



KOMISJA  
EUROPEJSKA

Bruksela, dnia 9.7.2021 r.  
C(2021) 5026 final

ANNEX

## **ZAŁĄCZNIK**

do

### **KOMUNIKATU KOMISJI**

**Zatwierdzenie treści projektu rozporządzenia Komisji w sprawie stosowania art. 101  
ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień  
wertykalnych i praktyk uzgodnionych**

## **ZAŁĄCZNIK**

### **ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (UE) .../...**

**z dnia XXX r.**

**w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych**

### **PROJEKT**

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Rady nr 19/65/EWG z dnia 2 marca 1965 r. w sprawie stosowania art. 85 ust. 3 Traktatu do pewnych kategorii porozumień i praktyk uzgodnionych<sup>1</sup>, w szczególności jego art. 1,

po opublikowaniu projektu niniejszego rozporządzenia,

po zasięgnięciu opinii Komitetu Doradczego ds. Praktyk Ograniczających Konkurencję i Pozycji Dominujących,

a także mając na uwadze, co następuje:

- (1) Rozporządzenie nr 19/65/EWG upoważnia Komisję do stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej („Traktat”)\* w drodze rozporządzenia do niektórych kategorii porozumień wertykalnych i odpowiadających im praktyk uzgodnionych wchodzących w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu.
- (2) Rozporządzenie Komisji (UE) nr 330/2010 z dnia 20 kwietnia 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych<sup>2</sup> określa kategorię porozumień wertykalnych, które Komisja uznała za zazwyczaj spełniające warunki określone w art. 101 ust. 3 Traktatu. Doświadczenia związane ze stosowaniem tego rozporządzenia, które traci moc z dniem 31 maja 2022 r., są ogólnie pozytywne, jak wskazano w ocenie tego rozporządzenia. Biorąc pod uwagę doświadczenia zdobyte od czasu jego przyjęcia, w tym doświadczenia związane ze zmianami na rynku, takimi jak rozwój handlu elektronicznego, a także nowe lub częściej występujące rodzaje porozumień wertykalnych, należy przyjąć nowe rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych.
- (3) Kategoria porozumień, co do których można uznać, że zazwyczaj spełniają warunki zawarte w art. 101 ust. 3 Traktatu, obejmuje porozumienia wertykalne dotyczące

---

<sup>1</sup> Dz.U. L 36 z 6.3.1965, s. 533, zmienione rozporządzeniem Rady (WE) nr 1215/1999 z dnia 10 czerwca 1999 r. (Dz.U. L 148 z 15.6.1999, s. 1).

\* Ze skutkiem od dnia 1 grudnia 2009 r. art. 81 Traktatu WE stał się art. 101 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Treść tych dwóch artykułów jest zasadniczo identyczna. Do celów niniejszego rozporządzenia odniesienia do art. 101 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej należy rozumieć, tam gdzie to stosowne, jako odniesienia do art. 81 Traktatu WE.

<sup>2</sup> Dz.U. L 102 z 23.4.2010, s. 1.

zakupu lub sprzedaży towarów lub usług, które są zawierane między niekonkurującymi przedsiębiorstwami, między niektórymi konkurentami lub przez niektóre stowarzyszenia detalicznych sprzedawców towarów. Obejmuje ona również porozumienia wertykalne zawierające dodatkowe postanowienia dotyczące przeniesienia lub korzystania z praw własności intelektualnej. Termin „porozumienia wertykalne” powinien obejmować odpowiadające im praktyki uzgodnione.

- (4) W celu stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu w drodze rozporządzenia nie jest konieczne szczegółowe określenie tych porozumień wertykalnych, które mogą wchodzić w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu. W indywidualnej ocenie porozumień wchodzących w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu należy wziąć pod uwagę kilka czynników, w szczególności strukturę rynku po stronie dostaw i zakupów.
- (5) Przywilej wyłączenia grupowego ustanowiony niniejszym rozporządzeniem powinien być ograniczony do porozumień wertykalnych, w odniesieniu do których można założyć z wystarczającą pewnością, że spełniają warunki art. 101 ust. 3 Traktatu.
- (6) Niektóre rodzaje porozumień wertykalnych mogą poprawiać efektywność gospodarczą w ramach łańcucha produkcji lub dystrybucji przez umożliwienie lepszej koordynacji między uczestniczącymi przedsiębiorstwami. W szczególności mogą one prowadzić do obniżenia kosztów transakcji i dystrybucji ponoszonych przez strony porozumienia oraz do optymalizacji ich poziomów sprzedaży i inwestycji.
- (7) Prawdopodobieństwo, że takie wzmacniające efektywność skutki przeważają nad skutkami antykonkurencyjnymi spowodowanymi ograniczeniami zawartymi w porozumieniach wertykalnych, zależy od skali władzy rynkowej stron porozumienia i stąd od stopnia, do jakiego przedsiębiorstwa te konkurują z innymi dostawcami towarów lub usług uważanych przez ich klientów za wzajemnie zamienne lub za substytucyjne z uwagi na ich cechy, ceny i zamierzone przeznaczenie.
- (8) Można domniemywać, że gdy udział we właściwym rynku każdego z przedsiębiorstw będących stroną porozumienia nie przekracza 30 %, porozumienia wertykalne, które nie zawierają pewnych rodzajów poważnych ograniczeń konkurencji, zasadniczo prowadzą do usprawnienia produkcji lub dystrybucji i umożliwiają konsumentom należny udział w wynikających z tego korzyściach.
- (9) Powyżej 30 % progu udziału w rynku nie można domniemywać, że porozumienia wertykalne wchodzące w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu zasadniczo przyniosą obiektywne korzyści takiego rodzaju i w takim zakresie, aby rekompensowały zakłócenia konkurencji, które wywołują. Jednocześnie nie można domniemywać, że takie porozumienia wertykalne albo wchodzą w zakres art. 101 ust. 1 Traktatu, albo nie spełniają warunków zawartych w art. 101 ust. 3 Traktatu.
- (10) Gospodarka platform internetowych odgrywa coraz większą rolę w dystrybucji towarów i usług. Przedsiębiorstwa działające w gospodarce platform internetowych umożliwiają nowe sposoby prowadzenia działalności gospodarczej, z których części nie da się łatwo sklasyfikować przy użyciu pojęć tradycyjnie kojarzonych z powiązaniami wertykalnymi między dostawcami a dystrybutorami w środowisku handlu stacjonarnego. Zgodnie z niniejszym rozporządzeniem przedsiębiorstwa, które świadczą usługi pośrednictwa internetowego, należy jednak zaklasyfikować

jako dostawców. Dostawcy usług pośrednictwa internetowego umożliwiają przedsiębiorstwom oferowanie towarów lub usług innym przedsiębiorstwom lub konsumentom z zamiarem ułatwienia transakcji bezpośrednich między takimi przedsiębiorstwami lub między takimi przedsiębiorstwami a konsumentami, niezależnie od tego, czy i gdzie te transakcje są ostatecznie zawierane. Kategoryzacja ta ma również zastosowanie w przypadku, gdy dostawca usług pośrednictwa internetowego świadczy wiele usług lub świadczy usługi na wielu poziomach w sieci dystrybucji.

- (11) Definicja dostawcy usług pośrednictwa internetowego określona w niniejszym rozporządzeniu opiera się na definicji użytej w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/1150 z dnia 20 czerwca 2019 r. w sprawie propagowania sprawiedliwości i przejrzystości dla użytkowników biznesowych korzystających z usług pośrednictwa internetowego<sup>3</sup>. Stosując tę definicję, trzeba jednak uwzględnić kontekst niniejszego rozporządzenia. W szczególności, biorąc pod uwagę zakres art. 101 Traktatu, zakresem niniejszego rozporządzenia objęte są wyłącznie porozumienia między dostawcami usług pośrednictwa internetowego a innymi przedsiębiorstwami. Porozumienia te uznaje się za porozumienia wertykalne w rozumieniu niniejszego rozporządzenia.
- (12) Dostawcy usług pośrednictwa internetowego nie powinni korzystać z wyłączenia grupowego ustanowionego niniejszym rozporządzeniem, jeżeli działają w podwójnej roli, tj. jeżeli sprzedają towary lub usługi, które są konkurencyjne w stosunku do towarów lub usług oferowanych przez przedsiębiorstwa, którym dostawcy ci świadczą usługi pośrednictwa internetowego. Wynika to z faktu, że działalność detaliczna dostawców usług pośrednictwa internetowego, którzy występują w takiej podwójnej roli, zazwyczaj wpływa na konkurencję międzymarkową zewnętrzną i może w związku z tym budzić istotne obawy z punktu widzenia konkurencji horyzontalnej.
- (13) Niniejsze rozporządzenie nie powinno wyłączać porozumień wertykalnych zawierających ograniczenia, które najprawdopodobniej będą ograniczać konkurencję i szkodzić konsumentom lub które nie są niezbędne do osiągnięcia wyżej wymienionych skutków wzmacniających efektywność. W szczególności porozumienia wertykalne zawierające pewne rodzaje poważnych ograniczeń konkurencji, takie jak minimalne i stałe ceny odsprzedaży, niektóre rodzaje ochrony terytorialnej lub uniemożliwienie skutecznego wykorzystania internetu do celów sprzedaży online lub skutecznego wykorzystania niektórych kanałów reklamy internetowej, powinny być w całości wyłączone z przywileju wyłączenia grupowego ustanowionego niniejszym rozporządzeniem, niezależnie od udziału w rynku danych przedsiębiorstw. W związku z tym ograniczenia sprzedaży przez internet są objęte wyłączeniem grupowym ustanowionym niniejszym rozporządzeniem, pod warunkiem że nie mają one na celu, bezpośrednio lub pośrednio, uniemożliwienia skutecznego wykorzystania internetu przez nabywców lub ich klientów do celów sprzedaży towarów lub usług przez internet, na przykład dlatego, że mogą one znacznie obniżyć ogólną wielkość sprzedaży internetowej na rynku.
- (14) W celu zapewnienia, aby niniejsze rozporządzenie nie wyłączało ograniczeń, w przypadku których nie można z wystarczającą pewnością założyć, że spełniają one warunki określone w art. 101 ust. 3 Traktatu, w szczególności w celu zapewnienia dostępu do rynku właściwego lub zapobieżenia zmonopolizacji na tym rynku, wyłączenie

<sup>3</sup>

Dz.U. L 186 z 11.7.2019, s. 57.

grupowe powinno podlegać określonym warunkom. W tym celu wyłączenie zakazów konkurencji powinno być ograniczone do zakazów, które nie przekraczają określonego czasu trwania. Z tego samego powodu jakiekolwiek bezpośrednie lub pośrednie zobowiązanie skutkujące zakazem sprzedaży produktów określonych konkurujących dostawców przez dystrybutorów działających w systemie dystrybucji selektywnej powinno być wykluczone z przywileju korzystania z niniejszego rozporządzenia. Ponadto z przywileju korzystania z niniejszego rozporządzenia należy również wyłączyć zobowiązania do parytetu cenowego przewidujące, że nabywcy usług pośrednictwa internetowego nie mogą oferować, sprzedawać ani odsprzedawać użytkownikom końcowym towarów lub usług na korzystniejszych warunkach przy użyciu konkurencyjnych usług pośrednictwa internetowego.

- (15) Ograniczenie udziału w rynku, niewyłączenie niektórych porozumień wertykalnych oraz warunki przewidziane w niniejszym rozporządzeniu zwykle zapewniają, że porozumienia, do których stosuje się wyłączenie grupowe, nie pozwalają przedsiębiorstwom biorącym udział w porozumieniu na wyeliminowanie konkurencji w odniesieniu do znacznej części towarów lub usług objętych porozumieniem.
- (16) Komisja – działając na podstawie art. 29 ust. 1 rozporządzenia Rady (WE) nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu<sup>4</sup> – może wycofać przywilej wynikający z niniejszego rozporządzenia, jeżeli w konkretnym przypadku uzna, że porozumienie, do którego ma zastosowanie wyłączenie przewidziane w niniejszym rozporządzeniu, wywołuje jednak skutki niezgodne z art. 101 ust. 3 Traktatu. Organ ochrony konkurencji danego państwa członkowskiego może wycofać przywilej wynikający z niniejszego rozporządzenia w odniesieniu do terytorium tego państwa lub jego części, jeżeli spełnione są warunki określone w art. 29 ust. 2 rozporządzenia (WE) nr 1/2003.
- (17) Jeżeli Komisja lub organ ochrony konkurencji państwa członkowskiego wycofają przywileje wynikające z niniejszego rozporządzenia, to na nich spoczywa ciężar udowodnienia, że dane porozumienie wertykalne wchodzi w zakres art. 101 ust. 1 Traktatu oraz że porozumienie to nie spełnia co najmniej jednego z czterech warunków określonych w art. 101 ust. 3 Traktatu.
- (18) Szczególne znaczenie dla oceny, czy przywilej wynikający z niniejszego rozporządzenia powinien być wycofany na podstawie art. 29 rozporządzenia (WE) nr 1/2003, mają skutki antykonkurencyjne, które mogą wynikać z istnienia równoległych sieci porozumień wertykalnych wywołujących podobne skutki znacznie ograniczające dostęp do właściwego rynku lub konkurencję na nim. Takie skumulowane skutki mogą na przykład powstać w przypadku wspólnej wyłączności, wyłącznej dostawy, dystrybucji selektywnej, zobowiązań do parytetu cenowego lub zakazu konkurencji.
- (19) W celu wzmocnienia nadzoru nad równoległymi sieciami porozumień wertykalnych, które wywołują podobne skutki antykonkurencyjne i obejmują więcej niż 50 % danego rynku, Komisja może w drodze rozporządzenia uznać, że niniejszego rozporządzenia nie stosuje się do porozumień wertykalnych zawierających określone ograniczenia dotyczące danego rynku, tym samym przywracając pełne zastosowanie art. 101 Traktatu do takich porozumień,

<sup>4</sup>

Dz.U. L 1 z 4.1.2003, s. 1.

## PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

### *Artykuł 1*

#### **Definicje**

1. Do celów niniejszego rozporządzenia stosuje się następujące definicje:
  - a) „porozumienie wertykalne” oznacza porozumienie lub praktykę uzgodnioną dotyczące warunków zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży niektórych towarów lub usług przez ich strony, zawierane lub stosowane przez dwa przedsiębiorstwa lub większą liczbę przedsiębiorstw, działających – w ramach takiego porozumienia lub praktyki uzgodnionej – na różnych poziomach sieci produkcji lub dystrybucji;
  - b) „ograniczenie wertykalne” oznacza ograniczenie konkurencji zawarte w porozumieniu wertykalnym wchodzącym w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu;
  - c) „przedsiębiorstwo konkurujące” oznacza rzeczywistego lub potencjalnego konkurenta; „rzeczywisty konkurent” oznacza przedsiębiorstwo, które działa na tym samym rynku właściwym; „potencjalny konkurent” oznacza przedsiębiorstwo, co do którego można realnie, a nie tylko teoretycznie zakładać, że gdyby porozumienie wertykalne nie istniało, to w odpowiedzi na niewielki, lecz trwały wzrost cen względnych takie przedsiębiorstwo zdecydowałoby się przeprowadzić w krótkim czasie konieczne dodatkowe inwestycje lub ponieść inne niezbędne koszty dostosowawcze, aby wejść na rynek właściwy;
  - d) „dostawca” obejmuje przedsiębiorstwo, które świadczy usługi pośrednictwa internetowego bez względu na to, czy jest stroną transakcji, którą ułatwia; „usługi pośrednictwa internetowego” oznaczają usługi, które umożliwiają przedsiębiorstwom oferowanie towarów lub usług innym przedsiębiorstwom lub użytkownikom końcowym, z zamiarem ułatwienia transakcji bezpośrednich między takimi przedsiębiorstwami lub między takimi przedsiębiorstwami a użytkownikami końcowymi, niezależnie od tego, czy i gdzie te transakcje są ostatecznie zawierane, i które stanowią usługi społeczeństwa informacyjnego w rozumieniu art. 1 ust. 1 lit. b) dyrektywy (UE) 2015/1535 Parlamentu Europejskiego i Rady;
  - e) „zakaz konkurowania” oznacza jakiegokolwiek bezpośrednie lub pośrednie zobowiązanie zakazujące nabywcy wytwarzania, zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży towarów lub usług, które konkurują z towarami lub usługami objętymi porozumieniem, bądź jakiegokolwiek bezpośrednie lub pośrednie zobowiązanie nabywcy do dokonywania u określonego dostawcy lub przedsiębiorstwa przez niego wskazanego ponad 80 % swoich wszystkich zakupów towarów lub usług objętych porozumieniem i ich substytutów na właściwym rynku, obliczonych na podstawie wartości lub, jeśli taka jest standardowa praktyka przyjęta w branży, wielkości zakupów dokonanych przez nabywcę w poprzednim roku kalendarzowym;
  - f) „system dystrybucji selektywnej” oznacza system dystrybucji, w którym dostawca zobowiązuje się sprzedawać bezpośrednio lub pośrednio towary lub usługi objęte porozumieniem tylko dystrybutorom wybranym według określonych kryteriów, a dystrybutorzy ci zobowiązują się nie sprzedawać tych

towarów lub usług nieautoryzowanym dystrybutorom na terytorium, na którym dostawca postanowił stosować system;

- g) „system dystrybucji wyłącznej” oznacza system dystrybucji, w którym dostawca przydziela terytorium lub grupę klientów na zasadzie wyłączności sobie, jednemu nabywcy lub ograniczonej liczbie nabywców, określonych proporcjonalnie do przydzielonego terytorium lub grupy klientów, tak aby zabezpieczyć określoną wielkość obrotu, która będzie odpowiednia w stosunku do poczynionych wysiłków inwestycyjnych, i ogranicza innym nabywcom możliwość czynnej sprzedaży na wyłącznym terytorium lub na rzecz wyłącznej grupy klientów;
- h) „prawa własności intelektualnej” obejmują prawa własności przemysłowej, know-how, prawo autorskie i prawa pokrewne;
- i) „know-how” oznacza pakiet nieopatentowanych informacji praktycznych, wynikających z doświadczenia dostawcy i przeprowadzanych przez niego testów, które są niejawne, istotne i określone; „niejawne” w tym kontekście oznacza, że know-how nie jest powszechnie znane ani łatwo dostępne; przez „istotne” rozumie się, że know-how jest ważne i użyteczne dla nabywcy z punktu widzenia używania, sprzedaży lub odsprzedaży towarów lub usług objętych porozumieniem; przez „określone” rozumie się, że know-how zostało opisane w sposób wyczerpujący w stopniu pozwalającym na weryfikację kryteriów niejawności i istotności;
- j) „nabywca” obejmuje przedsiębiorstwo, które zgodnie z porozumieniem wchodzącym w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu sprzedaje towary lub usługi w imieniu innego przedsiębiorstwa;
- k) „klient nabywcy” oznacza przedsiębiorstwo, niebędące stroną porozumienia, kupujące towary lub usługi od nabywcy, który jest stroną porozumienia;
- l) „sprzedaż czynna” oznacza wszelkie formy sprzedaży inne niż sprzedaż bierna, w tym aktywne zabieganie o klientów za pośrednictwem wizyt, listów, e-maili, rozmów telefonicznych lub innych środków komunikacji bezpośredniej lub poprzez targetowanie reklam i promocji, w internecie lub poza nim, na przykład za pomocą mediów drukowanych lub cyfrowych, w tym mediów internetowych, narzędzi porównywania cen lub reklamy w wyszukiwarkach, w celu pozyskania klientów na konkretnych terytoriach lub konkretnych grup klientów; oferowanie na stronie internetowej opcji językowych innych niż te, których powszechnie używa się na terytorium, na którym dystrybutor ma siedzibę, zazwyczaj stanowi sprzedaż czynną; podobnie oferowanie strony internetowej z nazwą domeny odpowiadającą innemu terytorium niż to, na którym dystrybutor ma siedzibę, stanowi sprzedaż czynną;
- m) „sprzedaż bierna” oznacza sprzedaż w odpowiedzi na spontaniczne wnioski ze strony klientów indywidualnych, w tym dostawę towarów lub usług takim klientom, przy czym sprzedaż ta nie została zainicjowana za pośrednictwem reklamy aktywnie ukierunkowanej na konkretną grupę klientów lub konkretne terytorium, oraz udział w zamówieniu publicznym;
- n) „ograniczenie sprzedaży czynnej lub biernej” oznacza ograniczenie sprzedaży czynnej w rozumieniu art. 1 lit. l) lub sprzedaży biernej w rozumieniu art. 1 lit. m). W odniesieniu do sprzedaży towarów i usług przez internet ograniczenie, które bezpośrednio lub pośrednio, niezależnie od innych

czynników lub w połączeniu z nimi, ma na celu uniemożliwienie nabywcom lub ich klientom skutecznego wykorzystania internetu do celów sprzedaży ich towarów lub usług przez internet lub skutecznego wykorzystania przez nich co najmniej jednego internetowego kanału reklamowego, stanowi ograniczenie sprzedaży czynnej lub biernej, które bezpośrednio lub pośrednio, niezależnie od innych czynników kontrolowanych przez którąkolwiek ze stron lub w połączeniu z nimi, ma na celu ograniczenie terytorium, na którym nabywcy mogą sprzedawać towary lub usługi objęte porozumieniem, lub grupy klientów, którym nabywcy mogą sprzedawać takie towary lub usługi, lub – w przypadku dystrybucji selektywnej – ograniczenie dystrybutorom detalicznym działającym w systemie dystrybucji selektywnej sprzedaży czynnej lub biernej na rzecz użytkowników końcowych.

2. Do celów niniejszego rozporządzenia wyrażenia „przedsiębiorstwo”, „dostawca” i „nabywca” obejmują odpowiednio ich przedsiębiorstwa powiązane.

„Przedsiębiorstwa powiązane” oznaczają:

- a) przedsiębiorstwa, w których strona porozumienia bezpośrednio lub pośrednio:
  - (i) jest uprawniona do wykonywania ponad połowy praw do głosowania, lub
  - (ii) jest uprawniona do powoływania ponad połowy członków rady nadzorczej, zarządu lub organów prawnie reprezentujących przedsiębiorstwo, lub
  - (iii) ma prawo kierowania działalnością przedsiębiorstwa;
- b) przedsiębiorstwa, które bezpośrednio lub pośrednio mają w stosunku do strony porozumienia prawa lub uprawnienia wymienione w lit. a);
- c) przedsiębiorstwa, w których przedsiębiorstwo, o którym mowa w lit. b), ma, bezpośrednio lub pośrednio, prawa lub uprawnienia wymienione w lit. a);
- d) przedsiębiorstwa, w których strona porozumienia wraz z jednym lub większą liczbą przedsiębiorstw, o których mowa w lit. a), b) lub c), lub w których dwa lub większa liczba przedsiębiorstw, o których mowa w lit. a), b) lub c), wspólnie mają prawa lub uprawnienia wymienione w lit. a);
- e) przedsiębiorstwa, w których prawa lub uprawnienia wymienione w lit. a) wspólnie przynależą do:
  - (i) stron porozumienia lub odpowiednio przedsiębiorstw z nimi powiązanych, o których mowa w lit. a)–d), lub
  - (ii) jednej lub większej liczby stron porozumienia lub też jednego lub większej liczby przedsiębiorstw powiązanych, o których mowa w lit. a)–d), oraz osoby trzeciej lub osób trzecich.

## *Artykuł 2*

### **Wyłączenie**

1. Zgodnie z art. 101 ust. 3 Traktatu oraz z zastrzeżeniem przepisów niniejszego rozporządzenia niniejszym uznaje się, że art. 101 ust. 1 Traktatu nie ma zastosowania do porozumień wertykalnych.

Niniejsze wyłączenie stosuje się w zakresie, w jakim takie porozumienia zawierają ograniczenia wertykalne.



2. Wyłączenie przewidziane w ust. 1 stosuje się do porozumień wertykalnych zawieranych między związkiem przedsiębiorstw a jego członkiem lub między takim związkiem a dostawcą, pod warunkiem że wszyscy jego członkowie są sprzedawcami detalicznymi towarów, a całkowity roczny obrót żadnego członka związku wraz z jego przedsiębiorstwami powiązanymi nie przekracza 50 mln EUR. Porozumienia wertykalne zawierane przez takie związki są objęte niniejszym rozporządzeniem bez uszczerbku dla stosowania art. 101 Traktatu do porozumień horyzontalnych zawieranych między członkami związku lub decyzji przyjętych przez związek.
3. Wyłączenie przewidziane w ust. 1 stosuje się do porozumień wertykalnych zawierających postanowienia, które odnoszą się do przeniesienia na nabywcę praw własności intelektualnej lub korzystania przez niego z takich praw, o ile postanowienia te nie stanowią podstawowego przedmiotu takich porozumień i są bezpośrednio związane z używaniem, sprzedażą lub odsprzedażą towarów lub usług przez nabywcę lub jego klientów. Wyłączenie stosuje się pod warunkiem, że w odniesieniu do towarów lub usług objętych porozumieniem przepisy te nie zawierają ograniczeń konkurencji mających ten sam cel co ograniczenia wertykalne, które nie są wyłączone na podstawie niniejszego rozporządzenia.
4. Wyłączenie przewidziane w ust. 1 nie ma zastosowania do porozumień wertykalnych zawieranych między przedsiębiorstwami konkurującymi. Wyłączenie przewidziane w ust. 1 stosuje się jednak do wszystkich aspektów porozumienia wertykalnego o charakterze niewzajemnym zawartego między przedsiębiorstwami konkurującymi, jeżeli:
  - a) dostawca jest producentem, hurtownikiem lub importerem i dystrybutorem towarów, a nabywca jest dystrybutorem i nie jest przedsiębiorstwem konkurującym na poziomie produkcji, importu lub poziomie hurtowym, a ich łączny udział w rynku właściwym na poziomie detalicznym nie przekracza [10] %; lub
  - b) dostawca świadczy usługi na kilku poziomach obrotu handlowego, a nabywca świadczy usługi na poziomie detalicznym i nie jest przedsiębiorstwem konkurującym na tym poziomie obrotu handlowego, na którym nabywa usługi objęte porozumieniem, a ich łączny udział w rynku właściwym na poziomie detalicznym nie przekracza [10] %.
5. Jeżeli łączny udział w rynku właściwym na poziomie detalicznym konkurującego dostawcy i nabywcy, o których mowa w art. 2 ust. 4 lit. a) lub b), przekracza [10] %, ale nie przekracza progów udziału w rynku określonych w art. 3, wyłączenie przewidziane w ust. 1 ma zastosowanie, z wyjątkiem wymiany informacji między stronami, która musi zostać oceniona zgodnie z zasadami mającymi zastosowanie do porozumień horyzontalnych.
6. Wyjątki przewidziane w art. 2 ust. 4 lit. a) i b) oraz w art. 2 ust. 5 nie mają zastosowania do porozumień wertykalnych, które bezpośrednio lub pośrednio, niezależnie od innych kontrolowanych przez strony czynników lub w połączeniu z nimi, mają na celu ograniczenie konkurencji między konkurującymi dostawcą i nabywcą.
7. Wyjątki przewidziane w art. 2 ust. 4 lit. a) i b) nie mają zastosowania w przypadku, gdy dostawca usług pośrednictwa internetowego, który również sprzedaje towary lub usługi, konkurując w ten sposób z przedsiębiorstwami, którym świadczy usługi

pośrednictwa internetowego, zawiera porozumienie wertykalne o charakterze niewzajemnym z takim przedsiębiorstwem konkurującym.

8. Niniejsze rozporządzenie nie ma zastosowania do porozumień wertykalnych, których przedmiot wchodzi w zakres innego rozporządzenia o wyłączeniu grupowym, chyba że takie rozporządzenie stanowi inaczej.

### *Artykuł 3*

#### **Próg udziału w rynku**

1. Wyłączenie przewidziane w art. 2 ma zastosowanie pod warunkiem, że udział dostawcy nie przekracza 30 % rynku właściwego, na którym sprzedaje on towary lub usługi objęte porozumieniem, a udział nabywcy nie przekracza 30 % rynku właściwego, na którym nabywa on produkty lub usługi objęte porozumieniem.
2. Do celów ust. 1, jeżeli w ramach porozumienia wielostronnego przedsiębiorstwo nabywa produkty lub usługi objęte porozumieniem od jednego przedsiębiorstwa będącego stroną porozumienia oraz sprzedaje takie produkty lub usługi innemu przedsiębiorstwu również będącemu stroną porozumienia, wówczas, aby wyłączenie przewidziane w art. 2 miało zastosowanie, udział w rynku pierwszego przedsiębiorstwa zarówno jako nabywcy, jak i jako dostawcy, musi być zgodny z udziałem w rynku przewidzianym w tym ustępie.

### *Artykuł 4*

#### **Ograniczenia uchylające przywilej wyłączenia grupowego – najpoważniejsze ograniczenia**

Wyłączenie przewidziane w art. 2 nie ma zastosowania do porozumień wertykalnych, które bezpośrednio lub pośrednio, niezależnie od innych kontrolowanych przez strony czynników lub w połączeniu z nimi, mają na celu:

- a) ograniczenie uprawnienia nabywcy do ustalania ceny sprzedaży, nie naruszając możliwości narzucenia przez dostawcę maksymalnej ceny sprzedaży lub zalecenia ceny sprzedaży, pod warunkiem że nie skutkują one stałą lub minimalną ceną sprzedaży w wyniku nacisku lub zachęt którejkolwiek ze stron;
- b) w przypadku gdy dostawca stosuje system dystrybucji wyłącznej, ograniczenie terytorium, na którym jeden nabywca lub ograniczona liczba nabywców, którym przydzielono wyłączne terytorium lub wyłączną grupę klientów, mogą czynnie lub biernie sprzedawać towary lub usługi objęte porozumieniem, lub ograniczenie grup klientów, którym taki nabywca lub nabywcy mogą czynnie lub biernie sprzedawać takie towary lub usługi, z wyjątkiem:
  - (i) ograniczenia sprzedaży czynnej dokonywanej przez dystrybutora wyłącznego lub dystrybutora wyłącznego i jego klientów, którzy zawarli porozumienie dystrybucyjne z dostawcą lub ze stroną, której dostawca przyznał prawa do dystrybucji, na terytorium zastrzeżonym dla dostawcy lub przydzielonym przez dostawcę wyłącznie jednemu nabywcy lub ograniczonej liczbie innych nabywców lub ograniczenia takiej sprzedaży na rzecz grupy klientów zastrzeżonych dla dostawcy lub przydzielonych przez dostawcę wyłącznie jednemu nabywcy lub ograniczonej liczbie innych nabywców,

- (ii) ograniczenia sprzedaży czynnej lub biernej dokonywanej przez dystrybutora wyłącznego lub dystrybutora wyłącznego i jego klientów na rzecz nieautoryzowanych dystrybutorów zlokalizowanych na innym terytorium, na którym dostawca stosuje system dystrybucji selektywnej towarów lub usług objętych porozumieniem,
- (iii) ograniczenia dotyczącego miejsca prowadzenia działalności dystrybutora wyłącznego,
- (iv) ograniczenia hurtowemu dystrybutorowi wyłącznemu możliwości prowadzenia sprzedaży czynnej lub biernej na rzecz użytkowników końcowych,
- (v) ograniczenia uprawnienia dystrybutora wyłącznego do czynnego lub biernego sprzedawania komponentów, dostarczanych mu w celu ich wbudowania do produktu, na rzecz klientów, którzy wykorzystaliby je w celach wytwarzania tego samego rodzaju towarów jak te wyprodukowane przez dostawcę;

c) w przypadku gdy dostawca stosuje system dystrybucji selektywnej:

- (i) ograniczenie terytorium, na którym dystrybutorzy działający w systemie dystrybucji selektywnej mogą sprzedawać towary lub usługi objęte porozumieniem, lub grup klientów, którym dystrybutorzy ci mogą sprzedawać takie towary lub usługi, z wyjątkiem:
  - ograniczenia sprzedaży czynnej dokonywanej przez dystrybutorów działających w systemie dystrybucji selektywnej lub dystrybutorów działających w systemie dystrybucji selektywnej i ich klientów, którzy zawarli porozumienie dystrybucyjne z dostawcą lub ze stroną, której dostawca przyznał prawa do dystrybucji, na innym terytorium zastrzeżonym dla dostawcy lub przydzielonym przez dostawcę wyłącznie jednemu nabywcy lub ograniczonej liczbie nabywców lub ograniczenia takiej sprzedaży na rzecz grupy klientów zastrzeżonych dla dostawcy lub przydzielonych przez dostawcę wyłącznie jednemu nabywcy lub ograniczonej liczbie innych nabywców,
  - ograniczenia sprzedaży czynnej lub biernej dokonywanej przez dystrybutorów działających w systemie dystrybucji selektywnej lub ich klientów na rzecz nieautoryzowanych dystrybutorów zlokalizowanych na terytorium, na którym prowadzony jest system dystrybucji selektywnej,
  - ograniczenia dotyczącego miejsca prowadzenia działalności dystrybutorów działających w systemie dystrybucji selektywnej,
  - ograniczenia dystrybutorom hurtowym działającym w systemie dystrybucji selektywnej możliwości prowadzenia sprzedaży czynnej lub biernej na rzecz użytkowników końcowych,

- ograniczenia uprawnienia do czynnego lub biernego sprzedawania komponentów, dostarczanych w celu ich wbudowania, klientom, którzy wykorzystaliby je w celach wytwarzania tego samego rodzaju towarów jak te wyprodukowane przez dostawcę;
- (ii) ograniczenie wzajemnych dostaw między dystrybutorami działającymi w systemie dystrybucji selektywnej na tych samych lub różnych poziomach obrotu;
- (iii) ograniczenie dystrybutorom detalicznym działającym w systemie dystrybucji selektywnej możliwości prowadzenia sprzedaży czynnej lub bierniej na rzecz użytkowników końcowych, z wyjątkiem sytuacji, o której mowa w art. 4 lit. c) ppkt (i) tiret pierwsze;
- d) w przypadku gdy dostawca nie prowadzi ani systemu dystrybucji wyłącznej, ani selektywnej, ograniczenie terytorium, na którym nabywca może czynnie lub biernie sprzedawać towary lub usługi objęte porozumieniem, lub grupy klientów, którym nabywca może czynnie lub biernie sprzedawać takie towary lub usługi, z wyjątkiem:
  - (i) ograniczenia sprzedaży czynnej dokonywanej przez nabywcę lub nabywcę i jego klientów, którzy zawarli porozumienie dystrybucyjne z dostawcą lub ze stroną, której dostawca przyznał prawa do dystrybucji, na terytorium zastrzeżonym dla dostawcy lub przydzielonym przez dostawcę wyłącznie jednemu nabywcy lub ograniczonej liczbie nabywców lub ograniczenia takiej sprzedaży na rzecz grupy klientów zastrzeżonych dla dostawcy lub przydzielonych przez dostawcę wyłącznie jednemu nabywcy lub ograniczonej liczbie innych nabywców,
  - (ii) ograniczenia sprzedaży czynnej lub bierniej dokonywanej przez nabywcę lub jego klientów na rzecz nieautoryzowanych dystrybutorów zlokalizowanych na terytorium, na którym dostawca prowadzi system dystrybucji selektywnej towarów lub usług objętych porozumieniem,
  - (iii) ograniczenia dotyczącego miejsca prowadzenia działalności nabywcy,
  - (iv) ograniczenia nabywcy hurtowemu możliwości prowadzenia sprzedaży czynnej lub bierniej na rzecz użytkowników końcowych,
  - (v) ograniczenia uprawnienia nabywcy do czynnego lub biernego sprzedawania komponentów, dostarczanych w celu ich wbudowania, klientom, którzy wykorzystaliby je w celach wytwarzania tego samego rodzaju towarów jak te wyprodukowane przez dostawcę;
- e) ograniczenie, uzgodnione między dostawcą komponentów a nabywcą, który je wbudowuje, prawa dostawcy do sprzedaży komponentów jako części zamiennych użytkownikom końcowym, zakładom naprawczym, hurtownikom lub innym usługodawcom, którym nabywca nie powierzył napraw lub serwisowania swoich towarów.

## *Artykuł 5*

### **Wykluczone ograniczenia**

1. Wyłączenie, o którym mowa w art. 2, nie ma zastosowania do następujących zobowiązań zawartych w porozumieniach wertykalnych:
  - a) jakiegokolwiek bezpośredni lub pośredni zakaz konkutowania, którego czas trwania jest nieokreślony lub przekracza pięć lat;
  - b) jakiegokolwiek bezpośrednio lub pośrednio zobowiązanie skutkujące zakazem wytwarzania, zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży przez nabywcę towarów lub usług po zakończeniu obowiązywania porozumienia;
  - c) jakiegokolwiek bezpośrednio lub pośrednio zobowiązanie skutkujące zakazem sprzedaży produktów określonych konkurujących dostawców przez dystrybutorów działających w systemie dystrybucji selektywnej;
  - d) jakiegokolwiek bezpośrednio lub pośrednio zobowiązanie przewidujące, że nabywcy usług pośrednictwa internetowego nie mogą oferować, sprzedawać ani odsprzedażać użytkownikom końcowym towarów lub usług na korzystniejszych warunkach przy użyciu konkurencyjnych usług pośrednictwa internetowego.
2. W drodze odstępstwa od ust. 1 lit. a) okres pięciu lat nie ma jednak zastosowania, gdy towary lub usługi objęte porozumieniem są sprzedawane przez nabywcę w lokalach i na terenie, których właścicielem jest dostawca lub które dostawca wynajmuje lub dzierżawi od osób trzecich niezwiązanych z nabywcą, pod warunkiem że okres trwania zakazu konkutowania nie przekracza okresu zajmowania przez nabywcę tych lokali i terenu.
3. W drodze odstępstwa od ust. 1 lit. b) wyłączenie przewidziane w art. 2 stosuje się do jakiegokolwiek bezpośredniego lub pośredniego zobowiązania skutkującego zakazem wytwarzania, zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży przez nabywcę towarów lub usług po zakończeniu obowiązywania porozumienia, o ile spełniono następujące warunki:
  - a) zobowiązanie dotyczy towarów lub usług, które konkurują z towarami lub usługami objętymi porozumieniem;
  - b) zobowiązanie jest ograniczone do lokalu i terenu, na którym nabywca prowadzi działalność w trakcie obowiązywania porozumienia;
  - c) zobowiązanie jest niezbędne do ochrony know-how przekazanego nabywcy przez dostawcę;
  - d) czas obowiązywania zobowiązania jest ograniczony do jednego roku po zakończeniu obowiązywania porozumienia.

Ustęp 1 lit. b) nie narusza możliwości nałożenia ograniczenia, które nie ma limitu czasowego na stosowanie i ujawnianie know-how, które nie przeszło do domeny publicznej.

## *Artykuł 6*

### **Niestosowanie niniejszego rozporządzenia**

Na mocy art. 1a rozporządzenia nr 19/65/EWG Komisja może w drodze rozporządzenia uznać, że niniejszego rozporządzenia nie stosuje się do porozumień wertykalnych

zawierających określone ograniczenia dotyczące rynku właściwego, jeżeli równoległe sieci podobnych ograniczeń wertykalnych obejmują ponad 50 % tego rynku.

#### *Artykuł 7*

##### **Stosowanie progu udziału w rynku**

Do celów stosowania progów udziału w rynku przewidzianych w art. 3 stosuje się następujące zasady:

- a) udział dostawcy w rynku wylicza się na podstawie danych dotyczących wartości sprzedaży rynkowej, a udział nabywcy w rynku – na podstawie danych dotyczących wartości zakupów rynkowych. Jeżeli dane dotyczące wartości sprzedaży rynkowej lub wartości zakupów rynkowych są niedostępne, udział przedmiotowych przedsiębiorstw w rynku można ustalić na podstawie szacunków opartych na innych wiarygodnych informacjach rynkowych, w tym dotyczących wielkości sprzedaży i zakupów rynkowych;
- b) udziały w rynku oblicza się na podstawie danych dotyczących poprzedniego roku kalendarzowego;
- c) udział dostawcy w rynku obejmuje wszelkie towary lub usługi dostarczone na potrzeby sprzedaży dystrybutorom zintegrowanym wertykalnie;
- d) jeżeli początkowo udział w rynku nie przekracza 30 %, ale później wzrasta powyżej tej wielkości, wyłączenie przewidziane w art. 2 stosuje się również przez okres dwóch lat kalendarzowych następujących po upływie roku, w którym próg 30 % został przekroczony po raz pierwszy;
- e) udział w rynku przedsiębiorstw, o których mowa w art. 1 ust. 2 akapit drugi lit. e), zalicza się w częściach równych każdemu przedsiębiorstwu dysponującemu prawami lub uprawnieniami wymienionymi w art. 1 ust. 2 akapit drugi lit. a).

#### *Artykuł 8*

##### **Zastosowanie progu obrotu**

- 1. Do celów obliczenia całkowitego obrotu rocznego w rozumieniu art. 2 ust. 2 sumuje się obrót osiągnięty w poprzednim roku obrotowym przez daną stronę porozumienia wertykalnego i obrót osiągnięty przez jej przedsiębiorstwa powiązane w odniesieniu do wszystkich towarów i usług, z wyłączeniem wszelkich podatków i innych opłat. Do tego celu nie uwzględnia się transakcji między stroną porozumienia wertykalnego i jej przedsiębiorstwami powiązanymi ani dokonywanych między tymi przedsiębiorstwami powiązanymi.
- 2. Wyłączenie przewidziane w art. 2 ma nadal zastosowanie, jeżeli w dowolnym okresie dwóch kolejnych lat obrotowych próg całkowitego rocznego obrotu jest przekroczony o nie więcej niż 10 %.

#### *Artykuł 9*

##### **Okres przejściowy**

Zakaz przewidziany w art. 101 ust. 1 Traktatu nie ma zastosowania w okresie od dnia 1 czerwca 2022 r. do dnia 31 maja 2023 r. w odniesieniu do porozumień obowiązujących

w dniu 31 maja 2022 r., które nie spełniają warunków wyłączenia przewidzianych w niniejszym rozporządzeniu, ale które w dniu 31 maja 2022 r. spełniały warunki wyłączenia przewidziane w rozporządzeniu (WE) nr 330/2010.

#### *Artykuł 10*

#### **Okres obowiązywania**

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie z dniem 1 czerwca 2022 r.

Niniejsze rozporządzenie traci moc z dniem 31 maja 2034 r.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich.

Sporządzono w Brukseli dnia [...] r.

*W imieniu Komisji  
Przewodnicząca  
[...]*