

II

(Akty o charakterze nieustawodawczym)

ROZPORZĄDZENIA

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

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

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

po opublikowaniu projektu niniejszego rozporządzenia,

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 o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (*) w drodze rozporządzenia do niektórych kategorii porozumień wertykalnych i odpowiadających im praktyk uzgodnionych wchodzących w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu.
- (2) Rozporządzenie Komisji (WE) nr 2790/1999 z dnia 22 grudnia 1999 r. w sprawie stosowania art. 81 ust.

⁽¹⁾ Dz.U. 36 z 6.3.1965, s. 533.

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

3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych⁽²⁾ określa kategorię porozumień wertykalnych, które Komisja uznała za zazwyczaj spełniające warunki określone w art. 101 ust. 3 Traktatu. W związku z ogólnie pozytywnymi doświadczeniami zgromadzonymi podczas stosowania tego rozporządzenia, które traci moc z dniem 31 maja 2010 r. oraz w świetle dalszych doświadczeń nabytych od czasu jego przyjęcia właściwe jest przyjęcie nowego rozporządzenia 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 detalicznych sprzedawców towarów. Obejmuje ona również porozumienia wertykalne zawierające dodatkowe postanowienia dotyczące przeniesienia praw własności intelektualnej lub korzystania z nich. Termin „porozumienia wertykalne” powinien obejmować odpowiadające im praktyki uzgodnione.
- (4) W celu stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu w drodze rozporządzenia nie jest konieczne szczegółowe określenie tych porozumień wertykalnych, które mogą wchodzić w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu. W indywidualnej ocenie porozumień wchodzących w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu należy wziąć pod uwagę kilka czynników, w szczególności strukturę rynku po stronie dostaw i zakupów.
- (5) Przywilej wyłączenia grupowego ustanowiony niniejszym rozporządzeniem powinien być ograniczony do porozumień wertykalnych, w odniesieniu do których można założyć z wystarczającą pewnością, że spełniają warunki art. 101 ust. 3 Traktatu.

⁽²⁾ Dz.U. L 336 z 29.12.1999, s. 21.

- (6) Niektóre rodzaje porozumień wertykalnych mogą poprawiać efektywność gospodarczą w ramach łańcucha produkcji lub dystrybucji przez umożliwienie lepszej koordynacji między przedsiębiorstwami uczestniczącymi. W szczególności mogą one prowadzić do obniżenia kosztów transakcji i dystrybucji stron porozumienia oraz do optymalizacji ich poziomów sprzedaży i inwestycji.
- (7) Prawdopodobieństwo, że takie skutki wzmacniające efektywność przeważą nad skutkami antykonkurencyjnymi spowodowanymi ograniczeniami zawartymi w porozumieniach wertykalnych, zależy od skali władzy rynkowej stron porozumienia i stąd od stopnia, do jakiego przedsiębiorstwa te konkurują z innymi dostawcami towarów lub usług uważanych przez ich klientów za wzajemnie zamiennie lub za substytucyjne z uwagi na ich cechy, ceny i zamierzone przeznaczenie.
- (8) Można domniemywać, że gdy udział we właściwym rynku każdego z przedsiębiorstw będących stroną porozumienia nie przekracza 30 %, porozumienia wertykalne, które nie zawierają pewnych rodzajów poważnych ograniczeń konkurencji, zasadniczo prowadzą do usprawnienia produkcji lub dystrybucji i umożliwiają konsumentom należyty udział w wynikających z tego korzyściach.
- (9) Powyżej 30 % progu udziałów 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) Niniejsze rozporządzenie nie powinno wyłączać porozumień wertykalnych zawierających ograniczenia, które najprawdopodobniej będą ograniczać konkurencję i szkodzić konsumentom lub które nie są niezbędne do osiągnięcia wyżej wymienionych skutków wzmacniających efektywność. Wyłączone z przywileju wyłączenia grupowego ustalonego niniejszym rozporządzeniem powinny być w szczególności porozumienia wertykalne zawierające niektóre rodzaje poważnych ograniczeń konkurencji, takich jak minimalne i stałe ceny odsprzedaży, jak również niektóre rodzaje ochrony terytorialnej, niezależnie od udziałów w rynku przedsiębiorstw biorących udział w porozumieniu.
- (11) W celu zapewnienia dostępu do właściwego rynku lub uniemożliwienia zmywy rynkowej z wyłączeniem grupowym powinny być związane określone warunki. W tym celu wyłączenie zakazów konkurowania powinno być ograniczone do zakazów, które nie przekraczają określonego czasu trwania. Z tych samych przyczyn
- jakiegokolwiek bezpośrednie lub pośrednie zobowiązanie skutkujące zakazem sprzedaży produktów określonych konkurujących dostawców przez uczestników systemu selektywnej dystrybucji powinno być wykluczone z przywileju korzystania z niniejszego rozporządzenia.
- (12) Ograniczenie udziału w rynku, niewyłączenie niektórych porozumień wertykalnych oraz warunki przewidziane w niniejszym rozporządzeniu zwykle zapewniają, że porozumienia, do których stosuje się wyłączenie grupowe, nie pozwalają przedsiębiorstwom biorącym udział w porozumieniu na wyeliminowanie konkurencji w odniesieniu do znacznej części produktów objętych porozumieniem.
- (13) Komisja – działając na podstawie art. 29 ust. 1 rozporządzenia Rady (WE) nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu⁽¹⁾ – może wycofać przywilej wynikający z niniejszego rozporządzenia, jeżeli w konkretnym przypadku uzna, że porozumienie, do którego ma zastosowanie wyłączenie przewidziane w niniejszym rozporządzeniu, wywołuje jednak skutki niezgodne z art. 101 ust. 3 Traktatu.
- (14) Organ ds. konkurencji danego państwa członkowskiego – działając na podstawie art. 29 ust. 2 rozporządzenia Rady (WE) nr 1/2003 – może wycofać przywilej wynikający z niniejszego rozporządzenia w odniesieniu do terytorium tego państwa lub jego części, jeżeli w konkretnym przypadku uzna, że porozumienie, do którego ma zastosowanie wyłączenie przewidziane w niniejszym rozporządzeniu, wywołuje jednak skutki niezgodne z art. 101 ust. 3 Traktatu na terytorium tego państwa członkowskiego lub jego części, i jeżeli terytorium to ma wszystkie cechy odrębnego rynku geograficznego.
- (15) Szczególne znaczenie dla oceny, czy przywilej wynikający z niniejszego rozporządzenia powinien być wycofany na podstawie art. 29 rozporządzenia (WE) nr 1/2003, mają skutki antykonkurencyjne, które mogą wynikać z istnienia równoległych sieci porozumień wertykalnych wywołujących podobne skutki znacznie ograniczające dostęp do właściwego rynku lub konkurencję na nim. Takie skumulowane skutki mogą np. powstać w przypadku dystrybucji selektywnej lub zakazu konkurowania.
- (16) 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,

⁽¹⁾ Dz.U. L 1 z 4.1.2003, s. 1.

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

Definicje

1. Do celów niniejszego rozporządzenia stosuje się następujące definicje:

- a) „porozumienie wertykalne” oznacza porozumienie lub praktykę uzgodnioną zawierane między dwoma lub więcej przedsiębiorstwami, działającymi – w ramach takiego porozumienia lub praktyki uzgodnionej – na różnych szczeblach obrotu w zakresie produkcji lub sprzedaży, które dotyczą warunków zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży niektórych towarów lub usług przez ich strony;
- 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 działające na tym samym rynku właściwym; „potencjalny konkurent” oznacza przedsiębiorstwo, co do którego można realnie, a nie tylko teoretycznie zakładać, że gdyby porozumienie wertykalne nie istniało, to w odpowiedzi na niewielki, lecz trwały wzrost cen względnych takie przedsiębiorstwo zdecydowałoby się przeprowadzić w krótkim czasie konieczne dodatkowe inwestycje lub ponieść inne niezbędne koszty dostosowawcze, aby wejść na rynek właściwy;
- d) „zakaz konkurowania” oznacza jakiegokolwiek bezpośrednio lub pośrednio zobowiązanie zakazujące nabywcy wytwarzania, zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży towarów lub usług, które konkurują z towarami lub usługami objętymi porozumieniem, bądź jakiegokolwiek bezpośrednio lub pośrednio 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;
- e) „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;

f) „prawa własności intelektualnej” obejmują prawa własności przemysłowej, *know-how*, prawo autorskie i prawa pokrewne;

g) „*know-how*” oznacza pakiet nieopatentowanych informacji praktycznych, wynikających z doświadczenia dostawcy i przeprowadzonych przez niego testów, które są niejawne, istotne i określone; „niejawne” w tym kontekście oznacza, że *know-how* nie jest powszechnie znane ani łatwo dostępne; przez „istotne” rozumie się, że *know-how* jest ważne i użyteczne dla nabywcy z punktu widzenia używania, sprzedaży lub odsprzedaży towarów lub usług objętych porozumieniem; przez „określone” rozumie się, że *know-how* zostało opisane w sposób wyczerpujący w stopniu pozwalającym na weryfikację kryteriów niejawności i istotności;

h) „nabywca” oznacza przedsiębiorstwo, które zgodnie z porozumieniem wchodzącym w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu, sprzedaje towary lub usługi w imieniu innego przedsiębiorstwa;

i) „klient nabywcy” oznacza przedsiębiorstwo, niebędące stroną porozumienia, kupujące towary lub usługi od nabywcy, który jest stroną porozumienia.

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

„Przedsiębiorstwa powiązane” oznaczają:

a) przedsiębiorstwa, w których strona porozumienia, bezpośrednio lub pośrednio:

(i) jest uprawniona do wykonywania ponad połowy praw do głosowania, lub

(ii) jest uprawniona do powoływania ponad połowy członków rady nadzorczej, zarządu lub organów prawnie reprezentujących przedsiębiorstwo, lub

(iii) ma prawo kierowania działalnością przedsiębiorstwa;

b) przedsiębiorstwa, które bezpośrednio lub pośrednio mają w stosunku do strony porozumienia prawa lub uprawnienia wymienione w lit. a);

- c) przedsiębiorstwa, w których przedsiębiorstwo o którym mowa w lit. b) posiada, bezpośrednio lub pośrednio, prawa lub uprawnienia wymienione w lit. a);
- d) przedsiębiorstwa, w których strona porozumienia, wraz z jednym lub więcej przedsiębiorstwem o którym mowa w lit. a), b) lub c) lub w których dwa lub więcej spośród tych ostatnich wspólnie posiadają prawa lub uprawnienia wymienione w lit. a);
- e) przedsiębiorstwa, w których prawa lub uprawnienia wymienione w lit. a) wspólnie przynależą do:
- (i) stron porozumienia lub odpowiednio przedsiębiorstw z nimi powiązanych o których mowa w lit. a)–d), lub
- (ii) jednej lub więcej stron porozumienia albo jednego lub więcej przedsiębiorstw z nimi 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 i jego członkami lub między takim związkiem i jego dostawcami, pod warunkiem że wszyscy jego członkowie są detalicznymi sprzedawcami towarów, a całkowity roczny obrót żadnego członka związku razem z przedsiębiorstwami powiązanymi nie przekracza 50 mln EUR; porozumienia wertykalne zawierane przez takie związki są objęte niniejszym rozporządzeniem bez uszczerbku dla stosowania postanowień 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 podstanowienia te nie stanowią podstawowego przedmiotu takich porozumień

i są bezpośrednio związane z używaniem, sprzedażą lub odsprzedażą towarów lub usług przez nabywcę lub jego klientów. Wyłączenie stosuje się pod warunkiem, że w odniesieniu do towarów lub usług objętych porozumieniem przepisy te nie zawierają ograniczeń konkurencji mających ten sam cel co ograniczenia wertykalne, które nie są wyłączone na podstawie niniejszego rozporządzenia.

4. Wyłączenie przewidziane w ust. 1 nie ma zastosowania do porozumień wertykalnych zawieranych między przedsiębiorstwami konkurującymi. Jednak stosuje się je, gdy przedsiębiorstwa konkurujące zawierają porozumienie wertykalne o charakterze niewzajemnym oraz:

- a) dostawca jest wytwórcą i dystrybutorem towarów, a nabywca jest dystrybutorem i nie jest przedsiębiorstwem konkurującym na szczeblu wytwórstwa; lub
- b) dostawca świadczy usługi na kilku szczeblach obrotu handlowego, a nabywca dostarcza towary lub świadczy usługi na poziomie detalicznym i nie jest przedsiębiorstwem konkurującym na tym szczeblu obrotu handlowego, na którym nabywa usługi objęte porozumieniem.

5. 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 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 powodujące wycofanie przywileju wyłączenia grupowego – najpoważniejsze ograniczenia

Wyłączenie przewidziane w art. 2 nie ma zastosowania do porozumień wertykalnych, które bezpośrednio lub pośrednio, oddzielnie lub w połączeniu z innymi czynnikami pod kontrolą stron, mają na celu:

- a) ograniczenie prawa nabywcy do ustalania ceny sprzedaży, bez uszczerbku dla możliwości narzucenia przez dostawcę maksymalnej ceny sprzedaży lub zalecania ceny sprzedaży, pod warunkiem że nie skutkują one sztywną lub minimalną ceną sprzedaży w wyniku presji lub zachęt którejkolwiek ze stron;
- b) ograniczenie terytorium lub kręgu klientów, na którym lub którym nabywca – bez uszczerbku dla ograniczenia dotyczącego jego miejsca prowadzenia działalności – może sprzedawać towary lub usługi objęte porozumieniem, z wyjątkiem:
 - (i) ograniczenia aktywnej sprzedaży skierowanej do określonego obszaru lub określonej grupy klientów zastrzeżonych na wyłączność dla dostawcy lub przydzielonych przez dostawcę innemu nabywcy, jeżeli ograniczenie to nie utrudnia klientom nabywcy sprzedaży towarów objętych porozumieniem,
 - (ii) ograniczenia sprzedaży przez nabywcę hurtowego na rzecz użytkowników ostatecznych,
 - (iii) ograniczenia dystrybutorom działającym w systemie dystrybucji selektywnej prowadzenia sprzedaży na rzecz nieautoryzowanych dystrybutorów na terytorium, na którym dostawca postanowił stosować system, oraz
 - (iv) ograniczenia uprawnienia nabywcy do sprzedawania komponentów, dostarczanych mu w celu ich wbudowania, klientom, którzy wykorzystaliby je w celach wytwarzania tego samego rodzaju towarów, jak te wyprodukowane przez dostawcę;
- c) ograniczenie dystrybutorom detalicznym działającym w systemie dystrybucji selektywnej możliwości prowadzenia aktywnej lub pasywnej sprzedaży na rzecz użytkowników ostatecznych, bez uszczerbku dla możliwości zabronienia

tym dystrybutorom prowadzenia działalności w miejscach do tego nieautoryzowanych;

- d) ograniczenie wzajemnych dostaw między dystrybutorami działającymi w systemie dystrybucji selektywnej, włączając w to dystrybutorów działających na różnych szczeblach obrotu;
- e) ograniczenie, uzgodnione między dostawcą komponentów a nabywcą, który je wbudowuje, prawa dostawcy do sprzedaży komponentów jako części zamiennych użytkownikom ostatecznym, zakładom naprawczym 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 konkutowania, 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 bezpośrednie lub pośrednie zobowiązanie skutkujące zakazem sprzedaży produktów niektórych konkurentów dostawcy przez dystrybutorów działających w systemie dystrybucji selektywnej.

Do celów akapitu pierwszego lit. a) zakaz konkutowania, który jest w sposób milczący odnawiany po upływie pięciu lat, jest uważany za zawarty na czas nieokreślony.

2. W drodze odstępstwa od ust. 1 lit. a) okres pięciu lat nie ma jednak zastosowania, gdy towary lub usługi objęte porozumieniem są sprzedawane przez nabywcę w lokalach i na terenie, których właścicielem jest dostawca lub które dostawca wynajmuje lub dzierżawi od osób trzecich niezwiązanych z nabywcą, pod warunkiem że okres trwania zakazu konkutowania nie przekracza okresu zajmowania przez nabywcę tych lokali i terenu.

3. W drodze odstępstwa od ust. 2 lit. b) wyłączenie przewidziane w art. 2 stosuje się do jakiegokolwiek bezpośredniego lub pośredniego zobowiązania skutkującego zakazem wytwarzania, zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży przez nabywcę towarów lub usług po zakończeniu obowiązywania porozumienia, o ile spełniono następujące warunki:

- a) zobowiązanie dotyczy towarów lub usług, które konkurują z towarami lub usługami objętymi porozumieniem;
- b) zobowiązanie jest ograniczone do lokalu i terenu, na którym nabywca prowadzi działalność w trakcie obowiązywania porozumienia;
- c) zobowiązanie jest niezbędne do ochrony *know-how* przekazanego przez dostawcę nabywcy;
- d) czas obowiązywania zobowiązania jest ograniczony do jednego roku po zakończeniu obowiązywania porozumienia.

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

Artykuł 6

Niestosowanie niniejszego rozporządzenia

Na mocy art. 1a rozporządzenia nr 19/65/EWG Komisja może w drodze rozporządzenia stwierdzić, że w przypadku gdy równoległe sieci podobnych ograniczeń wertykalnych obejmują więcej niż 50 % rynku właściwego, niniejsze rozporządzenie nie ma zastosowania do porozumień wertykalnych zawierających szczególne ograniczenia odnoszące się do tego rynku.

Artykuł 7

Stosowanie progów udziałów w rynku

Do celów stosowania progów udziałów 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, nie przekraczając jednak 35 %, 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) jeżeli początkowo udział w rynku nie przekracza 30 %, ale później wzrasta powyżej 35 %, wyłączenie przewidziane w art. 2 stosuje się również przez okres jednego roku kalendarzowego następującego po upływie roku, w którym próg 35 % został przekroczony po raz pierwszy;

f) przywilejów wynikających z lit. d) i e) nie można łączyć tak, aby trwały dłużej niż dwa kolejne lata kalendarzowe;

g) udział w rynku przedsiębiorstw, o których mowa w art. 1 ust. 2 akapit drugi lit. e), zalicza się w częściach równych każdemu przedsiębiorstwu dysponującemu prawami lub uprawnieniami wymienionymi w art. 1 ust. 2 akapit drugi lit. a).

Artykuł 8

Zastosowanie progu obrotu

1. Do celów obliczenia całkowitego obrotu rocznego w rozumieniu art. 2 ust. 2 sumuje się obrót osiągnięty w poprzednim roku obrotowym przez daną stronę porozumienia wertykalnego i obrót osiągnięty przez jej przedsiębiorstwa powiązane w odniesieniu do wszystkich towarów i usług, z wyłączeniem wszelkich podatków i innych opłat. Do tego celu nie uwzględnia się transakcji między stroną porozumienia wertykalnego i jej przedsiębiorstwami powiązanimi ani dokonywanych między tymi przedsiębiorstwami powiązanimi.

2. Wyłączenie przewidziane w art. 2 ma nadal zastosowanie, jeżeli w dowolnym okresie dwóch kolejnych lat obrotowych próg całkowitego rocznego obrotu jest przekroczony o nie więcej niż 10 %.

*Artykuł 9***Okres przejściowy**

Zakaz przewidziany w art. 101 ust. 1 Traktatu nie ma zastosowania w okresie od dnia 1 czerwca 2010 r. do dnia 31 maja 2011 r. w odniesieniu do porozumień obowiązujących w dniu 31 maja 2010 r., które nie spełniają warunków wyłączenia przewidzianych w niniejszym rozporządzeniu, ale które w dniu 31 maja 2010 r. spełniały warunki wyłączenia przewidziane w rozporządzeniu (WE) nr 2790/1999.

*Artykuł 10***Okres obowiązywania**

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie z dniem 1 czerwca 2010 r.

Niniejsze rozporządzenie traci moc z dniem 31 maja 2022 r.

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

Sporządzono w Brukseli dnia 20 kwietnia 2010 r.

W imieniu Komisji
José Manuel BARROSO
Przewodniczący
