

АНТИМОНОПОЛЬНИЙ КОМІТЕТ УКРАЇНИ

Р О З П О Р Я Д Ж Е Н Н Я

_____.2017 м. Київ №

Про затвердження Типових вимог
до вертикальних узгоджених дій
суб'єктів господарювання та внесення
змін до Типових вимог до узгоджених
дій суб'єктів господарювання для
загального звільнення від
попереднього одержання дозволу
органів Антимонопольного комітету України

Відповідно до пункту 11 частини третьої статті 7, статті 13 Закону України «Про Антимонопольний комітет України», частини другої статті 11 Закону України «Про захист економічної конкуренції» Антимонопольний комітет України

ПОСТАНОВИВ:

1. Затвердити Типові вимоги до вертикальних узгоджених дій суб'єктів господарювання стосовно постачання та використання товарів.
2. Затвердити зміни до Типових вимог до узгоджених дій суб'єктів господарювання для загального звільнення від попереднього одержання дозволу органів Антимонопольного комітету України на узгоджені дії суб'єктів господарювання, затвердженого розпорядженням Антимонопольного комітету України від 12 лютого 2002 р. № 27-р, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 7 березня 2002 р. за № 239/6527, що додаються.
3. Департаменту конкурентної політики подати це розпорядження на державну реєстрацію в установленому порядку.
4. Це розпорядження набирає чинності з дня його офіційного опублікування.

Голова Комітету

ЗАТВЕРДЖЕНО

розпорядженням
Антимонопольного
комітету України

від ____ . ____ 2017 р.

№ _____

Типові вимоги до вертикальних узгоджених дій суб'єктів господарювання стосовно постачання та використання товарів

I. Загальні положення

1. Ці Типові вимоги розроблені відповідно до положень частини другої статті 11 Закону України «Про захист економічної конкуренції» (надалі – Закон) і визначають вимоги до узгоджених дій суб'єктів господарювання стосовно постачання та використання товарів у вигляді двосторонніх чи багатосторонніх угод (узгоджених дій), які містять вертикальні обмеження [які містять обмеження конкуренції згідно зі статтею 6 Закону]. У разі відповідності таких узгоджених дій суб'єктів господарювання положенням цих Типових вимог, такі дії дозволяються і не потребують дозволу Антимонопольного комітету України (надалі – Комітет) відповідно до частини першої статті 10 Закону.

[Коментар Комітету АПУ з конкуренційного права: В цілях підвищення правової визначеності щодо оцінки як потенційно антиконкурентних не всіх вертикальних угод, а лише тих, що містять вертикальні обмеження і тому здійснення яких може потребувати одержання дозволу АМКУ, пропонуємо в меті Типових вимог уточнити цю ознаку вертикальних узгоджених дій, тим самим окреслити їх предмет регулювання]

II. Визначення термінів

2. У цих Типових вимогах терміни вживаються у таких значеннях:

Активні продажі – продажі, що здійснюються шляхом активних дій продавця щодо залучення (пошуку) індивідуальних замовників або групи замовників, або замовників на виключній території до придбання контрактних товарів. **[Коментар Комітету АПУ з конкуренційного права: Аналіз законодавства ЄС щодо вертикальних обмежень дозволяє зробити висновок, що поняття активних і пасивних продажів є необхідними, в першу чергу, для розмежування дозволених вертикальних обмежень в системі виключного розповсюдження і заборонених жорстких обмежень у вигляді розподілу ринку. У зв'язку з цим, на нашу думку, для забезпечення прозорості правового регулювання і підходів АМКУ важливо максимально точно визначити сутність /ознаки таких форм продажів. Як ми розуміємо, концепція поняття "активні продажі" пов'язана з необхідністю забезпечення постачальником економічних стимулів для здійснення покупцем інвестицій в просування товару на певній території чи певним групам покупців, яких покупець не матиме у разі активного пропонування іншими покупцями цим же замовникам чи на цій же території (без вкладення ними інвестицій в рекламу, сервісне обслуговування тощо). Але, на нашу думку, ознака спрямованості дій покупця на "індивідуального" замовника, як це передбачено в проекті, не зовсім точно відображає цю мету обмеження права активних продажів, оскільки робить акцент лише на певних методах просування - індивідуалізовані/персоналізовані розсилки, і не охоплює, наприклад, рекламу чи заходи рекламного характеру, орієнтовані на невизначене коло осіб на певній території, або на певну групу замовників. На практиці така неоднозначність у визначенні термінів "активний продаж" та "пасивний продаж" може ускладнити розмежування протиправного розподілу ринку та об'єктивно необхідних умов ексклюзивної дистрибуції. У зв'язку з цим, пропонуємо визначити термін "активні продажі" як здійснення будь-яких активних дій покупця, направлених як на конкретних (індивідуальних) замовників, так і на групу замовників та/або на всіх замовників на певній виключній території для їх залучення до придбання товару (див. зокрема, абз. (51) Керівництва ЄК щодо вертикальних обмежень). На відміну від активних продажів, пасивні продажі є, скоріше, результатом звернення тих замовників, на залучення яких і продаж яким ексклюзивний продавець не спрямовує свої активні дії з просування товарів відповідно до умов ексклюзивної угоди. Наприклад, до покупця, за яким постачальником закріплена певна територія або група замовників для здійснення активних продажів, може звернутись замовник з території, закріпленій за іншим покупцем з пропозицією придбати контрактний товар. В такому випадку продаж можна визначити як пасивний, а обмеження такого продажу призводить до розподілу ринку. Відповідні пропозиції надаються також до визначення "пасивні продажі" нижче.]**

Вертикальні узгоджені дії суб'єктів господарювання стосовно постачання та використання товарів – узгоджені дії, в яких беруть участь два або декілька суб'єктів господарювання, які в межах таких узгоджених дій діють на різних рівнях ланцюга виробництва або постачання, та що стосуються умов, за яких учасники узгоджених дій можуть купувати, продавати або перепродавати окремі товари (надалі – вертикальні узгоджені дії).

Не визнаються вертикальними узгодженими діями договори доручення або комерційне посередництво (агентська діяльність), якщо повірений (комерційний агент) у зв'язку з такою діяльністю не несе або несе лише незначні комерційні та/або фінансові ризики.

Разом із тим, договори доручення або комерційне посередництво (агентська діяльність) визнаються вертикальними узгодженими діями, якщо повірений (комерційний агент) у зв'язку з такою діяльністю несе істотні комерційні та/або фінансові ризики, зокрема, якщо він відповідає хоча б одній з наступних умов:

несе витрати на постачання/придбання товарів (за винятком транспортних витрат, якщо вони відшкодовуються суб'єктом господарювання, якого представляє повірений (комерційний агент));

зобов'язаний нести витрати на рекламу товарів суб'єкта господарювання, якого представляє;

зберігає за власний рахунок або на власний ризик запаси товарів суб'єкта господарювання, якого представляє (за винятком відповідальності повіреного (комерційного агента) за втрату (нестачу) або пошкодження таких товарів);

забезпечує за власний рахунок ремонтні послуги або гарантійне обслуговування після продажу товару;

несе особливі витрати на обладнання, приміщення або навчання персоналу (за винятком випадків, коли такі витрати повністю відшкодовуються суб'єктом господарювання, якого представляє повірений (комерційний агент));

бере на себе відповідальність перед третіми сторонами за шкоду, завдану споживачам проданими товарами (за винятком настання в повіреного (комерційного агента) такої відповідальності на підставі законодавства);

бере на себе відповідальність за неспроможність покупців оплатити товар (за винятком настання відповідальності повіреного (комерційного агента) за власні недбалі дії або бездіяльність);

несе інші витрати та ризики у зв'язку із заходами, яких, згідно з вимогами суб'єкта господарювання, якого він представляє, має бути вжито на тому ж товарному ринку (за винятком випадків, коли такі витрати повністю відшкодовуються суб'єктом господарювання, якого представляє повірений (комерційний агент)).

Вертикальні обмеження – обмеження конкуренції, передбачені статтею 6 Закону й обумовлені вертикальними узгодженими діями суб'єктів господарювання.

Система вибіркового постачання – система, за якої постачальник зобов'язується продавати контрактні товари, прямо або опосередковано, тільки покупцям, відібраним на основі спеціальних критеріїв, та за якої ці покупці зобов'язуються не продавати ці контрактні товари покупцям, які не визначені постачальником як учасники такої вибіркової системи постачання, на території, закріпленій постачальником для функціонування цієї системи.

Система виключного (ексклюзивного) постачання – система, за якої постачальник зобов'язується продавати товари тільки одному покупцеві з метою їх активного перепродажу в межах певної виключної території або певній виключній групі замовників.

[Коментар Комітету АПУ з конкуренційного права: Суть ексклюзивного постачання полягає у закріпленні за кожним ексклюзивним покупцем певної території, яка визначена нижче як "виключна територія", на якій постачальник обмежує право інших покупців здійснювати *активний продаж (просування)* контрактних товарів. При цьому, виключних територій і, відповідно, виключних

(ексклюзивних) покупців, може бути декілька. Повне обмеження права таких покупців здійснювати продаж на територію, закріплену за іншим покупцем (обмеження як активних, так і пасивних продажів), мало би розглядатися як розподіл ринку.]

Виключна група замовників – група замовників, активний продаж контрактних товарів яким постачальник дозволяє здійснювати лише визначеному ним покупцеві або залишає це право за собою. **[Коментар Комітету АПУ з конкуренційного права: Як вже було зазначено вище у коментарі визначення терміну "активні продажі", мета системи ексклюзивного постачання полягає у створенні для покупця стимулів до інвестицій у просування контрактного товару шляхом його захисту на закріпленій за ним території від активних продажів (посування) контрактних товарів іншими покупцями, але ця мета не повинна обмежувати право будь-яких замовників, в тому числі з інших територій, придбавати контрактні товари у такого покупця (не обмежувати пасивні продажі інших покупців таким замовникам), оскільки обмеження в переміщенні як пропозиції, так і попиту, може вважатись розподілом ринку.]**

Виключна територія – територія, у межах якої постачальник дозволяє здійснювати активний продаж контрактних товарів лише визначеному ним покупцеві або залишає це право за собою. **[Коментар Комітету АПУ з конкуренційного права: див. пояснення до попереднього абзацу]**

Замовник – суб'єкт господарювання, який, не будучи стороною вертикальних узгоджених дій, придбає контрактні товари у покупця, який є учасником вертикальних узгоджених дій.

Зобов'язання не конкурувати – будь-яке пряме чи опосередковане зобов'язання покупця не виробляти, не придбавати, не продавати або не перепродавати товари, які конкурують з контрактними товарами, або будь-яке пряме чи опосередковане зобов'язання покупця придбавати в постачальника або в іншого суб'єкта господарювання, визначеного постачальником, понад 80 відсотків усіх контрактних товарів та їхніх відповідних замінників, які придбає покупець, розрахованих на основі вартості відповідних контрактних товарів чи їх замінників або, у випадках усталеної господарської практики, обсягів закупівель покупця за попередній календарний рік.

Конкуруючий суб'єкт господарювання – суб'єкт господарювання, який здійснює діяльність на тому ж товарному ринку, що й учасник вертикальних узгоджених дій, або який, за відсутності вертикальних узгоджених дій, мав би реальну можливість та, у разі незначного, але постійного підвищення цін на контрактні товари, з імовірністю здійснив би протягом короткого часу додаткові інвестиції чи інший перерозподіл коштів, необхідних для вступу на відповідний ринок.

Контрактний товар – товар, який є предметом купівлі, продажу або перепродажу в межах вертикальних узгоджених дій суб'єктів господарювання.

Пасивні продажі – продажі контрактного товару, що здійснюються продавцем за [небажаними для нього] зверненнями індивідуальних замовників і на здійснення яких не спрямовані його дії з просування контрактних товарів. **[Коментар Комітету АПУ з конкуренційного права: див. пояснення до терміну "активні продажі". Пропонуємо також врахувати, що часто активне просування продавцем товарів пов'язано із здійсненням заходів, які виходять за межі цільового кола замовників (виключної групи або на виключній території). Наприклад, розміщення інформації на сайті, доступ до якого можуть мати замовники з будь-яких територій, реклама в ЗМІ, діяльність яких може виходити за межі регіону діяльності ексклюзивного дистриб'ютора, реклама, спрямована на певну групу замовників, доступ до якої можуть мати інші групи замовників, дозволяє таким "іншим" замовникам звертатись до продавців (до постачальника, який закріпив за собою певну виключну територію або групу замовників, або до покупця, за яким постачальник закріпив певну виключну територію). В таких випадках продаж слід вважати пасивним, обмеження якого заборонено в цілях недопущення фактичного розподілу ринку]**

Почепець – сторона вертикальних узгоджених дій, включаючи, зокрема, суб'єктів господарювання, які в межах вертикальних узгоджених дій продають товари від імені інших суб'єктів господарювання (за винятком випадків договорів доручення або комерційного посередництва (агентської діяльності), що не визнаються вертикальними узгодженими діями згідно цих Типових вимог).

Постачальник – суб'єкт господарювання, який в межах вертикальних узгоджених дій продає контрактні товари покупцям.

Терміни «суб'єкт господарювання», «ринок товару (товарний ринок)», «товар», «об'єднання» вживаються у значенні статті 1 Закону.

Термін «ноу-хау» вживається у значенні, наведеному у статті 1 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій».

Терміни «комерційне посередництво (агентська діяльність)», «комерційний агент», «суб'єкт господарювання, якого представляє комерційний агент» вживаються у значеннях, наведених у статтях 295 та 297 Господарського кодексу України.

Терміни «підрядник» та «субпідрядник» вживаються у значенні статей 837 та 838 Цивільного кодексу України.

III. Дозволені вертикальні узгоджені дії

3. Дозволяються і не потребують дозволу Комітету відповідно до частини першої статті 10 Закону вертикальні узгоджені дії, які містять вертикальні обмеження (з урахуванням пункту 4 цих Типових вимог), за умови, що частка постачальника на ринку, на якому він продає контрактний товар, не перевищує 30 відсотків, і частка покупця на ринку, на якому він придбаває контрактний товар, не перевищує 30 відсотків. **[Коментар Комітету АПУ з конкуренційного права: Виконання критерію частки ринку постачальником і покупцем згідно зі ст.ст. 2 та 3 Регламенту ЄК № 330/2010 є загальною обов'язковою умовою для застосування виключення для вертикальних узгоджених дій, передбачених пунктами 3.2. та 3.3 цих Типових вимог.]**

3.1. Для цілей застосування дозволу, передбаченого пунктом 3 цих Типових вимог:

3.1.1. У випадках багатосторонніх вертикальних узгоджених дій, в межах яких суб'єкт господарювання купує контрактний товар у одного учасника узгоджених дій та продає його іншому учаснику цих узгоджених дій, частка такого суб'єкта господарювання на ринку контрактного товару не повинна перевищувати показника, визначеного у пункті 3, як в якості постачальника, так і в якості покупця.

3.1.2. Ринкова частка постачальника на ринку однорідних товарів розраховується на основі даних про обсяг ринкових продажів, а ринкова частка покупця – на основі даних щодо обсягу закупівель у натуральному виразі. Ринкова частка постачальника на ринку неоднорідних товарів розраховується на основі даних про вартість ринкових продажів, а ринкова частка покупця – на основі даних щодо вартості закупівель у грошовому виразі. За відсутності прямих даних щодо обсягу (вартості) ринкових продажів або обсягу (вартості) закупівель для визначення ринкових часток відповідних суб'єктів господарювання можуть використовуватися розрахунки, що ґрунтуються на іншій інформації про ринок, зокрема, про обсяги продажу та закупівель на ринку. **[Коментар Комітету АПУ з конкуренційного права: Розмежування підходів для розрахунку часток ринку для "однорідних" та "неоднорідних" товарів має сенс, однак, за відсутності чітких критеріїв визначення такої "однорідності" чи навіть ступеню "однорідності" товарів, такий механізм може створювати труднощі при практичному застосуванні цих підходів. Пропонуємо, за можливості, визначити певні характеристики (ознаки), зокрема як приклад, однорідності товарів.]**

3.1.3. Ринкові частки розраховуються на основі даних за календарний рік, що передує року, в якому здійснюється розрахунок.

3.1.4. При розрахунку ринкової частки постачальника також враховуються товари, що постачаються покупцям, пов'язаним із постачальником відносинами контролю, з метою подальшого продажу.

3.1.5. У випадку, якщо частка постачальника або покупця на ринку, на якому продається контрактний товар, яка первинно не перевищувала 30 відсотків, в подальшому перевищила цей показник, становлячи не більше 35 відсотків, то положення пункту 3 цих Типових вимог продовжують поширюватися на такі вертикальні узгоджені дії протягом двох років після року, в якому 30-відсоткове значення ринкової частки було перевищено вперше. **[Коментар Комітету АПУ**

з конкуренційного права: Розмежування підходів для розрахунку часток ринку для "однорідних" та "неоднорідних" товарів має сенс, однак, за відсутності характеристик чи критеріїв визначення такої "однорідності" чи навіть ступеню "однорідності" товарів, такий механізм може створювати труднощі при практичному застосуванні цих підходів. Пропонуємо визначити характеристики однорідності товарів або запровадити єдиний підхід до визначення частки ринку.]

3.1.6. У випадку, якщо частка постачальника або покупця на ринку, яка первинно не перевищувала 30 відсотків, в подальшому перевищила 35 відсотків, то положення пункту 3 цих Типових вимог продовжують поширюватися на такі вертикальні узгоджені дії протягом одного року після року, в якому поріг у 35 відсотків було перевищено вперше.

3.1.7. Подовження дії положень пункту 3 цих Типових вимог, передбачене пунктами 3.1.5 та 3.1.6 цих Типових вимог, не може бути поєднане таким чином, щоб його сукупний строк перевищував два календарні роки.

3.2. З урахуванням пункту 3 цих Типових вимог, дозволяються вертикальні узгоджені дії:

3.2.1. Між об'єднанням суб'єктів господарювання та його учасниками, або між таким об'єднанням та його постачальниками, якщо при цьому всі учасники такого об'єднання є роздрібними продавцями товарів, та за умови, що до складу об'єднання не входить хоча б один суб'єкт господарювання, обсяг реалізації якого в Україні (без урахування податків та інших обов'язкових платежів), з урахуванням відносин контролю, за останній фінансовий рік перевищує суму, еквівалентну 25 млн. євро, визначену за офіційним валютним курсом, встановленим Національним банком України, що діяв в останній день фінансового року.

Положення пункту 3 цих Типових вимог продовжують застосовуватись, якщо зазначений вартісний поріг обсягу реалізації перевищений протягом будь-яких двох років поспіль, але не більш ніж на 10 відсотків.

Положення пункту 3 цих Типових вимог не поширюються на горизонтальні узгоджені дії між членами об'єднання та на рішення, прийняті об'єднанням.

3.2.2. Пов'язані з наданням покупцеві або використання ним прав інтелектуальної власності, за умов, що:

а) такі положення не є основним предметом зазначених угод і прямо пов'язані із використанням, продажем чи перепродажем товарів покупцем або його замовниками;

б) положення узгоджених дій стосовно контрактних товарів не містять обмежень конкуренції щодо того ж предмета, що й вертикальні обмеження, на які не поширюються положення пункту 3 цих Типових вимог.

3.2.3. Дозволяються вертикальні узгоджені дії між підрядником та субпідрядником, коли субпідрядник забезпечує виробництво контрактних товарів виключно для підрядника у разі, якщо останній постачає субпідряднику технології або обладнання, що є необхідними для виробництва субпідрядником таких товарів, за винятком встановлених для субпідрядника зобов'язань не здійснювати та не використовувати власні дослідження та розробки або в цілому не виробляти товари для третіх осіб.

[Коментар Комітету АПУ з конкуренційного права: Просимо звернути увагу, що оцінка можливого антиконкурентного ефекту договорів субпідряду має особливості, зокрема, окреслені в Commission notice of 18 December 1978 concerning its assessment of certain subcontracting agreements in relation to Article 85 (1) of the EEC Treaty, які не у повні мірі відображені в проекті.]

IV. Винятки з дозволених вертикальних узгоджених дій

4. Положення пункту 3 цих Типових вимог не поширюються на:

4.1. Вертикальні узгоджені дії, укладені між конкуруючими суб'єктами господарювання.

Разом із тим, як виняток з положень попереднього абзацу, положення пункту 3 цих Типових вимог поширюються на вертикальні узгоджені дії між конкуруючими суб'єктами господарювання, в яких постачальник не є водночас також покупцем свого покупця, а покупець – постачальником свого постачальника, і при цьому виконується одна з наступних умов:

- а) постачальник одночасно виробляє та продає контрактні товари і товари, що утворюють з контрактними єдиний товарний ринок, а покупець не виробляє такі товари, або
- б) постачальник продає товари на декількох рівнях торгівлі, а покупець продає товари на рівні роздрібно торгівлі і не конкурує з постачальником на рівнях торгівлі, де він придбає контрактні товари.

4.2. Вертикальні узгоджені дії, що містять жорсткі вертикальні обмеження, а саме, які прямо або опосередковано, самостійно чи у сукупності з іншими чинниками, на які справляють вирішальний вплив учасники таких дій, мають предметом:

4.2.1. Обмеження здатності покупця визначати ціну реалізації контрактного товару, за винятком дій постачальника щодо визначення максимальної або рекомендованої ціни реалізації, якщо це не призводить до встановлення фіксованих або мінімальних цін реалізації внаслідок тиску з боку одного з учасників узгоджених дій або вигод (стимулів), що пропонуються таким учасником;

4.2.2. Обмеження території або кола замовників, відповідно, у межах якої або яким покупець може продавати контрактний товар, крім обмежень стосовно місцезнаходження покупця.

При цьому, як виняток з положень попереднього абзацу, положення пункту 3 цих Типових вимог поширюються на узгоджені дії, що містять обмеження лише:

а) активних продажів покупцем контрактного товару виключній групі замовників, або на виключній території, щодо яких постачальник залишив за собою право виключного продажу товару або надав це право іншому покупцеві, якщо таке обмеження не призводить до скорочення обсягів продажу відповідного товару таким замовниками;

б) продажів товару кінцевим споживачам покупцем, який здійснює діяльність на рівні оптової торгівлі;

в) продажів товару учасниками вибіркової системи постачання суб'єктам господарювання, яким постачальник не надавав права перепродажу товару на території, яка закріплена постачальником для функціонування цієї системи постачання;

г) можливості покупця продавати компоненти виробу, що постачаються для збирання цього виробу, замовникам, які будуть використовувати їх для виробництва виробів, подібних тим, що виробляються постачальником.

4.2.3. Обмеження активних та пасивних продажів товару кінцевим споживачам учасниками вибіркової системи постачання, які здійснюють діяльність на ринку роздрібно торгівлі.

Як виняток з положень попереднього абзацу, положення пункту 3 цих Типових вимог поширюються на узгоджені дії, що передбачають можливість забороняти учасникові вибіркової системи постачання здійснювати діяльність з певного місця, не дозволеного для цього.

4.2.4. Обмеження перехресних поставок між покупцями-учасниками вибіркової системи постачання, у тому числі між покупцями, які діють на різних рівнях торгівлі.

4.2.5. Обмеження в угоді між постачальником компонентів виробу і покупцем, що складає (збирає) їх, можливість постачальника продавати компоненти виробу як запасні частини кінцевим споживачам чи суб'єктам господарювання, які надають послуги з ремонту або інші послуги з обслуговування відповідних виробів, і яким покупець не доручив надання таких послуг щодо своїх товарів.

4.3. Будь-яке пряме чи опосередковане зобов'язання не конкурувати, строк чинності якого не визначений або перевищує п'ять років.

Зобов'язання не конкурувати, яке автоматично продовжується після спливу 5 років, вважається укладеним на невизначений строк.

Як виняток з положень першого абзацу цього пункту, положення пункту 3 цих Типових вимог поширюються на випадки, коли зобов'язання не конкурувати стосується реалізації покупцем контрактних товарів у приміщеннях та/або на території, які належать постачальнику на праві власності або які постачальник орендує у третіх осіб, не пов'язаних з покупцем, за умови, що строк чинності зобов'язання не конкурувати не перевищуватиме строку, протягом якого покупець займає ці приміщення та/або територію.

4.4. Будь-яке пряме чи опосередковане зобов'язання покупця не виробляти, не придбавати, не продавати або не перепродавати товари після припинення угоди.

При цьому, як виняток з положень попереднього абзацу, положення пункту 3 цих Типових вимог поширюються на зобов'язання, що відповідають сукупності наступних умов:

- а) зобов'язання стосується товарів, що утворюють з контрактними товарами єдиний товарний ринок;
- б) зобов'язання стосується тільки приміщення та/або території, на яких покупець здійснював діяльність протягом строку чинності договору (вертикальних узгоджених дій);
- в) зобов'язання є невід'ємною частиною охорони ноу-хау, переданого постачальником покупцеві;
- г) строк дії зобов'язання не перевищує одного року після припинення дії договору (вертикальних узгоджених дій).

Крім того, як виняток з положень першого абзацу цього пункту, положення пункту 3 цих Типових вимог поширюються на встановлення безстрокових зобов'язань щодо використання та розкриття ноу-хау, які не стали загальновідомими.

4.5. Будь-яке пряме чи опосередковане зобов'язання учасника вибіркової системи постачання не продавати товари, що реалізуються під знаками для товарів та послуг (торговельними марками) конкретних суб'єктів господарювання, що є конкурентами постачальника.

V. Незастосування положень пункту 3 цих Типових вимог

5. Якщо паралельні (не пов'язані між собою) мережі схожих вертикальних обмежень охоплюють понад 50 відсотків певного ринку, органи Антимонопольного комітету України можуть прийняти розпорядження про незастосування положень пункту 3 цих Типових вимог до вертикальних угод, що містять специфічні обмеження, які стосуються цього ринку, за винятком узгоджених дій, що фактично мали місце на час прийняття такого розпорядження. Відповідне розпорядження підлягає обов'язковому оприлюдненню протягом 3 робочих днів після прийняття.

ЗАТВЕРДЖЕНО
розпорядженням
Антимонопольного
Комітету України
від _____ 2017 р.
№ _____

ЗМІНИ

до Типових вимог до узгоджених дій суб'єктів господарювання
для загального звільнення від попереднього одержання дозволу
органів Антимонопольного комітету України
на узгоджені дії суб'єктів господарювання

1. Пункт 1.4 виключити.
2. У пункті 2.1 після слів «будь-які» додати: «горизонтальні, конгломератні або змішані».
3. У пункті 2.2 після слів «будь-які» додати: «горизонтальні, конгломератні або змішані».
4. У пункті 2.2.2 слово «вертикальних,» вилучити.