

Zawiadomienie Komisji

Uzupełniające wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych w porozumieniach dotyczących sprzedaży i napraw pojazdów silnikowych oraz dystrybucji części zamiennych do pojazdów silnikowych

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

(2010/C 138/05)

I. WPROWADZENIE

1. Cel wytycznych

- (1) Niniejsze wytyczne określają zasady przeprowadzania na mocy art. 101 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej⁽¹⁾ oceny konkretnych problemów, jakie mogą pojawić się w kontekście ograniczeń wertykalnych w porozumieniach dotyczących sprzedaży i napraw pojazdów silnikowych oraz dystrybucji części zamiennych do pojazdów silnikowych. Niniejsze wytyczne zostały dołączone do rozporządzenia Komisji (UE) nr 461/2010 w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych w sektorze pojazdów silnikowych⁽²⁾ (dalej zwanego „rozporządzeniem w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych”) i mają na celu ułatwienie przedsiębiorstwom samodzielnej oceny takich porozumień.
- (2) W niniejszych wytycznych wyjaśniono kwestie szczególnie istotne dla sektora pojazdów silnikowych, w tym przedstawiono wykładnię niektórych przepisów rozporządzenia Komisji (UE) nr 330/2010 z dnia 20 kwietnia 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych⁽³⁾ (dalej zwanego „ogólnym rozporządzeniem w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych”). Niniejsze wytyczne pozostają bez uszczerbku dla stosowania wytycznych w sprawie ograniczeń wertykalnych⁽⁴⁾ (dalej zwanych „ogólnymi wytycznymi wertykalnymi”), należy je wobec tego odczytywać łącznie ze wspomnianymi wytycznymi i jako ich uzupełnienie.
- (3) Niniejsze wytyczne mają zastosowanie zarówno do porozumień wertykalnych, jak i praktyk uzgodnionych, których przedmiotem są warunki zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży części zamiennych do pojazdów silnikowych przez strony lub świadczenia przez nie usług naprawy i konserwacji pojazdów silnikowych, a także do porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych, których przedmiotem są warunki zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży nowych pojazdów silnikowych. Zgodnie z wyjaśnie-

niami przedstawionymi w sekcji II niniejszych wytycznych ta ostatnia kategoria porozumień i praktyk uzgodnionych będzie nadal podlegać odpowiednim przepisom rozporządzenia 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⁽⁵⁾ do dnia 31 maja 2013 r. W związku z powyższym w odniesieniu do porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych w zakresie zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży nowych pojazdów silnikowych niniejsze wytyczne będą miały zastosowanie od dnia 1 czerwca 2013 r. Niniejsze wytyczne mają zastosowanie do porozumień wertykalnych wyłącznie w sektorze pojazdów silnikowych, a zawarte w nich zasady niekoniecznie muszą być stosowane do oceny porozumień w innych sektorach.

- (4) Niniejsze wytyczne pozostają bez uszczerbku dla ewentualnego równoległego stosowania art. 102 Traktatu do porozumień wertykalnych w sektorze pojazdów silnikowych oraz dla wykładni, jakiej może dokonać Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej w odniesieniu do stosowania do takich porozumień wertykalnych art. 101 Traktatu.
- (5) Jeżeli nie wskazano inaczej, przywołane w niniejszych wytycznych analizy i argumenty dotyczą wszystkich szczebli obrotu. Określenia „dostawca” i „dystrybutor”⁽⁶⁾ używane są w odniesieniu do wszystkich szczebli obrotu. Ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych oraz rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych wspólnie nazywa się „rozporządzeniami w sprawie wyłączeń grupowych”.
- (6) Stosując kryteria określone w niniejszych wytycznych, w każdym przypadku należy uwzględnić konkretne okoliczności faktyczne i prawne. Komisja będzie stosować⁽⁷⁾ niniejsze wytyczne w sposób racjonalny i elastyczny oraz z uwzględnieniem doświadczenia, jakie zdobyła podczas działań związanych z egzekwowaniem niniejszych wytycznych i monitoringiem rynku.
- (7) Z doświadczenia w obszarze egzekwowania zasad konkurencji wynika, że niektóre ograniczenia mogą być wynikiem wyraźnych, bezpośrednich zobowiązań umownych lub też pośrednich zobowiązań lub środków, które prowadzą do takich samych antykonkurencyjnych rezultatów. Dostawcy, którzy chcą wpłynąć na zachowanie konkurencyjne dystrybutora, mogą na przykład

⁽¹⁾ Ze skutkiem od dnia 1 grudnia 2009 r. art. 81 i 82 Traktatu WE stały się odpowiednio art. 101 i 102 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE). Treść tych dwóch grup postanowień jest zasadniczo identyczna. Do celów niniejszych wytycznych odniesienia do art. 101 i 102 TFUE należy rozumieć, tam gdzie to stosowne, jako odniesienia odpowiednio do art. 81 i 82 Traktatu WE. W TFUE wprowadzono także pewne zmiany terminologiczne, takie jak zastąpienie „Wspólnoty” przez „Unię” i „wspólnego rynku” przez „rynek wewnętrzny”. Terminologia przyjęta w TFUE będzie stosowana w niniejszych wytycznych.

⁽²⁾ Dz.U. L 129 z 28.5.2010, s. 52.

⁽³⁾ Dz.U. L 102 z 23.4.2010, s. 1.

⁽⁴⁾ Dz.U. C 130 z 19.5.2010, s. 1.

⁽⁵⁾ Dz.U. L 203 z 1.8.2002, s. 30.

⁽⁶⁾ Dystrybutorów detalicznych potocznie nazywa się w tym sektorze „dilerami”.

⁽⁷⁾ Od czasu modernizacji unijnych zasad konkurencji odpowiedzialność za przeprowadzenie takiej analizy spoczywa przede wszystkim na stronach porozumienia. Komisja może jednak zbadać zgodność porozumień z postanowieniami art. 101 Traktatu z własnej inicjatywy lub w następstwie skargi.

użyć gróźb, zastraszania, ostrzeżeń lub kar. Mogą również opóźnić lub zawiesić dostawę, lub zagrozić rozwiązaniem umów z dystrybutorami zaopatrującymi klientów zagranicznych, lub nie przestrzegać ustalonego poziomu cen. Przejrzyste stosunki między umawiającymi się stronami zazwyczaj ograniczają ponoszone przez producentów ryzyko bycia pociągniętym do odpowiedzialności za stosowanie tego rodzaju pośrednich form nacisku w celu osiągnięcia rezultatów szkodliwych dla konkurencji. Jednym ze sposobów osiągnięcia większej przejrzystości stosunków handlowych między stronami jest stosowanie kodeksu postępowania. W tego rodzaju kodeksach można między innymi określić okres wypowiedzenia umowy, który można uzależnić od długości trwania samej umowy, ustalić odszkodowania z tytułu inwestycji poczynionych przez dystrybutora na potrzeby konkretnej umowy w przypadku jej wcześniejszego bezpodstawnego rozwiązania jak również wskazać arbitraż jako alternatywny mechanizm rozwiązywania sporów. Jeśli dostawca włączy taki kodeks postępowania do zakresu umów zawieranych z dystrybutorami i warsztatami, upubliczni go oraz będzie się stosował do jego zapisów, fakt ten zostanie uwzględniony jako istotny czynnik w przypadku oceny postępowania dostawcy w indywidualnych sprawach.

2. Struktura wytycznych

(8) Niniejsze wytyczne zostały uporządkowane następująco:

- a) zakres rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych oraz jego powiązanie z ogólnym rozporządzeniem w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych (sekcja II);
- b) stosowanie dodatkowych przepisów zawartych w rozporządzeniu w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych (sekcja III);
- c) ocena ograniczeń szczególnych: jednomarkowości i dystrybucji selektywnej (sekcja IV).

II. ZAKRES ROZPORZĄDZENIA W SPRAWIE WYŁĄCZEŃ GRUPOWYCH W SEKTORZE POJAZDÓW SILNIKOWYCH ORAZ JEGO POWIĄZANIE Z OGÓLNYM ROZPORZĄDZENIEM W SPRAWIE WYŁĄCZEŃ GRUPOWYCH STOSOWANYCH DO POROZUMIEŃ WERTYKALNYCH

- (9) Zgodnie z art. 4 rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych ma ono zastosowanie do porozumień wertykalnych dotyczących zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży części zamiennych do pojazdów silnikowych oraz świadczenia usług naprawy i konserwacji pojazdów silnikowych.
- (10) Artykuł 2 rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych wydłuża do dnia 31 maja 2013 r. okres stosowania odpowiednich przepisów rozporządzenia (WE) nr 1400/2002 w zakresie porozumień wertykalnych dotyczących zakupu, sprzedaży i odsprzedaży nowych pojazdów silnikowych. Zgodnie z art. 3 rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych od dnia 1 czerwca 2013 r. porozumienia wertykalne dotyczące zakupu,

sprzedaży i odsprzedaży nowych pojazdów silnikowych zostają objęte ogólnym rozporządzeniem w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych⁽¹⁾.

- (11) Dokonane przez ramy prawne rozróżnienie pomiędzy rynkiem sprzedaży nowych pojazdów silnikowych a rynkiem towarów i usług posprzedażnych dla pojazdów silnikowych odzwierciedla różne warunki konkurencji na tych rynkach.
- (12) Ze szczegółowej analizy rynku zawartej w sprawozdaniu z oceny dotyczącym funkcjonowania rozporządzenia Komisji (WE) nr 1400/2002 z dnia 28 maja 2008 r.⁽²⁾ oraz w komunikacie Komisji „Przyszła struktura prawa konkurencji znajdującego zastosowanie w sektorze pojazdów silnikowych” z dnia 22 lipca 2009 r.⁽³⁾ wynika, że nie ma żadnych znaczących nieprawidłowości w zakresie konkurencji, które odróżniałyby sektor dystrybucji nowych pojazdów silnikowych od innych sektorów gospodarki i które wymagałyby zastosowania innych, surowszych reguł niż te przewidziane w ogólnym rozporządzeniu w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych. Zastosowanie progu udziału w rynku w wysokości 30 %⁽⁴⁾, nieobjęcie wyłączeniem niektórych ograniczeń wertykalnych oraz warunki przewidziane w ogólnym rozporządzeniu w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych zasadniczo gwarantują spełnianie przez porozumienia wertykalne dotyczące dystrybucji nowych pojazdów silnikowych warunków określonych w art. 101 ust. 3 Traktatu bez konieczności wprowadzania dodatkowych wymogów w porównaniu z tymi stosowanymi w odniesieniu do innych sektorów.
- (13) Aby jednak dać wszystkim przedsiębiorstwom czas na dostosowanie się do przepisów ogólnych, szczególnie z uwagi na długoterminowe inwestycje związane z konkretnymi umowami, przedłuża się okres stosowania rozporządzenia (WE) nr 1400/2002 o trzy lata do dnia 31 maja 2013 r. w odniesieniu do tych wymogów, które odnoszą się w szczególności do porozumień wertykalnych dotyczących zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży nowych pojazdów silnikowych. Od dnia 1 czerwca 2010 r. do dnia 31 maja 2013 r. przepisy rozporządzenia (WE) nr 1400/2002 odnoszące się zarówno do porozumień dotyczących dystrybucji nowych pojazdów silnikowych,

⁽¹⁾ Samo wygaśnięcie rozporządzenia (WE) nr 1400/2002 i zastąpienie go przez nowe ramy prawne, do których odnoszą się niniejsze wytyczne, nie wymaga rozwiązania istniejących umów. Zob. np. sprawę C-125/05 *Vulcan Silkeborg A/S v Skandinavisk Motor Co. A/S*, [2006] ECR I-7637.

⁽²⁾ SEC(2008) 1946.

⁽³⁾ COM(2009) 388.

⁽⁴⁾ Zgodnie z art. 7 ogólnego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych udział w rynku zazwyczaj wylicza się na podstawie danych dotyczących wartości sprzedaży rynkowej lub, jeśli dane takie są niedostępne, na podstawie innych wiarygodnych informacji rynkowych, w tym dotyczących wielkości sprzedaży. W tym kontekście Komisja odnotowuje, że w przypadku dystrybucji nowych pojazdów silnikowych przemysł oblicza obecnie udziały w rynku na podstawie wielkości sprzedaży pojazdów silnikowych na dostawcę na właściwym rynku, przy czym właściwy rynek obejmuje wszystkie pojazdy silnikowe, które w opinii nabywcy stanowią zamiennik lub mogą być stosowane w zastępstwie z uwagi na swoją charakterystykę, cenę lub przeznaczenie.

jak i porozumień dotyczących zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży części zamiennych do pojazdów silnikowych lub świadczenia usług naprawy i konserwacji będą miały zastosowanie tylko do tej pierwszej kategorii porozumień. W tym okresie niniejsze wytyczne nie będą wykorzystywane do celów wykładni przepisów rozporządzenia (WE) nr 1400/2002. Należy zamiast tego odnieść się do broszury wyjaśniającej dotyczącej wskazanego rozporządzenia ⁽¹⁾.

- (14) Rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych ma zastosowanie do porozumień wertykalnych, których przedmiotem są warunki zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży części zamiennych do pojazdów silnikowych przez strony lub świadczenia przez nie usług naprawy i konserwacji pojazdów silnikowych, od dnia 1 czerwca 2010 r. Oznacza to, że aby skorzystać z przywileju wyłączenia na mocy art. 4 tego rozporządzenia, porozumienia te nie tylko muszą spełniać warunki wyłączenia przewidziane w ogólnym rozporządzeniu w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych; nie mogą również zawierać żadnych poważnych ograniczeń konkurencji, powszechnie nazywanych najpoważniejszymi ograniczeniami wymienionymi w art. 5 rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych.
- (15) Ponieważ rynki usług naprawy i konserwacji oraz dystrybucji części zamiennych są związane z konkretnymi markami, konkurencja na tych rynkach jest z natury mniejsza w porównaniu z konkurencją na rynku sprzedaży nowych pojazdów silnikowych. Dzięki postępowi technologicznemu zwiększyła się niezawodność samochodów i wydłużyły się odstępy czasu między kolejnymi naprawami serwisowymi; rosną jednak ceny poszczególnych usług napraw i konserwacji. Na rynku części zamiennych części oznaczone marką producenta pojazdów silnikowych konkurują z częściami pochodzącymi od dostawców oryginalnych części zamiennych (OES, ang. *original equipment supplier*) i od innych dostawców. Powoduje to utrzymywanie się presji cenowej na tych rynkach, co z kolei utrzymuje presję cenową na rynku napraw i konserwacji, jako że dużą część kosztów przeciętnej naprawy stanowią części zamienne. Ponadto naprawy i konserwacja mają bardzo duży udział w całkowitych wydatkach, jakie ponosi konsument na pojazdy silnikowe, które same w sobie zajmują ważną pozycję w budżecie przeciętne go konsumenta.
- (16) Aby zaradzić szczególnym problemom w zakresie konkurencji powstającym na rynkach towarów i usług posprzedażnych dla pojazdów silnikowych, ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych uzupełniają trzy najpoważniejsze ograniczenia zawarte w rozporządzeniu w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych mające zastosowanie do porozumień dotyczących naprawy i konserwacji pojazdów silnikowych oraz dostaw części zamiennych. Dalsze wskazówki na temat tych dodatkowych najpoważniejszych ograniczeń znajdują się w sekcji III niniejszych wytycznych.

III. STOSOWANIE DODATKOWYCH PRZEPISÓW ZAWARTYCH W ROZPORZĄDZENIU W SPRAWIE WYŁĄCZEŃ GRUPOWYCH W SEKTORZE POJAZDÓW SILNIKOWYCH

- (17) Porozumienia nie skorzystają z przywileju wyłączenia grupowego, jeśli będą zawierać najpoważniejsze ograniczenia konkurencji. Listę tych ograniczeń można znaleźć w art. 4 ogólnego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych oraz art. 5 rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych. Włączenie któregokolwiek z tych ograniczeń do porozumienia daje podstawę do domniemania, że wchodzi ono w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu. Można w tej sytuacji również domniemywać, że dane porozumienie prawdopodobnie nie spełnia warunków określonych w art. 101 ust. 3 Traktatu, w związku z czym nie ma tu zastosowania wyłączenie grupowe. Jest to jednak domniemanie podlegające obaleniu, pozostawiające przedsiębiorstwom możliwość powołania się w indywidualnych przypadkach na efektywność ekonomiczną zachowania hipotetycznie stanowiącego nadużycie (*efficiency defence*) na mocy art. 101 ust. 3 Traktatu.
- (18) Jednym z celów Komisji w odniesieniu do polityki konkurencji w sektorze pojazdów silnikowych jest ochrona dostępu producentów części zamiennych do rynków towarów i usług posprzedażnych dla pojazdów silnikowych, zapewniając w ten sposób dostępność konkurencyjnych marek części zamiennych zarówno niezależnym i autoryzowanym warsztatom, jak i sprzedawcom hurtowym. Taka dostępność części oznacza znaczne korzyści dla konsumentów, przede wszystkim z uwagi na często ogromne różnice w cenach między częściami sprzedawanymi lub odsprzedawanymi przez producenta samochodu lub częściami alternatywnymi. Częściami alternatywnymi dla części oznaczonych znakiem towarowym producenta pojazdu silnikowego (części OEM, ang. *original equipment manufacturer*) są oryginalne części wytwarzane i dystrybuowane przez dostawców oryginalnych części zamiennych (części OES); podczas gdy inne rodzaje części, odpowiadające pod względem jakości oryginalnym komponentom, dostarczane są przez producentów części o „porównywalnej jakości”.
- (19) „Oryginalne części lub wyposażenie” oznaczają części lub wyposażenie, które wyprodukowano zgodnie ze specyfikacjami i normami produkcyjnymi przewidzianymi przez producenta pojazdów silnikowych dla produkcji części lub wyposażenia do montażu pojazdu silnikowego, którego to dotyczy. Obejmuje to części i wyposażenie, które wyprodukowano na tej samej linii produkcyjnej, co takie części i wyposażenie. Zakłada się, chyba że wykazano coś przeciwnego, że części są częściami oryginalnymi, jeśli ich producent zaświadczy, że części te odpowiadają jakością częściom używanym do montażu pojazdu silnikowego, którego to dotyczy, i zostały wyprodukowane zgodnie ze specyfikacjami i normami produkcyjnymi pojazdu silnikowego (zob. art. 3 ust. 26 dyrektywy 2007/46/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 września 2007 r. ustanawiającej ramy dla homologacji pojazdów silnikowych i ich przyczep oraz układów, części i oddzielnych zespołów technicznych przeznaczonych do tych pojazdów (dyrektywa ramowa) ⁽²⁾).

⁽¹⁾ Broszura wyjaśniająca dotycząca rozporządzenia Komisji (WE) nr 1400/2002 z dnia 31 lipca 2002 r. – „Dystrybucja i serwisowanie pojazdów silnikowych w Unii Europejskiej”.

⁽²⁾ Dz.U. L 263 z 9.10.2007, s. 1.

- (20) Aby części zostały uznane za części o „porównywalnej jakości”, ich jakość musi być wystarczająco wysoka, aby nie narazić na szwank reputacji autoryzowanej sieci, której to dotyczy. Tak jak w przypadku wszelkich standardów dotyczących wyboru, producent pojazdu silnikowego może przedstawić dowody, że dana część zamienna nie spełnia tego wymogu.
- (21) Uniemożliwianie lub ograniczanie prawa dostawcy do sprzedaży swoich komponentów użytkownikom ostatecznym, niezależnym warsztatom lub innym usługodawcom, którym nabywca nie powierzył napraw lub serwisowania swoich towarów, określa się w art. 4 lit. e) ogólnego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych jako jedno z najpoważniejszych ograniczeń, jakie może zawierać porozumienie między dostawcą komponentów a nabywcą, który je wykorzystuje. W art. 5 lit. a), b) i c) rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych określono trzy kolejne najpoważniejsze ograniczenia dotyczące porozumień dotyczących dostaw części zamiennych.
- (22) Artykuł 5 lit. a) rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych dotyczy ograniczeń sprzedaży części zamiennych do pojazdów silnikowych niezależnym warsztatom przez członków systemu dystrybucji selektywnej. Przepis ten jest szczególnie ważny w kontekście pewnej kategorii części, których jedynym źródłem są producenci pojazdów silnikowych lub członkowie ich autoryzowanych sieci (ang. *captive parts*). Jeżeli dostawca i dystrybutor porozumieją się co do tego, aby nie dostarczać takich części niezależnym warsztatom, takie porozumienie najprawdopodobniej zamknie tym warsztatom dostęp do rynku usług napraw i konserwacji i będzie stało w sprzeczności z art. 101 Traktatu.
- (23) Artykuł 5 lit. b) rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych dotyczy pośredniego lub bezpośredniego ograniczenia – uzgodnionego między dostawcą części zamiennych, narzędzi naprawczych lub diagnostycznych lub innego sprzętu oraz producentem pojazdów silnikowych – możliwości dostawcy w zakresie sprzedaży tych towarów lub usług autoryzowanym lub niezależnym dystrybutorom i warsztatom. Tego rodzaju porozumienia dotyczące narzędzi zawierane między dostawcami komponentów a producentami pojazdów silnikowych to jeden z przykładów takich pośrednich ograniczeń. W tym miejscu należy odnieść się do obwieszczenia Komisji z dnia 18 grudnia 1978 r. dotyczącego jej oceny niektórych porozumień podwykonawczych w odniesieniu do art. 85 ust. 1 Traktatu EWG⁽¹⁾ (obwieszczenie dotyczące porozumień o podwykonawstwie). Zazwyczaj art. 101 ust. 1 Traktatu nie ma zastosowania do porozumienia, zgodnie z którym producent pojazdów silnikowych dostarcza producentowi komponentów narzędzie niezbędne do produkcji pewnych komponentów, bierze udział w kosztach opracowania produktu lub też wnosi
- niezbędne⁽²⁾ prawa własności intelektualnej lub *know-how* i nie zezwala na wykorzystanie tego wkładu do produkcji części, które miałyby być sprzedawane bezpośrednio na rynku produktów i usług posprzedażnych. Z drugiej strony, jeśli producent pojazdów silnikowych zobowiąże dostawcę komponentów do przeniesienia własności takiego narzędzia, praw własności intelektualnej lub *know-how*, ma tylko nieznaczny udział w kosztach opracowania produktu lub też nie wnosi żadnych niezbędnych narzędzi, praw własności intelektualnej ani *know-how*, takie porozumienie nie zostanie uznane za faktyczne porozumienie o podwykonawstwie. W związku z tym może wejść w zakres art. 101 ust. 1 Traktatu i być badane zgodnie z przepisami rozporządzeń w sprawie wyłączeń grupowych.
- (24) Artykuł 5 lit. c) rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych dotyczy ograniczeń uzgodnionych między producentem pojazdów silnikowych, który wykorzystuje komponenty do pierwotnego montażu pojazdów silnikowych, oraz dostawcą takich komponentów, które ograniczają możliwości dostawcy w zakresie skutecznego umieszczenia swojego znaku towarowego lub znaku firmowego w łatwo widoczny sposób na dostarczanych komponentach lub na częściach zamiennych. Aby umożliwić konsumentom większy wybór, warsztaty i sami konsumenci powinni być w stanie ustalić, jakie części zamienne pochodzące od innych dostawców – oprócz tych oznaczonych marką producenta pojazdu – można zastosować w danym pojeździe silnikowym. Umieszczenie znaku towarowego lub znaku firmowego na komponentach i częściach zamiennych umożliwia łatwe ustalenie kompatybilnych części zamiennych pochodzących od OES. Nie wyrażając na to zgody, producent pojazdu silnikowego może ograniczać wprowadzanie do obrotu części zamiennych pochodzących od dostawców oryginalnych części zamiennych i ograniczać wybór konsumenta w sposób sprzeczny z postanowieniami art. 101 Traktatu.

IV. OCENA SZCZEGÓLNYCH OGRANICZEŃ

- (25) Oceniając zgodność szczególnych ograniczeń z art. 101 Traktatu, strony porozumień wertykalnych w sektorze pojazdów silnikowych powinny korzystać z niniejszych wytycznych łącznie z ogólnymi wytycznymi wertykalnymi i traktować je jako ich uzupełnienie. W poniższej sekcji można znaleźć wskazówki dotyczące jednomarkowości i dystrybucji selektywnej, tj. dwóch kwestii, które mogą być szczególnie istotne przy ocenianiu kategorii porozumień, o których mowa w sekcji II niniejszych wytycznych.

1. Zobowiązania do jednomarkowości

- (i) Ocena zobowiązań do jednomarkowości na mocy rozporządzeń w sprawie wyłączeń grupowych
- (26) Zgodnie z art. 3 rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych w związku z art. 5 ust. 1 lit. a) ogólnego rozporządzenia

⁽¹⁾ Dz.U. C 1 z 3.1.1979, s. 2.

⁽²⁾ W przypadku porozumienia, zgodnie z którym producent pojazdów silnikowych dostarcza producentowi komponentów narzędzie, prawa własności intelektualnej (PWI) lub *know-how*, nie można skorzystać z obwieszczenia dotyczącego porozumień o podwykonawstwie, jeżeli dostawca dysponuje już narzędziami, prawami własności intelektualnej lub posiada *know-how*, lub jeśli mógłby je uzyskać na rozsądnych warunkach, ponieważ w takim przypadku wkład ze strony producenta nie byłby potrzebny.

w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych, dostawca pojazdów silnikowych i ich dystrybutor, posiadający udziały w rynku właściwym nieprzekraczające 30 %, mogą zawrzeć porozumienie zawierające zobowiązanie do jednomarkowości, na mocy którego dystrybutor zobowiązany jest do zakupu pojazdów silnikowych wyłącznie od dostawcy lub przedsiębiorstw przez niego wyznaczonych, pod warunkiem że taki zakaz konkurencji nie będzie obowiązywał dłużej niż pięć lat. Te same zasady mają zastosowanie do porozumień między dostawcami i ich autoryzowanymi warsztatami lub dystrybutorami części zamiennych. Przedłużenie tego okresu wymaga wyraźnej zgody obu stron, a dystrybutor musi mieć całkowitą swobodę skutecznego odstąpienia od zakazu konkurencji z końcem pięcioletniego okresu. Zakazy konkurencji, których okres obowiązywania jest nieokreślony lub przekracza pięć lat, nie są objęte przepisami rozporządzeń w sprawie wyłączeń grupowych, choć w tym wypadku przepisy rozporządzeń w sprawie wyłączeń grupowych obowiązywałyby nadal w stosunku do pozostałych części porozumienia wertykalnego. To samo dotyczy zakazów konkurencji ulegających milczącemu przedłużeniu powyżej pięciu lat. Przeszkody, groźby dotyczące rozwiązania umowy lub zastraszanie, że jednomarkowość zostanie ponownie narzucona zanim upłynie odpowiedni czas pozwalający dystrybutorowi lub nowemu dostawcy zamortyzować utracone inwestycje również będą traktowane jako milczące przedłużenie wspomnianego zobowiązania do jednomarkowości.

- (27) Zgodnie z art. 5 ust. 1 lit. c) ogólnego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych wyłączenie nie obejmuje żadnych zobowiązań bezpośrednich lub pośrednich, za sprawą których członkowie systemu dystrybucji selektywnej nie mogą sprzedawać marek konkretnych konkurujących dostawców. Należy zwrócić szczególną uwagę, w jaki sposób zobowiązania do jednomarkowości stosowane są do istniejących dystrybutorów wielu marek, aby zapewnić, że wspomniane zobowiązania nie staną się częścią ogólnej stosowanej strategii ukierunkowanej na wyeliminowanie konkurencji po stronie jednego lub kilku konkretnych dostawców, a w szczególności przedsiębiorstw wchodzących na rynek lub słabszych konkurentów. Tego typu zastrzeżenia pojawiają się przede wszystkim w przypadku przekroczenia progów udziału w rynku, wskazanych w pkt 34 niniejszych wytycznych, oraz gdy pozycja dostawcy narzucającego tego typu ograniczenia na rynku właściwym sprawia, że może on istotnie przyczynić się do ogólnego efektu zamknięcia dostępu do rynku⁽¹⁾.
- (28) Zakazy konkurencji stosowane w porozumieniach wertykalnych nie stanowią najpoważniejszych ograniczeń, niemniej jednak, w zależności od sytuacji na rynku, mogą przynosić negatywne skutki, co może powodować, że takie porozumienia będą wchodzić w zakres art. 101 ust. 1 Traktatu⁽²⁾. Taki szkodliwy skutek może powstać,

jeśli tworzy się bariery wejścia lub rozwoju, które zamykają dostawcom dostęp do rynku i szkodzą konsumentom, powodując wzrost cen produktów, ograniczenie ich wyboru, obniżenie jakości lub ograniczenie innowacji w zakresie danego produktu.

- (29) Zakazy konkurencji mogą mieć jednak także pozytywne skutki, uzasadniające zastosowanie w ich przypadku postanowień art. 101 ust. 3 Traktatu. Zakazy konkurencji mogą przede wszystkim pomóc rozwiązać problem niewłaściwej działalności rynkowej (ang. *free riding*), w ramach której jeden dostawca korzysta z inwestycji innego dostawcy. Dostawca może np. inwestować w lokal dystrybutora, co może przyciągnąć również klientów zainteresowanych pojazdami konkurencyjnej marki sprzedawanymi w tym samym lokalu. Ta sama zasada dotyczy innych rodzajów inwestycji dokonywanych przez dostawcę, które dystrybutor może wykorzystywać do sprzedaży pojazdów silnikowych konkurujących producentów, np. inwestycji w szkolenia.

- (30) Kolejnym pozytywnym skutkiem zakazów konkurencji w sektorze pojazdów silnikowych jest poprawa wizerunku marki i reputacji sieci dystrybucji. Poprzez narzucenie dystrybutorom pewnej jednolitości i unormowania standardów jakości zakazy te mogą pomóc stworzyć i umocnić wizerunek marki, co zwiększa atrakcyjność pojazdów silnikowych tej marki w oczach ostatecznego konsumenta i przyczynia się do wzrostu sprzedaży.

- (31) Artykuł 1 lit. d) ogólnego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych definiuje zakaz konkurencji jako:

„a) jakiegokolwiek bezpośrednie lub pośrednie zobowiązanie zakazujące nabywcy wytwarzania, zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży towarów lub usług, które konkurują z towarami lub usługami objętymi porozumieniem; lub

b) jakiegokolwiek bezpośrednie lub pośrednie zobowiązanie nabywcy do dokonywania u określonego dostawcy lub przedsiębiorstwa przez niego wskazanego ponad 80 % swoich wszystkich zakupów towarów lub usług objętych porozumieniem i ich substytutów na właściwym rynku.”

- (32) Oprócz bezpośrednich metod przywiązania dystrybutora do swojej marki lub marek, dostawca może użyć także metod pośrednich o tych samych skutkach. Metody pośrednie stosowane w sektorze pojazdów silnikowych mogą obejmować standardy dotyczące jakości opracowane tak, aby zniechęcić dystrybutorów do sprzedawania produktów konkurencyjnych marek⁽³⁾, premie uwarunkowane zgodą dystrybutora na sprzedawanie wyłącznie jednej marki, rabaty związane z osiągnięciem celów sprzedaży lub inne wymogi, takie jak wymóg powołania oddzielnej osoby prawnej do prowadzenia działalności związanej z konkurencyjną marką lub zobowiązanie

⁽¹⁾ Obwieszczenie Komisji w sprawie porozumień o mniejszym znaczeniu, które nie ograniczają odczuwalnie konkurencji na mocy art. 81 ust. 1 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (*de minimis*), Dz.U. C 368 z 22.12.2001, s. 13.

⁽²⁾ Czynniki, jakie należy uwzględnić przy dokonywaniu oceny zakazów konkurencji na mocy art. 101 ust. 1 Traktatu, można znaleźć w odpowiedniej sekcji ogólnych wytycznych wertykalnych, szczególnie w pkt 129–150.

⁽³⁾ Zob. sprawy BMW, IP/06/302 – 13.3.2006 i Opel 2006, IP/06/303 – 13.3.2006.

do wystawiania produktów konkurencyjnej marki w oddzielnym salonie sprzedaży w miejscu, gdzie spełnienie tego wymogu nie byłoby opłacalne (przykładowo na słabo zaludnionym obszarze).

(33) Wyłączenie grupowe przewidziane w ogólnym rozporządzeniu w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych obejmuje wszystkie rodzaje pośrednich lub bezpośrednich zakazów konkurowania, pod warunkiem że udziały w rynku zarówno dostawcy, jak i dystrybutora nie przekraczają 30 %, a sam zakaz konkurowania nie będzie obowiązywał dłużej niż pięć lat. Jednak nawet jeśli dane porozumienie spełnia te warunki, zastosowanie zakazów konkurowania może mieć skutki antykonkurencyjne, nad którymi nie przeważają ich zalety. W przemyśle pojazdów silnikowych takie antykonkurencyjne skutki netto mogą być przede wszystkim wynikiem skumulowanych efektów prowadzących do zamknięcia dostępu do rynku konkurencyjnym markom.

(34) Jeśli chodzi o dystrybucję pojazdów silnikowych na poziomie detalicznym, tego rodzaju zamknięcie dostępu do rynku jest mało prawdopodobne na rynkach, na których wszyscy dostawcy mają udziały poniżej 30 %, a całkowity udział sprzedaży wszystkich pojazdów silnikowych będących przedmiotem zobowiązań do jednomarkowości na danym rynku (tj. całkowity związany udział w rynku) nie przekracza 40 %⁽¹⁾. W sytuacji, gdy na rynku obecny jest jeden niedominujący dostawca z udziałem przekraczającym 30 % rynku właściwego, podczas gdy udziały wszystkich pozostałych dostawców nie przekraczają 30 %, skumulowane skutki antykonkurencyjne są mało prawdopodobne, jeśli całkowity związany udział w rynku nie przekracza 30 %.

(35) Jeżeli skumulowany efekt równoległych sieci podobnych porozumień wertykalnych zawierających zobowiązania do jednomarkowości spowoduje znaczne ograniczenie dostępu do właściwego rynku sprzedaży nowych pojazdów silnikowych oraz ograniczenie konkurencji na tym rynku, Komisja może uchylić przywilej wyłączenia grupowego zgodnie z art. 29 rozporządzenia Rady (WE) nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu⁽²⁾. Decyzja o uchyleniu może być skierowana przede wszystkim do tych dostawców, którzy przyczyniają się w znacznym stopniu do skumulowanego efektu zamknięcia dostępu do rynku właściwego. W przypadku takiego skumulowanego efektu na rynku krajowym przywilej wyłączenia grupowego może zostać uchylony przez krajowy organ ds. konkurencji państwa członkowskiego w odniesieniu do jego terytorium.

(36) Ponadto jeżeli równoległe sieci porozumień zawierających podobne ograniczenia wertykalne obejmują ponad 50 % danego rynku, Komisja może przyjąć rozporządzenie, w którym stwierdzi, że takie wyłączenie grupowe nie ma zastosowania do danego rynku w odniesieniu do takich ograniczeń. Taka sytuacja może mieć miejsce w szczególności, gdy skumulowane efekty wynikające z

powszechnego korzystania z zobowiązań do jednomarkowości wyrządzają szkodę konsumentowi na danym rynku.

(37) Jeśli chodzi o ocenę zobowiązań dotyczących minimalnego poziomu zakupów obliczanych na podstawie całkowitego rocznego zapotrzebowania dystrybutora, uchylenie przywileju wyłączenia grupowego w przypadku skumulowanych skutków antykonkurencyjnych może być uzasadnione, nawet jeśli dostawca narzuca wymóg dotyczący minimalnego poziomu zakupów nieprzekraczający poziomu 80 % przewidzianego w art. 1 lit. d) ogólnego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych. Strony muszą rozważyć, czy w danej sytuacji zobowiązanie dystrybutora do tego, aby pewna część jego całkowitych zakupów pojazdów silnikowych była oznaczona marką dostawcy, powstrzyma dystrybutora przed podjęciem działalności związanej z kolejną marką (lub markami). Z tej perspektywy nawet wymóg minimalnych zakupów na poziomie poniżej 80 % całkowitych zakupów rocznych będzie uznawany za zobowiązanie do jednomarkowości, jeśli zobowiązuje dystrybutora zamierzającego wprowadzić produkty innej wybranej przez siebie marki konkurencyjnego producenta do zakupu takiej ilości pojazdów silnikowych dotychczas sprzedawanej marki, że działalność dystrybutora przestaje być ekonomicznie opłacalna⁽³⁾. Taki wymóg minimalnego poziomu zakupów będzie uznawany za zobowiązanie do jednomarkowości, jeśli zmusza konkurującego dostawcę do podzielenia swojej szacowanej wielkości sprzedaży na danym obszarze między kilku dystrybutorów, powodując duplikację jego inwestycji i rozdrobnienie jego działalności handlowej.

(ii) Ocena zobowiązań do jednomarkowości niewchodzących w zakres rozporządzeń w sprawie wyłączeń grupowych

(38) Strony mogą zostać także wezwane do oceny zgodności z zasadami konkurencji zobowiązań do jednomarkowości zawartych w porozumieniach, które nie są objęte przywilejem wyłączenia grupowego, ponieważ udział stron w rynku przekracza 30 % lub okres porozumienia przekracza pięć lat. Tego typu porozumienia będą w związku z powyższym poddawane indywidualnej ocenie pozwalającej ustalić, czy wchodzą w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu, a jeśli tak, to czy możliwe jest wykazanie wzrostu efektywności o charakterze równoważącym. W takim przypadku będą mogły się one kwalifikować do skorzystania z wyjątku przewidzianego w art. 101 ust. 3 Traktatu. Do oceny poszczególnych przypadków zastosowanie będą miały ogólne zasady określone w sekcji VI.2.1 ogólnych wytycznych wertykalnych.

⁽¹⁾ Zob. ogólne wytyczne wertykalne, pkt 141.

⁽²⁾ Dz.U. L 1 z 4.1.2003, s. 1.

⁽³⁾ Np. jeżeli diler nabywa 100 samochodów marki A rocznie, co odpowiada popytowi, i chciałby nabyć również 100 samochodów marki B, wymóg dotyczący minimalnego poziomu zakupów wielkości 80 % w odniesieniu do marki A oznacza, że dystrybutor w kolejnym roku zmuszony będzie zakupić 160 samochodów marki A. Przy założeniu, że wskaźniki penetracji rynku są względnie stabilne, diler pozostałby prawdopodobnie z dużą ilością zapasów niesprzedanych samochodów marki A. W związku z tym byłby zmuszony drastycznie ograniczyć zakupy marki B, aby uniknąć podobnej sytuacji. W zależności od konkretnych okoliczności towarzyszących danej sprawie, tego typu praktykę można uznać za zobowiązanie do jednomarkowości.

(39) Z wyłączeń przewidzianych w rozporządzeniach w sprawie wyłączeń grupowych nie mogłyby skorzystać w szczególności porozumienia zawierane przez producentów pojazdów silnikowych lub importerów tych pojazdów z jednej strony i dystrybutorów części zamiennych lub autoryzowanych warsztatów z drugiej strony, jeśli udział w rynku stron takiego porozumienia przekraczałby 30 %, co prawdopodobnie ma miejsce w przypadku większości takich porozumień. Zobowiązanie do jednomarkowości, które należy ocenić w takim wypadku, zawiera wszelkiego typu ograniczenia, które bezpośrednio lub pośrednio ograniczają możliwości dystrybutora lub warsztatu w zakresie dostępu do oryginalnych części zamiennych, bądź też części zamiennych o porównywalnej jakości, pochodzących od osób trzecich. Niemniej jednak zobowiązanie nałożone na autoryzowany warsztat w zakresie użycia oryginalnych części zamiennych dostarczanych przez producenta pojazdów silnikowych do celów napraw gwarancyjnych, bezpłatnego serwisowania i prac związanych z usuwaniem wad fabrycznych pojazdu silnikowego nie będą uznawane za zobowiązanie do jednomarkowości, lecz raczej za obiektywnie uzasadniony wymóg.

(40) Konieczna będzie również indywidualna ocena zobowiązań do jednomarkowości zawartych w porozumieniach dotyczących dystrybucji nowych pojazdów silnikowych w przypadku, gdy okres ich obowiązywania przekracza pięć lat lub jeśli udział dostawcy w rynku przekracza 30 %, co może mieć miejsce w przypadku niektórych dostawców w pewnych państwach członkowskich. W takim przypadku strony powinny zwrócić uwagę nie tylko na udziały w rynku dostawcy i nabywcy, lecz również na całkowity związany udział w rynku, uwzględniając progi wskazane w pkt 34. Powyżej wspomnianych progów poszczególne przypadki będą oceniane indywidualnie zgodnie z ogólnymi zasadami określonymi w sekcji VI.2.1 ogólnych wytycznych wertykalnych.

(41) W przypadkach niewchodzących w zakres rozporządzeń w sprawie wyłączeń grupowych ocena zobowiązań dotyczących minimalnego poziomu zakupów obliczonych w oparciu o roczne wymogi obowiązujące dystrybutora będzie uwzględniać wszystkie istotne faktyczne okoliczności. Wymóg minimalnego poziomu zakupów nieprzekraczający 80 % wielkości całkowitych zakupów uznawany jest za zobowiązanie do jednomarkowości, jeżeli uniemożliwia dystrybutorom sprzedaż towarów należących do jednej lub więcej konkurencyjnych marek.

2. Dystrybucja selektywna

(42) Dystrybucja selektywna jest obecnie dominującą formą dystrybucji w sektorze pojazdów silnikowych. Jest szeroko stosowana w obszarze dystrybucji pojazdów, jak również w przypadku usług naprawy i konserwacji oraz dystrybucji części zamiennych.

(43) W przypadku dystrybucji selektywnej czysto jakościowej wybór dystrybutorów i warsztatów opiera się wyłącznie na obiektywnych kryteriach związanych z charakterem produktu lub usługi, takich jak umiejętności techniczne sprzedawców, organizacja przestrzeni sprzedaży, techniki

sprzedaży oraz rodzaj usług sprzedaży, jakie świadczy dystrybutor⁽¹⁾. Zastosowanie tych kryteriów nie wiąże się bezpośrednio z ograniczeniem liczby dystrybutorów lub warsztatów uczestniczących w sieci dostawcy. Zasadniczo przyjmuje się, że czysto jakościowa dystrybucja selektywna nie wchodzi w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu ze względu na brak antykonkurencyjnych skutków, pod warunkiem, iż zostały spełnione trzy warunki. Po pierwsze, charakter danego produktu musi wymagać systemu dystrybucji selektywnej, w tym znaczeniu, iż taki system musi stanowić legalny wymóg, uwzględniający charakter danego produktu, konieczność zachowania jego jakości i zapewnienia jego właściwego przeznaczenia. Po drugie, dystrybutorzy lub warsztaty muszą być wybierani na podstawie obiektywnych kryteriów o charakterze jakościowym, jednolitych dla wszystkich ewentualnych dystrybutorów i warsztatów oraz stosowanych w sposób niedyskryminacyjny. Po trzecie, ustanowione kryteria nie mogą wykraczać poza to, co konieczne.

(44) Jakościowa dystrybucja selektywna wiąże się z wyborem dystrybutorów lub warsztatów wyłącznie w oparciu o obiektywne kryteria związane z charakterem produktu lub usługi, podczas gdy ilościowa dystrybucja selektywna obejmuje dodatkowe kryteria wyboru, które bardziej bezpośrednio ograniczają potencjalną liczbę dystrybutorów lub warsztatów, albo wyraźnie określając ich liczbę, albo np. nakładając wymóg minimalnego poziomu sprzedaży. Sieci oparte na kryteriach ilościowych uważa się zwykle za bardziej restrykcyjne niż te oparte wyłącznie na kryteriach jakościowych, przez co bardziej prawdopodobne jest, że wejdą one w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu.

(45) Jeżeli porozumienie dotyczące dystrybucji selektywnej wchodzi w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu, strony muszą ocenić, czy może ono skorzystać z przywileju wyłączenia grupowego na mocy rozporządzeń w sprawie wyłączeń grupowych lub czy ma do niego zastosowanie wyjątek przewidziany w art. 101 ust. 3 Traktatu.

(i) *Ocena dystrybucji selektywnej na mocy rozporządzeń w sprawie wyłączeń grupowych*

(46) Porozumienia dotyczące dystrybucji selektywnej korzystają z przywileju wyłączenia na mocy rozporządzeń w sprawie wyłączeń grupowych bez względu na to, czy stosowane są kryteria ilościowe czy też czysto jakościowe, jeżeli udział stron w rynku nie przekracza 30 %. Z wyłączenia mogą jednak korzystać tylko te porozumienia, które nie zawierają żadnego z najpoważniejszych ograniczeń określonych w art. 4 ogólnego rozporządzenia w sprawie wyłączeń

⁽¹⁾ Należy jednak zauważyć, że zgodnie z utrwalonym orzecznictwem sądów wspólnotowych systemy czysto jakościowej dystrybucji selektywnej mogą ograniczać konkurencję, jeżeli z uwagi na istnienie pewnej liczby takich systemów na rynku nie ma już miejsca na inne formy dystrybucji, oparte na innych formach konkurencji. Taka sytuacja zasadniczo nie pojawi się na rynkach sprzedaży nowych pojazdów silnikowych, na których istnieją alternatywy bezpośredniego zakupu pojazdów silnikowych, takie jak leasing i inne, podobne systemy, ani na rynkach usług napraw i konserwacji, dopóki niezależne warsztaty zapewniają konsumentom alternatywne kanały serwisowania pojazdów silnikowych. Zob. np. sprawę T-88/92 *Groupement d'achat Édouard Leclerc* przeciwko Komisji, [1996] Rec. II-1961.

grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych oraz art. 5 rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych, ani żadnego z ograniczeń wyłączonych, o których mowa w art. 5 ogólnego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych.

- (47) Trzy spośród najpoważniejszych ograniczeń wymienionych w ogólnym rozporządzeniu w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych dotyczą dystrybucji selektywnej. W art. 4 lit. b) za jedno z najpoważniejszych ograniczeń uznaje się ograniczenie terytorium lub klientów, na które bądź którym nabywca może sprzedawać towary lub usługi objęte porozumieniem, z wyjątkiem ograniczenia sprzedaży nieautoryzowanym dystrybutorom przez uczestników systemu selektywnej dystrybucji na rynkach, na których działa taki system. W art. 4 lit. c) za jedno z najpoważniejszych ograniczeń uznaje się porozumienia ograniczające aktywną lub pasywną sprzedaż ostatecznym użytkownikom przez członków systemu selektywnej dystrybucji działających na detalicznym szczeblu handlu, nie naruszając możliwości zakazania członkom systemu działania poza autoryzowanym miejscem prowadzenia działalności, podczas gdy art. 4 lit. d) dotyczy ograniczenia wzajemnych dostaw między dystrybutorami w obrębie systemu selektywnej dystrybucji, w tym między dystrybutorami działającymi na różnych szczeblach handlu. Te trzy najpoważniejsze ograniczenia są szczególnie istotne w obszarze dystrybucji pojazdów silnikowych.
- (48) Dzięki rynkowi wewnętrznemu konsumenci mogą kupować pojazdy silnikowe w innych państwach członkowskich i korzystać z różnic cenowych między nimi, a ochrona handlu równoległego w tym sektorze jest zdaniem Komisji ważnym celem w obszarze ochrony konkurencji. Możliwość zakupu towarów w innym państwie członkowskim jest szczególnie ważna w odniesieniu do pojazdów silnikowych z uwagi na ich dużą wartość i bezpośrednie korzyści w postaci niższych cen, z jakich mogą skorzystać konsumenci kupujący pojazdy w innych krajach Unii. Komisja uważa więc, że porozumienia dotyczące dystrybucji nie powinny ograniczać handlu równoległego, ponieważ nie można oczekiwać, że tego rodzaju ograniczenia będą spełniać warunki określone w art. 101 ust. 3 Traktatu⁽¹⁾.
- (49) Komisja wniosła kilka spraw przeciwko producentom pojazdów silnikowych za utrudnianie handlu równoległego, a sądy Unii w większości przypadków potwierdziły jej decyzje⁽²⁾. Z doświadczenia wynika, że ograniczenia

handlu równoległego mogą przyjąć różne formy. Dostawca może np. wywierać naciski na dystrybutorów, grozić im rozwiązaniem umowy, nie wypłacać premii, odmówić uznawania gwarancji na pojazdy silnikowe importowane przez konsumentów lub pochodzące z wzajemnych dostaw między dystrybutorami działającymi w różnych państwach członkowskich lub też znacznie wydłużyć czas oczekiwania dystrybutora na dostawę identycznego pojazdu silnikowego, w przypadku gdy konsument ma miejsce pobytu w innym państwie członkowskim.

- (50) Szczególny przypadek pośrednich ograniczeń handlu równoległego zachodzi, gdy dystrybutor nie ma możliwości uzyskania nowych pojazdów spełniających wymagania techniczne, które umożliwiałyby ich sprzedaż transgraniczną. W takiej sytuacji przywilej wyłączenia grupowego może zależeć od tego, czy dostawca udostępni dystrybutorom pojazdy silnikowe spełniające takie same wymagania techniczne jak pojazdy sprzedawane w innych państwach członkowskich konsumentom z tych państw (tzw. klauzula dostępności)⁽³⁾.
- (51) Do celów stosowania rozporządzeń w sprawie wyłączeń grupowych, a szczególnie w odniesieniu do stosowania art. 4 lit. c) ogólnego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych stosowanych do porozumień wertykalnych, pojęcie „użytkownika ostatecznego” obejmuje spółki leasingowe. Oznacza to w szczególności, że dystrybutorom działającym w systemie dystrybucji selektywnej nie można uniemożliwiać sprzedaży nowych pojazdów silnikowych wybranym przez nich spółkom leasingowym. Dostawca korzystający z systemu dystrybucji selektywnej może jednak uniemożliwić sprzedaż nowych pojazdów silnikowych spółkom leasingowym, jeśli istnieje znajdujące potwierdzenie w faktach ryzyko, że spółki te odsprzedadzą je, kiedy wciąż będą nowe. W związku z powyższym dostawca może narzucić dilerowi wymóg, by ten, zanim sprzeda pojazdy danej spółce, przeanalizował ogólne warunki leasingu, aby sprawdzić, czy dana spółka rzeczywiście jest spółką leasingową, a nie nieautoryzowanym odsprzedawcą. Narzucenie dilerowi wymogu przedstawiania dostawcy kopii każdej umowy leasingowej, zanim sprzeda on pojazd silnikowy spółce leasingowej, mogłoby jednak zostać uznane za pośrednie ograniczenie sprzedaży.

- (52) Pojęcie „użytkownika ostatecznego” obejmuje również konsumentów dokonujących zakupu przez pośrednika. Pośrednik to osoba lub przedsiębiorstwo, które kupuje nowy pojazd silnikowy w imieniu wskazanego konsumenta, nie będąc członkiem sieci dystrybucji. Pośrednicy odgrywają ważną rolę w sektorze pojazdów silnikowych, szczególnie z uwagi na to, że ułatwiają konsumentom kupno pojazdów silnikowych w innych państwach członkowskich. Dowodem działania w charakterze pośrednika powinno być zasadniczo ważne pełnomocnictwo z podanym imieniem i nazwiskiem oraz adresem

(1) Szkodliwy wpływ ograniczeń handlu transgranicznego na konsumentów potwierdził Trybunał w sprawie C-551/03 P, *General Motors*, [2006] Zb. Orz. I-3173, pkt 67 i 68; w sprawie C-338/00 P, *Volkswagen przeciwko Komisji*, [2003] Rec I-9189, pkt 44 i 49 oraz sprawie T-450/05, *Peugeot przeciwko Komisji*, orzeczenie z dnia 9 lipca 2009 r., jeszcze nieopublikowane, pkt 46–49.

(2) Decyzja Komisji 98/273/WE z dnia 28 stycznia 1998 r. w sprawie IV/35.733 – VW; decyzja Komisji 2001/146/WE z dnia 20 września 2000 r. w sprawie COMP/36.653 – Opel, Dz.U. L 59 z dnia 28.2.2001, s. 1; decyzja Komisji 2002/758/WE z dnia 10 października 2001 r. w sprawie COMP/36.264 – Mercedes-Benz, Dz.U. L 257 z 25.9.2002, s. 1; decyzja Komisji 2006/431/WE z dnia 5 października 2005 r. w sprawach F-2/36.623/36.820/37.275 – SEP i in./Peugeot SA.

(3) Sprawy połączone 25 i 26/84 *Ford-Werke AG i Ford of Europe Inc. przeciwko Komisji Wspólnot Europejskich* [1985] Rec. 2725.

konsumenta, uzyskane przed dokonaniem transakcji. Wykorzystywanie Internetu do zachęcania klientów w odniesieniu do danego rodzaju pojazdów silnikowych oraz zbieranie elektronicznych pełnomocnictw od klientów nie narusza statusu pośrednika. Pośredników należy odróżnić od niezależnych odsprzedawców, którzy kupują pojazdy silnikowe z zamiarem ich odsprzedaży i nie działają w imieniu konkretnych konsumentów. Do celów rozporządzeń w sprawie wyłączeń grupowych niezależnych odsprzedawców nie uważa się za użytkowników ostatecznych.

(ii) *Ocena dystrybucji selektywnej niewchodzącej w zakres stosowania rozporządzeń w sprawie wyłączeń grupowych*

- (53) Zgodnie z wyjaśnieniami zawartymi w pkt 175 ogólnych wytycznych wertykalnych ewentualne zagrożenia konkurencji, jakie może spowodować dystrybucja selektywna, to ograniczenie konkurencji międzymarkowej wewnętrznej oraz, szczególnie w przypadku efektu skumulowanego, zamknięcie dostępu do rynku niektórym rodzajom dystrybutorów oraz ułatwienie znowy między dostawcami lub nabywcami.
- (54) Aby ocenić na mocy art. 101 ust. 1 Traktatu ewentualne antykonkurencyjne skutki dystrybucji selektywnej, należy dokonać rozróżnienia czysto jakościowej dystrybucji selektywnej oraz dystrybucji selektywnej o charakterze ilościowym. Jak podkreślono w pkt 43, zasadniczo jakościowa dystrybucja selektywna nie wchodzi w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu.
- (55) Fakt, że sieć porozumień nie korzysta z przywileju wyłączenia grupowego, ponieważ udział w rynku jednej lub kilku stron przekracza warunkujący wyłączenie próg 30 %, nie oznacza, że takie porozumienia są niezgodne z prawem. Strony takich porozumień powinny przeprowadzić ich indywidualne analizy w celu ustalenia, czy wchodzi one w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu, a jeśli tak, to czy ma do nich zastosowanie wyjątek przewidziany w art. 101 ust. 3 Traktatu.
- (56) Uwzględniając cechy szczególne dystrybucji nowych pojazdów silnikowych, można stwierdzić, że ilościowa dystrybucja selektywna zwykle będzie spełniać warunki określone w art. 101 ust. 3 Traktatu, jeśli udział stron w rynku nie przekracza 40 %. Strony takich porozumień powinny jednak pamiętać, że stosowanie pewnych standardów selekcji może wpłynąć na spełnianie przez ich porozumienia warunków określonych w art. 101 ust. 3 Traktatu. Na przykład, mimo że zastosowanie klauzul lokalizacji w porozumieniach dotyczących dystrybucji selektywnej w odniesieniu do nowych pojazdów silnikowych (tj. porozumienia zawierające obowiązujący członka systemu dystrybucji selektywnej zakaz prowadzenia działalności z nieautoryzowanego miejsca siedziby) zwykle będzie przynosić korzyści pod względem efektywności w postaci efektywniejszej logistyki i bardziej przewidywalnego zasięgu sieci, może się okazać, że przeważają nad nimi minusy, jeśli udział dostawcy w rynku jest bardzo duży. W takich okolicznościach możliwe jest, że do tego rodzaju klauzul nie będzie mieć zastosowania wyjątek przewidziany w art. 101 ust. 3 Traktatu.
- (57) Konkretnie pytania rodzi również indywidualna ocena dystrybucji selektywnej w odniesieniu do autoryzowanych warsztatów. W zakresie, w jakim istnieje rynek⁽¹⁾ usług naprawy i konserwacji, który jest oddzielny od rynku sprzedaży nowych pojazdów silnikowych, uznaje się, że jest on powiązany z konkretną marką. Głównym źródłem konkurencji w ramach takiego rynku są oddziaływania pomiędzy konkurującymi między sobą niezależnymi i autoryzowanymi warsztatami pojazdów danej marki.
- (58) Niezależne warsztaty wywierają szczególnie ważną presję konkurencyjną, ponieważ ich modele działalności gospodarczej i powiązane koszty operacyjne są inne niż te w sieciach autoryzowanych warsztatów. Ponadto w przeciwieństwie do autoryzowanych warsztatów, wykrzystujących w znacznym zakresie części oznaczone marką producenta samochodów, niezależne warsztaty zasadniczo mają większy dostęp do innych marek, co umożliwia właścicielowi pojazdu silnikowego wybór pomiędzy częściami producentów konkurujących. Ponadto z uwagi na fakt, że znakomitej większości napraw nowszych pojazdów silnikowych dokonuje się w autoryzowanych zakładach naprawczych ważne jest, by konkurencja między autoryzowanymi warsztatami pozostała efektywna, co będzie miało miejsce jedynie w przypadku otwartego dostępu do danej sieci dla nowych podmiotów.
- (59) Nowe ramy prawne ułatwiają Komisji oraz krajowym organom ds. konkurencji ochronę konkurencji pomiędzy niezależnymi zakładami naprawczymi i autoryzowanymi warsztatami oraz pomiędzy członkami poszczególnych sieci autoryzowanych warsztatów. Przede wszystkim obniżenie progu udziału w rynku umożliwiającego skorzystanie z wyłączenia dotyczącego dystrybucji selektywnej ze 100 % do 30 % rozszerza zakres działania organów ds. konkurencji.
- (60) Oceniając wpływ porozumień wertykalnych na konkurencję na rynkach towarów i usług posprzedażnych dla pojazdów silnikowych, strony powinny mieć na uwadze, że Komisja chce podtrzymać konkurencję zarówno wśród członków sieci autoryzowanych warsztatów, jak i między tymi członkami i niezależnymi warsztatami.

(1) W pewnych okolicznościach rynek systemu obejmujący zarówno pojazdy silnikowe, jak i części zamienne, można zdefiniować uwzględniając m. in. cykl życia pojazdu silnikowego oraz preferencje i zachowania zakupowe użytkowników. Zob. obwieszczenie Komisji w sprawie definicji rynku właściwego do celów wspólnotowego prawa konkurencji, Dz.U. C 372 z 9.12.1997, s. 5, pkt 56. Jednym z istotnych czynników jest to, czy znaczna część nabywców dokonuje wyboru w oparciu o koszty utrzymania pojazdu silnikowego przez cały cykl życia produktu, czy też nie. Dla przykładu zachowania zakupowe nabywców ciężarówek kupujących i utrzymujących całą flotę, którzy w momencie zakupu pojazdu silnikowego biorą pod uwagę jego koszty utrzymania, mogą się znacznie różnić od zachowań nabywców indywidualnych pojazdów silnikowych. Innym istotnym czynnikiem jest istnienie i względne położenie dostawców części, warsztatów lub dystrybutorów części działających na rynku towarów i usług posprzedażnych niezależnie od producentów pojazdów silnikowych. W większości przypadków prawdopodobnie istnieje rynek towarów i usług posprzedażnych związany z daną marką, głównie z uwagi na to, że nabywcy to osoby prywatne lub małe i średnie przedsiębiorstwa, które kupują pojazdy silnikowe i usługi posprzedażne osobno i nie mają systematycznego dostępu do informacji umożliwiających im wcześniejszą ocenę ogólnych kosztów posiadania pojazdu silnikowego.

W tym celu należy zwrócić większą uwagę na trzy szczególne rodzaje zachowań, które mogą ograniczać taką konkurencję, mianowicie poprzez utrudnianie niezależnym warsztatom dostępu do informacji technicznych, nadużywanie prawnych lub przedłużonych gwarancji w celu wykluczenia niezależnych warsztatów lub poprzez uzależnianie dostępu do sieci autoryzowanych warsztatów od kryteriów niejakościowych.

- (61) Mimo iż trzy poniższe sekcje odnoszą się w szczególności do dystrybucji selektywnej, inne typy porozumień wertykalnych, ograniczających bezpośrednio lub pośrednio liczbę partnerów świadczących usługi serwisowe związanych umową z producentem pojazdów silnikowych, mogą wywołać takie same antykonkurencyjne efekty zamknięcia dostępu do rynku.

Dostęp niezależnych podmiotów do informacji technicznych

- (62) Chociaż zasadniczo przyjmuje się, iż czysto jakościowa dystrybucja selektywna nie wchodzi w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu z uwagi na brak skutków antykonkurencyjnych⁽¹⁾, porozumienia dotyczące jakościowej dystrybucji selektywnej zawierane z autoryzowanymi warsztatami lub dystrybutorami części mogą wchodzić w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu, jeżeli w ramach takiego porozumienia jedna ze stron zamyka dostęp do rynku niezależnym podmiotom, np. nie udostępniając im informacji technicznych dotyczących napraw i konserwacji. W tym kontekście pojęcie niezależnych podmiotów obejmuje niezależne warsztaty, producentów części zamiennych i ich dystrybutorów, producentów wyposażenia lub narzędzi służących do napraw, wydawców informacji technicznych, kluby automobilowe, świadczących pomoc drogową, świadczących usługi kontrolne i badawcze oraz świadczących usługi szkoleniowe dla osób zajmujących się naprawami.
- (63) Dostawcy dostarczają autoryzowanym warsztatom pełne informacje techniczne konieczne do przeprowadzania napraw i konserwacji pojazdów silnikowych ich marek i często są jedynymi spółkami, które mogą dostarczyć warsztatom wszystkie potrzebne im informacje techniczne dotyczące danej marki. W takiej sytuacji, jeśli dystrybutor nie zapewnia niezależnym podmiotom odpowiedniego dostępu do informacji technicznych w zakresie napraw i konserwacji dotyczących danej marki, ewentualne negatywne skutki jego porozumień z autoryzowanymi warsztatami lub dystrybutorami części mogą zostać wzmocnione i spowodować, że porozumienia te wejdą w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu.
- (64) Poza tym brak dostępu do niezbędnych informacji technicznych może doprowadzić do pogorszenia pozycji rynkowej niezależnych podmiotów, przynosząc szkody

konsumentom w postaci znacznego ograniczenia wyboru części zamiennych, wyższych cen usług naprawy i konserwacji, mniejszego wyboru warsztatów naprawczych i potencjalnych problemów z bezpieczeństwem. W takiej sytuacji korzyści związane z efektywnością, jakich zwykle można by oczekiwać w związku z porozumieniami dotyczącymi autoryzowanych warsztatów i dystrybucji części, mogą okazać się niewystarczające do zrównoważenia skutków antykonkurencyjnych. Takie porozumienia nie spełniałyby warunków określonych w art. 101 ust. 3 Traktatu.

- (65) W rozporządzeniu (WE) nr 715/2007 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 czerwca 2007 r. w sprawie homologacji typu pojazdów silnikowych w odniesieniu do emisji zanieczyszczeń pochodzących z lekkich pojazdów pasażerskich i użytkowych (Euro 5 i Euro 6) oraz w sprawie dostępu do informacji dotyczących naprawy i utrzymania pojazdów⁽²⁾ a także w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 692/2008 z dnia 18 lipca 2008 r. wykonującym i zmieniającym rozporządzenie (WE) nr 715/2007 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie homologacji typu pojazdów silnikowych w odniesieniu do emisji zanieczyszczeń pochodzących z lekkich pojazdów pasażerskich i użytkowych (Euro 5 i Euro 6) oraz w sprawie dostępu do informacji dotyczących naprawy i utrzymania pojazdów⁽³⁾ przewidziano system rozpowszechniania informacji dotyczących napraw i konserwacji w odniesieniu do pojazdów osobowych wprowadzonych na rynek od dnia 1 września 2009 r. W rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 595/2009 z dnia 18 czerwca 2009 r. dotyczącym homologacji typu pojazdów silnikowych i silników w odniesieniu do emisji zanieczyszczeń pochodzących z pojazdów ciężarowych o dużej ładowności (Euro 6) oraz w sprawie dostępu do informacji dotyczących naprawy i obsługi technicznej pojazdów⁽⁴⁾ i w odpowiednich środkach wykonawczych przyjętych w następstwie tego rozporządzenia przewidziano tego typu system w odniesieniu do pojazdów użytkowych wprowadzonych na rynek od dnia 1 stycznia 2013 r. Komisja będzie uwzględniać te rozporządzenia przy ocenie przypadków podejrzanego nieudostępnienia informacji technicznych dotyczących napraw i konserwacji w odniesieniu do pojazdów silnikowych wprowadzonych na rynek przed tymi datami. Podczas dokonywania oceny, czy nieudostępnienie danej informacji może doprowadzić do objęcia danego porozumienia art. 101 ust. 1 Traktatu, należy uwzględnić kilka czynników, między innymi:

- a) czy dana informacja jest informacją techniczną, czy też informacją innego rodzaju, np. handlową⁽⁵⁾, której udostępnienia można z uzasadnionych przyczyn odmówić;

⁽²⁾ Dz.U. L 171 z 29.6.2007, s. 1.

⁽³⁾ Dz.U. L 199 z 28.7.2008, s. 1.

⁽⁴⁾ Dz.U. L 188 z 18.7.2009, s. 1.

⁽⁵⁾ Za informację handlową należy uznać informację wykorzystywaną do prowadzenia działalności handlowej w zakresie usług naprawy i konserwacji, niemniej jednak nie jest ona niezbędna do przeprowadzania napraw i konserwacji pojazdów silnikowych. Przykładem takiej informacji jest np. oprogramowanie dotyczące fakturowania czy informacje dotyczące stawek za godzinę pobieranych w ramach sieci autoryzowanych warsztatów.

⁽¹⁾ Jak wskazano w pkt 54 powyżej, nie będzie to raczej miało miejsca na rynkach naprawy i konserwacji, dopóki niezależne warsztaty zapewniają konsumentom alternatywne kanały serwisowania pojazdów silnikowych.

- b) czy nieudostępnienie danej informacji technicznej będzie miało znaczny wpływ na możliwości wykonywania działalności przez niezależne podmioty i wywierania przez nie presji konkurencyjnej na rynek;
- c) czy daną informację techniczną udostępniono uczestnikom właściwej sieci autoryzowanych warsztatów; jeżeli w jakiegokolwiek formie udostępniono ją sieci autoryzowanych warsztatów, należy ją również udostępnić w niedyskryminujący sposób niezależnym podmiotom;
- d) czy dana informacja techniczna będzie ostatecznie⁽¹⁾ wykorzystana w celu przeprowadzania napraw i konserwacji pojazdów silnikowych, czy też będzie służyła innym celom⁽²⁾, takim jak produkcja części zamiennych lub narzędzi.

(66) Pojęcie informacji technicznej staje się, w związku z postępem technologicznym, płynne. Konkretnie przykłady informacji technicznych obejmują dzisiaj oprogramowanie, kody błędów i inne parametry wraz z aktualizacjami wymagane do pracy przy jednostkach sterowania elektronicznego w celu wprowadzenia lub przywrócenia ustawień rekomendowanych przez dostawcę, numery identyfikacyjne i inne sposoby identyfikacji pojazdów silnikowych, katalogi części zamiennych, procedury napraw i konserwacji, rozwiązania praktyczne wynikające z konkretnych doświadczeń i odnoszące się do problemów pojawiających się zazwyczaj w konkretnym modelu lub w konkretnej partii, przypomnienia oraz inne zawiadomienia zawierające wykaz napraw, które mogą być wykonane bezpłatnie w ramach sieci autoryzowanych warsztatów naprawy. Informację techniczną stanowią również kody części i pozostałe informacje niezbędne do identyfikacji właściwej części zamienną oznaczonej marką producenta samochodu pasującej do danego pojazdu silnikowego (tj. części, którą producent pojazdów zazwyczaj dostarcza członkom sieci autoryzowanych warsztatów w celu przeprowadzenia naprawy danego pojazdu silnikowego)⁽³⁾. Jako wskazówkę, co zdaniem Komisji stanowi informację techniczną do celów stosowania art. 101 Traktatu, należy również traktować listy zawarte w art. 6 ust. 2 rozporządzenia (WE) nr 715/2007 i w rozporządzeniu (WE) nr 595/2009.

(67) W kontekście oceny zgodności porozumień dotyczących autoryzowanych warsztatów z art. 101 Traktatu ważny

⁽¹⁾ Tak jak informacja dostarczana wydawcom, którzy przekazują ją dalej warsztatom pojazdów silnikowych.

⁽²⁾ Informację wykorzystywaną do celów zamontowania części zamienną w pojeździe silnikowym lub wykorzystania w nim danego narzędzia należy uznać za wykorzystywaną do celów naprawy i konserwacji; natomiast informacji dotyczącej modelu, procesu produkcyjnego lub materiałów wykorzystywanych w produkcji części zamienną nie należy uznawać za należącą do tej kategorii, w związku z czym można zrezygnować z jej udostępnienia.

⁽³⁾ Niezależny podmiot nie powinien być zmuszony do zakupu takiej części zamienną, aby uzyskać tego typu informacje.

jest również sposób udostępniania informacji technicznych. Dostęp powinien być przyznany na żądanie i bez zbędnej zwłoki, informacje powinny być udostępniane w formie umożliwiającej ich wykorzystanie, a opłata pobierana za udostępnienie informacji nie powinna zniechęcać do dostępu do nich poprzez nieuwzględnienie zakresu, w jakim niezależne podmioty z niej korzystają. Dostawca pojazdów silnikowych powinien być zobowiązany do udostępnienia informacji technicznej dotyczącej nowych pojazdów silnikowych niezależnym podmiotom jednocześnie z udostępnianiem takiej informacji autoryzowanym warsztatom, a także nie powinien zobowiązywać niezależnych podmiotów do kupowania innych informacji, niż niezbędne do realizacji danych prac. Artykuł 101 Traktatu nie zobowiązuje jednak dostawcy do dostarczania informacji technicznej w standardowym formacie bądź też za pomocą określonego systemu technicznego, jak np. norma CEN/ISO lub format OASIS, co przewiduje rozporządzenie (WE) nr 715/2007 oraz rozporządzenie Komisji (WE) nr 295/2009 z dnia 18 marca 2009 r. dotyczące klasyfikacji niektórych towarów według Nomenklatury Scalonej⁽⁴⁾.

(68) Powyższe uwagi dotyczą również dostępu niezależnych podmiotów do narzędzi i szkoleń. „Narzędzia” obejmują w tym kontekście elektroniczny sprzęt diagnostyczny i inne narzędzia służące do wykonywania napraw, w tym odpowiednie oprogramowanie wraz z jego okresową aktualizacją, oraz świadczony związanych z tymi narzędziami usług posprzedażnych.

Nadużywanie gwarancji

(69) Jakościowe porozumienia dotyczące dystrybucji selektywnej mogą również wejść w zakres stosowania art. 101 ust. 1 Traktatu, jeśli dostawca i członkowie sieci autoryzowanych warsztatów otwarcie lub w sposób domniemany starają się ograniczyć wykonywanie napraw pewnych kategorii pojazdów silnikowych do członków sieci autoryzowanych warsztatów. Takie sytuacje mogą mieć miejsce np. poprzez uzależnianie prawnych lub przedłużonych gwarancji producenta wobec nabywcy od tego, czy użytkownik ostateczny zleci przeprowadzenie wszystkich napraw i konserwacji, również tych nieobjętych gwarancją, jedynie autoryzowanym warsztatom w ramach sieci. To samo odnosi się do warunków gwarancji wymagających użycia części zamiennych marki producenta w odniesieniu do wymiany części nieobjętych warunkami gwarancji. Wątpliwe wydaje się, aby porozumienia dotyczące dystrybucji selektywnej wprowadzające tego typu praktyki mogły przynieść takie korzyści konsumentom, które uzasadniałyby objęcie takich porozumień wyjątkiem przewidzianym w art. 101 ust. 3 Traktatu. Jeżeli jednak dostawca w uprawniony sposób nie uzna danej reklamacji z tytułu gwarancji z uwagi na związek przyczynowy między reklamacją a nieprawidłowo przeprowadzoną naprawą lub konserwacją przez warsztat lub też wykorzystaniem części zamiennych niskiej jakości, nie będzie to miało wpływu na zgodność z zasadami konkurencji porozumień dostawców zawieranych z warsztatami.

⁽⁴⁾ Dz.U. L 95 z 9.4.2009, s. 7.

Dostęp do sieci autoryzowanych warsztatów

- (70) Konkurencja między autoryzowanymi i niezależnymi warsztatami nie jest jedyną formą konkurencji, jaką należy uwzględnić, przeprowadzając analizę zgodności porozumień dotyczących autoryzowanych warsztatów z art. 101 Traktatu. Strony powinny również ocenić, w jakim stopniu autoryzowane warsztaty działające w danej sieci są w stanie konkurować ze sobą nawzajem. Jednym z głównych czynników decydujących o intensywności takiej konkurencji są warunki dostępu do sieci, ustalone na podstawie standardowych porozumień dotyczących autoryzowanych warsztatów. Z uwagi na zasadniczo silną pozycję rynkową sieci autoryzowanych warsztatów, ich szczególne znaczenie dla właścicieli nowszych pojazdów silnikowych oraz fakt, że konsumenci niechętnie pokonują długie dystanse w celu naprawy pojazdu, zdaniem Komisji ważne jest, aby dostęp do sieci autoryzowanych warsztatów był zasadniczo otwarty dla wszystkich przedsiębiorstw spełniających kryteria jakościowe. Stosowanie ilościowych kryteriów wyboru do starających się o przyjęcie do sieci przedsiębiorstw może spowodować, że porozumienie wejdzie w zakres art. 101 ust. 1 Traktatu.
- (71) Szczególny przypadek zachodzi, gdy porozumienia zobowiązują autoryzowane warsztaty także do sprzedaży

nowych pojazdów silnikowych. Takie porozumienia prawdopodobnie weszłyby w zakres art. 101 ust. 1 Traktatu, jako że tego rodzaju zobowiązanie nie ma związku z charakterem usług objętych porozumieniem. Ponadto w przypadku marki o ustalonej pozycji porozumienia zawierające takie zobowiązanie zasadniczo nie mogłyby skorzystać z wyjątku przewidzianego w art. 101 ust. 3 Traktatu, ponieważ ich skutkiem byłoby poważne ograniczenie dostępu do sieci autoryzowanych warsztatów i wynikające stąd ograniczenie konkurencji bez żadnych korzyści dla konsumentów. Jednak w niektórych przypadkach dostawca planujący wprowadzenie marki na konkretny rynek geograficzny może mieć początkowo trudności ze znalezieniem dystrybutorów gotowych na konieczne inwestycje, jeżeli nie mieliby oni pewności, że nie musieliby konkurować z nieuczestniczącymi w sieci autoryzowanymi warsztatami, które próbowałyby skorzystać na ich inwestycjach. W takiej sytuacji umowne powiązanie tych dwóch rodzajów działalności na ograniczony okres miałooby prokonkurencyjny wpływ na rynek sprzedaży pojazdów silnikowych, umożliwiając wprowadzenie nowej marki, nie miałooby natomiast żadnego wpływu na potencjalny rynek napraw związany z daną marką, który zresztą nie powstanie, jeśli pojazdy silnikowe danej marki nie wejdą do sprzedaży. Takie porozumienia najprawdopodobniej nie weszłyby więc w zakres art. 101 ust. 1 Traktatu.