



EURÓPSKA
KOMISIA

V Bruseli 9. 7. 2021
C(2021) 5026 final

ANNEX

PRÍLOHA

k

OZNÁMENIU KOMISIE

Schválenie obsahu návrhu nariadenia Komisie o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov

PRÍLOHA

NARIADENIE KOMISIE (EÚ) .../...

z XXX

o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov

NÁVRH

(Text s významom pre EHP)

EURÓPSKA KOMISIA,

so zreteľom na Zmluvu o fungovaní Európskej únie,

so zreteľom na nariadenie Rady č. 19/65/EHS z 2. marca 1965 o uplatňovaní článku 85 ods. 3 zmluvy na určité kategórie dohôd a zosúladených postupov¹, a najmä na jeho článok 1,

po uverejnení návrhu tohto nariadenia,

po konzultácii s Poradným výborom pre obmedzujúce postupy a dominantné postavenie,

keďže:

- (1) Nariadenie č. 19/65/EHS splnomocňuje Komisiu, aby prostredníctvom nariadenia uplatňovala článok 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie* (ďalej len „zmluva“) na niektoré kategórie vertikálnych dohôd a príslušných zosúladených postupov, ktoré patria do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy.
- (2) V nariadení Komisie (EÚ) č. 330/2010 z 20. apríla 2010 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov² sa vymedzuje kategória vertikálnych dohôd, ktoré podľa Komisie zvyčajne spĺňajú podmienky stanovené v článku 101 ods. 3 zmluvy. Ako sa uvádza v hodnotení uvedeného nariadenia, ktorého účinnosť uplynie 31. mája 2022, skúsenosti s jeho uplatňovaním boli celkovo pozitívne. Vzhľadom na skúsenosti nadobudnuté od jeho prijatia vrátane skúseností s novým vývojom na trhu, ako je napríklad nárast elektronického obchodu, ako aj vzhľadom na nové alebo rozšírenejšie typy vertikálnych dohôd je vhodné prijať nové nariadenie o skupinovej výnimke.
- (3) Do kategórie dohôd, ktoré možno považovať za dohody zvyčajne spĺňajúce podmienky stanovené v článku 101 ods. 3 zmluvy, patria vertikálne dohody o nákupe alebo predaji tovaru alebo služieb, ak sú tieto dohody uzatvorené medzi nekonkurenčnými podnikmi, medzi určitými konkurentmi alebo určitými združeniami maloobchodníkov s tovarom. Takisto zahŕňa vertikálne dohody, ktoré

¹ Ú. v. ES 36, 6.3.1965, s. 533, zmenené nariadením Rady (ES) č. 1215/1999 z 10. júna 1999, Ú. v. ES L 148, 15.6.1999, s. 1.

* S účinnosťou od 1. decembra 2009 sa článok 81 Zmluvy o ES stal článkom 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie. Tieto dva články sú v podstate totožné. Na účely tohto nariadenia by sa odkazy na článok 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie mali v prípade potreby chápať ako odkazy na článok 81 Zmluvy o ES.

² Ú. v. EÚ L 102, 23.4.2010, s. 1.

obsahujú vedľajšie ustanovenia o udelení alebo využívaní práv duševného vlastníctva. Pojem „vertikálne dohody“ by mal zahŕňať aj príslušné zosúladené postupy.

- (4) Na účely uplatňovania článku 101 ods. 3 zmluvy prostredníctvom nariadenia nie je potrebné vymedziť vertikálne dohody, ktoré by mohli patriť do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy. Pri individuálnom posudzovaní dohôd podľa článku 101 ods. 1 zmluvy sa musí zohľadniť niekoľko faktorov, a to najmä štruktúra trhu na strane ponuky a dopytu.
- (5) Výhoda skupinovej výnimky stanovenej týmto nariadením by sa mala obmedzovať len na tie vertikálne dohody, v prípade ktorých možno s dostatočnou istotou predpokladať, že spĺňajú podmienky stanovené v článku 101 ods. 3 zmluvy.
- (6) Určité typy vertikálnych dohôd môžu zlepšiť ekonomickú efektívnosť v rámci reťazca výroby alebo distribúcie tým, že uľahčujú lepšiu koordináciu medzi zúčastnenými podnikmi. Predovšetkým môžu viesť k zníženiu transakčných a distribučných nákladov zúčastnených strán a k optimalizácii úrovne ich predaja a investícií.
- (7) Pravdepodobnosť, že takéto účinky zvyšujúce efektívnosť prevážia nad akýmkoľvek protisúťažnými účinkami spôsobenými obmedzeniami uvedenými vo vertikálnych dohodách, závisí od stupňa trhovej sily strán dohody, a teda od rozsahu, v ktorom tieto podniky čelia konkurencii ostatných dodávateľov tovaru alebo služieb považovaných ich zákazníkmi za vzájomne zameniteľné alebo nahraditeľné z dôvodu vlastností produktov, ich cien a zamýšľaného použitia.
- (8) Možno predpokladať, že ak trhový podiel žiadneho z podnikov, ktoré sú stranami dohody, na príslušnom trhu nepresiahne 30 %, vertikálne dohody, ktoré neobsahujú určité typy závažných obmedzení hospodárskej súťaže, vo všeobecnosti vedú k zlepšeniu výroby alebo distribúcie a umožňujú spotrebiteľom primeraný podiel na výsledných výhodách.
- (9) Ak hraničný trhový podiel presahuje hranicu 30 %, nie je možné predpokladať, že vertikálne dohody, ktoré patria do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy, zvyčajne prinesú objektívne výhody takého charakteru a rozsahu, aby kompenzovali nevýhody, ktoré vytvárajú pre hospodársku súťaž. Zároveň sa nepredpokladá, že tieto vertikálne dohody patria do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy alebo že nespĺňajú podmienky stanovené v článku 101 ods. 3 zmluvy.
- (10) Ekonomika online platforiem zohráva pri distribúcii tovaru a služieb čoraz dôležitejšiu úlohu. Podniky pôsobiace v ekonomike online platforiem umožňujú nové spôsoby podnikania, z ktorých niektoré nie je ľahké kategorizovať pomocou koncepcií tradične spájaných s vertikálnymi vzťahmi medzi dodávateľmi a distribútormi v prostredí kamenných obchodov. Ak sú však takéto podniky poskytovateľmi online sprostredkovateľských služieb, je vhodné kategorizovať ich ako dodávateľov v zmysle tohto nariadenia. Poskytovatelia online sprostredkovateľských služieb umožňujú podnikom ponúkať tovar alebo služby ďalším podnikom alebo spotrebiteľom s cieľom uľahčiť priame transakcie medzi takýmito podnikmi alebo medzi takýmito podnikmi a spotrebiteľmi bez ohľadu na to, či a kde sa tieto transakcie nakoniec uzatvoria. Táto kategorizácia sa uplatňuje aj vtedy, keď poskytovateľ online sprostredkovateľských služieb poskytuje viaceré služby alebo služby na viacerých úrovniach v distribučnom reťazci.

- (11) Vymedzenie pojmu poskytovateľ online sprostredkovateľských služieb stanovené v tomto nariadení vychádza z vymedzenia pojmu použitého v nariadení Európskeho parlamentu a Rady 2019/1150 z 20. júna 2019 o podpore spravodlivosti a transparentnosti pre komerčných používateľov online sprostredkovateľských služieb³. Pri uplatňovaní predmetného vymedzenia sa však musí zohľadniť kontext tohto nariadenia. Najmä vzhľadom na rozsah pôsobnosti článku 101 zmluvy patria do rozsahu pôsobnosti tohto nariadenia len dohody medzi poskytovateľmi online sprostredkovateľských služieb a inými podnikmi. Takéto dohody sa v zmysle tohto nariadenia považujú za vertikálne dohody.
- (12) Skupinová výnimka stanovená týmto nariadením by sa nemala vzťahovať na poskytovateľov online sprostredkovateľských služieb, ak majú hybridnú funkciu, t. j. ak pri predaji tovaru alebo služieb konkurujú podnikom, ktorým poskytujú online sprostredkovateľské služby. Dôvodom je, že maloobchodné činnosti poskytovateľov online sprostredkovateľských služieb, ktorí majú takúto hybridnú funkciu, zvyčajne ovplyvňujú hospodársku súťaž medzi značkami, a preto môžu vzbudzovať nezanedbateľné obavy z horizontálnej hospodárskej súťaže.
- (13) Týmto nariadením by sa nemala udeliť výnimka vertikálnym dohodám obsahujúcim obmedzenia, ktoré pravdepodobne obmedzia hospodársku súťaž a poškodia spotrebiteľov alebo ktoré nie sú nevyhnutné na dosiahnutie účinkov zvyšujúcich efektívnosť. Z výhody skupinovej výnimky stanovenej týmto nariadením by sa bez ohľadu na trhový podiel dotknutých podnikov mali ako celok vylúčiť najmä vertikálne dohody, ktoré obsahujú určité druhy závažných obmedzení hospodárskej súťaže, ako sú minimálne a pevné ceny ďalšieho predaja, určité druhy územnej ochrany alebo bránenie účinnému využívaniu internetu na účely predaja online alebo účinnému využívaniu určitých online reklamných kanálov. Na obmedzenia online predaja sa preto vzťahuje skupinová výnimka stanovená týmto nariadením za predpokladu, že ich cieľom nie je priamo ani nepriamo brániť kupujúcim alebo ich zákazníkom účinne využívať internet na účely predaja ich tovaru alebo služieb online, napríklad preto, lebo to môže výrazne znížiť celkový objem online predaja na trhu.
- (14) S cieľom zabezpečiť, aby sa týmto nariadením nevyňali obmedzenia, pri ktorých nemožno s dostatočnou istotou predpokladať, že spĺňajú podmienky stanovené v článku 101 ods. 3 zmluvy, a to najmä so zámerom zabezpečiť prístup na príslušný trh alebo zabrániť kolúzii na ňom, by sa mali so skupinovou výnimkou spájať určité podmienky. Na tento účel by sa mala výnimka z povinností nekonkurovať si obmedziť len na tie povinnosti, ktoré nepresahujú vymedzený čas. Z rovnakého dôvodu by akákoľvek priama alebo nepriama povinnosť spôsobujúca, že členovia selektívneho distribučného systému nemôžu predávať značky určitých konkurenčných dodávateľov, mala byť z výhody poskytovanej týmto nariadením vyňatá. Z výhody poskytovanej týmto nariadením by sa mali napokon vylúčiť aj paritné záväzky, na základe ktorých kupujúci online sprostredkovateľských služieb nemôžu ponúkať, predávať ani ďalej predávať tovar ani služby koncovým používateľom za výhodnejších podmienok s využitím konkurenčných online sprostredkovateľských služieb.
- (15) Obmedzenie trhového podielu, nevyňatie určitých vertikálnych dohôd a podmienky stanovené v tomto nariadení zvyčajne zabezpečujú, že dohody, na ktoré sa vzťahuje

³

Ú. v. EÚ L 186, 11.7.2019, s. 57.

skupinová výnimka, neumožňujú zúčastneným podnikom vylúčiť hospodársku súťaž vo vzťahu k podstatnej časti predmetného tovaru alebo služieb.

- (16) Komisia môže odňať výhodu vyplývajúcu z tohto nariadenia na základe článku 29 ods. 1 nariadenia Rady (ES) č. 1/2003 zo 16. decembra 2002 o vykonávaní pravidiel hospodárskej súťaže stanovených v článkoch 81 a 82 zmluvy⁴ vtedy, keď v konkrétnom prípade zistí, že dohoda, na ktorú sa uplatňuje výnimka stanovená v tomto nariadení, má napriek tomu účinky, ktoré nie sú zlučiteľné s článkom 101 ods. 3 zmluvy. Orgán členského štátu na ochranu hospodárskej súťaže môže odňať výhodu vyplývajúcu z tohto nariadenia vo vzťahu k územiu daného členského štátu alebo jeho časti, ak sú splnené podmienky stanovené v článku 29 ods. 2 nariadenia (ES) č. 1/2003.
- (17) Ak Komisia alebo orgán členského štátu na ochranu hospodárskej súťaže odníme výhody vyplývajúce z tohto nariadenia, má povinnosť preukázať, že predmetná vertikálna dohoda patrí do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy a že táto dohoda nespĺňa ani len jednu zo štyroch podmienok stanovených v článku 101 ods. 3 zmluvy.
- (18) Pri určovaní toho, či by mala byť podľa článku 29 nariadenia (ES) č. 1/2003 odňatá výhoda vyplývajúca z tohto nariadenia, majú osobitný význam protisúťažné účinky, ktoré môžu vyplývať z existencie paralelných sietí vertikálnych dohôd s podobnými účinkami a ktoré výrazne obmedzujú prístup na príslušný trh alebo hospodársku súťaž na tomto trhu. Takéto kumulatívne účinky môžu napríklad nastať v prípade zdieľanej exkluzivity, výhradných dodávok, selektívnej distribúcie, paritných záväzkov alebo povinností nekonkurovať si.
- (19) Na posilnenie dohľadu nad paralelnými sieťami vertikálnych dohôd, ktoré majú podobné protisúťažné účinky a ktoré pokrývajú viac ako 50 % daného trhu, môže Komisia prostredníctvom nariadenia vyhlásiť, že toto nariadenie sa neuplatňuje na vertikálne dohody, ktoré obsahujú špecifické obmedzenia vzťahujúce sa na predmetný trh, a tým obnoviť plnú uplatniteľnosť článku 101 zmluvy na takéto dohody,

PRIJALA TOTO NARIADENIE:

Článok 1

Vymedzenie pojmov

1. Na účely tohto nariadenia sa uplatňuje toto vymedzenie pojmov:
- a) „vertikálna dohoda“ je dohoda alebo zosúladený postup uzavretý medzi dvoma alebo viacerými podnikmi, z ktorých každý na účely dohody alebo zosúladeného postupu funguje na inej úrovni výrobného alebo distribučného reťazca, pričom sa týka podmienok, za ktorých môžu strany nakupovať, predávať alebo ďalej predávať určitý tovar alebo služby;
 - b) „vertikálne obmedzenie“ je obmedzenie hospodárskej súťaže vo vertikálnej dohode, ktoré patrí do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy;
 - c) „konkurenčný podnik“ je skutočný alebo potenciálny konkurent; „skutočný konkurent“ je podnik, ktorý pôsobí na tom istom príslušnom trhu; „potenciálny konkurent“ je podnik, ktorý by sa v prípade malého, ale trvalého zvýšenia

⁴ Ú. v. ES L 1, 4.1.2003, s. 1.

relatívnych cien a pri absencii vertikálnej dohody z reálnych dôvodov a nielen iba v rovine teoretickej možnosti pravdepodobne v krátkom čase podujal uskutočniť potrebné dodatočné investície alebo vynaložiť iné nevyhnutné náklady na zmenu, aby mohol vstúpiť na príslušný trh;

- d) „dodávateľ“ je podnik, ktorý poskytuje online sprostredkovateľské služby bez ohľadu na to, či je stranou transakcie, ktorú uľahčuje; „online sprostredkovateľské služby“ sú služby, ktoré umožňujú podnikom ponúkať tovar alebo služby iným podnikom alebo koncovým používateľom s cieľom uľahčiť priame transakcie medzi takýmito podnikmi alebo medzi takýmito podnikmi a koncovými používateľmi bez ohľadu na to, či a kde sa tieto transakcie nakoniec uzatvoria, a ktoré predstavujú služby informačnej spoločnosti v zmysle článku 1 ods. 1 písm. b) smernice Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2015/1535;
- e) „povinnosť nekonkurovať si“ je akákoľvek priama či nepriama povinnosť, ktorá spôsobuje, že kupujúci nemôže vyrábať, kupovať, predávať alebo ďalej predávať tovar alebo služby konkurujúce zmluvnému tovaru alebo službám, alebo akákoľvek priama či nepriama povinnosť kupujúceho nakupovať od dodávateľa alebo iného podniku určeného dodávateľom viac ako 80 % svojho celkového nákupu zmluvného tovaru alebo služieb a ich náhrad na príslušnom trhu, pričom základom tohto výpočtu je hodnota jeho nákupov uskutočnených v predchádzajúcom kalendárnom roku alebo, ak je to v danom odvetví bežné, objem takýchto nákupov;
- f) „selektívny distribučný systém“ je distribučný systém, v ktorom sa dodávateľ zaväzuje predávať zmluvný tovar alebo služby, či už priamo alebo nepriamo, iba distribútorom vybraným na základe určených kritérií a v ktorom sa títo distribútori zaväzujú nepredávať tento tovar ani služby neautorizovaným distribútorom na území, ktoré dodávateľ vyhradil na prevádzku tohto systému;
- g) „výhradný distribučný systém“ je distribučný systém, v ktorom dodávateľ prideliť územie alebo skupinu zákazníkov výhradne sebe alebo jednému kupujúcemu či obmedzenému počtu kupujúcich určenému proporcionálne k pridelenému územiu alebo skupine zákazníkov takým spôsobom, aby sa zabezpečil určitý objem obchodovania, ktorý zachová ich investičné úsilie, a obmedzuje ostatných kupujúcich v aktívnom predaji na výhradné územie alebo výhradnej skupine zákazníkov;
- h) „práva duševného vlastníctva“ zahŕňajú práva priemyselného vlastníctva, know-how, autorské právo a práva súvisiace s autorským právom;
- i) „know-how“ je súbor patentovo nechránených praktických informácií, ktoré dodávateľ nadobudol na základe skúsenosti a skúšania a ktoré sú tajné, významné a identifikované; „tajné“ znamená, že know-how nie je všeobecne známe ani ľahko prístupné; „významné“ znamená, že know-how je pre kupujúceho dôležité a užitočné z hľadiska používania, predaja alebo ďalšieho predaja zmluvného tovaru alebo služieb; „identifikované“ znamená, že know-how je opísané dostatočne zrozumiteľným spôsobom tak, aby bolo možné overiť, či spĺňa kritériá utajenia a významnosti;
- j) „kupujúci“ je okrem iného podnik, ktorý podľa dohody patriacej do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy predáva tovar alebo služby v mene iného podniku;

- k) „zákazník kupujúceho“ je podnik, ktorý nie je stranou dohody a ktorý kupuje zmluvný tovar alebo služby od kupujúceho, ktorý je zmluvnou stranou dohody;
- l) „aktívny predaj“ predstavuje všetky formy predaja iné než pasívny predaj vrátane aktívneho cielenia na zákazníkov prostredníctvom návštev, listov, e-mailov, volaní alebo iných prostriedkov priamej komunikácie alebo na základe cielennej reklamy a propagácie, či už offline alebo online, napríklad prostredníctvom tlačených alebo digitálnych médií vrátane online médií, nástrojov na porovnávanie cien alebo reklamy na webových vyhľadávačoch zameraných na zákazníkov na konkrétnych územiach alebo v konkrétnych skupinách zákazníkov; ponúkať na webovom sídle iné jazykové možnosti, než sú tie, ktoré sa bežne používajú na území, na ktorom je distribútor usadený, sa zvyčajne považuje za aktívny predaj; podobne, ponúkať webové sídlo s názvom domény, ktorá zodpovedá inému územiu, než je územie, na ktorom je distribútor usadený, takisto predstavuje aktívny predaj;
- m) „pasívny predaj“ je predaj v reakcii na nevyžiadané požiadavky jednotlivých zákazníkov vrátane dodania tovaru alebo služieb takýmto zákazníkom, a to bez iniciovania predaja prostredníctvom reklamy aktívne zameranej na konkrétnu skupinu zákazníkov alebo územie, a účasti na verejnom obstarávaní;
- n) „obmedzenie aktívneho alebo pasívneho predaja“ je obmedzenie aktívneho predaja v zmysle článku 1 písm. l) alebo pasívneho predaja v zmysle článku 1 písm. m). Pokiaľ ide o predaj tovaru a služieb online, obmedzenie, ktorého cieľom je priamo alebo nepriamo, samostatne alebo v kombinácii s inými faktormi zabrániť kupujúcim alebo ich zákazníkom účinne využívať internet na účely predaja ich tovaru alebo služieb online alebo účinne využívať jeden alebo viacero online reklamných kanálov, je obmedzenie aktívneho alebo pasívneho predaja, ktoré priamo alebo nepriamo, samostatne alebo v kombinácii s inými faktormi kontrolovanými ktoroukoľvek stranou má v prípade selektívnej distribúcie za cieľ obmedziť územie, kam môžu kupujúci predávať zmluvný tovar alebo služby, alebo obmedziť skupinu zákazníkov, ktorým môžu kupujúci predávať zmluvný tovar alebo služby, so zámerom obmedziť aktívny alebo pasívny predaj koncovým používateľom zo strany členov selektívneho distribučného systému, ktorý funguje na maloobchodnej úrovni.

2. Na účely tohto nariadenia pojmy „podnik“, „dodávateľ“ a „kupujúci“ zahŕňajú aj príslušné s nimi prepojené podniky.

„Prepojené podniky“ sú:

- a) podniky, v ktorých má strana dohody priamo alebo nepriamo:
 - i) právo uplatňovať viac než polovicu hlasovacích práv alebo
 - ii) právo menovať viac než polovicu členov dozornej rady, predstavenstva alebo orgánov, ktoré v súlade s právom zastupujú podnik, alebo
 - iii) má právo riadiť podnikové záležitosti;
- b) podniky, ktoré majú v strane dohody, priamo alebo nepriamo, práva alebo právomoci uvedené v písmene a);
- c) podniky, v ktorých má niektorý podnik uvedený v písmene b) priamo alebo nepriamo práva alebo právomoci uvedené v písmene a);

- d) podniky, v ktorých má jedna zo strán takejto dohody spolu s jedným alebo viacerými podnikmi uvedenými v písmene a), b) alebo c) alebo v ktorých majú dva alebo viaceré uvedené podniky spolu práva alebo právomoci uvedené v písmene a);
- e) podniky, v ktorých sú práva alebo právomoci uvedené v písmene a) spoločne v držbe:
 - i) strán dohody alebo príslušných s nimi prepojených podnikov uvedených v písmenách a) až d), alebo
 - ii) jednej alebo viacerých strán dohody, alebo jedného alebo viacerých ich prepojených podnikov uvedených v písmenách a) až d) a jednej alebo viacerých tretích strán.

Článok 2

Výnimka

1. Podľa článku 101 ods. 3 zmluvy a s výhradou ustanovení tohto nariadenia sa týmto vyhlasuje, že článok 101 ods. 1 zmluvy sa nevzťahuje na vertikálne dohody.
Táto výnimka sa uplatňuje, pokiaľ takéto vertikálne dohody obsahujú vertikálne obmedzenia.
2. Výnimka uvedená v odseku 1 sa vzťahuje na vertikálne dohody uzavreté medzi združením podnikov a jednotlivými členmi alebo medzi takýmto združením a jednotlivými dodávateľmi, a to len vtedy, ak sú všetci jeho členovia maloobchodníkmi s tovarom a ak žiaden jednotlivý člen združenia, spolu s jeho prepojenými podnikmi, nemá celkový ročný obrat prevyšujúci 50 miliónov EUR. Toto nariadenie sa vzťahuje na vertikálne dohody uzavreté takýmito združeniami bez ohľadu na uplatňovanie článku 101 zmluvy na horizontálne dohody uzavreté medzi členmi združenia alebo rozhodnutia prijaté združením.
3. Výnimka stanovená v odseku 1 sa vzťahuje na vertikálne dohody obsahujúce ustanovenia, ktoré sa týkajú postúpenia práv duševného vlastníctva kupujúcemu alebo ich požívania kupujúcim, pod podmienkou, že tieto ustanovenia nepredstavujú hlavný cieľ takýchto dohôd a že priamo súvisia s použitím, predajom alebo ďalším predajom tovaru alebo služieb zo strany kupujúceho alebo jeho zákazníkov. Výnimka platí pod podmienkou, že tieto ustanovenia neobsahujú v súvislosti so zmluvným tovarom alebo službami také obmedzenia hospodárskej súťaže, ktoré majú rovnaký cieľ ako vertikálne obmedzenia, ktoré týmto nariadením nie sú vyňaté.
4. Výnimka stanovená v odseku 1 sa nevzťahuje na vertikálne dohody uzavreté medzi konkurenčnými podnikmi. Výnimka stanovená v odseku 1 sa však vzťahuje na všetky aspekty neregulovanej vertikálnej dohody medzi konkurenčnými podnikmi, ak:
 - a) dodávateľ je výrobca, veľkoobchodník alebo dovozca a distribútor tovaru, zatiaľ čo kupujúci je distribútor a nepredstavuje konkurenčný podnik na úrovni výroby, veľkoobchodu alebo dovozu, pričom ich súhrnný trhový podiel na príslušnom trhu na maloobchodnej úrovni nepresahuje [10] %, alebo
 - b) dodávateľ je poskytovateľom služieb na viacerých úrovniach obchodu, zatiaľ čo kupujúci poskytuje svoje služby na maloobchodnej úrovni a nie je konkurenčným podnikom na úrovni obchodu, na ktorej zmluvné služby kupuje,

pričom ich súhrnný trhový podiel na príslušnom trhu na maloobchodnej úrovni nepresahuje [10] %.

5. Ak majú konkurenčný dodávateľ a kupujúci uvedení v článku 2 ods. 4 písm. a) alebo b) súhrnný trhový podiel, ktorý na príslušnom trhu na maloobchodnej úrovni presahuje [10] %, ale nepresahuje hraničné trhové podiely uvedené v článku 3, uplatňuje sa výnimka stanovená v odseku 1, okrem akejkoľvek výmeny informácií medzi stranami, ktorá sa musí posúdiť podľa pravidiel platných pre horizontálne dohody.
6. Výnimky stanovené v článku 2 ods. 4 písm. a) a b) a v článku 2 ods. 5 sa nevzťahujú na vertikálne dohody, ktoré priamo alebo nepriamo, samostatne alebo v kombinácii s inými faktormi pod kontrolou strán, majú za cieľ obmedziť hospodársku súťaž medzi konkurenčným dodávateľom a kupujúcim.
7. Výnimky uvedené v článku 2 ods. 4 písm. a) a b) sa neuplatňujú, ak poskytovateľ online sprostredkovateľských služieb, ktorý pri predaji tovaru alebo služieb zároveň konkuruje podnikom, ktorým poskytuje online sprostredkovateľské služby, uzavrie s takýmto konkurenčným podnikom neregulovanú vertikálnu dohodu.
8. Toto nariadenie sa nevzťahuje na vertikálne dohody, ktorých predmet patrí do rozsahu pôsobnosti akéhokoľvek iného nariadenia o skupinovej výnimke, ak sa v takomto nariadení nestanovuje inak.

Článok 3

Hraničný trhový podiel

1. Výnimka stanovená v článku 2 platí pod podmienkou, že trhový podiel dodávateľa nepresahuje 30 % príslušného trhu, na ktorom predáva zmluvný tovar alebo služby, a trhový podiel kupujúceho nepresahuje 30 % príslušného trhu, na ktorom kupuje zmluvný tovar alebo služby.
2. Na účely odseku 1, keď na základe mnohostrannej dohody podnik kupuje zmluvný tovar alebo služby od iného podniku, ktorý je stranou tejto dohody, a predáva zmluvný tovar alebo služby ďalšiemu podniku takisto zúčastnenému na tejto dohode, na uplatnenie výnimky stanovenej v článku 2 musí trhový podiel prvého podniku dodržať hraničný trhový podiel stanovený v uvedenom odseku, ktorý má ako kupujúci a zároveň ako dodávateľ.

Článok 4

Obmedzenia, ktoré vedú k odňatiu výhody skupinovej výnimky – veľmi závažné obmedzenia hospodárskej súťaže

Výnimka stanovená v článku 2 sa nevzťahuje na vertikálne dohody, ktoré priamo alebo nepriamo, samostatne alebo v kombinácii s inými faktormi pod kontrolou strán, majú za cieľ:

- a) obmedzenie schopnosti kupujúceho stanoviť svoju predajnú cenu bez toho, aby bola dotknutá možnosť dodávateľa uložiť maximálnu predajnú cenu alebo odporučiť predajnú cenu za predpokladu, že nepredstavujú pevnú alebo minimálnu predajnú cenu v dôsledku tlaku ktorejkoľvek zo strán alebo v dôsledku nimi poskytnutých stimulov;
- b) ak dodávateľ prevádzkuje výhradný distribučný systém, obmedzenie územia, kam môže zmluvný tovar alebo služby aktívne alebo pasívne predávať jeden

alebo obmedzený počet kupujúcich, alebo obmedzenie skupín zákazníkov, ktorým môže zmluvný tovar alebo služby aktívne alebo pasívne predávať jeden alebo obmedzený počet kupujúcich, ktorým bolo pridelené výhradné územie alebo skupina zákazníkov, s výnimkou:

- i) obmedzenia aktívneho predaja zo strany výhradného distribútora alebo výhradného distribútora a jeho zákazníkov, ktorí uzavreli dohodu o distribúcii s dodávateľom alebo so stranou, ktorej dodávateľ udelil distribučné práva, na územie alebo skupine zákazníkov, ktoré sú vyhradené pre dodávateľa alebo ktoré dodávateľ pridelil výhradne jednému kupujúcemu alebo obmedzenému počtu iných kupujúcich;
 - ii) obmedzenia aktívneho alebo pasívneho predaja zo strany výhradného distribútora alebo výhradného distribútora a jeho zákazníkov neautorizovaným distribútorom nachádzajúcim sa na inom území, kde dodávateľ prevádzkuje selektívny distribučný systém pre zmluvný tovar alebo služby;
 - iii) obmedzenia miesta usadenia výhradného distribútora;
 - iv) obmedzenia aktívneho alebo pasívneho predaja koncovým používateľom zo strany výhradného distribútora pôsobiaceho na veľkoobchodnej úrovni;
 - v) obmedzenia schopnosti výhradného distribútora aktívne alebo pasívne predávať komponenty dodávané na účely zabudovania do výrobku zákazníkom, ktorí by ich použili na výrobu rovnakého druhu tovaru, ako je tovar vyrábaný dodávateľom;
- c) ak dodávateľ prevádzkuje selektívny distribučný systém,
- i) obmedzenie územia, kam môžu členovia selektívneho distribučného systému aktívne alebo pasívne predávať zmluvný tovar alebo služby, alebo obmedzenie skupín zákazníkov, ktorým môžu zmluvný tovar alebo služby predávať, s výnimkou:
 - obmedzenia aktívneho predaja zo strany členov selektívneho distribučného systému alebo členov selektívneho distribučného systému a ich zákazníkov, ktorí uzavreli dohodu o distribúcii s dodávateľom alebo so stranou, ktorej dodávateľ udelil distribučné práva, na iné územie alebo skupine zákazníkov, ktoré sú vyhradené pre dodávateľa alebo ktoré dodávateľ pridelil výhradne jednému kupujúcemu alebo obmedzenému počtu kupujúcich,
 - obmedzenia aktívneho alebo pasívneho predaja zo strany členov selektívneho distribučného systému alebo ich zákazníkov neautorizovaným distribútorom nachádzajúcim sa na území, kde sa prevádzkuje systém selektívnej distribúcie,
 - obmedzenia miesta usadenia členov selektívneho distribučného systému,
 - obmedzenia aktívneho alebo pasívneho predaja koncovým používateľom zo strany členov selektívneho distribučného systému, ktorí pôsobia na veľkoobchodnej úrovni,

- obmedzenia schopnosti aktívne alebo pasívne predávať komponenty dodávané na účely zabudovania zákazníkom, ktorí by ich použili na výrobu rovnakého druhu tovaru, ako je tovar vyrábaný dodávateľom;
- ii) obmedzenie krížových dodávok medzi členmi selektívneho distribučného systému, ktorí pôsobia na rovnakej alebo inej úrovni obchodu;
- iii) obmedzenie aktívneho alebo pasívneho predaja koncovým používateľom zo strany členov selektívneho distribučného systému, ktorí pôsobia na maloobchodnej úrovni, okrem situácie uvedenej v prvej zarážke článku 4 písm. c) bode i);
- d) ak dodávateľ neprevádzkuje výhradný ani selektívny distribučný systém, obmedzenie územia, kam môže kupujúci aktívne alebo pasívne predávať zmluvný tovar alebo služby, alebo obmedzenie skupiny zákazníkov, ktorým môže zmluvný tovar alebo služby predávať, s výnimkou:
 - i) obmedzenia aktívneho predaja zo strany kupujúceho alebo kupujúceho a jeho zákazníkov, ktorí uzavreli dohodu o distribúcii s dodávateľom alebo so stranou, ktorej dodávateľ udelil distribučné práva, na územie alebo skupine zákazníkov, ktoré sú vyhradené pre dodávateľa alebo ktoré dodávateľ prideliť výhradne jednému kupujúcemu alebo obmedzenému počtu kupujúcich;
 - ii) obmedzenia aktívneho alebo pasívneho predaja zo strany kupujúceho alebo jeho zákazníkov neautorizovaným distribútorom nachádzajúcim sa na území, kde dodávateľ prevádzkuje selektívny distribučný systém pre zmluvný tovar alebo služby;
 - iii) obmedzenia miesta usadenia kupujúceho;
 - iv) obmedzenia aktívneho alebo pasívneho predaja koncovým používateľom zo strany kupujúceho pôsobiaceho na veľkoobchodnej úrovni;
 - v) obmedzenia schopnosti kupujúceho aktívne alebo pasívne predávať komponenty dodávané na účely zabudovania zákazníkom, ktorí by ich použili na výrobu rovnakého druhu tovaru, ako je tovar vyrábaný dodávateľom;
- e) obmedzenie dohodnuté medzi dodávateľom komponentov a kupujúcim, ktorý zabudováva tieto komponenty, pokiaľ ide o schopnosť dodávateľa predávať komponenty ako náhradné diely koncovým používateľom alebo opravovniam, veľkoobchodníkom alebo iným poskytovateľom služieb, ktorí nie sú poverení kupujúcim opravou alebo servisnými službami pre jeho tovar.

Článok 5

Vylúčené obmedzenia

1. Výnimka stanovená v článku 2 sa nevzťahuje na tieto povinnosti uvedené vo vertikálnych dohodách:
 - a) akákoľvek priama alebo nepriama povinnosť nekonkurovať si, ktorej trvanie je neobmedzené alebo presahuje päť rokov;

- b) akákoľvek priama alebo nepriama povinnosť, ktorá spôsobuje, že kupujúci po skončení platnosti dohody nemôže vyrábať, kupovať, predávať ani ďalej predávať tovar alebo služby;
 - c) akákoľvek priama alebo nepriama povinnosť, ktorá spôsobuje, že členovia selektívneho distribučného systému nemôžu predávať značky určitých konkurenčných dodávateľov;
 - d) akákoľvek priama alebo nepriama povinnosť, ktorá spôsobuje, že kupujúci online sprostredkovateľských služieb nemôžu ponúkať, predávať ani ďalej predávať tovar alebo služby koncovým používateľom za výhodnejších podmienok s využitím konkurenčných online sprostredkovateľských služieb.
2. Odchylné od odseku 1 písm. a) sa časové obmedzenie piatich rokov neuplatňuje, ak kupujúci predáva zmluvný tovar alebo služby z priestorov a pozemkov vo vlastníctve dodávateľa alebo ním prenajatých od tretích strán neprepojených s kupujúcim, a to za predpokladu, že trvanie povinnosti nekonkurovať si nepresiahne obdobie využívania týchto priestorov a pozemkov kupujúcim.
3. Odchylné od odseku 1 písm. b) sa výnimka stanovená v článku 2 vzťahuje na akúkoľvek priamu alebo nepriamu povinnosť, ktorá spôsobuje, že kupujúci po skončení platnosti dohody nemôže vyrábať, kupovať, predávať ani ďalej predávať tovar alebo služby, ak sú splnené tieto podmienky:
- a) povinnosť sa vzťahuje na tovar alebo služby, ktoré konkurujú zmluvnému tovaru alebo službám;
 - b) povinnosť je obmedzená na priestory a pozemky, z ktorých kupujúci prevádzkoval činnosť počas zmluvného obdobia;
 - c) povinnosť je nevyhnutná na ochranu know-how, ktoré dodávateľ postúpil kupujúcemu;
 - d) trvanie povinnosti je obmedzené na obdobie jedného roka po skončení platnosti dohody.

Odsekom 1 písm. b) nie je dotknutá možnosť uloženia časovo neohraničeného obmedzenia týkajúceho sa používania a sprístupňovania know-how, ktoré sa nestalo verejne dostupným.

Článok 6

Neuplatňovanie tohto nariadenia

Podľa článku 1a nariadenia č. 19/65/EHS môže Komisia v prípade, že paralelné siete podobných vertikálnych obmedzení pokrývajú viac ako 50 % príslušného trhu, nariadením vyhlásiť, že toto nariadenie sa nevzťahuje na vertikálne dohody, ktoré obsahujú osobitné obmedzenia vzťahujúce sa na uvedený trh.

Článok 7

Uplatňovanie hraničného trhového podielu

Na účely uplatňovania hraničných trhových podielov stanovených v článku 3 platia tieto pravidlá:

- a) trhový podiel dodávateľa sa vypočíta na základe údajov týkajúcich sa hodnoty predaja na trhu a trhový podiel kupujúceho sa vypočíta na základe údajov

týkajúcich sa hodnoty nákupu na trhu. Ak nie sú údaje týkajúce sa hodnoty predaja alebo hodnoty nákupu na trhu k dispozícii, môžu sa na určenie trhového podielu dotknutého podniku použiť odhady založené na iných spoľahlivých informáciách o trhu vrátane údajov o objeme predaja a nákupu na trhu;

- b) trhové podiely sa vypočítajú na základe údajov za predchádzajúci kalendárny rok;
- c) trhový podiel dodávateľa zahŕňa všetok tovar alebo všetky služby dodané vertikálne integrovaným distribútorom na účely predaja;
- d) ak trhový podiel pôvodne nebol väčší ako 30 %, ale následne stúpol nad túto hranicu, výnimka stanovená v článku 2 platí naďalej aj počas obdobia dvoch po sebe idúcich kalendárnych rokov nasledujúcich po roku, v ktorom bola po prvýkrát prekročená hranica 30 %;
- e) trhový podiel podnikov uvedených v článku 1 ods. 2 druhom pododseku písm. e) sa rovnomerne rozdelí na každý podnik, ktorý má práva alebo právomoci uvedené v článku 1 ods. 2 druhom pododseku písm. a).

Článok 8

Uplatňovanie limitu obratu

1. Na účely výpočtu celkového ročného obratu v zmysle článku 2 ods. 2 sa spočíta obrat dosiahnutý príslušnou stranou vertikálnej dohody počas predchádzajúceho finančného roka a obrat dosiahnutý jej prepojenými podnikmi v súvislosti so všetkým tovarom a službami, bez všetkých daní a ostatných poplatkov. Na tento účel sa neprihliada na obchodné vzťahy medzi stranou vertikálnej dohody a jej prepojenými podnikmi ani na obchodné vzťahy medzi jej prepojenými podnikmi navzájom.
2. Výnimka stanovená v článku 2 zostane platná, ak sa počas akéhokoľvek obdobia dvoch po sebe idúcich finančných rokov limit celkového ročného obratu nepresiahne o viac ako 10 %.

Článok 9

Prechodné obdobie

Zákaz stanovený v článku 101 ods. 1 zmluvy sa počas obdobia od 1. júna 2022 do 31. mája 2023 nevzťahuje na dohody, ktoré boli v platnosti už 31. mája 2022 a ktoré nespĺňajú podmienky na udelenie výnimky v zmysle tohto nariadenia, ale ktoré 31. mája 2022 splnili podmienky na udelenie výnimky v zmysle nariadenia (ES) č. 330/2010.

Článok 10

Obdobie účinnosti

Toto nariadenie nadobúda účinnosť 1. júna 2022.

Jeho účinnosť sa skončí 31. mája 2034.

Toto nariadenie je záväzné v celom rozsahu a priamo uplatniteľné vo všetkých členských štátoch.

V Bruseli [...]

*Za Komisiu
predsedníčka
[...]*