

nych, które bezpośrednio lub pośrednio, samodzielnie lub w powiązaniu z innymi czynnikami zależnymi od stron, mają na celu:

- 1) ustalanie cen sprzedaży osobom trzecim towarów objętych specjalizacją;
- 2) ograniczanie produkcji lub sprzedaży towarów objętych specjalizacją;
- 3) podział rynków zbytu towarów objętych specjalizacją.

§ 11. Wyłączenia, o którym mowa w § 3 ust. 1 pkt 2 i ust. 2, nie stosuje się do porozumień badawczo-rozwojowych, które bezpośrednio lub pośrednio, samodzielnie lub w powiązaniu z innymi czynnikami zależnymi od stron, mają na celu:

- 1) ustalanie cen sprzedaży towarów objętych porozumieniem osobom trzecim;
- 2) ograniczanie produkcji lub sprzedaży towarów objętych porozumieniem;
- 3) ograniczenie kręgu odbiorców, którzy mogą być zopatrywani po upływie 5 lat od wprowadzenia na rynek po raz pierwszy towarów objętych porozumieniem;
- 4) ograniczanie swobody uczestnictwa stron porozumienia w prowadzeniu działalności badawczo-rozwojowej samodzielnie lub we współpracy z osobami trzecimi w innej dziedzinie niż objęta porozumieniem — w czasie trwania tej działalności bądź w tej samej dziedzinie — po jej zakończeniu;
- 5) zakaz podważania, po zakończeniu działalności badawczo-rozwojowej, ważności praw własności intelektualnej i przemysłowej, istotnych dla tej działalności, którymi strony dysponują; nie narusza to możliwości wypowiedzenia porozumienia badawczo-rozwojowego w przypadku, gdy jedna ze stron

kwestionuje ważność takich praw własności intelektualnej i przemysłowej;

- 6) zakaz podważania, po wygaśnięciu porozumienia badawczo-rozwojowego, ważności praw własności intelektualnej i przemysłowej, którymi strony dysponują, chroniących wyniki działalności badawczo-rozwojowej;
- 7) zobowiązanie do nieudzielenia osobom trzecim licencji do wytwarzania towarów objętych porozumieniem lub zastosowania procesów objętych porozumieniem, jeżeli wykorzystywanie wyników działalności badawczo-rozwojowej przez przynajmniej jedną ze stron nie jest przewidziane lub nie jest wykonywane.

Rozdział 5

Przepisy przejściowe i końcowe

§ 12. 1. Przepisy rozporządzenia stosuje się także do porozumień zawartych przed dniem jego wejścia w życie.

2. Jeżeli w przypadku porozumień, o których mowa w ust. 1, przekroczenie progów udziału w rynku, o których mowa w § 5 ust. 1 i 2, nastąpiło przed dniem wejścia w życie rozporządzenia, przyjmuje się, że miało ono miejsce po raz pierwszy w dniu jego wejścia w życie.

§ 13. Rozporządzenie obowiązuje do dnia 31 grudnia 2007 r.

§ 14. Rozporządzenie wchodzi w życie po upływie 14 dni od dnia ogłoszenia.

Prezes Rady Ministrów: *L. Miller*

1189

ROZPORZĄDZENIE RADY MINISTRÓW

z dnia 13 sierpnia 2002 r.

w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję.

Na podstawie art. 7 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 122, poz. 1319, z 2001 r. Nr 110, poz. 1189 i Nr 154, poz. 1800 oraz z 2002 r. Nr 129, poz. 1102) zarządza się, co następuje:

Rozdział 1

Przepisy ogólne

§ 1. Rozporządzenie określa:

- 1) warunki, jakie muszą być spełnione, aby porozumienia wertykalne zostały uznane za wyłączone spod zakazu, o którym mowa w art. 5 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, zwanej dalej „ustawą”;

2) klauzule, których występowanie w porozumieniu nie uznaje się za naruszenie art. 5 ustawy (klauzule dozwolone);

3) klauzule, których występowanie w porozumieniu stanowi naruszenie art. 5 ustawy (klauzule niedozwolone);

4) okres obowiązywania wyłączenia.

§ 2. Użyte w rozporządzeniu określenia oznaczają:

- 1) porozumienia wertykalne — porozumienia zawierane między dwoma lub więcej przedsiębiorcami, działającymi — w ramach takiego porozumienia — na różnych szczeblach obrotu, których celem jest zakup, sprzedaż lub odsprzedaż towarów;

- 2) zobowiązania wyłącznego zakupu — klauzule zawarte w porozumieniach, na mocy których nabywca bezpośrednio lub pośrednio zobowiązuje się kupować towary objęte porozumieniem wyłącznie od jednego dostawcy;
 - 3) zobowiązania wyłącznej dostawy — klauzule zawarte w porozumieniach, na mocy których dostawca bezpośrednio lub pośrednio zobowiązuje się sprzedawać towary objęte porozumieniem wyłącznie jednemu nabywcy;
 - 4) dystrybucja selektywna — system dystrybucji, w którym dostawca bezpośrednio lub pośrednio zobowiązuje się sprzedawać towary objęte porozumieniem jedynie dystrybutorom wybranym według określonych kryteriów jakościowych, którzy zobowiązują się nie sprzedawać tych towarów dystrybutorom nienależącym do tego systemu;
 - 5) dystrybucja franchisingowa — system dystrybucji, w którym dystrybutor (franchisobiorca) bezpośrednio lub pośrednio zobowiązuje się odsprzedać zakupione od dostawcy (franchisodawcy) towary objęte porozumieniem, wykorzystując uzyskany od niego — w zamian za bezpośrednie lub pośrednie wynagrodzenie — pakiet praw własności intelektualnej i przemysłowej lub know-how;
 - 6) prawa własności intelektualnej i przemysłowej — prawa, o których mowa w art. 2 ust. 1 ustawy;
 - 7) 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, niezbędnych nabywcy do używania, sprzedaży lub odsprzedaży towarów objętych porozumieniem;
 - 8) zakaz konkutowania — wynikające bezpośrednio lub pośrednio z porozumienia:
 - a) wyłączenie uprawnień dostawcy lub nabywcy do wytwarzania, zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży towarów uznawanych za substytuty towarów objętych porozumieniem,
 - b) zobowiązanie nabywcy do dokonywania u określonego dostawcy ponad 80% swoich wszystkich zakupów towarów objętych porozumieniem i towarów uznawanych za ich substytuty, obliczonych na podstawie wartości zakupów dokonywanych przez nabywcę w poprzednim roku kalendarzowym;
 - 9) dostawca — przedsiębiorcę, który sprzedaje nabywcy towary objęte porozumieniem;
 - 10) nabywca — przedsiębiorcę, który kupuje towary objęte porozumieniem, w tym dystrybutora;
 - 11) dystrybutor — przedsiębiorcę kupującego towary objęte porozumieniem z zamiarem ich odsprzedaży na szczeblu hurtowym (dystrybutor hurtowy) lub detalicznym (dystrybutor detaliczny), a także przedsiębiorcę zawierającego z dostawcą porozumienie, na podstawie którego dokonuje sprzedaży towarów objętych porozumieniem w imieniu dostawcy;
 - 12) ostateczny użytkownik — konsumenta albo przedsiębiorcę kupującego towary w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą, inną niż działalność dystrybucyjna;
 - 13) aktywna sprzedaż — aktywne działania sprzedawcy podejmowane w celu zwiększenia sprzedaży lub pozyskanie nowych klientów, polegające w szczególności na prowadzeniu działań reklamowych lub promocyjnych, tworzeniu oddziałów lub organizowaniu centrów dystrybucji na określonym obszarze;
 - 14) wyłączenie — wyłączenie spod zakazu, o którym mowa w art. 5 ustawy.
- § 3. Wyłączeniu podlegają porozumienia wertykalne, w szczególności zawierające zobowiązania wyłącznego zakupu lub wyłącznej dostawy lub tworzące systemy dystrybucji selektywnej lub franchisingowej.
- § 4. Wyłączenia nie stosuje się do porozumień wertykalnych:
- 1) przenoszących na nabywcę prawa własności intelektualnej i przemysłowej lub know-how, jeżeli przeniesienie tych praw lub know-how nie jest bezpośrednio związane z zakupem, sprzedażą lub odsprzedażą towarów;
 - 2) dotyczących dystrybucji i serwisu pojazdów samochodowych;
 - 3) wyłączonych spod zakazu, o którym mowa w art. 5 ustawy, na podstawie innych rozporządzeń wydanych na podstawie art. 7 ustawy.
- ## Rozdział 2
- ### Warunki dopuszczalności wyłączenia
- § 5. 1. Wyłączenie stosuje się do porozumień wertykalnych, jeżeli udział dostawcy i grupy kapitałowej, do której należy dostawca, w rynku właściwym sprzedaży towarów objętych porozumieniem nie przekracza 30%, z zastrzeżeniem ust. 2 i § 6.
2. W przypadku gdy porozumienie wertykalne zawiera zobowiązania wyłącznej dostawy, wyłączenie stosuje się, jeżeli udział nabywcy i grupy kapitałowej, do której należy nabywca, w rynku właściwym zakupu towarów objętych porozumieniem nie przekracza 30%, z zastrzeżeniem § 6.
- § 6. 1. Jeżeli udział w rynku, o którym mowa w § 5:
- 1) nie przekracza 30%, ale po zawarciu porozumienia wzrasta powyżej tej wielkości, nie przekraczając jednak 35%, wyłączenie stosuje się również przez okres dwóch lat kalendarzowych następujących po upływie roku, w którym próg 30% został przekroczony po raz pierwszy;

2) nie przekracza 30%, ale po zawarciu porozumienia wzrasta powyżej 35%, wyłączenie stosuje się również przez okres jednego roku kalendarzowego następującego po upływie roku, w którym próg 35% został przekroczony po raz pierwszy.

2. Okres wyłączenia, o którym mowa w ust. 1, nie może łącznie trwać dłużej niż dwa kolejne lata kalendarzowe po upływie roku, w którym udział w rynku, o którym mowa w § 5, przekroczył 30%.

§ 7. 1. Udział w rynku, o którym mowa w § 5 i 6, oblicza się na podstawie wartości sprzedaży lub zakupu towarów objętych porozumieniem i towarów uznawanych za ich substytuty. 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 ilości towarów będących przedmiotem sprzedaży lub zakupu.

2. Udział w rynku oblicza się na podstawie danych dotyczących roku kalendarzowego poprzedzającego rok zawarcia porozumienia.

3. Przy obliczaniu udziału w rynku nie uwzględnia się sprzedaży dokonywanej między przedsiębiorcami należącymi do jednej grupy kapitałowej.

Rozdział 3

Klauzule dozwolone

§ 8. Wyłączenie stosuje się do klauzul ograniczających konkurencję zawartych w porozumieniach wertykalnych, które w szczególności:

- 1) ograniczają prawa nabywcy do ustalania ceny sprzedaży przez określenie przez dostawcę maksymalnych lub zalecanych cen sprzedaży towarów objętych porozumieniem, chyba że ceny te w rzeczywistości mają charakter cen minimalnych lub są cenami o określonej wysokości (sztywnymi);
- 2) ograniczają dystrybutorowi hurtowemu możliwość odsprzedaży towarów objętych porozumieniem bezpośrednio konsumentom;
- 3) ograniczają dystrybutorom działającym w systemie dystrybucji selektywnej możliwość sprzedaży towarów objętych porozumieniem dystrybutorom nienależącym do tego systemu;
- 4) ograniczają uprawnienia nabywcy do odsprzedaży towarów objętych porozumieniem, mających charakter komponentów, innym przedsiębiorcom, którzy używaliby ich do produkcji towarów uznawanych za substytuty towarów sprzedawanych przez dostawcę;
- 5) zobowiązują nabywcę do zakupu określonego asortymentu lub określonych minimalnych ilości towarów objętych porozumieniem;
- 6) zobowiązują nabywcę do sprzedaży towarów objętych porozumieniem wyłącznie ze znakiem towarowym dostawcy;

7) zobowiązują nabywcę do podejmowania określonych działań służących promocji sprzedaży towarów objętych porozumieniem;

8) zobowiązują franchisodawcę do przekazania franchisobiorcy know-how oraz zapewnienia mu pomocy handlowej i technicznej w trakcie obowiązywania porozumienia tworzącego system dystrybucji franchisingowej;

9) zobowiązują franchisodawcę do niekorzystania lub nieprzyznawania innym przedsiębiorcom prawa korzystania z całości lub części pakietu franchisingowego na obszarze objętym porozumieniem tworzącym system dystrybucji franchisingowej;

10) zobowiązują franchisodawcę do niedostarczania innym przedsiębiorcom towarów będących przedmiotem dystrybucji w systemie dystrybucji franchisingowej oraz towarów uznawanych za ich substytuty na obszarze objętym porozumieniem tworzącym ten system;

11) zobowiązują franchisobiorcę do nieangażowania się bezpośrednio lub pośrednio w działalność handlową podobną do działalności prowadzonej przez uczestników systemu dystrybucji franchisingowej na obszarze, na którym mógłby on konkurować z uczestnikami tego systemu, w tym z franchisodawcą; zobowiązanie to może trwać także po ustaniu stosunku umownego przez okres nieprzekraczający roku na obszarze, na którym franchisobiorca dotychczas wykorzystywał pakiet franchisingowy;

12) zobowiązują franchisobiorcę do nienabywania akcji lub udziałów przedsiębiorców będących jego konkurentami lub konkurentami franchisodawcy, w ilości umożliwiającej mu wpływ na działalność tych przedsiębiorców;

13) zobowiązują franchisobiorcę do nieujawniania osobom trzecim know-how przekazanego przez franchisodawcę, dopóki nie zostanie ono podane do wiadomości publicznej;

14) zobowiązują franchisobiorcę do przekazywania franchisodawcy doświadczeń zdobytych w systemie dystrybucji franchisingowej;

15) zobowiązują franchisobiorcę do:

- a) informowania franchisodawcy o naruszeniach praw własności intelektualnej i przemysłowej będących przedmiotem porozumienia tworzącego system dystrybucji franchisingowej,
- b) podejmowania środków prawnych przeciwko osobom naruszającym prawa, o których mowa w lit. a,
- c) udzielania franchisodawcy pomocy przy podejmowaniu działań w zakresie dochodzenia roszczeń przeciwko osobom naruszającym prawa własności intelektualnej i przemysłowej będące przedmiotem porozumienia tworzącego system dystrybucji franchisingowej;

16) zobowiązują franchisobiorcę do niewykorzystywania know-how przekazanego przez franchisodawcę

w celach innych niż przewidziane w porozumieniu tworzącym system dystrybucji franchisingowej;

- 17) zobowiązują franchisobiorcę do nieprzenoszenia praw i obowiązków objętych porozumieniem tworzącym system dystrybucji franchisingowej na inne podmioty bez zgody franchisodawcy.

Rozdział 4

Klauzule niedozwolone

§ 9. 1. Wyłączenia nie stosuje się do klauzul zawartych w porozumieniach, które:

- 1) bezpośrednio lub pośrednio zakazują konkutowania na czas nieokreślony lub dłuższy niż 5 lat, chyba że nabywca sprzedaje towary objęte porozumieniem 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) bezpośrednio lub pośrednio zakazują dystrybutorom działającym w systemie dystrybucji selektywnej sprzedaży towarów tylko niektórych konkurentów dostawcy;
- 3) bezpośrednio lub pośrednio zakazują nabywcom wytwarzania, zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży towarów po upływie okresu, na jaki porozumienie zostało zawarte, chyba że obowiązywanie takich klauzul:
 - a) dotyczy towarów uznawanych za substytuty towarów objętych porozumieniem oraz
 - b) jest ograniczone do lokalu lub obszaru, na którym nabywca prowadzi działalność w trakcie obowiązywania porozumienia, oraz
 - c) jest niezbędne do ochrony know-how przekazanego przez dostawcę nabywcy— a czas ich obowiązywania jest ograniczony do jednego roku po upływie okresu, na jaki porozumienie zostało zawarte.

2. Wyłączenia nie stosuje się do porozumień wertykalnych, jeżeli klauzul, o których mowa w ust. 1, nie można oddzielić od porozumienia jako całości.

§ 10. Wyłączenia nie stosuje się do porozumień wertykalnych, które bezpośrednio lub pośrednio, samodzielnie lub w powiązaniu z innymi okolicznościami zależnymi od stron tych porozumień, mają na celu lub powodują:

- 1) ograniczenie prawa nabywcy do ustalania ceny sprzedaży przez narzucenie przez dostawcę minimalnych lub o określonej wysokości (sztywnych) cen sprzedaży towarów objętych porozumieniem;
- 2) ograniczenie obszaru lub kręgu podmiotów (klientów), którym nabywca może sprzedawać towary objęte porozumieniem, z wyjątkiem:

- a) ograniczenia aktywnej sprzedaży na określonym obszarze lub określonej grupie klientów, w stosunku do których sprzedaż została zastrzeżona dla dostawcy lub dla innego nabywcy, jeżeli ograniczenia te nie utrudniają klientom nabywcy sprzedaży towarów objętych porozumieniem,
 - b) ograniczenia sprzedaży ostatecznym użytkownikom przez dystrybutora hurtowego,
 - c) ograniczenia dystrybutorom działającym w systemie dystrybucji selektywnej odsprzedaży towarów objętych porozumieniem dystrybutorom nienależącym do tego systemu,
 - d) ograniczenia uprawnienia nabywcy do odsprzedaży towarów objętych porozumieniem, mających charakter komponentów, innym przedsiębiorcom, którzy używaliby ich do produkcji towarów uznawanych za substytuty towarów sprzedawanych przez dostawcę;
- 3) ograniczenie dystrybutorom detalicznym działającym w systemie dystrybucji selektywnej możliwości prowadzenia sprzedaży użytkownikom ostatecznym, z wyjątkiem ograniczenia możliwości prowadzenia przez nich sprzedaży w lokalach niespełniających kryteriów określonych w porozumieniu będącym podstawą utworzenia systemu dystrybucji selektywnej;
 - 4) ograniczenie wzajemnych dostaw między dystrybutorami działającymi w systemie dystrybucji selektywnej, włączając w to dystrybutorów działających na różnych szczeblach obrotu;
 - 5) ograniczenie prawa dostawcy do sprzedaży komponentów będących przedmiotem umowy — jako części zamiennych — użytkownikom końcowym, zakładom naprawczym lub innym usługodawcom, którym nabywca nie powierzył napraw lub serwisowania towarów wyprodukowanych z użyciem tych komponentów.

Rozdział 5

Przepisy przejściowe i końcowe

§ 11. 1. Przepisy rozporządzenia stosuje się także do porozumień zawartych przed dniem jego wejścia w życie.

2. Jeżeli w przypadku porozumień, o których mowa w ust. 1, przekroczenie progu udziału w rynku, o którym mowa w § 5, nastąpiło przed dniem wejścia w życie rozporządzenia, przyjmuje się, że miało ono miejsce po raz pierwszy w dniu jego wejścia w życie.

§ 12. Rozporządzenie obowiązuje do dnia 31 grudnia 2007 r.

§ 13. Rozporządzenie wchodzi w życie po upływie 14 dni od dnia ogłoszenia.

Prezes Rady Ministrów: *L. Miller*