

ROZPORZĄDZENIE

RADY MINISTRÓW

z dnia

w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję

Na podstawie art. 8 ust. 3 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2021 r. poz. 275 oraz z 2022 r. poz. 2581 i 2640) zarządza się, co następuje:

§ 1. Rozporządzenie określa:

- 1) warunki, jakie muszą być spełnione, aby porozumienie wertykalne zostało uznane za wyłączone spod zakazu, o którym mowa w art. 6 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, zwanej dalej „ustawą”;
- 2) klauzule, których występowanie w porozumieniu wertykalnym stanowi naruszenie art. 6 ust. 1 ustawy;
- 3) klauzule, których występowania w porozumieniu wertykalnym nie uznaje się za naruszenie art. 6 ust. 1 ustawy;
- 4) okres obowiązywania wyłączenia.

§ 2. Przepisów rozporządzenia nie stosuje się do porozumień wertykalnych objętych zakresem innego rozporządzenia wydanego na podstawie art. 8 ust. 3 ustawy.

§ 3. Użyte w rozporządzeniu określenia oznaczają:

- 1) wyłączenie – wyłączenie porozumień wertykalnych spod zakazu, o którym mowa w art. 6 ust. 1 ustawy;
- 2) porozumienia wertykalne – porozumienia zawierane między dwoma lub więcej przedsiębiorcami, z których każdy prowadzi działalność – w ramach takiego porozumienia – na innym szczeblu obrotu, których przedmiotem są warunki zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży towarów;
- 3) dostawca – przedsiębiorcę, który sprzedaje nabywcy towary objęte porozumieniem wertykalnym, w tym przedsiębiorcę, który świadczy usługi pośrednictwa internetowego;

- 4) nabywca – przedsiębiorcę, który kupuje towary objęte porozumieniem wertykalnym;
- 5) usługi pośrednictwa internetowego – usługi w rozumieniu § 2 pkt 1 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 23 grudnia 2002 r. w sprawie sposobu funkcjonowania krajowego systemu notyfikacji norm i aktów prawnych (Dz. U. poz. 2039 oraz z 2004 r. poz. 597), które umożliwiają przedsiębiorcom oferowanie towarów użytkownikom końcowym z zamiarem ułatwienia inicjowania transakcji bezpośrednich między tymi przedsiębiorcami i użytkownikami końcowymi, niezależnie od tego, czy i gdzie te transakcje są ostatecznie zawierane;
- 6) użytkownik końcowy – konsumenta albo przedsiębiorcę kupującego towary objęte porozumieniem wertykalnym w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą inną niż działalność dystrybucyjna;
- 7) zakaz konkurencji – wynikające bezpośrednio lub pośrednio z porozumienia wertykalnego:
 - a) wyłączenie uprawnień nabywcy do wytwarzania, zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty towarów objętych porozumieniem wertykalnym,
 - b) zobowiązanie nabywcy do dokonywania u określonego dostawcy lub przedsiębiorców przez niego wskazanych ponad 80% swoich wszystkich zakupów towarów objętych porozumieniem wertykalnym i towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za ich substytuty, obliczonych na podstawie wartości lub jeśli jest to przyjęte na określonym rynku – wielkości zakupów dokonanych przez nabywcę w poprzednim roku kalendarzowym;
- 8) system dystrybucji selektywnej – system dystrybucji, w którym dostawca zobowiązuje się sprzedawać bezpośrednio lub pośrednio towary objęte porozumieniem wertykalnym jedynie dystrybutorom wybranym według kryteriów określonych w tym porozumieniu, a dystrybutorzy zobowiązują się nie odsprzedawać tych towarów dystrybutorom nienależącym do tego systemu na terytorium, na którym dostawca prowadzi działalność lub podjął działania świadczące o tym, że zamierza prowadzić działalność w tym systemie;
- 9) system dystrybucji wyłącznej – system dystrybucji, w którym dostawca zastrzega sobie określone terytorium lub określoną grupę klientów lub przydziela je nie więcej niż pięciu

nabywcom i ogranicza wszystkim swoim pozostałym nabywcom możliwość aktywnej sprzedaży na tym terytorium lub tej grupie klientów;

- 10) aktywna sprzedaż – działania sprzedawcy podejmowane w celu pozyskania klientów na określonych terytoriach lub określonych grup klientów, polegające w szczególności na przeprowadzaniu wizyt lub rozmów telefonicznych, wysyłaniu pism w postaci papierowej, wykorzystywaniu środków komunikacji elektronicznej, ukierunkowywaniu reklam i promocji, w tym w Internecie, prowadzeniu strony internetowej z domeną najwyższego poziomu odpowiadającą określonym terytoriom lub udostępnianiu 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;
- 11) pasywna sprzedaż – działania sprzedawcy polegające na odpowiadaniu na oferty klientów indywidualnych, które nie zostały spowodowane działaniami, o których mowa w pkt 10, w tym udział w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego oraz w przetargach nieobjętych przepisami dotyczącymi zamówień publicznych;
- 12) prawa własności intelektualnej i przemysłowej – prawa przysługujące na podstawie przepisów dotyczących ochrony własności intelektualnej i przemysłowej;
- 13) know-how – nieopatentowane, nieujawnione do wiadomości publicznej informacje techniczne lub technologiczne lub zasady organizacji i zarządzania, co do których podjęto działania zmierzające do zapobieżenia ich ujawnieniu, jeżeli stanowią one całość lub część określonych informacji praktycznych wynikających z doświadczeń dostawcy, przeprowadzonych badań lub testów istotnych dla nabywcy z punktu widzenia używania, sprzedaży lub odsprzedaży towarów objętych porozumieniem wertykalnym;
- 14) klient nabywcy – przedsiębiorcę niebędącego stroną porozumienia wertykalnego kupującego towary objęte porozumieniem wertykalnym od nabywcy będącego stroną tego porozumienia w celu ich odsprzedaży.

§ 4. 1. Wyłączeniu podlegają porozumienia wertykalne zawierane między związkami przedsiębiorców a ich członkami oraz między związkami przedsiębiorców a ich dostawcami, jeżeli:

- 1) wszyscy członkowie związku są sprzedawcami detalicznymi towarów niebędących usługami oraz

2) obrót żadnego z członków związku, wraz z obrotem przedsiębiorców należących do jego grupy kapitałowej, w poprzednim roku kalendarzowym nie przekroczył równowartości 50 milionów euro.

2. Wyłączenie stosuje się także, jeżeli w dowolnym okresie dwóch kolejnych lat obrotowych obrót każdego z członków związku, wraz z obrotem przedsiębiorców należących do jego grupy kapitałowej, nie został przekroczony o więcej niż 10%.

3. Zawarcie porozumień wertykalnych, o których mowa w ust. 1, nie wyłącza możliwości zastosowania zakazu określonego w art. 6 ust. 1 ustawy do porozumień horyzontalnych zawieranych między członkami tych związków przedsiębiorców.

§ 5. 1. Wyłączeniu podlegają porozumienia wertykalne o charakterze niewzajemnym zawierane między konkurentami, jeżeli:

- 1) 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 konkurentem na wyższym szczeblu obrotu, na którym nabywa towary objęte porozumieniem, lub
- 2) dostawca świadczy usługi na kilku szczeblach obrotu, a nabywca świadczy usługi na poziomie detalicznym i nie jest konkurentem na tym szczeblu obrotu, na którym nabywa usługi objęte porozumieniem wertykalnym.

2. Wyłączenia, o którym mowa w ust. 1, nie stosuje się do:

- 1) 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 objętych porozumieniem, albo nie spełnia żadnego z tych dwóch warunków;
- 2) porozumień wertykalnych dotyczących świadczenia usług pośrednictwa internetowego, jeżeli dostawca usług pośrednictwa internetowego jest konkurentem na rynku właściwym sprzedaży towarów będących przedmiotem pośrednictwa.

§ 6. 1. Wyłączeniu podlegają porozumienia wertykalne zawierające postanowienia, które odnoszą się do przeniesienia na nabywcę lub korzystania przez niego z praw własności intelektualnej i przemysłowej lub know-how, jeżeli postanowienia te nie stanowią podstawowego przedmiotu takich porozumień i są bezpośrednio związane z używaniem, sprzedażą lub odsprzedażą towarów objętych porozumieniem przez nabywcę lub jego klientów.

2. Wyłączenie stosuje się, jeżeli w odniesieniu do towarów objętych porozumieniem wertykalnym postanowienia, o których mowa w ust. 1, nie zawierają jednocześnie ograniczeń konkurencji mających ten sam cel co klauzule i porozumienia, które nie są wyłączone na podstawie rozporządzenia.

§ 7. 1. Wyłączeniu podlegają porozumienia wertykalne, jeżeli:

- 1) udział dostawcy i grupy kapitałowej, do której należy dostawca, w rynku właściwym, na którym sprzedaje towary objęte takim porozumieniem nie przekracza 30%;
- 2) udział nabywcy i grupy kapitałowej, do której należy nabywca, w rynku właściwym, na którym kupuje towary objęte takim porozumieniem nie przekracza 30%.

2. Jeżeli w ramach porozumienia wertykalnego wielostronnego przedsiębiorca nabywa towary objęte tym porozumieniem od przedsiębiorcy będącego stroną tego porozumienia oraz sprzedaje te towary innemu przedsiębiorcy będącemu również stroną tego porozumienia, wyłączenie stosuje się, jeżeli jego udział w rynku zarówno jako nabywcy oraz jako dostawcy, nie przekracza 30%.

3. Jeżeli udział, o którym mowa w ust. 1 lub 2, nie przekracza 30%, ale po zawarciu porozumienia wertykalnego wzrasta powyżej tej wielkości, wyłączenie stosuje się również przez okres dwóch kolejnych lat kalendarzowych następujących po upływie roku, w którym próg 30% został przekroczony po raz pierwszy.

§ 8. 1. Udział, o którym mowa w § 7, w przypadku:

- 1) dostawcy – oblicza się na podstawie wartości sprzedaży towarów objętych porozumieniem wertykalnym, a także wartości sprzedaży innych towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za ich substytuty;
- 2) nabywcy – oblicza się na podstawie wartości zakupu towarów objętych porozumieniem wertykalnym, a także wartości zakupu innych towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za ich substytuty.

2. Jeżeli dane dotyczące wartości sprzedaży lub zakupu nie są dostępne, udział w rynku oblicza się na podstawie innych wiarygodnych informacji rynkowych, w tym informacji o wielkości sprzedaży lub zakupu.

3. Udział w rynku oblicza się na podstawie danych dotyczących poprzedniego roku kalendarzowego.

4. Przy obliczaniu udziału w rynku dostawcy uwzględnia się towary sprzedane dystrybutorom będącym stronami porozumienia wertykalnego zawartego z tym dostawcą w celu ich odsprzedaży.

§ 9. Wyłączeniu nie podlegają porozumienia wertykalne, które bezpośrednio lub pośrednio, samodzielnie lub w powiązaniu z innymi okolicznościami zależnymi od stron tych porozumień mają na celu:

- 1) ograniczenie prawa nabywcy do ustalania ceny sprzedaży przez narzucenie przez dostawcę minimalnych lub o określonej wysokości (sztywnych) cen sprzedaży towarów objętych porozumieniem wertykalnym;
- 2) w przypadku gdy dostawca prowadzi system dystrybucji wyłącznej – ograniczenie terytorium lub klientów, na którym lub wobec których dystrybutor wyłączny może prowadzić aktywną lub pasywną sprzedaż towarów objętych porozumieniem wertykalnym, z wyjątkiem ograniczenia:
 - a) dystrybutorowi wyłącznemu i jego klientom możliwości prowadzenia aktywnej sprzedaży do określonego terytorium lub określonej grupy klientów zastrzeżonych dla dostawcy lub przydzielonych przez dostawcę nie więcej niż pięciu innym dystrybutorom wyłącznym,
 - b) dystrybutorowi wyłącznemu i jego klientom możliwości prowadzenia aktywnej lub pasywnej sprzedaży dystrybutorom nienależącym do tego systemu zlokalizowanym na terytorium, na którym dostawca prowadzi system dystrybucji selektywnej towarów objętych porozumieniem wertykalnym,
 - c) dotyczącego miejsca prowadzenia działalności dystrybutora wyłącznego,
 - d) dystrybutorowi hurtowemu wyłącznemu możliwości prowadzenia aktywnej lub pasywnej sprzedaży użytkownikom końcowym,
 - e) dystrybutorowi wyłącznemu możliwości prowadzenia aktywnej lub pasywnej sprzedaży komponentów objętych porozumieniem wertykalnym innym przedsiębiorcom, którzy używaliby ich do produkcji towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty towarów sprzedawanych przez dostawcę;

- 3) w przypadku gdy dostawca prowadzi system dystrybucji selektywnej:
- a) ograniczenie terytorium lub klientów, na którym lub którym dystrybutorzy działający w tym systemie mogą sprzedawać towary objęte porozumieniem wertykalnym, z wyjątkiem ograniczenia:
 - dystrybutorom działającym w tym systemie i ich bezpośrednim klientom możliwości prowadzenia aktywnej sprzedaży do określonego terytorium lub określonej grupy klientów zastrzeżonych dla dostawcy lub przydzielonych przez dostawcę nie więcej niż pięciu dystrybutorom wyłącznym,
 - dystrybutorom działającym w tym systemie i ich klientom możliwości prowadzenia aktywnej lub pasywnej sprzedaży dystrybutorom nienależącym do tego systemu zlokalizowanym na terytorium, na którym prowadzony jest system dystrybucji selektywnej,
 - dotyczącego miejsca prowadzenia działalności dystrybutorów działających w tym systemie,
 - dystrybutorom hurtowym działającym w tym systemie możliwości prowadzenia sprzedaży aktywnej lub pasywnej użytkownikom końcowym,
 - możliwości aktywnej lub pasywnej sprzedaży komponentów, dostarczanych w celu ich wbudowania, klientom, którzy wykorzystaliby je w celach wytwarzania tego samego rodzaju towarów jak te wyprodukowane przez dostawcę,
 - b) ograniczenie wzajemnych dostaw między dystrybutorami działającymi w tym systemie na tych samych lub różnych szczeblach obrotu,
 - c) ograniczenie dystrybutorom detalicznym działającym w tym systemie możliwości prowadzenia aktywnej lub pasywnej sprzedaży użytkownikom końcowym, z wyjątkiem sytuacji, o których mowa w lit. a tiret pierwsze i trzecie;
- 4) w przypadku gdy dostawca nie prowadzi systemu dystrybucji wyłącznej oraz systemu dystrybucji selektywnej – ograniczenie terytorium lub klientów, na którym lub wobec których nabywca może prowadzić aktywną lub pasywną sprzedaż towarów objętych porozumieniem wertykalnym, z wyjątkiem ograniczenia:
- a) nabywcy i jego klientom możliwości prowadzenia aktywnej sprzedaży do określonego terytorium lub określonej grupy klientów zastrzeżonych dla dostawcy lub przydzielonych przez dostawcę nie więcej niż pięciu innym dystrybutorom wyłącznym,

- b) nabywcy i jego klientom możliwości prowadzenia aktywnej lub pasywnej sprzedaży dystrybutorom nienależącym do tego systemu zlokalizowanym na terytorium, na którym dostawca prowadzi system dystrybucji selektywnej towarów objętych porozumieniem wertykalnym,
 - c) dotyczącego miejsca prowadzenia działalności nabywcy,
 - d) prowadzenia aktywnej lub pasywnej sprzedaży użytkownikom końcowym przez dystrybutora hurtowego,
 - e) nabywcy możliwości prowadzenia aktywnej lub pasywnej sprzedaży komponentów, dostarczanych w celu ich wbudowania, klientom, którzy wykorzystaliby je w celach wytwarzania tego samego rodzaju towarów jak te wyprodukowane przez dostawcę;
- 5) uniemożliwienie skutecznego wykorzystania Internetu przez nabywcę lub jego klientów do sprzedaży towarów objętych porozumieniem wertykalnym, gdyż ogranicza ono terytorium lub klientów, na którym lub którym towary objęte tym porozumieniem mogą być sprzedawane, w przypadkach określonych w pkt 2–4, z wyłączeniem możliwości nałożenia na nabywcę:
- a) innych ograniczeń dotyczących sprzedaży przez Internet lub
 - b) ograniczeń dotyczących reklamy internetowej, które nie mają na celu uniemożliwienia korzystania z całego kanału reklamy internetowej;
- 6) ograniczenie prawa dostawcy do sprzedaży komponentów objętych porozumieniem wertykalnym – jako części zamiennych – użytkownikom końcowym, zakładom naprawczym, hurtownikom lub innym usługodawcom, którym nabywca nie powierzył napraw lub serwisowania towarów wyprodukowanych z użyciem tych komponentów.

§ 10. Klauzulami, których występowanie w porozumieniu wertykalnym stanowi naruszenie art. 6 ust. 1 ustawy, są klauzule, które bezpośrednio lub pośrednio:

- 1) zakazują konkutowania na czas określony dłuższy niż pięć lat lub na czas nieokreślony, chyba że nabywca sprzedaje towary objęte porozumieniem wertykalnym w lokalu lub na terenie, których właścicielem, wieczystym użytkownikiem, dzierżawcą lub najemcą jest dostawca lub które dostawca wynajmuje lub dzierżawi od osób trzecich niezwiązanych z nabywcą, a okres trwania takiego zobowiązania nie przekracza okresu zajmowania przez nabywcę tego lokalu lub terenu;

- 2) zakazują nabywcom wytwarzania, zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży towarów po wygaśnięciu porozumienia wertykalnego, chyba że obowiązywanie takich klauzul:
 - a) dotyczy towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty towarów objętych porozumieniem wertykalnym, oraz
 - b) jest ograniczone do lokalu lub terenu, na których nabywca prowadził działalność w trakcie obowiązywania porozumienia wertykalnego, oraz
 - c) jest niezbędne do ochrony know-how przekazanego nabywcy przez dostawcę – a czas ich obowiązywania jest ograniczony do roku po wygaśnięciu porozumienia wertykalnego, z wyjątkiem możliwości nałożenia ograniczenia, które nie ma limitu czasowego na używanie i ujawnianie know-how;
- 3) zakazują dystrybutorom działającym w systemie dystrybucji selektywnej sprzedaży towarów określonych konkurujących dostawców;
- 4) uniemożliwiają nabywcy usług pośrednictwa internetowego oferowania, sprzedaży lub odsprzedaży użytkownikom końcowym towarów na korzystniejszych warunkach przy użyciu konkurencyjnych usług pośrednictwa internetowego.

§ 11. Wyłączenia nie stosuje się do porozumień wertykalnych, jeżeli klauzul, o których mowa w § 10 i których występowanie w porozumieniu stanowi naruszenie art. 6 ust. 1 ustawy, nie można oddzielić od porozumienia wertykalnego jako całości.

§ 12. Do porozumień wertykalnych podlegających wyłączeniu na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 30 marca 2011 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. z 2014 r. poz. 1012) niespełniających warunków wyłączenia określonych w niniejszym rozporządzeniu stosuje się przepisy dotychczasowe do czasu dostosowania tych porozumień do przepisów niniejszego rozporządzenia, jednak nie dłużej niż do dnia 31 maja 2024 r.

§ 13. Rozporządzenie obowiązuje do dnia 31 maja 2035 r.

§ 14. Rozporządzenie wchodzi w życie z dniem 1 czerwca 2023 r.

PREZES RADY MINISTRÓW

Za zgodność pod względem prawnym, legislacyjnym i redakcyjnym
Daniel Mańkowski
Dyrektor Departamentu Prawnego
w Urzędzie Ochrony Konkurencji i Konsumentów
/- podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym/