



**KARTA ZASAD PRZYJMOWANIA DO EMISJI MATERIAŁÓW  
REKLAMOWYCH W STACJACH**

**THE WALT DISNEY COMPANY**

## I. WSTĘP

Od ponad ośmiu dekad marka Walt Disney przewodzi branży rozrywki rodzinnej. Zaczynając w latach 20-tych XX wieku jako studio rysunkowe, dzisiaj The Walt Disney Company (TWDC) to globalna korporacja, która z dumą dostarcza rozrywkę najwyższej jakości każdemu członkowi rodziny na całym świecie. Firma we wszystkim co robi łączy takie wartości jak wspólnota, optymizm i dobre obyczaje, dzięki czemu rodzice postrzegają Disneya jako markę najwyższej jakości i zabawę, której mogą zaufać.

TWDC wspólnie ze swoimi oddziałami oraz podmiotami zależnymi jest wiodącą międzynarodową firmą medialną rozrywki rodzinnej o zróżnicowanej ofercie. Obecność w tak złożonych i różnych środowiskach, wymagało wpracowania spójnej polityki ochrony wartości marki Disney. W tym celu powstał zestaw standardów, które gwarantują, że żadna aktywność nie naruszy w jakikolwiek sposób ustalonych norm, zasad i przepisów prawnych dotyczących treści marketingowych kierowanych do najmłodszych.

W tym dokumencie brano także pod uwagę badania nad rozwojem dzieci, wrażliwość współczesnej rodziny, dominujące wartości społeczne, lokalną kulturę i przepisy prawne.

Niniejszy dokument zawiera wytyczne dotyczące przyjmowania materiałów reklamowych i sponsoringowych w stacjach należących do TWDC. Przedstawione poniżej zasady i przykłady nie są w żadnym przypadku wyczerpujące, a wszystkie materiały reklamowe i sponsoringowe będą analizowane i zatwierdzane każdorazowo przez dział prawny firmy Disney.

W sprawie pytań dotyczących niniejszego dokumentu, należy kontaktować się z domem sprzedaży czasu reklamowego At Media lub zespołem Disneymedia+.

## II. ZASADY STOSOWANE DO REKLAM

### 1. STANDARDY OGÓLNE

- A. Zakazane jest nadawanie reklamy ukrytej lub wprowadzającej w błąd.
- B. Reklama powinna być właściwa dla danej grupy wiekowej, do której jest skierowana i nie może rozbudzać u małoletnich potrzeb nieadekwatnych do ich wieku lub chęć posiadania produktów nieprzeznaczonych dla nich.
- C. Reklama nie powinna wzbudzać nierealnych oczekiwań.
- D. Standardowy proces emisji wszystkich materiałów reklamowych zawiera konieczność uzyskania akceptacji przez dział prawny, dział ochrony marki i dział marketingu pod kątem zgodności z poniższymi przepisami, przepisami prawnymi regulującymi działalność reklamową oraz z wytycznymi dotyczącymi ochrony marki Disney.

### 2. ZAKAZANA JEST EMISJA REKLAM:

- A. nakłaniających do kupowania;
- B. nawołujących bezpośrednio małoletnich do nabywania produktów lub usług poprzez wykorzystywanie ich braku doświadczenia lub łatwowierności;
- C. zawierających język nawołujący do nabywania, techniki nachalnej reklamy zmuszającej lub nakazującej podjęcie określonych czynności przez dziecko w odniesieniu do reklamowanego produktu lub usługi;
- D. zachęcających małoletnich do wywierania presji na rodziców lub inne osoby w celu skłonienia ich do zakupu reklamowanych produktów lub usług;

- E. wyrabiających w małoletnich uczucie, że będą one gorsze od innych dzieci, jeśli nie nabędą reklamowanego produktu lub usługi;
- F. wywołujących strach, poprzez materiały przerażające, oddziałujące na emocje;
- G. zawierających wulgarny język i bluźnierstwa;
- H. oddziałujących w sposób ukryty na podświadomość;
- I. w nieuzasadniony sposób ukazujących małoletnich w niebezpiecznych sytuacjach.

### 3. REKLAMA NIE MOŻE:

- A. naruszać godności ludzkiej;
- B. zawierać treści prześmiewczych, przeinaczających lub dyskryminujących ze względu na rasę, płeć, narodowość, wiek, kolor skóry, język, pochodzenie społeczne, mniejszość narodową lub etniczną, inwalidztwo lub orientację seksualną;
- C. ranić przekonania religijnych lub politycznych;
- D. zagrażać fizycznemu, psychicznemu lub moralnemu rozwojowi małoletnich; w tym zawierające materiały o podtekście seksualnym, seksualnie prowokujące lub zawierające jakiegokolwiek sugestie lub aluzje seksualne oraz zawierające nagość bądź nadmierne lub nieuzasadnione obnażanie ciała;
- E. sprzyjać zachowaniom zagrażającym zdrowiu, bezpieczeństwu lub ochronie środowiska, które może być łatwo naśladowane przez małoletnich w szkodliwy sposób lub inne czynności o charakterze przestępczym, które mogą nakłaniać do popełniania czynów przestępczych;
- F. przedstawiać niebezpieczne i antyspołeczne zachowania w celu uniknięcia prawdopodobnego naśladowania lub sugestii, że dane zachowanie jest akceptowane;
- G. zawierać żadnych oświadczeń lub prezentacji wizualnych, które mogą w rażący sposób naruszać standardy przyzwoitości i ogólne zasady moralne akceptowane przez potencjalnych odbiorców.

### 4. REKLAMA A BEZPIECZEŃSTWO MAŁOLETNIICH

- A. Reklama musi być spójna z ogólnie przyjętymi standardami bezpieczeństwa, a przedstawione w niej sytuacje muszą odpowiadać przepisom prawa, np.: używanie kasku podczas jazdy na rowerze, deskorolkach, skuterach lub motocyklach, używanie kasku i nakolanników podczas jazdy na łyżworolkach, używanie kamizelek ratunkowych podczas podróży łodzią lub tratwą, używanie pasów bezpieczeństwa na przednich i tylnych siedzeniach samochodów, stała obecność dorosłej osoby podczas zabawy dzieci w wannie, basenie, jeziorze lub w morzu.

### 5. REKLAMA A KONKURSY, PROMOCJE I OFERTY SPECJALNE

- A. Konkursy muszą być odpowiednie pod względem wizualnym i słownym dla odbiorców, w tym małoletnich.
- B. Konkurs nie może zachęcać, nakłaniać lub doradzać małoletniemu, żeby zakupił produkt lub wzięło udział w konkursie w celu zdobycia nagrody dla siebie lub dla osoby dorosłej, bądź też, aby namawiało osobę dorosłą do zakupu produktu w celu wzięcia udziału w konkursie.
- C. Konkursy powinny zawierać czytelne informacje na temat regulaminu i zasad wzięcia udziału, wysokość wszelkich opłat telefonicznych itd.

- D. Należy unikać konkursów wymagających zaangażowania ze strony małoletniego, poprzez telefonowanie lub wysyłanie SMS-ów; w przypadku podawania numerów telefonicznych należy również poinformować, że małoletni powinien zapytać rodzica lub opiekuna o pozwolenie na skorzystanie z telefonu.
- E. Konkursy nie powinny zachęcać do konieczności wielokrotnego zakupu produktu lub serii produktów.
- F. Konkursy powinny być przygotowane i przeprowadzone przez operatora zgodnie z lokalnymi, obowiązującymi prawami.
- G. Konkursy nie mogą opisywać oferty jako darmowej, jeśli istnieją inne dodatkowe koszty niż standardowa opłata za znaczek lub przesyłkę kurierską, standardowe opłaty telefoniczne bądź uzasadnione koszty podróży wymaganej do odebrania oferty; reklamy muszą w jasny sposób określać zakres odpowiedzialności konsumenta za wszelkie koszty.
- H. Reklama konkursów nie może wprowadzać w błąd, co do gwarancji otrzymania nagrody.
- I. Wszystkie reklamy dotyczące mechanizmu konkursu będą szczegółowo analizowane pod względem zgodności z polityką programową TWDC oraz z wytycznymi zawartymi w niniejszym dokumencie.

## 6. REKLAMY TELEFONII KOMÓRKOWEJ

- A. Reklamy operatorów telefonii komórkowej muszą zawierać wszelkie informacje cenowe oraz oświadczenie o koniecznej zgodzie rodziców na skorzystanie z oferty, jeśli reklama jest skierowana do małoletnich.
- B. Numery telefonów o podwyższonych stawkach powinny być pomijane w reklamach dla dzieci.

## 7. REKLAMY ARTYKUŁÓW ŻYWNOŚCIOWYCH

- A. Reklamy artykułów żywnościowych muszą być zgodne z przyjętymi ogólnie zasadami spożycia żywności i odżywiania oraz z przepisami prawnymi kraju nadawania.
- B. Reklamy nie powinny pomniejszać roli rodziców lub osób dorosłych będących wzorem do naśladowania w dostarczaniu wartościowych informacji dietetycznych bądź promowaniu zdrowych nawyków, zbilansowanej diety lub zdrowego i aktywnego stylu życia.
- C. Reklamy przekąsek i napojów bezalkoholowych nie mogą zalecać lub sugerować przypadkowego i/lub nadmiernego używania danego produktu.

## 8. REKLAMY ZABAWEK

- A. Reklamy zabawek powinny standardowo odzwierciedlać dokładnie przeżycia związane z ich użytkowaniem i nie dozwolone jest stosowanie technik animacji do przedstawienia sposobów użycia produktu niemożliwych do zrealizowania w rzeczywistości, np.: jeśli daną zabawkę reklamuje się jako zabawkę ruchomą, należy stwierdzić czytelnie czy porusza się ona niezależnie, czy też musi być napędzana ręcznie; w przypadku prezentacji klocków do budowy lub zestawów zabawkowych, dopuszczalne jest pokazanie zabawek montujących się bez pomocy człowieka. Jednakże, w przypadku niejasności co do możliwości danego produktu, konieczne będzie przedstawienie metody jego montażu.
- B. W przypadku, gdy wymiary zabawek i temu podobnych produktów mogą być istotnym czynnikiem gwarantującym zrozumienie reklamy, główny wymiar musi być łatwy do oceny poprzez porównanie z podobnym przedmiotem o jednoznacznym wymiarze.

## 9. REKLAMY PRODUKTÓW DO PIELĘGNACJI OSOBISTEJ

- A. Reklamy produktów do pielęgnacji osobistej, w tym produktów zawierających ostrzeżenie "przechowywać w miejscu niedostępnym dla dzieci", będą zatwierdzane każdorazowo przez TWDC.
- B. Reklamy produktów przeznaczonych dla kobiet, takich jak podpaski higieniczne i kremy będą analizowane każdorazowo przez TWDC. Po ewentualnym zatwierdzeniu, reklamy tego typu powinny być emitowane w porze wieczornej wyłącznie na kanale Disney Channel. Reklam tego typu nie emituje się na kanale Disney XD.
- C. Czynność golenia twarzy lub nóg w reklamach maszynek do golenia nie powinna być pokazywana z obawy przed prawdopodobnym naśladowaniem przez dzieci.

## 10. REKLAMY WITAMIN I SUPLEMENTÓW DIETY

- A. Zapytania o dopuszczenie reklam witamin i suplementów diety będą rozpatrywane przez TWDC indywidualnie na podstawie filmu MPG, storyboardu i kompletnej informacji o reklamowanym produkcie.
- B. TWDC zastrzega sobie prawo do odmówienia emisji reklamy w przypadku, gdy w jego ocenie jego emisja może narazić małoletnich na utratę zdrowia lub życia.
- C. Reklama nie może pokazywać produktu w formie słodyczy lub dawać odbiorcy mylne wrażenie, że produkt mógłby być w ten sposób postrzegany.
- D. W reklamie musi być jasna informacja, że produkt może być spożywany tylko pod nadzorem osoby dorosłej: w postaci tekstowej (np.: „do spożycia tylko pod nadzorem dorosłych”) lub poprzez kontekst pokazany w materiale reklamowym (np.: osoba dorosła podająca dziecku witaminę).
- E. Kreacja reklamy powinna być przeznaczona dla rodziców lub odbiorców dorosłych.
- F. Kreacja reklamy musi być wystarczająco przekonująca, że przedawkowanie spożycia produktu nie spowoduje uszkodzenia zdrowia dziecka. Reklamodawca jest odpowiedzialny za udowodnienie, że przedawkowanie spożycia produktu nie spowoduje uszczerbku na zdrowiu dziecka.
- G. Produkt nie może być dostępny w sprzedaży na receptę, musi być dostępny w ogólnej sprzedaży.

## 11. REKLAMY AKCJI CHARYTATYWNYCH I KAMPANIE SPOŁECZNE

- A. Nie przewiduje się emitowania spotów reklamowych akcji charytatywnych i kampanii społecznych, zwłaszcza o treści zbyt emocjonalnej lub zaburzającej stan emocjonalny dzieci.
- B. Do dzieci nie powinny być kierowane żadne komunikaty dotyczące zbiórki pieniędzy.

## 12. REKLAMY STRON WWW I PORTALI INTERNETOWYCH

- A. Każdy adres internetowy prezentowany w reklamie powinien być spójny z reklamą. Oznacza to, że strony przeznaczone dla dorosłych internautów nie mogą wykorzystywać kreacji tradycyjnie wykorzystywanej w komunikacji z dziećmi.
- B. Adresy internetowe nie powinny zawierać odnośników do witryn zawierających materiał przeznaczony dla osób dorosłych lub o niestosownej treści.

### 13. REKLAMY WYKORZYSTUJĄCE POSTACIE I TREŚCI POPULARNE WŚRÓD DZIECI

- A. Produkty pochodzące lub skojarzone z treścią programu telewizyjnego skierowane bezpośrednio do dzieci nie będą reklamowane w trakcie lub w przerwach danego programu.
- B. Postacie (żywe lub animowane) wykorzystywane w programach lub na nośnikach druku nie powinny być wykorzystywane do sprzedaży produktów, upominków lub usług w sposób zmniejszający różnicę pomiędzy programem lub treścią edytorską a promocją komercyjną. Na przykład, reklamy lub ogłoszenia prezentujące postacie z programów lub publikacji skierowanych głównie do dzieci nie powinny być nadawane bezpośrednio przed lub po programach bądź artykułach, w których prezentowane są te same postacie lub osoby.
- C. Wszystkie reklamy muszą być odpowiednie dla czasów antenowych, w których zostały zaplanowane.

### 14. REAKCJA NA BODŹCE ŚWIETLNE

- A. Obrazy migające, błyskające lub przerywane oraz niektóre typy powtarzanych regularnie wzorów mogą wywołać konwulsje u niektórych widzów cierpiących na epilepsję i należy unikać w reklamach.

### 15. ZAKAZANE JEST NADAWANIE REKLAMY:

- A. wyrobów tytoniowych;
- B. napojów alkoholowych;
- C. usług i produktów medycznych;
- D. leków na receptę;
- E. związków religijnych oraz stowarzyszeń wyznaniowych;
- F. napojów energetyzujących, w tym zawierających stymulanty czy kofeinę;
- G. produktów dla kobiet takie jak podpaski higieniczne i tampony (na kanale Disney XD);
- H. niektórych filmów, programów telewizyjnych, gier wideo oraz wydarzeń plenerowych oznaczonych wysoką kategorią wiekową;
- I. filmów, programów telewizyjnych i magazynów dla dorosłych;
- J. gier hazardowych;
- K. indywidualnych porad w sprawie problemów konsumenckich lub osobistych;
- L. produktów lub kuracji odchudzających lub placówki świadczące usługi tego typu, które przedstawiają „cudowne” efekty ich stosowania;
- M. żywnościowych lub napojów, jeżeli stosuje się do nich przepisy prawne kwalifikujące je jako produkty bogate w tłuszcz, sól lub cukier (HFSS, na kanale Disney Channel);
- N. zakładów pogrzebowych lub tego typu usług;
- O. broni lub produktów imitujących prawdziwą broń;
- P. organizacji politycznych i stowarzyszeń o charakterze politycznym;

- Q. pornografii lub innych produktów, komunikatów czy zawartości o charakterze intymnym lub seksualnym, które są przeznaczone do użytku przez osoby pełnoletnie;
- R. produktów spożywczych, które zostały zakwalifikowane przez przepisy prawne jako produkty bogate w tłuszcz, sól lub cukier (HFSS) – wg brytyjskiej licencji nadawania.

### III. ZASADY STOSOWANE DO SPONSORINGU

#### 1. STANDARDY OGÓLNE

- A. Głównym celem sponsoringu jest zbudowanie, podtrzymanie oraz wzmocnienie świadomości, wizerunku lub obecności sponsora lub jego określonych produktów lub usług poprzez czytelne wskazanie sponsora, za pomocą lektora lub w formie wizualnej, np.:
  - a. "XY zaprasza wszystkich do oglądania programu YY";
  - b. „YY jest sponsorowany przez XY”;
  - c. „Ten program jest sponsorowany przez XY”;
  - d. „Nagrody w konkursie funduje XY, sponsor programu”;
  - e. „XY zaprasza do miłego spędzania czasu z YY”;
  - f. „XY, producent wody mineralnej AA, zaprasza do oglądania programu YY”;
  - g. „Ten program jest sponsorowany przez jogurt XX”;
  - h. „Ten program jest sponsorowany przez jogurt XX, wyprodukowany przez firmę XY”;
  - i. „Ten program jest sponsorowany przez XX, głównego sponsora Reprezentacji Narodowej w piłce nożnej”.
  - j. „Ten program jest sponsorowany przez XX, zwycięzcę w rankingu najlepszych kont internetowych w 2010 roku”;
  - k. „Ten program jest sponsorowany przez firmę Philips. Philips, Let’s make things better”.
- A. Sponsor musi kłaść główny nacisk na fakt, że sponsoring nie jest formą reklamową ani promocyjną i te części nie mogą dominować w przekazie.
- B. Sponsorem może być producent, marka lub produkt.
- C. Billboard sponsorski powinien w wyraźny sposób różnić się od reklamy i nie powinien być identyczny z rzeczywistym ogłoszeniem reklamowym lub "quasi" reklamą. Nie może zawierać żadnych komunikatów reklamowych lub wezwań do podjęcia określonych czynności, a już w szczególności wzywać w swojej treści do zakupu lub wynajmowania produktów lub usług sponsora bądź strony trzeciej lub odwoływać się w specjalny sposób do takich produktów lub usług.
- D. Billboard sponsorski musi być w wyraźny sposób oddzielony od programów i nie powinien zawierać animacji, muzyki, grafiki lub postaci ze sponsorowanych przez niego programów.
- E. Wskazanie sponsora może zawierać tylko jego nazwę, firmę, znak towarowy lub inne oznaczenie indywidualizujące przedsiębiorcę lub jego działalność, widok towaru lub usługi, ale pod warunkiem, że nie jest to nadmierna ekspozycja.

- F. Wskazanie sponsora nie może w szczególności zawierać: ceny; informacji porównawczej z innym produktem, usługą lub marką, zachęty do wizyty, nabycia lub konsumpcji produktu, materiału kreatywnego ukazującego konsumenta przed, w trakcie lub po konsumpcji produktu, informacji sprzedażowej ani numeru telefonu.
- G. Aby uniknąć nadmiernego ekspozowania należy podjąć stosowne kroki celem zapewnienia, aby odwołania do produktów lub usług nie przesłaniały komunikatu o sponsorowaniu.
- H. Dopuszcza się zamieszczanie podstawowych, minimalnych danych kontaktowych pod warunkiem, że nie zapraszają lub nie namawiają one widzów do kontaktowania się ze sponsorem, np.:
  - a. „Ten program jest sponsorowany przez firmę XY [www.xy.pl](http://www.xy.pl)”;
  - b. „Ten program jest sponsorowany przez firmę XY Teletext 566”.
- I. Dopuszcza się zamieszczanie obowiązkowych informacji cenowych pod warunkiem, że nie stanowią one części komunikatu reklamowego. Wszelkie nieobowiązkowe informacje cenowe uznaje się standardowo za komunikat reklamowy i nie są akceptowane.
- J. Standardowy proces emisji wszystkich materiałów sponsoringowych zawiera konieczność uzyskania akceptacji przez dział prawny, dział ochrony marki i dział marketingu pod kątem zgodności z poniższymi przepisami, przepisami prawnymi regulującymi działalność reklamową oraz z wytycznymi dotyczącymi ochrony marki Disney.
- K. Warunkowy proces emisji wszystkich materiałów sponsoringowych wymaga akceptacji wszystkich powyższych działów oraz szczegółowej analizy zarówno materiałów kreatywnych jak i uzasadnienia biznesowego takiego przedsięwzięcia i dlatego rekomendowane jest konsultowanie takich inicjatyw z co najmniej 4 tygodniowym wyprzedzeniem.

## 2. SPONSORING PRZEZ PRODUCENTÓW I DYSTRYBUTORÓW ZABAWEK

- A. Producenci lub dystrybutorzy zabawek, jako sponsorzy będą zatwierdzani każdorazowo przez TWDC.

## 3. SPONSORING PRZEZ PRODUCENTÓW ARTYKUŁÓW ŻYWNOŚCIOWYCH

- A. Produkty żywnościowe, które zainteresowane są obecnością sponsorską na antenach TWDC, muszą zostać sprawdzone poprzez kalkulator żywieniowy TWDC pod kątem wartości odżywczych. Obecnie rozpoznawane są następujące kategorie produktów żywnościowych:
  - a. Dania główne;
  - b. Przystawki;
  - c. Przekąski;
  - d. Płatki śniadaniowe;
  - e. Przyprawy;
  - f. Pieczywo;
  - g. Produkty mleczne (mleko i sery);
  - h. Jogurty;

- i. Soki;
  - j. Napoje;
  - k. Nektary;
  - l. Herbata;
  - m. Słodczyce (nieodzwolone jako sponsor);
- B. Ze względu na surowe wymagania zdrowotne dotyczące tej kategorii oraz konieczność szczegółowego sprawdzenia składu odżywczego z kalkulatorem żywieniowym TWDC, zalecana jest każdorazowa konsultacja z domem sprzedaży At Media lub TWDC na temat możliwości sponsorowania.

#### 4. SPONSORING PRZEZ DYSTRUBUTORÓW PREMIER FILMOWYCH I GIER WIDEO

- A. Dystrybutorzy filmów i gier wideo, jako sponsorzy będą zatwierdzani każdorazowo przez TWDC.
- B. Ogólną zasadą jest, że filmy i gry niedozwolone dla dzieci i młodzieży nie mogą być sponsorami.

#### 5. ZAKAZANY JEST SPONSORING PRZEZ NASTĘPUJĄCE KATEGORIE LUB PRODUCENTÓW PRODUKTÓW:

- A. wymienionych w zakazie nadawania reklamy (punkt 16) oraz
- B. niebezpiecznych dla dzieci lub zawierające ostrzeżenia takie jak "Przechowywać w miejscu niedostępnym dla dzieci";
- C. dla kobiet takie jak podpaski higieniczne i tampony;
- D. witaminowych, witamin i suplementów diety;
- E. żywnościowych lub napojów określone przez kalkulator żywieniowy TWDC lub przepisy prawne jako produkty bogate w tłuszcz, sól lub cukier (HFSS);
- F. niektórych produktów inwestycyjnych, finansowych i usług bankowych;
- G. usług telefonicznych o podwyższonych stawkach;
- H. niektórych projektów chałupniczych;
- I. niektórych kursów instruktażowych.

### IV. PODSUMOWANIE

Poniżej w tabeli można znaleźć podstawowe informacje na temat możliwości obecności komercyjnej (reklamowej lub sponsoringowej) w kanałach TWDC. Poszczególne kategorie produktowe zostały wstępnie zakwalifikowane jako Dozwolone, co oznacza, że podlegają standardowej procedurze akceptacji materiału kreatywnego, pod warunkiem spełnienia wymogów stawianych w tym dokumencie oraz z wytycznymi marki Disney. Kategorie Warunkowo dozwolone wymagają szczegółowej analizie oraz biznesowego uzasadnienia takiej inicjatywy.

<b>KATEGORIA PRODUKTÓW</b>	<b>REKLAMA</b>	<b>SPONSORING</b>
Odświeżacze powietrza	Dozwolone	Warunkowo
Pieluszki dla niemowląt	Dozwolone	Warunkowo
Żywność dla dzieci	Dozwolone	Warunkowo
Bankowość i finanse	Dozwolone	Warunkowo
Kosmetyki	Dozwolone	Warunkowo
Organizacje charytatywne	Warunkowo	Warunkowo
Gumy do żucia	Dozwolone	Warunkowo
Detergenty i środki czystości	Dozwolone	Warunkowo
Artykuły żywnościowe i napoje	Dozwolone	Warunkowo
Restauracje	Dozwolone	Niedozwolone
Firmy ubezpieczeniowe	Dozwolone	Warunkowo
Militaria i zabawki militarne	Warunkowo	Warunkowo
Telefonia komórkowa	Dozwolone	Warunkowo
Produkty do pielęgnacji osobistej	Warunkowo	Warunkowo
Stacje benzynowe	Dozwolone	Warunkowo
Apteki	Dozwolone	Warunkowo
Papier toaletowy	Warunkowo	Warunkowo
Witaminy i suplementy diety	Dozwolone	Warunkowo
Samochody i branża motoryzacyjna	Dozwolone	Warunkowo
Aparaty fotograficzne i inne produkty tego typu	Dozwolone	Warunkowo