

**DYSTRYBUCJA I SERWISOWANIE POJAZDÓW SILNIKOWYCH
W UNII EUROPEJSKIEJ**

**ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (WE) NR 1400/2002
z dnia 31 lipca 2002 r.¹**

**W SPRAWIE STOSOWANIA ART. 81 UST. 3 TRAKTATU
DO KATEGORII POROZUMIEŃ WERTYKALNYCH I PRAKTYK
UZGODNIONYCH W SEKTORZE MOTORYZACYJNYM**

BROSZURA WYJAŚNIAJĄCA

Komisja Europejska – Dyrekcja Generalna ds. Konkurencji

¹ Dz.U. L 203 z 1.08.2002, s. 30.

dokument dostępny również w Internecie:

http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

© Wspólnoty Europejskie, 2002 r.

Powielanie dozwolone za podaniem źródła.

Słowo wstępne

Dystrybucja i naprawa pojazdów silnikowych są dziedzinami o zasadniczym znaczeniu dla konsumenta europejskiego. Z sektorem tym wiążą się pewne problemy w dziedzinie konkurencji – zwłaszcza w odniesieniu do wynikającego z jednolitego rynku prawa konsumentów do zakupu samochodu w dowolnie wybranym miejscu w Unii Europejskiej. Nowe rozporządzenie 1400/2002, które wyjaśnia niniejsza broszura, zostało pomyślane, aby rozwiązać tego typu problemy, przy jednoczesnym uwzględnieniu szczególnych cech sektora motoryzacyjnego.

To nowe rozporządzenie szczegółowo traktuje również kwestie związane z naprawami i przeglądami oraz zaopatrzeniem w części zapasowe, ponieważ w ciągu okresu żywotności pojazdu koszty związane z tymi usługami wynoszą w przybliżeniu tyle, ile wynosi cena zakupu samego pojazdu.

Nowe rozporządzenie ma na celu zwiększenie konkurencyjności i przyniesienie wymiernych korzyści konsumentom europejskim. Otwiera ono drogę do większego wykorzystania nowych technik dystrybucji, takich jak sprzedaż przez Internet oraz wielomarkowe punkty dealerskie. Doprowadzi to do większej konkurencji pomiędzy dealerami, znacznie ułatwi zakupy nowych samochodów poza granicami kraju oraz spowoduje większą konkurencję cenową. Właściciele samochodów będą mieć większą możliwość wyboru miejsca przeprowadzenia naprawy i przeglądu oraz tego, jakie części zapasowe zostaną użyte.

Niniejsza broszura wyjaśniająca, opracowana przez Dyрекcję Generalną ds. Konkurencji, ma służyć jako prawnie niewiążąca interpretacja tego rozporządzenia. Jej celem jest dostarczenie porad i informacji różnym kategoriom zainteresowanych stron, w szczególności konsumentom, dealerom i osobom zajmującym się naprawami (przyp. tłum.: wymiennie określanych dalej także jako warsztaty dla czytelności tekstu) . Informacje takie są tym bardziej ważne, że rozporządzenie wprowadza fundamentalne zmiany. Broszura zawiera oddzielne sekcje dla poszczególnych stron i udziela odpowiedzi na prawdopodobne pytania. Powinno to ułatwić czytelnikowi odszukanie właściwych dla niego informacji.

DG ds. Konkurencji będzie czuwać nad wdrażaniem tego ważnego rozporządzenia i jeśli uzna za niezbędne nie zawaha się przed podjęciem działań mających zapewnić poszanowanie zasad konkurencji oraz działanie rozporządzenia na korzyść europejskich konsumentów.

*Philip Lowe
Dyrektor Generalny ds. Konkurencji*

Spis treści

1.	<u>WSTĘP</u>	7
2.	<u>STRUKTURA BROSZURY</u>	10
3.	<u>FILOZOFIA ROZPORZĄDZENIA (WE) NR 1400/2002</u>	11
	3.1. <u>Ogólne podejście</u>	11
	3.2. <u>Wynik nowego ogólnego podejścia w odniesieniu do dystrybucji i serwisowania pojazdów silnikowych</u>	12
4.	<u>TREŚĆ ROZPORZĄDZENIA</u>	16
	4.1. <u>Definicje używane w Rozporządzeniu (art. 1)</u>	16
	4.2. <u>Zakres zastosowania Rozporządzenia (art. 2)</u>	16
	4.2.1. <u>Produkty i usługi objęte zakresem Rozporządzenia</u>	17
	4.2.2. <u>Kategorie porozumień wchodzących w zakres Rozporządzenia</u>	19
	4.3. <u>Ogólne warunki stosowania (art. 3)</u>	22
	4.3.1. <u>Progi udziału rynkowego</u>	22
	4.3.2. <u>Warunki ogólne dotyczące określonych postanowień, które muszą być ujęte w porozumieniach</u>	26
	4.4. <u>Ograniczenia podstawowe (art. 4)</u>	29
	4.5. <u>Warunki szczególne (art. 5)</u>	33
	4.5.1. <u>Wielomarkowość</u>	33
	4.5.2. <u>Lokalizacja autoryzowanych dystrybutorów lub warsztatów w systemach dystrybucji selektywnej</u>	36
	4.6. <u>Cofnięcie korzyści wynikającej ze zwolnienia grupowego (art. 6)</u>	38
	4.7. <u>Cofnięcie stosowania na rynku właściwym (art. 7)</u>	39
	4.8. <u>Wejście w życie i okres przejściowy (artykuły 12 i 10)</u>	40
	4.9. <u>Sprawozdania z monitoringu i oceny (art. 11)</u>	42
5.	<u>PRAWA, OBOWIĄZKI I MOŻLIWOŚCI, JAKIE DAJE ROZPORZĄDZENIE</u>	44
	5.1. <u>Konsumenci: większy wybór dla konsumenta zgodnie z zasadami jednolitego rynku</u>	44
	5.1.1. <u>Sprzedaż</u>	45
	5.1.2. <u>Serwis posprzedażny</u>	48
	5.2. <u>Pośrednicy</u>	49

5.3.	<u>Autoryzowani dystrybutorzy nowych pojazdów silnikowych (w niniejszej broszurze zwani również dealerami)</u>	51
5.3.1.	<u>Sprzedaż nowych pojazdów przez dealerów</u>	51
5.3.1.1.	<u>Sprzedaż nowych pojazdów silnikowych konsumentom korzystającym z usług pośrednika</u>	55
5.3.1.2.	<u>Sprzedaż nowych samochodów firmom leasingowym</u>	55
5.3.2.	<u>Dystrybucja różnych marek pojazdów silnikowych przez dealera (wielomarkowość)</u>	56
5.3.3.	<u>Prawo do otwierania dodatkowych punktów sprzedaży (zakaz „klauzuli miejsca”)</u>	58
5.3.4.	<u>Dostarczanie nowych pojazdów do dealera</u>	60
5.3.5.	<u>Spory dotyczące spraw umownych</u>	60
5.3.6.	<u>Prawo dealera do decydowania, czy ma wykonywać usługi naprawcze i przeglądowe</u>	61
5.3.7.	<u>Przeniesienie/sprzedaż przedsiębiorstwa dealera lub mającej autoryzację osoby zajmującej się naprawami</u>	62
5.3.8.	<u>Zakończenie porozumienia z dealerm</u>	64
5.4.	<u>Mające autoryzację osoby zajmujące się naprawami (autoryzowane warsztaty)</u>	66
5.4.1.	<u>Jak zostać autoryzowanym podmiotem wykonującym naprawy</u>	67
5.4.2.	<u>Brak klauzuli miejsca dla autoryzowanych warsztatów</u>	68
5.4.3.	<u>Części zapasowe i mająca autoryzację osoba zajmująca się naprawami</u>	68
5.4.4.	<u>Zakazy konkurencji dla autoryzowanych warsztatów</u>	70
5.4.5.	<u>Przeniesienie własności autoryzowanego warsztatu</u>	70
5.5.	<u>Niezależne podmioty na rynku części i akcesoriów</u>	70
5.5.1.	<u>Dostęp do informacji technicznych</u>	71
5.5.2.	<u>Relacje pomiędzy niezależnymi i mającymi autoryzację osobami zajmującymi się naprawami</u>	75
6.	<u>DEFINICJA RYNKU I OBLICZANIE UDZIAŁÓW RYNKOWYCH</u>	76
6.1.	<u>Zasady definicji rynku</u>	76
6.2.	<u>Przykłady definicji rynków i obliczania udziałów rynkowych</u>	79
7.	<u>DYSTRYBUCJA I DOSTĘP DO CZĘŚCI ZAPASOWYCH</u>	85
8.	<u>ZAŁĄCZNIK I – ODNIESIENIA DO NAJWAŻNIEJSZYCH DOKUMENTÓW DOTYCZĄCYCH ZASAD KONKURENCJI ODNOSZĄCYCH SIĘ DO DYSTRYBUCJI POJAZDÓW SILNIKOWYCH W UNII EUROPEJSKIEJ</u>	92

9. ZAŁĄCZNIK II – TEKST ROZPORZĄDZENIA 1400/2002	94
10. SKOROWIDZ	106

1. WSTĘP

W Państwach Członkowskich Unii Europejskiej producenci pojazdów silnikowych i części zapasowych rozprawdzają swoje produkty poprzez sieci dystrybutorów. W odniesieniu do pojazdów silnikowych, dystrybutorzy ci są powszechnie zwani dealerami i takim właśnie mianem będą określani w niniejszej broszurze. Producenci pojazdów silnikowych oraz inne przedsiębiorstwa również prowadzą sieci autoryzowanych warsztatów. Taka sieć dystrybucji lub naprawcza opiera się na pakiecie podobnych porozumień pomiędzy producentem i poszczególnymi dystrybutorami lub warsztatami. Dla celów prawa konkurencji porozumienia te nazywają się porozumieniami wertykalnymi, ponieważ producent i dystrybutor lub osoba zajmująca się naprawami działają na różnych poziomach łańcucha produkcji lub dystrybucji.

Artykuł 81 Traktatu WE ma zastosowanie do porozumień, które mogą mieć wpływ na handel pomiędzy Państwami Członkowskimi, i które zapobiegają, ograniczają lub zakłócają konkurencję. Pierwszym warunkiem zastosowania art. 81 jest to, aby dane umowy były zdolne do wywierania znaczącego wpływu na handel pomiędzy Państwami Członkowskimi. Bywa tak zwykle wtedy, gdy sieć rozciąga się na całym terytorium Państwa Członkowskiego. Gdy ten pierwszy warunek jest spełniony, art. 81 ust. 1 zakazuje porozumień, które w znaczącym stopniu ograniczają lub zakłócają konkurencję². Może tak być wypadku, gdy porozumienia wertykalne nie tylko określają cenę i ilość dla konkretnej transakcji sprzedaży i kupna, ale również zawierają ograniczenia nałożone na sprzedającego lub kupującego (zwane dalej „ograniczeniami wertykalnymi”). Art. 81 ust. 3 uznaje ten zakaz za niemający zastosowania do porozumień, z których korzyści, jak np. poprawa wydajności, są na tyle duże, że przeważają nad efektami antykonkurencyjnymi. Takie porozumienia określa się jako zwolnione na podstawie art. 81 ust. 3. Porozumienia mogą być zwolnione, jeśli konsumenci otrzymują sprawiedliwą część korzyści wynikających z tych udoskonaleń³.

² Art. 81 ust. 1 stanowi, że:

Niezgodne ze wspólnym rynkiem i zakazane są wszelkie porozumienia między przedsiębiorstwami, wszelkie decyzje związków przedsiębiorstw i wszelkie praktyki uzgodnione, które mogą wpływać na handel między Państwami Członkowskimi i których celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz wspólnego rynku, a w szczególności te, które polegają na:

- a) ustalaniu w sposób bezpośredni lub pośredni cen zakupu lub sprzedaży albo innych warunków transakcji,*
- b) ograniczaniu lub kontrolowaniu produkcji, rynków, rozwoju technicznego lub inwestycji,*
- c) podziale rynków lub źródeł zaopatrzenia,*
- d) stosowaniu wobec partnerów handlowych nierównych warunków do świadczeń równoważnych i stwarzaniu im przez to niekorzystnych warunków konkurencji,*
- e) uzależnianiu zawarcia kontraktów od przyjęcia przez partnerów zobowiązań dodatkowych, które ze względu na swój charakter lub zwyczaje handlowe nie mają związku z przedmiotem tych kontraktów.*

³ Art. 81 ust. 3 stanowi, że:

„Jednakże postanowienia ustępu 1 mogą zostać uznane za nie mające zastosowania do:

- każdego porozumienia lub kategorii porozumień między przedsiębiorstwami,*
- każdej decyzji lub kategorii decyzji związków przedsiębiorstw,*

To, czy porozumienie wertykalne faktycznie ogranicza konkurencję i czy w takim wypadku korzyści przeważają nad efektami antykonkurencyjnymi zależy często od struktury rynku. Z reguły wymaga to indywidualnej oceny. Jednakże Komisja może również udzielić zwolnienia w drodze rozporządzenia dla całych kategorii porozumień. Takie rozporządzenia powszechnie nazywane są „rozporządzeniami o zwolnieniach grupowych”. Na przykład, Komisja przyjęła rozporządzenie o zwolnieniu grupowym porozumień dotyczących dostaw i dystrybucji, znane jako rozporządzenie Komisji 2790/1999⁴. To rozporządzenie o zwolnieniu grupowym ma zasadniczo zastosowanie do porozumień wertykalnych we wszystkich sektorach przemysłu i handlu. Jednakże z uwagi na to, iż Komisja przyjęła rozporządzenie o zwolnieniu grupowym dla konkretnego sektora, rozporządzenie 2790/1999 nie ma zastosowania⁵.

Sektor motoryzacyjny posiada od pewnego czasu własne rozporządzenie o zwolnieniu grupowym. Rozporządzenie Komisji 1475/95⁶, tzn. poprzednie rozporządzenie specjalne dla sektora motoryzacyjnego, wygasło w dniu 30 września 2002 r. i zostało zastąpione rozporządzeniem Komisji 1400/2002 z dnia 31 lipca 2002 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych w sektorze motoryzacyjnym⁷ (zwane dalej „Rozporządzeniem” lub „nowym Rozporządzeniem”).

Nowe Rozporządzenie ma zastosowanie w Unii Europejskiej. Ma także zastosowanie w EOG⁸.

Nowe Rozporządzenie, które weszło w życie z dniem 1 października 2002 r., wprowadza szereg istotnych zmian dotyczących zwolnienia porozumień dotyczących dystrybucji nowych pojazdów silnikowych i części zapasowych. Wprowadza ono także ważne zmiany dotyczące zwolnienia porozumień dotyczących świadczenia usług naprawczych i przeglądowych przez mające autoryzację i niezależne osoby zajmujące się naprawami lub inne niezależne podmioty, jak na przykład firmy świadczące usługi pomocy drogowej,

- każdej praktyki uzgodnionej lub kategorii praktyk uzgodnionych, które przyczyniają się do polepszenia produkcji lub dystrybucji produktów bądź do popierania postępu technicznego lub gospodarczego, przy zastrzeżeniu dla użytkowników słusznej części zysku, który z tego wynika, (...)”

⁴ 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, s. 21).

⁵ Patrz – art. 2 ust. 5 rozporządzenia 2790/1999.

⁶ Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1475/95 z dnia 28 czerwca 1995 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do niektórych kategorii porozumień dotyczących dystrybucji i serwisowania pojazdów silnikowych (Dz.U. L 145, z 29.6.1995, s. 25).

⁷ Dz.U. L 203, z 1.8.2002 r., s. 30.

⁸ Patrz – decyzja Wspólnego Komitetu EOG 136/2002 z dnia 27 września 2002 r. zmieniająca załącznik XIV (Konkurencja) do Porozumienia EOG (dotychczas nieopublikowana w Dz.U.); patrz również – decyzja Wspólnego Komitetu EOG 46/96 z dnia 19 lipca 1996 r. zmieniająca załącznik XIV (Konkurencja) do Porozumienia EOG (Dz.U. L 291, z 14.11.1996, s. 39), zgodnie z którą rozporządzenie 1475/95 było również stosowane w Państwach Członkowskich EOG.

dystrybutorzy części zapasowych oraz firmy oferujące szkolenia dla osób zajmujących się naprawami.

Komisja posiada jednakże ogólną politykę, zgodnie z którą daje zainteresowanym stronom wystarczająco dużo czasu na dostosowanie się do nowych ram prawnych, i dlatego nowe Rozporządzenie będzie w pełni stosowane dopiero po zakończeniu okresów przejściowych⁹.

Niniejsza broszura ma służyć jako przewodnik po Rozporządzeniu dla konsumentów¹⁰ oraz innych podmiotów. Ma ona również za zadanie pomóc firmom w samodzielnej ocenie zgodności ich porozumień wertykalnych z zasadami konkurencji WE. Zawiera ona analizę techniczną oraz wyjaśnienia i udziela odpowiedzi na pytania, które producenci, dealerzy, producenci i dystrybutorzy części zapasowych, autoryzowane i niezależne warsztaty oraz inne niezależne podmioty zajmujące się sprzedażą i/lub naprawami oraz przeglądami pojazdów silnikowych mogą napotkać w praktyce. Broszura nie podaje jednakże szczegółowego komentarza na temat poszczególnych przepisów Rozporządzenia, ani też nie jest prawnie wiążąca.

⁹ Patrz poniżej - sekcja 4.8 oraz artykuły 10 i 12 Rozporządzenia. Porozumienia, które są zgodne z wymogami rozporządzenia 1475/95 są zwolnione do 30.09.2003 r. Ponadto, dealerzy nowych pojazdów silnikowych w systemie dystrybucji selektywnej mogą mieć do 30.09.2005 r. zabronione otwieranie dodatkowych punktów sprzedaży gdzie indziej w Unii Europejskiej.

¹⁰ Jednym z głównych celów tej broszury jest zapoznanie konsumentów i pośredników ze sposobem, w jaki Rozporządzenie gwarantuje swobodę zakupu samochodu w dowolnym miejscu w Unii Europejskiej zgodnie z zasadami jednolitego rynku.

2. STRUKTURA BROSZURY

Broszura ma następującą strukturę:

W rozdziale 3 wyjaśniono filozofię i cele leżące u podstaw Rozporządzenia, zarówno w odniesieniu do dystrybucji pojazdów silnikowych, jak i usług naprawczych i przeglądowych.

Rozdział 4 zawiera wyjaśnienie struktury Rozporządzenia oraz niektórych prawnych aspektów poszczególnych jego przepisów. Może to być przedmiotem szczególnego zainteresowania prawników i innych osób, które pragną lepiej poznać zakres i treść różnych klauzul tego Rozporządzenia.

Rozdział 5 jest skierowany przede wszystkim do konsumentów, w tym również do pośredników, oraz do dealerów nowych pojazdów i osób zajmujących się naprawami. Podano w nim odpowiedzi na pytania, które mogą pojawiać się ze strony każdej z kategorii zainteresowanych stron, w oddzielnych sekcjach dla każdej z nich. Odpowiedzi na te pytania mogą również mieć istotne znaczenie dla producentów pojazdów i części zapasowych oraz hurtowników. Prawa przyznane, na przykład, konsumentom lub niezależnym warsztatom mogą również odpowiadać obowiązkom spoczywającym na innych podmiotach, takich jak producenci pojazdów.

Rozdział 6 zajmuje się kwestiami technicznymi związanymi z definicją rynku.

Rozdział 7 dotyczy dystrybucji części zapasowych z technicznego punktu widzenia.

Na koniec, do broszury dołączono wykaz dokumentów źródłowych istotnych dla nowego systemu oraz pełny tekst nowego Rozporządzenia, które dostępne są również na internetowej stronie DG ds. Konkurencji¹¹.

¹¹ http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

3. FILOZOFIA ROZPORZĄDZENIA (WE) NR 1400/2002

3.1. Ogólne podejście

Rozporządzenie 1400/2002 jest rozporządzeniem o zwolnieniu grupowym, przeznaczone konkretnie dla sektora motoryzacyjnego. Obejmuje ono porozumienia dotyczące dystrybucji nowych pojazdów silnikowych i części zapasowych oraz porozumienia dystrybucyjne rządzące świadczeniem usług naprawczych i przeglądowych przez autoryzowane warsztaty. Zajmuje się także kwestią dostępu do informacji technicznych niezależnych podmiotów, bezpośrednio lub pośrednio zajmujących się naprawami lub przeglądami pojazdów silnikowych, takich jak niezależne warsztaty, jak również kwestią dostępu do części zapasowych.

Rozporządzenie 1400/2002 jest bardziej rygorystyczne niż poprzednie – rozporządzenie 1475/95, a także bardziej niż rozporządzenie 2790/1999, mając na uwadze zarządzenie stwierdzonym w tym sektorze problemom związanym z konkurencją¹².

Rozporządzenie 1400/2002 opiera się jednakże na ogólnej polityce Komisji w dziedzinie oceny ograniczeń wertykalnych określonej w rozporządzeniu 2790/1999 oraz towarzyszących Wytycznych w sprawie ograniczeń wertykalnych¹³. Bazuje więc ono na bardziej ekonomicznym podejściu oraz na zasadzie, zgodnie z którą pozostawia się podmiotom gospodarczym (producentom, dealerom) organizowanie dystrybucji zgodnie z ich potrzebami. W rezultacie, nowe Rozporządzenie jest mniej nakazowe niż rozporządzenie Komisji 1475/95, mając na uwadze niedopuszczenie do efektu „gorsetu”¹⁴ obserwowanego w przypadku rozporządzenia 1475/95 i umożliwienie rozwoju innowacyjnych formuł dystrybucji.

Nowe Rozporządzenie uwzględnia ogólną politykę, według której rozporządzenia o zwolnieniu grupowym powinny obejmować restrykcyjne porozumienia tylko do pewnych progowych wielkości udziału rynkowego, w tym wypadku próg ten wynosi generalnie 30%, choć dla ilościowej dystrybucji selektywnej nowych pojazdów silnikowych wynosi on 40%. Ponadto, nowe Rozporządzenie obejmuje tylko porozumienia, gdy spełnione są pewne ogólne warunki¹⁵, na przykład w stosunku do rozstrzygania sporów przez arbitra. Istotna część Rozporządzenia koncentruje się na praktykach i zachowaniach, które poważnie ograniczają konkurencję w obrębie Wspólnego Rynku, i które są szkodliwe dla konsumentów.

¹² Patrz – sprawozdanie Komisji z dnia 15 listopada 2000 r. na temat oceny rozporządzenia (WE) nr 1475/95 w sprawie stosowania art. 85 ust. 3 Traktatu do niektórych kategorii porozumień dotyczących dystrybucji i serwisowania pojazdów silnikowych. Dokument KOM(2000)743 wersja ostateczna, opublikowany w Internecie pod adresem: http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

¹³ Obwieszczenie Komisji – Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych (Dz.U. C 291, z 13.10.2000., s. 1).

¹⁴ Jest to efekt, gdzie przez zwolnienie tylko jednego modelu dla dystrybucji, Rozporządzenie zachęca wszystkich dostawców do stosowania prawie identycznych systemów dystrybucji, co prowadzi do usztywnienia.

¹⁵ W sprawie ogólnych warunków, patrz – art. 3.

W tym celu i zgodnie z ogólnym podejściem Komisji do rozporządzeń o zwolnieniach grupowych¹⁶ przedstawia ono listę bardzo poważnych ograniczeń (często określanych mianem „czarnych klauzul” lub „ograniczeń podstawowych”) wyjaśniając, co normalnie nie jest dozwolone¹⁷. Lista ta została sporządzona z myślą o naprawieniu wad rozporządzenia 1475/95 i uwzględnieniu kwestii swoistych dla sektora motoryzacyjnego, zwłaszcza w odniesieniu do napraw i przeglądów. Gdy ograniczenia takie występują, to nie tylko porozumienie nie korzysta już ze zwolnienia grupowego, lecz także indywidualne zwolnienie jest mało prawdopodobne. Poza listą ograniczeń podstawowych, nowe Rozporządzenie stawia szczególne warunki niektórym ograniczeniom wertykalnym, w szczególności zobowiązania do niekonkurowania oraz klauzule miejsca¹⁸. Gdy wymienione warunki szczególne nie są spełnione, to dane ograniczenia wertykalne zostają wykluczone ze zwolnienia grupowego. Jednakże, Rozporządzenie nadal stosuje się do pozostałej części porozumienia wertykalnego, jeżeli ta pozostała część porozumienia może działać niezależnie od niezwolnionego ograniczenia wertykalnego. Niezwolnione ograniczenie wertykalne wymagać będzie indywidualnej oceny zgodnie z art. 81.

3.2. Wynik nowego ogólnego podejścia w odniesieniu do dystrybucji i serwisowania pojazdów silnikowych

Dostępne dane pokazują¹⁹, że cena zakupu oraz koszt napraw i przeglądów samochodu, stanowią każdy po około 40% całkowitego kosztu posiadania pojazdu²⁰. Konkurencja na rynkach dystrybucji oraz napraw i przeglądów jest zatem równie ważna dla konsumentów i dlatego Rozporządzenie traktuje kwestii konkurencji w odniesieniu do obydwu grup.

W sprawozdaniu oceniającym przyjętym przez Komisję w dniu 15 listopada 2000 r. zawarty jest wniosek, że rozporządzenie 1475/95 nie osiągnęło niektórych z jego zasadniczych celów²¹. Zastosowanie ogólnego rozporządzenia o wertykalnym zwolnieniu grupowym (rozporządzenie 2790/1999) również nie rozwiązałoby wszystkich problemów stwierdzonych w sprawozdaniu oceniającym. Rozporządzenie 1400/2002, choć oparte na takim samym nienakazowym podejściu, jak rozporządzenie 2790/1999, wprowadza zatem bardziej rygorystyczne podejście.

¹⁶ Rozporządzenie Komisji 2790/1999; rozporządzenie Komisji (WE) nr 2658/2000 z dnia 29 listopada 2000 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień specjalizacyjnych (Dz.U. L 304, z 5.12.2000, s. 3); rozporządzenie Komisji (WE) Nr 2659/2000 z dnia 29 listopada 2000 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień o badaniach i rozwoju (Dz.U. L 304, z 5.12.2000, s. 7).

¹⁷ W sprawie ograniczeń podstawowych, patrz – art. 4.

¹⁸ W sprawie szczególnych warunków, patrz – art. 5.

¹⁹ Andersen, Badanie wpływu możliwych przyszłych scenariuszy legislacyjnych dla dystrybucji pojazdów silnikowych na wszystkie zainteresowane strony, s. 43, rozdział II.2.1.B; opublikowane w Internecie: http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/.

²⁰ Pozostałe 20% przypada na finansowanie, ubezpieczenie i inne koszty.

²¹ Patrz – sprawozdanie Komisji na temat oceny rozporządzenia 1475/95.

W odniesieniu do **dystrybucji nowych pojazdów silnikowych**, Rozporządzenie opiera się na następujących zasadach:

- zakaz łączenia selektywnej i wyłącznej dystrybucji dopuszczonego rozporządzeniem 1475/95. Aby skorzystać z nowego Rozporządzenia, producenci, wyznaczając swoich dystrybutorów, muszą zdecydować, czy stworzyć system dystrybucji selektywnej, czy wyłącznej;
- wzmocnienie konkurencji pomiędzy dealerami w różnych Państwach Członkowskich (konkurencji w ramach jednej marki) i poprawa integracji rynku w szczególności poprzez niezwalnianie porozumień dystrybucyjnych, które ograniczają sprzedaż pasywną, niezwalnianie porozumień dystrybucyjnych w systemach dystrybucji selektywnej, które ograniczają sprzedaż aktywną, oraz niezwalnianie klauzul (powszechnie zwanych „klauzulami miejsca”) zakazujących dealerom działającym w systemach dystrybucji selektywnej zakładania dalszych punktów sprzedaży w innych miejscach we Wspólnym Ryнку²²;
- likwidacja obowiązku prowadzenia przez tą samą firmę zarówno sprzedaży jak i serwisowania²³, poprzez niezwalnianie porozumień, które nie zezwalają dealerom na zlecenie usług serwisowych i naprawczych autoryzowanym warsztatom, które należą do autoryzowanej sieci naprawczej danej marki, i które tym samym spełniają normy jakościowe producenta²⁴;
- ułatwienie wielomarkowości poprzez niezwalnianie ograniczeń sprzedaży pojazdów silnikowych różnych marek przez jednego dealera²⁵. Dostawcy mogą jednak nałożyć obowiązek, aby pojazdy silnikowe różnych marek były wystawiane w różnych miejscach tego samego salonu;
- utrzymanie „klauzuli dostępności” poprzez niezwalnianie porozumień, które ograniczają dealerowi możliwość sprzedawania samochodów o innych specyfikacjach do równorzędnych modeli mieszczących się w zakresie umowy dealera. Powinno to umożliwić konsumentowi nabycie pojazdu od dealera w innym Państwie Członkowskim o specyfikacjach obowiązujących w rodzimym Państwie Członkowskim konsumenta, na przykład umożliwienie konsumentom brytyjskim i irlandzkim kupowania nowych samochodów z kierownicą z prawej strony w Europie kontynentalnej²⁶;

²² Po 30 września 2005 r. Patrz – art. 5 ust. 2 lit b) oraz art. 12 ust. 2. Przy obowiązywaniu klauzuli miejsca, producent zobowiązuje dealera do działania tylko w określonym miejscu założenia działalności, którym może być konkretny adres, miasto lub terytorium.

²³ Jest to powszechnie określane mianem powiązania sprzedaż-serwis.

²⁴ Art. 4 ust. 1 lit. g).

²⁵ Art. 5 ust.1 lit. a) i lit. c)

²⁶ Art. 4 ust. 1 lit. f)

- wspieranie korzystania przez konsumentów z pośredników lub agentów²⁷. Podmioty te stanowią ważne narzędzie wspierające konsumentów w zakupie pojazdu w innej części Wspólnego Rynku;
- wzmocnienie niezależności dealerów od producentów, zarówno poprzez pobudzenie sprzedaży wielomarkowej, jak i umacnianie minimalnych norm zabezpieczenia umów (w tym także zachowania obecnych minimalnych okresów wypowiedzenia określonych w rozporządzeniu 1475/95) oraz poprzez umożliwienie im upłynnienia dobra, które stworzyli przez danie im swobody sprzedania swoich zakładów innym dealerom upoważnionym do sprzedaży tej samej marki²⁸.

Reasumując, rozporządzenie 1400/2002 ustanawia system, który powinien pobudzić rozwój innowacyjnych sposobów dystrybucji, a przez to podnieść konkurencję.

W odniesieniu do **napraw i przeglądów pojazdów silnikowych**, rozporządzenie 1400/2002 jest oparte na takim samym rygorystycznym podejściu przy zachowaniu niektórych elementów poprzedniego rozporządzenia 1475/95, gdyż rozporządzenie 2790/1999 nie zawiera przepisów wystarczająco dostosowanych do napraw i przeglądów pojazdów silnikowych. Biorąc pod uwagę wydatki konsumentów na naprawy i przeglądy, ważne jest aby zapewnić im możliwość wyboru i aby wszystkie podmioty (dealerzy, autoryzowane warsztaty, niezależne warsztaty, w tym również warsztaty karoseryjne, sieci napraw doraźnych i centra serwisowe) mogły oferować usługi o dobrej jakości, a przez to przyczyniały się do bezpieczeństwa i niezawodności pojazdów.

W efekcie, jeżeli chodzi o naprawy i przeglądy, rozporządzenie 1400/2002 ma na uwadze następujące cele:

- umożliwienie producentom ustalania kryteriów wyboru autoryzowanych warsztatów, o ile nie uniemożliwiają one korzystania z któregoś z praw zapisanych w Rozporządzeniu;
- zapewnienie, że jeżeli dostawca nowych pojazdów silnikowych ustali kryteria jakościowe dla autoryzowanych warsztatów należących do jego sieci, to wszystkie podmioty spełniające te kryteria mogą dołączyć do sieci. Podejście to spowoduje podniesienie konkurencji pomiędzy autoryzowanymi warsztatami przez zapewnienie, że podmioty o niezbędnych kompetencjach technicznych będą mogły rozpoczynać swoją działalność wszędzie, gdzie są do tego możliwości;
- poprawa dostępu autoryzowanych warsztatów do części zapasowych konkurencyjnych w stosunku do części sprzedawanych przez producenta pojazdów;
- zachowanie i wzmocnienie konkurencyjnej pozycji niezależnych warsztatów; obecnie przeprowadzają one średnio około 50% wszystkich napraw

²⁷ Akapit 14 preambuły.

²⁸ Art. 3 ust. 3 i ust. 5.

samochodów²⁹. Rozporządzenie poprawia ich pozycję poprzez wzmocnienie ich możliwości uzyskania dostępu do części zapasowych i informacji technicznych wraz z postępem technicznym, zwłaszcza w dziedzinie urządzeń elektronicznych i sprzętu diagnostycznego. Prawo dostępu rozciąga się także na szkolenia oraz wszelkie rodzaje narzędzi, ponieważ dostęp do wszystkich tych czterech elementów jest niezbędny, jeśli dany podmiot ma być zdolny do świadczenia usług posprzedażnych. Pożądanym i istotnym efektem ubocznym tego poszerzonego dostępu jest pobudzanie doskonalenia technicznych umiejętności niezależnych warsztatów na rzecz bezpieczeństwa na drodze i ogółu konsumentów.

Biorąc pod uwagę wszystkie wymienione elementy można stwierdzić, że rozporządzenie 1400/2002 wzmacnia konkurencję na rynku dystrybucji nowych pojazdów oraz na rynku usług posprzedażnych.

²⁹ Badanie firmy Andersen, s. 254, załącznik 8; Accenture, Badanie wpływu scenariuszy legislacyjnych na dystrybucję pojazdów silnikowych, wrzesień 2001r., na zlecenie ACEA, s. 11.

4. TREŚĆ ROZPORZĄDZENIA

W tym rozdziale dokonano analizy treści różnych artykułów Rozporządzenia oraz próby zilustrowania niektórych przepisów, które mogą wymagać interpretacji. Zawarto w nim wyliczenie i wyjaśnienie artykułów, w miarę możliwości zilustrowanych z odniesieniami do punktów Rozporządzenia, przykłady i odpowiedzi na pytania, które mogą być zadawane przez prawników oraz dostawców pojazdów silnikowych lub części zapasowych, organizujących sieć dystrybucji. Rozdział ten zawiera również odniesienia do innych obwieszczeń Komisji, dostarczających wskazówek pojęciowych dotyczących kwestii wykonawczych.

4.1. Definicje używane w Rozporządzeniu (art. 1)

Artykuł 1 zawiera wykaz definicji, które wyjaśniają znaczenie, jakie powinno być nadane niektórym słowom i wyrażeniom używanym w tekście pozostałych artykułów Rozporządzenia. Gdy stosowne, pod tekstem artykułu, w którym użyte są takie słowa lub wyrażenia zamieszczono dokładną definicję.

4.2. Zakres zastosowania Rozporządzenia (art. 2)

Artykuł 2

Zakres zastosowania

1. Zgodnie z art. 81 ust. 3 Traktatu oraz z zastrzeżeniem przepisów niniejszego rozporządzenia, deklaruje się niniejszym, że przepisów art. 81 ust. 1 nie stosuje się do porozumień wertykalnych, w przypadku gdy dotyczą one warunków, zgodnie z którymi strony mogą nabywać, sprzedawać lub odsprzedawać nowych pojazdów silnikowych, części zapasowych do pojazdów silnikowych lub świadczenia usług naprawczych albo przeglądowych w odniesieniu do pojazdów silnikowych.

Akapit pierwszy stosuje się w zakresie, w którym takie porozumienia wertykalne zawierają ograniczenia wertykalne.

Dla celów niniejszego rozporządzenia, zwolnienie zadeklarowane w niniejszym ustępie jest nazywane „zwolnieniem”.

(...)

4.2.1. Produkty i usługi objęte zakresem Rozporządzenia

<i>Artykuł 1</i>	
<i>Definicje</i>	
1.	Dla celów niniejszego rozporządzenia: (...) n) „pojazd silnikowy” oznacza pojazd z własnym napędem, przeznaczony do wykorzystywania na drogach publicznych, wyposażony w trzy lub więcej kół; (...) s) „części zapasowe” oznacza towary przeznaczone do zainstalowania w lub na pojeździe silnikowym, w celu zastąpienia elementów tego pojazdu, w tym takie produkty jak smary, które są niezbędne do korzystania z pojazdu silnikowego, z wyjątkiem paliw; (...)

Pytanie 1: Gdzie leży granica pomiędzy rozporządzeniem 1400/2002 a rozporządzeniem 2790/1999 w sprawie porozumień wertykalnych?

Artykuł 2 ust. 5 rozporządzenia 2790/1999 w sprawie porozumień wertykalnych stwierdza, że nie ma zastosowania do porozumień wertykalnych, których przedmiot mieści się w zakresie innego rozporządzenia o zwolnieniu grupowym. Stąd wynika, że rozporządzenie 2790/1999 nie ma zastosowania do porozumień wertykalnych, które dotyczą nowych pojazdów silnikowych, usług naprawczych i przeglądowych pojazdów silnikowych oraz części zapasowych do pojazdów silnikowych, jak określono w Rozporządzeniu. Porozumienie, którego przedmiot mieści się w zakresie stosowania Rozporządzenia³⁰, lecz które nie spełnia innych wymagań określonych tamże³¹ nie wchodzi w zakres stosowania rozporządzenia 2790/1999.

Pytanie 2: Czy Rozporządzenie stosuje się do wszystkich porozumień dotyczących pojazdów i części zapasowych?

Nie. Rozporządzenie nie ma zastosowania, między innymi, do pojazdów, które nie są pojazdami silnikowymi³², do pojazdów silnikowych, które nie są nowe³³, do pożyczek bankowych finansujących zakup pojazdu przez użytkownika ostatecznego lub do

³⁰ Patrz – art. 2: Zakres zastosowania.

³¹ Na przykład: artykuły 3, 4 lub 5.

³² Definicja pojazdów silnikowych jest taka sama, jak w rozporządzeniu 1475/95. Niektóre pojazdy nie podlegają tej definicji, ponieważ nie posiadają własnego napędu, jak np. wozy konne, ponieważ mają mniej niż trzy koła, jak np. motocykle, lub ponieważ nie są przeznaczone do użytku na drogach publicznych, choć okazjonalnie mogą poruszać się po drogach publicznych, jak np. ciągniki lub maszyny do robót ziemnych.

³³ Na przykład, rynek samochodów używanych.

wyrobów, które nie są częściami zapasowymi w rozumieniu definicji zawartej w Rozporządzeniu³⁴.

Wiele produktów zamiennych jest typowych dla pojazdów silnikowych zgodnie z definicją podaną w Rozporządzeniu i dlatego jednoznacznie podlega definicji części zapasowych podanej w art. 1 ust. 1 lit. s). Jednakże niektóre wyroby, takie jak smary, lakiery oraz produkty o charakterze ogólnym, jak wkrety, śruby i nakrętki mogą dwojakie – lub wielorakie – użycie. Choć mogą one być instalowane w lub na pojeździe silnikowym zastępując części tego pojazdu, to mogą mieć również zastosowania końcowe w rodzajach pojazdów nieobjętych Rozporządzeniem (np. motocyklach lub ciągnikach) lub w jeszcze innych sytuacjach. Dlatego, wyroby takie powinny być uważane za części zapasowe tylko w znaczeniu art. 1 ust. 1 lit. s) z takim skutkiem, że porozumienia wertykalne dotyczące ich dystrybucji wchodzą w zakres Rozporządzenia, gdy jest w miarę pewne, iż są one przeznaczone do zainstalowania w lub na pojeździe silnikowym. W praktyce sytuacja taka ma miejsce wówczas, gdy działalność kupującego mieści się w sektorze napraw pojazdów silnikowych lub polega na dostawach dla tego sektora.

Wyłączałyby to z zakresu Rozporządzenia, na jednym poziomie handlu, porozumienia wertykalne, na podstawie których hurtownicy kupują takie produkty w celu dalszej dystrybucji do zróżnicowanego kręgu klientów, a jednocześnie na całkiem innym poziomie handlu porozumienia dotyczące produktów przeznaczonych do bezpośredniej sprzedaży użytkownikom ostatecznym, gdyż okoliczności końcowego użycia w obydwu przypadkach wcale nie są jasne. Na przykład, porozumienie wertykalne pomiędzy producentem wkretów a sklepem dla majsterkowiczów nie wchodzi w zakres Rozporządzenia, pomimo że producent dostarcza również te same wkrety producentowi pojazdów silnikowych lub sektorowi napraw pojazdów silnikowych. Podobnie jest w wypadku porozumienia z dystrybutorem, na przykład, lakierów lub smarów, chyba że rodzaj prowadzonej przez niego działalności daje pewność, iż takie wyroby będą użyte jedynie do instalacji w lub na pojeździe silnikowym, co podlega Rozporządzeniu. Taka pewność nie istnieje w wypadku sprzedaży lakierów lub smarów do stacji paliwowych, supermarketów lub sklepów dla majsterkowiczów. W zakresie, w jakim porozumienia wertykalne odnoszą się do pojazdów, towarów lub usług nieobjętych Rozporządzeniem, wchodzą one w zasadzie w zakres rozporządzenia 2790/1999.

³⁴ Na przykład, ponieważ nie są one niezbędne do użycia pojazdu silnikowego, choć mogą być w nim zamontowane, jak np. akcesoria typu taśmy, CD lub inne akcesoria stosownie do użycia handlowego (w sprawie wyjaśnienia, patrz – rozdział 7 poniżej).

4.2.2. Kategorie porozumień wchodzących w zakres Rozporządzenia

Artykuł 1

Definicje

1. Dla celów niniejszego rozporządzenia:

(...)

c) „porozumienia wertykalne” oznaczają porozumienia lub praktyki uzgodnione, w których uczestniczą dwa lub więcej przedsiębiorstwa, przy czym każde z nich działa, do celów porozumienia, na innym poziomie łańcucha produkcji lub dystrybucji;

(...).

Artykuł 2

Zakres

(...)

2. Zwolnienia stosuje się również do następujących kategorii porozumień wertykalnych:

a) porozumienia wertykalne zawarte między związkami przedsiębiorstw a jego członkami lub między takim związkiem a jego dostawcami, jedynie jeśli wszyscy jego członkowie są dystrybutorami pojazdów silnikowych lub części zapasowych do pojazdów silnikowych, lub osobami zajmującymi się naprawami i jeżeli żaden z indywidualnych członków związku wraz ze swoimi przedsiębiorstwami powiązanymi nie wykazuje całościowych obrotów rocznych przekraczających 50 milionów EUR; porozumienia wertykalne zawarte przez takie związki są objęte niniejszym rozporządzeniem z zastrzeżeniem stosowania art. 81 do porozumień horyzontalnych zawieranych między członkami związku lub decyzji przyjętych przez związek;

b) porozumienia wertykalne zawierające przepisy dotyczące udzielenia nabywcy lub użytkownika przez nabywcę praw własności intelektualnej, pod warunkiem że te przepisy nie stanowią podstawowego przedmiotu tych porozumień oraz odnoszą się bezpośrednio do użytkownika, sprzedaży lub odsprzedaży towarów lub usług przez nabywcę lub jego klientów. Zwolnienie stosuje się pod warunkiem, że te przepisy nie zawierają ograniczeń konkurencji w odniesieniu do towarów lub usług objętych umową, które mają ten sam przedmiot lub skutek, jak ograniczenia wertykalne, które nie podlegają zwolnieniu na mocy niniejszego rozporządzenia.

3. Zwolnienie nie ma zastosowania do porozumień wertykalnych zawieranych między przedsiębiorstwami konkurującymi.

Jednakże stosuje się je w przypadku, gdy przedsiębiorstwa konkurujące zawarły porozumienia wertykalne nie będące porozumieniem wzajemnym oraz gdy:

a) całkowity roczny obrót nabywcy nie przekracza 100 milionów EUR, lub

b) dostawca jest producentem i dystrybutorem towarów, natomiast nabywca jest dystrybutorem, nie produkującym towarów konkurujących z towarami objętymi umową, lub

c) dostawca świadczy usługi na kilku poziomach handlu, natomiast nabywca nie świadczy żadnych usług konkurencyjnych na tym poziomie handlu, na którym nabywa on usługi objęte umową.

Pytanie 3: Jakie typy porozumień wertykalnych są objęte Rozporządzeniem?

Rozporządzenie ma zastosowanie do porozumień wertykalnych w sektorze pojazdów silnikowych na wszystkich poziomach handlu od etapu pierwszej dostawy nowego pojazdu silnikowego przez jego producenta do ostatecznej odsprzedaży ostatecznym konsumentom oraz od pierwszej dostawy części zapasowych przez ich producenta do wyświadczenia usług naprawczych i przeglądowych ostatecznym konsumentom. Rozporządzenie obejmuje, między innymi, porozumienia wertykalne pomiędzy:

- producentem pojazdów silnikowych lub podległym mu przedsiębiorstwem a niezależnymi importerami lub hurtownikami, którzy nie są jednostkami podległymi producentowi i którym może być powierzona dostawa i zarządzanie siecią dystrybucji i naprawczą producenta w jednym lub kilku Państwach Członkowskich, nawet gdy producent posiada zarejestrowane w tych lub innych Państwach Członkowskich podległe mu przedsiębiorstwa zajmujące się importem i sprzedażą hurtową³⁵;
- producentem pojazdów silnikowych lub podległym mu przedsiębiorstwem a indywidualnymi członkami jego autoryzowanej sieci dystrybutorów i warsztatów, w tym udzielanie licencji na prawa do własności intelektualnej posiadane przez producenta³⁶;
- producentem pojazdów silnikowych, głównym dystrybutorem i dalszymi dystrybutorami lub pośrednikiem w dwu- lub trzypoziomowych sieciach dystrybucji³⁷. Takie porozumienia są objęte, niezależnie od tego, czy dalsi dystrybutorzy są wybierani przez producenta pojazdów i są z nim umownie związani, czy też główni dystrybutorzy wybierają i zawierają umowy z dalszymi dystrybutorami na podstawie kryteriów ustalonych przez producenta³⁸;
- producentem pojazdów silnikowych lub części zapasowych a stowarzyszeniem autoryzowanych lub niezależnych dealerów lub osób zajmujących się naprawami, którzy wspólnie kupują pojazdy silnikowe lub części zapasowe, jeżeli całkowite roczne obroty żadnego z indywidualnych członków tego stowarzyszenia nie przekraczają 50 milionów EUR³⁹;
- dostawcą części zapasowych a indywidualnymi członkami sieci niezależnych lub autoryzowanych warsztatów, którzy wykorzystują te części zapasowe do świadczenia usług naprawczych i przeglądowych.

Zakres zastosowania Rozporządzenia jest więc szerszy niż rozporządzenia 1475/95, gdyż obejmuje na przykład porozumienia z importerami lub hurtownikami pojazdów silnikowych, którzy nie świadczą usług posprzedażnych, z osobami zajmującymi się naprawami, które nie sprzedają samochodów oraz z dostawcami, którzy nie dostarczają części zapasowych osobom zajmującym się naprawami.

³⁵ Art. 2 ust. 3 lit. a) i lit. b).

³⁶ Art. 2 ust. 2 lit. b), np. używanie znaku handlowego umieszczonego w salonie, w którym sprzedawane są pojazdy lub ujawnienie know-how w celu świadczenia usług naprawczych dla konkretnej marki pojazdu.

³⁷ Akapit 3 preambuły.

³⁸ Rozporządzenie nie zabrania stosowania jednopoziomowych systemów dystrybucji. Wybór co do tego, czy i w jaki sposób systemy są zorganizowane należy do producenta lub dostawcy, którego pojazdy silnikowe lub części zapasowe są dostarczane poprzez sieć. Porozumienia dystrybucyjne zawierane przez dealera z innymi przedsiębiorstwami były również uzależnione od zgody dostawcy, zgodnie z art. 3 ust. 6 rozporządzenia 1475/95.

³⁹ Art. 2 ust. 2 lit. a).

Pytanie 4: Czy porozumienia wertykalne wchodzą w zakres Rozporządzenia, gdy dostawca również sprzedaje pojazdy silnikowe bezpośrednio ostatecznym konsumentom konkurencyjnie w stosunku do swojej sieci dystrybucji?

Generalnie, Rozporządzenie nie stosuje się do porozumień zawieranych pomiędzy konkurującymi przedsiębiorstwami. Jednakże niektóre porozumienia pomiędzy konkurentami wchodzą w zakres Rozporządzenia. W szczególności, art. 2 ust. 3 rozszerza zakres Rozporządzenia na sytuacje podwójnej dystrybucji tak, aby objąć różnorodne porozumienia wertykalne, jakie producent pojazdów silnikowych sprzedający bezpośrednio użytkownikom ostatecznym może zawierać z indywidualnymi członkami swojej sieci autoryzowanych dystrybutorów. Rozporządzenie nie określa żadnych specjalnych wymagań w odniesieniu do współistnienia punktów sprzedaży będących własnością producenta oraz tych, które są prowadzone przez autoryzowanych dystrybutorów.

Pytanie 5: Czy umowy pośrednictwa mieszczą się w zakresie Rozporządzenia?

Umowy pośrednictwa są powszechne w sektorze motoryzacyjnym. Dla celów prawa konkurencji WE Komisja ustanawia podział na „autentyczne” i „nieautentyczne” umowy pośrednictwa zgodnie z kryteriami podanymi w wytycznych w sprawie ograniczeń wertykalnych, niezależnie od tego, na jakie kategorie dzielone są takie porozumienia według krajowego prawa cywilnego⁴⁰. Autentyczne umowy pośrednictwa, to znaczy takie, w których pośrednik ponosi nieznaczne lub nie ponosi żadnego finansowego i handlowego ryzyka w związku z umową zawartą lub negocjowaną w imieniu swojego mocodawcy lub w związku ze specyficznymi dla rynku inwestycjami dla tej dziedziny działalności nie są zabronione na podstawie art. 81 ust. 1 i nie mieszczą się w zakresie Rozporządzenia. Natomiast nieautentyczne umowy pośrednictwa wchodzą w zakres Rozporządzenia⁴¹.

Pytanie 6: Jakie są wymagania, które porozumienia muszą generalnie spełniać, aby były zgodne z Rozporządzeniem i jakie są skutki tej zgodności?

Aby Rozporządzenie miało zastosowanie do porozumień mieszczących się w jego zakresie, muszą być spełnione warunki określone w art. 3, a klauzule lub zastrzeżenia ustalone pomiędzy stronami nie mogą być bezpośrednio lub pośrednio równoznaczne z ograniczeniami podstawowymi wymienionymi w art. 4. Określone zobowiązania, które nie spełniają warunków wymienionych w art. 5 nie są zwolnione, lecz w ramach krajowego prawa o zobowiązaniach może być możliwe odłączenie takich zobowiązań od pozostałej części porozumienia z pozostawieniem tej pozostałej części do objęcia zwolnieniem grupowym. Stosowanie presji, finansowych bodźców zachęcających bądź zniechęcających, dzierżaw nieruchomości komercyjnych lub innych środków⁴², które

⁴⁰ Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych, sekcja II.2 Umowy pośrednictwa, ustępy 12–20.

⁴¹ Takie nieautentyczne umowy pośrednictwa mogą podlegać art. 81 ust. 1 a także rozporządzeniu 1475/95, patrz również – decyzja Komisji z 10.10.2001 – przypadek Daimler-Chrysler - (KONK/36.264 – Mercedes-Benz), Dz.U. L 257, z 25.9.2002, s. 1.

⁴² Na przykład, jeżeli producent jest mniejszościowym udziałowcem jednego ze swych dealerów i umawia się z pozostałymi udziałowcami, że dealer nie będzie już angażował się w wielomarkowość lub nie będzie otwierał dalszych punktów sprzedaży lub dostawy po 30 września 2005 r., to będzie to

ograniczają lub usiłują ograniczyć niezależne zachowanie dystrybutora lub osoby zajmującej się naprawami w realizowaniu różnych rodzajów działań prokonkurencyjnych, dopuszczonych w art. 4 i 5, lub które podważają prawa zapisane w art. 3, nie są zwolnione na podstawie Rozporządzenia. Wszystkie inne ograniczenia lub zastrzeżenia zawarte w porozumieniach, które spełniają te wymagania mogą korzystać ze zwolnienia grupowego, gdyż art. 2 określa zakaz ustalony w art. 81 ust. 1 jako nie mający zastosowania w odniesieniu do takich porozumień.

Rozporządzenie zwalnia strony z obowiązku wykazywania, że w ich konkretnej sytuacji gospodarczo-prawnej ich porozumienia spełniają warunki art. 81 ust. 3. Rozporządzenie, wiążące i bezpośrednio stosowane we wszystkich Państwach Członkowskich zapewnia, że w całej Unii Europejskiej takie porozumienia nie mogą być unieważniane na podstawie art. 81 ust. 2. Zgodnie z zasadą pierwszeństwa prawa wspólnotowego, żadne środki podejmowane przez władze lub sądy krajowe zgodnie z krajowymi przepisami prawa konkurencji nie powinny stawać na przeszkodzie jednolitego stosowania Rozporządzenia w całym Wspólnym Rynku.

4.3. Ogólne warunki stosowania (art. 3)

Artykuł 3 Rozporządzenia określa pięć ogólnych warunków, które porozumienia muszą spełniać, aby mogło mieć zastosowanie zwolnienie grupowe. Pierwszy z nich ogranicza zastosowanie zwolnienia do sytuacji, w których nie są przekroczone określone progi udziału rynkowego, poniżej których można bezpiecznie założyć, że warunki art. 81 ust. 3 będą zasadniczo spełnione. Pozostałe warunki wymagają zawarcia w porozumieniu kilku postanowień wspierających stabilność umowy, umożliwiając przez to dystrybutorom lub osobom zajmującym się naprawami dynamiczne konkurowanie i przenoszenie na konsumentów korzyści płynących z udoskonalonej dystrybucji.

4.3.1. Progi udziału rynkowego

Artykuł 3

Warunki ogólne

1. Z zastrzeżeniem ust. 2, 3, 4, 5, 6 i 7, zwolnienia stosuje się, pod warunkiem że udział rynkowy dostawcy w rynku właściwym, na którym sprzedaje on nowe pojazdy silnikowe, części zapasowe do pojazdów silnikowych lub usługi naprawcze i przeglądowe, nie przekracza 30 %.
Jednakże w przypadku porozumień, tworzących systemy ilościowej dystrybucji selektywnej dla sprzedaży nowych pojazdów silnikowych, próg udziału rynkowego, dla stosowania zwolnienia wynosi 40 %.
Te progi nie mają zastosowania do porozumień ustanawiających systemy jakościowej dystrybucji selektywnej.
2. W przypadku porozumień wertykalnych, zawierających zobowiązanie wyłącznej dostawy, zwolnienie stosuje się, pod warunkiem że udział rynkowy, posiadany przez nabywcę nie przekracza 30 % rynku właściwego, na którym dokonuje on zakupów towarów lub usług objętych umową.

(...)

uważane za ukrytą formę porozumienia wertykalnego i będzie podlegać definicji art. 1 ust. 1 lit. c) i jako takie nie będzie zwolnione na podstawie art. 5 ust. 1 lit. a) lub ust. 2 lit. b).

Artykuł 1

Definicje

1. Dla celów niniejszego rozporządzenia: (...)
 - e) „zobowiązanie wyłącznej dostawy” oznacza każde pośrednie lub bezpośrednie zobowiązanie, powodujące, że dostawca sprzedaje wewnątrz wspólnego rynku towary lub usługi objęte umową wyłącznie jednemu nabywcy do celów ich szczególnego wykorzystania lub odsprzedaży;
 - f) „system dystrybucji selektywnej” oznacza system dystrybucji, w którym dostawca podejmuje się sprzedawać, bezpośrednio lub pośrednio, towary lub usługi objęte umową wyłącznie dystrybutorom lub osobom zajmującym się naprawami, wybranym na podstawie określonych kryteriów, oraz w którym ci dystrybutorzy lub osoby zajmujące się naprawami podejmują się nie sprzedawać tych towarów lub usług nieautoryzowanym dystrybutorom lub niezależnym osobom zajmującym się naprawami, z zastrzeżeniem możliwości sprzedaży niezależnym osobom zajmującym się naprawami części zapasowych lub zobowiązania się do udostępniania niezależnym podmiotom wszelkiej informacji technicznej, sprzętu diagnostycznego, narzędzi i szkoleń, wymaganych do naprawy i dokonywania przeglądów pojazdów silnikowych lub dla wdrażania środków ochrony środowiska naturalnego;
 - g) „system ilościowej dystrybucji selektywnej” oznacza system dystrybucji selektywnej, w którym dostawca stosuje kryteria selekcji dystrybutorów lub osób zajmujących się naprawami, które bezpośrednio ograniczają ich liczbę;
 - h) „system jakościowej dystrybucji selektywnej” oznacza system dystrybucji selektywnej, w którym dostawca stosuje kryteria selekcji dystrybutorów lub osób zajmujących się naprawami, które mają charakter wyłącznie jakościowy, które są wymagane ze względu na charakter towarów lub usług objętych umową, które są określone jednolicie dla wszystkich dystrybutorów lub osób zajmujących się naprawami, ubiegających się o włączenie ich do systemu dystrybucji, które nie są stosowane w sposób dyskryminujący i które nie ograniczają bezpośrednio liczby dystrybutorów lub osób zajmujących się naprawami;
- (...)

Podobnie, jak w przypadku rozporządzenia 2790/1999, zastosowanie Rozporządzenia wymaga w zasadzie zdefiniowania właściwego rynku produktów oraz właściwego rynku geograficznego, którego dotyczą porozumienia wertykalne („rynek właściwy”). Poza przypadkami, w których stosowana jest jakościowa dystrybucja selektywna⁴³, porozumienia wertykalne mogą korzystać ze zwolnienia grupowego tylko wówczas, gdy nie są przekroczone pewne progi udziału rynkowego; zwykle, próg właściwy wynosi 30%, choć w przypadku porozumień o ilościowej dystrybucji selektywnej dla sprzedaży nowych pojazdów silnikowych wynosi on 40%. Zastosowanie Rozporządzenia do porozumień o dystrybucji innych niż przewidujących jakościową dystrybucję selektywną pociąga więc za sobą po pierwsze zdefiniowanie rynków właściwych, których dotyczą te porozumienia, a po drugie obliczenie udziałów rynkowych.

Aby obliczyć swój udział rynkowy, dana firma musi wziąć pod uwagę swoje przedsiębiorstwa powiązane⁴⁴. Jeżeli jakaś firma lub jej powiązane przedsiębiorstwa dostarczają pojazdy różnych marek należące do tego samego rynku produktów, to przy obliczaniu swojego udziału rynkowego musi uwzględnić je wszystkie. Jeżeli jej udział

⁴³ Patrz – definicja w art. 1 ust. 1 lit. h).

⁴⁴ Patrz – definicja przedsiębiorstw powiązanych w art. 1 ust. 2 oraz w sekcji 6.2 poniżej.

rynkowy przekroczy próg, to Rozporządzenie nie obejmie żadnego z porozumień o dystrybucji, nawet jeśli żadna z tych marek, wzięta pod uwagę indywidualnie, nie przekracza tych progów. Podobnie, jeżeli to samo porozumienie jest stosowane na różnych obszarach geograficznych do dystrybucji pojazdów silnikowych lub części zapasowych lub do świadczenia usług naprawczych i przeglądowych odnoszących się do różnych rynków właściwych i w przypadku niektórych z nich przekroczone są progi, to Rozporządzenie obejmuje porozumienia tylko na tych rynkach właściwych, na których progi te nie są przekroczone.

Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych wskazują politykę, zgodnie z którą Komisja postępuje w takich wypadkach⁴⁵. Dalsze kwestie związane z definicją rynku i obliczaniem udziałów rynkowych są omówione w rozdziale 6.

Pytanie 7: Czy porozumienia w sektorze pojazdów silnikowych mogą być objęte Obwieszczeniem De Minimis⁴⁶?

Tak. Podczas, gdy Rozporządzenie przewiduje zwolnienie z zakazu zawartego w art. 81 ust. 1, ponieważ pozytywne efekty porozumienia przeważają na efektami negatywnymi, Obwieszczenie *de minimis* przy pomocy dolnych progów udziału rynkowego przede wszystkim określa ilościowo, co zdaniem Komisji nie jest istotnym ograniczeniem konkurencji i z tego względu nie jest zakazane na podstawie art. 81 ust. 1. Porozumienie wertykalne pomiędzy podmiotami niekonkurującymi, których udział rynkowy w rynku właściwym nie przekracza 15% jest zwykle uważane za niepowodujące istotnych skutków antykonkurencyjnych, o ile nie zawiera ono ograniczenia podstawowego⁴⁷. To samo odnosi się do porozumień wertykalnych pomiędzy podmiotami konkurującymi, na przykład w sytuacjach podwójnej dystrybucji⁴⁸, gdy ich udział rynkowy nie przekracza 10%. Gdy rynek jest zablokowany przez zastosowanie równoległych sieci podobnych porozumień wielu firm, wówczas próg *de minimis* jest ustalony na 5%. Na przykład, może powstać efekt skumulowany, gdy ponad 30% konkurujących pojazdów silnikowych jest wprowadzanych na rynek poprzez systemy dystrybucji selektywnej, które, na podstawie swoich kryteriów, uniemożliwiają dostęp do rynku kategoriom dystrybutorów zdolnych do zadowalającego sprzedawania pojazdów, o których mowa⁴⁹.

⁴⁵ Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych, ustępy 62, 68-69. Bardziej ogólne ujęcie dla analizy indywidualnych przypadków znaleźć można w ustępach 100-229 oraz w poszczególnych ustępach 184-198 dotyczących dystrybucji selektywnej.

⁴⁶ Obwieszczenie Komisji w sprawie porozumień o mniejszym znaczeniu, które nie ograniczają istotnie konkurencji zgodnie z art. 81 ust. 1 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską, Dz.U. C 368, z 22.12.2001, s.13.

⁴⁷ Ograniczenia o charakterze silnie antykonkurencyjnym, to znaczy te, które są wymienione w art. 4 Rozporządzenia (ograniczenia podstawowe) zwykle stanowią istotne ograniczenia konkurencji nawet przy niskich udziałach rynkowych; patrz – akapit 12 preambuły.

⁴⁸ Art. 1 ust. 1 lit. a) Rozporządzenia definiuje przedsiębiorstwa konkurujące jako „rzeczywistych lub potencjalnych dostawców na ten sam rynek towarów”, bez względu na to, gdzie dostarczają oni te towary. Z definicji tej wynika, że dostawcy, którzy także sprzedają pojazdy lub świadczą usługi użytkownikom ostatecznym są uważani za konkurentów dla ich sieci dystrybucji lub naprawczych, które sprzedają takie same pojazdy lub świadczą takie same usługi.

⁴⁹ Art. 1 ust. 1 lit. f), g) i h). Patrz również – sprawozdanie Komisji na temat oceny rozporządzenia 1475/95, ustępy 20 i 82, oraz wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych, ustępy 82 oraz 104-114.

Efekty skumulowane powstają również, gdy niekonkurujące zobowiązania nałożone na dystrybutorów lub osoby zajmujące się naprawami zamykają dostęp do rynku niektórym dostawcom. Te progi *de minimis* mają istotne znaczenie w odniesieniu do warunków zawartych w artykułach 3–5 Rozporządzenia. Warunki te nie znajdują zastosowania do porozumień poniżej progów *de minimis*.

W oparciu o dostępne informacje można stwierdzić, że w praktyce przekroczenie progów *de minimis* udziałów rynkowych jest bardzo mało prawdopodobne w przypadku porozumień zawieranych przez producenta pojazdów silnikowych i jego autoryzowaną sieć naprawczą w odniesieniu do dostarczania części zapasowych oraz usług naprawczych i przeglądowych dla konkretnej marki⁵⁰.

⁵⁰ Patrz poniżej – rozdział 6 na temat definicji rynku.

4.3.2. Warunki ogólne dotyczące określonych postanowień, które muszą być ujęte w porozumieniach

Artykuł 3

Warunki ogólne

(...)

3. Zwolnienie stosuje się, pod warunkiem że porozumienie wertykalne zawarte z dystrybutorem lub osobą zajmującą się naprawami przewiduje, że dostawca zgadza się na przeniesienie praw i zobowiązań, wynikających z porozumienia wertykalnego przez innego dystrybutora lub osobę zajmującą się naprawami w ramach systemu dystrybucji, wybranemu przez poprzedniego dystrybutora lub osobę zajmującą się naprawami.
4. Zwolnienie stosuje się pod warunkiem, że porozumienie wertykalne zawarte z dystrybutorem lub osobą zajmującą się naprawami przewiduje, że dostawca, który zamierza dokonać wypowiedzenia porozumienia, musi przekazać takie wypowiedzenie na piśmie i musi ono zawierać szczegółowe, obiektywne i przejrzyste powody rozwiązania umowy, aby uniemożliwić dostawcy rozwiązanie porozumienia wertykalnego z dystrybutorem lub osobą zajmującą się naprawami z powodu praktyk, które nie mogą być ograniczone na mocy niniejszego rozporządzenia.
5. Zwolnienie stosuje się, pod warunkiem że porozumienie wertykalne, zawarte przez dostawcę nowych pojazdów silnikowych z dystrybutorem lub mającą autoryzację osobą zajmującą się naprawami przewiduje, że
 - a) porozumienie jest zawierane na okres co najmniej pięć lat; w tym przypadku każda strona musi zobowiązać się, że zawiadomienie o zamiarze nieprzedłużania porozumienia będzie przekazane drugiej stronie z wyprzedzeniem co najmniej sześciomiesięcznym;
 - b) porozumienie jest zawierane na czas nieokreślony; w takim przypadku okres zwykłego wypowiedzenia porozumienia musi wynosić co najmniej dwa lata dla każdej ze stron; okres ten ulega skróceniu do co najmniej jednego roku w przypadku gdy:
 - i) dostawca jest zobowiązany przez prawo lub przez specjalne porozumienie do zapłaty odpowiedniego odszkodowania za wypowiedzenie porozumienia, lub
 - ii) dostawca wypowiada porozumienie w przypadku gdy jest to niezbędne do reorganizacji całej lub istotnej części sieci.
6. Zwolnienie stosuje się, pod warunkiem że porozumienie wertykalne przewiduje dla każdej strony prawo do przekazywania sporów, dotyczących wypełnienia swoich zobowiązań umownych do niezależnego eksperta lub arbitra. Spory te mogą dotyczyć między innymi następujących spraw:
 - a) zobowiązań dotyczących dostaw;
 - b) ustalania lub osiągania celów sprzedaży;
 - c) stosowania wymagań dotyczących składowania;
 - d) wykonanie zobowiązania dostarczania lub wykorzystywania pojazdów pokazowych;
 - e) warunków sprzedaży różnych marek;
 - f) kwestii, czy zakaz działania poza wyznaczonym miejscem prowadzenia działalności ogranicza zdolność dystrybutora pojazdów silnikowych innych niż samochody osobowe lub lekkie pojazdy przeznaczone do celów gospodarczych do rozwijania swojej działalności, lub
 - g) kwestii, czy wypowiedzenie porozumienia jest uzasadnione powodami podanymi w wypowiedzeniu.

Prawo określone w pierwszym zdaniu jest bez uszczerbku dla prawa każdej strony do zwrócenia się do sądu krajowego.

(...)

Cztery pozostałe warunki ogólne zawarte w art. 3 Rozporządzenia mają na celu zabezpieczenie względnie stabilnych ram umownych, w których sprzedawcy nowych pojazdów lub dostawcy usług naprawczych mogą angażować się w dynamiczną konkurencję. Rozporządzenie wymaga, aby istniało prawo do przenoszenia działalności dealerskiej lub związanej z autoryzowaną naprawą na innego członka sieci danej marki⁵¹, obowiązek podawania powodów rozwiązywania umowy⁵², prawo do przekazywania sporów związanych z umową do arbitra⁵³ oraz minimalny czas: i) umów zawartych na czas określony, ii) okresów wypowiedzenia dla nieodnawiania lub rozwiązania umowy⁵⁴. Obowiązek podawania powodów rozwiązania umowy oraz możliwość przenoszenia praw i zobowiązań nie były przewidziane w rozporządzeniu 1475/95.

Pytanie 8: Czy indywidualne zwolnienie może być udzielone w odniesieniu do porozumienia, które nie spełnia określonych w Rozporządzeniu warunków ogólnych dotyczących zabezpieczenia umownego?

Jeżeli porozumienie wertykalne w tym sektorze podlega art. 81 ust. 1⁵⁵, a Rozporządzenie nie ma zastosowania, to strony mogą uniknąć unieważnienia porozumienia na podstawie art. 81 ust. 2 jedynie przez spełnienie wymagań dla indywidualnego zwolnienia zgodnie z art. 81 ust. 3. Gdy Rozporządzenie nie ma zastosowania, w odniesieniu do zastosowania art. 81 należy uwzględnić cały zbiór ograniczających postanowień zawartych w porozumieniu.

Wprowadzenie warunków ogólnych dotyczących zabezpieczenia umownego jest częścią specjalnych, ściślejszych zasad skonstruowanych przez Komisję dla tego sektora, w porównaniu do innych sektorów gospodarki. Jest to oparte na doświadczeniu Komisji, z którego wynika, że stabilne ramy umowne pozwalają na przenoszenie płynących z dystrybucji korzyści oraz oszczędności na konsumentów⁵⁶. Dlatego strona, która ubiega się o indywidualne zwolnienie powinna wykazać dlaczego, w jej konkretnym przypadku, brak stosownych postanowień o ochronie umownej w jej porozumieniach wertykalnych pomaga w osiągnięciu lub nie utrudnia osiągnięcia pozytywnych efektów wymienionych w art. 81 ust. 3.

Pytanie 9: Czy wszystkie porozumienia wertykalne podlegające Rozporządzeniu muszą spełniać wszystkie warunki dotyczące spraw umownych po to, aby mogły skorzystać ze zwolnienia grupowego?

Ustanowione w art. 3 ust. 6 prawo do przekazywania sporów związanych z wypełnianiem obowiązków wynikających z umowy do niezależnego eksperta lub arbitra ma zastosowanie do wszystkich porozumień wertykalnych podlegających

⁵¹ Art. 3 ust. 3.

⁵² Art. 3 ust. 4.

⁵³ Art. 3 ust. 6.

⁵⁴ Art. 3 ust. 5.

⁵⁵ Patrz powyżej - pytanie 7.

⁵⁶ Akapity 1 i 4 preambuły.

Rozporządzeniu. Warunki zabezpieczenia umownego określone w art. 3 ust. 3 i ust. 4 mają zastosowanie do porozumień ograniczających, których stroną są dystrybutorzy lub osoby zajmujące się naprawami. Właściwy warunek ogólny dotyczący minimalnego czasu trwania umów lub okresów wypowiedzenia, określony w art. 3 ust. 5, ma zastosowanie tylko do porozumień pomiędzy dostawcami nowych pojazdów silnikowych oraz ich dystrybutorami lub autoryzowanymi warsztatami.

Pytanie 10: Czy dostawca może ograniczyć przeniesienie praw i zobowiązań na innego członka sieci dostawcy, jeżeli ten inny członek nie prowadzi tego samego rodzaju działalności, co członek sprzedający swój zakład?

Tak. Rozporządzenie dba o konkurencję i integrację rynku poprzez ułatwianie nabywania zakładów przez potencjalnych nabywców, którzy są członkami sieci dystrybucji lub naprawczej⁵⁷. Tacy potencjalni nabywcy spełniają kryteria ustanowione przez dostawcę gdzie indziej, a przez to korzystają z przesłanek, że spełniają również te kryteria w odniesieniu do działalności gospodarczej sprzedającego członka sieci. Na przykład, różnice w kryteriach wyboru i sprzedaży pomiędzy członkami sieci, którzy prowadzą ten sam rodzaj działalności, choćby nawet w innych Państwach Członkowskich, nie mogą być wykorzystywane do uniemożliwiania przenoszenia praw i zobowiązań. Jednakże, może nie być takich przesłanek, jeżeli działalności nabywcy i sprzedającego, jak na przykład sprzedawanie nowych pojazdów silnikowych i naprawianie ich, różnią się całkowicie. Rozporządzenie nie powstrzymuje więc dostawców od uniemożliwienia przeniesień w takich wypadkach.

⁵⁷ Art. 3 ust. 3. Patrz – akapit 10 preambuły dotyczący przeniesień na „przedsiębiorstwa tego samego rodzaju ... w ramach systemu dystrybucji”.

4.4. Ograniczenia podstawowe (art. 4)

Artykuł 4

Ograniczenia podstawowe

(Ograniczenia podstawowe dotyczące sprzedaży nowych pojazdów silnikowych, usług naprawczych i przeglądowych lub części zapasowych)

1. Zwolnienie nie ma zastosowania do porozumień wertykalnych, które, bezpośrednio lub pośrednio, samodzielnie lub w połączeniu z innymi czynnikami, będącymi pod kontrolą stron, posiadają cel:
 - a) ograniczenia możliwości dystrybutora lub osoby zajmującej się naprawami określania swojej ceny sprzedaży z zastrzeżeniem możliwości dostawcy nakładania ceny maksymalnej lub zalecanej ceny sprzedaży, pod warunkiem, że nie równa się ona cenie stałej lub minimalnej cenie sprzedaży, jako skutku formy nacisku lub bodźców wywieranych przez którąkolwiek stronę;
 - b) ograniczenia terytorium na którym lub grupy klientów, którym dystrybutor lub osoba zajmująca się naprawami może sprzedawać towary lub usługi objęte umową; jednakże zwolnienie stosuje się do:
 - i) ograniczenia aktywnej sprzedaży na wyłącznym terytorium lub grupie wyłącznych klientów, zarezerwowanym dla dostawcy lub przyznanym przez dostawcę innemu dystrybutorowi lub osobie zajmującej się naprawami, w przypadku gdy takie ograniczenie nie zmniejsza sprzedaży przez klientów dystrybutora lub osoby zajmującej się naprawami,
 - ii) ograniczenia sprzedaży użytkownikom ostatecznym przez dystrybutora działającego na poziomie sprzedaży hurtowej,
 - iii) ograniczenia sprzedaży nowych pojazdów silnikowych oraz części zapasowych dystrybutorom nieautoryzowanym przez uczestników systemu dystrybucji selektywnej na rynkach, na których stosowana jest dystrybucja selektywna, z zastrzeżeniem przepisów i),
 - iv) ograniczenia możliwości nabywcy sprzedaży elementów, dostarczanych do celów ich zamontowania, klientom, którzy mogliby wykorzystać je do produkowania towarów tego samego rodzaju, jak te wyprodukowane przez dostawcę;
 - c) ograniczenia dostaw krzyżowych między dystrybutorami lub osobami zajmującymi się naprawami w ramach systemu dystrybucji selektywnej, w tym dostawy między dystrybutorami lub osobami zajmującymi się naprawami, działającymi na różnych poziomach handlu;
 - d) ograniczenia aktywnej lub pasywnej sprzedaży nowych samochodów osobowych lub lekkich pojazdów przeznaczonych do celów gospodarczych, części zapasowych do wszystkich pojazdów silnikowych lub świadczenia usług naprawczych albo przeglądowych w zakresie wszystkich pojazdów silnikowych wykorzystywanych przez użytkowników ostatecznych, które są sprzedawane przez uczestników systemu dystrybucji selektywnej, działających na poziomie sprzedaży detalicznej na rynkach, na których stosuje się dystrybucję selektywną. Zwolnienie stosuje się do porozumień, zawierających zakaz, nałożony na uczestnika systemu dystrybucji selektywnej, dotyczący działania poza autoryzowanym miejscem prowadzenia działalności. Jednakże stosowanie zwolnienia do takich zakazów jest objęte art. 5 ust. 2 lit. b);
 - e) ograniczenia aktywnej lub pasywnej sprzedaży nowych pojazdów silnikowych, innych niż samochody osobowe lub lekkie pojazdy przeznaczone do celów gospodarczych użytkownikom ostatecznym przez uczestników systemu dystrybucji selektywnej, działających na poziomie sprzedaży detalicznej na rynkach, na których stosuje się dystrybucję selektywną, z zastrzeżeniem uprawnienia dostawcy do zakazania uczestnikowi tego systemu działania poza autoryzowanym miejscem prowadzenia

działalności;

(Ograniczenia podstawowe, dotyczące wyłącznie sprzedaży nowych pojazdów silnikowych)

- f) ograniczenie uprawnienia dystrybutora do sprzedawania wszelkich nowych pojazdów silnikowych, które odpowiadają modelom w ramach jego zakresu umowy;
- g) ograniczenie uprawnienia dystrybutora do zlecenia świadczenia usług naprawczych lub przeglądowych mającym autoryzację osobom zajmującym się naprawami, bez uszczerbku dla uprawnienia dostawcy do zobowiązania dystrybutora, aby podawał użytkownikom ostatecznym nazwę (nazwisko) i adres mającej autoryzację osoby lub osób zajmujących się naprawami, których to dotyczy, przed zawarciem umów sprzedaży oraz, jeśli żadna z tych mających autoryzację osób zajmujących się naprawami nie znajduje się w pobliżu punktu sprzedaży, także aby informował użytkowników ostatecznych, w jakiej odległości od punktu sprzedaży znajduje się dany warsztat lub warsztaty; jednakże takie zobowiązania mogą być nałożone jedynie pod warunkiem, że podobne zobowiązania są nałożone na dystrybutorów, których warsztat nie znajduje się w tym samym miejscu, w którym ich punkt sprzedaży;

(Ograniczenia podstawowe dotyczące jedynie sprzedaży usług naprawczych i przeglądowych oraz części zapasowych)

- h) ograniczenie uprawnienia mających autoryzację osób zajmujących się naprawami do ograniczenia swojej działalności do świadczenia usług naprawczych i przeglądowych oraz dystrybucji części zapasowych;
 - i) ograniczenie sprzedaży części zapasowych do pojazdów silnikowych przez uczestników systemu dystrybucji selektywnej niezależnym osobom zajmującym się naprawami, które używają tych części do napraw i przeglądów pojazdów silnikowych;
 - j) ograniczenia uzgodnione między dostawcą oryginalnych części zapasowych lub części zapasowych o porównywalnej jakości, narzędzi naprawczych lub diagnostycznych lub innego sprzętu, oraz producentem pojazdów silnikowych, ograniczające uprawnienie dostawcy do sprzedaży tych towarów lub usług autoryzowanym lub niezależnym dystrybutorom albo mającym autoryzację lub niezależnym osobom zajmującym się naprawami lub użytkownikom ostatecznym;
 - k) ograniczenie uprawnienia dystrybutora lub mającej autoryzację osoby zajmującej się naprawami do otrzymywania oryginalnych części zapasowych lub części zapasowych o porównywalnej jakości, od przedsiębiorstw trzecich, według swojego uznania oraz do używania ich do naprawy i przeglądów pojazdów silnikowych, z zastrzeżeniem uprawnień dostawcy nowych pojazdów silnikowych do zobowiązania do stosowania oryginalnych części zapasowych, dostarczanych przez niego do napraw gwarancyjnych, bezpłatnych serwisów oraz prac związanych z usuwaniem wad fabrycznych;
 - l) ograniczenie uzgodnione między producentem pojazdów silnikowych, który wykorzystuje części składowe do pierwotnego montażu pojazdów silnikowych oraz dostawcą takich części składowych, które ograniczają uprawnienie tego ostatniego do skutecznego umieszczania swojego znaku towarowego lub znaku firmowego w łatwo widoczny sposób na częściach składowych dostarczanych lub na częściach zapasowych.
2. Zwolnienie nie ma zastosowania w przypadku, gdy dostawca pojazdów silnikowych odmawia niezależnym podmiotom dostępu do wszelkiej informacji technicznej, sprzętu diagnostycznego i innego wyposażenia, narzędzi, w tym odpowiedniego oprogramowania lub szkoleń wymaganych do dokonywania napraw i przeglądów tych pojazdów silnikowych lub wdrażania środków ochrony środowiska naturalnego.

Taki dostęp musi obejmować w szczególności nieograniczone korzystanie z systemów kontroli elektronicznej oraz systemów diagnostyki pojazdów silnikowych, programowanie tych systemów zgodnie ze standardowymi procedurami dostawcy, wskazówki dotyczące naprawy i szkolenia oraz informacje wymagane do korzystania z narzędzi i sprzętu diagnostycznego i serwisowego.

Dostęp podmiotom niezależnym musi być przyznany w sposób niedyskryminacyjny, natychmiastowy i proporcjonalny, a informacje muszą być przekazywane w postaci nadającej się do wykorzystania. Jeśli odnośna kwestia jest objęta prawem własności intelektualnej lub

stanowi know-how, dostępu nie odmawia się w niewłaściwy sposób.

Dla celów niniejszego ustępu, „niezależny podmiot” oznacza przedsiębiorstwa, które bezpośrednio lub pośrednio wykonują naprawy i przeglądy pojazdów silnikowych, w szczególności niezależne osoby zajmujące się naprawami, producentów narzędzi lub sprzętu do napraw, wydawców informacji technicznych, kluby automobilowe, podmioty świadczące pomoc drogową, świadczące usługi kontrolne i badawcze oraz świadczące usługi szkoleniowe dla osób zajmujących się naprawami.

Artykuł 4 Rozporządzenia zawiera listę 13 silnie antykonkurencyjnych ograniczeń (ograniczeń podstawowych). Występowanie jednego lub więcej takich ograniczeń w porozumieniu prowadzić może do automatycznej utraty zwolnienia grupowego w odniesieniu do całego porozumienia, a nie tylko do danego ograniczenia wertykalnego. W swojej realizacji zasad WE dotyczących konkurencji Komisja przyjmuje, że indywidualne zwolnienie porozumień wertykalnych zawierających ograniczenia podstawowe jest mało prawdopodobne⁵⁸.

Pytanie 11: Czy do tego samego ograniczenia podstawowego można dochodzić na różne sposoby?

Aby uniknąć omijania, Rozporządzenie definiuje ograniczenia podstawowe jako warunki, które, bezpośrednio lub pośrednio, w odosobnieniu lub wspólnie z innymi czynnikami będącymi pod kontrolą stron, mają za cel ograniczenie pewnej możliwości⁵⁹ bądź pewnego rodzaju sprzedaży⁶⁰. Ta szeroka definicja wskazuje, że każde z ograniczeń podstawowych może być osiągnięte za pomocą jednego lub więcej sposobów pośrednich, i że w praktyce może wywołać efekt antykonkurencyjny podobny do tego, jaki powstaje wskutek wyraźnego ujęcia danego ograniczenia w pisemnej umowie. Ograniczenia podstawowe mogą oczywiście przyjmować formę jawnych zakazów, lecz mogą także składać się z ograniczeń, zniechęcających bodźców finansowych, nacisków oraz przeszkód stawianych pewnym działaniom lub transakcjom. W akapitach 12-26 preambuły przedstawiono niektóre spośród wielu możliwych przykładów porozumień i praktyk, które mogą pośrednio stanowić ograniczenia podstawowe dla celów Rozporządzenia⁶¹.

Na przykład, kilka warunków lub praktyk wymienionych w akapitach 16 i 17 preambuły może stanowić ograniczenia podstawowe poprzez pośrednie ograniczanie aktywnej lub pasywnej sprzedaży dystrybutora.

(...)

a także mając na uwadze, co następuje:

(...)

(16) Ograniczenia nakładane przez dostawców na sprzedaż, dokonywaną przez ich dystrybutorów użytkownikom ostatecznym w innym Państwie Członkowskim, na przykład w przypadku gdy

⁵⁸ Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych, ust. 46.

⁵⁹ Art. 4 ust. 1 lit. a), f), g), h), j), k) oraz l)

⁶⁰ Art. 4 ust. 1 lit. b), c), d), e) oraz i)

⁶¹ Patrz również – przykłady podane w pytaniu 6.

wynagrodzenie dystrybutora lub cena nabycia jest uzależniona od przeznaczenia pojazdów lub od miejsca zamieszkania użytkownika ostatecznego, równają się pośredniemu ograniczeniu sprzedaży. Inne przykłady pośrednich ograniczeń sprzedaży obejmują kontyngenty oparte na obszarze sprzedaży innym niż wspólny rynek, niezależnie od tego, czy powiązane jest to z celami sprzedaży. Systemy premiowe oparte na miejscu przeznaczenia pojazdów lub jakakolwiek inna forma dyskryminowania dostaw produktów dystrybutorom, czy to w przypadku niedoboru towaru lub innych, także równa się pośredniemu ograniczeniu sprzedaży.

(...)

- (17) Porozumienia wertykalne, które nie zobowiązują osób zajmujących się naprawami mających autoryzację, w ramach systemu dystrybucyjnego dostawcy do uznawania gwarancji, wykonywania bezpłatnego serwisu oraz prac związanych z usuwaniem wad fabrycznych w odniesieniu do każdego pojazdu silnikowego nabytego na wspólnym rynku równają się pośredniemu ograniczeniu sprzedaży i nie powinny korzystać ze zwolnienia. [...] Ponadto, w celu umożliwienia dystrybutorom sprzedaży pojazdów silnikowych użytkownikom ostatecznym na całym obszarze wspólnego rynku, zwolnienie powinno być stosowane jedynie wobec takich porozumień dystrybucyjnych, które wymagają, aby osoby zajmujące się naprawami w ramach sieci dostawcy dokonywały usług naprawczych i przeglądowych w odniesieniu do towarów objętych umową i odpowiednich towarów, niezależnie od tego, gdzie te towary zostały sprzedane na wspólnym rynku.

(...)

Pytanie 12: Co to jest sprzedaż aktywna i pasywna?

„Aktywna sprzedaż” oznacza aktywne docieranie do indywidualnych klientów przez, na przykład, bezpośrednią korespondencję lub wizyty, poprzez reklamę w mediach lub przez inne rodzaje promocji, które normalnie nie są dostępne lub nie znajdują się w obiegu w autoryzowanym miejscu działalności dealera lub osoby zajmującej się naprawami⁶²; bądź przez założenie hurtowni albo punktu sprzedaży lub dostawy w innym miejscu działalności w celu ułatwienia transakcji z klientami lub ich pośrednikami.

„Pasywna sprzedaż” oznacza odpowiadanie na nieoczekiwane zapytania kierowane przez klientów lub ich należycie upoważnionych pośredników, dotyczące dostarczania im pojazdów silnikowych lub części zapasowych. Do metod pasywnej sprzedaży należy ogólna reklama lub promocja w mediach, które są normalnie dostępne lub znajdują się w obiegu w autoryzowanym miejscu działalności dealera albo osoby zajmującej się naprawami, lub w Internecie.

⁶² W systemie dystrybucji opartym na wyłączności terytorialnej, miejsce działalności uważane jest za wyłączone terytorium.

4.5. Warunki szczególne (art. 5)

Artykuł 5

Warunki szczególne

1. W odniesieniu do sprzedaży nowych pojazdów silnikowych, usług naprawczych lub przeglądowych lub części zapasowych, zwolnienie nie ma zastosowania do któregokolwiek z następujących zobowiązań zawartych w porozumieniach wertykalnych:
 - a) wszelkich bezpośrednich lub pośrednich zakazów konkurowania;
 - b) wszelkich bezpośrednich lub pośrednich zobowiązań ograniczających uprawnienie mających autoryzację osób zajmujących się naprawą do świadczenia usług naprawczych lub przeglądowych w zakresie pojazdów pochodzących od dostawców konkurujących;
 - c) wszelkich bezpośrednich lub pośrednich zobowiązań, uniemożliwiających uczestnikom systemu dystrybucyjnego sprzedawanie pojazdów silnikowych lub części zapasowych określonych dostawców konkurujących albo świadczenie usług naprawczych lub przeglądowych w zakresie pojazdów silnikowych określonych dostawców konkurujących;
 - d) wszelkich bezpośrednich lub pośrednich zobowiązań, uniemożliwiających dystrybutorowi lub mającej autoryzację osobie zajmującej się naprawą po wymówieniu porozumienia produkowanie, nabywanie, sprzedawanie lub odsprzedawanie pojazdów silnikowych lub świadczenie usług naprawczych lub przeglądowych.
2. W odniesieniu do sprzedaży nowych pojazdów silnikowych, zwolnienie nie ma zastosowania do któregokolwiek z następujących zobowiązań zawartych w porozumieniach wertykalnych:
 - a) wszelkich bezpośrednich lub pośrednich zobowiązań, uniemożliwiających sprzedawcy detalicznemu sprzedaż usług leasingowych, dotyczących towarów objętych umową lub im odpowiadających;
 - b) wszelkich bezpośrednich lub pośrednich zobowiązań nałożonych na dystrybutora samochodów osobowych lub lekkich pojazdów przeznaczonych do celów gospodarczych, w ramach systemu dystrybucji selektywnej, które ograniczają jego uprawnienie do tworzenia dodatkowych punktów sprzedaży lub punktów dostaw w innych miejscach wewnątrz wspólnego rynku, na którym dystrybucja selektywna jest stosowana.
3. W odniesieniu do usług naprawczych i przeglądowych lub sprzedaży części zapasowych, zwolnienie nie ma zastosowania do jakiegokolwiek bezpośredniego lub pośredniego zobowiązania, dotyczącego miejsca prowadzenia działalności przez mającą autoryzację osobę zajmującą się naprawami, w którym dystrybucja selektywna jest stosowana.

Artykuł 5 zawiera wykaz siedmiu określonych zobowiązań, które nie mogą korzystać ze zwolnienia na podstawie Rozporządzenia. Gdy zobowiązania takie zostaną oddzielone od pozostałej części porozumienia, to ta pozostała część porozumienia nadal korzystać będzie ze zwolnienia grupowego. Te określone warunki wykluczają zarówno bezpośrednie, jak i pośrednie środki osiągnięcia antykonkurencyjnego efektu takich zobowiązań.

4.5.1. Wielomarkowość

Rozporządzenie dąży do zapewnienia dostępu do rynków oraz dania dystrybutorom i osobom zajmującym się naprawami możliwości sprzedaży i naprawy pojazdów pochodzących od różnych dostawców, tj. „wielomarkowości”. Artykuł 5 wyklucza ze zwolnienia grupowego zobowiązania, które są sprzeczne z tym celem. W odniesieniu do sprzedaży pojazdów, usług naprawczych i przeglądowych lub części zapasowych,

Rozporządzenie nie obejmuje żadnych bezpośrednich bądź pośrednich zakazów konkurowania. W wielu przypadkach, działalność polegająca na świadczeniu usług naprawczych i przeglądowych pojazdów silnikowych jednej marki w rzeczywistości nie konkuruje ze świadczeniem takich usług w zakresie innej marki. Aby umożliwić autoryzowanym warsztatom wykonywanie napraw pojazdów innych marek, specjalny warunek wykluczający zakaz konkurowania jest dlatego uzupełniony innym warunkiem wykluczającym ze zwolnienia grupowego wszelkie zobowiązania ograniczające możliwość świadczenia przez autoryzowane warsztaty takich usług w przypadku pojazdów pochodzących od konkurujących dostawców⁶³.

Artykuł 1

Definicje

1. Do celów niniejszego rozporządzenia:

(...)

- b) „zakaz konkurowania” oznacza każde bezpośrednie lub pośrednie zobowiązanie, powodujące, że nabywca nie wytwarza, nie nabywa, nie sprzedaje ani nie odsprzedaje towarów lub usług, które konkurują z towarami lub usługami objętymi umową, lub każde bezpośrednie lub pośrednie zobowiązanie narzucające nabywcy zakup od dostawcy lub od innego przedsiębiorstwa, wyznaczonego przez dostawcę, w wysokości powyżej 30 % całkowitych zakupów objętych umową towarów nabywcy, odpowiednich towarów lub usług oraz ich substytutów na rynku właściwym, obliczonej na podstawie wartości jego zakupów w poprzednim roku kalendarzowym. Zobowiązanie, zgodnie z którym dystrybutor sprzedaje pojazdy silnikowe pochodzące od innych dostawców w wydzielonych obszarach salonu sprzedaży, aby uniknąć pomyłki co do marki, nie stanowi do celów niniejszego rozporządzenia zakazu konkurowania. Zobowiązanie, zgodnie z którym dystrybutor będzie zatrudniał sprzedawców wyspecjalizowanych w określonych markach pojazdów silnikowych stanowi dla celów niniejszego rozporządzenia zakaz konkurowania, chyba że dystrybutor sam zdecyduje się na zatrudnianie sprzedawców wyspecjalizowanych w określonych markach pojazdów, a dostawca poniesie wszelkie dodatkowe, związane z tym koszty. (...)

Zakazy konkurowania są to zwłaszcza takie zakazy, które wyraźnie uzależniają korzyści lub bodźce od tego, aby członek sieci sprzedawał wyłącznie towary danego dostawcy, a nie sprzedawał towarów, które konkurują z towarami będącymi przedmiotem umowy.

Rozporządzenie wyklucza bezpośrednie lub pośrednie zobowiązania, które zmuszają dystrybutorów lub osoby zajmujące się naprawami do kupowania od jednego dostawcy ponad 30% dokonywanych zakupów pojazdów lub części zapasowych odnoszących się do tego samego rynku. Nie oznacza to jednak, że dystrybutor lub osoba zajmująca się naprawą będą musieli kupować określoną ilość (do 30% wielkości zakupów) bezpośrednio od dostawcy. Mogą oni również kupować te same towary z innych źródeł wyznaczonych przez dostawcę, jak na przykład dowolne inne przedsiębiorstwo w ramach systemu dystrybucji. Ogólne zobowiązania lub wymagania, które obiektywnie nie utrudniają członkom sieci dostawców kupowania 70% ich zapotrzebowania na zamienne towary lub usługi od innych dostawców produkujących konkurujące towary

⁶³ Art. 5 ust. 1 lit. a) i b).

objęte są zwolnieniem grupowym⁶⁴. O ile dostęp do rynku nie jest zablokowany dla konkurujących dostawców, zobowiązania takie nie mogą rodzić problemów związanych z konkurencją. Na przykład, rabaty z tytułu lojalności oparte na określonym udziale (większym niż 30%) zakupów kupującego byłyby pośrednim zakazem konkurowania, natomiast skala obniżania cen oparta na bezwzględnych ilościach sprzedanych i powiązanych z oszczędnościami skali – nie byłaby. Spory dotyczące tego, czy bezpośrednio lub pośrednio zakazy konkurowania hamują sprzedaż różnych marek w konkretnych przypadkach, czy nie, mogą być przekazywane do niezależnej strony trzeciej lub arbitra⁶⁵.

Pytanie 13: Czy maksymalny limit 30% na roczne zakupy uniemożliwia kupującym zakup towarów tylko od jednego dostawcy?

Nie. Zakaz konkurowania związany jest ze swobodą kupowania i odsprzedawania produktów konkurujących przez dealera lub osobę zajmującą się naprawami. Rozporządzenie stanowi tylko, że zwolnienie grupowe nie ma zastosowania do bezpośrednich lub pośrednich zobowiązań, które skłaniają lub zmuszają dystrybutora do kupowania od jednego dostawcy więcej niż 30% jego zapotrzebowania na dany rodzaj produktu. Limit 30% na bezpośrednie lub pośrednie zakazy konkurowania powinien zatem umożliwić tym członkom sieci, którzy tego pragną, kupowanie i sprzedawanie towarów pochodzących od co najmniej trzech różnych dostawców konkurujących. Nie uniemożliwia to zastosowania zwolnienia, jeżeli dystrybutor lub osoba zajmująca się naprawami z własnej woli postanowi sprzedawać towary pochodzące od jednego dostawcy.

Pytanie 14: Czy dostawca może nałożyć specjalne warunki sprzedaży swoich pojazdów silnikowych przez dystrybutora wielomarkowego?

Zwolnienie grupowe nie obejmuje już zobowiązań dotyczących sprzedaży konkurujących pojazdów silnikowych, które były dopuszczone na podstawie rozporządzenia 1475/95, takich jak na przykład posiadanie oddzielnych lokali handlowych dla poszczególnych marek, bądź sprzedawanie każdej marki poprzez odrębną jednostkę prawną⁶⁶. Tym niemniej, Rozporządzenie obejmuje wymagania sprzedaży pojazdów różnych marek w oddzielnych miejscach tego samego salonu wystawowego. Obejmuje ono ponadto sytuacje, w których dealer postanawia, aby zdobyć personel sprzedaży wielomarkowej, a dostawca pokrywa wszelkie dodatkowe związane z tym koszty⁶⁷. Rozporządzenie nie obejmuje jednak warunku jakiegokolwiek korzyści ponad rzeczywiste koszty poniesione w związku z pozyskaniem takiego personelu. Rozporządzenie obejmuje także zobowiązanie wystawiania pełnego asortymentu pojazdów w salonie wystawowym pod warunkiem, że zobowiązanie takie nie uniemożliwia wystawiania lub sprzedaży pojazdów silnikowych pochodzących od

⁶⁴ Art. 4 ust. 1 lit. b) i c).

⁶⁵ Art. 3 ust. 6 lit. e).

⁶⁶ Art. 3 ust. 3 rozporządzenia 1475/95.

⁶⁷ Art. 1 ust. 1 lit. b).

innych dostawców, ani też w sposób nieracjonalny nie utrudnia wystawiania lub sprzedaży takich pojazdów⁶⁸.

Pytanie 15: Czy Rozporządzenie obejmuje zakazy konkurowania, na które kupujący zgodził się w zamian za uzyskane od dostawcy pożyczki handlowe lub bezpośrednie zainwestowanie dostawcy w nieruchomości lub urządzenia firmy kupującego?

W odróżnieniu od rozporządzenia 2790/1999⁶⁹, Rozporządzenie nie obejmuje zakazów konkurowania o określonym czasie trwania, ani nie czyni żadnego wyjątku w stosunku do towarów sprzedawanych lub usług świadczonych w lokalach i na terenie posiadanym lub dzierżawionym przez dostawcę. Częściowe inwestycje w takie nieruchomości lub urządzenia albo finansowanie stosowane przez dostawcę po to, aby utrudnić sprzedaż konkurujących marek lub produktów również nie są objęte. Jednakże, pożyczki handlowe na zakup, na przykład, smarów, które mogą być spłacone w dowolnej chwili, a które nie utrudniają kupującemu, bezpośrednio lub pośrednio, sprzedawania towarów konkurujących, nie są zakazami konkurowania.

4.5.2. Lokalizacja autoryzowanych dystrybutorów lub warsztatów w systemach dystrybucji selektywnej

Rozporządzenie nie obejmuje żadnego ograniczenia swobody posiadającej autoryzację osoby zajmującej się naprawami w lokalizowaniu swoich warsztatów na terenie Wspólnego Rynku, gdzie stosowana jest ilościowa bądź jakościowa dystrybucja selektywna⁷⁰. Ponadto, z dniem 1 października 2005 r. Rozporządzenie nie będzie już obejmować żadnego ograniczenia nałożonego na jakiegokolwiek dystrybutora samochodów osobowych lub lekkich pojazdów przeznaczonych do celów gospodarczych swobodnie zakładającego dodatkowe punkty sprzedaży lub dostaw na terenie Wspólnego Rynku, gdzie stosowana jest ilościowa bądź jakościowa dystrybucja selektywna. Zastosowanie klauzul miejsca w porozumieniach o dystrybucji takich pojazdów będzie więc niezgodne z Rozporządzeniem.

⁶⁸ Akapit 27 preambuły.

⁶⁹ Art. 5 lit. a) i art. 1 ust.1 lit. b).

⁷⁰ Art. 5 ust. 3. Patrz również – definicje dystrybucji selektywnej w art. 1 ust. 1 lit. f), g) i h).

Artykuł 1

Definicje

1. Do celów niniejszego rozporządzenia:

(...)

- o) „samochód osobowy” oznacza pojazd silnikowy, przeznaczony do przewozu osób i posiadający nie więcej niż osiem siedzeń oprócz miejsca kierowcy;
- p) „lekki pojazd przeznaczony do celów gospodarczych” oznacza pojazd silnikowy, przeznaczony do przewozu rzeczy lub osób, o maksymalnej masie nieprzekraczającej 3,5 tony; jeśli określone rodzaje lekkich pojazdów przeznaczonych do celów gospodarczych są sprzedawane także w wersjach o maksymalnej masie przekraczającej 3,5 tony, wszystkie wersje tego pojazdu są uznawane za lekkie pojazdy przeznaczone do celów gospodarczych. (...)

Pytanie 16: Dla dystrybucji jakiego typu pojazdów klauzule miejsca są nadal dopuszczone na podstawie Rozporządzenia?

Swoboda zakładania dodatkowych punktów dotyczy sprzedaży poprzez sieć dystrybucji selektywnej pojazdów osobowych i lekkich pojazdów przeznaczonych do celów gospodarczych o maksymalnej masie nieprzekraczającej 3,5 tony. Jeżeli dystrybutorzy pojazdów przeznaczonych do celów gospodarczych w systemach dystrybucji selektywnej sprzedają modele lekkich pojazdów przeznaczonych do celów gospodarczych, które istnieją w wersjach zarówno poniżej, jak i powyżej maksymalnej masy 3,5 tony, to klauzule miejsca dla tych modeli również nie są objęte Rozporządzeniem. Klauzule miejsca ograniczające zakładanie dodatkowych punktów dla innych pojazdów silnikowych, takich jak samochody ciężarowe i autobusy, są jednakże dozwolone⁷¹.

Pytanie 17: Czy zobowiązania sprzeczne z warunkami szczególnymi Rozporządzenia mogą spełniać warunki dla zwolnienia indywidualnego?

Warunki szczególne określone w Rozporządzeniu są bardziej liczne i ścisłe niż odpowiadające im przepisy zamieszczone w rozporządzeniu 2790/1999 lub w poprzednich rozporządzeniach w sprawie zwolnień grupowych w sektorze pojazdów silnikowych, rozporządzenia 1475/95 i 123/85⁷². W celu zapewnienia, aby spełnione były wymagania art. 81 ust. 3, warunki szczególne określone w art. 5 wykluczają szereg zobowiązań, które są lub były zwolnione na podstawie tych innych rozporządzeń. Przez umieszczenie porozumień wertykalnych zawieranych w sektorze pojazdów silnikowych w bardziej wymagających ramach prawnych Rozporządzenie wskazuje, że zobowiązania sprzeczne z art. 5 mogą rodzić poważne problemy związane z konkurencją, które mogą być ocenione tylko w indywidualnym badaniu. Firmy są zachęcane do dokonywania własnych ocen i mogą w tej sprawie znaleźć wskazówki w wytycznych Komisji w

⁷¹ Art. 4 ust. 1 lit. d) oraz art. 5 ust. 2 lit. b) dla samochodów osobowych i lekkich pojazdów przeznaczonych do celów gospodarczych oraz art. 4 ust. 1 lit. e) dla pozostałych pojazdów silnikowych.

⁷² Patrz - akapity 1–4 preambuły.

sprawie ograniczeń wertykalnych, które wskazują politykę, jaką Komisja kieruje się w badaniu indywidualnych przypadków⁷³.

4.6. Cofnięcie korzyści wynikającej ze zwolnienia grupowego (art. 6)

Artykuł 6

Cofnięcie korzyści wynikającej z rozporządzenia

1. Zgodnie z art. 7 ust. 1 rozporządzenia nr 19/65/EWG, Komisja może cofnąć korzyść wynikającą z niniejszego rozporządzenia, jeśli uzna w jakimkolwiek szczególnym przypadku, że porozumienia wertykalne, do których stosuje się niniejsze rozporządzenie pomimo to wywołują skutki niezgodne z warunkami ustanowionymi w art. 81 ust. 3 Traktatu, w szczególności:
 - a) w przypadku, gdy dostęp do rynku właściwego albo konkurencja w jego ramach są znacznie ograniczane w rezultacie skumulowanego efektu równoległych sieci podobnych ograniczeń wertykalnych, wprowadzonych przez konkurujących dostawców lub nabywców, lub
 - b) w przypadku, gdy konkurencja jest ograniczona na rynku, na którym jeden dostawca nie jest narażony na skuteczną konkurencję ze strony innych dostawców, lub
 - c) w przypadku, gdy ceny lub warunki dostaw towarów objętych umową lub towarów im odpowiadających różnią się zasadniczo w zależności od rynku geograficznego, lub
 - d) w przypadku, gdy w ramach rynku geograficznego stosowane są dyskryminujące ceny lub warunki sprzedaży.
2. W przypadku, gdy w jakimkolwiek szczególnym przypadku porozumienia wertykalne, do których stosuje się zwolnienie wywierają na terytorium Państwa Członkowskiego lub na jego części, mającym wszystkie cechy odrębnego rynku geograficznego, skutki niezgodne z warunkami ustanowionymi w art. 81 ust. 3 Traktatu, odpowiednie władze tego Państwa Członkowskiego mogą odwołać stosowanie niniejszego rozporządzenia w odniesieniu do tego obszaru, na podstawie tych samych warunków, jak te przewidziane w ust. 1.

Komisja, a w niektórych przypadkach urząd ds. konkurencji Państwa Członkowskiego, może cofnąć korzyść wynikającą ze zwolnienia w stosunku do indywidualnych porozumień, jeżeli stwierdzi, że na skutek określonych okoliczności warunki zwolnienia określone w art. 81 ust. 3 nie są spełnione.

Pytanie 18: W jakich okolicznościach Komisja może wycofać Rozporządzenie?

Artykuł 6 zawiera niewyczerpującą listę okoliczności, w których Komisja może postanowić o wykorzystaniu swojej prerogatywy do cofnięcia w odniesieniu do określonych porozumień korzyści wynikającej ze zwolnienia grupowego. Dają one dostawcom i dystrybutorom wskazanie co do tego, jakie okoliczności i zachowanie może skłonić Komisję do cofnięcia zwolnienia grupowego. Jednakże, dokładne poziomy, na których, na przykład, ograniczony dostęp do rynku właściwego lub skuteczna konkurencja na tym rynku może prowadzić do niespełnienia jednego lub więcej spośród czterech skumulowanych warunków przedstawionych w art. 81 ust. 3 mogą być określone tylko dla indywidualnych przypadków. Wytyczne Komisji w sprawie

⁷³ Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych, sekcja VI. Polityka egzekwowania w przypadkach indywidualnych.

ograniczeń wertykalnych podają wskazania co do procedury i podstaw cofnięcia przez Komisję i Państwa Członkowskie⁷⁴.

4.7. Cofnięcie stosowania na rynku właściwym (art. 7)

Artykuł 7

Niestosowanie rozporządzenia

1. Zgodnie z art. 1a rozporządzenia nr 19/65/EWG, Komisja może na mocy rozporządzenia oświadczyć, 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.
2. Rozporządzenie przyjęte na podstawie ust. 1 nie staje się skuteczne wcześniej niż po upływie roku od jego przyjęcia.

Pytanie 19: W jakich okolicznościach stosowanie Rozporządzenia na rynku właściwym może zostać cofnięte?

Gdy istnieje efekt kumulacyjny, Rozporządzenie umożliwia, choć nie nakazuje, Komisji cofnięcie stosowania zwolnienia grupowego w odniesieniu do określonych ograniczeń wertykalnych. Fakt, że równoległe sieci podobnych ograniczeń wertykalnych obejmują więcej niż 50% rynku właściwego nie musi sam z siebie uruchamiać cofnięcia stosowania Rozporządzenia. Niekoniecznie też stosowanie Rozporządzenia zostanie cofnięte w odniesieniu do całości porozumień wertykalnych. Stosowanie Rozporządzenia może również być cofnięte w stosunku do określonych ograniczeń lub zastrzeżeń.

Na przykład, gdyby więcej niż 50% dostawców na rynku właściwym miało ustalić dokładną ogólną liczbę dystrybutorów poprzez prowadzenie ilościowych systemów dystrybucji selektywnej wyraźnie skierowanych na uniemożliwianie dostępu do rynku kategoriom dystrybutorów zdolnych do należytego sprzedawania danych pojazdów, to mogłoby to przynieść w rezultacie mniejszą konkurencję w ramach jednej marki i pomiędzy markami i prowadzić do wyższych cen dla konsumentów. Cofnięcie stosowania Rozporządzenia w odniesieniu do restrykcji ograniczających liczbę dystrybutorów może leżeć w interesie konsumentów. Gdyby stosowanie zwolnienia grupowego zostało cofnięte tylko w odniesieniu do tego kryterium ilościowego, oznaczałoby to, że zwolnienie to nadal stosuje się do dystrybucji selektywnej i kryteriów selekcji ilościowej, takich jak zobowiązania minimalnej sprzedaży, które ograniczają liczbę dystrybutorów za pomocą środków mniej bezpośrednich.

Zgodnie z rozporządzeniem 2790/1999, cofnięcie stosowania wymaga przyjęcia specjalnego rozporządzenia cofającego stosowanie zwolnienia grupowego w odniesieniu do danych porozumień wertykalnych. Wytyczne Komisji w sprawie ograniczeń wertykalnych podają wskazania co do procedury i podstaw cofnięcia stosowania⁷⁵.

⁷⁴ Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych, sekcja IV, ustępy 71–79.

⁷⁵ Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych, sekcja IV, ustępy 80–89.

Jednakże, żadne takie specjalne rozporządzenie cofające stosowanie Rozporządzenia nie może stać się skuteczne wcześniej niż po upływie roku od jego przyjęcia⁷⁶.

4.8. Wejście w życie i okres przejściowy (artykuły 12 i 10)

Artykuł 12

Wejście w życie i wygaśnięcie

1. Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie z dniem 1 października 2002 r.
2. Artykuł 5 ust. 2 lit. b) stosuje się od dnia 1 października 2005 r.
3. Niniejsze rozporządzenie wygasa z dniem 31 maja 2010 r.

Artykuł 10

Okres przejściowy

Zakaz ustanowiony w art. 81 ust. 1 nie stosuje się w okresie od dnia 1 października 2002 r. do dnia 30 września 2003 r. w odniesieniu do porozumień już obowiązujących w dniu 30 września 2002 r., które nie spełniają warunków zwolnienia, przewidzianych w niniejszym rozporządzeniu, ale które spełniają warunki zwolnienia przewidziane w rozporządzeniu (WE) nr 1475/95.

Rozporządzenie stosuje się w okresie od 1 października 2002 r. do 31 maja 2010 r. Aby korzyść wynikająca ze zwolnienia grupowego miała zastosowanie, nowe porozumienia wchodzące w życie od dnia 1 października 2002 r. będą musiały być zgodne z nowym Rozporządzeniem. Jednakże, aby dać wszystkim podmiotom czas na dostosowanie istniejących porozumień wertykalnych, które są zgodne z rozporządzeniem 1475/95, i które pozostają nadal w mocy po wygaśnięciu w dniu 30 września 2002 r. zwolnienia przewidzianego w rozporządzeniu 1475/95, porozumienia takie korzystają z okresu przejściowego do 30 września 2003 r., w czasie którego nowe Rozporządzenie zwalnia je z zakazu ustanowionego w art. 81 ust. 1⁷⁷. Jeżeli takie porozumienia nadal istnieją w dniu 1 października 2003 r. i są sprzeczne z zastosowaniem Rozporządzenia, to art. 10 nie zwalnia ich już z zakazu ustanowionego w art. 81 ust. 1. W praktyce, porozumienia te i ich stosowne postanowienia z dniem 1 października 2003 r. muszą spełniać wymagania Rozporządzenia, jeśli mają korzystać ze zwolnienia grupowego.

Pytanie 20: W jaki sposób może odbywać się w okresie przejściowym rozwiązywanie umów, które są zgodne z rozporządzeniem 1475/95?

Rozporządzenie 1475/95 miało tylko zastosowanie pod warunkiem, że, między innymi, okres wypowiedzenia udzielany dealerom wynosił co najmniej dwa lata lub, w przypadku odszkodowania lub reorganizacji całej sieci lub istotnej jej części, co najmniej rok. W razie nieporozumienia, spory miały być przekazywane do eksperckiej strony trzeciej lub arbitra bądź do kompetentnego sądu w celu wydania postanowienia zgodnie z przepisami prawa krajowego⁷⁸. Wygaśnięcie rozporządzenia 1475/95 w dniu 30

⁷⁶ Zamiast sześciu miesięcy przewidzianych w rozporządzeniu 2790/1999.

⁷⁷ Patrz – sekcja 5.3.8.

⁷⁸ Art. 5 ust. 2 pkt 2 i pkt. 3 rozporządzenia 1475/95.

września 2002 r. i zastąpienie go nowym Rozporządzeniem nie oznacza samo w sobie, że powinna być dokonana reorganizacja sieci. Tym niemniej, po wejściu w życie Rozporządzenia dany producent pojazdów może postanowić o istotnej reorganizacji swojej sieci⁷⁹. Aby były zgodne z rozporządzeniem 1475/95, a tym samym mogły korzystać z okresu przejściowego, powiadomienia o zwykłym rozwiązaniu umów powinny więc być udzielane na dwa lata z góry, chyba że postanowiona została reorganizacja lub istnieje zobowiązanie zapłacenia odszkodowania.

Pytanie 21: Czy w czasie okresu przejściowego istnieje jakaś sprzeczność pomiędzy prawami przyznanymi przez porozumienia zgodne z Rozporządzeniem a prawami przyznanymi przez porozumienia zgodne z rozporządzeniem 1475/95, biorąc pod uwagę w szczególności innowacje wprowadzone przez Rozporządzenie?

Nie. Automatyczne zabezpieczenie, na które pozwala okres przejściowy powinno zapewniać, aby przed 1 października 2003 r. Rozporządzenie nie kwestionowało żadnych praw lub obowiązków, które istniały na dzień 30 września 2002 r. Do 30 września 2003 r. zakaz ustanowiony w art. 81 ust. 1 nie ma zastosowania do „starych porozumień”, które spełniają dwa warunki kumulacyjne, a mianowicie, że ich stosowne wyraźne postanowienia: i) pozostają w mocy w dniu 30 września 2002 r. oraz ii) spełniają warunki dla zwolnienia przewidziane w rozporządzeniu 1475/95.

Pytanie 22: Czy prawa dealera na określonym terytorium mogą kwestionować wyznaczenie kandydata na autoryzowany warsztat dla jednej marki w ciągu okresu przejściowego?

Tylko w określonych okolicznościach. Na przykład, dana osoba zajmująca się naprawami może pragnąć, aby z dniem 19 grudnia 2002 r. została mianowana autoryzowanym warsztatem konkretnej marki na określonym terytorium, w stosunku do którego dostawca stosuje kryteria jakościowej dystrybucji selektywnej, i może pragnąć, aby dostawca dostarczał jej części zapasowe dla tej marki. Jeżeli porozumienie, które było w mocy w dniu 30 września 2002 r. i pozostaje w mocy w dniu 19 grudnia 2002 r. wyraźnie zastrzega, że tylko jeden dealer w ramach systemu dystrybucji będzie zaopatrywany w części zapasowe tej konkretnej marki na danym terytorium⁸⁰, to osoba zajmująca się naprawami nie może do 1 października 2003 r. wystąpić z ewentualnym twierdzeniem, że takie zastrzeżenie narusza art. 81.

Pytanie 23: Czy w okresie przejściowym dealerzy mogą mieć uniemożliwione przyjęcie nowych marek?

Tylko w pewnych okolicznościach. Na przykład, w dniu 1 stycznia 2003 r., dystrybutor marki A może pragnąć sprzedawać nowe pojazdy silnikowe innej marki B w swoim aktualnym i jedynym obiekcie handlowym, w którym sprzedaje nowe pojazdy silnikowe marki A. Jeśli jego porozumienie z producentem A, które było w mocy w dniu 30 września 2002 r. i pozostaje w mocy na dzień 1 stycznia 2003 r. wyraźnie zabrania mu

⁷⁹ Patrz – sekcja 5.3.8.

⁸⁰ Patrz – art. 5 ust. 3 nowego Rozporządzenia oraz art. 1 rozporządzenia 1475/95.

sprzedawania innej marki w tym samym obiekcie⁸¹, to dystrybutor nie może do 1 października 2003 r. wystąpić z ewentualnym twierdzeniem, że takie zastrzeżenie narusza art. 81. Jednakże, producent A nie może sprzeciwić się wykorzystaniu tego samego obiektu handlowego, o ile stare porozumienie nie zawiera wyraźnych zastrzeżeń w tym względzie.

Pytanie 24: Czy fakt, że dodatkowe produkty, takie jak smary, oraz dodatkowe porozumienia, takie jak te, które zostały zawarte przez podmioty zajmujące się hurtową sprzedażą części zapasowych, zostały wprowadzone w zakres Rozporządzenia powoduje w ciągu okresu przejściowego sprzeczności z systemem stosowanym dotychczas do takich produktów i porozumień zgodnie z rozporządzeniem 2790/1999?

Nie. Porozumienia dotyczące produktów i usług, które poprzednio nie znajdowały się w zakresie rozporządzenia 1475/95, a które spełniają warunki dla zwolnienia określone w rozporządzeniu 2790/1999 w sprawie zwolnienia grupowego nie będą w normalnych okolicznościach stanowić priorytetu dla egzekwowania przez Komisję nowego Rozporządzenia w ciągu okresu przejściowego określonego w art. 10. Jest prawdopodobne, że takie porozumienia mogłyby w ciągu tego okresu korzystać ze zwolnienia indywidualnego. Po upływie okresu przejściowego w dniu 30 września 2003 r. ich sytuacja będzie identyczna, jak tych produktów i porozumień, które podlegają rozporządzeniu 1475/95 (patrz – powyżej).

4.9. Sprawozdania z monitoringu i oceny (art. 11)

Artykuł 11

Sprawozdania z monitoringu i oceny

1. Komisja na bieżąco monitoruje funkcjonowanie niniejszego rozporządzenia, ze szczególnym uwzględnieniem jego wpływu na:
 - (a) konkurencję w handlu detalicznym pojazdami silnikowymi oraz w zakresie serwisu posprzedażnego na wspólnym rynku lub jego odnośnych części,
 - (b) strukturę i poziom koncentracji dystrybucji pojazdów silnikowych oraz wszelkie wynikające stąd skutki dla konkurencji.
2. Komisja opracowuje nie później niż dnia 31 maja 2008 r. sprawozdanie dotyczące niniejszego rozporządzenia, uwzględniając w szczególności warunki określone w art. 81 ust. 3.

Komisja będzie regularnie monitorować działanie Rozporządzenia, ze szczególnym uwzględnieniem jego oddziaływań na konkurencję w dziedzinie sprzedaży detalicznej i serwisu posprzedażnego pojazdów silnikowych we Wspólnym Rynku lub właściwych jego częściach⁸². Będzie to obejmować regularne kontrolowanie różnic cenowych w obrębie Wspólnego Rynku i, jeśli zajdzie potrzeba, konkretnych zapytań w

⁸¹ Patrz - art. 5 ust. 1 lit. a) oraz art. 1 ust. 1 lit. b) nowego Rozporządzenia oraz art. 3 ust. 3 rozporządzenia 1475/95.

⁸² Patrz – akapit 38 preambuły.

okolicznościach wymienionych w art. 6 i 7 Rozporządzenia. Obejmie to również monitorowanie efektów tego Rozporządzenia na strukturę i poziom koncentracji dystrybucji pojazdów silnikowych oraz wszelkich wynikających stąd wpływów na konkurencję. W kontekście przyszłego zdecentralizowanego zastosowania art. 81 można oczekiwać, że monitorowanie to będzie prowadzone w ścisłej współpracy z krajowymi urzędami ds. konkurencji.

Tak jak w przypadku rozporządzenia 1475/95, Komisja przeprowadzi ocenę działania Rozporządzenia przed jego upływem i sporządzi sprawozdanie nie później niż do 31 maja 2008 r.

5. PRAWA, OBOWIĄZKI I MOŻLIWOŚCI, JAKIE DAJE ROZPORZĄDZENIE

W tym rozdziale dokonano interpretacji Rozporządzenia w formie pytań i odpowiedzi z punktu widzenia różnych rodzajów zainteresowanych stron, w tym konsumentów. Gdzie to możliwe, omawiane zagadnienia zawierają odniesienia do innych części tej broszury, gdzie podane jest bardziej techniczne wyjaśnienie.

5.1. Konsument: większy wybór dla konsumenta zgodnie z zasadami jednolitego rynku

W samym sercu polityki Komisji wobec sektora motoryzacyjnego leży potrzeba zwiększenia korzyści, jakie systemy dystrybucji przynoszą konsumentowi. Poprzez wprowadzenie większej konkurencji w sprzedaży pojazdów, serwisowaniu i naprawach oraz sprzedaży części zapasowych, rozporządzenie 1400/2002 wspiera możliwość wyboru przez konsumenta.

Choć Rozporządzenie nie ma na celu doprowadzenia do harmonizacji cen, to jednak zawiera szereg środków ułatwiających konsumentom korzystanie z ich praw wynikających z jednolitego rynku, pozwalających wykorzystywać różnice cen pomiędzy różnymi Państwami Członkowskimi i kupować pojazdy w dogodnym miejscu. W szczególności, większość ograniczeń dotyczących wykorzystywania pośredników przez konsumentów nie będzie już objęta zwolnieniem grupowym. Ponadto, poprzez wspieranie aktywnej sprzedaży i otwieranie dodatkowych punktów handlowych oraz przez wyjaśnienie kwestii w odniesieniu do wykorzystania Internetu, nowe zasady ułatwią dealerom sprzedaż konsumentom gdziekolwiek tego pragną w ramach jednolitego rynku. Klauzula dostępności, która na podstawie poprzedniego rozporządzenia 1475/95 pozwalała konsumentom na kupienie samochodu z ich krajową specyfikacją w innym Państwie Członkowskim, co obejmowało także zakup samochodów z prawostronną kierownicą w Europie kontynentalnej, została również przeniesiona do tych nowych zasad. Klauzula dostępności przewidziana w art. 41 ust. 1 lit. f) rozporządzenia 1400/2002 obejmuje wszystkie pojazdy silnikowe, w tym również lekkie pojazdy przeznaczone do celów gospodarczych, sprzedawane w dowolnym miejscu w obrębie jednolitego rynku.

Zwalniając tylko porozumienia, które zobowiązują autoryzowane warsztaty do naprawy pojazdów sprzedanych przez dowolnego dealera w systemie dystrybucji, Rozporządzenie zapewnia, że konsument może oddać swój pojazd do dowolnego autoryzowanego warsztatu w dowolnym miejscu w Unii Europejskiej w celu naprawy lub przeglądu. Rozporządzenie zawiera również środki mające na celu zapewnienie, aby konsumenci mogli zlecać naprawy i przeglądy swoich samochodów niezależnym osobom zajmującym się naprawami, i aby zachowane było bezpieczeństwo i ochrona środowiska.

Wiele spośród tych środków jest omówionych w innych sekcjach niniejszej broszury, gdyż mają one bezpośredni wpływ na inne klasy podmiotów. Poniżej przytoczono szereg pytań i kwestii będących przedmiotem bardziej bezpośredniego zainteresowania konsumenta.

5.1.1. Sprzedaż

Pytanie 25: Czy konsument ma swobodę zakupu pojazdu w dowolnym miejscu w obrębie jednolitego rynku, które uzna za najbardziej korzystne?

Swoboda konsumenta w kupowaniu w dowolnym miejscu w obrębie jednolitego rynku jest jednym z fundamentalnych osiągnięć Unii Europejskiej i Rozporządzenie wzmacnia prawo do zakupu pojazdu silnikowego w innym Państwie Członkowskim. Producent, importer lub regionalny dystrybutor nie mogą nigdy ograniczyć dealerowi sprzedaży jakiegokolwiek konsumentowi, który skontaktuje się z nim bezpośrednio, poprzez pośrednika lub przez Internet. Gdyby dostawca polecił dealerowi, aby ten nie sprzedawał konsumentom z innych Państw Członkowskich, starał się powstrzymać go od tego lub nałożył jakiegokolwiek restrykcje na sprzedaż takim konsumentom, to byłoby to poważnym ograniczeniem konkurencji, które oznaczałoby, że porozumienia dystrybucyjne dostawcy nie będą objęte zwolnieniem grupowym. W ostatnich latach Komisja wykryła kilka naruszeń zasad konkurencji WE, które polegały na ograniczeniach sprzedaży zagranicznym konsumentom, i ukarała grzywnami przedsiębiorstwa, które dopuściły się tego⁸³.

Pytanie 26: Czy dealer w innym Państwie Członkowskim może odmówić sprzedaży samochodu konsumentowi?

Interes gospodarczy zwykle skłania dealera do sprzedaży możliwie jak największej liczby samochodów, gdyż im więcej ich sprzeda, tym większe ma zyski. Jednakże, dealer (zwany w Rozporządzeniu dystrybutorem), podobnie jak sprzedawca detaliczny innych towarów, może odmówić sprzedaży dowolnemu konsumentowi, o ile postąpi tak z własnej inicjatywy, a nie na podstawie poleceń dostawcy. Gdyby jednak dostawca⁸⁴ polecił swoim dealerom, aby nie sprzedawali konsumentom z innych Państw Członkowskich lub starał się powstrzymać ich od tego⁸⁵, to byłoby to poważnym ograniczeniem konkurencji i najprawdopodobniej naruszeniem art. 81 Traktatu WE.

Pytanie 27: Czy konsument, który zamawia pojazd u dealera w innym Państwie Członkowskim musi czekać dłużej na zrealizowanie swojego zamówienia?

Zwykle, terminy oczekiwania nie są dłuższe niż dla pojazdu o podobnej specyfikacji w lokalnej wersji. Gdyby zostało wykazane, że jakiś dostawca spowodował nieuzasadnione przedłużenie terminu dostaw pojazdów do jego dealerów z przeznaczeniem do sprzedaży zagranicznym konsumentom w zamiarze zniechęcenia tych konsumentów do kupowania w innym Państwie Członkowskim, to byłoby to poważnym ograniczeniem konkurencji. Jeżeli, na przykład, duński konsument zamawia samochód z lewostronną kierownicą danego modelu z przyciemnianymi szybami, 16-zaworowym silnikiem i szyberdachem od irlandzkiego przedsiębiorstwa dealerskiego, to czas oczekiwania na zrealizowanie

⁸³ Decyzje Komisji nakładające kary pieniężne na Volkswagena (1998 r. i 2001 r.), Opla (2000 r.) i DaimlerChryslera (2001 r.). Dokładne odniesienia do tych decyzji znaleźć można w załączniku I.

⁸⁴ Tj. producent, importer lub regionalny dystrybutor.

⁸⁵ Na przykład, przez ograniczanie swoich dostaw pojazdów.

takiego zamówienia⁸⁶ powinien być porównywalny z czasem oczekiwania irlandzkiego konsumenta zamawiającego samochód z prawostronną kierownicą tegoż modelu z przyciemnianymi szybami, 16-zaworowym silnikiem i szyberdachem w tym samym przedsiębiorstwie dealerskim.

Pytanie 28: Czy dostawca może kazać konsumentowi z innego Państwa Członkowskiego czekać na dostarczenie świadectwa zgodności?

Nie. Dostawcy muszą systematycznie udostępniać dealerowi pełną dokumentację świadectwa zgodności podczas dostarczania pojazdu do konsumenta lub do jego pośrednika. Jeśli nie jest to dopełnione, to konsument nie będzie mógł zarejestrować pojazdu do użytku na terenie innego Państwa Członkowskiego. Może to być równoznaczne z pośrednim ograniczaniem sprzedaży i poważnym ograniczeniem konkurencji⁸⁷.

Pytanie 29: Czy dealer w systemie dystrybucji selektywnej może nakazać swoim klientom podpisanie zobowiązania / innego dokumentu o treści, że pojazd ten nie będzie odsprzedany w stanie nowym dla zysku handlowego?

Jest uzasadnione, że dostawca działający w systemie dystrybucji selektywnej nie dopuszcza do sprzedaży podmiotom zajmującym się dalszą sprzedażą, którzy nie są członkami tego systemu. Jednakże, konsument ma swobodę sprzedania pojazdu silnikowego w dowolnym czasie, pod warunkiem że nie jest on ukrytym niezależnym sprzedawcą. Gdyby dealer, działając na polecenie swojego dostawcy, podjął środki w celu uniemożliwienia kupującemu odsprzedaży pojazdów z powodów innych niż zysk handlowy⁸⁸ lub uniemożliwienia kupującemu odsprzedaży pojazdu, gdy nie jest on już nowy, to byłoby to pośrednim ograniczeniem sprzedaży.

Pytanie 30: Co będzie, jeśli dealer powie konsumentowi, który stara się kupić samochód w innym Państwie Członkowskim, lub powie pośrednikowi działającemu w imieniu konsumenta, że nie może on zamówić danego modelu o specyfikacjach powszechnie występujących w kraju ojczystym konsumenta, lub że nie może otrzymać oferty cenowej na taki pojazd?

Dostawcy muszą dostarczać dealerom pojazdy silnikowe wykonane według specyfikacji powszechnych w innych Państwach Członkowskich⁸⁹. Gdyby dostawca nie dopełnił tego, to byłoby to równoznaczne z poważnym ograniczeniem konkurencji i naruszeniem praw konsumenta wynikających z jednolitego rynku. Jednakże, dostawca może odmówić dostawy takiego pojazdu, jeżeli dealer normalnie nie sprzedaje lokalnego wariantu

⁸⁶ Patrz – art. 4 ust. 1 lit. f).

⁸⁷ Art. 4 ust. 1 lit. b), d) i e).

⁸⁸ Na przykład z tego powodu, że osobista sytuacja konsumenta uległa zmianie od czasu złożenia zamówienia i teraz potrzebuje on większego samochodu.

⁸⁹ Patrz – art. 4 ust. 1 lit. f).

modelu, o którym mowa – innymi słowy, jeśli pojazd nie odpowiada pojazdowi mieszczącemu się w zakresie umowy z dealerem⁹⁰.

Na przykład, holenderski dealer marki A powinien móc zamówić samochód z prawostronną kierownicą modelu X z przeznaczeniem dla konsumentów brytyjskich, chyba że

- 1) ten holenderski dealer normalnie nie sprzedaje samochodów modelu X, lub
- 2) samochody modelu X normalnie nie są wykonywane w wersji z prawostronną kierownicą.

Jeżeli dealer sprzedaje dany model, to musi on być w stanie otrzymać ofertę cenową na wersje tego modelu o specyfikacjach powszechnych w innych Państwach Członkowskich. Jeśli nie może on natychmiast otrzymać takiej oferty cenowej, to może to być równoznaczne z ograniczeniem konkurencji przez dostawcę.

Pytanie 31: Czy dealer może pobierać dodatkową opłatę za prawostronną kierownicę lub innego rodzaju dopłatę?

Dopłaty, jak na przykład dodatkowe opłaty za prawostronną kierownicę, które uwzględniają różnice w specyfikacjach pojazdów pomiędzy Państwami Członkowskimi i odzwierciedlają różnice kosztu produkcji lub dystrybucji, nie są same w sobie ograniczającymi konkurencję. Jednakże wysokość dopłaty musi być obiektywnie uzasadniona, szczególnie jeśli chodzi o rzeczywisty dodatkowy koszt wyprodukowania lub dostarczenia pojazdu. Nie ma prostej reguły dla określenia, jaka może być uzasadniona wysokość dopłaty w danym przypadku, gdyż, między innymi, dodatkowy koszt wyprodukowania i dostarczenia danego pojazdu będzie różny w zależności od modelu.

Pytanie 32: Co się stanie, jeśli dealer powie, że zakazano mu udzielania rabatów na pewien model?

Dealerzy muszą mieć swobodę sprzedawania pojazdów poniżej ceny zalecanej przez dostawcę⁹¹. Producenci nie mogą ustalać faktycznych cen sprzedaży ani cen minimalnych. Gdyby jakiś dostawca ograniczył dealerowi możliwość udzielania rabatów, to byłoby to poważnym ograniczeniem konkurencji⁹², które oznaczałoby, że umowy dystrybucyjne tego dostawcy nie będą objęte zwolnieniem grupowym.

⁹⁰ Na przykład, ponieważ dany model nie został jeszcze wprowadzony na rynek w Państwie Członkowskim, w którym dealer prowadzi działalność.

⁹¹ Lub w rzeczywistości powyżej niej, pod warunkiem że dostawca nie ustalił ceny maksymalnej. Patrz – art. 4 ust. 1 lit. a).

⁹² Patrz – decyzja Komisji z dnia 29.6.2001 r. w sprawie KONK/36.693 – Volkswagen, Dz.U. L 262, z 2.10.2001, s. 14, patrz również – *Komunikat prasowy - IP/01/760 - z 30.5.2001 r.* Decyzja nałożyła karę pieniężną z tytułu tego naruszenia.

Pytanie 33: Czy dostawca może ustanowić w jakimś Państwie Członkowskim specjalny system, zgodnie z którym konsumenci otrzymują rabat, jeśli zarejestrują samochód w tymże kraju, natomiast konsumenci rejestrujący swoje pojazdy w innych Państwach Członkowskich nie kwalifikują się do rabatu?

Nie. Taki system jest równoznaczny z ograniczeniem sprzedaży konsumentom z innego Państwa Członkowskiego i jest poważnym ograniczeniem konkurencji i może oznaczać, że umowy dystrybucyjne dostawcy nie będą objęte zwolnieniem grupowym⁹³.

5.1.2. Serwis posprzedażny

Pytanie 34: Czy w celu wykonania usług gwarancyjnych / serwisu gwarancyjnego konsument musi zaprowadzić pojazd do dealera, od którego go zakupił?

Nie. Aby Rozporządzenie miało zastosowanie, konsument powinien móc oddać pojazd do dowolnego autoryzowanego warsztatu w ramach sieci dostawcy w dowolnym miejscu w UE. Rozporządzenie⁹⁴ zwalnia porozumienia z autoryzowanymi warsztatami tylko wtedy, gdy dostawca nakłada na swoje autoryzowane warsztaty obowiązek, aby naprawiały wszystkie pojazdy danej marki, honorowały gwarancje, przeprowadzały bezpłatną obsługę gwarancyjną oraz wykonywały prace związane z usuwaniem wad fabrycznych bez względu na miejsce zakupu samochodu. Jeżeli autoryzowany warsztat nie jest zdolny do serwisowania samochodu, który nie został sprzedany w jego Państwie Członkowskim, będzie on mógł współpracować z dostawcą lub innym autoryzowanym warszatem w innym Państwie Członkowskim. W celu wykonania napraw gwarancyjnych, konsument nie musi dokonać ponownej rejestracji gwarancji w swoim Państwie Członkowskim. Okres gwarancji rozpoczyna się wraz z dostawą samochodu przez autoryzowanego dealera. Gdyby producent, importer, dealer, osoba zajmująca się naprawami lub inna firma w ramach sieci utrudniali konsumentom korzystanie z obejmującej całą UE gwarancji producenta, to oznaczałoby to, że nie będzie spełniony jeden z podstawowych warunków niezbędnych do tego, aby do umów, o których mowa stosowało się zwolnienie.

Pytanie 35: Co będzie, jeśli w samochodzie konsumenta jest usterka objęta gwarancją, a której lokalny autoryzowany warsztat nie jest w stanie naprawić?

W takich okolicznościach konsument może oddać pojazd do przedsiębiorstwa dealerskiego, w którym go zakupił, podobnie jak uczyniłby w przypadku każdego innego produktu⁹⁵. Alternatywnie, jeśli kupił on samochód poprzez pośrednika (patrz: sekcja 5.2), to może upoważnić pośrednika, aby oddał pojazd do dealera, od którego go kupił.

⁹³ Patrz – art. 4 ust. 1 lit. b) i c).

⁹⁴ Art. 4 ust.1 lit. b), pierwsze zdanie, oraz lit. d) i akapit 17 preambuły.

⁹⁵ Problem ten reguluje krajowe prawo zobowiązaniowe, a nie zasady konkurencji WE.

Pytanie 36: Co będzie, jeśli autoryzowany dealer, od którego konsument kupuje samochód nie serwisuje pojazdów, w samochodzie powstaje usterka w ciągu okresu gwarancyjnego, a warsztat, któremu dealer zlecił przegląd nie może naprawić tej usterki?

Konsument może oddać samochód w miejsce, w którym go kupił, podobnie jak w wypadku wszelkich innych towarów konsumpcyjnych. Dealer, który sprzedał ten pojazd ułatwia przeprowadzenie naprawy lub daje klientowi wymienny pojazd, choć prawa konsumenta do tego zależeć będą od krajowego prawa zobowiązaniowego oraz warunków umowy sprzedaży⁹⁶.

Pytanie 37: Jeżeli konsument w ciągu okresu gwarancyjnego wykonał naprawę lub przegląd swojego pojazdu w niezależnym warsztacie, to czy producent może odmówić honorowania gwarancji?

Jeżeli konsument wykonał naprawę lub przegląd w niezależnym warsztacie w czasie okresu gwarancji producenta, to gwarancja może być utracona, jeżeli prace te zostały wykonane wadliwie. Jednakże, ogólny obowiązek wykonywania przeglądów lub napraw w ciągu takiego okresu tylko w ramach autoryzowanej sieci mogłby pozbawić konsumentów ich prawa do wyboru, czy przegląd lub naprawa ich pojazdu ma być wykonana przez niezależny warsztat i uniemożliwiłby takim warsztatom, zwłaszcza w przypadku „przedłużonych gwarancji”, skutecznie konkurować z autoryzowaną siecią.

Pytanie 38: Co konsument może zrobić, jeśli uważa, że jest ofiarą zachowania restrykcyjnego?

Może wnieść skargę do Komisji Europejskiej lub do krajowego urzędu ds. konkurencji⁹⁷. Ma on również możliwość wniesienia roszczenia odszkodowawczego do krajowego sądu. Możliwość wszczęcia takiego postępowania może jednak zależeć od krajowych zasad proceduralnych i dlatego przed wniesieniem roszczenia konsument powinien zasięgnąć porady prawnej.

Ponieważ nie wszystkie problemy napotymane przez konsumentów przy zakupie pojazdów w innych Państwach Członkowskich wyrastają z naruszenia zasad konkurencji, Komisja opublikowała na swojej stronie internetowej listę punktów kontaktowych („gorących linii”) dla większości producentów, aby zachęcić do rozwiązywania wszelkiego rodzaju sporów i zająć się z innymi rodzajami problemów związanych z zakupem pojazdów⁹⁸.

5.2. Pośrednicy

Pośrednik lub agent jest to osoba lub przedsiębiorstwo, które dokonuje zakupu nowego pojazdu silnikowego w imieniu konsumenta nie będąc członkiem sieci dystrybucji.

⁹⁶ Patrz – akapit 17 preambuły.

⁹⁷ Ich wykaz jest dostępny pod adresem: http://europa.eu.int/comm/competition/national_authorities/

⁹⁸ Pod adresem: http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

Pośredników należy odróżnić od niezależnych sprzedawców, którzy kupują pojazd w celu jego odsprzedaży i nie działają na rzecz wskazanego konsumenta. Należy ich także odróżnić od agentów handlowych, którzy znajdują klientów dla jednego lub więcej dealerów. Dostawcy mogą jedynie zobowiązać swoich dealerów, aby sprawdzili, czy pośrednik posiada uprzednie ważne upoważnienie⁹⁹ konsumenta do zakupu i/lub zabrania określonego pojazdu. Jedynym ograniczeniem nałożonym na działalność pośrednika dozwoloną w porozumieniu objętym rozporządzeniem 1400/2002 jest zatem potrzeba okazania ważnego pełnomocnictwa uzyskanego od indywidualnego konsumenta. W pełnomocnictwie tym musi być podane nazwisko i adres konsumenta i musi ono być podpisane i opatrzone datą. Konsument decyduje o tym, jak dalece szczegółowe ma być pełnomocnictwo odnośnie pojazdu¹⁰⁰. Nie mogą być nałożone żadne dalsze wymagania, jeśli w kupno nowego samochodu zaangażowany jest pośrednik. Komisja uchyla swoje dwa obwieszczenia¹⁰¹, które traktowały o działalności pośredników.

Pytanie 39: Czy dealer może zażądać od pośrednika dostarczenia fotokopii dowodów tożsamości lub innych dokumentów jego klientów¹⁰², oprócz podpisanego pełnomocnictwa?

Tak, w niektórych okolicznościach. Należy pamiętać, że w ramach systemu dystrybucji selektywnej dealer nie może sprzedawać nowych pojazdów silnikowych¹⁰³ niezależnym sprzedawcom. A zatem, dealer może, jeśli uważa to za niezbędne, poprosić pośrednika o dowód tożsamości kupującego, aby zapobiec sprzedaży niezależnym sprzedawcom.

Chociaż dealer może z własnej woli postanowić, aby poprosić swoich klientów o dalszą dokumentację, to jeśli dostawca poleci dealerowi, aby systematycznie wymagał takiej dokumentacji, to wówczas nie będzie to objęte Rozporządzeniem.

⁹⁹ Może to być upoważnienie podpisane odręcznie lub elektronicznie. Patrz – akapit 14 preambuły.

¹⁰⁰ Na przykład, pełnomocnictwo może odnosić się do klasy pojazdu, określonego modelu lub być bardziej szczegółowe.

¹⁰¹ Obwieszczenie Komisji dotyczące rozporządzenia (EWG) nr 123/85 z dnia 12 grudnia 1984 r. w sprawie zastosowania art. 85 ust. 3 Traktatu do niektórych porozumień dotyczących dystrybucji i serwisowania, Dz.U. C 17, z 18.1.1985, s. 4, oraz informacja Komisji – Wyjaśnienie działalności pośredników handlu pojazdami silnikowymi, Dz.U. C 329, z 18.12.1991, s. 20. Na podstawie tych obwieszczeń, od pośredników można było żądać, na przykład, aby nie mieli swojego biura w tym samym obiekcie, co supermarket. Innym elementem utrudniającym ich działalność było to, iż od dealera samochodów można było żądać, aby nie sprzedawał więcej niż 10% nowych pojazdów poprzez danego pośrednika.

¹⁰² Takich, jak na przykład paszport lub inny dokument stwierdzający tożsamość konsumenta (rachunek za usługi użyteczności publicznej, itp.).

¹⁰³ To, czy pojazd silnikowy jest nadal nowy musi być postanowione na podstawie zwyczaju handlowego. Dla kupującego pojazd przestaje być nowy z chwilą, gdy inny konsument zarejestruje go i wyjedzie nim na drogę. W odróżnieniu od tego, pojazd, który został zarejestrowany przez dealera na jeden dzień i nie został użyty jest nadal nowym pojazdem.

5.3. Autoryzowani dystrybutorzy nowych pojazdów silnikowych (w niniejszej broszurze zwani również dealerami)

Dealerzy odgrywają kluczową rolę, jeśli chodzi o rozwój jednolitego rynku nowych pojazdów silnikowych. Silny i niezależny sektor dealerski może bardziej angażować się w działania pro-konkurencyjne i być bardziej innowacyjnym, z korzyścią dla konsumentów. Rozporządzenie 1400/2002 daje więc dealerom więcej swobody w prowadzeniu przez nich działalności tak, jak uważają to za stosowne. Nowe Rozporządzenie w szczególności ograniczyło w znaczny sposób sposobności producentów i ich importerów do stosowania wobec ich dealerów środków, które nie są niezbędne do dystrybucji nowych pojazdów silnikowych bądź świadczenia usług naprawczych i przeglądowych.

W odróżnieniu od poprzedniego zwolnienia grupowego pojazdów silnikowych, rozporządzenia 1475/95, rozporządzenie 1400/2002 przewiduje objęcie tylko wtedy, gdy:

- producent pojazdów lub ich importer nie zobowiązuje dealerów, aby sami przeprowadzali naprawy i przeglądy lub prowadzili dystrybucję części zapasowych. Dealerzy powinni mieć swobodę zlecania napraw i przeglądów autoryzowanym warsztatom należącym do sieci tej samej marki;
- dealerzy mogą przyjąć dodatkowe marki;
- producenci lub importerzy nie ograniczają dostaw nowych pojazdów do swoich dealerów, jeżeli zachowanie takie ogranicza zdolność dealerów do sprzedawania pojazdów określonym konsumentom w Unii Europejskiej;
- dealerzy w systemie dystrybucji selektywnej mogą sprzedawać aktywnie i pasywnie dowolnemu konsumentowi ostatecznemu, a po 1 października 2005 r. mogą otwierać dodatkowe punkty sprzedaży i dostaw dla dystrybucji nowych samochodów osobowych i lekkich pojazdów przeznaczonych do celów gospodarczych, gdy tylko stosowana jest dystrybucja selektywna;
- dealerzy w systemie dystrybucji wyłącznej mają całkowitą swobodę sprzedawania aktywnie na swoim terytorium i na terytoriach, które nie są przedmiotem wyłącznej dystrybucji, oraz pasywnie na wyłączne terytoria innych dystrybutorów.

5.3.1. Sprzedaż nowych pojazdów przez dealerów

Celem rozporządzenia 1400/2002 jest danie dealerom większych możliwości dostarczania nowych pojazdów silnikowych wszystkim konsumentom, bez względu na to, czy są oni klientami lokalnymi, krajowymi, czy będącymi z innego Państwa Członkowskiego. Bezpośrednie ograniczenia sprzedaży, aktywnej bądź pasywnej, zależnie od okoliczności, nie są objęte Rozporządzeniem¹⁰⁴.

Zgodnie z nowym Rozporządzeniem, każdy system dystrybucji, selektywny bądź wyłączny, musi być zorganizowany w taki sposób, aby konsumenci wszystkich kategorii

¹⁰⁴ Patrz – akapit 16 preambuły.

mogli kupować nowe pojazdy od każdego dealera, nawet jeśli kupują dużą ilość pojazdów¹⁰⁵.

Pytanie 40: Czy Rozporządzenie obejmuje ograniczenia aktywnej i pasywnej sprzedaży przez dealerów?

Dealerzy w ramach systemu dystrybucji selektywnej muszą być w stanie aktywnie sprzedać dowolnemu użytkownikowi ostatecznemu zamieszkałemu na obszarze Unii Europejskiej, gdzie stosowana jest dystrybucja selektywna. Jest jednakże dozwolone nałożenie przez dostawców zobowiązania na dealera, by nie sprzedawał nowych pojazdów niezależnym sprzedawcom na obszarach, na których stosowana jest dystrybucja selektywna. Jeżeli dostawca stosuje na pewnych obszarach Unii Europejskiej dystrybucję wyłączną, to dealerzy w ramach systemu dystrybucji selektywnej muszą mieć umożliwiającą aktywną sprzedaż użytkownikom ostatecznym lub nieautoryzowanym dystrybutorom na tych obszarach¹⁰⁶.

Jeżeli dostawca ustanowi system dystrybucji wyłącznej, to jego dealerzy muszą mieć swobodę aktywnej sprzedaży w granicach ich wyłącznego terytorium lub ich wyłącznej grupie klientów. W odniesieniu do innych kupujących w ramach systemu dystrybucji wyłącznej, bez względu na to, czy są to użytkownicy ostateczni, czy sprzedawcy nowych pojazdów silnikowych, muszą oni być zdolni do ich pasywnego zaopatrywania. Jeżeli dostawca stosuje na pewnych innych obszarach Unii Europejskiej dystrybucję selektywną, to dealerzy w ramach systemu dystrybucji selektywnej muszą mieć pozwolenie na aktywną sprzedaż użytkownikom ostatecznym i nieautoryzowanym dystrybutorom na tych obszarach¹⁰⁷.

Pytanie 41: W jaki sposób nowe Rozporządzenie zapewnia, że dealer może sprzedać nowe pojazdy dowolnemu konsumentowi, w tym lokalnym konsumentom, konsumentom z innych obszarów tego samego Państwa Członkowskiego oraz z innego Państwa Członkowskiego?

Dostarczanie nowych pojazdów silnikowych musi być zorganizowane w taki sposób, aby dealer mógł zaopatrywać wszystkich klientów, którzy pragną kupować od niego. Producent powinien honorować zamówienia na nowe pojazdy przeznaczone do dostarczenia konsumentom z innych obszarów jednolitego rynku w taki sam sposób, jak w wypadku sprzedaży lokalnym konsumentom, w szczególności w odniesieniu do cen i terminów dostawy. Zgodnie z nowym Rozporządzeniem producenci będą więc musieli wdrożyć systemy zamówień i dostaw, zgodne z tym wymaganiami. W tym celu mogą oni, na przykład, wprowadzić system zamawiania oparty na zasadzie „kto pierwszy ten lepszy”. System dystrybucji, który opiera się na kontyngentach dostaw dotyczących

¹⁰⁵ Na przykład firma wynajmująca samochody lub inny podmiot prowadzący działalność polegającą na eksploatacji parku samochodowego, taki jak firma leasingowa, zwykle kupuje duże ilości samochodów od jednego dostawcy.

¹⁰⁶ Patrz – akapit 13 preambuły. W sprawie definicji sprzedaży aktywnej i pasywnej, patrz – pytanie 12 powyżej.

¹⁰⁷ Art. 4 ust. 1 pierwsza część zdania oraz wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych, ust. 52.

terytorium sprzedaży mniejszego niż jednolity rynek jest równoznaczny z pośrednim ograniczeniem sprzedaży i nie jest zwolniony Rozporządzeniem¹⁰⁸.

Rozporządzenie nie zobowiązuje producentów do wdrożenia systemu dystrybucji zapewniającego, aby terminy dostaw były takie same na całym obszarze jednolitego rynku. Muszą oni jednak zapewnić, aby dealerzy byli w stanie dostarczać nowe pojazdy na tych samych warunkach do swoich lokalnych i krajowych klientów oraz do klientów z innych Państw Członkowskich.

Może się zdarzyć, że dostawca będzie w pewnych okolicznościach zmuszony ograniczyć dostawę wyrobów do swoich dealerów, na przykład w wypadku strajku lub wtedy, gdy ogólny popyt jest wyższy niż produkcja wyrobów. W takich okolicznościach dostawca nie może przydzielać pojazdów swoim dealerom w taki sposób, w którym dokonywane jest rozróżnienie pomiędzy dealerami sprzedającymi duże ilości pojazdów konsumentom z innych Państw Członkowskich, a pozostałymi. Na przykład, wyobraźmy sobie sytuację, w której dealer A sprzedaje pięćdziesiąt pojazdów na miesiąc, głównie konsumentom w mieście, w którym prowadzi działalność. Choć dealer B sprzedaje również pięćdziesiąt pojazdów na miesiąc, to dwadzieścia pięć z nich sprzedaje on konsumentom w swoim rodzinnym mieście, a dwadzieścia pięć konsumentom z innego Państwa Członkowskiego. Jeżeli w jednym miesiącu występują trudności produkcyjne i dostawca jest zmuszony ograniczyć ilość dostarczanych pojazdów o czterdzieści procent, to musi on dostarczyć trzydzieści pojazdów do dealera A i taką samą ilość do dealera B.

Aby uniknąć jakiegokolwiek rozróżniania pomiędzy sprzedażą lokalną a sprzedażą kupującym znajdującym się na innych obszarach jednolitego rynku, stosowane systemy premiowania lub inne rodzaje bodźców finansowych i niefinansowych nie mogą być oparte na miejscu zamieszkania lub prowadzenia działalności kupujących, ani też na miejscu, w którym pojazd ma być zarejestrowany, lecz muszą brać pod uwagę każdą sprzedaż.

Pytanie 42: Czy sposób, w jaki nowe pojazdy są dostarczane do dealera powinien różnić się w zależności od tego, czy dostawca prowadzi system dystrybucji selektywnej, czy inny rodzaj systemu dystrybucji, jak na przykład oparty na wyłączności terytorialnej?

Powyższe zasady stosują się bez względu na to, jaki system dystrybucji jest wprowadzony przez dostawcę, gdyż sprawą nadrzędną dla działania jednolitego rynku jest, aby dealer mógł sprzedawać nowe pojazdy wszystkim konsumentom bez względu na miejsce zamieszkania lub prowadzenia działalności osoby kupującej nowy pojazd silnikowy. Obowiązuje to bez względu na to, czy dealer jest uprawniony do angażowania się w aktywną sprzedaż, czy tylko w pasywną sprzedaż niektórym grupom klientów lub na niektórych terytoriach.

Pytanie 43: Czy dostawca może uzgodnić ze swoim dealerem docelową wielkość sprzedaży, którą dealer musi starać się osiągnąć na pewnym terytorium?

Nowe Rozporządzenie pozwala dostawcy uzgadniać ze swoim dealerem docelowe wielkości sprzedaży w oparciu o dany obszar geograficzny, który może być mniejszy od

¹⁰⁸ Patrz – akapit 16 preambuły.

jednolitego rynku. Jednakże, takie uzgodnione docelowe wielkości sprzedaży nie mogą służyć do ograniczenia dostaw nowych pojazdów silnikowych do dealerów¹⁰⁹. Również rozdzielanie wyrobów, wynagrodzenie dealera lub systemy premiowania nie mogą być oparte na tym, czy pojazd jest sprzedawany w granicach uzgodnionego obszaru geograficznego, czy nie, gdyż takie działania pośrednio ograniczałyby prawo dealera do pasywnego sprzedawania wszystkim konsumentom na obszarze jednolitego rynku.

Pytanie 44: Czy dealer ma swobodę reklamowania w Internecie oraz sprzedawania nowych pojazdów przez Internet?

Dealerska strona internetowa jest narzędziem sprzedaży pasywnej¹¹⁰ i dealer może używać jej do reklamy i do przeprowadzania transakcji, a korzystanie z niej nie może być ograniczane zgodnie z Rozporządzeniem. Dealer nie może być również ograniczony, zgodnie z Rozporządzeniem, w wykorzystywaniu do zawierania umów Internetu lub poczty elektronicznej zamiast bardziej tradycyjnych metod, takich jak normalna poczta lub telefaks¹¹¹.

Dealer musi także mieć swobodę w zawieraniu porozumień z witrynami internetowymi kierującymi konsumentów do strony dealera, który może dostarczyć dany pojazd. Producent pojazdów może zażądać od dealera korzystającego z Internetu, aby zastosował się do jakościowych wymagań odnośnie prowadzonej przez Internet promocji określonej marki pojazdów silnikowych. Dostawca może również zażądać od witryny internetowej kierującej do strony dealera, której dealer zleca swoje usługi reklamowe, aby zastosowała się do tych wymagań jakościowych. Takie witryny, które mogą promować sprzedaż nowych pojazdów silnikowych jednej lub więcej marek mogą również kierować konsumentów, którzy pragną zakupić nowy pojazd, do jednego z dealerów, którzy są podłączeni do tej witryny.

Pytanie 45: Czy dealer ma swobodę w wykorzystywaniu poczty elektronicznej lub imiennych listów do kontaktowania się z potencjalnymi klientami?

Używanie poczty elektronicznej lub imiennych listów do aktywnego sprzedawania pojazdów i usług użytkownikom ostatecznym w obrębie jednolitego rynku jest metodą sprzedaży aktywnej. Zgodnie z Rozporządzeniem¹¹² dostawcy mogą ograniczyć dealerom w systemach dystrybucji selektywnej korzystanie z takich metod. Dealerzy w systemach dystrybucji wyłącznej muszą mieć swobodę aktywnego kontaktowania się z klientami, którzy są przydzieleni wyłącznie im i nie można im ograniczać możliwości odpowiadania na nieoczekiwane zapytania klientów, nawet jeśli ci są przydzieleni wyłącznie innym dealerom. Na przykład, w systemie dystrybucji wyłącznej, w którym każdemu dealerowi jest przydzielone pewne terytorium, dostawca może zakazać sprzedawania za pośrednictwem poczty elektronicznej lub imiennych listów nowych

¹⁰⁹ Patrz – akapit 16 preambuły.

¹¹⁰ Patrz – akapit 15 preambuły oraz art. 4 ust. 1 lit. e), a także wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych, ust. 51.

¹¹¹ Patrz – akapit 15 preambuły.

¹¹² Patrz – art. 4 ust. 1 lit. d) oraz art. 4 ust. 1 lit e).

pojazdów klientom znajdującym się na wyłącznym terytorium handlowym innego dealera. Tacy dealerzy mogą wykorzystywać takie metody sprzedaży aktywnej na innych obszarach, na których stosowana jest dystrybucja selektywna.

5.3.1.1. Sprzedaż nowych pojazdów silnikowych konsumentom korzystającym z usług pośrednika

Pytania dotyczące dostawy nowych pojazdów silnikowych użytkownikom ostatecznym, którzy udzielili pełnomocnictwa pośrednikowi omówione są w sekcji 5.2.

5.3.1.2. Sprzedaż nowych samochodów firmom leasingowym

Rozporządzenie nie obejmuje zobowiązań ograniczających dealerowi możliwość sprzedawania usług leasingowych¹¹³. Dotyczy to leasingu prowadzonego przez samego dealera, poprzez firmę leasingową powiązaną z dealerem lub przez dealera jako agenta firmy leasingowej z wyboru.

Pytanie 46: Czy dealer jest uprawniony do sprzedawania nowych pojazdów firmom leasingowym?

Tak, dostarczanie nowych pojazdów firmom leasingowym jest legalną częścią działalności dealera, gdyż firmy leasingowe są zwykle uważane za użytkowników ostatecznych¹¹⁴.

Jednakże, dostawca stosujący dystrybucję selektywną może uniemożliwić dealerom dostarczanie towarów objętych umową firmom leasingowym, gdy istnieje rzeczywiste ryzyko, że firma leasingowa odsprzeda te pojazdy silnikowe, podczas gdy są one nowe. Artykuł 1 ust. 1 lit. w) stanowi wyraźnie, że umowy leasingowe, które wiążą się z przeniesieniem własności lub opcją zakupu przed wygaśnięciem umowy, i które umożliwiałyby leasingobiorcy zakupienie pojazdu od firmy leasingowej w dowolnej chwili, w tym również wtedy, gdy pojazd jest nadal nowy, w rzeczywistości zamieniałyby firmę leasingową w niezależnego sprzedawcę.

Pytanie 47: Czy dostawca prowadzący system dystrybucji selektywnej może zobowiązać firmę leasingową, której dealer sprzedaje nowy pojazd, aby podpisała zobowiązanie, że nie odsprzeda pojazdu, podczas gdy jest on nowy, dla zysku handlowego?

Jest legalne, gdy dostawca prowadzący system dystrybucji selektywnej podejmuje odpowiednie środki w celu zapewnienia, aby dealerzy nie sprzedawali nowych pojazdów silnikowych niezależnym sprzedawcom, którzy nie są członkami tego systemu. Może on zatem zażądać od dealerów, żeby podjęli stosowne kroki w celu uniemożliwienia kupującym odsprzedawania pojazdów, podczas gdy są one nowe. Aby uniemożliwić firmie leasingowej odsprzedanie pojazdu silnikowego, podczas gdy jest on nowy, dealer

¹¹³ Patrz – akapit 30 preambuły oraz art. 5 ust. 2 lit. a).

¹¹⁴ Patrz – art. 1 ust. 1 lit. w).

może zażądać od firmy leasingowej podpisania oświadczenia, że nie odsprzeda samochodów, gdy są one nowe.

Pytanie 48: Czy dostawca może zażądać od dealera, aby ten uzyskał i dostarczył mu kopie każdego porozumienia leasingowego, zanim sprzeda pojazd firmie leasingowej?

Nie. Byłoby to równoznaczne z pośrednim ograniczaniem sprzedaży i poważnym ograniczeniem konkurencji¹¹⁵. Ponadto, umożliwiłoby to dealerowi i dostawcy uzyskanie informacji o zasadach i warunkach umowy leasingowej i o tożsamości leasingobiorcy. Jednakże dostawca może zażądać od dealera, aby przed dokonaniem po raz pierwszy sprzedaży danej firmie leasingowej sprawdził ogólne warunki stosowane przez firmę leasingową po to, aby nie dopuścić do sprzedaży nieupoważnionemu sprzedawcy.

Pytanie 49: Czy firma leasingowa może zakupić nowe pojazdy od dealera, na które nie znalazła jeszcze leasingobiorcy?

Tak, i dostawca nie może odmówić honorowania stosownych zamówień, nawet jeśli firma leasingowa użyje tych pojazdów do stworzenia parku samochodowego.¹¹⁶ Jakikolwiek wymaganie stawiane firmie leasingowej, aby wskazała klienta, zanim dokona zakupu stanowiłoby pośrednie ograniczenie sprzedaży i byłoby poważnym ograniczeniem konkurencji¹¹⁷.

5.3.2. Dystrybucja różnych marek pojazdów silnikowych przez dealera (wielomarkowość)

Rozporządzenie 1400/2002 upraszcza warunki, jakie dostawca może nałożyć na dealerów, którzy pragną przyjąć jedną lub więcej dodatkowych marek (niekiedy jest to nazywane określeniem „wielomarkowość”). Dostawca, który pragnie, aby jego porozumienia były zwolnione na podstawie Rozporządzenia musi pozwolić każdemu dealerowi sprzedawać pojazdy pochodzące od dostawców konkurujących. Jedynym ograniczeniem, jakie może on nałożyć jest zobowiązanie dealerów do wystawiania modeli innych dostawców w oddzielnych miejscach tego samego salonu wystawowego. Ponadto, jeżeli dealer postanowi zatrudnić personel handlowy specjalny dla danej marki, a dostawca zgodzi się na to i pokryje wszystkie związane z tym dodatkowe koszty, to będzie to objęte Rozporządzeniem.

Dostawca może zastosować wobec takich dealerów wszystkie kryteria jakościowe, jakie stosuje wobec dealerów jednomarkowych, w tym również dotyczące dekoracji salonu wystawowego i szkolenia personelu handlowego. Jednakże, jeśli salon handlowy dealera nie jest wystarczająco duży, aby umożliwiał wystawienie wszystkich pojazdów lub użycie całej dekoracji, jaką jednomarkowy dealer zwykle musi wystawiać lub stosować, wówczas dostawca musi odpowiednio złagodzić to zobowiązanie odnośnie przestrzeni

¹¹⁵ Art. 4 ust. 1 lit. b).

¹¹⁶ Patrz – decyzja Komisji z dnia 10.10.2001 r. – DaimlerChrysler – (sprawa KONK/36.264 – Mercedes-Benz), ustępy 176 oraz 201 i nast.

¹¹⁷ Patrz – art. 4 ust.1 lit. b).

wymaganej do wystawiania takich pojazdów tak, aby umożliwić dealerowi wystawianie w jego istniejącym salonie również pojazdów innego producenta¹¹⁸. To, czy warunki te są spełnione w określonym przypadku jest kwestią dotyczącą faktu. Porozumienia muszą przewidywać prawo stron do przekazywania wszelkich sporów w tej sprawie do niezależnego eksperta lub arbitra bądź do sądu krajowego¹¹⁹.

Pytanie 50: Czy dealer może otrzymywać wyższe marże lub premie, jeżeli sprzedaje tylko pojazdy pochodzące od jednego dostawcy?

Nie. Takie środki byłyby równoznaczne z pośrednim ograniczaniem prawa dealera do sprzedaży marek konkurujących i nie byłyby objęte Rozporządzeniem¹²⁰. Dlatego wszystkim dealerom muszą być oferowane równoważne marże lub premie bez względu na to, czy sprzedają pojazdy silnikowe tylko od jednego, czy od kilku dostawców.

Pytanie 51: Jakiego stopnia oddzielenia może dostawca wymagać odnośnie wystawiania różnych marek w tym samym salonie wystawowym?

Rozporządzenie zezwala, aby dostawcy zobowiązywali dealerów do wystawiania pojazdów ich marek w oddzielnym dla danej marki miejscu tego samego salonu. Jakikolwiek zobowiązanie do dalszego oddzielania, jak montowanie ściany lub zasłony, bądź zobowiązanie do pozostawiania odległości pomiędzy wystawami pojazdów różnych marek, która byłaby tak duża, iż uniemożliwiałaby wystawianie innych marek (na przykład, ze względu na zbyt małe rozmiary salonu) lub utrudniałaby to w sposób nieuzasadniony (na przykład, ponieważ dostawca zażądał, aby jego pojazdy były wystawione wzdłuż okien salonu) nie będzie objęte Rozporządzeniem.

Pytanie 52: Czy dostawca może zobowiązać dealera, aby ten posiadał w swoim salonie elementy charakterystyczne dla jego marki?

Dostawca może zobowiązać wszystkich swoich dealerów do posiadania dekoracji, która promuje wizerunek marki, pod warunkiem że nie ogranicza to sprzedaży innych marek. Na przykład, dostawca może zobowiązać wszystkich swoich dealerów do położenia luksusowej wykładziny w tej części salonu wystawowego, która jest wykorzystywana do wystawiania jego marek lub postawienia związanego z marką oznakowania, które byłoby widoczne z ulicy. Może on również zobowiązać dealera, aby wystawiał jego pojazdy w budynku o wysokiej jakości. Dostawca nie może jednak wymagać od dealera, który zechciał przyjąć dodatkową markę, aby posiadał oddzielne wejście dla klientów dla każdej marki. Nie może także wymagać od dealera, który sprzedaje pojazdy konkurującej marki, aby na przykład zmodernizował całość wnętrza lub zewnętrzny wygląd salonu tak, aby reprezentował tylko jedną markę.

¹¹⁸ Patrz – akapit 27 preambuły.

¹¹⁹ Art. 3 ust. 6.

¹²⁰ Patrz – art. 5 ust.1 lit. a) oraz art. 1 ust. 1 lit. b).

5.3.3. *Prawo do otwierania dodatkowych punktów sprzedaży (zakaz „klauzuli miejsca”)*

Po 1 października 2005 r. rozporządzenie 1400/2002¹²¹ nie obejmuje zobowiązań uniemożliwiających dealerom samochodów osobowych i lekkich pojazdów przeznaczonych do celów gospodarczych w ramach systemów dystrybucji selektywnej otwieranie dodatkowych punktów sprzedaży lub dostawy na innych obszarach jednolitego rynku, gdzie stosowana jest dystrybucja selektywna. Pozwala to dealerom na wykorzystanie nowych możliwości gospodarczych poprzez ustanowienie fizycznej obecności bliżej potencjalnych klientów dalej odległych od pierwotnego punktu sprzedaży, w tym również klientów z innych Państw Członkowskich. Ta swoboda wzmocni konkurencję wewnątrz danej marki w całej Europie z korzyścią dla klientów, a ponadto pozwoli dealerom na rozszerzenie ich działalności gospodarczej i większe uniezależnienie się od ich dostawców. Pozwoli także takim dealerom stać się ogólnoeuropejskimi dystrybutorami nowych pojazdów silnikowych.

Ograniczenia otwierania dodatkowych punktów są jednakże objęte rozporządzeniem 1400/2002 w odniesieniu do dealerów pojazdów silnikowych innych niż samochody osobowe i lekkie pojazdy przeznaczone do celów gospodarczych, tzn. średnich i ciężkich samochodów ciężarowych, autobusów i autokarów¹²². Zakłada się, że większość kupujących te pojazdy używa ich w celach komercyjnych i dlatego jest im łatwiej kupić pojazd od dealera usytuowanego na innym obszarze jednolitego rynku i mieć dostęp do korzystniejszych warunków sprzedaży niż prywatni konsumenci.

Rozporządzenie zezwala, aby dostawcy zakazywali dealerom w ramach systemów dystrybucji wyłącznej otwierania dodatkowych punktów na rynkach objętych takimi systemami. Jednakże, ponieważ tacy dealerzy mogą sprzedawać nowe pojazdy wszystkim konsumentom, w tym także nieautoryzowanym sprzedawcom, na obszarze całego jednolitego rynku, zakłada się, że ci sprzedawcy będą organizować arbitraż pomiędzy różnymi rynkami i wykorzystywać dodatkowe okazje gospodarcze, które powstaną na innych obszarach jednolitego rynku.

Pytanie 53: Jaki rodzaj punktów może po 1 października 2005 r. otwierać dealer działający w ramach systemu dystrybucji selektywnej objętego Rozporządzeniem?

Po 1 października 2005 r. dealer działający w ramach systemu dystrybucji selektywnej objętego Rozporządzeniem może otwierać dodatkowe punkty sprzedaży lub punkty dostaw na innych obszarach jednolitego rynku, gdzie dostawca stosuje dystrybucję selektywną.

Punkt sprzedaży obejmuje salon handlowy oraz infrastrukturę niezbędną do sprzedaży nowych pojazdów silnikowych. Będzie to, na przykład, obejmować salon wystawowy służący do wystawiania nowych pojazdów silnikowych, niezbędne biura, personel handlowy oraz pojazdy pokazowe. Od dealera prowadzącego punkt sprzedaży zależy, czy dostarcza nowe samochody do punkty sprzedaży, czy też dostarcza je gdzie indziej.

¹²¹ Patrz – art. 5 ust. 2) lit. b) oraz art.12 ust. 2.

¹²² Patrz również – odpowiedź na pytanie 16.

Punkt dostawy jest to miejsce, w których pojazdy sprzedane gdzie indziej są wydawane (dostarczane) konsumentowi ostatecznemu. Może on obejmować niezbędne pomieszczenie biurowe, magazyn lub składowisko przeznaczone do przygotowania samochodów do dostawy oraz niezbędny personel wykonujący dostawę. Dealer musi mieć możliwość połączenia punktu dostawy z punktem sprzedaży, pod warunkiem że spełnia stosowne kryteria jakościowe dla obydwu. Zgodnie z Rozporządzeniem dealerzy w ramach systemu dystrybucji selektywnej powinni mieć możliwość aktywnej sprzedaży nowych pojazdów silnikowych¹²³. Nie można więc uniemożliwiać dealerowi stawiania tablic reklamowych w punkcie dostawy ani udostępniania broszur dotyczących pojazdów lub usług oferowanych przez jego przedsiębiorstwo dealerskie.

Pytanie 54: Jeżeli dealer działający w systemie dystrybucji selektywnej zdecyduje się otworzyć dodatkowy punkt gdzie indziej, to jakie normy musi spełnić ten nowy punkt?

Będzie on musiał spełnić te same normy, co podobne punkty sprzedaży na terenie, na którym ma on być usytuowany. Na przykład, jeżeli dealer mający siedzibę na terenie wiejskim postanowi otworzyć dodatkowe obiekty handlowe przy głównej ulicy dużego miasta, to dostawca może zobowiązać go do spełnienia tych samych norm jakościowych odnośnie oznakowania i wystawiania pojazdów, jakie dotyczą istniejących obiektów handlowych na tym terenie lub na podobnych terenach miejskich.

Jeżeli dealer działający w jednym miejscu uzna za właściwe otwarcie punktu dostawy w innym miejscu, to ten punkt dostawy będzie musiał spełniać normy jakościowe takie, jak inne punkty w tym lub w podobnych miejscach¹²⁴. Jednakże dostawca nie może wymagać, na przykład, aby punkt dostawy miał taką samą liczebność personelu, jak salon sprzedaży, gdyż stanowiłoby to pośrednie ograniczenie aktywnej sprzedaży i byłoby pośrednim sposobem ponownego wprowadzenia klauzuli miejsca.

Pytanie 55: Czy dealer w systemie dystrybucji selektywnej może zamknąć pierwotny punkt, odnośnie którego jest on autoryzowany przez dostawcę, i założyć inny punkt w innym miejscu?

Nie może bez aprobaty dostawcy, który nadal będzie mógł porozumiewać się z dealerem tam, gdzie usytuowany jest jego pierwotny punkt. W ten sposób dostawcy nowych pojazdów silnikowych mogą zapewnić, aby ich sieci obejmowały wszystkie obszary geograficzne w obrębie jednolitego rynku.

Pytanie 56: Jeżeli dealer w systemie dystrybucji selektywnej chce otworzyć dodatkowy punkt sprzedaży lub dostawy, czy musi on uzyskać zgodę dostawcy i czy będzie musiał zawrzeć z dostawcą dalsze porozumienie o dystrybucji odnośnie do tego punktu?

Aby być objętym Rozporządzeniem, dealer działający w ramach systemu dystrybucji selektywnej powinien mieć umożliwione otwieranie dodatkowych punktów bez zwracania się o zgodę dostawcy. A zatem, nie będzie konieczne zawieranie żadnego dodatkowego porozumienia. Dostawca może jednak wymagać, aby dodatkowy punkt

¹²³ Art. 4 ust. 1 lit. b) i d).

¹²⁴ Patrz – akapit 29 preambuły na końcu.

spełniał normy jakościowe stosujące się do punktów tego samego typu na tym samym obszarze geograficznym.

Pytanie 57: Gdzie dealer może zaopatrywać się w pojazdy, które sprzedaje w dodatkowym punkcie sprzedaży?

Dealer może zaopatrywać się w pojazdy do swojego dodatkowego punktu od tego samego dostawcy (lub dostawców), który dostarcza pojazdy do jego pierwotnego (głównego) punktu. Oprócz tego, ma on swobodę w zaopatrywaniu się w pojazdy od dowolnego innego dealera lub przedsiębiorstwa sprzedaży hurtowej danej marki w dowolnym miejscu na obszarze jednolitego rynku.

Dostawca ten będzie musiał poczynić niezbędne przygotowania w celu zapewnienia, aby dealer mógł zakupywać dostateczne ilości nowych pojazdów silnikowych, aby zaspokoić popyt zarówno w jego pierwotnym (głównym) punkcie oraz w dodatkowym (dodatkowych) punkcie (punktach). Wszelkie ograniczenie dostawy byłoby równoznaczne z pośrednim ograniczaniem prawa dealera do otwierania nowych punktów w innych miejscach jednolitego rynku. Podobnie byłoby w wypadku, gdyby ceny hurtowe lub inne bodźce finansowe zostały uzależnione od tego, czy pojazd jest sprzedawany poprzez pierwotny (główny), czy poprzez dodatkowy punkt dealera.

5.3.4. Dostarczanie nowych pojazdów do dealera

Pytanie 58: Czy dealer w systemie dystrybucji selektywnej może mieć uniemożliwione pozyskiwanie pojazdów od innego autoryzowanego dealera tej samej marki mającego siedzibę w tym samym lub innym Państwie Członkowskim?

Nie. Zgodnie z Rozporządzeniem, autoryzowanym dealerom w systemie dystrybucji selektywnej nie można uniemożliwiać dokonywania zakupów od innych autoryzowanych dealerów mających swe siedziby gdziekolwiek w obrębie jednolitego rynku¹²⁵.

Pytanie 59: Czy dostawca może ustalić, aby pojazdy silnikowe, które mają być sprzedane zagranicznemu użytkownikowi ostatecznemu lub sprzedane poprzez dodatkowy punkt były przedmiotem dłuższych terminów dostaw?

Taki system ograniczałby (aktywną lub pasywną) sprzedaż użytkownikom ostatecznym i byłby poważnym ograniczeniem konkurencji.

5.3.5. Spory dotyczące spraw umownych

Aby ułatwić szybkie rozwiązywanie wszelkich sporów, jakie mogą powstawać pomiędzy stronami porozumień dystrybucyjnych, które mogłyby utrudniać skuteczną konkurencję, porozumienia takie będą objęte zwolnieniem tylko wówczas, jeśli zapewniają każdej

¹²⁵ Art. 4 ust. 1 lit. c).

stronie prawo do odwołania się do niezależnego eksperta lub arbitra. Prawo to nie narusza prawa każdej strony do wystąpienia z wnioskiem do sądu krajowego¹²⁶.

Pytanie 60: W jakich okolicznościach Rozporządzenie przewiduje kierowanie sporów pomiędzy dostawcą a dealerem do eksperckiej strony trzeciej lub arbitra?

Rozporządzenie zakłada, że każde porozumienie wertykalne musi przewidywać dla każdej ze stron prawo do przekazywania sporów dotyczących wypełniania ich zobowiązań umownych do niezależnego eksperta, takiego jak mediator, lub do arbitra. Spory takie mogą odnosić się, między innymi, do zobowiązań dostarczania, ustalania i osiągania wymagań dotyczących zapasów lub uzgodnionej docelowej sprzedaży, realizacji zobowiązania dostarczenia lub użycia pojazdów pokazowych, warunków sprzedaży innych marek (wielomarkowości), kwestii odnośnie tego, czy zakaz działania z nieautoryzowanej siedziby ogranicza dystrybutorowi pojazdów silnikowych innych niż samochody osobowe lub lekkie pojazdy przeznaczone do celów gospodarczych rozszerzenia możliwość rozszerzenia swojej działalności¹²⁷ lub, gdy przekazane jest powiadomienie o rozwiązaniu porozumienia, w szczególności kwestia, czy rozwiązanie porozumienia jest uzasadnione przez powody podane w wypowiedzeniu¹²⁸.

Pytanie 61: Kto może występować w charakterze eksperckiej strony trzeciej lub arbitra i jak powinna być wyznaczana ekspercka strona trzecia lub arbiter?

Jako ekspercka strona trzecia lub arbiter może być wyznaczona dowolna osoba uznana przez obydwie strony za kwalifikowaną do występowania w tej roli. Strony mają swobodę decydowania, w razie wystąpienia takie potrzeby, kogo chcą wyznaczyć i czy do pełnienia roli eksperta lub arbitra wolą wybrać jedną, dwie, trzy, czy więcej osób. Jednakże, żadna strona nie może jednostronnie postanowić, kto będzie ekspertem lub arbitrem. Na wypadek różnicy zdań strony muszą zastosować procedury wyznaczania, zwykle stosowane w takich wypadkach, jak na przykład wyznaczenie przez przewodniczącego sądu albo przez przewodniczącego izby handlowej i przemysłowej. Wydaje się celowe, aby porozumienie wertykalne określało, jaki rodzaj procedury wyznaczania strony pragną zastosować w razie potrzeby.

5.3.6. Prawo dealera do decydowania, czy ma wykonywać usługi naprawcze i przeglądowe

W odróżnieniu od rozporządzenia 1475/95¹²⁹, nowe Rozporządzenie nie pozwala producentom zobowiązywać ich dealerów do świadczenia usług naprawczych i przeglądowych. Pozwala zatem dealerom specjalizować się w dystrybucji pojazdów, co może być szczególnie atrakcyjną opcją dla tych dealerów, którzy pragną sprzedawać nowe pojazdy pochodzące od różnych producentów.

¹²⁶ Patrz – akapit 11 preambuły i art. 3 ust. 6.

¹²⁷ Patrz – akapit 18 preambuły.

¹²⁸ Patrz – akapit 11 preambuły oraz art. 3 ust. 6.

¹²⁹ Patrz w szczególności – art. 4 ust. 1 pkt. 1 i pkt. 6 oraz art. 5 ust. 1 pkt. 1 lit. a) i lit. b).

Jeżeli dealer postanowi, aby nie przeprowadzać napraw i przeglądów samodzielnie, to dostawca może zażądać od niego, aby zlecał te usługi innej posiadającej autoryzację osobie zajmującej się naprawami, która należy do sieci tej samej marki¹³⁰. Aby uczynić to bardziej przejrzystym dla konsumentów, producent może również zażądać od dealera, aby przed zawarciem umowy sprzedaży podał nazwę i adres danego autoryzowanego warsztatu. Ponadto, gdy warsztat nie znajduje się w pobliżu salonu handlowego, dostawca może również zażądać od dealera, aby ten mówił swoim klientom, jak daleko znajduje się on od salonu sprzedaży; jednakże, może on to uczynić tylko wówczas, jeśli nałoży podobne zobowiązanie na dealerów, których własne warsztaty nie znajdują się w pobliżu punktów sprzedaży.

Na podstawie umowy na podwykonanie, autoryzowany warsztat zobowiązuje się do współpracy w charakterze uprzywilejowanego usługowego partnera dealera oraz do świadczenia wszystkich rodzajów usług obsługi posprzedażnej klientom dealera. Obejmuje to normalne naprawy i przeglądy, lecz również honorowanie gwarancji, napraw wad fabrycznych lub bezpłatny przegląd serwisowy oferowany przez producenta poprzez autoryzowany warsztat¹³¹.

Pytanie 62: Czy autoryzowanemu dealerowi danej marki można na podstawie Rozporządzenia uniemożliwić bycie jednocześnie niezależnym warsztatem wykonującym naprawy tej marki?

Nie. Jednakże, jako niezależny warsztat może on nie mieć tych samych korzyści, co autoryzowany warsztat. W szczególności zwłaszcza, może on nie mieć prawa do wynagrodzenia od dostawcy za naprawy przeprowadzane w ramach gwarancji. Oprócz tego, może on być zmuszony do zlecania wykonywania napraw i przeglądów gwarancyjnych sprzedawanych przez siebie nowych pojazdów autoryzowanemu warsztatowi, który należy do sieci producenta.

5.3.7. Przeniesienie/sprzedaż przedsiębiorstwa dealera lub mającej autoryzację osoby zajmującej się naprawami

Aby pobudzić integrację rynku i pozwolić dystrybutorom lub mającym autoryzację osobom zajmującym się naprawami wykorzystywać dodatkowe możliwości gospodarcze oraz rozszerzać swoje przedsiębiorstwa i stawać się bardziej niezależnymi, rozporządzenie 1400/2002 stanowi, iż należy pozwolić im na zakup innych przedsiębiorstw tego samego rodzaju, które sprzedają i naprawiają pojazdy silnikowe tej samej marki. W tym celu, każde porozumienie wertykalne pomiędzy dostawcą i dystrybutorem lub autoryzowanym warsztatem musi przewidywać prawo tego ostatniego do przeniesienia wszystkich swoich praw i zobowiązań na dowolne inne wybrane przez niego przedsiębiorstwo tego samego rodzaju zajmujące się, odpowiednio, sprzedażą lub naprawą pojazdów silnikowych tej samej marki w ramach systemu dystrybucji¹³².

¹³⁰ Art. 4 ust. 1 lit. g).

¹³¹ Patrz – akapit 17 preambuły.

¹³² Akapit 10 preambuły oraz art. 3 ust. 3.

Pytanie 63: Czy dostawca może uniemożliwić dealerowi sprzedaż jego przedsiębiorstwa dealerskiego innemu dealerowi w ramach tej samej sieci producenta?

Aby czerpać korzyści z rozporządzenia 1400/2002, porozumienia dystrybucyjne dotyczące nowych pojazdów silnikowych muszą zawierać klauzulę, w której dostawca zgadza się na przeniesienie własności przedsiębiorstwa dealerskiego wraz ze wszystkimi związanymi z nim prawami i zobowiązaniami na innego dealera w ramach sieci producenta¹³³.

Na przykład, wyobraźmy sobie, że producent samochodów A posiada zgodnie z Rozporządzeniem porozumienia dealerskie z firmą Dupont w Paryżu i firmą Smith w Londynie. Firmy Dupont i Smith są posiadane i prowadzone przez firmy, odpowiednio, Franco S.A. i Anglo Plc. Jeżeli firma Anglo chce sprzedać firmę Smith¹³⁴ firmie Franco, to ani producent A, ani importer nie mogą sprzeciwić się tej sprzedaży¹³⁵. W tym przykładzie, zarówno Franco, jak i Anglo są w świetle Rozporządzenia uważane za „dystrybutorów”, gdyż są powiązanymi przedsiębiorstwami firm Dupont i Smith.

Pytanie 64: Czy dostawca może uniemożliwić dealerowi sprzedaż jego przedsiębiorstwa dealerskiego innemu dealerowi, którego porozumienie jest w trakcie wypowiedzenia?

Jeżeli porozumienie dystrybucyjne ma być objęte Rozporządzeniem, to dostawca nie może uniemożliwić przeniesienia przedsiębiorstwa dealerskiego, pod warunkiem że dealer, którego porozumienie jest w trakcie wypowiedzenia spełnia wszystkie kryteria jakościowe dostawcy.

Pytanie 65: Czy dostawca, którego porozumienie dystrybucyjne jest objęte Rozporządzeniem może uniemożliwić dealerowi, którego porozumienie jest w trakcie wypowiedzenia, przekazanie jego przedsiębiorstwa dealerskiego innemu dealerowi?

Nie. Rozporządzenie nie obejmuje takiego ograniczenia. Jednakże, przeniesienie to nie zmienia faktu, iż przenoszone porozumienie dealerskie wygaśnie wraz z upływem okresu wypowiedzenia. A zatem, dealer uzyska dodatkowe przedsiębiorstwo dealerskie tylko na ograniczony okres czasu, czyli do końca okresu wypowiedzenia.

¹³³ W tym również autoryzowanych przez producenta dealerów w innych Państwach Członkowskich UE.

¹³⁴ Nie jest istotne, czy Smith jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością, której przenoszona jest kontrolna część kapitału udziałowego, czy też działa ona pod prostszą postacią prawną i jest sprzedawana jako firma wraz z całym majątkiem, prawami i zobowiązaniami.

¹³⁵ Na przykład, przez powołanie się na klauzulę umowy, taką jak klauzula „zmiany własności”, która w przeciwnym razie pozwalałaby dostawcy na zawetowanie wszelkiego takiego przeniesienia własności.

Pytanie 66: Czy na podstawie Rozporządzenia można uniemożliwić dealerowi przeniesienie jego przedsiębiorstwa dealerskiego na mającą autoryzację osobę zajmującą się naprawami?

Tak. Prawo do sprzedaży istnieje tylko w odniesieniu do przeniesień pomiędzy tego samego rodzaju członkami sieci, tzn. pomiędzy dealerami lub pomiędzy autoryzowanymi warsztatami¹³⁶.

5.3.8. Zakończenie porozumienia z dealerem

Pytanie 67: Czy Rozporządzenie przewiduje minimalny okres trwania porozumień dealerskich?

Zgodnie z Rozporządzeniem porozumienie może być zawarte na czas nieokreślony¹³⁷ lub określony¹³⁸. Jeżeli porozumienie jest zawarte na czas określony, to okres ten nie może być krótszy niż pięć lat. Dla celów tego rozporządzenia, porozumienie pięcioletnie, które przewiduje prawo każdej strony do zakończenia porozumienia w trakcie tego okresu¹³⁹ jest traktowane jak porozumienie na czas krótszy niż pięć lat.

Pytanie 68: Czy Rozporządzenie przewiduje minimalne okresy wypowiedzenia?

Strona, która nie chce odnowić porozumienia zawartego na czas określony musi powiadomić drugą stronę o swoim zamiarze nie odnawiania porozumienia na sześć miesięcy przed końcem porozumienia¹⁴⁰.

Strona, która pragnie zakończyć porozumienie zawarte na czas nieokreślony zwykle musi powiadomić o swoim zamiarze rozwiązania porozumienia z co najmniej dwuletnim wyprzedzeniem. Jednakże, jeśli dostawca na mocy prawa lub specjalnego porozumienia jest zobowiązany do zapłaty odpowiedniego odszkodowania po rozwiązaniu umowy lub jeśli chce rozwiązać porozumienie, gdy jest to niezbędne dla reorganizacji całości lub istotnej części jego sieci, to musi powiadomić o tym z co najmniej rocznym wyprzedzeniem.¹⁴¹

Potrzeba reorganizacji może powstać z powodu zachowania konkurentów lub z powodu innych wydarzeń gospodarczych, bez względu na to, czy są one wywołane wewnętrznymi decyzjami producenta, czy wpływami zewnętrznymi, na przykład, zamknięciem firmy zatrudniającej dużą liczbę pracowników na danym terenie. Z uwagi na dużą różnorodność sytuacji, jakie mogą wyniknąć, wymienienie wszystkich możliwych powodów reorganizacji jest praktycznie niemożliwe.

¹³⁶ Art. 3 ust. 3 oraz akapit 10 preambuły.

¹³⁷ Innymi słowy, porozumienie nie określa ustalonego terminu rozwiązania.

¹³⁸ Art. 3 ust. 5.

¹³⁹ Przy braku niewypełnienia podstawowego zobowiązania.

¹⁴⁰ Art. 3 ust. 5 lit. a). Skutki pominięcia powiadomienia w ten sposób muszą być ocenione na podstawie krajowego prawa.

¹⁴¹ Art. 3 ust. 5 lit. b).

Kwestia czy reorganizacja sieci jest konieczna, czy nie, jest kwestią obiektywną i fakt, że dostawca uważa taką reorganizację za niezbędną nie rozstrzyga sprawy w przypadku sporu. W takim wypadku, rozstrzygnięcie sprawy w odniesieniu do okoliczności należy do sędziego krajowego lub arbitra.

Kwestia czy objęta jest „istotna część” sieci, czy nie, musi być rozstrzygnięta każdorazowo w świetle konkretnej organizacji sieci producenta. Określenie „istotna” dotyczy aspektu zarówno gospodarczego, jak i geograficznego, który może być ograniczony do sieci lub jej części w danym Państwie Członkowskim.

Pytanie 69: Czy istnieją warunki wyjątkowe, w których strona porozumienia wertykalnego zgodnego z Rozporządzeniem może rozwiązać to porozumienie bez wypowiedzenia?

Jest sprawą prawa krajowego, czy strony porozumienia mają prawo do rozwiązania go w dowolnym czasie bez okresu wypowiedzenia, gdy jedna ze stron nie wypełni jednego ze swoich podstawowych zobowiązań. Strony muszą za wspólnym porozumieniem ustalić, czy powód do wcześniejszego rozwiązania jest dostateczny lub, w razie różnicy zdań, odwołać się do eksperckiej strony trzeciej lub arbitra oraz/lub złożyć wniosek do odpowiedniego sądu, zależnie od tego, jak przewidują przepisy prawa krajowego¹⁴².

Pytanie 70: Czy Rozporządzenie zobowiązuje dostawcę do podania uzasadnionych powodów rozwiązania porozumienia z dealerem lub autoryzowanym warsztatem?

Aby móc być objętym przez Rozporządzenie, dostawca pragnący rozwiązać porozumienie dealerskie musi podać na piśmie szczegółowe, obiektywne i przejrzyste powody¹⁴³. Warunek ten został wprowadzony po to, aby uniemożliwić dostawcy rozwiązania porozumienia dlatego, że dystrybutor lub osoba zajmująca się naprawami angażuje się w działania prokonkurencyjne, takie jak aktywna lub pasywna sprzedaż zagranicznym konsumentom, sprzedaż marek innych dostawców lub zlecenie napraw i przeglądów.

W razie sporu, rozstrzygnięcie tego, czy podane powody uzasadniają rozwiązanie porozumienia dealerskiego oraz, między innymi, znalezienie odpowiedniego środka zaradczego, jeżeli podane powody nie uzasadniają rozwiązania, należeć będzie do arbitra lub sądu krajowego. Przy podejmowaniu decyzji odnośnie tego, czy powody rozwiązania są podstawne, arbiter lub sędzia może mieć wzgląd na szereg elementów, w tym samo porozumienie dealerskie, wymagania krajowego prawa zobowiązaniowego, jak również tekst Rozporządzenia.

Rozporządzenie określa szereg rodzajów zachowania dealera, których dostawca nie może zakazać. Gdyby, zamiast zakazywania takich rodzajów zachowania, dostawca starał się uniemożliwić takie zachowanie lub zakończyć je przez rozwiązanie porozumienia z dealerem, to byłoby to równoznaczne z poważnym pośrednim ograniczeniem konkurencji i oznaczałoby, że porozumienie o dystrybucji nie byłoby już objęte zwolnieniem. Kwestia czy dostawca postanowił rozwiązać porozumienie z

¹⁴² Art. 3 ust. 6.

¹⁴³ Art. 3 ust. 4.

powodów podanych w powiadomieniu, czy też, aby położyć kres zachowaniu prokonkurencyjnemu, jest kwestią, która może być rozstrzygnięta przez niezależną stronę trzecią lub arbitra albo przez sędziego krajowego.

Pytanie 71: Czy dostawca musi podać powody wydania powiadomienia, że umowa zawarta na czas określony nie będzie odnowiona?

Nie. Rozporządzenie nie wymaga od dostawcy podania powodów postanowienia nieodnawiania umowy zawartej na czas określony¹⁴⁴.

5.4. Mające autoryzację osoby zajmujące się naprawami (autoryzowane warsztaty)

Mająca autoryzację osoba zajmująca się naprawami jest zdefiniowana w art. 1 ust. 1 lit. l) Rozporządzenia. Jest to przedsiębiorstwo, które należy do sieci „oficjalnych” dostawców usług naprawczych i przeglądowych ustanowionej przez dostawcę (producenta pojazdów lub ich importera). Określenie „mająca autoryzację osoba zajmująca się naprawami” jest określeniem nowym, gdyż według rozporządzenia 1475/95, zarówno sprzedaż detaliczna, jak i naprawa i przegląd były powszechnie wykonywane w ramach sieci dostawców przez ten sam rodzaj przedsiębiorstw zwanych „dealerami”. W odróżnieniu od tego, rozporządzenie 1400/2002 oparte jest na innej koncepcji: dystrybucja nowych pojazdów silnikowych i świadczenie usług naprawczych i przeglądowych nie są już sztywno związane z sobą i mogą być wykonywane przez odrębne przedsiębiorstwa.

Rozporządzenie 1400/2002 nie pozwala więc dostawcom nakładać na dealerów zobowiązania wykonywania usług naprawczych i przeglądowych¹⁴⁵. Nie pozwala też dostawcy zobowiązywać autoryzowane warsztaty do prowadzenia dystrybucji nowych pojazdów silnikowych¹⁴⁶.

Rozporządzenie obejmuje stosowanie przez dostawcę ilościowej dystrybucji selektywnej lub dystrybucji wyłącznej dla jego sieci autoryzowanych warsztatów do udziału rynkowego wynoszącego 30%¹⁴⁷. W wypadku autoryzowanych sieci naprawczych, które przekraczają ten próg Rozporządzenie obejmuje tylko jakościową selekcję autoryzowanych warsztatów¹⁴⁸.

¹⁴⁴ Jednakże, w niektórych Państwach Członkowskich mogą istnieć przepisy prawa cywilnego, które wymagają podania takich powodów.

¹⁴⁵ Patrz – art. 4 ust. 1 lit. g). Patrz również – akapit 22 preambuły, w którym wyjaśniono ważny aspekt bardzo poważnych ograniczeń przedstawionych w art. 4 ust. 1 lit. g) i lit. h), i który wyraźnie odnosi się do wszelkiego bezpośredniego lub pośredniego zobowiązania lub bodźca prowadzącego do powiązania działalności związanej ze sprzedażą z działalnością związaną z obsługą serwisową lub uzależniającego wykonywanie jednej z tych działalności od wykonywania drugiej.

¹⁴⁶ Art. 4 ust. 1 lit. h).

¹⁴⁷ Art. 3 ust.1, 1-szy akapit.

¹⁴⁸ Art. 3 ust. 1, 3-ci akapit.

5.4.1. Jak zostać autoryzowanym podmiotem wykonującym naprawy

Pytanie 72: Czy dostawca nowych pojazdów silnikowych musi pozwolić osobie zajmującej się naprawami stać się członkiem jego sieci autoryzowanych warsztatów?

W zasadzie dostawca ma wolną rękę w wyborze członków swojej sieci. Jednakże, jeżeli dostawca chce, aby jego porozumienia były objęte Rozporządzeniem, to odpowiedź na to pytanie zależy od udziału rynkowego należącego do dostawcy sieci autoryzowanych warsztatów pod względem wykonywanych napraw wszystkich pojazdów silnikowych danej marki. Jeżeli ten udział rynkowy wynosi poniżej 30%, to dostawca może oprócz swojej sieci autoryzowanych warsztatów na ilościowej dystrybucji selektywnej lub na dystrybucji wyłącznej i może postanowić nie wyznaczać konkretnych osób zajmujących się naprawami, nawet jeśli spełniają oni kryteria jakościowe dla wyznaczenia.

Jeżeli udział rynkowy autoryzowanej sieci naprawczej danej marki wynosi powyżej 30%, to Rozporządzenie obejmuje tylko jakościową dystrybucję selektywną. Jeżeli dostawca chce, aby jego porozumienia były objęte Rozporządzeniem, to może on więc tylko nakładać na swoje autoryzowane warsztaty tylko kryteria jakościowe i musi pozwolić wszystkim osobom zajmującym się naprawami, które spełniają te kryteria działać jako autoryzowane warsztaty, z uwzględnieniem również autoryzowanych dealerów, których umowy zostały rozwiązane, a którzy chcieliby kontynuować działalność jako autoryzowane warsztaty.

Pytanie 73: Czy dostawca musi powiadomić wszystkie zainteresowane osoby zajmujące się naprawami, jakie są kryteria, jeśli stosuje on jakościową dystrybucję selektywną?

Tak. Gdyby dostawca nie ujawnił kryteriów jakościowych, to osoby zajmujące się naprawami nie miałyby możliwości dowiedzieć się, jak należy je spełnić i nie mogłyby dowiedzieć, że je spełniają. Wydaje się celowe, aby dostawcy na żądanie udostępniali te warunki każdej osobie zajmującej się naprawami, lub nawet podali je do wiadomości publicznej, na przykład w Internecie.

Pytanie 74: W jaki sposób dostawca, którego autoryzowana sieć naprawcza oparta jest wyłącznie na kryteriach jakościowych, musi stosować te kryteria?

Dostawca, który ustala kryteria jakościowe dla swojej sieci autoryzowanych warsztatów musi stosować takie same kryteria w taki sam sposób do wszystkich osób zajmujących się naprawami. Oznacza to w szczególności, że:

- Z chwilą, gdy dana osoba zajmująca się naprawami spełni te kryteria, musi zostać przyjęty jako autoryzowany warsztat. Jest jednak zasadne, aby dostawca sprawdził, czy osoba zajmująca się naprawami spełnia te kryteria, zanim zawrze z nim porozumienie;
- Kryteria muszą być takie same dla autoryzowanych warsztatów, którzy są dealerami sprzedającymi nowe pojazdy silnikowe danej marki, jaki i dla tych, którzy nimi nie są. W szczególności, dostawca musi pozwolić wszystkim autoryzowanym warszatom honorować gwarancje, wykonywać bezpłatną obsługę serwisową oraz

prace związane z usuwaniem wad fabrycznych w odniesieniu do wszystkich pojazdów silnikowych danej marki sprzedawanych na terenie Wspólnego Rynku¹⁴⁹.

5.4.2. Brak klauzuli miejsca dla autoryzowanych warsztatów

Pytanie 75: Czy Rozporządzenie obejmuje ograniczenie możliwości autoryzowanego warsztatu w ramach systemu dystrybucji selektywnej swobodnego decydowania o tym, gdzie usytuować swój warsztat lub dodatkowy punkt (punkty)?

Nie. Takie ograniczenie nie jest objęte rozporządzeniem. Autoryzowany warsztat musi mieć wolną rękę w decydowaniu o usytuowaniu swojego warsztatu oraz usytuowaniu dodatkowego punktu, w którym będzie świadczył usługi naprawcze i przeglądowe¹⁵⁰.

5.4.3. Części zapasowe i mająca autoryzację osoba zajmująca się naprawami

Czytelnika odsyłamy również do rozdziału 7 niniejszej broszury.

Pytanie 76: Czy dostawca pojazdów ma prawo starać się uniemożliwić autoryzowanemu warsztatowi zaopatrywanie się w części zapasowe bezpośrednio od producenta części?

Nie. Byłoby to poważnym ograniczeniem konkurencji¹⁵¹.

Pytanie 77: Czy dostawca może zobowiązać autoryzowany warsztat do informowania jego klientów o tym, czy używa oryginalnych części zapasowych, czy części zapasowych o porównywalnej jakości?

Poza kontekstem prac gwarancyjnych, gdzie dostawca może domagać się stosowania części zapasowych dostarczanych przez niego, jeśli dostawca nakłada na osobę zajmującą się naprawami zobowiązanie informowania klientów o używaniu oryginalnych części zapasowych lub części zapasowych o porównywalnej jakości, jako środek bezpośredniego lub pośredniego ograniczania prawa autoryzowanego warsztatu do zakupu i używania takich części, to jest to uważane za ograniczenie podstawowe. W szczególności, nie może on wykorzystywać takiego zobowiązania do wytwarzania w świadomości konsumentów wyobrażenia, że części te są niższej jakości w porównaniu do oryginalnych części zapasowych dostarczanych przez producenta pojazdów.

¹⁴⁹ Patrz – akapit 17 preambuły.

¹⁵⁰ Art. 5 ust. 3.

¹⁵¹ Patrz – art. 4 ust. 1 lit. k).

Pytanie 78: Czy autoryzowany warsztat może być zobowiązany do przeprowadzania napraw gwarancyjnych, bezpłatnego przeglądu i prac związanych z usuwaniem wad fabrycznych z użyciem oryginalnych części zapasowych dostarczonych przez dostawcę pojazdów?

Tak. Artykuł 4 ust. 1 lit. k) stanowi, że dostawca pojazdów może zastrzec, aby do powyższych rodzajów prac naprawczych¹⁵² używane były części dostarczone przez niego. Jednakże, w wypadku normalnej naprawy i przeglądu pojazdu silnikowego, które nie są świadczone klientowi bezpłatnie (jak na przykład przegląd samochodu po przebiegu 30.000 km) dostawca pojazdów nie może wymagać używania oryginalnych części zapasowych dostarczanych przez niego, gdyż byłoby to równoznaczne z ograniczaniem swobody autoryzowanych warsztatów używania do takich usług przeglądowych oryginalnych części zapasowych lub części zapasowych o porównywalnej jakości, pochodzących od innych dostawców¹⁵³.

Pytanie 79: Czy dostawca może zobowiązać autoryzowany warsztat do wyłącznego używania części zapasowych marki tego dostawcy?

Układy takie, zwane zobowiązaniami niekonkurowania¹⁵⁴, zawarte pomiędzy autoryzowanym warszatem a dostawcą pojazdów lub pomiędzy autoryzowanym warszatem a dostawcą części zapasowych nie będą objęte zwolnieniem grupowym. Jednakże, zobowiązanie do używania części zapasowych określonej marki w ilości do 30%¹⁵⁵ ogólnych zakupów konkurujących części zapasowych przez autoryzowany warsztat nie jest uważane za zakaz konkurowania i będzie objęte Rozporządzeniem¹⁵⁶, o ile autoryzowany warsztat ma swobodę zakupu tych towarów od dostawcy lub z innych źródeł wskazanych przez dostawcę, dokonywanych, na przykład, jako zakupy krzyżowe od innych autoryzowanych dystrybutorów lub warsztatów¹⁵⁷.

Pytanie 80: Czy Rozporządzenie obejmuje porozumienie, w którym dostawca pojazdów zobowiązuje autoryzowany warsztat do utrzymywania części zapasowych do pojazdów innych marek w odrębnych miejscach warsztatu?

Nie. Byłoby to pośrednim ograniczeniem prawa autoryzowanego warsztatu do naprawy pojazdów innych marek. Takie ograniczenie nie jest objęte Rozporządzeniem¹⁵⁸. Dostawca może jednak zobowiązać autoryzowany warsztat do prowadzenia uporządkowanego systemu przechowywania części zapasowych.

¹⁵² Naprawa gwarancyjna oznacza wymianę uszkodzonych lub wadliwych części pojazdu.

¹⁵³ Patrz – art. 4 ust. 1 lit. k).

¹⁵⁴ Patrz – artykuł 1 ust. 1 lit. b) i art. 5 ust. 1 lit. a).

¹⁵⁵ Obliczonej na podstawie wartości jego zakupów konkurujących towarów w poprzednim roku kalendarzowym.

¹⁵⁶ Patrz – art. 1 ust. 1 lit. b).

¹⁵⁷ Patrz – art. 4 ust. 1 lit. b) i c).

¹⁵⁸ Patrz – art. 5 ust. 1 lit. b).

Pytanie 81: Czy dostawca pojazdów ma prawo starać się uniemożliwić autoryzowanemu warsztatowi sprzedawanie oryginalnych części zapasowych niezależnym warsztatom?

Nie. Byłoby to poważnym naruszeniem konkurencji¹⁵⁹.

5.4.4. Zakazy konkurowania dla autoryzowanych warsztatów

Pytanie 82: Czy Rozporządzenie obejmuje dostawcę pojazdów, który uniemożliwia autoryzowanym warsztatom naprawianie różnych marek w tym samym warsztacie?

Nie. Takie ograniczenie, bezpośrednie lub pośrednie, nie jest objęte Rozporządzeniem¹⁶⁰.

5.4.5. Przeniesienie własności autoryzowanego warsztatu

Pytanie 83: Czy mająca autoryzację osoba zajmująca się naprawami ma prawo do sprzedaży swojego warsztatu przedsiębiorstwu dealerskiemu / dystrybucyjnemu?

Aby porozumienie pomiędzy dostawcą a dystrybutorem lub autoryzowanym warsztatem mogło być objęte Rozporządzeniem, musi ono przewidywać prawo dystrybutora lub osoby zajmującej się naprawami do przeniesienia wszystkich jego praw i zobowiązań na dowolne inne przedsiębiorstwo *tego samego typu* wybrane przez byłego dystrybutora lub osobę zajmującą się naprawami, które sprzedaje lub naprawia tę samą markę pojazdów silnikowych w ramach systemu dystrybucji¹⁶¹.

Mająca autoryzację osoba zajmująca się naprawami ma zatem swobodę sprzedaży swojego warsztatu innemu autoryzowanemu warsztatowi tej samej marki¹⁶². Jednakże, dostawca nie musi pozwolić mającej autoryzację osobie zajmującej się naprawami na sprzedaż jego warsztatu dealerowi, gdyż dealer nie jest przedsiębiorstwem *tego samego typu*. Jeśli jednak dealer, któremu osoba zajmująca się naprawami zamierza sprzedać swój autoryzowany warsztat jest również autoryzowanym warsztatem danej marki, to dostawca nie może sprzeciwić się sprzedaży.

5.5. Niezależne podmioty na rynku części i akcesoriów

Jednym z głównych celów rozporządzenia 1400/2002 jest stworzenie warunków dla skutecznej konkurencji na rynkach napraw i przeglądów pojazdów silnikowych oraz umożliwienie wszystkim podmiotom działającym na tych rynkach, w tym również niezależnym warsztatom, oferowania usług o wysokiej jakości. Skuteczna konkurencja leży w interesie konsumentów i pozwala im wybierać pomiędzy alternatywnymi dostawcami usług naprawczych i przeglądowych, w tym również tymi, którzy są

¹⁵⁹ Patrz – art. 4 ust. 1 lit. i).

¹⁶⁰ Art. 5 ust. 1 lit. b).

¹⁶¹ Art. 3 ust. 3 i akapit 10 preambuły.

¹⁶² Art. 3 ust. 3.

autoryzowani przez producenta pojazdów oraz tymi, którzy należą do niezależnego sektora.

5.5.1. Dostęp do informacji technicznych

Aby konkurencja mogła być skuteczna, wszystkie niezależne podmioty zajmujące się naprawami i przeglądami muszą mieć dostęp do tych samych informacji technicznych, szkoleń, narzędzi i sprzętu, co autoryzowane warsztaty. Podejście przyjęte w rozporządzeniu 1400/2002¹⁶³ jest szersze niż w rozporządzeniu 1475/95¹⁶⁴ pod względem zarówno podmiotów, które są uprawnione do posiadania dostępu, jak i pozycji, do których należy udzielić dostępu.

Dostęp musi być udzielony w sposób niedyskryminujący¹⁶⁵, szybki i proporcjonalny oraz uwzględniający potrzeby danego niezależnego podmiotu; musi być również udzielony w użytecznej formie.

Odmówienie dostępu do informacji objętych prawem własności intelektualnej lub stanowiących know-how w sytuacjach, kiedy taka odmowa byłaby równoznaczna z wykorzystywaniem dominującej pozycji zgodnie z art. 82, będzie traktowane jako nadużycie.

Pytanie 84: Kto zgodnie z Rozporządzeniem jest kwalifikowany jako niezależny podmiot?

W art. 4 ust.2 Rozporządzenia podany jest niewyczerpujący wykaz podmiotów, które należy traktować jako „niezależne podmioty”. Ogólnie ujmując, do celów Rozporządzenia, niezależnym podmiotem jest przedsiębiorstwo¹⁶⁶, które bezpośrednio lub pośrednio wykonują naprawy i przeglądy pojazdów silnikowych¹⁶⁷. Do niezależnych podmiotów bezpośrednio wykonujących naprawy i przeglądy zaliczane są niezależne osoby zajmujące się naprawami (na przykład, warsztaty blacharsko-lakiernicze, niezależni mechanicy, sieci napraw doraźnych), podmioty świadczące usługi pomocy drogowej oraz kluby automobilowe. Do tych, które są uważane za pośrednio wykonujące naprawy i przeglądy zalicza się wydawców informacji technicznych, dystrybutorów części zapasowych, producentów sprzętu i narzędzi naprawczych oraz podmioty świadczące usługi testowania lub oferujące szkolenia dla osób wykonujących naprawy, ponieważ ułatwiają one ich pracę.

¹⁶³ Patrz - art. 4 ust. 2.

¹⁶⁴ Patrz - art. 6 ust. 1 pkt 12 rozporządzenia 1475/95.

¹⁶⁵ Nie może być żadnej dyskryminacji między niezależnymi i autoryzowanymi warsztatami .

¹⁶⁶ Pod określeniem „przedsiębiorstwo” może mieścić się osoba fizyczna, spółka cywilna, stowarzyszenie lub firma.

¹⁶⁷ Nie dotyczy to, na przykład, ekspertów zajmujących się analizą wypadków drogowych lub producentów, którzy pragną produkować części zapasowe.

Pytanie 85: Kto ma udzielać dostępu do informacji technicznych?

Obowiązkiem dostawcy nowych pojazdów silnikowych¹⁶⁸ jest poczynienie niezbędnych przygotowań dla zapewnienia niezależnym podmiotom wymagany dostęp do informacji technicznych. Obowiązek ten będzie jednakże spełniony, jeśli dostawca przekáže odpowiedzialność za udzielenie takiego dostępu przedsiębiorstwu, któremu dystrybutor powierzył dystrybucję informacji technicznych, na przykład krajowemu dystrybutorowi danej marki pojazdów.

Pytanie 86: Do jakiego rodzaju informacji technicznych powinien mieć dostęp niezależny podmiot?

Niezależne podmioty muszą mieć dostęp do tych samych informacji technicznych, co autoryzowane warsztaty. Obejmuje to wszystkie informacje niezbędne do wykonywania napraw i przeglądów¹⁶⁹, w tym niezbędne do dostępu i obsługi elektronicznych systemów pokładowych, w tym systemów diagnostycznych. Obejmuje to informacje ujęte w naturalnej postaci językowej¹⁷⁰, jak również dane elektroniczne. Jeżeli producent udziela pomocy technicznej swoim autoryzowanym warsztatom za pośrednictwem telefonicznej lub internetowej linii pomocy, to niezależne podmioty również muszą otrzymywać taką pomoc.

Pytanie 87: Do jakiego rodzaju narzędzi i sprzętu powinny mieć dostęp niezależne podmioty?

Niezależne podmioty muszą mieć dostęp do takich samych narzędzi, co autoryzowane warsztaty. Obejmuje to narzędzia ręczne i mechaniczne, narzędzia programowe i sprzętowe¹⁷¹, sprzęt diagnostyczny oraz inne urządzenia wymagane do wykonywania usług naprawczych i przeglądowych. Gdy dostawca wdzierżawia narzędzia autoryzowanym warsztatom, to takie samo udogodnienie musi być również udostępnione niezależnym podmiotom.

Pytanie 88: Czy niezależny podmiot ma prawo do otrzymywania szkolenia?

Niezależne podmioty muszą mieć dostęp do takiego samego szkolenia potrzebnego do wykonywania usług naprawczych i przeglądowych, co autoryzowane warsztaty.

¹⁶⁸ Patrz – art. 4 ust. 2, 1-szy akapit.

¹⁶⁹ Dostęp dotyczy tylko informacji potrzebnych do wykonywania czynności związanych z naprawą i przeglądem. A zatem, nie musi zostać udzielony dostęp do szkolenia dotyczącego, na przykład, zarządzania warsztatem lub prowadzenia systemu księgowego.

¹⁷⁰ W postaci drukowanej, w formie zapisu głosu, bądź utrzymywane w postaci elektronicznej.

¹⁷¹ W tym sprzęt i oprogramowanie potrzebne do komunikowania się i przeprogramowywania systemów pokładowych.

Pytanie 89: Czy dostawca może pobierać opłatę za informacje techniczne, narzędzia lub szkolenie?

Tak. Lecz cena nie powinna być wyższa niż żądana od autoryzowanych warsztatów. Jeżeli dany artykuł jest dostarczany bezpłatnie autoryzowanym warszatom, to powinien być również dostarczany bezpłatnie niezależnym podmiotom.

Pytanie 90: Czy dostawca może żądać od niezależnego podmiotu opłaty za duży pakiet informacji, podczas gdy potrzebuje on tylko informacji niezbędnych do konkretnego zadania?

Nie¹⁷². Cena żądana za informacje powinna uwzględniać zastosowanie, do jakiego niezależny podmiot zamierza wykorzystać te informacje¹⁷³ i nie powinna być na tyle wysoka, aby zniechęcała do dostępu do nich. Pomimo, iż informacje zwykle bywają udostępniane autoryzowanym warszatom w postaci dużego pakietu, to niezależne podmioty muszą mieć możliwość zakupu mniejszych pakietów lub pojedynczych pozycji. Jeżeli, na przykład, osoba zajmująca się naprawami pragnie obsługiwać konkretny model, to nie powinien być zmuszony płacić za informacje dotyczące obsługi całego asortymentu. Podobnie, jeśli podmiot wykonujący „naprawy doraźne” chce znać prawidłowe ciśnienie w oponach dla całego asortymentu pojazdów, to nie powinien być obligowany do zakupu informacji, które nie dotyczą opon.

Pytanie 91: Jak szybko niezależny podmiot ma prawo uzyskiwać informacje?

Informacje muszą być dostarczane niezależnym podmiotom tak szybko, jak szybko są udostępniane autoryzowanym warszatom¹⁷⁴. A zatem, nie jest dopuszczalne, aby dostawcy przekazywali informacje niezależnym podmiotom dopiero po dostarczeniu ich autoryzowanym warszatom. Aby osiągnąć ten cel, dostawcy muszą poczynić niezbędne przygotowania w zakresie infrastruktury i personelu. Gdy informacje zostały już przekazane wszystkim autoryzowanym warszatom, to muszą one zostać udostępnione na żądanie niezależnym podmiotom wystarczająco szybko, aby umożliwić im wykonanie napraw dla klienta bez niepotrzebnego opóźnienia. Gdy informacje techniczne są wspólnie dostarczane autoryzowanym warszatom za pośrednictwem indywidualnych łączy danych z typu niestosowanych powszechnie przez niezależne podmioty, to muszą one zostać udostępnione na żądanie niezależnym podmiotom za pośrednictwem innych szybkich środków komunikacji elektronicznej, jak poczta elektroniczna lub pobranie ze strony internetowej.

Informacje dotyczące nowych modeli powinny być udostępniane niezależnym podmiotom w tym samym czasie, w którym są udostępniane mającym autoryzację osobom zajmującym się naprawami.

¹⁷² Art. 4 ust. 2 i akapit 26 preambuły.

¹⁷³ Akapit 26 preambuły.

¹⁷⁴ Akapit 26 preambuły.

Pytanie 92: Czy wydawcy informacji technicznych mogą rozpowszechniać informacje techniczne, które otrzymali od dostawcy pojazdów silnikowych?

Wydawcy informacji technicznych zwykle zbierają informacje od różnych dostawców i publikują je w znormalizowanej formie, z którego niezależne warsztaty mogą z łatwością skorzystać, upraszczając tym samym dostęp do tych informacji. Jest to szczególnie ważne dla małych niezależnych podmiotów, które naprawiają pojazdy pochodzące od różnych producentów, i dla których bezpośredni dostęp do różnych systemów producentów pojazdów mógłby być zbyt trudny lub skomplikowany.

Pytanie 93: Czy na podstawie Rozporządzenia może niezależny dystrybutor części zapasowych zwrócić się do producenta o udzielenie mu prawa do odsprzedaży informacji?

Podobnie, jak wydawcy informacji technicznych, niezależni sprzedawcy części zapasowych są uprawnieni do dostępu do informacji technicznych na ich własny użytek; innymi słowy, w celu umożliwienia im sprzedaży części zapasowych w sposób sprawny i poprawny. Bez takiego dostępu nie byłoby oni w stanie na bieżąco informować swoich klientów – warsztaty - o tym, jakie części zapasowe są potrzebne do konkretnego zadania.

Gdyby informacje takie nie były dostępne w punkcie sprzedaży, to niezależne osoby zajmujące się naprawami musiałyby otrzymać je później od dostawcy pojazdów silnikowych. Byłoby to znacznie bardziej czasochłonne i skomplikowane i stawiałoby niezależne osoby zajmujące się naprawami w niekorzystnej pozycji konkurencyjnej w porównaniu do autoryzowanych warsztatów, które otrzymują zarówno części zapasowe, jak i informacje techniczne z tego samego źródła. Gdyby dostawca odmówił udzielenia niezależnym dystrybutorom części zapasowych prawa do odsprzedaży informacji technicznych, uniemożliwiłoby to skuteczną konkurencję pomiędzy niezależnymi i mającymi autoryzację osobami zajmującymi się naprawami i byłoby równoznaczne z poważnym pośrednim ograniczeniem konkurencji¹⁷⁵.

Pytanie 94: Czy istnieją wyjątkowe okoliczności, w których dostawca może odmówić udzielenia dostępu do informacji technicznych?

Jako wyjątek od ogólnej zasady, Rozporządzenie stwierdza¹⁷⁶, że jest zasadne i słuszne odmówienie przez dostawcę dostępu do informacji technicznych, jeśli mogłyby one posłużyć stronie trzeciej do rozłączenia pokładowych urządzeń zabezpieczających przed kradzieżą, rozkalibrowania urządzeń elektronicznych¹⁷⁷ lub do nieuprawnionej manipulacji urządzeniami, które, na przykład, ograniczają prędkość pojazdu.

Jednakże oczywistym jest, że wiele niezależnych podmiotów będzie regularnie spotykać się z sytuacjami, w których dostęp do tego rodzaju informacji będzie im niezbędny do wykonania ich zadań. Na przykład, podmioty zajmujące się pomocą drogową¹⁷⁸ muszą

¹⁷⁵ Art. 4 ust. 2 Rozporządzenia.

¹⁷⁶ Patrz – akapit 26 preambuły.

¹⁷⁷ Powszechnie jest to określane mianem „przestrzajanie chipów”.

¹⁷⁸ Jak na przykład kluby automobilowe.

mieć umożliwiające wykonywanie swoich zadań bez niepotrzebnego utrudnienia. Informacje udostępnione Komisji pokazują, że duży odsetek wezwań dotyczy konsumentów, którzy nie potrafią uruchomić swojego pojazdu, pomimo że mają przy sobie kluczyk zapłonu. Inny częsty problem dotyczy konsumentów, którzy zamknęli pojazd zostawiając klucze w środku. Oczywiście, w takich sytuacjach jest niezbędne, aby podmioty zajmujące się pomocą drogową mogły posiadać informacje niezbędne do wykonania czynności potrzebnych do tego, aby konsument mógł z powrotem zasiąść za kierownicą swojego pojazdu, nawet jeśli pojazd ten jest wyposażony w elektroniczne urządzenie zabezpieczające przed kradzieżą. Podobnie, niezależne osoby zajmujące się naprawami mogą również napotkać sytuacje, w których nie są w stanie wykonać przeglądu pojazdu bez dostępu do tego typu informacji. Jednym z przykładów może być sytuacja, w której wyjęcie akumulatora lub jakiegoś elementu elektronicznego podczas rutynowego przeglądu powoduje załączenie urządzenia przeznaczonego do unieruchomienia pojazdu w razie kradzieży.

Wyjątek ten powinien więc być wąsko interpretowany i dostawcy mogą odmawiać udostępnienia informacji dotyczących tego typu urządzeń jedynie wówczas, jeżeli nie ma innych mniej restrykcyjnych środków dla osiągnięcia zabezpieczenia przed kradzieżą, rozkalibrowaniem lub nieuprawnioną manipulacją. Jedną z mniej restrykcyjnych metod mogłoby być zabezpieczenie urządzenia ograniczającego prędkość za pomocą odrębnych kodów dostępu lub szyfrowania, które mogłyby uniemożliwić wszelką modyfikację danego standardowego sprzętu lub oprogramowania, lecz umożliwiałyby niezależnej osobie zajmującej się naprawami instalowanie uaktualnień programowych podczas prac naprawczych i przeglądowych.

Jeśli chodzi o zabezpieczenie przed kradzieżą, to oczywiście jest, że informacje te mogłyby być udostępniane podmiotom zajmującym się pomocą drogową i niezależnym osobom z zajmującym się naprawami i mogłyby być wykorzystane jedynie przez kogoś, kto miałby również kluczyk zapłonowy konsumenta. Alternatywnym bezpiecznym sposobem przekazywania informacji potrzebnych do przeglądu lub naprawy pojazdu silnikowego mogłoby być również użycie łącza danych zgodnego z wymaganiami normy ISO DIS 15764 dotyczącej zabezpieczenia łącza danych lub tzw. „technik programowania przesyłowego” („pass-through-programming techniques”), za pomocą których pojazd zostaje połączony bezpośrednio z producentem pojazdu, który przeprowadza przeprogramowanie pojazdu silnikowego.

5.5.2. Relacje pomiędzy niezależnymi i mającymi autoryzację osobami zajmującymi się naprawami

Niezależna osoba zajmująca się naprawami, według definicji podanej w art. 1 ust. 1 lit. m) Rozporządzenia, jest to niezależny podmiot świadczący usługi naprawcze lub przeglądowe w odniesieniu do pojazdów danej marki nie będąc wyznaczonym przez producenta pojazdów tejże marki. Niezależne osoby zajmujące się naprawami wnoszą zdrową konkurencję do autoryzowanej sieci naprawczej. Warsztat może działać jako niezależna osoba zajmująca się naprawami w stosunku do niektórych marek oraz jako mająca autoryzację osoba zajmująca się naprawami w odniesieniu do innych. Niezależny warsztat może być również autoryzowanym dystrybutorem (tj. „dealerem”) w stosunku do jednej lub więcej marek nowych pojazdów silnikowych.

6. DEFINICJA RYNKU I OBLICZANIE UDZIAŁÓW RYNKOWYCH

6.1. Zasady definicji rynku

Prawidłowe określenie rynku właściwego rodzi poważne problemy i może ewoluować z czasem, między innymi, w wyniku nowych możliwości, jakie otwiera Rozporządzenie. Porozumienia wertykalne w sektorze pojazdów silnikowych odnoszą się do licznych i bardzo różnorodnych produktów. W rezultacie, pomimo tego, że Rozporządzenie odnosi się do konkretnego sektora, to jednak nie ustala rynku produktów ani granic geograficznych rynków, do których ma zastosowanie. W odniesieniu do definicji rynku, Komisja kieruje się podejściem określonym w swoim obwieszczeniu dotyczącym tego tematu¹⁷⁹. Bierze ona także pod uwagę poprzednie decyzje, które dokładnie określały rynki właściwe¹⁸⁰ z zastrzeżeniem oceny zmian, jakie mogły nastąpić od czasu decyzji oraz z uwzględnieniem poziomu obrotów handlowych, przy których w decyzji zdefiniowano rynek¹⁸¹. Również wytyczne Komisji w sprawie ograniczeń wertykalnych wyjaśniają niektóre kwestie, jakie mogą wynikać w odniesieniu do porozumień wertykalnych¹⁸².

Poniżej zilustrowano kilka ustalonych w tych obwieszczeniach zasad, które mogą posłużyć jako wskazówka co do sposobu, w jaki należy definiować rynki zgodnie z Rozporządzeniem. Ilustracja ta podana została dla wygody czytelnika i nie zastępuje ona tych obwieszczeń, ani nie przesądza o sposobie, w jaki Komisja może definiować rynki w konkretnym przypadku.

- (1) Rozporządzenie zaleca, aby do celów definicji rynku substytucyjność produktów była oceniana z punktu widzenia kupującego¹⁸³. Tak właśnie czyni podana w obwieszczeniu definicja rynku, która kładzie nacisk na substytucję popytową w odpowiedzi, między innymi, na niewielkie, lecz stałe wzrosty cen. Ocena substytucji popytowej pociąga za sobą określenie asortymentu produktów lub obszarów geograficznych, które są postrzegane przez kupującego jako substytuty,

¹⁷⁹ Obwieszczenie Komisji w sprawie definicji rynku właściwego do celów wspólnotowego prawa konkurencji, Dz.U. C 372, z 9.12.1997, s.5.

¹⁸⁰ Na przykład, w decyzji Komisji z dnia 14.03.2000 r. w sprawie nr KONK/M.1672 – Volvo/Scania (Dz.U. L 143, z 29.5.2001, s. 74), dokonany został dalszy podział samochodów ciężarowych na segment pojazdów przeznaczonych do pracy lekkiej (poniżej 5 ton), średniej (od 5 do 16 ton) i ciężkiej (powyżej 16 ton), a rynki zostały określone jako krajowe. Wykaz decyzji przyjętych przez Komisję w zastosowaniu zasad konkurencji WE znaleźć można pod adresem: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

¹⁸¹ Wynika stąd, że definicja właściwego rynku produktów i geograficznego w decyzji oceniającej, na przykład, fuzję pomiędzy producentami części samochodowych może nie zawsze być odpowiednia dla ustalenia właściwego rynku produktów dotkniętego przez porozumienie o dystrybucji i serwisowaniu, które dotyczy tego samego komponentu używanego jako część zapasowa wraz ze wszystkimi innymi częściami zapasowymi, które są niezbędne do świadczenia usług naprawczych.

¹⁸² Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych, sekcja V, ustępy 88-99.

¹⁸³ Art. 8 ust. 1 lit. a), b) i c).

a także ocenę zakresu, w jakim popyt mógłby reagować na niewielkie, lecz stałe wzrosty cen wynoszące, powiedzmy, 5-10%¹⁸⁴.

- (2) Zgodnie z rozróżnieniem, które Rozporządzenie wprowadza jako ogólną zasadę, należy oddzielnie badać działalność związaną ze sprzedażą nowych pojazdów silnikowych oraz działalność związaną ze sprzedażą części zapasowych i świadczeniem usług naprawczych i przeglądowych¹⁸⁵. W wypadku części zapasowych, istnienie faktycznych substytutów w zakresie potrzeb rynkowych wymaga dokładnej oceny. W niektórych wypadkach mogą istnieć substytuty¹⁸⁶, a w innych nie¹⁸⁷.
- (3) Musi być wzięty pod uwagę poziom obrotów handlowych, przy którym zostaje zawarte porozumienie po to, aby ocenić substytucyjność, a stąd ocenić rynki dotknięte¹⁸⁸. Nie można wykluczyć, na przykład, że ta sama część zapasowa należy do różnych rynków właściwych, w zależności od etapu łańcucha produkcji lub dystrybucji, na którym zawarte jest porozumienie, np. pierwsza dostawa loco fabryka, sprzedaż hurtowa lub detaliczna¹⁸⁹.

¹⁸⁴ Mały, lecz znaczący i nie przejściowy wzrost cen sprzedaży, „test SSNIP”. Do celów definicji rynku, obwieszczenie Komisji uprzywilejowuje substytucyjność popytową w stosunku do substytucyjności podażowej.

¹⁸⁵ Jednolite rynki, które obejmowałyby wspólnie pojazdy silnikowe i części zapasowe mogą być definiowane przy uwzględnieniu, między innymi, żywotności pojazdu silnikowego, a także preferencji i zachowania się użytkowników pod względem zakupów, patrz – obwieszczenie w sprawie definicji rynku, ust. 56. W praktyce, kwestią pozostającą do rozstrzygnięcia jest to, czy znacząca część kupujących dokonuje wyboru przy uwzględnieniu kosztów utrzymania pojazdu, czy nie. W zachowaniu się kupujących mogą istnieć znaczne różnice, na przykład, pomiędzy kupującymi samochody ciężarowe, którzy kupują i eksploatują park samochodowy biorąc pod uwagę koszty utrzymania w chwili zakupu pojazdu (np. w wypadku umów pakietowych na zakup i używanie samochodów ciężarowych, które są fakturowane według ceny za kilometr), a kupującymi indywidualne pojazdy.

¹⁸⁶ Na przykład, produkty używane w nieskomplikowanych czynnościach naprawczych lub przeglądowych. W wypadku akumulatorów, na przykład, szereg alternatywnych typów istniejących na rynku może być bezpiecznie instalowanych w określonym modelu samochodu.

¹⁸⁷ W wypadku wielu części zapasowych specyficznych dla marki, z uwagi na to, że mogą nie istnieć łatwo dostępne alternatywne źródła zaopatrzenia na rynku, samochody konsumentów ostatecznych nie mogą być naprawione przy użyciu innej części zapasowej. Przy braku substytutów, części zapasowe do określonej marki mogą więc być zdefiniowane jako właściwy rynek produktów dotknięty przez porozumienie pomiędzy dostawcą a jego autoryzowaną siecią naprawczą.

¹⁸⁸ Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych, ustępy 91-94.

¹⁸⁹ Porozumienia o dostawie lub sprzedaży hurtowej dotyczące komponentów lub części zapasowych mogą być zawierane pomiędzy stronami, których zakres działania obejmuje wszystkie lub kilka Państw Członkowskich, co prowadzi do stosownego zdefiniowania rynków geograficznych (patrz, na przykład – decyzja Komisji z dnia 25.1.2002 r. w sprawie nr KONK/M.2696 – TMD/MENETA/MAST, w której Komisja była zdania, że właściwy rynek geograficzny dla produkcji podkładek antywibracyjnych do tarczy hamulcowych samochodów jest co najmniej ogólnounijny). Porozumienia wertykalne zawarte dalej, na etapie dystrybucji, mogą zawęzić definicję rynków. Porozumienia zawarte tuż przed etapem sprzedaży detalicznej mogą zwykle obejmować kupujących, dla których odpowiednie jest krajowe lub regionalne określenie rynku właściwego.

- (4) W wypadku dystrybucji towarów finalnych, takich jak pojazdy silnikowe, lub świadczenia usług naprawczych i przeglądowych dla konsumentów ostatecznych, o tym co jest substytucyjne z punktu widzenia kupujących działających jako sprzedawcy detaliczni, takich jak, na przykład, autoryzowani dystrybutorzy lub warsztaty, którzy są członkami systemu dystrybucyjnego, decydują zwykle preferencje użytkowników ostatecznych. Jeżeli różne pojazdy silnikowe nie są substytucyjne dla użytkowników ostatecznych, to będą one uważane za niesubstytucyjne dla dystrybutorów, którzy prowadzą ich sprzedaż detaliczną¹⁹⁰. Jednakże, w wypadku produktu pośredniego, który nie jest rozpoznawalny w wyrobie finalnym, preferencje użytkowników ostatecznych nie będą mieć większego wpływu na preferencje kupującego, na przykład producenta pojazdów¹⁹¹.
- (5) Oceny wymaga istnienie łańcucha substytucji pomiędzy produktami, które nie są bezpośrednio substytucyjne. Jeżeli nie ma dobrze ugruntowanego precedensu dla definicji rynku właściwego, to możliwe łańcuchy substytucji są szczególnie istotne i wymagają zbadania dla różnych asortymentów pojazdów silnikowych¹⁹².
- (6) Co się tyczy obsługi posprzedażnej i części zapasowych, to porozumienie wertykalne pomiędzy dostawcą pojazdów silnikowych a jego firmową siecią autoryzowanych warsztatów często obejmuje pakiet towarów umownych, a także obsługę, wsparcie oraz udzielenie licencji na prawa do własności intelektualnej. Otrzymanie takiego pakietu w połączeniu ze znacznymi inwestycjami specyficznymi dla marki pozwala autoryzowanej sieci na świadczenie usług naprawczych pojazdów danej marki. W takich wypadkach dostawca oblicza swoje udziały rynkowe na podstawie wartości zarówno towarów, w szczególności części zapasowych, które dostarcza do swojej sieci, to jest na rynku pomiędzy dostawcami a osobami zajmującymi się naprawami, oraz swoich usług, które świadczy sieć, to jest na rynku dalej, pomiędzy osobami zajmującymi się naprawami a użytkownikami ostatecznymi¹⁹³.

¹⁹⁰ Na przykład, dwa różne pojazdy silnikowe, powiedzmy, lekki pojazd przeznaczony do celów gospodarczych i luksusowa limuzyna nie będą traktowane jako substytucyjne dla kupującego, jeśli nie są substytucyjne dla konsumenta ostatecznego, bez względu na to, że obydwa z nich mogą być kupowane do sprzedaży przez tego samego dystrybutora.

¹⁹¹ Na przykład, komponent, który ma być zamontowany w pojeździe może prowadzić do zdefiniowania rynku produktów według preferencji producenta pojazdu. Porozumienie wertykalne zawarte pomiędzy tym ostatnim a dostawcą komponentu może wpłynąć na hipotetyczny rynek, powiedzmy „układów wtrysku oleju napędowego do pojazdów lekkich, w tym samochodów osobowych i lekkich pojazdów przeznaczonych do celów gospodarczych” (patrz, na przykład - decyzja Komisji z dnia 11.7.1996 w sprawie nr IV/M.768 – Lucas/Varity).

¹⁹² Obwieszczenie w sprawie definicji rynku, ust. 57. Na przykład, biorąc pod uwagę trzy kategorie (np. segmenty) pojazdów A, B i C, z których A jest traktowany jako substytucyjny z B, lecz nie z C, ale B jest traktowany jako substytucyjny z C, właściwy rynek produktów może obejmować pojazdy kategorii A, B i C łącznie. Pomimo braku bezpośredniej substytucyjności pomiędzy skrajnymi kategoriami A i C, ich substytucyjność ze swoim „sąsiadem”, kategorią B, może dostatecznie ograniczać konkurencyjne zachowanie dostawców A i C.

¹⁹³ Akapit 7 preambuły. Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych, ust. 95.

6.2. Przykłady definicji rynków i obliczania udziałów rynkowych

Artykuł 8

Obliczanie udziału rynkowego

1. Udziały rynkowe, przewidziane w niniejszym rozporządzeniu, oblicza się w następujący sposób:
 - a) w przypadku dystrybucji nowych pojazdów silnikowych na podstawie wolumenu towarów objętych umową i towarów im odpowiadających, sprzedanych przez dostawcę, wraz z jakimikolwiek innymi towarami, sprzedanymi przez dostawcę, które z punktu widzenia nabywcy postrzegane są jako zamienne lub substytucyjne, z uwagi na cechy produktu, cenę i zamierzone zastosowanie;
 - b) w przypadku dystrybucji części zapasowych, na podstawie wartości towarów objętych umową i innych towarów sprzedanych przez dostawcę, wraz z jakimikolwiek innymi towarami, sprzedanymi przez dostawcę, które z punktu widzenia nabywcy postrzegane są jako zamienne lub substytucyjne, z uwagi na cechy produktów, ich ceny i zamierzone przeznaczenie;
 - c) w przypadku świadczenia usług naprawczych i przeglądowych na podstawie wartości usług objętych umową, sprzedawanych przez uczestników sieci dystrybucyjnej dostawcy, wraz z jakimikolwiek innymi usługami, sprzedanymi przez tych uczestników, które z punktu widzenia nabywcy postrzegane są jako zamienne lub substytucyjne, z uwagi na ich cechy, ceny i zamierzone przeznaczenie.

Jeśli dane dotyczące wolumenu sprzedaży, wymagane do tych obliczeń są niedostępne, dane dotyczące wartości sprzedaży mogą być wykorzystane lub na odwrót. W przypadku gdy takie informacje nie są dostępne, oszacowania na podstawie innych wiarygodnych informacji rynkowych mogą być wykorzystane. Dla celów art. 3 ust. 2, do obliczenia udziału rynkowego stosuje się wolumen lub odpowiednio wartość zakupów rynkowych, albo ich oszacowanie.

Artykuł 1

Definicje

(...)

2. Pojęcia „przedsiębiorstwo”, „dostawca”, „nabywca”, „dystrybutor” i „osoba zajmująca się naprawami” obejmują odpowiednie ich przedsiębiorstwa powiązane.

„Przedsiębiorstwami powiązаныmi” są:

- a) przedsiębiorstwa, w których strona porozumienia, bezpośrednio lub pośrednio:
 - (i) ma prawo do korzystania z ponad połowy praw głosu, lub
 - (ii) ma prawo do powołania więcej niż połowy członków Rady nadzorczej, zarządu lub organów prawnie reprezentujących przedsiębiorstwo, lub
 - (iii) ma prawo zarządzania sprawami przedsiębiorstwa;
- b) przedsiębiorstwa, które bezpośrednio lub pośrednio posiadają, wobec strony porozumienia, prawa lub uprawnienia wymienione w lit. a);
- c) przedsiębiorstwa, w których przedsiębiorstwo, określone 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 przedsiębiorstwami, określonymi w lit. a), b) lub c) lub, w których dwa lub więcej z tych ostatnich przedsiębiorstw wspólnie posiadają prawa, lub uprawnienia wymienione w lit. a);
- e) przedsiębiorstwa, w których prawa lub uprawnienia wymienione w lit. a) są wspólnie posiadane przez:
 - (i) strony porozumienia lub ich odpowiednie przedsiębiorstwa powiązane, określone w lit. a)-d), lub
 - (ii) jedną lub więcej ze stron porozumienia albo jedno lub więcej z ich przedsiębiorstw powiązanych, określonych w lit. a)-d) oraz jedną lub więcej stron trzecich.

Do celów zastosowania Rozporządzenia, udziały w rynku właściwym są to udziały posiadane przez dostawcę, wyjąwszy porozumienia zawierające zobowiązania do wyłącznej dostawy¹⁹⁴, do których odnoszą się udziały rynkowe nabywcy. Określenia „dostawca” i „nabywca” w rozumieniu Rozporządzenia nie są ograniczone do osoby prawnej, która jest stroną porozumienia. Obejmują one również inne połączone firmy, które wspólnie tworzą przedsiębiorstwo w rozumieniu art. 81 ust. 1. W rezultacie, obliczenie udziałów rynkowych dotyczących porozumienia zawartego przez jedną markę, stanowiącą odrębną osobę prawną, do celów Rozporządzenia, polega na zsumowaniu sprzedaży na rynku właściwym innych marek, które wchodzą w zakres tego samego przedsiębiorstwa, w tym również jego połączonych przedsiębiorstw.

Obliczenie udziałów rynkowych może być zilustrowane czterema typowymi, choć hipotetycznymi przykładami. Ilustracja ta podana jest dla wygody czytelnika i nie przesądza o tym, w jaki sposób Komisja zdefiniowałaby rynki w konkretnym przypadku.

Przykład a): Obliczenie udziałów rynkowych dla określonego modelu samochodu, gdy istnieje łańcuch substytucji pomiędzy kandydującymi rynkami produktów

Pewien dostawca jest zainteresowany odniesieniem sukcesu w jego rodzimym Państwie Członkowskim przez jego nowy model samochodu skierowany do konsumentów miejskich (segment C zgodnie, na przykład, z klasyfikacją stosowaną przez Komisję w jej przedstawianych dwa razy do roku sprawozdaniach na temat cen samochodów lub podobnymi klasyfikacjami stosowanymi w badaniach przemysłowych). Dotychczasowe decyzje Komisji nie zdefiniowały precyzyjnie rynku (rynków) samochodów osobowych¹⁹⁵. Dostawca pragnie zanalizować, czy posiadany przez ten model wysoki udział rynkowy w porównaniu do konkurujących modeli, które odnoszą się do tego samego segmentu, wywiera jakiś skutek na objęcie Rozporządzeniem jego porozumień dystrybucyjnych. Załóżmy, że skoro dystrybutorzy dokonują zakupów w skali krajowej, pomiędzy Państwami Członkowskimi występują duże różnice pod względem cen i penetracji rynku i handel równoległy jest drobny, rynki detaliczne zwykle uznawane są za krajowe.

Podstawowy model samochodu jest sprzedawany za 15 000 Euro, lecz dodatkowe opcje mogą podnieść cenę o 33%, do 20 000 Euro, na poziom cenowy podobny do cen

¹⁹⁴ Patrz – definicja w art. 1 ust. 1 lit. e).

¹⁹⁵ Samochody osobowe można podzielić na różne podsegmenty według obiektywnych czynników, takich jak moc, nadwozie i cena. Żadna dotychczasowa decyzja Komisji nie zdefiniowała precyzyjnie rynku właściwego dla sprzedaży samochodów osobowych zgodnie z art. 81 lub zgodnie z rozporządzeniem Rady (EWG) nr 4064/89 z dnia 21 grudnia 1989 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw (Dz.U. L 395, z 30.12.1989; wersja poprawiona Dz.U. L 257, z 21.9.1990, s. 13). W odniesieniu do fuzji pomiędzy producentami samochodów, nawet przy najwęższych definicjach rynku biorących pod uwagę przemysłową klasyfikację różnych samochodów w różnych segmentach, precyzyjna definicja nie zmieniła oceny sprawy. Dla zastosowania art. 81, bliskie naruszenia dotyczące ograniczeń konkurencji przez przedmiot, znaczne według alternatywnych definicji rynku, oraz precyzyjna definicja pozostały otwarte. W sprawie fuzji - patrz, na przykład, sprawy: M.416 BMW/Rover, M.741 Ford/Mazda, M.1204 DaimlerBenz/Chrysler, M. 1283, Volkswagen/Rolls Royce, M.1326 Toyota/Daihatsu, M.1416 Hyundai/Kia, M.1452 Ford/Volvo, M.1847 GM/Saab, M.1998 Ford/Land-Rover, M.2832 General Motors/Daewoo. Żadna z tych koncentracji nie wywołała obaw na podstawie najwęższych możliwych definicji rynku. W sprawie zastosowania art. 81 - patrz, na przykład: Volkswagen I (1998 r.) i II (2001 r.), Opel (2000 r.), DaimlerChrysler (2001 r.).

sprzedaży podstawowych modeli segmentu wyższej klasy D. Badania rynkowe pokazują, że podobne zachodzenie na siebie cen istnieje w przypadku niższego segmentu B. W takich sytuacjach łańcuch substytucji pomiędzy trzema kandydującymi rynkami produktów może uzasadniać ustanowienie jednego właściwego rynku produktów obejmującego wszystkie trzy segmenty, jeżeli może być ustanowiona dostateczna substytucja pomiędzy segmentami¹⁹⁶. Dostawca oblicza więc swój udział rynkowy na podstawie liczby wszystkich swoich modeli samochodów odnoszących się do segmentów B, C i D dostarczonych do jego sieci dystrybucyjnej i sprzedanych na właściwym rynku geograficznym, to jest w Państwie Członkowskim, podzielonej przez ogólną liczbę sprzedanych na tym rynku modeli odnoszących się do segmentów B, C i D.

Przykład b): Porozumienia dystrybucyjne dotyczące detalicznych cen samochodów osobowych pomiędzy producentem pojazdów a jego siecią autoryzowanych dystrybutorów

Dostawca samochodów osobowych sprzedaje swój asortyment produktów poprzez sieć autoryzowanych dystrybutorów w 15 Państwach Członkowskich Unii Europejskiej zgodnie z systemem ilościowej dystrybucji selektywnej. System taki jest objęty Rozporządzeniem, jeśli dostawca posiada mniej niż 40% udziału w rynkach właściwych, na które mają wpływ porozumienia dystrybucyjne. Stosownie do wytycznych Komisji w sprawie ograniczeń wertykalnych oraz jej poprzednich decyzji, sprzedaż detaliczna samochodów jest zwykle uważana za odrębną od produkcji i sprzedaży hurtowej¹⁹⁷. Skoro, jak się obecnie wydaje, dystrybutorzy w rzeczywistości dokonują zakupów w skali krajowej, istnieją duże różnice pod względem cen i penetracji rynku pomiędzy Państwami Członkowskimi i handel równoległy jest drobny, rynki detaliczne uważane są za krajowe. Asortyment produktów obejmuje kilka modeli samochodów, które są kupowane głównie przez konsumentów, których indywidualne preferencje odnośnie określonego typu samochodu decydują o preferencjach dystrybutora¹⁹⁸. Modele samochodów sprzedawane przez sieć są zaklasyfikowane do segmentów B, C i D.

Dostawca oblicza zatem swój udział rynkowy (udziały rynkowe) w poprzednim roku kalendarzowym dla każdego z tych trzech „kandydujących” rynków produktów w oparciu, na przykład, o publiczne dane dotyczące rejestracji samochodów w każdym

¹⁹⁶ Przykładowa segmentacja zbadana przez Komisję jest następująca: A: mini-samochody (np. Smart), B: małe samochody (Fiat Punto), C: średnie samochody (VW Golf), D: duże samochody (Volvo S-70), E: samochody prestiżowe (Audi A6), F: samochody luksusowe (Mercedes Klasy S), S: samochody sportowe (Ferrari), M: Samochody wielorakiego przeznaczenia (lub MPV-VAN, Renault Espace), J: samochody sportowo-terenowe (w tym z napędem na cztery koła, Suzuki Vitara). Patrz – sprawy: M.416 BMW/Rover i M.1452 Ford/Volvo. Gdy istnieje łańcuch substytucji, kilka spośród tych segmentów można zgrupować w oddzielne rynki produktów tak, aby było mniej rynków właściwych niż segmentów. Jest jednak wątpliwe, czy taki łańcuch substytucji mógłby zostać rozszerzony tak, aby objął wszystkie segmenty.

¹⁹⁷ Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych, ustępy 91-92. Patrz, na przykład, odnośnie dystrybucji – sprawy: M.182 Inchape/IEP, M.1592 Toyota Motor/Toyota Denmark, M.1036 Chrysler/Dystrybutorzy (Beneluks, Niemcy), M.1761 Toyota Motor/Toyota France.

¹⁹⁸ Patrz powyżej - sekcja 6.1, punkt 4.

Państwie Członkowskim. Obliczenie obejmuje również sprzedaż detaliczną dokonaną przez dostawcę poprzez bezpośrednio prowadzone punkty sprzedaży¹⁹⁹.

Jeżeli łączna sprzedaż wszystkich marek odnoszących się do tego samego dostawcy wynosi mniej niż 40% w każdym z kandydujących rynków produktów B, C i D i dla każdego Państwa Członkowskiego, to porozumienia spełniają ogólny warunek określony w art. 3 ust. 1 Rozporządzenia²⁰⁰. Jeżeli w jednym lub kilku Państwach Członkowskich próg ten jest przekroczony w jednym kandydującym rynku, to kwestia, czy łańcuch substytucji może prowadzić do określenia szerszego rynku produktów obejmującego te trzy kandydujące rynki produktów wymaga zbadania.

Przykład c): Porozumienia serwisowe pomiędzy producentem pojazdów a jego siecią autoryzowanych warsztatów

Producent samochodów osobowych organizuje dla swojej marki sieć autoryzowanych warsztatów, którym powierza honorowanie swojej gwarancji. Producent dostarcza również do sieci części zapasowe i daje członkom sieci dostęp do logistyki łańcucha sieci zaopatrzeniowej, oprogramowania oraz innych wytworów, które są chronione prawami własności intelektualnej. Członkowie systemu mają prawo posługiwać się mianem autoryzowanych warsztatów dla tej marki i używania firmowego znaku handlowego w swoich warsztatach i w reklamach. Autoryzowane warsztaty muszą dokonać znacznych specyficznych dla marki inwestycji, które dadzą im możliwość świadczenia całego zakresu usług naprawczych i przeglądowych dla wszystkich pojazdów tej marki. Ponieważ zaopatrzenie sieci jest zorganizowane w skali krajowej i członkowie sieci mogą i dokonują zakupów na podobnych warunkach handlowych w takiej właśnie skali, uważa się, że rynek krajowy jest rynkiem geograficznym objętym wpływem porozumienia.

Dostarczanie części zapasowych oraz świadczenie usług naprawczych i przeglądowych jest uważane za odrębne od rynkowej sprzedaży nowych pojazdów, o których mowa²⁰¹. Założmy, że badania rynku wskazują w tym przykładzie, iż, choć inne osoby zajmujące się naprawami rzeczywiście serwisują samochody danej marki, które mają pewien wiek, lub prowadzą nieskomplikowane czynności związane z przeglądami lub naprawami, np. układu wydechowego, akumulatorów, opon, to tylko autoryzowana sieć potrafi i faktycznie zapewnia obsługę większości samochodów tej marki eksploatowanych na każdym rynku geograficznym. Jeżeli właściciele samochodów nie uważają specyficznych dla marki usług naprawczych za substytucyjne z niespecyficznymi dla marki usługami naprawczymi, i jeżeli wiele specyficznych dla marki części zapasowych

¹⁹⁹ Art. 8 ust. 2 lit. b).

²⁰⁰ W tym przykładzie wysokie udziały rynkowe dla samochodów sportowych posiadane przez inną markę będącą pod kontrolą tego samego przedsiębiorstwa będą nieistotne, jeżeli samochody takie nie zostały ujęte w tym samym rynku właściwym, na który mają wpływ porozumienia dystrybucyjne. Tak samo byłoby w przypadku, gdyby wysokie udziały rynkowe były posiadane w innych Państwach Członkowskich, które nie wchodzą w skład rynku właściwego objętego wpływem porozumienia, bądź dotyczyły produktów, które nie konkurują z samochodami osobowymi, czy to objętych Rozporządzeniem, jak np. autobusy, czy też nieobjętych, jak np. motocykle.

²⁰¹ Patrz powyżej - sekcja 6.1, pkt 4, np. samochody, o których mowa, są głównie kupowane przez konsumentów ostatecznych, mają średnią użyteczną żywotność 12 lat i zmieniają właściciela kilkakrotnie. Koszty obsługi nie mają dużego wpływu na wybór pomiędzy konkurującymi pojazdami. Patrz również - sprawa M.416 BMW/Rover.

nie jest substytucyjnych z niespecyficznymi dla marki częściami zapasowymi dla potrzeb świadczenia tych usług, to łączna wartość rynku autoryzowanej sieci jest wartością usług świadczonych dla pojazdów danej marki na krajowym rynku w poprzedzającym roku, lub jej szacunkach²⁰².

W tej sytuacji dostawca powinien obliczyć swój udział rynkowy (udziały rynkowe) na krajowym rynku (rynkach) na podstawie wartości usług naprawczych i przeglądowych świadczonych przez sieć oraz na podstawie wartości części zapasowych, z których niektóre są swoiste dla marki, które sprzedaje do swojej sieci²⁰³. Części zapasowe dostarczane bez zysku dla potrzeb honorowania zobowiązań prawnych wynikających z gwarancji nie są ujęte w obliczeniu. W tym przykładzie jest prawdopodobne, że udział (udziały) rynkowy dostawcy i jego sieci będą powyżej progu 30% ustalonego w art. 3 ust. 1 Rozporządzenia dla tych części zapasowych montowanych w jego asortymencie produktów, które nie są substytucyjne z częściami zapasowymi od innych marek, oraz dla tych usług naprawczych świadczonych przez autoryzowaną sieć, które nie są dostarczane przez niezależne osoby zajmujące się naprawami. Będzie to zależeć od penetracji rynku przez niezależnych dostawców specyficznych dla marki oryginalnych części zapasowych oraz części o porównywalnej jakości.

Przykład d): Obliczenie udziałów rynkowych dla koncesjonowanej sieci niezależnych warsztatów

Dostawca, który nie produkuje pojazdów silnikowych organizuje sieć warsztatów w postaci systemu dystrybucji wyłącznej, to znaczy systemu, w którym każdemu warsztatowi przydzielone są wyłączne obszary geograficzne. Stosuje on także jakościowe normy w odniesieniu do świadczenia usług naprawczych i pozwala sieci na korzystanie z praw do własności intelektualnej oraz dostarcza im pomoc techniczną i handlową dla tworzenia i utrzymywania charakterystycznego wizerunku marki. Ponadto, dostarcza on bezpośrednio części zapasowe i ustanawia normy dla części, które mają być używane przez sieć w świadczonych przez nią usługach naprawczych i przeglądowych. Sieć świadczy tylko usługi nieskomplikowane usługi naprawcze i przeglądowe dla wszystkich marek pojazdów silnikowych. Ponieważ zaopatrzenie sieci jest zorganizowane w skali krajowej i członkowie sieci mogą i faktycznie dokonują zakupów na podobnych warunkach handlowych w takiej właśnie skali, krajowy rynek jest uważany za rynek geograficzny objęty wpływem porozumienia.

Rozporządzenie obejmuje porozumienia wprowadzające sieć, jeżeli udział rynkowy dostawcy nie przekracza 30% na żadnym z rynków produktów lub usług, których to porozumienie dotyczy. Sieć nie świadczy usług specyficznych dla marki i konsumenci mają, w stosunku do zakresu usług oferowanych przez sieć, możliwość wyboru pomiędzy alternatywnymi dostawcami stosownej usługi, jak np. sieci naprawcze producenta samochodów, inne sieci napraw doraźnych, indywidualne niezależne warsztaty. Ogólny warunek ustanowiony w art. 3 ust. 1 Rozporządzenia jest więc spełniony, jeśli konkurenci świadczą 70% lub więcej usług na właściwych rynkach usług naprawczych i przeglądowych dla wszystkich samochodów osobowych w tym Państwie Członkowskim oraz jeżeli, dla każdej kategorii części zapasowych, wartość części

²⁰² Patrz - sekcja 6.1, punkt 2 powyżej oraz art. 8 ust. 1, ostatni akapit. Szacunek wartości świadczonych usług mogą być obliczony na podstawie parku pojazdów eksploatowanego na określonym obszarze.

²⁰³ Patrz – art. 8 ust. 1, w szczególności lit. b) i c) oraz sekcja 6.1, punkt 2.

zapasowych, które dostawca sprzedaje do sieci wynosi 30% lub mniej wartości zakupów części zapasowych użytych w takich naprawach na rynku w całości.

7. DYSTRYBUCJA I DOSTĘP DO CZĘŚCI ZAPASOWYCH

Rozporządzenie 1400/2002 dąży do zapewnienia konkurencji na rynku części zapasowych. W tym celu wymienia ono szereg ograniczeń podstawowych i nie zezwala dostawcom, w szczególności producentom pojazdów i ich importerom, na ograniczanie prawa ich dystrybutorów i autoryzowanych warsztatów do otrzymywania oryginalnych części zapasowych oraz części zapasowych o porównywalnej jakości od wybranego przez nich dowolnego trzeciego przedsiębiorstwa i używania ich do napraw i przeglądów pojazdów silnikowych²⁰⁴. Producenci pojazdów nie mogą też ograniczać prawa producentów części zapasowych do sprzedawania oryginalnych części zapasowych lub części zapasowych o porównywalnej jakości autoryzowanym lub niezależnym warszatom²⁰⁵. Ponadto, Rozporządzenie 1400/2002 nie zezwala dostawcom na ograniczanie prawa ich dystrybutorów i autoryzowanych warsztatów do sprzedawania części zapasowych niezależnym osobom zajmującym się naprawami, które używają je do napraw i przeglądów pojazdów silnikowych²⁰⁶.

Aby poprawić warunki skutecznej konkurencji, Rozporządzenie 1400/2002 wprowadza nowy termin „oryginalna część zapasowa”²⁰⁷. Są to części zapasowe o tej samej jakości, co komponenty użyte do montażu nowego pojazdu silnikowego. Oryginalne części zapasowe mogą być produkowane przez producenta pojazdu, lecz większość z nich jest produkowana przez producentów części na podstawie porozumień o dostawie zawartych z producentem pojazdów. Są one produkowane zgodnie ze specyfikacjami i normami produkcyjnymi dostarczonymi przez producenta pojazdów i w wielu wypadkach są one wytwarzane na tej samej linii produkcyjnej, co komponenty używane do montażu pojazdu silnikowego.

Słowo „dostarczonymi” oznacza, że te specyfikacje i normy produkcyjne są zastosowane przez danego producenta części zapasowych za zgodą producenta pojazdów w tym celu, aby w jego pojazdach instalowane były części odpowiadające tymże specyfikacjom i normom. Jednakże nie jest niezbędne, aby producent pojazdów opracowywał te specyfikacje i normy; mogą one być również wynikiem wspólnego programu rozwojowego lub mogą nawet być opracowane wyłącznie przez producenta komponentów lub części zapasowych. W tym ostatnim wypadku specyfikacje i normy produkcyjne są uznawane za dostarczone producentowi części zapasowych za zgodą producenta pojazdów i producent części zapasowych może stosować je do produkcji oryginalnych części zapasowych. Na podstawie rozporządzenia 1400/2002 nie jest również konieczne, aby producent pojazdów wyraźnie udzielił pozwolenia producentowi części, który wytwarza komponenty, na używanie tych specyfikacji i norm do produkcji i dystrybucji oryginalnych części zapasowych: fakt, że normy te są dostępne dla producenta części zapasowych pozwala mu również używać ich do produkcji oryginalnych części zapasowych, które nie są dostarczane do producenta pojazdów, lecz

²⁰⁴ Art. 4 ust. 1 lit. k).

²⁰⁵ Art. 4 ust. 1 lit. j).

²⁰⁶ Art. 4 ust. 1 lit. i) wyjaśnia to dla systemów selektywnej dystrybucji części zapasowych; w systemie wyłącznej dystrybucji wynika to z art. 4 ust. 1 lit. b) ppkt i), który zabrania dostawcy wykorzystywania dystrybucji wyłącznej do ograniczania sprzedaży pasywnej do klienta dowolnego typu.

²⁰⁷ Patrz – definicja w art. 1 ust. 1 lit. t).

zamiast tego są sprzedawane bezpośrednio dystrybutorom części zapasowych lub warsztatom²⁰⁸.

Ponieważ prawie we wszystkich przypadkach ten sam producent części wytwarza zarówno komponenty, jak i części zapasowe do pojazdu używając tych samych specyfikacji i norm produkcyjnych, dane części zapasowe są oczywiście „oryginalne”. Jednakże w pewnych szczególnych wypadkach producenci mają porozumienia o dostawie z producentami części, którzy produkują i dostarczają tylko części zapasowe do pojazdu, a nie wytwarzają komponentów do niego. Jeżeli te części są wykonywane według dostarczonych przez producenta specyfikacji i norm produkcyjnych, które są takie same, jak używane do produkcji komponentów, to są one również „oryginalnymi częściami zapasowymi”.

„Oryginalne części zapasowe” należy odróżnić od „części zapasowych o porównywalnej jakości”²⁰⁹. Części o porównywalnej jakości dorównują jakością komponentom użytym do montażu danego pojazdu, lecz nie są produkowane według specyfikacji i norm produkcyjnych dostarczonych przez producenta. Oznacza to, że części te są takiej samej lub nawet wyższej jakości, lecz mogą, na przykład, być wykonane z innego materiału lub być pomalowane na inny kolor.

Pytanie 95: Czy akcesoria są częściami zapasowymi?

Z art. 1 ust. 1 lit. s) wynika, że wyroby, które nie są niezbędne do używania danego pojazdu silnikowego, takie jak radioodbiornik lub odtwarzacz CD, zestaw głośnomówiący do telefonu komórkowego, system nawigacyjny lub półka na bagaż, które zwykle określane są jako akcesoria, nie są uważane za części zapasowe. Jednakże, jeżeli wyroby takie są zainstalowane w linii produkcyjnej w nowym pojeździe lub zintegrowane z innymi częściami układów pojazdu, wówczas stają się one komponentami tego pojazdu i części potrzebne do naprawy lub wymiany tych wyrobów są częściami zapasowymi (np. przyrządy sterujące systemem hi-fi wbudowane w kierownicę pojazdu). Klimatyzacja lub urządzenia służące do regulacji temperatury, które są zainstalowane w samochodzie ciężarowym lub autobusie albo system alarmowy lub system hi-fi zainstalowany w samochodzie po opuszczeniu przez niego linii produkcyjnej producenta pojazdu muszą więc być uważane za akcesoria.

Rozporządzenie 1400/2002 nie stosuje się do dystrybucji, napraw i przeglądów akcesoriów. Ich dystrybucja może wchodzić w zakres rozporządzenia 2790/1999.

Pytanie 96: Czy smary lub inne płyny są częściami zapasowymi, a jeśli tak, to jakie są tego skutki?

Prosimy odwołać się do pytania 2.

²⁰⁸ Istotnie, wszelkie ograniczenie tej możliwości stanowiłoby ograniczenie podstawowe zgodnie z art. 4 ust. 1 lit. k).

²⁰⁹ Patrz – definicja w art. 1 ust. 1 lit. u).

Pytanie 97: Co to są „oryginalne części zapasowe”?

Istnieją trzy kategorie „oryginalnych części zapasowych”.

Pierwsza kategoria oryginalnych części zapasowych obejmuje części, które są produkowane przez producenta pojazdów. Do tych oryginalnych części zapasowych stosują się następujące zasady:

- producent pojazdów może wymagać, aby jego autoryzowane warsztaty używały oryginalnych części zapasowych tej kategorii do napraw wykonywanych w ramach gwarancji, bezpłatnej obsługi i usuwania wad fabrycznych pojazdu²¹⁰;
- producent pojazdów nie może ograniczać prawa swoich dystrybutorów do dalszej aktywnej lub pasywnej sprzedaży części tej kategorii, zależnie od okoliczności, niezależnym osobom zajmującym się naprawami, które używają ich do napraw i przeglądów pojazdów silnikowych²¹¹; w tym względzie jest nieistotne, czy te osoby zajmujące się naprawami wykorzystują je w swoich warsztatach, czy do świadczenia usług pomocy drogowej.

Druga kategoria „oryginalnych części zapasowych” odnosi się do części, które są dostarczane przez producenta części zapasowych producentowi pojazdów, który dalej sprzedaje je swoim dystrybutorom. To tych oryginalnych części zapasowych stosują się następujące zasady:

- producentowi części zapasowych nie można ograniczać prawa do zamieszczania jego znaku handlowego lub firmowego w sposób skuteczny i łatwo widoczny na tych częściach²¹². Prawo to obejmuje również prawo do umieszczania znaku handlowego lub firmowego na opakowaniu oraz na wszelkim dołączonym dokumencie;
- producent pojazdu może również umieszczać swój znak handlowy lub firmowy na tych częściach;
- producentowi części zapasowych nie można ograniczać prawa do dostarczania tych części zapasowych jakimkolwiek autoryzowanemu lub niezależnemu dystrybutorowi części zapasowych lub jakimkolwiek autoryzowanemu lub niezależnemu warsztatowi²¹³, zaś autoryzowanemu warsztatowi nie można ograniczać prawa do używania tych części²¹⁴;
- producent pojazdów może wymagać od autoryzowanych warsztatów, aby używały oryginalnych części zapasowych tej kategorii do napraw wykonywanych w ramach gwarancji, bezpłatnej obsługi i usuwania wad fabrycznych pojazdu²¹⁵;

²¹⁰ Patrz - art. 4 ust. 1 lit. k).

²¹¹ Patrz - art. 4 ust. 1 lit. i) lub ust. 1 lit. b) ppkt i).

²¹² Patrz - art. 4 ust. 1 lit. l).

²¹³ Patrz - art. 4 ust. 1 lit. j).

²¹⁴ Patrz - art. 4 ust. 1 lit. k).

²¹⁵ Patrz - art. 4 ust. 1 lit. k).

- producent pojazdu nie może ograniczać prawa swoich dystrybutorów do dalszej aktywnej lub pasywnej sprzedaży części tej kategorii, zależnie od okoliczności, niezależnym warsztatom, które używają ich do napraw i przeglądów pojazdów silnikowych²¹⁶; w tym względzie jest nieistotne, czy te osoby zajmujące się naprawami wykorzystują je w swoich warsztatach, czy do świadczenia usług pomocy drogowej.

Trzecia kategoria „oryginalnych części zapasowych” obejmuje te części, które nie są dostarczane do właściwego producenta pojazdów, lecz tym niemniej są produkowane według specyfikacji i norm produkcyjnych dostarczonych przez niego. Producent części zapasowych dostarcza te części do niezależnych dystrybutorów części zapasowych lub bezpośrednio do warsztatów. To tej kategorii oryginalnych części zapasowych stosują się następujące zasady:

- producentowi części zapasowych nie można ograniczać prawa do zamieszczania jego znaku handlowego lub firmowego w sposób skuteczny i łatwo widoczny na tych częściach. Obejmuje to również prawo do umieszczania znaku handlowego lub firmowego na opakowaniu²¹⁷;
- producentowi części zapasowych nie można ograniczać prawa do dostarczania tych części zapasowych jakimkolwiek autoryzowanemu lub niezależnemu dystrybutorowi części zapasowych lub jakimkolwiek autoryzowanemu lub niezależnemu warsztatowi²¹⁸, zaś autoryzowanemu warsztatowi nie można ograniczać prawa do używania tych części²¹⁹.

Pytanie 98: Czy dostawca może wymagać od swoich autoryzowanych warsztatów, aby do zwyczajnego przeglądu lub naprawy pojazdów silnikowych używali wyłącznie oryginalnych części zapasowych dostarczanych przez niego?

Nie. Zobowiązanie autoryzowanego warsztatu, aby do zwyczajnego przeglądu²²⁰ lub naprawy²²¹ pojazdu silnikowego używał tylko oryginalnych części zapasowych dostarczonych mu przez producenta pojazdów byłoby równoznaczne z ograniczeniem swobody tej osoby zajmującej się naprawami w używaniu oryginalnych części zapasowych lub części zapasowych o porównywalnej jakości nabywanych od innych dostawców według jego wyboru²²².

²¹⁶ Patrz - art. 4 ust. 1 lit. i) lub ust. 1 lit. b) ppkt i).

²¹⁷ Patrz - art. 4 ust. 1 lit. l).

²¹⁸ Patrz - art. 4 ust. 1 lit. j).

²¹⁹ Patrz - art. 4 ust. 1 lit. k).

²²⁰ Na przykład rutynowy przegląd.

²²¹ Na przykład po wypadku.

²²² Patrz - art. 4 ust. 1 lit. k).

Pytanie 99: Czy użycie oryginalnych części zapasowych pochodzących z innych źródeł niż dostawca albo części zapasowych o porównywalnej jakości może mieć wpływ na gwarancję producenta pojazdów?

Gdyby gwarancja producenta pojazdów wymagała, aby autoryzowane lub niezależne warsztaty używały dostarczanych przez niego oryginalnych części zapasowych do zwyczajnej naprawy lub przeglądu wykonywanych podczas okresu gwarancyjnego (lecz nie objętej gwarancją), to byłoby to ograniczenie podstawowe określone w art. 4 ust. 1 lit. k) i system dystrybucyjny producenta nie byłby już objęty rozporządzeniem 1400/2002.

Pytanie 100: Czy autoryzowanym warszatom lub dystrybutorom części wolno sprzedawać części zapasowe dostarczone im przez producenta pojazdów niezależnym osobom zajmującym się naprawami?

Tak. Ograniczenie sprzedaży części zapasowych przez członków systemu dystrybucji selektywnej niezależnym osobom zajmującym się naprawami, które używają ich do świadczenia usług naprawczych i przeglądowych jest poważnym ograniczeniem konkurencji²²³. Ograniczenie pasywnej sprzedaży części do pojazdów silnikowych przez członków systemu dystrybucji wyłącznej jest również poważnym ograniczeniem²²⁴. W obydwu przypadkach, system dystrybucyjny producenta nie byłby już objęty rozporządzeniem 1400/2002.

Pytanie 101: W jaki sposób wykazywana jest jakość oryginalnych części zapasowych?

Producent części, który produkuje części zapasowe w oparciu o specyfikacje i normy produkcyjne dostarczone mu przez producenta pojazdów musi wystawić świadectwo potwierdzające, że części zapasowe zostały wyprodukowane odpowiednio i że są one tej samej jakości, co komponenty używane do montażu danego pojazdu²²⁵. Takie potwierdzenie producenta części może być wypisane na opakowaniu lub na dokumencie dołączonym do części albo opublikowane w Internecie. Do producenta części należy decyzja, czy chce on wystawić takie świadectwo samodzielnie, czy pragnie pójść dalej i powołać się na poświadczenie dokonane przez niezależny organ, taki jak instytucja certyfikująca. Poświadczenie dokonane przez niezależny organ nie jest jednakże wymogiem niezbędnym do tego, aby części były zakwalifikowane jako części oryginalne.

Jeżeli wydane zostało takie oświadczenie, to należy przyjąć, iż części te są częściami oryginalnymi i autoryzowany warsztat może ich używać do napraw i przeglądów. Gdyby jednak producent pojazdów lub dowolna strona trzecia, na przykład stowarzyszenie konsumentów lub klub automobilowy, dowiedli, że pewna część zapasowa lub pewna ilość części zapasowych należących do tej samej partii produkcyjnej jest niższej jakości lub nie została wyprodukowana zgodnie ze specyfikacjami lub normami produkcyjnymi

²²³ Patrz - art. 4 ust. 1 lit. i); art. 3 ust. 10 lit. b) oraz art. 6 ust. 1 pkt 3 rozporządzenia 1475/95.

²²⁴ Patrz - art. 4 ust. 1 lit. b).

²²⁵ Patrz - art. 1 ust. 1 lit. t), 3-cie zdanie.

producenta pojazdów, to te części zapasowe nie mogłyby być sprzedawane jako oryginalne części zapasowe.

Pytanie 102: W jaki sposób wykazywana jest jakość części zapasowych o porównywalnej jakości?

Jeżeli jakaś część zapasowa ma być zakwalifikowana jako będąca o porównywalnej jakości, to producent części zapasowych musi być w stanie w każdej chwili zaświadczyć, że dorównuje ona jakości odpowiedniemu komponentowi danego pojazdu silnikowego²²⁶. Do producenta części zapasowych należy wydanie takiego oświadczenia i powiadomienie o nim użytkownika w taki sam sposób, jak w wypadku oryginalnych części zapasowych (patrz – powyżej). Świadczenie takie musi być dostępne w każdej chwili, to znaczy nie tylko w czasie sprzedaży części, lecz również na późniejszym etapie, na przykład, gdy stwierdzone zostanie, że część jest wadliwa.

Pytanie 103: Czy producent pojazdów lub ich importer mają prawo uniemożliwić swoim autoryzowanym warsztatom zaopatrywanie się i używanie części pochodzących z niezależnego rynku części i akcesoriów, które są takiej samej jakości, co jego części zapasowe należące do „asortymentu ekonomicznego”?

Producenci pojazdów sami również sprzedają obecnie części zapasowe zaliczane do „asortymentu ekonomicznego” poprzez swoje własne sieci dystrybucyjne. Te części zapasowe są wykonywane według nowo określonych norm (które różnią się od norm dla komponentów) do pojazdów, których nie ma już w seryjnej produkcji. Takie ograniczenie nie byłoby objęte Rozporządzeniem, ponieważ byłoby ono równoznaczne z zakazem konkurencji²²⁷.

Pytanie 104: Jeżeli producent pojazdów zawiera z producentem części zapasowych porozumienie, które postanawia, że wszelkie prawa do własności intelektualnej (PWI) lub know-how, które producent części zapasowych wytworzył mają być przeniesione na producenta pojazdów, to czy producent pojazdów może wykorzystywać te prawa do ograniczania prawa producenta części zapasowych do dystrybuowania części wyprodukowanych przy użyciu tych praw?

Nie. Nawet jeśli Rozporządzenie nie wyklucza takiego przeniesienia praw, to PWI lub know-how nie mogą być wykorzystywane przez dostawcę (producenta pojazdów lub ich importera) do ograniczenia prawa producenta części zapasowych do sprzedawania przedmiotowych części zapasowych autoryzowanym lub niezależnym warsztatom²²⁸. Gdyby dostawca wykorzystywał PWI lub know-how w ten sposób, to rozporządzenie 1400/2002 nie miałoby zastosowania do jego systemu dystrybucyjnego.

²²⁶ Patrz – art. 1 ust. 1 lit. u).

²²⁷ Patrz – art. 5 ust. 1 lit. a).

²²⁸ Art. 4 ust. 1 lit. j) oraz k).

8. ZAŁĄCZNIK I – ODNIESIENIA DO NAJWAŻNIEJSZYCH DOKUMENTÓW DOTYCZĄCYCH ZASAD KONKURENCJI ODNOSZĄCYCH SIĘ DO DYSTRYBUCJI POJAZDÓW SILNIKOWYCH W UNII EUROPEJSKIEJ

Niektóre z tych dokumentów są również dostępne na internetowej stronie Komisji pod adresem http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector

Rozporządzenie dotyczące zwolnienia grupowego pojazdów silnikowych

- Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1400/2002 z dnia 31 lipca 2002 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych w sektorze motoryzacyjnym. *Opublikowane w Dzienniku Urzędowym L 203, z 1.8.2002, s. 30.*
- Decyzja Wspólnego Komitetu ds. EOG nr 136/2002 z dnia 27 września 2002 r. zmieniająca załącznik XIV (Konkurencja) do Porozumienia o EOG włączający rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1400/2002 z dnia 31 lipca 2002 r. do Porozumienia o EOG (*dotychczas nieopublikowana w Dzienniku Urzędowym*).

Poprzednie rozporządzenia i obwieszczenia

- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1475/95 z dnia 28 czerwca 1995 r. w sprawie stosowania art. 85 ust. 3 Traktatu do niektórych kategorii porozumień dotyczących dystrybucji i serwisowania pojazdów silnikowych. *Opublikowane w Dzienniku Urzędowym L 145, z 29.6.1995., s. 25.*
- Broszura wyjaśniająca dotycząca rozporządzenia Komisji (WE) nr 1475/95 z dnia 28 czerwca 1995 r. w sprawie stosowania art. 85 ust. 3 Traktatu do niektórych kategorii porozumień dotyczących dystrybucji i serwisowania pojazdów silnikowych. *Opublikowana przez Dyрекcję Generalną IV ds. Konkurencji, IV/9509/95.*
- Rozporządzenie (EWG) nr 123/85 z dnia 12 grudnia 1984 r. w sprawie stosowania artykułu 85 ust. 3 Traktatu do niektórych kategorii porozumień dotyczących dystrybucji i serwisowania pojazdów silnikowych. *Opublikowane w Dzienniku Urzędowym L 15, z 18.1.1985, s. 16.*
- Obwieszczenie Komisji dotyczące rozporządzenia (EWG) nr 123/85 z dnia 12 grudnia 1984 r. w sprawie stosowania artykułu 85 ust. 3 Traktatu do niektórych kategorii porozumień dotyczących dystrybucji i serwisowania pojazdów silnikowych. *Opublikowane w Dzienniku Urzędowym C 17, z 18.1.1985, s. 4.*
- Informacja Komisji – Wyjaśnienie działań pośredników zajmujących się pojazdami silnikowymi. *Opublikowana w Dzienniku Urzędowym C 329, z 18.12.1991, s. 20.*

Ogólne przepisy i obwieszczenia dotyczące ograniczeń wertykalnych

- 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. *Opublikowane w Dzienniku Urzędowym L 336, z 29.12.1999, s. 21.*
- Obwieszczenie Komisji – Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych. *Opublikowane w Dzienniku Urzędowym C 291, z 13.10.2000, s. 1.*

- Obwieszczenie Komisji dotyczące porozumień o mniejszym znaczeniu, które nie ograniczają w istotny sposób konkurencji zgodnie z art. 81 ust. 1 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (*de minimis*). *Opublikowane w Dzienniku Urzędowym C 368, z 22.12.2001, s. 13.*

Badania

- Badanie ilościowe dotyczące zapotrzebowania na nowe samochody w celu określenia rynku właściwego w sektorze samochodów osobowych. Frank Verboven, K.U. Leuven i C.E.P.R., *wrzesień 2002 r.*
- Preferencje klientów w odniesieniu do istniejących i potencjalnych alternatyw sprzedaży i serwisowania w dystrybucji pojazdów silnikowych. Dr. Lademann & Partner, *grudzień 2001 r.*
- Badanie wpływu możliwych przyszłych scenariuszy legislacyjnych dotyczących dystrybucji pojazdów silnikowych na wszystkie zainteresowane strony. Andersen, *grudzień 2001 r.*
- Różnice cen samochodów w Unii Europejskiej: Analiza ekonomiczna. Hans Degryse i Frank Verboven, K.U. Leuven i C.E.P.R., *listopad 2000 r.*
- Naturalne ogniwo pomiędzy sprzedażą a obsługą serwisową. Autopolis, *listopad 2000 r.*

Ostatnie decyzje (art. 81)

- Decyzja Komisji z dnia 10.10.2001 przeciwko DaimlerChrysler AG. *Komunikat prasowy IP/01/1394 z dnia 10.10.2001 r. Opublikowana w Dzienniku Urzędowym L 257, z 25.9.2002, s. 1.*
- Decyzja Komisji z dnia 29.6.2001 przeciwko Volkswagen AG. *Komunikat prasowy IP/01/760 z dnia 30.5.2001 r. Opublikowana w Dzienniku Urzędowym L 262, z 2.10.2001, s. 14.*
- Decyzja Komisji z dnia 20.9.2000 przeciwko Opel Nederland BV / General Motors Nederland BV. *Komunikat prasowy IP/00/1028 z dnia 20.9.2000. Opublikowana w Dzienniku Urzędowym L 59, z 28.2.2001, s. 1.*
- Decyzja Komisji z dnia 28.1.1998 przeciwko Volkswagen AG. *Komunikat prasowy IP/98/94 z dnia 28.1.1998. Opublikowana w Dzienniku Urzędowym L 124, 25.4.1998, s. 60.*

Decyzja Komisji z dnia 28.1.1998 przeciwko Volkswagen AG została ogólnie potwierdzona przez Europejski Sąd Pierwszej Instancji w jego orzeczeniu z dnia 6.7.2000 w sprawie T-62/98, Volkswagen przeciwko Komisji. *Komunikat prasowy Komisji IP/00/725 z dnia 6.7.2000. Komunikat prasowy Sądu Pierwszej Instancji 50/00 z dnia 6.7.2000. Opublikowana w Zbiorze Orzeczeń Trybunału Europejskiego, str. II-02707.*

Pozostałe dokumenty

- Raport Komisji dotyczący oceny rozporządzenia (WE) nr 1475/95 w sprawie stosowania art. 85 ust. 3 [obecnie art. 81 ust. 3] Traktatu do niektórych kategorii porozumień dotyczących dystrybucji i serwisowania pojazdów silnikowych, z 15.11.2000 – *KOM(2000)743 wersja ostateczna.*
- Publiczne przesłuchanie w dniach 13-14 lutego 2001 r. w sprawie dystrybucji pojazdów silnikowych – Notatki z wypowiedzi i slajdy prezentacyjne.
- Sprawozdanie dotyczące cen samochodów, publikowane dwa razy do roku przez Dyрекcję Generalną ds. Konkurencji Komisji Europejskiej.

9. ZAŁĄCZNIK II – TEKST ROZPORZĄDZENIA 1400/2002

Dziennik Urzędowy L 203, z 1.8.2002, s. 30

Dostępny również w Internecie we wszystkich językach urzędowych Wspólnoty:

http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

10. SKOROWIDZ

A

Accessory	question 95
Agent	
Agent defined as buyer – definition in the Regulation	Article 1(1)(k)
Agent in a multi-tier distribution system	question 3
Application of the Regulation to agency agreements	question 5
Association of dealers or repairers - joint purchasing	question 3
Authorised repairer	section 5.4
Definition in the Regulation	Article 1(1)(l)
Disputes regarding contractual matters	section 5.3.5
No location clause	section 5.4.2
Non-compete obligation	section 5.4.4 and question 82
Spare parts - consumer information	question 77
Spare parts - from different suppliers and stock-keeping	question 80
Spare parts – sales to independent repairer	question 81
Spare parts - sourcing directly from the spare part manufacturer	question 76
Spare parts - use of spare parts from the vehicle supplier	question 79

C

Circumvention	
General and specific conditions for the application of the Regulation	question 6
Hard-core restriction	questions 6 and 11
Conditions	
General conditions for the application of the Regulation	section 4.3
Specific conditions for the application of the Regulation	section 4.5 and question 6
Consumer	
Benefits of the new system for consumers	section 5.1
Buying abroad - can a dealer refuse to sell to a consumer?	question 26
Buying abroad - certificate of conformity	question 28
Buying abroad - delivery time for a new vehicle	questions 27 and 41
Buying abroad - discounts and export sales	question 33
Buying abroad - right-hand-drive supplement	question 31
Buying abroad - right-hand-drive vehicle	question 30
Buying abroad - vehicle specifications for other Member States	question 30
Buying abroad or from a dealer in another area of the same Member State	question 41
Declaration not to resell a vehicle	question 29
Discounts/rebates	question 32
Freedom to buy within the Single Market	question 25
Hotlines of car manufacturers	question 38
Repair and maintenance by authorised repairers	question 34
Resale price maintenance	question 32
Warranty	questions 34 to 36
Warranty and repair by independent repairer	question 37

D

De Minimis	question 7
Dealer	section 5.3
Additional sales and delivery outlets	sections 4.5.2 and 5.3.3
Cross-supplies within the distribution system	question 58
Dealer agreement - notice periods	section 5.3.8, question 67 and 68

Dealer agreement - reasons to be given in a notice.....	<i>questions 70 and 71</i>
Dealer agreement - terminating an agreement without notice	<i>question 69</i>
Delivery times for sales through additional outlets	<i>question 59</i>
Disputes with the supplier.....	<i>section 5.3.5</i>
Marketing by e-mail and post	<i>question 45</i>
Marketing by Internet	<i>question 44</i>
Right to be an independent repairer	<i>question 62</i>
Right to refer disputes to an expert or arbitrator.....	<i>questions 60 and 61</i>
Right to subcontract repair and maintenance	<i>section 5.3.6</i>
Sales targets	<i>question 43</i>
Sales to a foreign consumer	<i>question 41</i>
Supply of new vehicles to the dealer	<i>section 5.3.4, questions 41 and 42</i>
Transfer/sale of dealership	<i>section 5.3.7, questions 10 and 63 to 66</i>
Disapplication of the Regulation	<i>section 4.7 and question 19</i>

E

Entry into force of the Regulation.....	<i>section 4.8</i>
European Economic Area - application of the Regulation.....	<i>chapter 1</i>
Exemption	
Block exemption	<i>question 6</i>
Individual exemption	<i>questions 6, 8 and 17</i>

G

General approach of the Regulation.....	<i>chapter 3</i>
Guidelines on vertical restraints.....	<i>section 4.3.1</i>

H

Hardcore restrictions	
General explanation	<i>section 4.4</i>

I

Independent operator	
Access to technical information.....	<i>section 5.5.1</i>
Access to tools and equipment.....	<i>questions 87 and 89 to 91</i>
Access to training.....	<i>question 88</i>
Charging for access to technical information, training etc.	<i>question 89</i>
Definition in the Regulation.....	<i>Article 4(2), 4th sub-paragraph</i>
Independent repairer - definition in the Regulation.....	<i>Article 1(1)(m)</i>
Independent spare part distributor	<i>questions 84 and 93</i>
Relationship with authorised repairer	<i>section 5.5.2</i>
Repair during the warranty period	<i>question 37</i>
Road-side assistance operator	<i>question 84</i>
Intellectual property rights	
Definition in the Regulation.....	<i>Article 1(1)(i)</i>
Intermediary	<i>section 5.2</i>
Additional documents on customer identity	<i>question 39</i>

K

Know how	
Definition in the Regulation.....	<i>Article 1(1)(j)</i>

L

Leasing

Leasing by the dealer	<i>section 5.3.1.2</i>
Leasing company as an end user under the Regulation	<i>Article 1(1)(w)</i>
Purchase of vehicles for stock.....	<i>question 49</i>
Request of a copy of the leasing contract	<i>question 48</i>
Resale of new motor vehicles	<i>question 47</i>

Light commercial vehicles

Definition in the Regulation.....	<i>Article 1(1)(p)</i>
Location clause	<i>question 16</i>

Location clause

Authorised repairer	<i>section 5.4.2</i>
Delivery times for sales through additional outlets	<i>question 59</i>
Distribution of light commercial vehicles.....	<i>question 16</i>
Initial outlet.....	<i>question 55</i>
Outlet - delivery outlet.....	<i>question 53</i>
Outlet - sales outlet	<i>question 53</i>
Prohibition	<i>section 4.5.2 and question 53</i>
Standards for additional outlet.....	<i>question 54</i>
Supplier's consent.....	<i>question 56</i>
Supply of vehicles to additional outlet.....	<i>question 57</i>

Lubricants

Application of the Regulation.....	<i>question 2</i>
To be considered as spare parts - definition in the Regulation	<i>Article 1(1)(s)</i>
Trade loans.....	<i>question 15</i>
Transitional period	<i>question 24</i>

M

Market

Calculation of market shares.....	<i>section 6.2</i>
Examples of market definition.....	<i>section 6.2</i>
Market definition	<i>chapter 6 and section 6.1</i>
Market share thresholds	<i>section 4.3.1</i>

Motor vehicle

Contract range - definition in the Regulation.....	<i>Article 1(1)(q) and (r)</i>
Definition in the Regulation.....	<i>Article 1(1)(n)</i>

Multi-branding.....

Bonus for mono-brand dealers.....	<i>question 50</i>
Showroom.....	<i>questions 51 and 52</i>
Specific conditions.....	<i>question 14</i>

N

Non-compete obligation

Definition in the Regulation.....	<i>Article 1(1)(b)</i>
Purchase of goods from other suppliers.....	<i>question 13</i>
Trade loans.....	<i>question 15</i>

P

Passenger car

Definition in the Regulation.....	<i>Article (1)(1)(o)</i>
-----------------------------------	--------------------------

R

Repair and Maintenance.....

section 5.1.2

S

Sales

Active sales	<i>questions 12 and 40</i>
Multi-branding	<i>sections 4.5.1 and 5.3.2</i>
Passive sales	<i>questions 12 and 40</i>
Sales to leasing companies	<i>question 46</i>

Scope

Agency agreements	<i>question 5</i>
Agreements between competitors	<i>question 4</i>
Application to lubricants and other spare parts	<i>question 2</i>
Of the Regulation	<i>section 4.2</i>
Products and services covered by the Regulation	<i>section 4.2.1</i>
Regulation 2790/1999	<i>question 1</i>
Types of vertical agreements covered by the Regulation	<i>question 3</i>
Vertical agreements outside the scope of Regulation	<i>question 2</i>

Selective distribution

Qualitative selective distribution	<i>Article 1(1)(h)</i>
Quantitative selective distribution	<i>Article 1(1)(g)</i>

Servicing

section 5.1.2

Spare part

Consumer information	<i>question 77</i>
Definition in the Regulation	<i>Article 1(1)(s)</i>
Distribution	<i>chapter 7</i>
Economy line spare parts	<i>question 103</i>
Intellectual property right of spare part manufacturer	<i>question 104</i>
Matching quality spare part - definition in the Regulation	<i>Article 1(1)(u)</i>
Original spare part	<i>question 97</i>
Original spare part - definition in the Regulation	<i>Article 1(1)(t)</i>
Quality of matching quality spare parts	<i>question 102</i>
Quality of original spare parts	<i>question 101</i>
Sale to independent repairers	<i>question 100</i>
Sourcing directly from the spare part manufacturer	<i>questions 76 and 79</i>
Supermarket	<i>question 2</i>
Use of original spare parts supplied by supplier	<i>question 98</i>
Warranty and use of certain spare parts	<i>question 99</i>
Warranty, free servicing and recall work	<i>question 78</i>

T

Technical information

section 5.5.1

Access - how quickly has it to be given?	<i>question 91</i>
Charging for access	<i>question 90</i>
Exception to access to technical information	<i>question 94</i>
Redistribution by publisher	<i>question 92</i>
Redistribution by spare part distributor	<i>question 93</i>
Types of technical information which have to be made available	<i>question 86</i>
Who is obliged to give access?	<i>question 85</i>

Transitional period

section 4.8

Agreements for the distribution of lubricants	<i>question 24</i>
Application to existing agreements	<i>question 21</i>
Appointment of repairers	<i>question 22</i>
Multi-branding	<i>question 23</i>
Termination of contracts within the transition period	<i>question 20</i>

U

Undertakings

- Competing undertakings - definition in the Regulation..... *Article 1(1)(a)*
- Connected undertakings - definition in the Regulation *Article 1(2)*
- Within the distribution system - definition in the Regulation..... *Article 1(1)(v)*

V

Vertical

- Agreement - definition in the Regulation *Article 1(1)(c)*
- Restraint - definition in the Regulation..... *Article 1(1)(d)*

W

- Withdrawal of the benefit of the Regulation *section 4.6 and question 18*