

Oznámenie Komisie

Doplňujúce usmernenia o vertikálnych obmedzeniach v dohodách o predaji a opravách motorových vozidiel a o distribúcii náhradných dielov pre motorové vozidlá

(Text s významom pre EHP)

(2010/C 138/05)

I. ÚVOD

1. Účel usmernení

- (1) V týchto usmerneniach sa stanovujú zásady posudzovania určitých otázok, ktoré sa objavujú v súvislosti s vertikálnymi obmedzeniami v dohodách o predaji a opravách motorových vozidiel a o distribúcii náhradných dielov, na základe článku 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie⁽¹⁾. Usmernenia sú sprievodným dokumentom k nariadeniu Komisie (EÚ) č. 461/2010 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na niektoré kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov v sektore motorových vozidiel⁽²⁾ (ďalej len „nariadenie o skupinovej výnimke pre motorové vozidlá“) a ich cieľom je pomôcť spoločnostiam pri vypracovaní vlastného posúdenia takých dohôd.
- (2) Tieto usmernenia podávajú vysvetlenie otázok, ktoré sú zvlášť závažné pre sektor motorových vozidiel, vrátane výkladu príslušných ustanovení nariadenia Komisie (EÚ) č. 330/2010 z 20. apríla 2010 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na niektoré kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov⁽³⁾ (ďalej len „nariadenie o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke“). Tieto usmernenia sa nedotýkajú uplatniteľnosti usmernení o vertikálnych obmedzeniach⁽⁴⁾ (ďalej len „všeobecné vertikálne usmernenia“), a preto sa musia chápať v kontexte všeobecných vertikálnych usmernení a ako dodatok k všeobecným vertikálnym usmerneniam.
- (3) Tieto usmernenia sa uplatňujú na vertikálne dohody a zosúladené postupy, ktoré sa vzťahujú na podmienky, podľa ktorých strany môžu nakupovať, predávať alebo ďalej predávať náhradné diely a/alebo poskytovať opravárenské služby a údržbu motorových vozidiel, ako aj na vertikálne dohody a zosúladené postupy, ktoré sa týkajú podmienok, za ktorých strany môžu nakupovať, predávať alebo ďalej predávať nové motorové vozidlá. Ako sa objasňuje v oddiele II týchto usmernení, druhá skupina dohôd a zosúladených postupov bude ďalej podliehať príslušným ustanoveniam nariadenia Komisie (ES) č. 1400/2002 z 31. júla 2002 o uplatňovaní článku 81 ods. 3 zmluvy na niektoré kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov v sektore motorových vozidiel⁽⁵⁾, a to do 31. mája 2013. Preto sa tieto usmernenia budú uplatňovať na vertikálne dohody a zosúladené postupy týkajúce sa nákupu, predaja a ďalšieho predaja nových motorových vozidiel až od 1. júna 2013. Tieto usmernenia sa neuplatňujú na vertikálne dohody v iných sektoroch ako v sektore motorových vozidiel a zásady v nich stanovené sa nemusia bezpodmienečne uplatňovať na posúdenie dohôd v iných sektoroch.
- (4) Týmito usmerneniami nie je dotknuté prípadné súbežné uplatňovanie článku 102 zmluvy na vertikálne dohody v sektore motorových vozidiel alebo na výklad, ktorý môže podať Súdny dvor Európskej únie súvislosti s uplatňovaním článku 101 zmluvy na také vertikálne dohody.
- (5) Pokiaľ nie je uvedené inak, analýza a argumenty stanovené v týchto usmerneniach sa uplatňujú na všetky úrovne obchodu. Pojmy „dodávateľ“ a „distributér“⁽⁶⁾ sa uplatňujú na všetky úrovne obchodu. Nariadenie o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke a nariadenie o skupinovej výnimke pre motorové vozidlá sa spoločne uvádzajú ako „nariadenia o skupinových výnimkách“.
- (6) Normy stanovené v týchto usmerneniach sa musia uplatňovať v každom prípade so zreteľom na jednotlivé vecné a právne okolnosti. Komisia bude uplatňovať⁽⁷⁾ tieto usmernenia primerane a pružne a so zreteľom na skúsenosti, ktoré nadobudla počas svojich činností v oblasti presadzovania a monitorovania trhu.
- (7) História presadzovania hospodárskej súťaže v tomto sektore nasvedčuje tomu, že k určitým obmedzeniam možno dospieť buď v dôsledku jednoznačných priamych zmluvných záväzkov, alebo prostredníctvom nepriamych záväzkov alebo nepriamych prostriedkov, ktorými sa napriek tomu dosiahne ten istý negatívny výsledok z hľadiska hospodárskej súťaže. Dodávateľ, ktorý

(1) S účinnosťou od 1. decembra 2009 sa články 81 a 82 Zmluvy o ES stali článkami 101, resp. 102 Zmluvy o fungovaní Európskej únie („ZFEÚ“). Uvedené dva súbory ustanovení sú vo svojej podstate totožné. Na účely týchto usmernení by sa odkazy na články 101 a 102 ZFEÚ mali v prípade potreby chápať ako odkazy na články 81 a 82 Zmluvy o ES. ZFEÚ zaviedla aj určité zmeny v terminológii, ako je nahradenie pojmu „Spoločenstvo“ pojmom „Únia“ a pojmu „spoločný trh“ pojmom „vnútorný trh“. V týchto usmerneniach sa bude používať terminológia uvádzaná v ZFEÚ.

(2) Ú. v. EÚ L 129, 28.5.2010, s. 52.

(3) Ú. v. EÚ L 102, 23.4.2010, s. 1.

(4) Ú. v. EÚ C 130, 19.5.2010, s. 1.

(5) Ú. v. ES L 203, 1.8.2002, s. 30.

(6) Distributéri na maloobchodnej úrovni sa v sektore zvyčajne uvádzajú ako „predajcovia“.

(7) Od modernizácie pravidiel hospodárskej súťaže Únie spočíva hlavná zodpovednosť za také analýzy na zmluvných stranách. Komisia však môže prešetriť zlučiteľnosť dohôd s článkom 101 zmluvy z vlastnej iniciatívy alebo na základe sťažnosti.

chce ovplyvniť súťažné správanie distributéra, môže napríklad pristúpiť k hrozbám alebo zastrašovaniu, výstrahám alebo pokutám. Môže tiež oddialiť či pozastaviť dodávky alebo pohroziť ukončením zmlúv s distribútormi, ktorí predávajú zahraničným spotrebiteľom, alebo nedodržiavajú určitú úroveň cien. Transparentné vzťahy medzi stranami by za bežných okolností mali znížiť riziko, že výrobcovia budú považovaní za zodpovedných za používanie takých nepriamych foriem nátlaku zameraného na dosiahnutie protisúťažných výsledkov. Dodržiavanie kódexu správania je jedným zo spôsobov dosiahnutia väčšej transparentnosti obchodných vzťahov medzi zmluvnými stranami. Na základe takéhoto kódexu možno *inter alia* stanoviť výpovedné lehoty na ukončenie zmlúv, ktoré sa môžu určiť na základe trvania zmluvy, poskytnúť náhradu za nekryté zmluvne požadované investície realizované distribútorom v prípade predčasného ukončenia zmluvy bez udania oprávneného dôvodu, ako aj zabezpečiť rozhodcovské konanie ako alternatívny mechanizmus riešenia sporov. Ak dodávateľ zahrnie takýto kódex správania do dohôd s distribútormi a opravovňami, prístupní ho verejnosti a koná v súlade s jeho ustanoveniami, bude sa to považovať za relevantný faktor na posúdenie správania dodávateľa v jednotlivých prípadoch.

2. Štruktúra usmernení

(8) Tieto usmernenia sú usporiadané takto:

- a) Rozsah pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre motorové vozidlá a vzťah s nariadením o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke (oddiel II);
- b) Uplatňovanie doplňujúcich ustanovení v nariadení o skupinovej výnimke pre motorové vozidlá (oddiel III);
- c) Posudzovanie konkrétnych obmedzení: záväzok predávať jednu značku a selektívna distribúcia (oddiel IV).

II. ROZSAH PÔSOBNOSTI NARIADENIA O SKUPINOVEJ VÝNIMKE PRE MOTOROVÉ VOZIDLÁ A VZŤAH SO VŠEOBECNOU VERTIKÁLNOU SKUPINOVOU VÝNIMKOU

- (9) Podľa článku 4 tohto návrhu sa nariadenie o skupinovej výnimke pre motorové vozidlá vzťahuje na vertikálne dohody týkajúce sa nákupu, predaja alebo ďalšieho predaja náhradných dielov pre motorové vozidlá a poskytovania opravárenských služieb a údržby motorových vozidiel.
- (10) Na základe článku 2 nariadenia o skupinovej výnimke pre motorové vozidlá sa predlžuje účinnosť príslušných ustanovení nariadenia (ES) č. 1400/2002 do 31. mája 2013, ak sa tieto ustanovenia týkajú vertikálnych dohôd o nákupe, predaji alebo ďalšom predaji nových motorových vozidiel. Od 1. júna 2013 sa na vertikálne dohody

týkajúce sa kúpy, predaja alebo ďalšieho predaja nových motorových vozidiel bude vzťahovať nariadenie o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke⁽¹⁾ podľa článku 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre motorové vozidlá.

- (11) Rozdiel, ktorý nový rámec robí medzi trhmi predaja nových motorových vozidiel a popredajnými trhmi motorových vozidiel odráža rozdielne podmienky hospodárskej súťaže na týchto trhoch.
- (12) Na základe hĺbkovej analýzy trhu uvedenej v Hodnotiacej správe o uplatňovaní nariadenia Komisie (ES) č. 1400/2002 z 28. mája 2008⁽²⁾ a v oznámení Komisie o budúcom právnom rámci hospodárskej súťaže pre odvetvie motorových vozidiel z 22. júla 2009⁽³⁾ sa zdá, že neexistujú výrazné nedostatky týkajúce sa hospodárskej súťaže, ktoré odlišujú sektor distribúcie nových motorových vozidiel od ostatných hospodárskych sektorov a ktoré by si mohli vyžadovať uplatnenie pravidiel, ktoré sú odlišné a prísnejšie ako pravidlá uvedené v nariadení o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke. V dôsledku toho, uplatnenie 30 %⁽⁴⁾ prahových hodnôt trhového podielu, nevyňatie niektorých vertikálnych obmedzení a podmienky stanovené v nariadení o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke spravidla zabezpečia, aby vertikálne dohody týkajúce sa distribúcie nových motorových vozidiel spĺňali požiadavky stanovené v článku 101 ods. 3 zmluvy bez potreby ďalších dodatočných požiadaviek nad rámec tých, ktoré sa uplatňujú na ostatné sektory.
- (13) Avšak s cieľom umožniť všetkým prevádzkovateľom prispôbiť sa všeobecnému režimu, najmä v súvislosti s osobitnými investíciami súvisiacimi so vzťahmi, ktoré sa realizovali v dlhodobom horizonte, obdobie účinnosti nariadenia (ES) č. 1400/2002 sa predlžuje o tri roky až do 31. mája 2013 vo vzťahu k tým požiadavkám, ktoré sa osobitne týkajú vertikálnych dohôd o kúpe, predaji alebo ďalšom predaji nových motorových vozidiel. Tie ustanovenia nariadenia (ES) č. 1400/2002, ktoré sa týkajú dohôd o distribúcii nových motorových vozidiel aj dohôd o nákupe, predaji a ďalšom predaji náhradných

⁽¹⁾ Skončenie platnosti nariadenia (ES) č. 1400/2002 a jeho nahradenie novým právnym rámcem vysvetleným v týchto usmerneniach nevyžaduje samo osebe ukončenie existujúcich zmlúv. Pozri napríklad rozsudok Súdneho dvora zo 7. septembra 2006 C-125/05 *Vulcan Silkeborg A/S / Skandinavisk Motor Co. A/S*, Zb. s. I-7637.

⁽²⁾ SEK(2008) 1946.

⁽³⁾ KOM(2009) 388.

⁽⁴⁾ Podľa článku 7 nariadenia o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke, výpočet tejto prahovej hodnoty trhového podielu je zvyčajne založený na údajoch o hodnote predajov na trhu alebo na základe iných spoľahlivých trhových informácií vrátane objemov predaja. V tejto súvislosti Komisia berie na vedomie skutočnosť, že pokiaľ ide o distribúciu nových motorových vozidiel, podiely na trhu sa v súčasnosti odvetvím počítajú na základe objemu predaja motorových vozidiel uskutočneného dodávateľom na relevantnom trhu, ktorý zahŕňa všetky motorové vozidlá, ktoré kupujúci považuje za vzájomne zameniteľné alebo nahraditeľné z dôvodu vlastností produktov, ich cien a zamýšľaného použitia.

dielov pre motorové vozidlá a/alebo poskytovanie opravárenských a údržbárskych služieb, sa od 1. júna 2010 do 31. mája 2013 budú uplatňovať len pokiaľ ide o dohody o distribúcii nových vozidiel. Počas uvedeného obdobia sa tieto usmernenia nebudú uplatňovať na výklad ustanovení nariadenia (ES) č. 1400/2002. Namiesto toho je potrebné odkázať na vysvetľujúcu brožúru týkajúcu sa uvedeného nariadenia. ⁽¹⁾

- (14) Pokiaľ ide o vertikálne dohody týkajúce sa podmienok, za ktorých strany môžu kupovať, predávať alebo ďalej predávať náhradné diely pre motorové vozidlá a/alebo poskytovať opravárenské služby a údržbu motorových vozidiel, od 1. júna 2010 sa uplatňuje nariadenie o skupinovej výnimke pre motorové vozidlá. To znamená, že tieto dohody s cieľom získať výnimku podľa článku 4 uvedeného nariadenia musia spĺňať nielen podmienky udelenia výnimky v rámci nariadenia o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke, ale nesmú obsahovať ani vážne obmedzenia hospodárskej súťaže, obvykle uvádzané ako závažné obmedzenia ako sú uvedené v článku 5 nariadenia o skupinovej výnimke pre motorové vozidlá.
- (15) Keďže charakter trhov pre opravárenské služby a údržbu a pre distribúciu náhradných dielov vo všeobecnosti súvisí so značkou, hospodárska súťaž na týchto trhoch je výrazne menej intenzívna ako hospodárska súťaž na trhu predaja nových motorových vozidiel. Hoci sa spoľahlivosť zlepšila a intervaly služieb predĺžili vďaka technologickým zlepšeniam, tento vývoj je prevyšovaný vzostupným vývojom cien za jednotlivé opravárenské práce a údržbu. Na trhoch s náhradnými dielmi čelia náhradné diely, ktoré sú označené značkou výrobcu motorového vozidla, hospodárskej súťaži zo strany tých, ktoré dodávajú dodávateľa originálneho vybavenia (OES) a ďalšie strany. Toto udržiava cenový tlak na týchto trhoch, ktoré, naopak, udržiavajú tlak na ceny na trhoch opravy a údržby, pretože náhradné diely predstavujú veľký podiel na nákladoch na priemernú opravu. Okrem toho opravy a údržba ako celok predstavujú veľmi vysoký podiel na celkových výdavkoch spotrebiteľov na motorové vozidlá, ktoré samy o sebe predstavujú významný podiel na priemernom rozpočte spotrebiteľov.
- (16) S cieľom zamerať sa na osobitné záležitosti týkajúce sa hospodárskej súťaže vznikajúcej na popredajných trhoch s motorovými vozidlami, nariadenie o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke je doplnené o tri dodatočné základné obmedzenia v nariadení o skupinovej výnimke pre motorové vozidlá, ktoré sa uplatňujú na opravu a údržbu motorových vozidiel a na dodávku náhradných dielov. Ďalšie usmernenie o týchto dodatočných základných obmedzeniach sa uvádza v oddiele III týchto usmerení.

⁽¹⁾ Vysvetľujúca brožúra týkajúca sa nariadenia Komisie (ES) č. 1400/2002 z 31. júla 2002 – *Distribúcia a údržba motorových vozidiel v Európskej únii*.

III. UPLATŇOVANIE DOPLŇUJÚCICH USTANOVENÍ V NARIADENÍ O SKUPINOVEJ VÝNIMKE PRE MOTOROVÉ VOZIDLÁ

- (17) Dohody nebudú využívať výhody skupinovej výnimky, ak obsahujú závažné obmedzenia. Tieto obmedzenia sú uvedené v článku 4 nariadenia o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke a článku 5 nariadenia o skupinovej výnimke pre motorové vozidlá. Zahrnutie ktoréhokoľvek z takých obmedzení do dohody vedie k predpokladu, že dohoda patrí do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy. Ďalej vedie aj k predpokladu, že táto dohoda pravdepodobne nebude spĺňať podmienky stanovené v článku 101 ods. 3 zmluvy, preto sa z toho dôvodu neuplatní skupinová výnimka. Tento predpoklad však možno vyvrátiť, čo podnikom ponecháva otvorenú možnosť domáhať sa v jednotlivých prípadoch účinnej ochrany podľa článku 101 ods. 3 zmluvy.
- (18) Jedným z cieľov Komisie, pokiaľ ide o politiku hospodárskej súťaže v sektore motorových vozidiel, je ochraňovať prístup výrobcov náhradných dielov na popredajné trhy motorových vozidiel a zabezpečiť tak, aby nezávislé a autorizované opravovne a veľkoobchodníci s náhradnými dielmi mali aj naďalej prístup ku konkurenčným značkám náhradných dielov. Dostupnosť takých dielov prináša spotrebiteľom značné výhody, hlavne preto, že medzi dielmi predávanými alebo znovu predávanými výrobcami automobilov a alternatívnymi dielmi sú často veľké cenové rozdiely. Alternatívy pre diely s ochrannou známkou výrobcu motorových vozidiel (OEM diely) zahŕňajú originálne diely vyrábané a distribuované dodávateľmi originálneho vybavenia (OES diely), zatiaľ čo ostatné diely zodpovedajúce kvalite originálnych komponentov sú dodávané výrobcami dielov „zodpovedajúcej kvality“.
- (19) „Pôvodné časti alebo vybavenie“ sú časti alebo vybavenie vyrobené podľa špecifikácií a výrobných noriem, ktoré poskytol výrobca motorového vozidla na výrobu častí a vybavenia na montáž predmetného motorového vozidla. To zahŕňa diely alebo vybavenie, ktoré sa vyrábajú na rovnakej výrobní linke ako tieto diely alebo vybavenie. Predpokladá sa, že ak sa nepreukáže opak, diely predstavujú originálne diely v prípade, ak výrobca dielov potvrdí, že diely zodpovedajú kvalite komponentov použitých na montáž príslušného motorového vozidla a boli vyrobené podľa špecifikácií a výrobných noriem motorového vozidla [pozri článok 3 ods. 26 smernice Európskeho parlamentu a Rady 2007/46/ES z 5. septembra 2007, ktorou sa zriaďuje rámec pre typové schválenie motorových vozidiel a ich prípojných vozidiel, systémov, komponentov a samostatných technických jednotiek určených pre tieto vozidlá ⁽²⁾].

⁽²⁾ Ú. v. EÚ L 263, 9.10.2007, s. 1.

(20) Diely sa považujú za diely „zodpovedajúcej kvality“, ak majú dostatočne vysokú kvalitu a ich použitie neohrozí dobré meno príslušnej autorizovanej siete. Tak, ako pri akomkoľvek inom štandarde týkajúcom sa výberu, výrobca automobilov môže predložiť dôkazy, že daný náhradný diel nespĺňa túto požiadavku.

(21) V článku 4 písm. e) nariadenia o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke sa ako závažné obmedzenie uvádza dohoda medzi dodávateľom komponentov a kupujúcim, ktorý zabudováva tieto komponenty, s cieľom zabrániť dodávateľovi predávať svoje komponenty konečným používateľom, nezávislým opravovňiam alebo ďalším poskytovateľom služieb, ktorí neboli kupujúcim poverení na opravu alebo servis jeho tovarov, alebo ho v tom obmedziť. V článku 5 písm. a) až c) nariadenia o skupinovej výnimke pre motorové vozidlá sa stanovujú tri dodatočné závažné obmedzenia týkajúce sa dohôd na dodávku náhradných dielov.

(22) Článok 5 písm. a) nariadenia o skupinovej výnimke pre motorové vozidlá sa týka obmedzenia predaja náhradných dielov na motorové vozidlá členmi selektívneho distribučného systému nezávislým opravovňiam. Toto ustanovenie je najdôležitejšie pre určitú kategóriu dielov uvádzaných niekedy ako viazané diely, ktoré možno získať len od výrobcu vozidiel alebo od členov jeho autorizovaných sietí. Ak sa dodávateľ a distribúter dohodnú, že také diely sa nemôžu dodávať nezávislým opravovňiam, touto dohodou sa pravdepodobne vylúčia také opravovne z trhu opravárenských služieb a údržby a poruší sa článok 101 zmluvy.

(23) Článok 5 písm. b) nariadenia o skupinovej výnimke pre motorové vozidlá sa týka akéhokoľvek priameho alebo nepriameho obmedzenia dohodnutého medzi dodávateľom náhradných dielov, opravárskych nástrojov alebo diagnostických alebo iných zariadení a výrobcom motorových vozidiel, ktoré obmedzuje schopnosť dodávateľa predávať tento tovar autorizovaným a/alebo nezávislým distribúterom a opravovňiam. Takzvané „dojednania o vybavení“ medzi dodávateľmi komponentov a výrobcami motorových vozidiel sú jedným z príkladov možných nepriamych obmedzení tohto druhu. V tejto súvislosti je potrebné uviesť odkaz na oznámenie Komisie z 18. decembra 1978 týkajúce sa vyhodnotenia niektorých subdodávateľských dohôd vo vzťahu k článku 85 ods. 1 zmluvy o EHS⁽¹⁾. Článok 101 ods. 1 zmluvy sa spravidla nevzťahuje na dojednanie, na základe ktorého výrobca vozidiel poskytne výrobcovi komponentov nástroj potrebný na výrobu určitých komponentov, podieľa sa na jeho nákladoch na vývoj výrobku alebo prispeje

potrebnými⁽²⁾ právami duševného vlastníctva alebo know-how, a neumožňuje, aby sa tento príspevok používal na výrobu dielov určených na priamy predaj na popredajnom trhu. Na druhej strane, ak výrobca motorových vozidiel núti dodávateľa komponentov previesť svoje vlastnícke práva vzťahujúce sa na takéto nástroje, na práva duševného vlastníctva alebo know-how, ak znáša len nepodstatnú časť nákladov na vývoj produktu alebo neprispieje žiadnymi podstatnými právami duševného vlastníctva alebo know-how, príslušná dohoda sa nebude považovať za právoplatnú subdodávateľskú dohodu. Preto sa na ňu môže vzťahovať článok 101 ods. 1 zmluvy a môže byť preskúmaná v súlade s ustanoveniami nariadení o skupinovej výnimke.

(24) Článok 5 písm. c) nariadenia o skupinovej výnimke pre motorové vozidlá sa vzťahuje na obmedzenie dohodnuté medzi výrobcom motorových vozidiel, ktorý používa komponenty na počiatočnú montáž motorových vozidiel, a dodávateľom takých komponentov, ktoré obmedzuje dodávateľovu schopnosť účinne a zreteľne umiestniť svoju obchodnú známku alebo logo na dodávaných komponentoch alebo náhradných dieloch. S cieľom zlepšiť možnosť výberu spotrebiteľa, opravovne a spotrebiteľa by mali byť schopní identifikovať, ktoré náhradné diely od alternatívnych dodávateľov sú vhodné pre dané motorové vozidlo, okrem tých, na ktorých je umiestnená značka výrobcu automobilov. Umiestnenie obchodnej známky alebo loga na komponenty a náhradné diely jednoduchým spôsobom umožňuje identifikáciu kompatibilných náhradných dielov, ktoré možno získať od OES. Nepovolením tejto možnosti môžu výrobcovia motorových vozidiel obmedziť komercializáciu OES dielov a obmedziť možnosť výberu spotrebiteľa spôsobom, ktorý je v protiklade s ustanoveniami článku 101 zmluvy.

IV. POSÚDENIE KONKRÉTNÝCH OBMEDZENÍ

(25) Zmluvné strany vertikálnych dohôd v sektore motorových vozidiel by mali používať tieto usmernenia jednak ako dodatok k všeobecným vertikálnym usmerneniam a jednak v spojení s týmito usmerneniami v záujme posúdenia zlučiteľnosti osobitných obmedzení s článkom 101 zmluvy. V tomto oddiele sa uvádzajú určité usmernenia, pokiaľ ide o záväzok predávať jednu značku a o selektívnu distribúciu, čo sú dve oblasti, ktoré môžu mať osobitný význam pre posúdenie kategórie dohôd uvedených v oddiele II týchto usmernení.

1. Záväzok predávať jednu značku

i) *Posúdenie záväzku predávať jednu značku na základe nariadení o skupinovej výnimke*

(26) Podľa článku 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre motorové vozidlá v spojení s článkom 5 ods. 1 písm.

⁽¹⁾ Ú. v. ES C 1, 3.1.1979, s. 2.

⁽²⁾ Ak výrobca motorových vozidiel poskytne dodávateľovi komponentov nástroj, práva duševného vlastníctva a/alebo know-how, toto dojednanie nebude mať prospech zo subdodávateľského oznámenia v prípade, že dodávateľ komponentov už má tento nástroj, právo duševného vlastníctva alebo know-how k dispozícii alebo by ich mohol za primeraných podmienok získať, pretože za týchto okolností by tento príspevok nebol nevyhnutný.

a) nariadenia o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke dodávateľ a distributér motorových vozidiel, ktorí nevlastnia viac ako 30 % podielu na relevantnom trhu, sa môžu dohodnúť na záväzku predávať jednu značku, ktorý zaväzuje distributéra, aby nakupoval motorové vozidlá len od dodávateľa alebo od iných firiem určených dodávateľom pod podmienkou, že trvanie takeého záväzku nesúťaženia sa obmedzí na päť alebo menej rokov. Rovnaké zásady sa vzťahujú na dohody medzi dodávateľmi a ich autorizovanými servismi a/alebo dodávateľmi náhradných dielov. Obnovenie po uplynutí piatich rokov vyžaduje výslovný súhlas obidvoch strán a nemali by existovať žiadne prekážky, ktoré by bránili distributérovi v účinnom ukončení záväzku nesúťaženia na konci päťročného obdobia. Na takéto záväzky nesúťaženia sa nevzťahujú nariadenia o skupinových výnimkách, ak je lehota ich trvania neobmedzená alebo presahuje päť rokov, aj keď za týchto okolností by sa nariadenia o skupinových výnimkách aj naďalej uplatňovali na zostávajúcu časť vertikálnej dohody. To isté platí aj pre záväzky nesúťaženia, ktoré sú automaticky obnoviteľné po období piatich rokov. Prekážky, hrozby ukončenia zmluvy alebo oznámenia o opätovnom zavedení záväzkov predávať jednu značku pred uplynutím dostatočného obdobia, ktoré by distributérovi alebo novému dodávateľovi umožnilo odpísať ich stratené investície, by znamenalo automatické obnovenie príslušného záväzku predávať jednu značku.

(27) Podľa článku 5 ods. 1 písm. c) nariadenia o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke, výnimka neplatí pre každý priamy alebo nepriamy záväzok, ktorého dôsledkom je, že členovia systému selektívnej distribúcie nemôžu predávať značky určitých konkurujúcich dodávateľov. Mimoriadnu pozornosť treba venovať spôsobu uplatňovania záväzkov predávať jednu značku u existujúcich distributérov dodávajúcich viacero značiek s cieľom zabezpečiť, aby príslušné záväzky nevytvorili časť celkovej stratégie, ktorej cieľom je obmedziť konkurenciu zo strany jedného alebo viacerých konkrétnych dodávateľov, a predovšetkým zo strany nových dodávateľov alebo slabších konkurentov. Takýto druh obáv môže vzniknúť najmä vtedy, ak sa presiahnu prahové hodnoty trhového podielu uvedené v odseku 34 týchto usmernení a ak dodávateľ, ktorý používa takýto druh obmedzenia, má také postavenie na relevantnom trhu, ktoré mu umožňuje významne prispieť k celkovému účinku uzavretia trhu⁽¹⁾.

(28) Záväzky nekonkurovania vo vertikálnych dohodách nepredstavujú závažné obmedzenia, avšak v závislosti od okolností trhu môžu aj napriek tomu mať negatívne účinky, ktoré môžu spôsobiť zahrnutie dohôd do

pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy.⁽²⁾ Takýto škodlivý účinok môže vzniknúť vytvorením prekážok znemožňujúcich vstup alebo rozšírenie, ktoré uzatvorí trh pred konkurenčnými dodávateľmi, a poškodí spotrebiteľov najmä prostredníctvom zvýšenia cien, obmedzenia sortimentu výrobkov, poklesu ich kvality alebo zníženia úrovne inovácie výrobkov.

(29) Záväzky nekonkurovania však môžu mať aj kladné účinky, ktoré môžu odôvodňovať uplatňovanie článku 101 ods. 3 zmluvy. Môžu pomôcť hlavne pri prekonávaní problému „parazitovania“, prostredníctvom ktorého jeden dodávateľ môže ťažiť z investícií iného dodávateľa. Dodávateľ môže napríklad investovať do priestorov distributéra, čím však pritiahne zákazníkov konkurujúcej značky, ktorá sa predáva z tých istých priestorov. To isté sa vzťahuje aj na ďalšie typy investícií vynaložené dodávateľom, ktoré môže distributér využiť na predaj motorových vozidiel konkurenčných výrobcov, ako sú napríklad investície do odbornej prípravy.

(30) Ďalší pozitívny účinok záväzkov nekonkurovania v sektore motorových vozidiel sa týka zvýšenia imidžu značky a reputácie distribučnej siete. Takéto obmedzenia môžu pomôcť vytvoriť a udržať imidž značky prostredníctvom uloženia určitého opatrenia jednotnosti a štandardizácie kvality distribútorom, čím sa zvýši atraktivnosť tejto značky pre konečného spotrebiteľa a vzrastie aj jeho predaj.

(31) Článok 1 písm. d) nariadenia o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke definuje záväzok nekonkurovania ako:

„a) akýkoľvek priamy či nepriamy záväzok, ktorého následkom je, že kupujúci nevyrába, nekupuje, nepredáva alebo nepredáva ďalej tovary alebo služby konkurujúce zmluvným tovarom a službám, alebo

b) akýkoľvek priamy či nepriamy záväzok pre kupujúceho kupovať od dodávateľa alebo iného podniku určeného dodávateľom viac ako 80 % jeho celkového nákupu zmluvných tovarov alebo služieb a ich náhrad na relevantnom trhu.“

(32) Dodávateľ sa okrem priamych prostriedkov na spojenie distributéra so svojou(-imi) vlastnou(-ými) značkou(-ami), môže tiež uchýliť k nepriamym prostriedkom, ktoré majú ten istý účinok. V odvetví motorových vozidiel takýto nepriamy prostriedok môže zahŕňať kvalitatívne normy osobitne určené na odradenie distributérov od predaja výrobkov konkurenčných značiek,⁽³⁾ bonusy podmienené súhlasom distributéra s výhradným predajom jednej značky, cieľové zľavy alebo určité ďalšie požiadavky,

⁽¹⁾ Oznámenie Komisie o dohodách menšieho významu, ktoré neobmedzujú významne hospodársku súťaž podľa článku 81 ods. 1 Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva (*de minimis*), Ú. v. ES C 368, 22.12.2001, s. 13.

⁽²⁾ Pokiaľ ide o relevantné faktory, ktoré sa majú zohľadňovať s cieľom posúdiť záväzky nekonkurovania podľa článku 101 ods. 1 zmluvy, pozri príslušný oddiel všeobecných vertikálnych usmernení, najmä odseky 129 až 150.

⁽³⁾ Pozri veci BMW, IP/06/302 – 13.3.2006 a Opel 2006, IP/06/303 – 13.3.2006.

ako napríklad požiadavka zriadiť samostatný právnický subjekt pre konkurenčnú značku alebo záväzok vystaviť ďalšiu konkurenčnú značku v samostatnej predvážajúcej miestnosti v zemepisnej oblasti, v ktorej by splnenie takej požiadavky nebolo z ekonomického hľadiska životaschopné (napríklad v riedko osídlených oblastiach).

(33) Skupinová výnimka stanovená v nariadení o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke sa vzťahuje na všetky formy priamych alebo nepriamych záväzkov nekonkurovania za predpokladu, že podiely dodávateľa a jeho distribútora na trhu nepresiahnu 30 % a trvanie záväzku nekonkurovania nepresiahne päť rokov. Avšak dokonca aj v prípadoch, v ktorých jednotlivé dohody spĺňajú tieto podmienky, môže mať použitie záväzkov nekonkurovania za následok protisúťažné účinky nevyvážené ich kladnými účinkami. V odvetví motorových vozidiel by také čisté protisúťažné účinky mohli byť hlavne dôsledkom kumulatívnych účinkov vedúcich k uzavretiu trhu pred konkurenčnými značkami.

(34) Pokiaľ ide o distribúciu motorových vozidiel na maloobchodnej úrovni, je nepravdepodobné, že k uzatvoreniu trhu tohto druhu dôjde na trhoch, na ktorých majú všetci dodávateľia podiely nižšie ako 30 % a kde celkový percentuálny podiel predaja všetkých motorových vozidiel, na ktorý sa vzťahuje záväzok predávať jednu značku na relevantnom trhu (t. j. celkový viazaný podiel na trhu) je nižší ako 40 %⁽¹⁾. V situácii, v ktorej má jeden dodávateľ, ktorý nie je dominantný, podiel na príslušnom trhu viac ako 30 %, zatiaľ čo podiely všetkých ostatných dodávateľov na trhu sú nižšie ako 30 %, sú kumulatívne protisúťažné účinky nepravdepodobné, pretože celkový viazaný podiel na trhu nepresahuje 30 %.

(35) Ak je značne obmedzený prístup na relevantný trh na účely predaja nových motorových vozidiel alebo hospodárska súťaž v rámci tohto trhu kumulatívnym účinkom paralelných sietí podobných vertikálnych dohôd obsahujúcich záväzky o predaji jednej značky, Komisia môže odňať výhodu skupinovej výnimky podľa článku 29 nariadenia Rady (ES) č. 1/2003 zo 16. decembra 2002 o vykonávaní pravidiel hospodárskej súťaže stanovených v článkoch 81 a 82 zmluvy.⁽²⁾ Rozhodnutie o odňatí môže byť predovšetkým určené tým dodávateľom, ktorí významným spôsobom prispievajú ku kumulatívnemu účinku uzavretia relevantného trhu. Ak k tomuto účinku dôjde na vnútroštátnom trhu, vnútroštátne orgány v oblasti hospodárskej súťaže tohto členského štátu môžu takisto odňať výhodu skupinovej výnimky v súvislosti s týmto územím.

(36) Na dôkaz, ak paralelné siete vertikálnych dohôd, ktoré obsahujú podobné vertikálne obmedzenia, pokrývajú viac ako 50 % daného trhu, Komisia môže prijať nariadenie,

ktorým sa bloková výnimka s ohľadom na tieto obmedzenia vyhlási za nepoužiteľnú na relevantný trh. K takejto situácii môže dôjsť predovšetkým vtedy, keď kumulatívne účinky vyplývajúce z rozšíreného využívania záväzkov o predaji jednej značky vedú k poškodeniu spotrebiteľa na uvedenom trhu.

(37) So zreteľom na posúdenie záväzkov minimálneho odberu vypočítaného na základe celkových ročných požiadaviek distribútora môže byť odňatie výhody skupinovej výnimky v prípade vzniku kumulatívnych protisúťažných účinkov opodstatnené dokonca aj vtedy, keď dodávateľ uloží záväzok minimálneho odberu, ktorý je pod limitom 80 % stanoveným v článku 1 písm. d) nariadenia o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke. Zmluvné strany musia zvážiť, či v súvislosti s príslušnými vecnými okolnosťami záväzok distribútora zabezpečí, aby dané percento jeho celkových nákupov motorových vozidiel malo značku dodávateľa, zabráni distribútorovi v prebratí jednej značky alebo viacerých ďalších konkurenčných značiek. Z tohto hľadiska aj povinnosť minimálneho odberu stanovená na úrovni nižšej ako 80 % z celkového ročného nákupu distribútora znamená záväzok predávať jednu značku, ak zaväzuje distribútora, ktorý má záujem o distribúciu novej značky podľa vlastného výberu od konkurujúceho výrobcu, aby predával toľko motorových vozidiel značky, ktorú v súčasnosti predáva, že by sa obchodovanie distribútora stalo ekonomicky neutrálne (3). Takýto záväzok minimálneho odberu bude viesť k záväzku predávať jednu značku aj vtedy, ak by konkurujúceho dodávateľa nútil, aby rozdelil svoj plánovaný objem predaja na danom území medzi niekoľkými distribútorami, čo by malo za následok duplicitu investícií a roztrieštenosť predaja

ii) *Posúdenie záväzkov predávať jednu značku, ktoré nie sú zahrnuté do rozsahu pôsobnosti nariadení o skupinovej výnimke*

(38) Zmluvné strany tiež možno vyzvať, aby posúdili zlučiteľnosť záväzkov predávať jednu značku s pravidlami hospodárskej súťaže v súvislosti s dohodami, ktoré nespĺňajú podmienky udelenia skupinovej výnimky, pretože podiely zmluvných strán presahujú na trhu 30 % alebo trvanie dohody presahuje päť rokov. Preto budú takéto dohody podrobené individuálnemu preskúmaniu s cieľom zistiť, či sa na ne vzťahuje článok 101 ods. 1 zmluvy, a ak áno, či je možné preukázať účinky vyrovnávajúce akékoľvek možné nepriaznivé účinky. Ak áno, mohli by využívať výhodu výnimky stanovenej v článku 101 ods. 3 zmluvy. Pokiaľ ide o posúdenie individuálnych prípadov, uplatnia sa všeobecné zásady stanovené v oddiele VI.2.1 všeobecných vertikálnych usmernení.

(3) Napríklad, ak obchodník predá na uspokojenie dopytu 100 vozidiel značky A za rok a má záujem o nákup 100 vozidiel značky B, záväzok minimálneho odberu stanovený na úrovni 80 % týkajúci sa vozidla A by znamenal, že nasledujúci rok by obchodník musel nakúpiť 160 vozidiel značky A. Keďže miera rozšírenia je zvyčajne relatívne stabilná, obchodníkovi by pravdepodobne zostali veľké zásoby vozidiel značky A. Aby predišiel takejto situácii, bol by nútený výrazne znížiť predaj vozidiel značky B. V závislosti od konkrétnych okolností prípadu sa takýto postup dá považovať za záväzok predávať jednu značku.

(1) Pozri všeobecné vertikálne usmernenia, odsek 141.

(2) Ú. v. ES L 1, 4.1.2003, s. 1.

(39) Hlavné dohody uzavreté medzi výrobcou motorových vozidiel alebo jeho dovozcom na jednej strane a distribútormi náhradných dielov a/alebo autorizovanými opravovňami na strane druhej nebudú spadať pod nariadenia o skupinovej výnimke v prípade, že prahová hodnota trhových podielov zmluvných strán presahuje 30 %, čo je pravdepodobný prípad väčšiny dohôd. Závazky predávať jednu značku, ktoré bude potrebné za týchto okolností posúdiť, zahŕňajú všetky druhy obmedzení, ktoré priamo alebo nepriamo obmedzujú schopnosť autorizovaných distributéroov alebo opravovní získať originálne náhradné diely alebo náhradné diely zodpovedajúcej kvality. Závazok autorizovanej opravovne používať originálne náhradné diely dodávané výrobcou motorového vozidla na záručné opravy, bezplatný servis a práce pri stiahnutí motorového vozidla z trhu, by sa však nepovažoval za záväzok predávať jednu značku, ale skôr za objektívne odôvodnenú povinnosť.

(40) Závazky predávať jednu značku v dohodách o distribúcii nových motorových vozidiel si tiež budú vyžadovať individuálne posúdenie, ak trvanie dohôd presahuje päť rokov a/alebo ak trhový podiel dodávateľa presahuje 30 %, čo môže byť prípad určitých dodávateľov v niektorých členských štátoch. Za takýchto okolností by strany mali brať do úvahy nielen trhový podiel dodávateľa a kupujúceho, ale aj celkový viazaný podiel na trhu zohľadňujúci prahové hodnoty uvedené v odseku 34. Jednotlivé prípady nad prahovými hodnotami sa budú posudzovať podľa všeobecných zásad stanovených v odseku VI.2.1 všeobecných vertikálnych usmernení.

(41) Posúdenie záväzkov minimálneho odberu, ktoré nespádajú do pôsobnosti nariadení o skupinovej výnimke vypočítaných na základe celkových ročných požiadaviek distributéra, zohľadní všetky relevantné faktické okolnosti. Požiadavka minimálneho odberu stanovená na úrovni nižšej ako 80 % z celkových ročných nákupov bude predstavovať záväzok predávať jednu značku najmä vtedy, ak by mala účinok, ktorý by zabraňoval distributérovi obchodovať s jednou alebo viacerými doplňujúcimi konkurujúcimi značkami.

2. Selektívna distribúcia

(42) Selektívna distribúcia je v súčasnosti prevládajúcou formou distribúcie v sektore motorových vozidiel. Jej použitie je rozšírené v distribúcii motorových vozidiel, ako aj v opravách a údržbe a v distribúcii náhradných dielov.

(43) Vo výhradne kvalitatívnej selektívnej distribúcii sa distributéri a opravovne vyberajú len na základe objektívnych kritérií, ktoré si vyžaduje povaha produktu alebo služby, ako je napríklad technická kvalifikácia zamestnancov predaja, usporiadanie predajných priestorov, techniky

predaja a druh predajnej služby, ktorú má distributér poskytovať⁽¹⁾. Uplatňovanie takých kritérií priamo neobmedzuje počet distributéroov alebo opravovní prijatých do siete dodávateľa. Výhradne kvalitatívna selektívna distribúcia sa zvyčajne posudzuje tak, že sa na ňu nevzťahuje pôsobnosť článku 101 ods. 1 zmluvy pre chýbajúce protisúťažné účinky za predpokladu, že sú splnené tri podmienky. Po prvé, povaha príslušného výrobku musí vyžadovať použitie selektívnej distribúcie v tom zmysle, že taký systém musí stanoviť oprávnenú požiadavku, so zreteľom na charakter príslušného produktu, aby sa zachovala jeho kvalita a zabezpečilo jeho správne použitie. Po druhé, distributéri alebo opravovne sa musia vyberať na základe objektívnych kritérií kvalitatívneho charakteru, ktoré sa stanovujú jednotne pre všetkých potenciálnych ďalších predajcov a neuplatňujú sa diskriminačne. Po tretie, stanovené kritériá nesmú prekračovať rámec toho, čo je potrebné.

(44) Zatiaľ čo kvalitatívna selektívna distribúcia zahŕňa výber distributéroov alebo opravovní výhradne na základe objektívnych kritérií, ktoré si vyžaduje povaha produktu alebo služby, kvantitatívna selekcia je rozšírená o ďalšie kritériá výberu, ktoré priamejšie obmedzujú potenciálny počet distributéroov alebo opravovní, a to buď priamo stanovením ich počtu, alebo napríklad tak, že vyžadujú minimálnu úroveň predaja. Siete založené na kvantitatívnych kritériách sa vo všeobecnosti považujú za viac obmedzujúce ako tie, ktoré sa opierajú len o kvalitatívnu selekciu, a preto sa na ne s väčšou pravdepodobnosťou vzťahuje článok 101 ods. 1 zmluvy.

(45) V prípade, že sa na dohody o selektívnej distribúcii vzťahuje článok 101 ods. 1 zmluvy, zmluvné strany budú musieť posúdiť, či ich dohody môžu využívať výhodu nariadení o skupinovej výnimke, alebo či môžu individuálne využívať výnimku stanovenú v článku 101 ods. 3 zmluvy.

(i) *Posúdenie selektívnej distribúcie na základe nariadení o skupinovej výnimke*

(46) Nariadenia o skupinovej výnimke vynímajú dohody o selektívnej distribúcii bez ohľadu na to, či sa použijú kvantitatívne alebo výhradne kvalitatívne kritériá výberu, pokiaľ podiely zmluvných strán na trhu nepresiahnu 30 %. Výnimka je však podmienená dohodami,

⁽¹⁾ Treba však pripomenúť, že v súlade so zavedenou judikatúrou európskych súdov výhradne kvalitatívne systémy selektívnej distribúcie môžu napriek tomu obmedziť hospodársku súťaž v prípade, keď existencia určitého počtu takých systémov neponecháva žiadny priestor pre iné formy distribúcie založené na rozdielnom spôsobe hospodárskej súťaže. Takáto situácia spravidla nenastane na trhoch v oblasti predaja nových motorových vozidiel, na ktorých sú lízinguové a iné dojednania platnou alternatívou priameho nákupu motorového vozidla, ani na trhoch s opravami a údržbou, pokiaľ nezávislé opravovne poskytujú zákazníkom alternatívny kanál pre údržbu ich motorových vozidiel. Pozri napríklad rozsudok Súdu prvého stupňa T-88/92, *Groupement d'achat Édouard Leclerc/Komisija*, Zb. 1996, s. II-1961.

ktoré neobsahujú žiadne zo závažných obmedzení stanovených v článku 4 nariadenia o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke a článku 5 nariadenia o skupinovej výnimke pre motorové vozidlá ani žiadne z vylúčených obmedzení opísaných v článku 5 nariadenia o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke.

(47) Tri zo závažných obmedzení uvedených v nariadení o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke sa konkrétne týkajú selektívnej distribúcie. V článku 4 písm. b) sa ako závažné opisuje obmedzenie územia alebo okruhu zákazníkov, ktorému môže kupujúci predať zmluvné tovary alebo služby s výnimkou obmedzenia predaja neautorizovaným distributérom členmi systému selektívnej distribúcie na trhoch, kde sa taký systém uplatňuje. V článku 4 písm. c) sa ako závažné obmedzenie opisujú dohody, ktoré obmedzujú aktívny alebo pasívny predaj konečným používateľom zo strany členov systému selektívnej distribúcie prevádzkovaného na úrovni maloobchodu, bez dotknutia možnosti zakázať členovi systému prevádzky mimo neautorizovaného miesta prevádzky, zatiaľ čo článok 4 písm. d) sa týka obmedzenia krížových dodávok medzi distributérmi v rámci systému selektívnej distribúcie, vrátane systému medzi distributérmi pôsobiacimi na rôznych úrovniach obchodu. Tieto tri hlavné obmedzenia majú osobitný význam pre distribúciu motorových vozidiel.

(48) Vnútrotrh umožnil spotrebiteľom nakupovať motorové vozidlá v iných členských štátoch a využívať výhody cenových rozdielov medzi nimi a Komisia chápe ochranu paralelného obchodu v tomto sektore ako dôležitý cieľ hospodárskej súťaže. Schopnosť spotrebiteľa nakupovať tovar v iných členských štátoch je zvlášť dôležitá, pokiaľ ide o motorové vozidlá, vzhľadom na vysokú hodnotu tovaru a priame výhody vo forme nižších cien účtovaných spotrebiteľom, ktorí kupujú motorové vozidlá na inom mieste v Únii. Komisia sa preto obáva, aby dohody o distribúcii neobmedzovali paralelný obchod, pretože nie je možné predpokladať, že by spĺňali podmienky stanovené v článku 101 ods. 3 zmluvy (1).

(49) Komisia v niekoľkých prípadoch začala vyšetrovanie proti výrobcem motorových vozidiel za to, že bránia takému obchodu, a európske súdy jej rozhodnutia vo väčšine prípadov potvrdili (2). Táto skúsenosť nasvedčuje tomu, že obmedzenia paralelného obchodu môžu mať niekoľko

foriem. Dodávateľ môže napríklad vyvíjať tlak na distributérov, hroziť im ukončením zmluvy, nevyplácať bonusy, zamietnuť uznanie záruky na motorové vozidlá dovezené spotrebiteľom alebo dodané vo forme krížovej dodávky medzi distributérmi, ktorí majú sídlo v rôznych členských štátoch alebo nechať distributéra podstatne dlhšie čakať na dodávku totožného motorového vozidla, ak má príslušný spotrebiteľ bydlisko v inom členskom štáte.

(50) Osobitný príklad nepriamych obmedzení paralelného obchodu nastane vtedy, keď distributér nie je schopný získať nové motorové vozidlá s príslušnými špecifikáciami potrebnými pre cezhraničný predaj. Za týchto osobitných okolností môže byť prínos skupinovej výnimky závislý od toho, či dodávateľ poskytne distributérom motorové vozidlá, ktoré majú rovnaké špecifikácie ako vozidlá predávané do iných členských štátov a určené na predaj spotrebiteľom z týchto krajín (takzvané „dojednanie o disponibilite“) (3).

(51) Na účely uplatňovania nariadení o skupinovej výnimke, a najmä pokiaľ ide o uplatňovanie článku 4 písm. c) nariadenia o všeobecnej vertikálnej skupinovej výnimke, pojem „koneční používatelia“ zahŕňa lízingové spoločnosti. To predovšetkým znamená, že distributérom v systémoch selektívnej distribúcie sa nemôže brániť v tom, aby predávali nové motorové vozidlá lízingovým spoločnostiam podľa ich výberu. Dodávateľ využívajúci selektívnu distribúciu však môže zabrániť svojim distributérom predávať nové motorové vozidlá lízingovým spoločnostiam, ak existuje preukázateľné riziko, že tieto spoločnosti ich budú ďalej predávať, pokiaľ sú ešte nové. Dodávateľ môže preto od obchodníka požadovať, aby pred predajom určitej spoločnosti preveril uplatnené všeobecné podmienky lízingu, aby sa overilo, či predmetná firma je skutočne lízingovou spoločnosťou a nie neautorizovaným ďalším predajcom. Povinnosť, aby obchodník poskytol svojmu dodávateľovi kópie všetkých lízingových zmlúv pred predajom motorového vozidla lízingovej spoločnosti by však mohla viesť k nepriamemu obmedzeniu predajov.

(52) Pojem „koneční používatelia“ takisto zahŕňa spotrebiteľov, ktorí nakupujú prostredníctvom sprostredkovateľa. Sprostredkovateľ je osoba alebo podnik, ktorá(-ý) kupuje nové motorové vozidlo v mene uvedeného spotrebiteľa bez toho, že by bola/bol členom distribučnej siete. Títo prevádzkovatelia plnia dôležitú úlohu v sektore motorových vozidiel, najmä v tom, že spotrebiteľom uľahčujú nákupy motorových vozidiel v iných členských štátoch. Dôkaz postavenia sprostredkovateľa by sa v zásade mal stanoviť na základe platného poverenia, ktoré obsahuje meno a adresu spotrebiteľa a ktoré bolo získané ešte pred transakciou. Využívanie Internetu ako spôsobu na prilákanie zákazníkov v súvislosti s daným rozsahom motorových vozidiel a na zhromažďovanie elektronických poverení od zákazníkov neovplyvňuje postavenie sprostredkovateľa. Sprostredkovateľov je potrebné odlišiť

(1) Domnienka, že obmedzenia cezhraničného obchodu môžu poškodiť spotrebiteľov, sa potvrdila rozsudkom vo veci C-551/03 P, *General Motors*, Zb. 2006, s. I-3173, body 67 a 68; vo veci C-338/00 P, *Volkswagen/Komisia*, Zb. 2003, s. I-9189, body 44 a 49, a vo veci T-450/05, *Peugeot/Komisia*, ešte neuverejnený rozsudok z 9. júla 2009, body 46 až 49.

(2) Rozhodnutie Komisie 98/273/ES z 28. januára 1998 vo veci IV/35.733 – VW, rozhodnutie Komisie 2001/146/ES z 20. septembra 2000 vo veci COMP/36.653 – Opel, Ú. v. ES L 59, 28.2.2001, s. 1, rozhodnutie Komisie 2002/758/ES z 10. októbra 2001 vo veci COMP/36.264 – Mercedes-Benz, Ú. v. ES L 257, 25.9.2002, s. 1, rozhodnutie Komisie 2006/431/ES z 5. októbra 2005 vo veci F-2/36.623/36.820/37.275 – SEP a iné/Peugeot SA.

(3) Spojené veci 25 a 26/84 Ford – Werke AG a Ford of Europe Inc./Komisia Európskych spoločností, Zb. 1985, s. 2725.

od nezávislých ďalších predajcov, ktorí nakupujú motorové vozidlá na ďalší predaj a nepôsobia v mene uvedených spotrebiteľov. Nezávislí predajcovia sa nemajú považovať za konečných používateľov na účely nariadení o skupinovej výnimke.

ii) *Posúdenie selektívnej distribúcie mimo rozsahu pôsobnosti nariadení o skupinovej výnimke*

- (53) Ako sa vysvetľuje v odseku 175 všeobecných vertikálnych usmernení, k možným rizikám hospodárskej súťaže spôsobeným selektívnou distribúciou patrí obmedzenie hospodárskej súťaže v rámci jednej značky, a najmä v prípade kumulatívneho účinku, vylúčenie určitého(-ých) typu(-ov) distribútorov a umožnenie nekalého postupu medzi dodávateľmi alebo kupujúcimi.
- (54) Pri hodnotení možných škodlivých účinkov selektívnej distribúcie na hospodársku súťaž podľa článku 101 ods. 1 zmluvy, treba rozlišovať medzi čisto kvalitatívnou selektívnou distribúciou a kvantitatívnou selektívnou distribúciou. Ako sa uvádza v odseku 43, kvalitatívna selektívna distribúcia normálne nepatrí do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy.
- (55) Skutočnosť, že sieť dohôd nevyužíva výhodu skupinovej výnimky, pretože podiel jednej zmluvnej strany alebo viacerých zmluvných strán na trhu presahuje hranicu 30 % na udelenie výnimky, neznamená, že také dohody sú protiprávne. Naopak, zmluvné strany takých dohôd ich musia podrobiť individuálnej analýze s cieľom overiť, či patria do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy, a ak áno, či napriek tomu môžu využívať výhodu výnimky uvedenej v článku 101 ods. 3 zmluvy.
- (56) Pokiaľ ide o špecifickosti distribúcie nových motorových vozidiel, kvantitatívna selektívna distribúcia bude vo všeobecnosti spĺňať požiadavky článku 101 ods. 3 zmluvy, ak podiely zmluvných strán na trhu nepresiahnu 40 %. Zmluvné strany takých dohôd by však mali mať na pamäti, že prítomnosť určitých noriem selekcie by mohla mať vplyv na to, či ich dohody spĺňajú podmienky stanovené v článku 101 ods. 3 zmluvy. Napríklad keď aj používanie dojednaní o umiestnení v dohodách o selektívnej distribúcii nových motorových vozidiel, to znamená dohodách obsahujúcich zákaz predávať z neschváleného miesta podniku uložený členovi systému selektívnej distribúcie, zvyčajne prinesie výhody efektívnosti vo forme efektívnejšej logistiky a predvídateľnejšieho rozsahu pôsobnosti siete, tieto výhody môžu byť prevážené nevýhodami v prípade, že podiel dodávateľa na trhu je veľmi vysoký a za týchto okolností by také dojednania nemohli čerpať výhodu z výnimky uvedenej v článku 101 ods. 3 zmluvy.

- (57) Individuálne posúdenie selektívnej distribúcie v prípade autorizovaných opravovní takisto nastoľuje špecifické problémy. Pokiaľ existuje trh ⁽¹⁾ opráv a údržby, ktorý je oddelený od trhu predaja nových motorových vozidiel, považuje sa za trh viazaný na jednu značku. Na tomto trhu vzniká hlavný zdroj hospodárskej súťaže na základe konkurenčnej interakcie medzi nezávislými opravovňami a autorizovanými opravovňami príslušnej značky.
- (58) Nevyhnutný konkurenčný tlak zabezpečujú najmä nezávislé opravovne, pretože svojím modelom podnikania a s tým súvisiacimi prevádzkovými nákladmi sa odlišujú od opravovní v autorizovaných sieťach. Navyše, na rozdiel od autorizovaných opravovní, ktoré do značnej miery využívajú náhradné diely s ochrannou známkou výrobcu automobilov, nezávislé opravovne vo všeobecnosti viac využívajú iné značky, čím umožňujú majiteľovi motorového vozidla vyberať si medzi konkurenčnými náhradnými dielmi. Okrem toho z dôvodu, že veľká väčšina opráv novších motorových vozidiel sa v súčasnosti vykonáva v autorizovaných opravovniach, je dôležité, aby hospodárska súťaž medzi autorizovanými opravovňami bola aj naďalej efektívna, čo je možné iba v prípade, že prístup do sietí je aj naďalej otvorený pre nových účastníkov trhu.
- (59) Nový právny rámec uľahčuje Komisii a vnútroštátnym orgánom pre hospodársku súťaž chrániť hospodársku súťaž medzi nezávislými a autorizovanými opravovňami, ako aj medzi členmi každej autorizovanej opravárskej siete. Rozsah možností orgánov pre hospodársku súťaž konať zväčšuje najmä obmedzenie prahovej hodnoty trhového podielu, ktorým sa vyníma kvalitatívna selektívna distribúcia, zo 100 % na 30 %.
- (60) Pri posudzovaní konkurenčného vplyvu vertikálnych dohôd na popredajné trhy motorových vozidiel, zmluvné strany by mali zobrať do úvahy odhodlanie Komisie zachovať hospodársku súťaž medzi členmi sietí autorizovaných opravovní a aj medzi týmito členmi a

(1) V niektorých prípadoch je systémový trh, ktorý zahŕňa motorové vozidlá aj náhradné diely, možné definovať, okrem iného, na základe životnosti motorového vozidla, ako aj preferencií a nákupného správania používateľov. Pozri oznámenie Komisie o definícii relevantného trhu na účely práva hospodárskej súťaže Spoločenstva (Ú. v. ES C 372, 9.12.1997, s. 5, odsek 56). Dôležitým faktorom je, či si podstatná časť kupujúcich vyberie motorové vozidlo na základe zohľadnenia nákladov počas životnosti vozidla alebo nie. Nákupné správanie sa napríklad môže podstatne líšiť medzi kupujúcimi nákladných motorových vozidiel, ktorí kupujú a prevádzkujú vozový park a ktorí berú do úvahy náklady na údržbu pri nákupe motorového vozidla, a kupujúcimi jednotlivých motorových vozidiel. Ďalším dôležitým faktorom je existencia a relatívne postavenie dodávateľov dielov, opravovní a/alebo distribútorov dielov pôsobiacich na popredajnom trhu nezávisle od výrobcov motorových vozidiel. Vo väčšine prípadov je pravdepodobná existencia oddeleného značkového popredajného trhu, najmä preto, lebo väčšinu kupujúcich tvoria súkromné osoby alebo malé a stredné podniky, ktoré nakupujú vozidlá a popredajné služby oddelene a nemajú systematický prístup k údajom, ktoré by im vopred umožnili posúdiť celkové náklady spojené v vlastníctvom motorového vozidla.

nezavislými opravovňami. Na tento účel by sa osobitná pozornosť mala venovať trom osobitným spôsobom správania, ktoré môžu obmedziť takú hospodársku súťaž, a to zabránením prístupu nezávislých opravovní k technickým informáciám, zneužívaním zákonných a/alebo predĺžených záruk s cieľom vylúčiť nezávislé opravovne alebo podmienením prístupu do sietí autorizovaných opravovní kritériami, ktoré nemajú kvalitatívny charakter.

- (61) Aj keď sa nasledujúce tri pododdiely vzťahujú najmä na selektívnu distribúciu, tie isté protisúťažné účinky uzavretia trhu môžu vyplývať aj z iných druhov vertikálnych dohôd, ktoré priamo alebo nepriamo obmedzujú počet servisných partnerov zmluvne prepojených s výrobcou motorových vozidiel.

Prístup k technickým informáciám zo strany nezávislých prevádzkovateľov

- (62) Aj keď výhradne kvalitatívna selektívna distribúcia sa vo všeobecnosti nepovažuje za takú, ktorá patrí do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy vzhľadom na chýbajúce protisúťažné účinky⁽¹⁾, dohody o kvalitatívnej selektívnej distribúcii uzatvorené s autorizovanými opravovňami a/alebo distribútormi náhradných dielov môžu patriť do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy, ak v kontexte týchto dohôd jedna zo strán koná spôsobom, ktorým vylúči nezávislých prevádzkovateľov z trhu, ak im napríklad neposkytne technické informácie o opravách a údržbe. V tomto kontexte pojem nezávislí prevádzkovatelia zahŕňa nezávislé opravovne, výrobcov a distribútorov náhradných dielov, výrobcov opravárenského vybavenia alebo nástrojov, vydavateľov technických informácií, automobilové kluby, prevádzkovateľov cestnej pomoci, prevádzkovateľov, ktorí ponúkajú prehliadky a testovanie a prevádzkovateľov ponúkajúcich odbornú prípravu pre pracovníkov opravovní. Títo nezávislí prevádzkovatelia sú dôležitým hnacím mechanizmom hospodárskej súťaže na popredajnom trhu.

- (63) Dodávatelia poskytujú svojim autorizovaným opravovňam úplný rozsah technických informácií potrebných na vykonávanie opravárenských a údržbárskych prác na motorových vozidlách svojich značiek a často sú jedinými spoločnosťami, ktoré sú schopné poskytnúť opravovňam všetky technické informácie o príslušných značkách, ktoré potrebujú. Za takých okolností, ak dodávateľ nezabezpečí nezávislým prevádzkovateľom dostatočný prístup k svojim technickým informáciám nevyhnutným na opravy a údržbu značky, mohli by zosilniť možné negatívne účinky vyplývajúce z jeho dohôd s autorizovanými opravo-

vovňami a/alebo distribútormi náhradných dielov a mať za následok, že dohody by patrili do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy.

- (64) Okrem toho, chýbajúci prístup k potrebným technickým informáciám by mohol spôsobiť oslabenie postavenia nezávislých prevádzkovateľov na trhu vedúce k poškodeniu spotrebiteľa v súvislosti s významným obmedzením sortimentu náhradných dielov, vyššími cenami opravárenských služieb a údržby, obmedzením výberu opravovní a potenciálnych problémov s bezpečnosťou. Za týchto okolností, zvýšenie efektívnosti, o ktorom by sa normálne mohlo predpokladať, že je výsledkom dohôd o autorizovaných opravách a distribúcii náhradných dielov, nebolo také, aby vyvážilo tieto protisúťažné účinky a príslušné dohody by preto nespĺňali podmienky stanovené v článku 101 ods. 3 zmluvy.

- (65) Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (ES) č. 715/2007 z 20. júna 2007 o typovom schvaľovaní motorových vozidiel so zreteľom na emisie ľahkých osobných a úžitkových vozidiel (Euro 5 a Euro 6) a o prístupe k informáciám o opravách a údržbe vozidiel⁽²⁾, ako aj nariadenie Komisie (ES) č. 692/2008 z 18. júla 2008, ktorým sa vykonáva, mení a dopĺňa nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (ES) č. 715/2007 o typovom schvaľovaní motorových vozidiel so zreteľom na emisie ľahkých osobných a úžitkových vozidiel (Euro 5 a Euro 6) a o prístupe k informáciám o opravách a údržbe vozidiel⁽³⁾, ustanovujú systém šírenia informácií o opravách a údržbe v prípade osobných vozidiel uvedených na trh od 1. septembra 2009. Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (ES) č. 595/2009 z 18. júna 2009 o typovom schvaľovaní motorových vozidiel a motorov s ohľadom na emisie z ťažkých úžitkových vozidiel (Euro 6) a o prístupe k informáciám o oprave a údržbe vozidiel⁽⁴⁾ a nasledujúce vykonávacie opatrenia ustanovujú takýto systém vo vzťahu k úžitkovým vozidlám uvedeným na trh od 1. januára 2013. Komisia zohľadní tieto nariadenia pri posudzovaní prípadov podozrenia zo zadržania technických informácií o opravách a údržbe týkajúcich sa motorových vozidiel predávaných pre týmito dátumami. Pri posudzovaní, či zadržanie určitej informácie môže viesť k tomu, že na dohody sa bude vzťahovať článok 101 zmluvy, by sa malo zväziť niekoľko faktorov vrátane:

- a) či je príslušná informácia technickou informáciou alebo informáciou iného druhu, ako napríklad obchodnou informáciou⁽⁵⁾, ktorú možno oprávnenne odoprieť;

⁽²⁾ Ú. v. EÚ L 171, 29.6.2007, s. 1.

⁽³⁾ Ú. v. EÚ L 199, 28.7.2008, s. 1.

⁽⁴⁾ Ú. v. EÚ L 188, 18.7.2009, s. 1.

⁽⁵⁾ Za komerčné informácie sa považujú informácie, ktoré sú použité na priebeh obchodovania s opravárenskými službami a údržbou, ale ktoré nie sú potrebné na opravu alebo údržbu motorových vozidiel. Príklady zahŕňajú fakturačný softvér alebo informácie o hodinových mzdách, ktoré sa uplatňujú v rámci autorizovanej siete.

⁽¹⁾ Ako sa uvádza v odseku 54, to vo všeobecnosti platí na trhoch opráv a údržby, pokiaľ nezávislé opravovne poskytujú spotrebiteľom alternatívny spôsob údržby ich motorových vozidiel.

- b) či zadržanie príslušných technických informácií bude mať značný vplyv na schopnosť nezávislých prevádzkovateľov vykonávať svoje úlohy a uplatňovať konkurenčný tlak na trh;
- c) či príslušné technické informácie boli sprístupnené členom príslušnej autorizovanej siete opravovní. v prípade, že boli sprístupnené autorizovanej sieti v akejkoľvek forme, takisto by mali byť sprístupnené nezávislým prevádzkovateľom na nediskriminačnom základe;
- d) či sa príslušné technické informácie napokon⁽¹⁾ použijú na účely opráv a údržby motorových vozidiel alebo skôr na iný účel⁽²⁾, napríklad na výrobu náhradných dielov alebo nástrojov.

(66) Technický pokrok má za následok, že pojem technická informácia sa neustále mení. V súčasnosti konkrétne príklady technických informácií zahŕňajú softvér, kódy porúch a iné parametre spolu s aktualizáciami, ktoré sú potrebné na prácu na elektronických riadiacich jednotkách s cieľom zaviesť alebo obnoviť nastavenia odporúčané dodávateľom, identifikačné čísla motorového vozidla alebo iné metódy identifikácie motorového vozidla, katalógy súčiastok, opravárenské a údržbárske postupy, pracovné riešenia vyplývajúce z pracovných skúseností a týkajúce sa problémov, ktoré zvyčajne postihujú daný model alebo sériu a oznámenia o stiahnutí z trhu, ako aj iné oznámenia informujúce o opravách, ktoré možno vykonať bezplatne v rámci siete autorizovaných opravovní. Kód dielu alebo akékoľvek iné informácie potrebné na identifikáciu správneho náhradného dielu s ochrannou známkou výrobcu automobilov, ktorý bude vhodný pre daný typ motorového vozidla (t.j. diel, ktorý by výrobca automobilov obvykle dodával členom svojich sietí autorizovaných opravovní na opravu daného motorového vozidla), takisto patria medzi technické informácie⁽³⁾. Zoznam položiek uvedených v článku 6 ods. 2 nariadenia (ES) č. 715/2007 a nariadenia (ES) č. 595/2009 by sa mal takisto používať ako kľúč k tomu, čo Komisia považuje za technické informácie na účely uplatňovania článku 101 zmluvy.

(67) Spôsoby poskytovania technických informácií sú takisto dôležité na účely posúdenia zlučiteľnosti dohôd o autori-

zovaných opravovniach s článkom 101 zmluvy. Prístup by mal byť umožnený na požiadanie a bez zbytočného odkladu, informácie by mali byť poskytnuté v použiteľnej forme a účtovaná cena by nemala odrážať od prístupu k nim v dôsledku nezohľadnenia rozsahu, v akom nezávislý prevádzkovateľ informácie použije. Od dodávateľa motorových vozidiel by sa malo vyžadovať, aby poskytol nezávislým prevádzkovateľom prístup k technickým informáciám o nových motorových vozidlách v rovnakom čase, v akom taký prístup poskytne autorizovaným opravovniam a nesmie nútiť nezávislých prevádzkovateľov, aby si kupovali viac ako informácie potrebné na vykonanie príslušnej práce. Článok 101 zmluvy však dodávateľa nezaväzuje k poskytnutiu technických informácií v štandardnom formáte alebo prostredníctvom definovaného technického systému, ako je napríklad norma CEN/ISO alebo formát OASIS, ako je stanovené v nariadení (ES) č. 715/2007 a nariadení Komisie (ES) č. 295/2009 z 18. marca 2009 o zatriedení určitého tovaru do kombinovanej nomenklatúry⁽⁴⁾.

(68) Uvedené úvahy sa takisto vzťahujú na dostupnosť nástrojov a školení pre nezávislých prevádzkovateľov. Pojem „nástroje“ v tomto kontexte zahŕňa elektronické diagnostické a iné opravárenské nástroje spolu s príslušným softvérom vrátane jeho pravidelnej aktualizácie a popredajný servis takých nástrojov.

Zneužívanie záruk

(69) Dohody o kvalitatívnej selektívnej distribúcii možno takisto zahrnúť do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy v prípade, že dodávateľ a členovia jeho autorizovanej siete explicitne alebo implicitne vyhradia opravy určitých kategórií motorových vozidiel členom autorizovanej siete. K tomu môže dôjsť, ak sa napríklad koncovému používateľovi uloží podmienka, že záruka výrobcu vozidla, vo vzťahu ku kupujúcemu, či už zákonná, alebo predĺžená, platí len ak sa opravárenské práce a údržba, na ktoré sa záruka nevzťahuje, uskutočnia iba v opravovni, ktorá je súčasťou autorizovanej siete. To iste sa týka záručných podmienok, ktoré stanovujú použitie náhradných dielov so značkou výrobcu vozidla, pokiaľ ide o výmenu, na ktoré sa nevzťahujú podmienky záruky. Takisto sa zdá byť pochybné, že dohody o selektívnej distribúcii obsahujúce také postupy by mohli priniesť výhody spotrebiteľom, a to tak, že by napríklad umožnil, aby uvedené dohody využívali výhodu z výnimky uvedenej v článku 101 ods. 3 zmluvy. Ak však dodávateľ oprávnene odmietne uznať nárok na bezplatný záručný servis z toho dôvodu, že situácia, ktorá mala za následok uvedený nárok, dôvodne súvisí so zlyhaním na strane opravovne vykonať konkrétny opravársky alebo údržbársky úkon správnym spôsobom alebo použitím náhradných dielov nízkej kvality, nebude to mať žiadny vplyv na zlučiteľnosť dohôd o oprave uzatvorených s dodávateľom s pravidlami hospodárskej súťaže.

⁽¹⁾ Ako napríklad informácie, ktoré sa poskytujú vydavateľom v prípade opakovanej dodávky určenej opravovniam motorových vozidiel.

⁽²⁾ Informácie používané na montáž náhradných dielov alebo pomocou nástroja pre motorové vozidlá by mali byť považované za informácie využívané na opravy a údržbu, zatiaľ čo informácie o dizajne, výrobnom procese alebo materiáloch používaných na výrobu náhradných dielov by sa nemali považovať za spadajúce do tejto kategórie, a môžu preto byť vyňaté.

⁽³⁾ Nezávislý prevádzkovateľ by mal mať prístup k týmto informáciám bez toho, aby musel zakúpiť náhradný diel.

⁽⁴⁾ Ú. v. EÚ L 95, 9.4.2009, s. 7.

Prístup do sietí autorizovaných opravovní

(70) Hospodárska súťaž medzi autorizovanými a nezávislými opravovňami nie je jedinou formou hospodárskej súťaže, ktorá sa musí zohľadniť, keď sa analyzuje zlučiteľnosť dohôd s autorizovanými opravovňami s článkom 101 zmluvy. Zmluvné strany by mali takisto posúdiť aj stupeň, do akého sú si autorizované opravovne v rámci príslušnej siete schopné navzájom konkurovať. Jeden z hlavných faktorov, ktorým sa riadi takáto hospodárska súťaž, súvisí s podmienkami prístupu do siete vytvorenej na základe štandardných dohôd s autorizovanými opravovňami. So zreteľom na všeobecne silné postavenie sietí autorizovaných opravovní na trhu, ich osobitnú dôležitosť pre vlastníkov novších motorových vozidiel a skutočnosť, že spotrebiteľia nie sú ochotní cestovať na veľké vzdialenosti, aby si dali opraviť svoje automobily, Komisia považuje za dôležité, aby bol prístup do sietí autorizovaných opravovní vo všeobecnosti otvorený pre všetky firmy, ktoré spĺňajú vymedzené kritériá kvality. Podrobovanie uchádzačov kvantitatívnej selekcii pravdepodobne spôsobí, že dohoda bude v rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy.

(71) Osobitný prípad nastáva, keď dohody zaväzujú autorizované opravovne, aby predávali aj nové vozidlá. Také

dohody by pravdepodobne patrili do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy, pretože charakter zmluvných služieb si uvedený záväzok nevyžaduje. Okrem toho, v prípade zavedenej značky by dohody obsahujúce také záväzky normálne nemohli využívať výhodu výnimky uvedenej v článku 101 ods. 3 zmluvy, pretože by mali taký účinok, že by striktné obmedzili prístup do siete autorizovaných opravovní, a tým by obmedzili hospodársku súťaž bez toho, aby to prinieslo výhody pre spotrebiteľov. V určitých prípadoch by však dodávateľ, ktorý chce zaviesť nejakú značku na konkrétnom geografickom trhu, mohol na začiatku zistiť, že je ťažké prilákať distribútorov ochotných vynaložiť potrebné investície, pokiaľ by si nemohli byť istí, že nebudú čeliť konkurencii zo strany „samostatných“ autorizovaných opravovní, ktoré sa snažia parazitovať na týchto vstupných investíciách. Za týchto okolností by zmluvné prepojenie týchto dvoch činností na vymedzené časové obdobie malo účinok podporujúci súťaž na trhu predaja motorových vozidiel prostredníctvom poskytnutia možnosti na uvedenie novej značky a nemalo by žiadny účinok na potenciálny značkový trh s opravami, ktorý by rozhodne neexistoval, ak by sa nemohli predávať motorové vozidlá. Príslušné dohody by preto pravdepodobne nepatrili do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy.