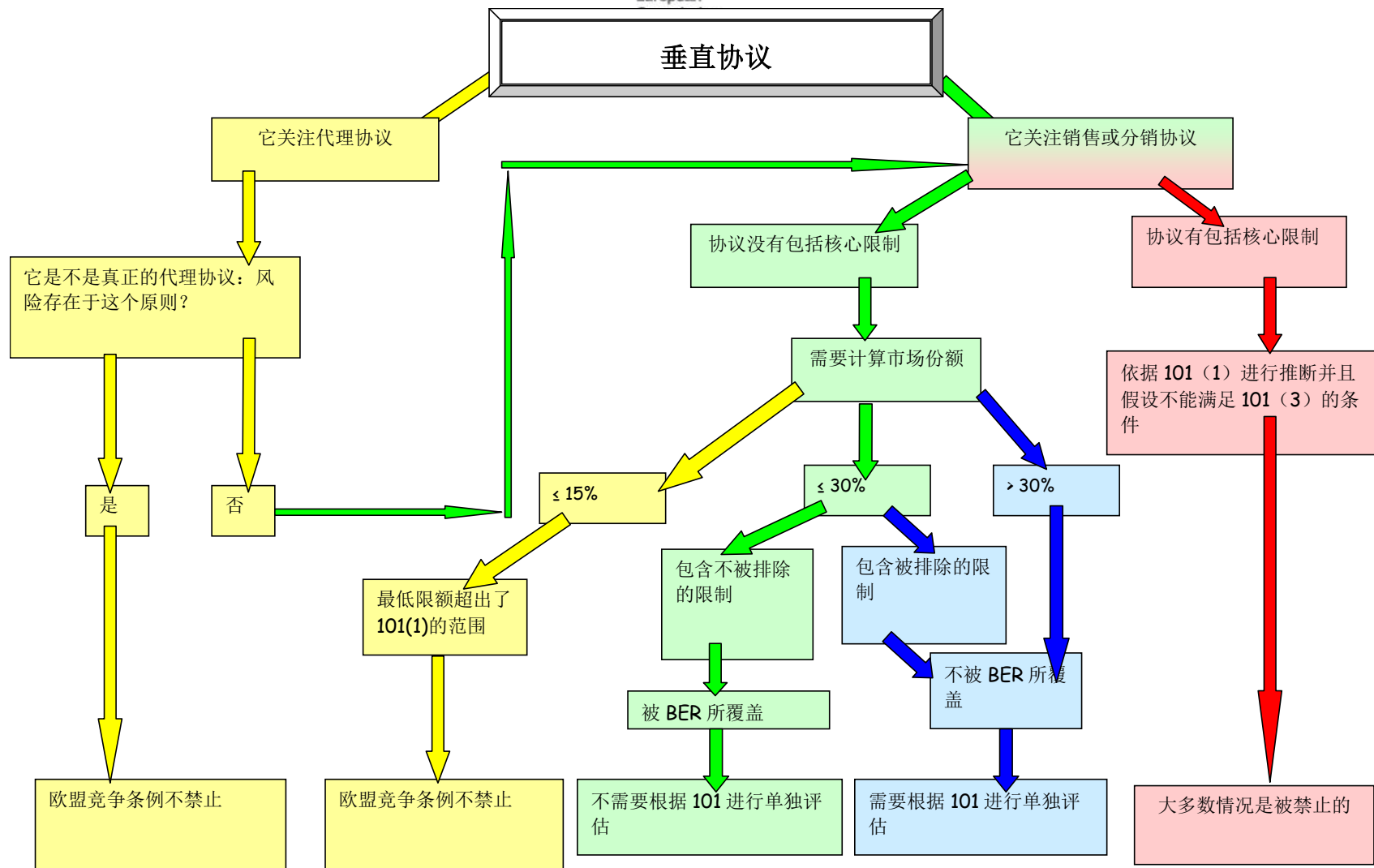
供应商和买家的市场份额不超过15%：这是最低限额的情况：最低限额公告声明第101（1条）不适用：对竞争没有产生令人满意的效果

- 委员会公告：在法律上只对委员会有约束力
- 如果在协议中包含了核心限制，则公告不适用
- 在累积效应的案件中：最低限额市场份额的门槛为5%

安全港

BER安全港的利益取决于供应商和买方的市场份额
不超过30%

- 不仅仅是供应商，而且包括分销商也可能有市场力量（如超市）=>BER的覆盖范围还取决于买方的市场份额
- 对于供应商而言：供应商向买方销售合同产品的市场上的份额
- 对于买方而言：买方向供应商采购合同产品的市场上的份额
- 如果在安全港范围内：只有BER撤出，委员会或NCA未来可能会这么做



被排除的限制

- 没有负面的假设：只有责任被排除在安全港之外，而协议的其余部分可以受益于BER
- 非竞争义务超过5年（累积排斥作用的风险），除非买方经营所使用的楼宇/土地是供应商拥有或出租的
- 不竞争义务过期不超过1年并且范围仅限于合同期间买方经营所在的地方，但如果该项义务是对于供应商转移给买方的技术诀窍是不能缺少的保障的情况除外
- 选择性分销系统的成员承担的、不得销售特定竞争供应商的品牌产品的义务（以避免累积抵制）

非竞争义务的示例

- 2003年Interbrew案例：Interbrew承诺要缩短和敞开与比利时酒吧所订立的啤酒供应协议
- 问题：排除其他酿酒商，导致客户的选择减少并且要承担更高的价格
- 相关因素：Interbrew的市场地位、竞争对手的地位、进入壁垒、酒吧切换的可能性、协议的持续时间和类型

谢谢

