

Komunikat Komisji w sprawie ograniczeń bezpośrednio związanych i koniecznych dla dokonania koncentracji

(2005/C 56/03)

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

I. WPROWADZENIE

1. Rozporządzenie Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw (dalej zwane: rozporządzeniem WE w sprawie połączeń) ⁽¹⁾ stanowi w art. 6 ust. 1 lit. b) akapit drugi oraz w art. 8 ust. 1 akapit drugi i art. 8 ust. 2 akapit trzeci, że decyzja uznająca koncentrację za zgodną ze wspólnym rynkiem „*jest uważana za obejmującą ograniczenia, które są bezpośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji*”.
2. Zmiana zasad regulujących ocenę ograniczeń bezpośrednio związanych i koniecznych dla dokonania koncentracji (zwanymi dalej także: „*dotatkowymi ograniczeniami*”) wprowadza zasadę samooceny takich ograniczeń. Odzwierciedla to zamiar prawodawcy, aby nie zobowiązywać Komisji do oceny dodatkowych ograniczeń i indywidualnego ustosunkowywania się do nich. Traktowanie dodatkowych ograniczeń zgodnie z rozporządzeniem WE w sprawie połączeń zostało dokładniej wyjaśnione w 21 motywie preambuły do rozporządzenia WE w sprawie połączeń, który stanowi, że „*Decyzje Komisji stwierdzające, iż koncentracje są zgodne ze wspólnym rynkiem w stosowaniu niniejszego rozporządzenia, powinny automatycznie obejmować takie ograniczenia, bez konieczności rozpatrywania ich przez Komisję w indywidualnych przypadkach.*” Podczas gdy motyw ten przewiduje, że Komisja sprawuje funkcję wspierającą w przypadku pojawienia się nowych lub nierozwiązanych kwestii powodujących poważną niepewność, we wszystkich innych sytuacjach samoocena, czy i do jakiego stopnia przedsiębiorstwo może traktować swoje umowy jako pomocnicze w stosunku do transakcji należy do samego przedsiębiorstwa. Spory na tle tego, czy ograniczenia są bezpośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji, a tym samym automatycznie objęte decyzją Komisji o zezwoleniu na ich wprowadzenie, mogą być rozstrzygane przed sądami krajowymi.
3. O funkcji wspierającej Komisji mówi motyw 21 rozporządzenia WE w sprawie połączeń, który stwierdza, że na wniosek danego przedsiębiorstwa Komisja powinna wyraźnie ocenić pomocniczy charakter ograniczeń, jeśli dany przypadek przedstawia „*nową i nierozwiązaną kwestię powodującą poważną niepewność*”. Następnie motyw definiuje „*nową lub nierozwiązaną kwestię powodującą poważną niepewność*” jako kwestię, która „*nie jest ujęta w stosownym, obowiązującym obwieszczeniu Komisji lub opublikowanej decyzji Komisji.*”
4. Aby zagwarantować pewność prawną zainteresowanym przedsiębiorstwom niniejsze obwieszczenie dostarcza wytycznych na temat interpretacji pojęcia dodatkowych ograniczeń. Wytyczne podane w następujących punktach oddają istotę praktyki Komisji i określają zasady oceny, czy i do jakiego stopnia najpowszechniej stosowane rodzaje umów uważane są za dodatkowe ograniczenia.
5. Niemniej jednak przypadki spowodowane wyjątkowymi okolicznościami a nieobjęte niniejszym obwieszczeniem, mogą uzasadniać odejście od tych zasad. W opublikowanych decyzjach Komisji ⁽²⁾ strony mogą znaleźć dalsze wytyczne odnośnie tego, czy ich umowy mogą być traktowane jako dodatkowe ograniczenia czy nie. W takim zakresie, w jakim przypadki spowodowane okolicznościami wyjątkowymi były wcześniej poruszane przez Komisję w jej opublikowanych decyzjach ⁽³⁾, nie stanowią one „*nowych lub nierozwiązanych kwestii*” w rozumieniu motywu 21 rozporządzenia WE w sprawie połączeń.

⁽¹⁾ Dz.U. L 24 z 29.1.2004, str. 1.

⁽²⁾ Dla celu niniejszego obwieszczenia decyzja jest uważana za opublikowaną, gdy zostaje ona opublikowana w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej lub udostępniona do publicznej wiadomości na stronie internetowej Komisji.

⁽³⁾ Patrz np. decyzja Komisji z dnia 1 września 2000 r. (COMP/M.1980 — Volvo/Renault, ust. 56) — wysoki stopień lojalności klienta; decyzja Komisji z dnia 23 października 1998 r. (IV/M.1298 — Kodak/Imation, ust. 73) — długi cykl życia produktu; decyzja Komisji z dnia 13 marca 1995 r. (IV/M.550 — Union Carbide/Enichem, ust. 99) — ograniczona liczba alternatywnych producentów; decyzja Komisji z dnia 30 kwietnia 1992 r. (IV/M.197 — Solvay-Laporte/Interlox, ust. 50) — dłuższa ochrona wymaganego know-how.

6. Zatem, dany przypadek stanowi „nową i nierozwiązaną kwestię powodującą poważną niepewność”, jeżeli ograniczenia te nie są ujęte w niniejszym obwieszczeniu i nie były wcześniej poruszane przez Komisję w jej opublikowanych decyzjach. W takich przypadkach, zgodnie z motywem 21 rozporządzenia WE w sprawie połączeń Komisja, na wniosek stron, powinna wyraźnie ocenić dane ograniczenia. Z zachowaniem wymogów dotyczących poufności Komisja zapewni odpowiednie upublicznienie tych ocen, które będą podstawą rozwinięcia zasad określonych w niniejszym obwieszczeniu.
7. W zakresie, w jakim ograniczenia są bezpośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji, art. 21 ust. 1 rozporządzenia WE w sprawie połączeń stanowi, że zastosowanie ma samo to rozporządzenie, z wyłączeniem rozporządzeń Rady (WE) nr 1/2003 ⁽¹⁾, (EWG) nr 1017/68 ⁽²⁾ i (EWG) nr 4056/86 ⁽³⁾. Na zasadzie kontrastu, w przypadku ograniczeń, których nie można uważać za bezpośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji, potencjalnie nadal mają zastosowanie art. 81 i 82 Traktatu WE. Jednakże sam fakt, że umowa lub porozumienie nie jest uważane za pomocnicze w koncentracji nie stanowi uszczerbku dla statusu prawnego tej umowy/porozumienia. Takie umowy lub porozumienia należy oceniać zgodnie z art. 81 i 82 Traktatu WE i związanych z nim tekstów regulacji i obwieszczeń ⁽⁴⁾. Mogą one także podlegać mającym zastosowanie krajowym regułom konkurencji. A zatem umowy, które zawierają postanowienia o ograniczeniu konkurencji, ale nie są bezpośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji zgodnie z niniejszym obwieszczeniem, mimo to mogą być objęte tymi przepisami.
8. Interpretacja Komisji dotycząca art. 6 ust. 1 lit. b) akapit drugi oraz art. 8 ust. 1 akapit drugi i ust. 2 akapit trzeci rozporządzenia WE w sprawie połączeń pozostaje bez uszczerbku dla wykładni, którą może przyjąć Trybunał Sprawiedliwości lub Sąd Pierwszej Instancji Wspólnot Europejskich.
9. Niniejsze obwieszczenie zastępuje poprzednie obwieszczenie Komisji dotyczące ograniczeń bezpośrednio związanych i koniecznych dla dokonania koncentracji ⁽⁵⁾.

II. ZASADY OGÓLNE

10. Koncentracja polega na zawarciu ustaleń umownych i umów ustanawiających kontrolę w rozumieniu art. 3 ust. 2 rozporządzenia WE w sprawie połączeń. Wszelkie umowy, które dotyczą głównego przedmiotu koncentracji ⁽⁶⁾, jak np. umowy w sprawie sprzedaży udziałów lub aktywów przedsiębiorstwa, stanowią integralną część koncentracji. Oprócz tych ustaleń i umów strony koncentracji mogą zawierać inne umowy, które nie stanowią integralnej części koncentracji, ale mogą ograniczyć swobodę działania stron na rynku. Jeśli takie umowy zawierają dodatkowe ograniczenia, automatycznie są one objęte decyzją zgłaszającą koncentrację zgodnie ze wspólnym rynkiem.

⁽¹⁾ Rozporządzenie Rady (WE) nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie wdrażania reguł konkurencji określonych w art. 81 i 82 Traktatu, Dz.U. L 1 z 4.1.2003, str. 1; Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 411/2004 (Dz.U. L 68 z 6.3.2004, str. 1).

⁽²⁾ Rozporządzenie Rady (EWG) nr 1017/68 z dnia 19 lipca 1968 r. wprowadzające reguły konkurencji do transportu kolejowego, drogowego i żeglugi śródlądowej, Dz.U. L 175 z 23.7.1968, str. 1; Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 1/2003.

⁽³⁾ Rozporządzenie Rady (EWG) nr 4056/86 z dnia 22 grudnia 1986 r. ustanawiające szczegółowe zasady stosowania art. 81 i 82 Traktatu do transportu morskiego, Dz.U. L 378 z 31.12.1986, str. 4; Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 1/2003.

⁽⁴⁾ Np. dla porozumień licencyjnych patrz: rozporządzenie (WE); dla umów dostaw i kupna patrz np. rozporządzenie Komisji (WE) nr 2790/1999 z dnia 22 grudnia 1999 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych, Dz.U. L 336 z 29.12.1999, str. 21.

⁽⁵⁾ Dz.U. C 188 z 4.7.2001, str. 5.

⁽⁶⁾ Patrz np. decyzja Komisji z dnia 10 sierpnia 1992 r. (IV/M.206 — *Rhône-Poulenc/SNIA*, ust. 8.3); decyzja Komisji z dnia 19 grudnia 1991 r. (IV/M.113 — *Courtaulds/SNIA*, ust. 35); decyzja Komisji z dnia 2 grudnia 1991 r. (IV/M.102 — *TNT/Canada Post/DBP Postdienst/La Poste/PTT Poste & Sweden Post*, ust. 46).

11. Kryteria bezpośredniego związku i konieczności są z natury obiektywne. Ograniczenia nie są bezpośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji tylko dlatego, że strony uważają je za takowe.
12. Aby ograniczenia można było uznać za „bepośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji”, muszą one pozostawać w ścisłym związku z samą koncentracją. Nie wystarczy, że umowa została zawarta w tym samym kontekście lub w tym samym czasie co koncentracja⁽¹⁾. Ograniczenia bezpośrednio związane z koncentracją są ekonomicznie powiązane z główną transakcją, a ich celem jest umożliwienie płynnego przejścia na zmienioną strukturę przedsiębiorstwa po koncentracji.
13. Umowy muszą być „konieczne dla dokonania koncentracji”⁽²⁾, co oznacza, że w przypadku braku tych umów koncentracji nie można dokonać lub można jej dokonać na o wiele bardziej niepewnych warunkach, po znacznie wyższych kosztach, w znacznie dłuższym czasie lub ze znacznie większą trudnością⁽³⁾. Umowy konieczne dla dokonania koncentracji zwykle mają na celu ochronę przenoszonych wartości⁽⁴⁾, utrzymanie ciągłości dostaw po likwidacji byłego podmiotu gospodarczego⁽⁵⁾, lub umożliwienie założenia nowego przedsiębiorstwa⁽⁶⁾. Ustalając, czy ograniczenie jest konieczne należy nie tylko brać pod uwagę jego charakter, ale także zapewnić, że czas jego obowiązywania, przedmiot i geograficzny obszar zastosowania nie przekraczają rozsądnych wymagań, które należy spełnić przy dokonywaniu koncentracji. Jeżeli istnieją równie skuteczne alternatywne sposoby osiągnięcia słusznego celu, przedsiębiorstwo musi wybrać ten, który obiektywnie w najmniejszym stopniu ogranicza konkurencję.
14. W przypadku koncentracji prowadzonych etapami, ustalenia umowne dotyczące etapów przed ustanowieniem kontroli w rozumieniu art. 3 ust. 1 i 2 rozporządzenia WE w sprawie połączeń zwykle nie mogą być uważane za bezpośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji. Niemniej jednak, porozumienie o zaniechaniu wprowadzania istotnych zmian w docelowym przedsiębiorstwie do czasu ukończenia koncentracji uważa się za bezpośrednio związane i konieczne dla realizacji wspólnej oferty⁽⁷⁾. To samo dotyczy, w kontekście wspólnej oferty, porozumienia kilku nabywców jednego przedsiębiorstwa o zaniechaniu składania odrębnych konkurencyjnych ofert nabycia tego samego przedsiębiorstwa lub przejęcia kontroli w inny sposób.
15. Umowy, które służą ułatwieniu wspólnego przejęcia kontroli należy uważać za bezpośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji. Będzie to miało zastosowanie do uzgodnień pomiędzy stronami, które, dotyczącą wspólnego przejęcia kontroli z zamiarem dokonania podziału aktywów, w celu rozdzielenia pomiędzy siebie urządzeń produkcyjnych lub sieci dystrybucyjnych, jak również istniejących znaków towarowych wspólnie nabywanego przedsiębiorstwa.
16. W takim zakresie, w jakim wspomniany podział wymaga likwidacji istniejącego dotychczas przedsiębiorstwa, uzgodnienia umożliwiające tę likwidację na rozsądnych warunkach należy uważać za bezpośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji na zasadach określonych poniżej.

⁽¹⁾ Podobnie w przypadku, gdy pozostałe warunki są spełnione ograniczenie może być „bepośrednio związane”, nawet jeśli nie zostało wprowadzone w tym samym czasie, w którym została zawarta umowa dotycząca głównego przedmiotu koncentracji.

⁽²⁾ Patrz: Europejski Trybunał Sprawiedliwości, sprawa 42/84 (*Remia*), Zb. Orz. 1985, str. 2545, ust. 20; Sąd Pierwszej Instancji, sprawa T-112/99 (*Métropole Télévision — M6*), Zb. Orz. II, 2001, str. 2459, ust. 106.

⁽³⁾ Decyzja Komisji z dnia 18 grudnia 2000 r. (COMP/M.1863 — *Vodafone/BT/Airtel JV*, ust. 20).

⁽⁴⁾ Decyzja Komisji z dnia 30 lipca 1998 r. (IV/M.1245 — *VALEO/ITT Industries*, ust. 59); decyzja Komisji z dnia 3 marca 1999 r. (IV/M.1442 — *MMP/AFP*, ust. 17); decyzja Komisji z dnia 9 marca 2001 r. (COMP/M.2330 — *Cargill/Banks*, ust. 30); decyzja Komisji z dnia 20 marca 2001 r. (COMP/M.2227 — *Goldman Sachs/Messer Griesheim*, ust. 11).

⁽⁵⁾ Decyzja Komisji z dnia 25 lutego 2000 r. (COMP/M.1841 — *Celestica/IBM*, ust. 21).

⁽⁶⁾ Decyzja Komisji z dnia 30 marca 1999 r. (IV/JV.15 — *BT/AT&T*, ust. 207-214); decyzja Komisji z dnia 22 grudnia 2000 r. (COMP/M.2243 — *Stora Enso Assidoman/JV*, ust. 49, 56 i 57).

⁽⁷⁾ Decyzja Komisji z dnia 27 lipca 1998 r. (IV/M.1226 — *GEC/GPTH*, ust. 22); decyzja Komisji z dnia 2 października 1997 r. (IV/M.984 — *Dupont/ICI*, ust. 55); decyzja Komisji z dnia 19 grudnia 1997 r. (IV/M.1057 — *Terra Industries/ICI*, ust. 16); decyzja Komisji z dnia 18 grudnia 1996 r. (IV/M.861 — *Textron/Kautex*, ust. 19 i 22); decyzja Komisji z dnia 7 sierpnia 1996 r. (IV/M.727 — *BP/Mobil*, ust. 50).

III. ZASADY MAJĄCE ZASTOSOWANIE WOBEC NAJCZĘŚCIEJ SPOTYKANYCH OGRANICZEŃ W PRZYPADKU NABYCIA PRZEDSIĘBIORSTWA

17. Ograniczenia uzgodnione między stronami w kontekście przeniesienia przedsiębiorstwa mogą przynieść korzyści nabywcy lub zbywcy. Ogólnie rzecz biorąc, nie ulega wątpliwości, że nabywca ma o wiele większą potrzebę korzystania z pewnej ochrony niż zbywca. To nabywca musi być pewien, że będzie w stanie pozyskać pełną wartość nabywanego przedsiębiorstwa. A zatem, zgodnie z ogólną zasadą, ograniczenia przynoszące korzyść zbywcy w ogóle nie są bezpośrednio związane ani konieczne dla dokonania koncentracji⁽¹⁾, bądź ich zakres oraz/lub okres obowiązywania musi być bardziej ograniczony niż w przypadku klauzul przynoszących korzyści nabywcy⁽²⁾.

A. Klauzule o zakazie konkurencji

18. Zobowiązania wynikające z zakazu konkurencji nałożone na zbywcę w kontekście przeniesienia przedsiębiorstwa lub jego części mogą być bezpośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji. Aby nabywca mógł uzyskać pełną wartość przenoszonych aktywów, zbywca winien zapewnić mu pewną ochronę przed konkurencją w celu pozyskania lojalności klientów oraz przyswojenia i wykorzystania know-how. Klauzule o zakazie konkurencji gwarantują przeniesienie na rzecz nabywcy pełnej wartości przenoszonych aktywów, co ogólnie obejmuje zarówno wartości materialne, jak i niematerialne, jak np. zakumulowana wartość firmy lub know-how⁽³⁾ stworzone przez zbywcę. Wartości te są nie tylko bezpośrednio związane z koncentracją, ale także konieczne dla jej dokonania, gdyż bez nich istniałyby uzasadnione podstawy, aby spodziewać się, że sprzedaż przedsiębiorstwa lub jego części nie dojdzie do skutku.
19. Niemniej jednak tego typu klauzule o zakazie konkurencji są uzasadnione usankcjonowanym celem w postaci dokonania koncentracji wyłącznie wówczas, gdy ich okres obowiązywania, geograficzny obszar zastosowania, przedmiot i osoby im podlegające nie przekraczają tego, co jest racjonalnie uznane za niezbędne dla osiągnięcia tego celu⁽⁴⁾.
20. Klauzule o zakazie konkurencji są uzasadnione na okresy do trzech lat⁽⁵⁾, kiedy przeniesienie przedsiębiorstwa obejmuje przeniesienie lojalności klientów zarówno w formie wartości firmy, jak i know-how⁽⁶⁾. W przypadku, gdy w grę wchodzi jedynie wartość firmy, są one uzasadnione na okresy do dwóch lat⁽⁷⁾.
21. Na zasadzie przeciwieństwa, klauzule o zakazie konkurencji nie mogą być uważane za konieczne, kiedy przeniesienie jest faktycznie ograniczone do wartości materialnych (gruntu, budynków, maszyn, itp.) lub do wyłącznych praw własności przemysłowej i handlowej (których posiadacze mogą niezwłocznie podjąć działania przeciw naruszeniom ze strony zbywającego te prawa).
22. Obszar geograficzny objęty klauzulą o zakazie konkurencji musi być ograniczony do obszaru, na którym zbywca zaferował odpowiednie produkty lub usługi przed przeniesieniem, gdyż nabywca nie potrzebuje ochrony przed konkurencją ze strony zbywcy na terytoriach wcześniej niespenetrowanych przez zbywcę⁽⁸⁾. Obszar ten można rozszerzyć na terytoria, na które zbywca planował wejść w momencie dokonywania transakcji pod warunkiem, że wcześniej zainwestował w przygotowania do uczynienia takiego kroku.

⁽¹⁾ Decyzja Komisji z dnia 27 lipca 1998 r. (IV/M.1226 — *GEC/GPTH*, ust. 24).

⁽²⁾ Patrz np. dla klauzuli mającej na celu ochronę części działalności pozostającej u zbywcy: decyzja Komisji z dnia 30 sierpnia 1993 r. (IV/M.319 — *BHF/CCF/Charterhouse*, ust. 16).

⁽³⁾ Określone w art. 1 ust. 1 lit. i) rozporządzenia (WE) 772/2004.

⁽⁴⁾ Patrz: Europejski Trybunał Sprawiedliwości, sprawa 42/84 (*Remia*), Zb. Orz. 1985, str. 2545, ust. 20; Sąd Pierwszej Instancji, sprawa T-112/99 (*Métropole Télévision — M6*), Zb. Orz. II 2001, str. 2459, ust. 106.

⁽⁵⁾ W wyjątkowych przypadkach, w których można uzasadnić dłuższe okresy patrz np. decyzja Komisji z dnia 1 września 2000 r. (COMP/M.1980 — *Volvo/Renault V.I.*, ust. 56); decyzja Komisji z dnia 27 lipca 1995 r. (IV/M.612 — *RWE-DEA/Enichem Augusta*, ust. 37); decyzja Komisji z dnia 23 października 1998 r. (IV/M.1298 — *Kodak/Imation*, ust. 74).

⁽⁶⁾ Decyzja Komisji z dnia 2 kwietnia 1998 r. (IV/M.1127 — *Nestlé/Dalgety*, ust. 33); decyzja Komisji z dnia 1 września 2000 r. (COMP/M.2077 — *Clayton Dubilier & Rice/Iteltel*, ust. 15); decyzja Komisji z dnia 2 marca 2001 r. (COMP/M.2305 — *Vodafone Group PLC/EIRCELL*, ust. 21 i 22).

⁽⁷⁾ Decyzja Komisji z dnia 12 kwietnia 1999 r. (IV/M.1482 — *KingFisher/Grosslabor*, ust. 26); decyzja Komisji z dnia 14 grudnia 1997 r. (IV/M.884 — *KNP BT/Bunzl/Wilhelm Seiler*, ust. 17).

⁽⁸⁾ Decyzja Komisji z dnia 14 grudnia 1997 r. (IV/M.884 — *KNP BT/Bunzl/Wilhelm Seiler*, ust. 17); decyzja Komisji z dnia 12 kwietnia 1999 r. (IV/M.1482 — *KingFisher/Grosslabor*, ust. 27); decyzja Komisji z dnia 6 kwietnia 2001 r. (COMP/M.2355 — *Dow/Enichem Polyurethane*, ust. 28); decyzja Komisji z dnia 4 sierpnia 2000 r. (COMP/M.1979 — *CDC/Banco Urquijo/JV*, ust. 18).

23. Podobnie klauzule o zakazie konkurencji muszą pozostać ograniczone do produktów (włącznie z ich udoskonalonymi wersjami lub aktualizacjami, jak również nowymi modelami zastępującymi poprzednie) i usług stanowiących przedmiot działalności gospodarczej przenoszonego przedsiębiorstwa. To może obejmować produkty i usługi będące w zaawansowanym stadium rozwoju w momencie transakcji lub produkty, które są już w pełni rozwinięte, ale nie zostały jeszcze wprowadzone na rynek. Ochrona przed konkurencją ze strony zbywcy na rynkach produktów lub usług, na których przenoszone przedsiębiorstwo nie działało przed przeniesieniem nie jest uważana za konieczną⁽¹⁾.
24. Zbywca może zobowiązać siebie, swoje spółki zależne i przedstawicieli handlowych. Jednakże obowiązek nałożenia podobnych ograniczeń na innych nie będzie uważany za bezpośrednio związany i konieczny dla dokonania koncentracji. Dotyczy to w szczególności klauzul ograniczających swobodę odsprzedawców lub użytkowników dokonywania przywozów lub wywozów.
25. Klauzule ograniczające prawo zbywcy do zakupu lub posiadania udziałów w przedsiębiorstwie konkurencyjnym w stosunku do przenoszonego przedsiębiorstwa należy uważać za bezpośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji zgodnie z tymi samymi warunkami, jakie przedstawiono powyżej dla klauzul o zakazie konkurencji, chyba że uniemożliwiają one zbywcy zakup lub posiadanie udziałów wyłącznie dla celów inwestycji finansowych, bez przyznania zbywcy, bezpośrednio lub pośrednio, prawa do sprawowania funkcji zarządczych lub wywierania istotnego wpływu na działalność konkurencyjnego przedsiębiorstwa⁽²⁾.
26. Klauzula o zakazie wykonywania pracy dla przedsiębiorstw i klauzula o zachowaniu poufności mają porównywalny skutek, w związku z tym są oceniane w podobny sposób co klauzule o zakazie konkurencji⁽³⁾.

B. Porozumienia licencyjne

27. Przeniesienie przedsiębiorstwa lub jego części może obejmować przekazanie nabywcy praw własności intelektualnej lub know-how z zamiarem wykorzystania w pełni przekazanych aktywów. Niemniej jednak zbywca może pozostać właścicielem praw w celu ich wykorzystania dla prowadzenia działalności innej niż ta, która została przeniesiona. W takich przypadkach zwykle stosowanym środkiem zapewnienia nabywcy możliwości wykorzystania w pełni przekazanych aktywów jest zawarcie porozumień licencyjnych na rzecz nabywcy. Podobnie, gdy zbywca przeniósł prawa własności intelektualnej wraz ze swoją działalnością może on nadal chcieć korzystać z niektórych lub wszystkich praw dla prowadzenia działalności innej niż ta, która została przeniesiona; w takim przypadku nabywca przyznaje licencję zbywcy.
28. Licencje na patenty⁽⁴⁾, podobne prawa lub know-how⁽⁵⁾ można uznać za konieczne dla dokonania koncentracji. Mogą one również być uznane za integralną część koncentracji, a w żadnym wypadku nie mogą być ograniczone w czasie. Licencje te mogą być zwykłe lub wyłączne i mogą być ograniczone do niektórych pól eksploatacji w zakresie takim, w jakim odpowiadają działalności przenoszonego przedsiębiorstwa.

⁽¹⁾ Decyzja Komisji z dnia 14 grudnia 1997 r. (IV/M.884 — *KNP BT/Bunzl/Wilhelm Seiler*, ust. 17); decyzja Komisji z dnia 2 marca 2001 r. (COMP/M.2305 — *Vodafone Group PLC/EIRCELL*, ust. 22); decyzja Komisji z dnia 6 kwietnia 2001 r. (COMP/M.2355 — *Dow/Enichem Polyurethane*, ust. 28); decyzja Komisji z dnia 4 sierpnia 2000 r. (COMP/M.1979 — *CDC/Banco Urquijo/JV*, ust. 18).

⁽²⁾ Decyzja Komisji z dnia 4 lutego 1993 r. (IV/M.301 — *Tesco/Catteau*, ust. 14); decyzja Komisji z dnia 14 grudnia 1997 r. (IV/M.884 — *KNP BT/Bunzl/Wilhelm Seiler*, ust. 19); decyzja Komisji z dnia 12 kwietnia 1999 r. (IV/M.1482 — *Kingfisher/Grosslabor*, ust. 27); decyzja Komisji z dnia 6 kwietnia 2000 r. (COMP/M.1832 — *Ahold/ICA Förbundet/Camica*, ust. 26).

⁽³⁾ W związku z tym, klauzule o zachowaniu poufności danych dotyczących klienta, cen i ilości nie mogą być przedłużane. Na zasadzie przeciwieństwa, wyjątkowo można uzasadnić dłuższy okres ważności klauzul o zachowaniu poufności dotyczących technicznego know-how, patrz: decyzja Komisji z dnia 29 kwietnia 1998 r. (IV/M.1167 — *ICI/Williams*, ust. 22); decyzja Komisji z dnia 30 kwietnia 1992 r. (IV/M.197 — *Solvay-Laporte/Interox*, ust. 50).

⁽⁴⁾ Włącznie z wnioskami o udzielenie patentu, wzorami użytkowymi, wnioskami o rejestrację wzorów użytkowych, projektami, topografią układów scalonych, dodatkowymi świadectwami ochronnymi dla produktów leczniczych lub innych produktów, dla których można otrzymać dodatkowe świadectwa ochronne oraz świadectwami dla hodowców roślin (o których mowa w art. 1 ust. 1 lit. h) rozporządzenia (WE) nr 772/2004 z dnia 27 kwietnia 2004 r.

⁽⁵⁾ Określone w art. 1 ust. 1 lit. i) rozporządzenia (WE) nr 772/2004.

29. Niemniej jednak terytorialne ograniczenia nałożone na produkcję odpowiadające terytorium przenoszonej działalności nie są konieczne dla przeprowadzenia operacji. Odnośnie licencji przyznanych nabywcy przez zbywcę działalności, zbywca może podlegać ograniczeniom terytorialnym zawartym w porozumieniu licencyjnym na takich samych warunkach, jakie zostały ustanowione dla klauzul o zakazie konkurencji w kontekście zbycia działalności.
30. Ograniczenia w porozumieniach licencyjnych wykraczające poza powyższe postanowienia, takie jak te, które chronią licencjodawcę a nie licencjobiorcę, nie są konieczne dla dokonania koncentracji ⁽¹⁾.
31. Podobnie w przypadku licencji na znaki towarowe, nazwy działalności, prawa do wzorów użytkowych, prawa autorskie lub pokrewne mogą wystąpić sytuacje, gdy zbywca będzie chciał pozostać właścicielem tych praw w odniesieniu do zachowanej działalności, ale nabywca będzie potrzebować tych praw w celu wprowadzenia na rynek towarów lub usług produkowanych przez przeniesione przedsiębiorstwo lub jego część. Także w tym przypadku mają zastosowanie te same zasady, jak określone powyżej ⁽²⁾.

C. Zobowiązania z tytułu zakupów i dostaw

32. W wielu przypadkach przeniesienie przedsiębiorstwa lub jego części może pociągać za sobą przerwanie tradycyjnego kanału zakupów i dostaw, który funkcjonował w wyniku wcześniejszej integracji działalności w ramach podmiotu gospodarczego zbywcy. Aby umożliwić likwidację podmiotu gospodarczego zbywcy i częściowe przeniesienie aktywów na nabywcę na rozsądnych warunkach, często konieczne jest utrzymanie, przez okres przejściowy, istniejących lub podobnych powiązań między zbywcą a nabywcą. Cel ten zwykle osiąga się poprzez nałożenie zobowiązań z tytułu zakupów i dostaw na zbywcę i/lub nabywcę przedsiębiorstwa lub jego części. Biorąc pod uwagę szczególną sytuację wynikającą z likwidacji podmiotu gospodarczego zbywcy, takie zobowiązania można uznać za bezpośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji. Mogą one być korzystne zarówno dla zbywcy, jak i nabywcy, w zależności od szczególnych okoliczności sprawy.
33. Celem tego typu zobowiązań może być zapewnienie każdej ze stron ciągłości dostaw produktów niezbędnych dla prowadzenia działalności zachowanej przez zbywcę. Jednakże okres ważności zobowiązań z tytułu zakupów i dostaw musi być ograniczony do okresu wymaganego dla zastąpienia stosunku zależności niezależną pozycją na rynku. A zatem, zobowiązania z tytułu zakupów i dostaw mające na celu zagwarantowanie wcześniej dostarczanych ilości mogą być uzasadnione na okres przejściowy do pięciu lat ⁽³⁾.
34. Zobowiązania z tytułu zarówno zakupów, jak i dostaw przewidujące stałe ilości, z klauzulą o możliwości zmian, uważane są za bezpośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji. Niemniej jednak zobowiązania przewidujące nieograniczone ilości ⁽⁴⁾, wyłączność lub nadające uprzywilejowany status dostawcy lub nabywcy ⁽⁵⁾ nie są konieczne dla dokonania koncentracji.
35. Umowy o usługi i dystrybucję rodzą skutki równoważne umowom dostawy, a zatem mają zastosowanie te same zasady, jak określone powyżej.

⁽¹⁾ Mimo to takie porozumienia mogą podlegać rozporządzeniu (WE) nr 772/2004 wspólnotowemu.

⁽²⁾ Decyzja Komisji z dnia 1 września 2000 r. (COMP/M.1980 — *Volvo/Renault V.I.*, ust. 54).

⁽³⁾ Decyzja Komisji z dnia 5 lutego 1996 r. (IV/M.651 — *AT&T/Philips*, VII.); decyzja Komisji z dnia 30 marca 1999 r. (IV/JV.15 — *BT/AT&T*, ust. 209); dla wyjątkowych przypadków patrz: decyzja Komisji z dnia 13 marca 1995 r. (IV/M.550 — *Union Carbide/Enichem*, ust. 99); decyzja Komisji z dnia 27 lipca 1995 r. (IV/M.612 — *RWE-DEA/Enichem Augusta*, ust. 45).

⁽⁴⁾ Zgodnie z zasadą proporcjonalności, zobowiązania przewidujące stałe ilości z klauzulą o możliwości zmian są, w tych przypadkach, mniej ograniczające konkurencję, patrz np. decyzja Komisji z dnia 18 września 1998 r. (IV/M.1292 — *Continental/ITT*, ust. 19).

⁽⁵⁾ Decyzja Komisji z dnia 30 lipca 1998 r. (IV/M.1245 — *VALEO/ITT Industries*, ust. 64); dla wyjątkowych przypadków (np. brak rynku) patrz: decyzja Komisji z dnia 13 marca 1995 r. (IV/M.550 — *Union Carbide/Enichem*, ust. 92-96); decyzja Komisji z dnia 27 lipca 1995 r. (IV/M.612 — *RWE-DEA/Enichem Augusta*, ust. 38 i następnne).

IV. ZASADY MAJĄCE ZASTOSOWANIE WOBEC NAJCZĘŚCIEJ SPOTYKANYCH OGRANICZEŃ W PRZYPADKU WSPÓLNYCH PRZEDSIĘBIORSTW W ROZUMIENIU ART. 3 UST. 4 ROZPORZĄDZENIA WE W SPRAWIE POŁĄCZEŃ

A. Zobowiązania wynikające z zakazu konkurencji

36. Wzajemne zobowiązania spółki dominującej i wspólnego przedsiębiorstwa wynikające z zakazu konkurencji można uważać za bezpośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji, jeśli te zobowiązania odpowiadają produktom, usługom i terytoriom objętym umową wspólnego przedsiębiorstwa lub jego statutem. Takie klauzule o zakazie konkurencji odzwierciedlają, między innymi, potrzebę zapewnienia zasady dobrej wiary w trakcie negocjacji; mogą one także dawać wyraz potrzebie wykorzystania w pełni aktywów wspólnego przedsiębiorstwa lub umożliwienia temu przedsiębiorstwu przyswojenia know-how i wartości firmy dostarczanych przez jego spółkę dominującą; lub potrzebę ochrony interesów spółki dominującej we wspólnym przedsiębiorstwie przeciwko działaniom konkurencyjnym ułatwianym, między innymi, przez uprzywilejowany dostęp spółki dominującej do know-how i wartości firmy przeniesionych do wspólnego przedsiębiorstwa lub przez nie stworzonych. Tego typu zobowiązania wynikające z zakazu konkurencji można uznać za bezpośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji przez cały czas istnienia wspólnego przedsiębiorstwa ⁽¹⁾.
37. Zasięg geograficzny klauzuli o zakazie konkurencji musi być ograniczony do obszaru, na którym spółka dominująca oferowała odnośne produkty lub usługi przed założeniem wspólnego przedsiębiorstwa ⁽²⁾. Ten zasięg geograficzny można rozszerzyć na terytoria, na które spółki dominujące planowały wejść w momencie zawierania transakcji pod warunkiem, że wcześniej zainwestowały w przygotowania do uczynienia takiego kroku.
38. Podobnie, klauzule o zakazie konkurencji należy ograniczyć do produktów i usług stanowiących przedmiot działalności gospodarczej wspólnego przedsiębiorstwa. Może to obejmować produkty i usługi będące w zaawansowanym stadium rozwoju w momencie transakcji lub produkty, które są już w pełni rozwinięte, ale nie zostały jeszcze wprowadzone na rynek.
39. Jeżeli wspólne przedsiębiorstwo założono w celu wejścia na nowy rynek, należy poczynić odniesienia do jego produktów, usług i terytoriów, na których zamierza ono działać zgodnie z umową wspólnego przedsiębiorstwa lub jego statutem. Jednakże założenie jest takie, że interes jednej spółki dominującej we wspólnym przedsiębiorstwie nie wymaga ochrony przed konkurencją ze strony innej spółki dominującej na rynkach innych niż te, na których wspólne przedsiębiorstwo będzie działać od samego początku swojego istnienia.
40. Dodatkowo, wzajemne zobowiązania nie sprawującej kontroli spółki dominującej i wspólnego przedsiębiorstwa wynikające z zakazu konkurencji nie są bezpośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji.
41. Te same zasady jak w przypadku klauzul o zakazie konkurencji mają zastosowanie wobec klauzuli o zakazie wykonywania pracy dla przedsiębiorstw powiązanych i klauzuli o zachowaniu poufności.

B. Porozumienia licencyjne

42. Licencję przyznaną przez spółkę dominującą wspólnemu przedsiębiorstwu można uznać za bezpośrednio związaną i konieczną dla dokonania koncentracji. Tę zasadę stosuje się bez względu na to, czy licencja jest wyłączna czy nie oraz czy jest ona ograniczona w czasie. Licencje można ograniczyć do określonego pola eksploatacji, które odpowiada działalności wspólnego przedsiębiorstwa.

⁽¹⁾ Decyzja Komisji z dnia 15 stycznia 1998 r. (IV/M.1042 — *Eastman Kodak/Sun Chemical*, ust. 40); decyzja Komisji z dnia 7 sierpnia 1996 r. (IV/M.727 — *BP/Mobil*, ust. 51); decyzja Komisji z dnia 3 lipca 1996 r. (IV/M.751 — *Bayer/Hüls*, ust. 31); decyzja Komisji z dnia 6 kwietnia 2000 r. (COMP/M.1832 — *Ahold/ICA Förbundet/Canica*, ust. 26).

⁽²⁾ Decyzja Komisji z dnia 29 sierpnia 2000 r. (COMP/M.1913 — *Lufthansa Menzies/LGS/JV*; ust. 18); decyzja Komisji z dnia 22 grudnia 2000 r. (COMP/M.2243 — *Stora Enso Assidoman/JV*, ust. 49, ostatnie zdanie).

43. Licencje przyznane przez wspólne przedsiębiorstwo jednej z jej spółek dominujących lub umowy pomiędzy stronami o wzajemnym korzystaniu z licencji przysługujących którejkolwiek ze stron można uznać za bezpośrednio związane i konieczne dla dokonania koncentracji na takich samych warunkach, jak w przypadku nabycia przedsiębiorstwa. Porozumienia licencyjne między stronami nie są uważane za bezpośrednio związane i konieczne dla przeprowadzenia wspólnego przedsięwzięcia.

C. Zobowiązania z tytułu zakupów i dostaw

44. Jeżeli przedsiębiorstwo dominujące pozostaje obecne na rynku stanowiącym poprzednie lub następne ogniwo w stosunku do rynku wspólnego przedsiębiorstwa, wszelkie umowy kupna i dostawy, włącznie z umowami o usługi i dystrybucję podlegają zasadom stosowanym w przypadku przeniesienia przedsiębiorstwa.
-