



Bruksela, dnia 10.5.2022 r.
C(2022) 3015 final

ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (UE) .../...

z dnia 10.5.2022 r.

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

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

{SEC(2022) 198 final} - {SWD(2022) 139 final} - {SWD(2022) 140 final}

ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (UE) .../...

z dnia 10.5.2022 r.

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

(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 uzgodnionych¹, w szczególności jego art. 1,

po opublikowaniu projektu niniejszego rozporządzenia²,

po konsultacji z Komitetem Doradczym 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 w drodze rozporządzenia do niektórych kategorii porozumień wertykalnych i odpowiadających im praktyk uzgodnionych wchodzących w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu.
- (2) W rozporządzeniu Komisji (UE) nr 330/2010³ określono kategorię porozumień wertykalnych, które zdaniem Komisji zwykle spełniają warunki określone w art. 101 ust. 3 Traktatu. Doświadczenia związane ze stosowaniem rozporządzenia (UE) nr 330/2010, które traci moc z dniem 31 maja 2022 r., są ogólnie pozytywne, jak wskazano w ocenie tego rozporządzenia. Biorąc pod uwagę te doświadczenia, a także zmiany na rynku, takie jak rozwój handlu elektronicznego oraz nowe lub częściowej 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 zakupu lub sprzedaży towarów lub usług, które są zawierane między niekonkurującymi przedsiębiorstwami, między niektórymi konkurentami lub przez niektóre stowarzyszenia sprzedawców detalicznych towarów. Obejmuje ona również porozumienia wertykalne zawierające dodatkowe postanowienia dotyczące przeniesienia lub korzystania z praw własności intelektualnej. Termin „porozumienia wertykalne” należy rozumieć jako obejmujący odpowiadające im praktyki uzgodnione.

¹ Dz.U. 36 z 6.3.1965.

² Dz.U. C 359 z 7.9.2021, s. 1.

³ 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 (Dz.U. L 102 z 23.4.2010, s. 1).

- (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, a w szczególności 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 cechy, ceny i zamierzone przeznaczenie produktów.
- (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 prowadzenie działalności na nowe sposoby, przy czym niektórych z nich nie da się łatwo sklasyfikować przy użyciu pojęć związanych z porozumieniami wertykalnymi w gospodarce tradycyjnej. W szczególności usługi pośrednictwa internetowego umożliwiają przedsiębiorstwom oferowanie towarów lub usług innym przedsiębiorstwom lub konsumentom końcowym, z zamiarem ułatwienia inicjowania transakcji bezpośrednich między przedsiębiorstwami lub między przedsiębiorstwami a konsumentami końcowymi. Porozumienia dotyczące świadczenia usług pośrednictwa internetowego są porozumieniami wertykalnymi i w związku z tym należy je objąć przywilejem wyłączenia grupowego ustanowionego niniejszym rozporządzeniem, z zastrzeżeniem określonych w nim warunków.

- (11) Definicję usług pośrednictwa internetowego użytą w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/1150⁴ należy dostosować do celów niniejszego rozporządzenia. W szczególności, aby odzwierciedlić zakres art. 101 Traktatu, definicja użyta w niniejszym rozporządzeniu powinna odnosić się do przedsiębiorstw. Powinna ona również obejmować usługi pośrednictwa internetowego, które ułatwiają inicjowanie transakcji bezpośrednich między przedsiębiorstwami, a także te, które ułatwiają inicjowanie transakcji bezpośrednich między przedsiębiorstwami a konsumentami końcowymi.
- (12) Podwójna dystrybucja odnosi się do scenariusza, w którym dostawca sprzedaje towary lub usługi nie tylko na wyższym szczeblu, ale również na niższym szczeblu obrotu, konkurując w ten sposób ze swoimi niezależnymi dystrybutorami. W takim scenariuszu, przy braku najpoważniejszych ograniczeń konkurencji i pod warunkiem, że nabywca nie konkuruje z dostawcą na wyższym szczeblu obrotu, potencjalny negatywny wpływ porozumienia wertykalnego na stosunek konkurencji między dostawcą a nabywcą na niższym szczeblu obrotu jest mniej istotny niż potencjalny pozytywny wpływ porozumienia wertykalnego na konkurencję ogólnie na wyższym lub niższym szczeblu obrotu. Porozumienia wertykalne zawarte w takich scenariuszach podwójnej dystrybucji powinny zatem podlegać wyłączeniu na mocy niniejszego rozporządzenia.
- (13) Wymiana informacji między dostawcą a nabywcą może przyczynić się do prokonkurencyjnych skutków porozumień wertykalnych, w szczególności do optymalizacji procesów produkcji i dystrybucji. W przypadku podwójnej dystrybucji wymiana niektórych rodzajów informacji może jednak budzić obawy z punktu widzenia relacji horyzontalnych. W związku z tym niniejsze rozporządzenie powinno wyłączać wymianę informacji między dostawcą a nabywcą w scenariuszu podwójnej dystrybucji wyłącznie wtedy, gdy wymiana informacji jest zarówno bezpośrednio związana z wdrażaniem porozumienia wertykalnego, jak i konieczna do usprawnienia produkcji lub dystrybucji towarów lub usług objętych porozumieniem.
- (14) Uzasadnienie wyłączenia porozumień wertykalnych w scenariuszach podwójnej dystrybucji nie ma zastosowania do porozumień wertykalnych dotyczących świadczenia usług pośrednictwa internetowego, jeżeli dostawca usług pośrednictwa internetowego jest również przedsiębiorstwem konkurującym na rynku właściwym sprzedaży towarów lub usług będących przedmiotem pośrednictwa. Dostawcy usług pośrednictwa internetowego, którzy pełnią taką hybrydową funkcję, mogą wpływać na wynik działania sił konkurencji na właściwym rynku sprzedaży towarów lub usług będących przedmiotem pośrednictwa i takie oddziaływanie na ten wynik może leżeć w ich interesie. Niniejsze rozporządzenie nie powinno zatem wyłączać takich porozumień wertykalnych.
- (15) Niniejsze rozporządzenie nie powinno wyłączać porozumień wertykalnych zawierających ograniczenia, które najprawdopodobniej będą ograniczać konkurencję i szkodzić konsumentom lub które nie są niezbędne do osiągnięcia skutków wzmacniających efektywność. W szczególności przywilej wyłączenia grupowego ustanowionego niniejszym rozporządzeniem nie powinien mieć zastosowania do porozumień wertykalnych zawierających pewne rodzaje poważnych ograniczeń konkurencji, takich jak minimalne i sztywne ceny odsprzedaży oraz niektóre rodzaje

⁴ Rozporządzenie 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 (Dz.U. L 186 z 11.7.2019, s. 57).

ochrony terytorialnej, w tym uniemożliwienie skutecznego wykorzystania internetu do sprzedaży lub pewne ograniczenia w zakresie reklamy internetowej. W związku z tym ograniczenia dotyczące sprzedaży przez internet i reklamy internetowej powinny być objęte wyłączeniem grupowym ustanowionym niniejszym rozporządzeniem pod warunkiem, że nie mają one na celu – bezpośrednio lub pośrednio, niezależnie od innych kontrolowanych przez strony czynników lub w połączeniu z nimi – uniemożliwienia skutecznego wykorzystania internetu przez nabywcę lub jego klientów do sprzedaży towarów lub usług objętych porozumieniem na konkretnych terytoriach lub konkretnym klientom, ani nie mają na celu uniemożliwienia wykorzystania całego kanału reklamy internetowej, takiego jak usługi porównywania cen lub reklamy w wyszukiwarkach. Na przykład ograniczenia dotyczące sprzedaży przez internet nie powinny być objęte wyłączeniem grupowym ustanowionym niniejszym rozporządzeniem, jeżeli ich celem jest znaczne obniżenie łącznej wielkości sprzedaży przez internet towarów lub usług objętych porozumieniem na rynku właściwym lub ograniczenie klientom możliwości zakupu towarów lub usług objętych porozumieniem przez internet. Zaliczenie danego ograniczenia do kategorii najpoważniejszych ograniczeń w rozumieniu art. 4 lit. e) może uwzględniać treść i kontekst ograniczenia, ale nie powinno ono zależeć od okoliczności związanych z danym rynkiem ani od indywidualnych cech stron.

- (16) Niniejsze rozporządzenie nie powinno wyłączać ograniczeń, w przypadku których nie można z wystarczającą pewnością założyć, że spełniają one warunki, o których mowa w art. 101 ust. 3 Traktatu. W szczególności, aby zapewnić dostęp do rynku właściwego i uniemożliwić zmonopolizowanie rynku na tym rynku, wyłączenie grupowe powinno podlegać określonym warunkom. W tym celu wyłączenie zakazów konkurencji powinno być ograniczone do zakazów, których czas trwania nie przekracza pięciu lat. Zobowiązania skutkujące zakazem sprzedaży produktów określonych konkurujących dostawców przez dystrybutorów działających w systemie dystrybucji selektywnej powinny być także wykluczone z przywileju wynikającego z niniejszego rozporządzenia. Przywilej wynikający z niniejszego rozporządzenia nie powinien mieć zastosowania do zobowiązań do zapewnienia równych warunków w handlu detalicznym przewidujących, 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.
- (17) Ograniczenie udziału w rynku, niewyłączenie niektórych porozumień wertykalnych oraz warunki przewidziane w niniejszym rozporządzeniu generalnie 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.
- (18) Komisja – działając na podstawie art. 29 ust. 1 rozporządzenia Rady (WE) nr 1/2003⁵ – może wycofać przywilej wynikający z niniejszego rozporządzenia, jeżeli w konkretnym przypadku uzna, że porozumienie, do którego ma zastosowanie wyłączenie grupowe ustanowione 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, jeżeli spełnione są warunki określone w art. 29 ust. 2 rozporządzenia (WE) nr 1/2003.

⁵ Rozporządzenie 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 (Dz.U. L 1 z 4.1.2003, s. 1).

- (19) Jeżeli Komisja lub organ ochrony konkurencji państwa członkowskiego wycofają przywilej wynikający 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.
- (20) 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 ograniczających dostęp do właściwego rynku lub konkurencję na nim. Takie skumulowane skutki mogą w szczególności powstać w przypadku dystrybucji wyłącznej, dostawy wyłącznej, dystrybucji selektywnej, zobowiązań do zapewnienia równych warunków handlowych lub zakazu konkurowania.
- (21) 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,

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, pomiędzy dwoma przedsiębiorstwami lub większą ich liczbą, z których każde prowadzi działalność – w ramach takiego porozumienia lub praktyki uzgodnionej – na innym szczeblu obrotu w zakresie 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 takie przedsiębiorstwo przeprowadziłoby w krótkim czasie konieczne dodatkowe inwestycje lub poniosłoby inne niezbędne koszty, aby wejść na rynek właściwy;
 - d) „dostawca” obejmuje przedsiębiorstwo, które świadczy usługi pośrednictwa internetowego;
 - e) „usługi pośrednictwa internetowego” oznaczają usługi społeczeństwa informacyjnego w rozumieniu art. 1 ust. 1 lit. b) dyrektywy (UE) 2015/1535

Parlamentu Europejskiego i Rady⁶, które umożliwiają przedsiębiorstwom oferowanie towarów lub usług:

- (i) innym przedsiębiorstwom, z zamiarem ułatwienia inicjowania transakcji bezpośrednich między tymi przedsiębiorstwami; lub
- (ii) konsumentom końcowym, z zamiarem ułatwienia inicjowania transakcji bezpośrednich między tymi przedsiębiorstwami a konsumentami końcowymi;

niezależnie od tego, czy i gdzie te transakcje są ostatecznie zawierane;

- f) „zakaz konkutowania” 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;
- g) „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;
- h) „system dystrybucji wyłącznej” oznacza system dystrybucji, w którym dostawca przydziela terytorium lub grupę klientów na zasadzie wyłączności sobie lub maksymalnie pięciu nabywcom i ogranicza wszystkim swoim pozostałym nabywcom możliwość czynnej sprzedaży na terytorium wyłącznym lub wyłącznej grupie klientów;
- i) „prawa własności intelektualnej” obejmują prawa własności przemysłowej, know-how, prawo autorskie i prawa pokrewne;
- j) „know-how” oznacza pakiet nieopatentowanych informacji praktycznych, wynikających z doświadczenia dostawcy i przeprowadzanych przez niego testów, które są niejawnie, istotne i określone; „niejawnie” 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;
- k) „nabywca” obejmuje przedsiębiorstwo, które zgodnie z porozumieniem wchodzącym w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu sprzedaje towary lub usługi w imieniu innego przedsiębiorstwa;

⁶ Dyrektywa (UE) 2015/1535 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 września 2015 r. ustanawiająca procedurę udzielania informacji w dziedzinie przepisów technicznych oraz zasad dotyczących usług społeczeństwa informacyjnego ([Dz.U. L 241 z 17.9.2015, s. 1](#)).

- l) „sprzedaż czynna” oznacza 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, usług porównywania cen lub reklamy w wyszukiwarkach, w celu pozyskania klientów na określonych terytoriach lub określonych grup klientów, prowadzenie strony internetowej z domeną najwyższego poziomu odpowiadającą określonym terytoriom lub udostępnianie strony internetowej w językach powszechnie używanych na określonych terytoriach, jeżeli takie języki są różne od języków powszechnie używanych na terytorium, na którym nabywca ma siedzibę;
 - m) „sprzedaż bierna” oznacza sprzedaż dokonywaną w odpowiedzi na spontaniczne wnioski ze strony klientów indywidualnych, w tym dostawę towarów lub usług klientom, jeżeli sprzedaż ta nie została zainicjowana za pośrednictwem reklamy aktywnie ukierunkowanej na konkretnego klienta, konkretną grupę klientów lub konkretne terytorium, w tym sprzedaż wynikająca z udziału w zamówieniu publicznym lub dokonywana w odpowiedzi na prywatne zaproszenie do składania ofert.
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; lub
 - b) przedsiębiorstwa, które bezpośrednio lub pośrednio mają w stosunku do strony porozumienia prawa lub uprawnienia wymienione w lit. a); lub
 - c) przedsiębiorstwa, w których przedsiębiorstwo, o którym mowa w lit. b), ma, bezpośrednio lub pośrednio, prawa lub uprawnienia wymienione w lit. a); lub
 - d) przedsiębiorstwa, w których strona porozumienia wraz z jednym przedsiębiorstwem lub większą liczbą przedsiębiorstw, o których mowa w lit. a), b) lub c), lub w których dwa przedsiębiorstwa lub większa liczba przedsiębiorstw, o których mowa w lit. a), b) lub c), wspólnie mają prawa lub uprawnienia wymienione w lit. a); lub
 - 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 strony lub większej liczby stron porozumienia lub też jednego przedsiębiorstwa 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 członkowie związku są sprzedawcami detalicznymi towarów, a całkowity roczny obrót żadnego członka związku wraz z jego przedsiębiorstwami powiązаныmi 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 postanowienia 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. Jednak wyłączenie to stosuje się, gdy przedsiębiorstwa konkurujące zawierają porozumienie wertykalne o charakterze niewzajemnym oraz spełniony jest jeden z poniższych warunków:
 - a) dostawca prowadzi działalność na wyższym szczeblu obrotu jako producent, importer lub hurtownik oraz na niższym szczeblu obrotu jako importer, hurtownik lub sprzedawca detaliczny towarów, a nabywca jest importerem, hurtownikiem lub sprzedawcą detalicznym na niższym szczeblu obrotu i nie jest przedsiębiorstwem konkurującym na wyższym szczeblu obrotu, na którym nabywa towary objęte porozumieniem; lub
 - b) dostawca świadczy usługi na kilku szczeblach obrotu handlowego, a nabywca świadczy usługi na poziomie detalicznym i nie jest przedsiębiorstwem konkurującym na tym szczeblu obrotu handlowego, na którym nabywa usługi objęte porozumieniem.
5. Wyjątki określone w ust. 4 lit. a) i b) nie mają zastosowania do wymiany informacji między dostawcą a nabywcą, która nie jest bezpośrednio związana z wdrażaniem porozumienia wertykalnego albo nie jest niezbędna do usprawnienia produkcji lub dystrybucji towarów lub usług objętych porozumieniem, albo nie spełnia żadnego z tych dwóch warunków.
6. Wyjątki określone w ust. 4 lit. a) i b) nie mają zastosowania do porozumień wertykalnych dotyczących świadczenia usług pośrednictwa internetowego, jeżeli dostawca usług pośrednictwa internetowego jest przedsiębiorstwem konkurującym

na rynku właściwym sprzedaży towarów lub usług będących przedmiotem pośrednictwa.

7. 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 możliwości ustalania przez nabywcę ceny sprzedaży, bez uszczerbku dla możliwości narzucenia przez dostawcę maksymalnej ceny sprzedaży lub zalecenia ceny sprzedaży, pod warunkiem że nie skutkują one sztywną lub minimalną ceną sprzedaży w wyniku presji lub zachęt którejkolwiek ze stron;
- b) w przypadku gdy dostawca prowadzi system dystrybucji wyłącznej, ograniczenie terytorium, na którym dystrybutor wyłączny może czynnie lub biernie sprzedawać towary lub usługi objęte porozumieniem, lub klientów, którym dystrybutor wyłączny może czynnie lub biernie sprzedawać takie towary lub usługi, z wyjątkiem:
 - (i) ograniczenia dystrybutorowi wyłącznemu i jego bezpośrednim klientom możliwości prowadzenia sprzedaży czynnej na terytorium zastrzeżonym dla dostawcy lub przydzielonym przez dostawcę na zasadzie wyłączności maksymalnie pięciu innym dystrybutorom wyłącznym, lub ograniczenia dystrybutorowi wyłącznemu i jego bezpośrednim klientom możliwości prowadzenia sprzedaży czynnej skierowanej do grupy klientów zastrzeżonych dla dostawcy lub przydzielonych przez dostawcę na zasadzie wyłączności maksymalnie pięciu innym dystrybutorom wyłącznym;
 - (ii) ograniczenia dystrybutorowi wyłącznemu i jego klientom możliwości prowadzenia sprzedaży czynnej lub biernej nieautoryzowanym dystrybutorom zlokalizowanym na terytorium, na którym dostawca prowadzi 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 użytkownikom końcowym;
 - (v) ograniczenia dystrybutorowi wyłącznemu możliwości 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;
- 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 klientów, którym dystrybutorzy ci mogą sprzedawać takie towary lub usługi, z wyjątkiem:
 - 1) ograniczenia dystrybutorom działającym w systemie dystrybucji selektywnej i ich bezpośrednim klientom możliwości prowadzenia sprzedaży czynnej na terytorium zastrzeżonym dla dostawcy lub przydzielonym przez dostawcę na zasadzie wyłączności maksymalnie pięciu dystrybutorom wyłącznym, lub ograniczenia dystrybutorom działającym w systemie dystrybucji selektywnej i ich bezpośrednim klientom możliwości prowadzenia sprzedaży czynnej skierowanej do grupy klientów zastrzeżonych dla dostawcy lub przydzielonych przez dostawcę na zasadzie wyłączności maksymalnie pięciu dystrybutorom wyłącznym;
 - 2) ograniczenia dystrybutorom działającym w systemie dystrybucji selektywnej i ich klientom możliwości prowadzenia sprzedaży czynnej lub biernej nieautoryzowanym dystrybutorom zlokalizowanym na terytorium, na którym prowadzony jest system dystrybucji selektywnej;
 - 3) ograniczenia dotyczącego miejsca prowadzenia działalności dystrybutorów działających w systemie dystrybucji selektywnej;
 - 4) ograniczenia dystrybutorom hurtowym działającym w systemie dystrybucji selektywnej możliwości prowadzenia sprzedaży czynnej lub biernej użytkownikom końcowym;
 - 5) ograniczenia możliwości 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 szczeblach obrotu;
 - (iii) ograniczenie dystrybutorom detalicznym działającym w systemie dystrybucji selektywnej możliwości prowadzenia sprzedaży czynnej lub biernej użytkownikom końcowym, bez uszczerbku dla lit. c) pkt (i) ppkt 1 i 3;
- d) w przypadku gdy dostawca nie prowadzi ani systemu dystrybucji wyłącznej, ani systemu dystrybucji selektywnej, ograniczenie terytorium, na którym nabywca może czynnie lub biernie sprzedawać towary lub usługi objęte porozumieniem, lub

klientów, którym nabywca może czynnie lub biernie sprzedawać takie towary lub usługi, z wyjątkiem:

- (i) ograniczenia nabywcy i jego bezpośrednim klientom możliwości prowadzenia sprzedaży czynnej na terytorium zastrzeżonym dla dostawcy lub przydzielonym przez dostawcę na zasadzie wyłączności maksymalnie pięciu innym dystrybutorom wyłącznym, lub ograniczenia nabywcy i jego bezpośrednim klientom możliwości prowadzenia sprzedaży czynnej skierowanej do grupy klientów zastrzeżonych dla dostawcy lub przydzielonych przez dostawcę na zasadzie wyłączności maksymalnie pięciu innym dystrybutorom wyłącznym;
 - (ii) ograniczenia nabywcy i jego klientom możliwości prowadzenia sprzedaży czynnej lub biernej nieautoryzowanym dystrybutorom zlokalizowanym 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 biernej użytkownikom końcowym;
 - (v) ograniczenia nabywcy możliwości 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) uniemożliwienie skutecznego wykorzystania internetu przez nabywcę lub jego klientów do sprzedaży towarów lub usług objętych porozumieniem, ponieważ ogranicza ono terytorium, na którym towary lub usługi objęte porozumieniem mogą być sprzedawane, lub klientów, którym te towary lub usługi mogą być sprzedawane, w rozumieniu lit. b), c) lub d), bez uszczerbku dla możliwości nałożenia na nabywcę:
- (i) innych ograniczeń dotyczących sprzedaży przez internet; lub
 - (ii) ograniczeń dotyczących reklamy internetowej, które nie mają na celu uniemożliwienia korzystania z całego kanału reklamy internetowej;
- f) ograniczenie, uzgodnione między dostawcą komponentów a nabywcą, który je wbudowuje, możliwości prowadzenia przez dostawcę 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 przewidziane w art. 2 nie ma zastosowania do następujących zobowiązań zawartych w porozumieniach wertykalnych:
 - a) jakiegokolwiek bezpośredni lub pośredni zakaz konkurencji, którego czas trwania jest nieokreślony lub przekracza pięć lat;
 - b) jakiegokolwiek bezpośrednie lub pośrednie 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 skutkujące uniemożliwieniem nabywcy usług pośrednictwa internetowego oferowania, sprzedaży lub odsprzedaży 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 konkurencji 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 wszystkie 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 których nabywca prowadził 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) pozostaje bez uszczerbku dla możliwości nałożenia ograniczenia, które nie ma limitu czasowego, na stosowanie i ujawnianie know-how, które nie weszło do domeny publicznej.

Artykuł 6

Wycofanie wyłączenia w indywidualnych przypadkach

1. Na podstawie art. 29 ust. 1 rozporządzenia (WE) nr 1/2003 Komisja może wycofać przywilej wynikający z niniejszego rozporządzenia, jeżeli w jakimkolwiek konkretnym przypadku uzna, że porozumienie wertykalne, do którego stosuje się wyłączenie przewidziane w art. 2 niniejszego rozporządzenia, wywołuje jednak skutki niezgodne z art. 101 ust. 3 Traktatu. Takie skutki mogą wystąpić na przykład w przypadku, gdy rynek właściwy usług pośrednictwa internetowego jest wysoce skoncentrowany, a konkurencja między dostawcami takich usług jest ograniczona przez skumulowane skutki wynikające z istnienia równoległych sieci podobnych porozumień ograniczających nabywcom usług pośrednictwa internetowego możliwość oferowania, sprzedaży lub odsprzedaży towarów lub usług użytkownikom końcowym na korzystniejszych warunkach przy użyciu ich własnych kanałów sprzedaży bezpośredniej.

2. Organ ochrony konkurencji danego państwa członkowskiego może wycofać przywilej wynikający z niniejszego rozporządzenia, jeżeli spełnione są warunki określone w art. 29 ust. 2 rozporządzenia (WE) nr 1/2003.

Artykuł 7

Niestosowanie niniejszego rozporządzenia

Na podstawie 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 8

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), jest zaliczany w równych częściach każdemu przedsiębiorstwu mającemu prawa lub uprawnienia wymienione w lit. a) tego akapitu.

Artykuł 9

Zastosowanie progu obrotu

1. Do celu obliczenia całkowitego rocznego obrotu 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 10

Okres przejściowy

Zakaz ustanowiony 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 (UE) nr 330/2010.

Artykuł 11

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 10.5.2022 r.

*W imieniu Komisji
Przewodnicząca
Ursula VON DER LEYEN*