


Umowy w dystrybucji

Regulacje prawne, przykłady umów, case studies

17 - 18 listopada,
Warszawa, hotel Polonia Palace

III
EDYCJA



Signature

- PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI PRZYGOTOWANIA UMOWY DYSTRYBUCYJNEJ
- NEGOCJACJE WARUNKÓW UMÓW Z SIECIAMI HANDLOWYMI
- USTALANIE CEN W UMOWACH DYSTRYBUCYJNYCH
- WYŁĄCZNOŚĆ TERYTORIALNA – KORZYŚCI BIZNESOWE I RYZYKA PRAWNE
- NIEDOZWOLONE KLAUZULE UMOWNE I KLAUZULE WYŁĄCZNOŚCIOWE
- NAJNOWSZE ORZECZNICTWO PREZESA UOKIK
- OPŁATY POZAMARŻOWE
- DYSTRYBUCJA INTERNETOWA
- ZMOWA PRZETARGOWA

Środa, 17 listopada

9.30 Poranna kawa, rejestracja i przywitanie

10.00 Przetargowy tryb wyboru kontrahenta a zakazane porozumienia ograniczające konkurencję

- Kiedy i dlaczego porozumienie między oferentami może zostać uznane za anty-konkurencyjne?
- Przetargi publiczne, przetargi prywatne – czy jest jakaś różnica w świetle prawa ochrony konkurencji?
- Najczęstsze formy zμών przetargowych
- Okoliczności sprzyjające „zmawianiu się”
- Podejrzanе zachowania przedsiębiorców wskazujące na prawdopodobne istnienie zmony
- Jak minimalizować ryzyka udziału w antykonkurencyjnym porozumieniu/zmowie przetargowej?

Joanna Affre, Kocharński Zięba Rępała i Partnerzy

11.30 Przerwa na kawę

12.00 Ustalanie cen w umowach dystrybucyjnych

- Ogólne ramy antymonopolowe polityki cenowej dostawców
- Ceny a marże i rabaty
- Ceny maksymalne / minimalne / sztywne oraz sugerowane / narzucane
- Cenniki, publikowanie cen, drukowanie cen na produktach, ceny detaliczne w reklamach
- Ceny odsprzedaży w umowie dystrybucji – porozumienie między dostawcą a dystrybutorem czy między dystrybutorami?
- Zmiany wprowadzone nowym unijnym rozporządzeniem i wytycznymi dla ograniczeń wertykalnych

Agnieszka Stefanowicz-Barańska, Salans

13.30 Lunch

- Warsztaty stanowią kontynuację i rozwinięcie zagadnień, które spotkały się z dużym zainteresowaniem uczestników pierwszej i drugiej edycji spotkania.
- Sprawdzeni eksperci, przedstawiciele renomowanych kancelarii prawnych, którzy na codzień doradzają w zakresie umów dystrybucyjnych, odwołując się do licznych przykładów umów i case studies, pomogą Państwu rozwiązać problemy związane z umowami dystrybucyjnymi.

14.30 Klauzule wyłącznościowe

- Dystrybucja wyłączna
- Zobowiązanie wyłącznej dostawy
- Zobowiązanie wyłącznego zakupu
- Zakaz konkurencji
- Klauzula angielska
- Umowy lodówkowe (wyłączne korzystanie z wynajmowanego sprzętu)
- Wyłączność półki
- Wyłączność przy sponsorowaniu wydarzeń sportowych i kulturalnych
- Ocena poszczególnych klauzul – kiedy mogą być stosowane, a kiedy nie
- Praktyczne wskazówki odnośnie sposobu dokonywania oceny klauzul wyłącznościowych
- Systemy rabatowe

Małgorzata Urbańska, CMS Cameron McKenna

16.00 Przerwa na kawę

16.30 Wyłączność terytorialna - korzyści biznesowe i ryzyka prawne

- Rodzaje dystrybucji wyłącznej (przydział terytoriów i grup klientów)
- Korzyści dla dostawcy i dystrybutora wyłącznego – monopol kontraktowy
- Model oceny dopuszczalności dystrybucji wyłącznej (wyłączenia według zasady de minimis oraz Rozporządzeń Wertykalnych)
- Możliwość zakazania dystrybutorowi prowadzenia sprzedaży aktywnej na terytoriach zastrzeżonych dla innych dystrybutorów
- Niedopuszczalność klauzul ograniczających sprzedaż pasywną poza terytorium
- Dopuszczalne ograniczenia sprzedaży w sklepach internetowych (sprzedaż pasywna)
- Przykłady z orzecznictwa UE (np. Consten Grundig, Nintendo) oraz polskiego (LOTOS/PRONAR, STALEXPORT)

Robert Gago, Hogan Lovells

17.30 Zakończenie pierwszego dnia Warsztatów

- Atuty spotkania to: dwudniowa formuła spotkania, wymiana doświadczeń z prelegentami i uczestnikami spotkania, dostęp do najnowszych informacji oraz gotowych, sprawdzonych rozwiązań biznesowych.

Do zobaczenia na spotkaniu:

Pozdrawiam

Sebastian Wojciechowski

Czwartek, 18 listopada

9.30 Poranna kawa, rejestracja i przywitanie

10.00 Opłaty pozamarżowe

- Wskazanie przepisów w ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów oraz o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji dotyczących opłat pozamarżowych
- Category management – kiedy jest dozwolony?
- Opłaty półkowe – kiedy są niezgodne z prawem, ryzyka podatkowe, strategie postępowania
- Inne opłaty zastępcze i równoważne
- Premie pieniężne i bonusy – zagrożenia wynikające z prawa ochrony konkurencji, ryzyka podatkowe
- Rabaty - zasady polityki rabatowej zgodnej z prawem konkurencji, przykłady z orzecznictwa
- Symulacja przebiegu postępowania dotyczącego odzyskania opłat pozamarżowych – ćwiczenia z udziałem uczestników

Przemysław Wierzbicki, Rak Wierzbicki i Wspólnicy

11.30 Przerwa na kawę

12.00 Praktyczne wskazówki dotyczące przygotowania prawidłowej umowy dystrybucyjnej – cele biznesowe a regulacje prawa konkurencji

- Podstawowe różnice pomiędzy klasyczną dystrybucją a agencją i franchisingiem
- Prawidłowa identyfikacja zamierzonych celów biznesowych
- Weryfikacja zamierzonych celów w świetle zakazów prawa konkurencji
- Kwestie prawa konkurencji jako element negocjacji handlowych – sprecyzowanie odpowiedzialności stron umowy
- Celowe naruszenie prawa konkurencji a mimowolne naruszenie spowodowane brakiem dbałości o tekst umowy
- Wpływ prawidłowej formy i języka umowy na obniżenie zagrożenia ze strony prawa konkurencji
- Nieprecyzyjne umowy i nieprzemyślane zobowiązania w świetle orzecznictwa Prezesa UOKiK

Marcin Kolasieński, Baker & McKenzie

13.30 Lunch

14.30 Orzecznictwo Prezesa UOKiK w sprawach umów dystrybucyjnych

- Jakie klauzule w umowach dystrybucyjnych najczęściej kwestionuje Prezes UOKiK?
- Jakie kary nakładane są za poszczególne naruszenia?
- Omówienie poszczególnych decyzji Prezesa UOKiK dotyczących umów dystrybucyjnych z ostatnich lat

Krzysztof Kowalczyk, Domański Zakrzewski Palinka

16.00 Przerwa na kawę

16.30 Rozwój dystrybucji internetowej - nowe możliwości na tle Rozporządzenia KE ws. umów wertykalnych

- Wprowadzenie w tematykę porozumień wertykalnych oraz ich wyłączeń na podstawie Rozporządzenia Komisji nr 330/2010 oraz wydanych do niego Wytycznych
- Specyfika sprzedaży internetowej w porównaniu do tradycyjnych form sprzedaży
- Nowe rozporządzenie ws. wyłączeń umów wertykalnych – uwzględnienie rozwoju sprzedaży internetowej
- Tzw. „czarna lista” ograniczeń powodujących wycofanie przywileju wyłączenia grupowego oraz wyjątki od listy
- Sprzedaż bierna i sprzedaż aktywna w Internecie
- Najpoważniejsze ograniczenia sprzedaży biernej w Internecie
- Możliwość wymagania określonych standardów jakości przy odsprzedaży za pomocą witryny internetowej (dystrybucja selektywna)
- Pozytywne skutki ograniczeń wertykalnych jako uzasadnienie dla ich zastosowania; problematyka tzw. free-riding

Jarosław Sroczyński, Markiewicz & Sroczyński

17.30 Zakończenie drugiego dnia Warsztatów. Wręczenie certyfikatów

NA WARSZTATACH SPOTKACIE PAŃSTWO PRZEDSTAWICIELI DZIAŁU HANDLOWEGO ORAZ DEPARTAMENTU PRAWNEGO PRODUCENTÓW I DYSTRYBUTORÓW BRANŻ:

- FMCG
- Energetycznej
- Farmaceutycznej
- Chemicznej
- Telekomunikacyjnej
- Budowlanej





Joanna Affre, Partner, Adwokat - Kochański Zięba Rąpała i Partnerzy

Członek Izby Adwokackiej. Kieruje praktyką prawa ochrony konkurencji oraz uczestniczy w praktyce ochrony własności przemysłowej i zwalczania nieuczciwej konkurencji. Kieruje również zespołem zajmującym się obsługą klientów francuskojęzycznych. Specjalizuje się w polskim i europejskim prawie ochrony konkurencji, oraz posiada doświadczenie w sprawach z zakresu prawa spółek, prawa cywilnego i gospodarczego. Reprezentuje między innymi klientów z sektora szybko zbywalnych artykułów konsumpcyjnych, motoryzacyjnego, informatycznego i telekomunikacyjnego, mediów i reklamy, chemicznego, żywnościowego, leków i napojów, handlu i logistyki.



Agnieszka Stefanowicz-Barańska, Partner, Radca Prawny – Salans

Od 2003 r. Prezes Stowarzyszenia Prawa Konkurencji. Od ponad dziesięciu lat doradza firmom w zakresie prawa konkurencji, a w tym praktyk antykonkurencyjnych (kartele, porozumienia o współpracy horyzontalnej, ograniczenia wertykalne, nadużycie pozycji dominującej, polityka cenowa i rabatowa, programy lojalnościowe, strategie dystrybucji, programy compliance), pomocy publicznej i kontroli koncentracji (zgłoszenia – w szczególności transakcji problematycznych z antymonopolowego punktu widzenia - i opracowywanie strategii antymonopolowych i struktur transakcji z punktu widzenia kontroli koncentracji), ale także regulacji handlu i zagadnień nieuczciwej konkurencji, ochrony konsumentów i nieuczciwych praktyk rynkowych. Do jej specjalizacji należy reprezentacja interesów klientów w trakcie postępowań antymonopolowych i kontroli organów antymonopolowych. Jej klienci obejmują przedsiębiorców działających w branżach nauk biologicznych, motoryzacyjnej, chemicznej, dóbr konsumpcyjnych, spożywczej, telekomunikacyjnej, przemysłu ciężkiego, energetycznej i komunalnej, a także bankowym i ubezpieczeniowym. Rekomendowana jako wiodąca specjalistka prawa konkurencji w Polsce m.in. w rankingach: „Chambers Europe”, „Country survey: Poland” (Global Competition Review), „PLC Cross-border Competition Handbook”, „Best Lawyers”, „The Legal 500 Europe, Middle East & Africa”, „The International Who's Who of Competition Lawyers and Economists” (Law Business Research) oraz „Guide to the World's Leading Competition and Antitrust Lawyers” (Euromoney).



Robert Gago, Counsel – Hogan Lovells

Kieruje Praktyką Prawa Konkurencji w biurze Hogan Lovells w Warszawie. Doradza przedsiębiorstwom, w szczególności w dziedzinie polskiego i europejskiego prawa konkurencji oraz prawa handlowego. Jego praktyka zawodowa obejmuje reprezentowanie przedsiębiorców przed Urzędem Ochrony Konkurencji i Konsumentów i sądami, zarówno w postępowaniach dotyczących antykonkurencyjnych zachowań przedsiębiorców, jak i w sprawach kontroli koncentracji oraz w sprawach praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów. Reprezentował również klientów w postępowaniach administracyjnych i sądowych dotyczących stosowania przepisów regulujących Ogólne Bezpieczeństwo Produktów (GPSD). Jest członkiem Komisji Rewizyjnej Stowarzyszenia Prawa Konkurencji. Jest także stałym współpracownikiem Centrum Studiów Antymonopolowych i Regulacyjnych przy Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Jest autorem publikacji dotyczących prawa konkurencji oraz prelegentem na specjalistycznych konferencjach dotyczących prawa konkurencji. Jest także współpracownikiem e-Competition - miesięcznika wydawanego przez Institut de Droit de la Concurrence S.A.R.L. Jest ekspertem w sprawach konkurencji rekomendowanym przez następujące rankingi prawne: Legal 500 EMEA 2010, Chambers Europe 2010, PLC Which Lawyer? 2009, Global Competition Review 2010, World's Leading Competition & Antitrust Lawyers/Expert Guides 2010, Rzeczpospolita - Ranking Kancelarii Prawniczych 2010.



Małgorzata Urbańska, Partner, Radca Prawny - CMS Cameron McKenna

Doradza klientom z branży FMCG, farmaceutycznej i energetycznej, w zakresie porozumień antykonkurencyjnych i nadużywania pozycji dominującej. Specjalizuje się również w zagadnieniach pomocy publicznej, zamówień publicznych oraz w prawie konsumenckim. Prowadzi audyty oraz szkolenia z zakresu prawa ochrony konkurencji dla personelu firm.



Przemysław Wierzbicki, Partner, Adwokat – Rak Wierzbicki & Wspólnicy

Doświadczenie zawodowe zdobywał w kancelarii "Rotthege Wassermann & Partner", Wierzbowski Eversheds. Był arbitrem z listy przewodniczących przy Prezesie Urzędu Zamówień Publicznych. W swojej praktyce zawodowej doradzał i reprezentował m. in. największego polskiego operatora telekomunikacyjnego, wiodące spółki na rynku budowlanym oraz lidera w produkcji paliw w Europie Wschodniej. Uczestniczył w precedensowych postępowaniach sądowych (w tym przed Trybunałem Konstytucyjnym), posiada doświadczenie w zakresie postępowania przed URE, UKE, UOKiK oraz SOKiK, jak również w sporach gospodarczych (w tym z zakresu nieuczciwej konkurencji) oraz cywilnych. Doradzał w zakresie zamówień publicznych przy realizacji zamówień infrastrukturalnych, w tym inwestycji autostradowych. W ramach swojej praktyki zawodowej reprezentował osoby indywidualne przed Europejskim Trybunałem Praw Człowieka w Strasburgu, jak również reprezentował osoby fizyczne i firmy w postępowaniach karnych oraz karnych skarbowych. Jest autorem licznych publikacji w Rzeczpospolitej, Przeglądzie Prawa Handlowego, Prawie Bankowym oraz Prawie Spółek.



Jarosław Sroczyński, Partner, Radca Prawny - Markiewicz & Sroczyński

Specjalista prawa konkurencji i konsumentów, od kilkunastu lat prowadzi w tym zakresie szeroką praktykę doradczą. W przeszłości partner kierujący praktyką prawa konkurencji w jednej z największych polskich kancelarii prawnych. Pracował także w Brukseli w międzynarodowej kancelarii sieciowej. Był założycielem i dyrektorem Delegatury Urzędu Antymonopolowego w Krakowie, a także pracownikiem naukowym Instytutu Prawa Własności Intelktualnej UJ. Posiada wieloletnią praktykę w pracach legislacyjnych (m. in. ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, rozporządzenia dot. zwolnień grupowych, rozporządzenie ws. procedur leniency). Ekspert prawny UOKiK przy implementacji dyrektywy o zwalczaniu nieuczciwych praktyk handlowych oraz ekspert unijny w zakresie prawa konkurencji, doradca Komitetu Antymonopolowego Ukrainy. Wielokrotnie otrzymywał wyróżnienia „rekomendowanego prawnika” w polskich i międzynarodowych rankingach w dziedzinie prawa konkurencji i antymonopolowego, w tym „Lidera Dziedziny” w rankingach „Rzeczpospolitej”.



Krzysztof Kowalczyk, Partner, Radca Prawny - Domański Zakrzewski Palinka

Specjalista w zakresie prawa konkurencji oraz postępowań spornych. Posiada rozległe doświadczenie w sprawach dotyczących porozumień antykonkurencyjnych, nadużywania pozycji dominującej, koncentracji przedsiębiorców oraz praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów. Prowadził wiele postępowań przed Prezesem UOKiK oraz reprezentował przedsiębiorców w postępowaniach odwoławczych od decyzji Prezesa UOKiK. Jest doświadczonym doradcą w zakresie oceny zgodności działań podejmowanych przez przedsiębiorców (w tym: oceny projektów umów) z polskim i unijnym prawem konkurencji. Autor kilku publikacji z zakresu prawa konkurencji. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego (1998). W 2001 roku ukończył studia podyplomowe w zakresie prawa konkurencji Wspólnot Europejskich w King's College (Londyn).



Marcin Kolasiński, Consuel, Radca Prawny - Baker & McKenzie

Specjalizuje się w polskim i europejskim prawie konkurencji. Ma bogate doświadczenie w prowadzeniu postępowań dotyczących koncentracji przedsiębiorców, praktyk ograniczających konkurencję oraz liberalizacji monopolu naturalnych. Doradza przedsiębiorcom z różnych branż w zakresie tworzenia i oceny programów dystrybucyjnych oraz strategii marketingowych. Przed dołączeniem do zespołu kancelarii Baker & McKenzie pełnił funkcję Zastępcy Dyrektora Departamentu Ochrony Konkurencji w Urzędzie Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Jest autorem wielu publikacji w prasie codziennej i specjalistycznej oraz prelegentem na licznych konferencjach. Jest członkiem Stowarzyszenia Prawa Konkurencji oraz stałym współpracownikiem Centrum Studiów Antymonopolowych i Regulacyjnych przy Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Jako eksperta w dziedzinie prawa konkurencji rekomendują go zarówno międzynarodowe wydawnictwa badające rynek kancelarii prawnych na świecie: Legal 500, Chambers Europe oraz PLC Which Lawyer?, jak również koncentrujący się na praktyce ochrony konkurencji Global Competition Review.

Umowy w dystrybucji

Regulacje prawne, przykłady umów, case studies

17 - 18 listopada, Warszawa, hotel Polonia Palace

TAK, chcę wziąć udział w warsztatach: „Umowy w dystrybucji”

Termin: 17-18 listopada 2010

Cena 1995 PLN + VAT do 8 października 2010

Cena 2595 PLN + VAT do 28 października 2010

Cena 3195 PLN + VAT po 28 października 2010

NIE, nie wezmę udziału w prezentowanych warsztatach, jednocześnie proszę o informowanie mnie o planowanych wydarzeniach organizowanych przez Business Media Solutions Sp. z o.o.

1. Imię i nazwisko: _____

Stanowisko: _____

Departament: _____

2. Imię i nazwisko: _____

Stanowisko: _____

Departament: _____

3. Firma: _____

Ulica: _____

Kod pocztowy: _____ Miasto: _____

Tel.: _____ Fax: _____

E-mail: _____

3. Dane nabywcy, potrzebne do wystawienia faktury VAT:

Nazwa firmy: _____

Siedziba: _____

Adres: _____

NIP: _____

5. Komu jeszcze zdaniem Pana/Pani możemy przestać informacje o tym wydarzeniu:

Imię i nazwisko: _____

Stanowisko: _____

Departament: _____

Tel.: _____ Fax: _____

E-mail: _____

Zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U. 1997r. Nr 133 poz. 833) Business Media Solutions Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (dalej BMS), informuje, że jest administratorem danych osobowych. Wyrażamy zgodę na przetwarzanie danych osobowych w celach promocji i marketingu działalności prowadzonej przez BMS, świadczonych usług oraz proponowanych produktów, a także w celu promocji ofert klientów BMS. Wyrażającemu zgodę na przetwarzanie danych osobowych przysługuje prawo kontroli przetwarzania danych, które jej dotyczą, w tym także prawo ich poprawiania. równocześnie oświadczamy, że zapoznaliśmy się z warunkami uczestnictwa oraz zobowiązujemy się do zapłaty całości kwot wynikających z niniejszej umowy.

Business Media Solutions Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (00-695) ul. Nowogrodzka 50/515, wpisana do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000348520, wysokość kapitału zakładowego: 5 000,00 zł.

Wyślij dziś na numer faksu

22 4125061

lub wyślij na adres e-mail:

zgloszenia@bmspolska.pl

Warunki uczestnictwa:

1. Koszt uczestnictwa jednej osoby w warsztatach wynosi cena 1995 PLN + VAT do 8 października
cena 2595 PLN + VAT do 28 października
cena 3195 PLN + VAT po 28 października
2. Cena obejmuje: prelekcje, materiały warsztatowe, przerwy kawowe, lunch
3. Przesłanie do Business Media Solutions faksem lub pocztą elektroniczną, wypełnionego i podpisanego formularza zgłoszeniowego stanowi zawarcie wiążącej umowy pomiędzy zgłaszającym a Business Media Solutions. Faktura pro forma jest standardowo wystawiana i wysyłana faksem po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego. Po zakończeniu warsztatów zostanie wystawiona faktura VAT. Zgłaszający wyraża zgodę na otrzymanie faktury VAT bez podpisu odbiorcy.
4. Osoba podpisująca formularz zgłoszeniowy w imieniu zgłaszającego oświadcza, iż posiada stosowne uprawnienie do działania w imieniu i na rzecz zgłaszającego, w szczególności do zwarcia umowy z Business Media Solutions.
5. W przypadku, gdy zgłaszający dokona rejestracji formularza przed 8 października 2010 r., jednakże nie dokona wpłaty przed terminem warsztatów, koszt uczestnictwa jednej osoby wynosi 3195 PLN + VAT.
6. Zgłaszający ma prawo do rezygnacji z udziału na warunkach określonych poniżej. Rezygnacji z udziału należy dokonać w formie pisemnej i przestać listem poleconym na adres Business Media Solutions.
7. W przypadku rezygnacji do dnia 11 października 2010 r. zgłaszający zapłaci opłatę manipulacyjną wysokości 500 PLN + 22% VAT.
8. W przypadku rezygnacji po 11 października 2010 r. zgłaszający obowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w wysokości wynikającej z zawartej pomiędzy zgłaszającym a Business Media Solutions.
9. W przypadku braku uczestnictwa w warsztatach oraz braku pisemnej rezygnacji z udziału w Kongresie, zgłaszający obowiązany jest uiścić pełną kwotę kosztów uczestnictwa w wysokości wynikającej z umowy.
10. Brak wpłaty nie stanowi rezygnacji z udziału w warsztatach. W miejsce osoby zgłoszonej do udziału w warsztatach może wziąć udział inna osoba wskazana przez zgłaszającego.
11. Zgłaszający wyraża zgodę na umieszczenie logo jego firmy na stronie organizatora w module „Nasi klienci”
12. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian programu, miejsca odbycia się warsztatów oraz do odwołania warsztatów.

Pieczętka i podpis

Business Media Solutions Sp. z o.o., ul. Nowogrodzka 50/515,
00-695 Warszawa, tel: +48 22 4125062, fax: +48 22 4125061
e-mail: info@bmspolska.pl, www.bmspolska.pl

BUSINESS MEDIA SOLUTIONS
bms