

**DISTRIBÚCIA A SERVIS MOTOROVÝCH VOZIDIEL
V EURÓPSKEJ ÚNII**

NARIADENIE KOMISIE (ES) Č. 1400/2002 Z 31. JÚLA 2002¹

**O UPLATŇOVANÍ ČLÁNKU 81 ODS. 3 ZMLUVY NA NIEKTORÉ
KATEGÓRIE VERTIKÁLNYCH DOHÔD A ZOSÚLADENÝCH
POSTUPOV V SEKTORE MOTOROVÝCH VOZIDIEL**

INFORMAČNÁ PRÍRUČKA

Európska komisia – Generálne riaditeľstvo pre hospodársku súťaž

¹ Ú. v. ES L 203, 1.8.2002, s. 30.

k dispozícii tiež na internete:

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

© Európske spoločenstvá, 2002

Rozmnožovanie je povolené s výhradou zverejnenia zdroja.

Úvod

Distribúcia a oprava motorových vozidiel sú oblasti, ktoré európskeho spotrebiteľa veľmi zaujímajú. Tento sektor je spojený so zvláštnymi problémami týkajúcimi sa súťaže – najmä čo sa týka práva spotrebiteľa jednotného trhu kúpiť si auto v Európskej únii kdekoľvek, kde sa mu to hodí. Nové nariadenie 1400/2002, ktoré sa vysvetľuje v tejto príručke, je určené na riešenie týchto problémov a súčasne uznáva osobitné črty sektoru motorových vozidiel.

Nové nariadenie sa zaoberá aj otázkami súvisiacimi s opravou a údržbou, ako aj dodávkou náhradných dielov, keďže náklady počas životnosti vozidla spojené s týmito službami sú takmer také vysoké ako začiatočná nákupná cena samotného vozidla.

Cieľom nového nariadenia je zvýšiť súťaž a priniesť hmatateľné výhody európskym spotrebiteľom. Otvára cestu vyššiemu využívaniu nových metód distribúcie, napríklad predaja cez internet a predaja viacerých značiek. Bude viesť k vyššej konkurencii medzi predajcami, podstatne uľahčí cezhraničné nákupy nových vozidiel a bude viesť k vyššej cenovej konkurencii. Majitelia áut budú mať väčšiu možnosť vybrať si, kde si nechajú urobiť opravu a údržbu a aké náhradné diely sa použijú.

Táto informačná príručka, ktorú vypracovalo GR pre hospodársku súťaž, predstavuje právne nezáväznú príručku k nariadeniu. Jej cieľom je poskytnúť rôznym kategóriám zainteresovaných strán, najmä spotrebiteľom, predajcom a opravovním, rady a informácie. Tieto informácie sú ešte dôležitejšie z hľadiska zásadných zmien, ktoré nariadenie prináša. Táto príručka obsahuje osobitné časti venované týmto stranám a odpovede na otázky, ktoré by mohli vzniknúť. To by malo čitateľovi uľahčiť vyhľadávanie informácií, ktoré potrebuje.

GR pre hospodársku súťaž bude pozorne sledovať vykonávanie tohto dôležitého nariadenia a v prípade potreby nebude váhať prijať opatrenia na dodržiavanie predpisov o hospodárskej súťaži a na fungovanie nariadenia na prospech európskych spotrebiteľov.

*Philip Lowe
Generálne riaditeľstvo pre hospodársku súťaž*

Obsah

1.	ÚVOD	6
2.	ŠTRUKTÚRA PRÍRUČKY	9
3.	FILOZOFIA NARIADENIA (ES) Č. 1400/2002	10
3.1.	Všeobecný prístup	10
3.2.	Výsledok nového všeobecného prístupu, čo sa týka distribúcie a servisu motorových vozidiel	11
4.	OBSAH NARIADENIA	14
4.1.	Definície používané v nariadení (článok 1)	14
4.2.	Predmet úpravy nariadenia (článok 2).....	14
4.2.1.	Produkty a služby patriace do predmetu úpravy nariadenia.....	15
4.2.2.	Kategórie dohôd, ktoré patria do predmetu úpravy nariadenia.....	17
4.3.	Všeobecné podmienky uplatňovania (článok 3)	20
4.3.1.	Prahové hodnoty trhových podielov.....	20
4.3.2.	Všeobecné podmienky pre konkrétne ustanovenia, ktoré musia byť zahrnuté v dohodách.....	23
4.4.	Tvrdé obmedzenia (článok 4).....	26
4.5.	Osobitné podmienky (článok 5)	30
4.5.1.	Predaj viacerých značiek	30
4.5.2.	Umiestnenie schválených distribútorov alebo opravovní v selektívnych distribučných systémoch	33
4.6.	Zrušenie nároku na výhody z blokovej výnimky (článok 6).....	35
4.7.	Neuplatňovanie nariadenia (článok 7).....	36
4.8.	Nadobudnutie platnosti a prechodné obdobie (články 12 a 10)	37
4.9.	Správa o kontrole a vyhodnotení (článok 11)	39
5.	PRÁVA, POVINNOSTI A PRÍLEŽITOSTI, KTORÉ PRINÁŠA NARIADENIE	40
5.1.	Spotrebitelia – väčší výber spotrebiteľa v súlade s princípmi jednotného trhu.....	40
5.1.1.	Predaj.....	40
5.1.2.	Popredajný servis.....	43
5.2.	Sprostredkovatelia	45
5.3.	Schválení distribútori nových motorových vozidiel (uvádzaní v tejto príručke tiež ako predajcovia)	46
5.3.1.	Predaj nových vozidiel predajcami	46

5.3.1.1.	Predaj nových motorových vozidiel spotrebiteľom s použitím služieb sprostredkovateľa.....	50
5.3.1.2.	Predaj nových vozidiel lízingovým spoločnostiam.....	50
5.3.2.	Distribúcia rôznych značiek motorových vozidiel predajcom (multi-branding)	51
5.3.3.	Právo otvárať ďalšie predajné miesta (zákaz „klauzuly o umiestnení“)	52
5.3.4.	Dodávanie nových vozidiel predajcovi	55
5.3.5.	Spory týkajúce sa zmluvných záležitostí.....	55
5.3.6.	Právo predajcu rozhodnúť sa, či bude alebo nebude vykonávať opravárenské služby a údržbu	56
5.3.7.	Prevod/predaj predajcu alebo schválenej opravovne	57
5.3.8.	Skončenie dohody o predaji	58
5.4.	Schválené opravovne.....	60
5.4.1.	Ako sa stať schválenou opravovňou.....	61
5.4.2.	Zákaz klauzuly o umiestnení vo vzťahu k schváleným opravovniam	62
5.4.3.	Náhradné diely a schválená opravovňa	62
5.4.4.	Záväzky nekonkurovania pre schválené opravovne.....	64
5.4.5.	Prevod podnikania schválenej opravovne	64
5.5.	Nezávislé hospodárske subjekty na trhu opráv a údržby	64
5.5.1.	Prístup k technickým informáciám.....	65
5.5.2.	Vzťah medzi nezávislými opravovňami a schválenými opravovňami	69
6.	VYMEDZENIE TRHU A VÝPOČET TRHOVÝCH PODIELOV	70
6.1.	Zásady vymedzenia trhu.....	70
6.2.	Príklady vymedzenia trhu a výpočtu trhových podielov.....	73
7.	DISTRIBÚCIA NÁHRADNÝCH DIELOV A PRÍSTUP K NÁHRADNÝM DIELOM	78
8.	PRÍLOHA I – ZOZNAM NAJDÔLEŽITEJŠÍCH DOKUMENTOV TÝKAJÚCICH SA PRAVIDIEL SÚŤAŽE PRE DISTRIBÚCIU MOTOROVÝCH VOZIDIEL V EURÓPSKEJ ÚNII	84
9.	PRÍLOHA II - TEXT NARIADENIA 1400/2002	86
10.	INDEX.....	98

1. ÚVOD

Výrobcovia motorových vozidiel a náhradných dielov v členských štátoch Európskej únie distribuujú svoje produkty prostredníctvom sietí distribútorov. Čo sa týka motorových vozidiel, títo distribútori sú všeobecne známi ako predajcovia, a v tejto príručke sa budú takto označovať. Aj výrobcovia motorových vozidiel a iné podniky prevádzkujú siete schválených opravovní. Takúto distribučnú sieť alebo sieť opravovní tvorí skupina podobných dohôd medzi výrobcom a jednotlivými distribútormi alebo opravovňami. Na účel zákona o hospodárskej súťaži sa tieto dohody označujú ako vertikálne dohody, keďže výrobca, distribútor alebo opravovňa pôsobia na rôznych úrovniach výrobného alebo distribučného reťazca.

Článok 81 Zmluvy o ES sa vzťahuje na dohody, ktoré môžu mať vplyv na obchod medzi členskými štátmi a ktoré bránia, obmedzujú alebo narúšajú hospodársku súťaž. Prvou podmienkou uplatňovania článku 81 je, aby príslušné dohody mali evidentný vplyv na obchod medzi členskými štátmi. To zvyčajne platí, ak sieť pôsobí na celom území členského štátu. Ak je splnená prvá podmienka, článok 81 ods 1 zakazuje dohody, ktoré zjavne obmedzujú alebo narúšajú hospodársku súťaž². To môže nastať, ak vertikálne dohody nielen určujú cenu a množstvo pre konkrétnu kúpnopredajnú transakciu, ale obsahujú aj obmedzenia týkajúce sa dodávateľa alebo kupujúceho (ďalej „vertikálne obmedzenia“). Podľa článku 81 ods. 3 sa tento zákaz neuplatňuje na tie dohody, ktoré prinášajú dostatočné výhody, napríklad zvýšenie efektívnosti, prevyšujúce protisúťažné účinky. Takéto dohody sa podľa článku 81 ods. 3 označujú ako vyňaté. Dohody možno vyňať, len ak spotrebiteľia získajú spravodlivý diel z výhod vyplývajúcich zo zlepšenia³.

² Článok 81 ods. 1 ustanovuje, že:

Ako nezlučiteľné so spoločným trhom sa zakazujú: všetky dohody medzi podnikmi, rozhodnutia združení podnikov a zosúladené postupy, ktoré môžu mať vplyv na obchod medzi členskými štátmi a ktorých predmetom alebo účinkom je zabránenie, obmedzenie alebo narušenie hospodárskej súťaže na spoločnom trhu, najmä tie, ktoré:

- (a) priamo alebo nepriamo stanovujú nákupné alebo predajné ceny, alebo iné obchodné podmienky,*
- (b) obmedzujú alebo regulujú výrobu, trhy, technický rozvoj alebo investície,*
- (c) delia si trhy alebo zdroje zásobovania,*
- (d) uplatňujú rozdielne podmienky pre rovnaké transakcie s inými obchodnými stranami, čím ich dostávajú do konkurenčnej nevýhody,*
- (e) podmieňujú uzatvorenie kontraktov súhlasom iných strán s doplňujúcimi povinnosťami, ktoré svojou povahou alebo podľa použitia v komerčnej praxi nemajú spojitost' s predmetom týchto kontraktov.*

³ Článok 81 ods. 3 ustanovuje, že:

„Ustanovenia odseku 1 však možno vyhlásiť za neplatné v prípade:

- dohody alebo kategórie dohôd medzi podnikmi,*
- rozhodnutia alebo kategórie rozhodnutí prijatých združeniami podnikov,*
- zosúladeného postupu alebo kategórie zosúladených postupov,*

ktoré prispievajú k zlepšovaniu výroby alebo distribúcie tovaru, alebo k podpore technického alebo ekonomického pokroku, pričom umožňujú spotrebiteľom spravodlivo sa podieľať na výslednom prospechu, (...)“

Či vertikálna dohoda skutočne obmedzuje súťaž a či v tom prípade výhody prevyšujú protisúťažné účinky, bude často závisieť od štruktúry trhu. To v zásade vyžaduje individuálne hodnotenie. Komisia však môže poskytnúť vyňatie aj na základe nariadenia pre celú kategóriu dohôd. Takéto nariadenia sa všeobecne nazývajú „nariadenia o blokovej výnimke“. Komisia napríklad prijala nariadenie o blokovej výnimke pre dohody o dodávkach a distribúcii, známe ako nariadenie Komisie 2790/1999⁴. Toto nariadenie o blokovej výnimke sa v princípe vzťahuje na vertikálne dohody vo všetkých sektoroch priemyslu a obchodu. Ak však Komisia prijme nariadenie o blokovej výnimke pre konkrétny sektor, nariadenie 2790/1999 nie je uplatniteľné⁵.

Sektor motorových vozidiel mal určitý čas osobitné sektorové nariadenie o blokovej výnimke. Nariadenie Komisie 1475/95⁶, osobitné sektorové nariadenie o blokovej výnimke pre sektor motorových vozidiel, skončilo platnosť 30. septembra 2002 a bolo nahradené nariadením Komisie 1400/2002 z 31. júla 2002 o uplatňovaní článku 81 ods. 3 Zmluvy na kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov v sektore motorových vozidiel⁷ (ďalej „nariadenie“ alebo „nové nariadenie“).

Nové nariadenie je uplatniteľné v Európskej únii. Je uplatniteľné aj v EHP⁸.

Nové nariadenie, ktoré nadobudlo účinnosť 1. októbra 2002, zavádza mnoho podstatných zmien týkajúcich sa vyňatia distribučných dohôd o nových motorových vozidlách a náhradných dieloch. Zavádza tiež významné zmeny, čo sa týka oslobodenia dohôd o poskytovaní opravárenských služieb a údržby schválenými a nezávislými opravovňami a inými nezávislými hospodárskymi subjektmi, napríklad službami cestnej pomoci, distribútormi náhradných dielov a poskytovateľmi školenia pre opravovne.

⁴ Nariadenie Komisie (ES) č. 2790/1999 z 22. decembra 1999 o uplatňovaní článku 81 ods. 3 Zmluvy na niektoré kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov (Ú. v. ES L 336, 29.12.1999, s. 21).

⁵ Pozri článok 2 ods. 5 nariadenia 2790/1999.

⁶ Nariadenie Komisie (ES) č. 1475/95 z 28. júna 1995 o uplatňovaní článku 81 ods. 3 Zmluvy na niektoré kategórie dohôd o distribúcii a servise motorových vozidiel (Ú. v. ES L 145, 29.6.1995, s. 25).

⁷ Ú. v. ES L 203, 1.8.2002, s. 30.

⁸ Pozri Rozhodnutie Spoločného výboru pre EHP 136/2002 z 27. septembra 2002, ktorým sa mení a dopĺňa príloha XIV (Hospodárska súťaž) k Dohode o EHP (zatiaľ neuvverejnené v úradnom vestníku). Pozri tiež Rozhodnutie Spoločného výboru pre EHP 46/96 z 19. júla 1996, ktorým sa mení a dopĺňa príloha XIV (Hospodárska súťaž) k Dohode o EHP (Ú. v. ES L 291, 14.11.1996, s. 39), podľa ktorého nariadenie 1475/95 bolo uplatniteľné aj v členských štátoch patriacich do EHP.

Všeobecnou zásadou Komisie však je poskytnúť zainteresovaným subjektom dostatok času na prispôsobenie sa novému legislatívnemu rámcu, takže nové nariadenie sa stane úplne uplatniteľné až po konci prechodných období⁹.

Táto publikácia má slúžiť spotrebiteľom¹⁰ a ostatným prevádzkovateľom ako príručka k nariadeniu. Jej cieľom je tiež pomáhať spoločnostiam pri vypracovávaní vlastných hodnotení, pokiaľ ide o zosúladenie vertikálnych dohôd s pravidlami hospodárskej súťaže ES. Obsahuje technickú analýzu a vysvetlenia a dáva odpovede na otázky, s ktorými sa výrobcovia vozidiel, predajcovia, výrobcovia a distribútori náhradných dielov, schválené a nezávislé opravovne a ostatní nezávislí prevádzkovatelia podieľajúci sa na predaji, a/alebo oprave a údržbe motorových vozidiel môžu stretávať v praxi. Táto príručka však neuvádza podrobný komentár o každom ustanovení nariadenia a nie je právne záväzná.

⁹ Pozri nižšie časť 4.8 a články 10 a 12 nariadenia. Dohody, ktoré sú zlučiteľné s požiadavkami nariadenia 1475/95, sú vyňaté až do 30.9.2003. Predajcovia nových motorových vozidiel v selektívnom distribučnom systéme môžu mať ďalej zakázané do 30.9.2005 otvárať ďalšie predajné miesta v Európskej únii.

¹⁰ Jedným z hlavných cieľov tejto príručky je informovať spotrebiteľov a ich sprostredkovateľov, ako nariadenie zaručuje slobodu kúpiť auto kdekoľvek v Európskej únii v súlade so zásadami jednotného trhu.

2. ŠTRUKTÚRA PRÍRUČKY

Príručka má túto štruktúru:

V kapitole 3 sa vysvetľuje filozofia a ciele nariadenia, čo sa týka distribúcie motorových vozidiel, ako aj služieb opravy a údržby.

Kapitola 4 obsahuje vysvetlenie štruktúry nariadenia a niektorých právnych aspektov každého jej ustanovenia. To môže osobitne zaujímať právnikov a ostatných, ktorí chcú lepšie pochopiť predmet a obsah rôznych klauzúl nariadenia.

Kapitola 5 je osobitne zameraná na spotrebiteľov vrátane ich sprostredkovateľov, na predajcov nových vozidiel a na opravovne. Dáva odpovede na otázky, ktoré by mohli byť aktuálne pre každú z týchto kategórií zainteresovaných subjektov, a to v samostatných častiach za každú kategóriu. Odpovede na tieto otázky môžu byť dôležité aj pre výrobcov vozidiel a náhradných dielov a ich veľkoobchodné subjekty. Právam poskytnutým napríklad spotrebiteľom alebo nezávislým opravovňami môžu zodpovedať protipovinnosti iných hospodárskych subjektov, napríklad výrobcov vozidiel.

Kapitola 6 sa zaoberá technickými záležitosťami týkajúcimi sa vymedzenia trhu.

Kapitola 7 opisuje distribúciu náhradných dielov z technického hľadiska.

V prílohách tejto príručky sa uvádza zoznam referenčných dokumentov týkajúcich sa nového režimu a úplný text nového nariadenia. Tieto dokumenty možno nájsť tiež na internetovej stránke GR pre hospodársku súťaž¹¹.

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

3. FILOZOFIA NARIADENIA (ES) Č. 1400/2002

3.1. Všeobecný prístup

Nariadenie 1400/2002 je nariadenie o blokovej výnimke, špecifické pre sektor motorových vozidiel. Vzťahuje sa na dohody týkajúce sa distribúcie nových motorových vozidiel a náhradných dielov, a na distribučné dohody upravujúce poskytovanie opravárenských služieb a služieb údržby schválenými opravovňami. Zaoberá sa tiež otázkou prístupu nezávislých hospodárske subjektov, ktoré sa priamo alebo nepriamo podieľajú na oprave alebo údržbe motorových vozidiel, napríklad nezávislých opravovní, k technickým informáciám, ako aj prístupom k náhradným dielom.

Nariadenie 1400/2002 je prísnejšie ako jeho predchodca, nariadenie 1475/95, a ako nariadenie 2790/1999, so zámerom napraviť problémy súťaže, zistené v tomto sektore¹².

Nariadenie 1400/2002 sa však zakladá na všeobecnej politike Komisie pre hodnotenie vertikálnych obmedzení ustanovenej v nariadení 2790/1999 a v sprievodných Usmerneniach o vertikálnych obmedzeniach¹³. Zakladá sa preto viac na hospodárskom prístupe a na zásade, že hospodárske subjekty (výrobcovia, predajcovia) majú organizovať distribúciu podľa vlastných potrieb. Nové nariadenie je preto menej normatívne ako nariadenie Komisie 1475/95 s cieľom vyhnúť sa účinku „zvieracej kazajky“¹⁴ zaznamenanému v prípade nariadenia 1475/95 a umožniť rozvoj inovačných foriem distribúcie.

Nové nariadenie zohľadňuje všeobecnú politiku, že nariadenia o blokovej výnimke sa majú uplatňovať na obmedzujúce dohody len do určitých prahových hodnôt trhového podielu – v tomto prípade prahová hodnota je vo všeobecnosti 30 %, hoci pre kvantitatívnu selektívnu distribúciu nových motorových vozidiel to je 40 %. Nové nariadenie sa okrem toho na dohody uplatňuje, len ak sú splnené určité všeobecné podmienky¹⁵, napríklad čo sa týka riešenia sporov rozhodcom. Veľká časť nariadenia sa sústreďuje na postupy a správanie, ktoré vážne obmedzujú súťaž na spoločnom trhu a ktoré sú škodlivé pre spotrebiteľov. Na tento účel a v súlade so všeobecným prístupom Komisie k nariadeniam o blokovej výnimke¹⁶ stanovuje

¹² Pozri správu Komisie z 15. novembra 2000 o hodnotení nariadenia (ES) č. 1475/95 o uplatňovaní článku 85 odsek 3 Zmluvy na niektoré kategórie dohôd a distribúcií a servise motorových vozidiel. Dokument KOM(2000)743 v konečnom znení, uverejnený na internete na: http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

¹³ Oznámenie Komisie – Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach (Ú. v. ES C 291, 13.10.2000, s. 1).

¹⁴ Je to účinok, ktorým nariadenie pri vyňatí len jedného modelu distribúcie podnecuje všetkých dodávateľov, aby používali takmer rovnaké distribučné systémy, čo vedie k nepružnosti.

¹⁵ Ohľadne všeobecných podmienok pozri článok 3.

¹⁶ Nariadenie Komisie 2790/1999; nariadenie Komisie (ES) č. 2658/2000 z 29. novembra 2000 o uplatňovaní článku 81 odsek 3 Zmluvy na kategórie dohôd o špecializácii (Ú. v. ES L 304, 5.12.2000

zoznam veľmi vážnych obmedzení (uvádzaných často ako „čierne klauzuly“ alebo „tvrdé obmedzenia“¹⁷. Tento zoznam sa vypracoval na nápravu nedostatkov nariadenia 1475/95 a na zohľadnenie problémov špecifických pre sektor motorových vozidiel, najmä čo sa týka opravy a údržby. Ak sú prítomné tieto obmedzenia, dohoda nielenže nemá nárok na uplatnenie blokovej výnimky, ale pravdepodobne ani individuálnej výnimky. Nové nariadenie okrem zoznamu tvrdých obmedzení ukladá zvláštne podmienky pre určité vertikálne obmedzenia, najmä záväzky nepodnikania a klauzuly o umiestnení¹⁸. Keď nie sú splnené tieto zvláštne podmienky, tieto vertikálne obmedzenia sú vylúčené z blokovej výnimky. Nariadenie však ďalej platí pre zvyšok vertikálnej dohody, ak tento zvyšok dohody môže fungovať nezávisle od nevyňatého vertikálneho obmedzenia. Nevyňaté vertikálne obmedzenie bude vyžadovať individuálne posúdenie podľa článku 81.

3.2. Výsledok nového všeobecného prístupu, čo sa týka distribúcie a servisu motorových vozidiel

Dostupné čísla ukazujú,¹⁹ že kúpna cena ako jedna zložka a náklady na opravu a údržbu auta ako ďalšia zložka predstavujú asi po 40 % celkových nákladov vlastníctva²⁰. Súťaž na trhu distribúcie a na trhu opráv a údržby je preto pre spotrebiteľov rovnako dôležitá, a tak nariadenie venuje pozornosť otázkam súťaže v oboch oblastiach.

Hodnotiaca správa prijatá Komisiou 15. novembra 2000 prišla k záveru, že nariadenie 1475/95 nedosiahlo niektoré zo svojich hlavných cieľov²¹. Uplatnenie nariadenia o všeobecnej vertikálnej blokovej výnimke (nariadenie 2790/1999) by tiež nevyriešilo všetky problémy uvedené v hodnotiacej správe. Nariadenie 1400/2002 preto zavádza prísnejší prístup ako nariadenie 2790/1999, hoci sa zakladá na tom istom nenormatívnom prístupe.

Čo sa týka **distribúcie nových motorových vozidiel**, nariadenie sa zakladá na týchto zásadách:

- zákaz kombinovania selektívnej a výhradnej distribúcie, ktorý bol povolený v nariadení 1475/95. Aby výrobcovia mali nárok na uplatňovanie nového nariadenia, pri vymenúvaní svojich distribútorov sa musia rozhodnúť medzi vytvorením selektívneho distribučného systému alebo výhradného distribučného systému,

s. 3); nariadenie Komisie (ES) č. 2659/2000 z 29. novembra 2000 o uplatňovaní článku 81 odsek 3 Zmluvy na kategórie dohôd o výskume a vývoji (Ú. v. ES L 304, 5.12.2000 s. 7).

¹⁷ Ohľadne tvrdých obmedzení pozri článok 4.

¹⁸ Ohľadne osobitných podmienok pozri článok 5.

¹⁹ Andersen. Štúdia o vplyve možných budúcich legislatívnych scenárov distribúcie motorových vozidiel na všetky zúčastnené strany, s. 43, kapitola II.2.1.B; uverejnená na internete: http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/.

²⁰ Zostávajúcich 20 % tvoria náklady na financovanie, poistenie a ostatné náklady.

²¹ Pozri Správu Komisie o hodnotení nariadenia 1475/95.

- posilnenie súťaže medzi predajcami v rôznych členských štátoch (súťaže v rámci jednej značky) a zlepšenie trhovej integrácie predovšetkým nevyňatím distribučných dohôd, ktoré obmedzujú pasívny predaj, nevyňatím distribučných dohôd v selektívnych distribučných systémoch, ktoré obmedzujú aktívny predaj, a nevyňatím klauzúl (zvyčajne nazývaných „klauzuly o umiestnení“) ktoré zakazujú predajcom v selektívnych distribučných systémoch zriaďovať ďalšie predajné miesta inde v spoločnom trhu²²,
- odstránenie povinnosti, aby tá istá firma vykonávala predaj aj servis²³, nevyňatím dohôd, ktoré nedovoľujú predajcom subdodávateľsky zabezpečovať servis a opravy prostredníctvom autorizovaných opravovní, ktoré patria do siete oprávnených opravovní príslušnej značky, a preto spĺňajú normy kvality výrobcu²⁴,
- uľahčenie predaja, resp. servisu viacerých značiek (multi-branding) nevyňatím obmedzení predaja motorových vozidiel rôznych značiek jedným predajcom²⁵. Dodávatelia však môžu uložiť povinnosť, aby sa motorové vozidlá rôznych značiek vystavovali v rôznych častiach tej istej predajnej haly,
- zachovávanie „klauzuly o dostupnosti“ nevyňatím dohôd, ktoré obmedzujú schopnosť predajcu predávať autá s rozdielnou špecifikáciou pri rovnakom modeli v rámci zmluvného sortimentu predajcu. To by malo umožniť spotrebiteľovi získať vozidlá od predajcu v inom členskom štáte so špecifikáciou bežnou v domovskom členskom štáte spotrebiteľa, napríklad spotrebiteľia zo Spojeného kráľovstva a Írska by mohli kúpiť nové autá s ovládaním na pravej strane na pevninskej časti Európy²⁶,
- podpora využívania sprostredkovateľov alebo nákupných zástupcov spotrebiteľmi²⁷. Tieto subjekty predstavujú dôležitý nástroj pomoci spotrebiteľom kupovať vozidlá v inej časti spoločného trhu,
- posilnenie nezávislosti predajcov od výrobcov stimuláciou predaja viacerých značiek, ako aj zdokonalením minimálnych noriem zmluvnej ochrany (vrátane uchovania existujúcich minimálnych výpovedných lehôt, ktoré sa ustanovujú v nariadení 1475/95) a umožnením, aby mohli

²² Po 30. septembri 2005. Pozri článok 5 odsek 2 písmeno b) a článok 12 odsek 2. Na základe klauzuly o umiestnení výrobcu nariaďuje predajcovi pôsobiť len v určitom mieste podnikania, ktorým môže byť adresa, mesto alebo územie.

²³ To sa vo všeobecnosti označuje ako spojenie predaja so servisom.

²⁴ Článok 4 odsek 1 písmeno g).

²⁵ Článok 5 odsek 1 písmená a) a c).

²⁶ Článok 4 odsek 1 písmeno f).

²⁷ Bod 14 preambuly.

realizovať hodnotu, ktorú vytvorili, poskytnutím slobody pre nich predať svoju firmu iným predajcom schváleným predávať tú istú značku²⁸.

Nariadenie 1400/2002 celkovo nastoľuje režim, ktorý by mal stimulovať rozvoj inovačných metód distribúcie, a tým zlepšiť hospodársku súťaž.

Čo sa týka **opravy a údržby motorových vozidiel**, nariadenie 1400/2002 sa zakladá na tom istom prísnejšom prístupe, pričom zachováva určité prvky predchádzajúceho nariadenia 1475/95, keďže nariadenie 2790/1999 neobsahuje ustanovenia, ktoré sú dostatočne prispôsobené pre opravu a údržbu motorových vozidiel. Vzhľadom na veľkosť výdavkov spotrebiteľa na opravy a údržbu je dôležité zabezpečiť, aby si mohli vybrať medzi rôznymi alternatívami a aby všetky hospodárske subjekty (predajcovia, schválené opravovne, nezávislé opravovne vrátane karosárskych dielní, reťazí rýchlej montáže a servisných centier) mohli poskytovať služby dobrej kvality a tým prispievať k bezpečnosti a spoľahlivosti vozidiel.

Nariadenie 1400/2002 preto v oblasti opravy a údržby sleduje tieto ciele:

- umožniť výrobcovi stanoviť kritériá výberu schválených opravovní, ak tieto nebránia výkonu ktoréhokoľvek práva zakotveného v nariadení,
- ak dodávateľ nových motorových vozidiel stanoví kvalitatívne kritériá pre schválené opravovne patriace do jeho siete, zabezpečiť, aby do tejto siete mohli vstúpiť všetky hospodárske subjekty, ktoré spĺňajú tieto kritériá. Tento prístup zlepši súťaž medzi schválenými opravovňami zabezpečením, aby subjekty s potrebnou technickou kvalifikáciou mohli zriaďovať miesta podnikania kdekoľvek, kde sa nachádzajú obchodné príležitosti,
- zlepšiť prístup schválených opravovní k náhradným dielom, ktoré konkurujú dielom predávaným výrobcami vozidiel,
- chrániť a posilniť konkurenčnú pozíciu nezávislých opravovní; tieto v súčasnosti vykonávajú v priemere okolo 50 % všetkých opráv motorových vozidiel²⁹. Nariadenie zlepšuje ich pozíciu posilnením ich schopnosti získať prístup k náhradným dielom a technickým informáciám v súlade s technickým pokrokom, najmä v oblasti elektronických prístrojov a diagnostických zariadení. Právo prístupu sa vzťahuje aj na školenie a na všetky druhy nástrojov, keďže prístup k všetkým týmto štyrom prvkom je potrebný, aby hospodársky subjekt mohol byť schopný poskytovať popredajné služby. Žiaducim a dôležitým vedľajším účinkom tohto širšieho prístupu je podporovať zlepšovanie technických znalostí nezávislých opravovní na prospech cestnej bezpečnosti a spotrebiteľov vo všeobecnosti.

Nariadenie 1400/2002 zohľadnením všetkých týchto prvkov posilňuje súťaž na trhoch distribúcie nových motorových vozidiel a poskytovania popredajných služieb.

²⁸ Článok 3 odseky 3 a 5.

²⁹ Andersenova štúdia, s. 254, dodatok 8. Accenture, Štúdia o vplyve legislatívnych scenárov na distribúciu motorových vozidiel, september 2001, na zákazku pre ACEA, s. 11.

4. OBSAH NARIADENIA

Táto kapitola skúma obsah rôznych článkov nariadenia a má za cieľ vysvetliť niektoré ustanovenia, ktoré si žiadajú výklad. Obsahuje citácie a výklad článkov, čo najviac ilustrované odkazmi na odôvodnenia nariadenia, príkladmi a odpoveďami na otázky, ktoré môžu klásť profesionálni právnici a dodávatelia motorových vozidiel alebo náhradných dielov, ktorí utvárajú distribučnú sieť. Táto časť obsahuje aj odkazy na iné oznámenia Komisie, ktoré poskytujú teoretické rady o otázkach vykonávania.

4.1. Definície používané v nariadení (článok 1)

Článok 1 obsahuje zoznam definícií, ktoré vysvetľujú význam, ktorý treba prikladať niektorým slovám alebo výrazom používaným v texte ostatných článkov nariadenia. Ak je to vhodné, nižšie sa uvádza presná definícia s textom článku, resp. článkov, v ktorých sa takéto slová alebo výrazy používajú.

4.2. Predmet úpravy nariadenia (článok 2)

Článok 2

Predmet úpravy

1. Podľa článku 81 ods. 3 Zmluvy a ustanovení tohto nariadenia sa týmto vyhlasuje, že ustanovenia článku 81 ods. 1 sa neuplatňujú na vertikálne dohody, keď sa vzťahujú na podmienky, podľa ktorých strany môžu nakupovať, predávať alebo predávať ďalej nové motorové vozidlá, náhradné diely motorových vozidiel alebo opravárenské služby a údržbu motorových vozidiel.

Prvý pododsek sa uplatňuje, ak takéto vertikálne dohody obsahujú vertikálne obmedzenia.

Vyňatie vyhlásené týmto odsekom sa na účely tohto nariadenia nazýva „výnimka“.

(...)

4.2.1. Výrobky a služby spadajúce do predmetu úpravy nariadenia

Článok 1

Definície

1. Na účely tohto nariadenia:

(...)

(n) „motorové vozidlo“ znamená vozidlo s vlastným pohonom určené na používanie na verejných komunikáciách, ktoré má tri alebo viac cestných kolies,

(...)

(s) „náhradné diely“ znamenajú tovar určený na montáž do motorového vozidla, aby sa ním nahradili komponenty tohto vozidla, vrátane tovaru ako mazivá, ktorý je potrebný na prevádzku motorového vozidla, s výnimkou pohonných hmôt,

(...)

Otázka 1: Kde leží hranica medzi novým nariadením 1400/2002 a nariadením 2790/1999 o vertikálnych dohodách?

Článok 2 ods. 5 nariadenia 2790/1999 o vertikálnych dohodách vyhlasuje, že sa nevzťahuje na vertikálne dohody, ktorých predmet spadá do predmetu úpravy akéhokoľvek iného nariadenia o blokovej výnimke. Z toho vyplýva, že nariadenie 2790/1999 sa nevzťahuje na vertikálne dohody, ktoré sa týkajú nových motorových vozidiel, opravárenských služieb a údržby pre motorové vozidlá a náhradných dielov pre motorové vozidlá, ktoré sa definujú v nariadení. Dohoda, ktorej predmet spadá do predmetu úpravy nariadenia³⁰, ktorá však nespĺňa iné požiadavky stanovené v ňom³¹, nespadá do predmetu úpravy nariadenia 2790/1999.

Otázka 2: Vzťahuje sa nariadenie na všetky dohody týkajúce sa vozidiel a náhradných dielov?

Nie. Nariadenie sa okrem iného nevzťahuje na vozidlá, ktoré nie sú motorové vozidlá³², na motorové vozidlá, ktoré nie sú nové³³, na úvery poskytnuté bankami na financovanie nákupu vozidla konečným spotrebiteľom, ani na tovar, ktorý nie je náhradným dielom definovaným v nariadení³⁴.

³⁰ Pozri článok 2, Predmet úpravy.

³¹ Napríklad články 3, 4 alebo 5.

³² Definícia motorových vozidiel je rovnaká ako v nariadení 1475/95. Niektoré vozidlá nespádajú do tejto definície, pretože nie sú samohybné, napríklad koňmi ťahané povozy, pretože majú menej ako tri kolesá, napríklad motocykle, alebo pretože nie sú určené na použitie na verejných komunikáciách, hoci príležitostne môžu ísť po verejných komunikáciách, ako traktory alebo stroje na zemné práce.

³³ Napríklad trh s ojazdenými vozidlami.

³⁴ Napríklad preto, lebo nie sú nutné pre používanie motorového vozidla, hoci môžu byť v ňom zamontované, napríklad príslušenstvo ako kazetové alebo CD prehrávače alebo iné príslušenstvo podľa obchodného použitia (vysvetlenie sa uvádza nižšie v kapitole 7).

Mnohé náhradné výrobky sú špecifické pre motorové vozidlá definované v nariadení, preto jasne spadajú do definície náhradných dielov v článku 1 ods. 1 písm. s). Určitý tovar, napríklad mazivá, farby a všeobecné výrobky ako skrutky a matice môžu mať však dvojaké, respektíve mnohoraké využitie. Hoci sa môžu inštalovať do motorového vozidla na nahradenie komponentov tohto vozidla, môžu mať konečné použitie aj v spojitosti s druhmi vozidiel, ktoré nespádajú do predmetu nariadenia (napríklad motocykle, traktory), alebo aj na celkom iné účely. Takýto tovar preto treba považovať za náhradné diely v zmysle článku 1 ods. 1 písm. s) s účinkom, že vertikálne dohody o ich distribúcii spadajú do predmetu nariadenia, len ak je primerane isté, že sú určené na montáž do motorového vozidla. To v praxi predstavuje situáciu, keď kupujúci pôsobí v sektore motorových vozidiel alebo v dodávaní pre tento sektor.

Na základe toho budú z predmetu úpravy nariadenia – na jednej úrovni obchodu – vyňaté vertikálne dohody, v rámci ktorých veľkoobchodníci kupujú takéto výrobky na ďalšiu distribúciu širokému okruhu spotrebiteľov, a na celkom inej úrovni obchodu dohody týkajúce sa výrobkov určených na priamy predaj konečným používateľom, keďže okolnosti konečného použitia v oboch prípadoch zďaleka nebudú jasné. Vertikálna dohoda medzi výrobcom skrutiek a obchodom s potrebami pre domácich majstrov nespadá do predmetu úpravy nariadenia, hoci výrobca dodáva tie isté skrutky výrobcovi motorových vozidiel alebo pre sektor opráv motorových vozidiel. Takisto ani dohoda s distribútorom napríklad farieb a mazív, ak druh činnosti, ktorú vykonáva, neznamená primeranú istotu, že takýto tovar sa bude používať len na inštaláciu do motorového vozidla, ktorá spadá do predmetu nariadenia. Táto primeraná istota neexistuje pri predaji farieb alebo mazív v rámci maloobchodného predaja na čerpacích staniciach, v supermarketoch alebo v obchodoch s potrebami pre domácich majstrov. Ak sa vertikálne dohody týkajú vozidiel, tovaru alebo služieb, ktoré nespádajú do predmetu úpravy nariadenia, v zásade spadajú do predmetu úpravy nariadenia 2790/1999.

4.2.2. Kategórie dohôd, ktoré patria do predmetu úpravy nariadenia

Článok 1

Definície

1. Na účely tohto nariadenia:

(...)

(c) „vertikálne dohody“ znamenajú dohody alebo zosúladené postupy dohodnuté medzi dvoma alebo viacerými podnikmi/podnikateľmi, z ktorých každý podniká, na účely dohody, na inej úrovni výrobného alebo distribučného reťazca;

(...).

Článok 2

Predmet úpravy

(...)

2. Výnimka sa uplatňuje aj na tieto kategórie vertikálnych dohôd:

(a) vertikálne dohody uzatvorené medzi združeniami podnikov a ich členmi alebo medzi združením a jeho dodávateľmi, len ak všetci jeho členovia sú distribútormi motorových vozidiel alebo náhradných dielov motorových vozidiel, alebo opravovňami, a ak žiadny jednotlivý člen združenia spolu so svojimi prepojenými podnikmi nemá celkový ročný obrat prevyšujúci 50 miliónov EUR; toto nariadenie sa vzťahuje na vertikálne dohody uzatvorené takými združeniami bez toho, aby bolo dotknuté uplatňovanie článku 81 na horizontálne dohody uzatvorené medzi členmi združenia alebo rozhodnutia prijaté združením,

(b) vertikálne dohody obsahujúce ustanovenia týkajúce sa postúpenia práv duševného vlastníctva na kupujúceho alebo využívanie týchto práv kupujúcim, ak tieto ustanovenia nie sú hlavným predmetom takýchto dohôd a priamo sa týkajú používania, predaja alebo ďalšieho predaja tovaru alebo služieb kupujúcim alebo jeho zákazníkmi. Výnimka sa uplatňuje pod podmienkou, že tieto ustanovenia neobsahujú obmedzenia súťaže týkajúce sa zmluvného tovaru alebo služieb, ktoré majú ten istý cieľ alebo účinok ako vertikálne obmedzenia, ktoré nie sú vyňaté podľa tohto nariadenia.

3. Výnimka sa neuplatňuje na vertikálne dohody uzatvorené medzi súťažiacimi podnikmi.

Uplatňuje sa však, ak súťažiaci podniky uzavrujú neregistrovanú vertikálnu dohodu a:

(a) celkový ročný obrat kupujúceho neprevyšuje 100 miliónov EUR, alebo

(b) dodávateľ je výrobcom a distribútorom tovaru, kým kupujúci je distribútor, ktorý nevyrába tovar súťažiaci so zmluvným tovarom, alebo

(c) dodávateľ je poskytovateľom služieb na viacerých obchodných úrovniach a kupujúci neposkytuje konkurenčné služby na tej istej obchodnej úrovni, na ktorej nakupuje zmluvné služby.

Otázka 3: Ktoré druhy vertikálnych dohôd patria do predmetu úpravy nariadenia?

Nariadenie sa vzťahuje na vertikálne dohody v sektore motorových vozidiel na všetkých obchodných úrovniach od etapy prvého dodania nového motorového vozidla jeho výrobcom po konečný predaj konečnému používateľovi, a od prvého dodania náhradných dielov ich výrobcom po poskytovanie opravárenských služieb a údržby konečným spotrebiteľom. Nariadenie sa okrem iného vzťahuje na vertikálne dohody medzi:

- výrobcom motorových vozidiel alebo jeho dcérskou spoločnosťou a nezávislými dovozcami alebo veľkoobchodnými podnikmi, ktoré nie sú dcérskymi spoločnosťami výrobcu a ktoré môžu dostať na starosť dodávanie a riadenie distribučnej a opravárenskej siete výrobcu v jednom alebo viacerých členských štátoch, aj v prípade,

ak výrobca má v týchto alebo iných členských štátoch dovoznú a veľkoobchodnú dcérske spoločnosti zapísané v obchodnom registri³⁵,

- výrobcom motorových vozidiel alebo jeho dcérskou spoločnosťou a individuálnymi členmi jeho schválenej siete distribútorov a opravovní vrátane udeľovania práv duševného vlastníctva vlastnených výrobcom³⁶,
- výrobcom motorových vozidiel, hlavným distribútorom a subdistribútorom alebo zástupcom v dvoj alebo trojúrovňových distribučných sieťach³⁷. Takéto dohody patria do predmetu úpravy nariadenia bez ohľadu, či subdistribútori sú vyberaní výrobcom vozidiel a zmluvne spojení s ním, a či hlavní distribútori vyberajú subdistribútorov a uzatvárajú zmluvy s nimi na základe kritérií stanovených výrobcom³⁸,
- výrobcom motorových vozidiel alebo náhradných dielov a združením schválených alebo nezávislých predajcov alebo opravovní, ktoré spoločne kupujú motorové vozidlá alebo náhradné diely, ak žiadny z jednotlivých členov združenia nemá celkový ročný obrat nad 50 miliónov EUR³⁹,
- dodávateľom náhradných dielov a jednotlivými členmi siete nezávislých alebo schválených opravovní, ktoré používajú náhradné diely na poskytovanie služieb opravy a údržby.

Predmet úpravy nariadenia je preto širší ako nariadenie 1475/95, keďže obsahuje dohody napríklad s dovozcami motorových vozidiel alebo veľkoobchodníkmi s motorovými vozidlami, ktorí neposkytujú popredajné služby, s opravovňami, ktoré nepredávajú autá, a s dodávateľmi, ktorí poskytujú náhradné diely opravovniam.

Otázka 4: Patria vertikálne dohody do predmetu úpravy nariadenia, keď dodávateľ predáva motorové vozidlá aj priamo konečným spotrebiteľom, konkurujúc svojej distribučnej sieti?

Nariadenie sa vo všeobecnosti nevzťahuje na vertikálne dohody uzatvorené medzi konkurenčnými podnikmi. Niektoré vertikálne dohody medzi konkurentmi však spadajú do predmetu nariadenia. Najmä článok 2 odsek 3 rozširuje predmet úpravy nariadenia na situácie dvojitej distribúcie, aby zahŕňalo rôzne vertikálne dohody, ktoré výrobca motorových vozidiel, ktorý predáva priamo konečným používateľom, môže uzatvoriť s jednotlivými členmi svojej siete, resp. sietí schválených distribútorov. Nariadenie nestanovuje žiadne konkrétne požiadavky týkajúce sa koexistencie obchodných miest

³⁵ Článok 2 odsek 3 písmená a) a b).

³⁶ Článok 2 odsek 2 písmeno b), napr. používanie obchodnej značky vystavenej v predajnej hale, v ktorej sa predávajú vozidlá, alebo zverejnenie know how na poskytovanie opravárenských služieb konkrétnej značky.

³⁷ Bod 3 preambuly.

³⁸ Nariadenie nebráni používať jednoúrovňové distribučné systémy. Voľba, či a ako sú systémy zorganizované, leží na výrobcovi alebo dodávateľovi, ktorého motorové vozidlá a náhradné diely sa dodávajú prostredníctvom siete. Distribučné dohody uzatvorené predajcom s inými podnikmi boli podľa článku 3 odsek 6 nariadenia 1475/95 tiež viazané na súhlas dodávateľa.

³⁹ Článok 2 odsek 2 písmeno a).

vlastnených výrobcov a obchodných miest vlastnených a prevádzkovaných schválenými distribútormi.

Otázka 5: Patria dohody o zastupovaní do predmetu úpravy nariadenia?

Dohody o zastupovaní sú bežné v sektore motorových vozidiel. Komisia rozlišuje medzi „pravými“ a „nepravými“ dohodami o zastupovaní na účely zákona o hospodárskej súťaži ES na základe kritérií stanovených v jej Usmerneniach o vertikálnych dohodách bez ohľadu, ako sú takéto dohody kategorizované podľa vnútroštátneho občianskeho práva⁴⁰. Pravé dohody o zastupovaní, teda tie, pri ktorých zástupca znáša nevýznamné alebo žiadne finančné a obchodné riziko vo vzťahu k zmluve uzatvorenej alebo dohodnutej v mene ním zastupovanej spoločnosti a vo vzťahu k investíciám na konkrétnom trhu pre túto oblasť činnosti, nie sú zakázané podľa článku 81 odsek 1 a nespádajú do predmetu úpravy nariadenia. Nepravé zmluvy o zastupovaní na druhej strane spadajú do predmetu úpravy nariadenia⁴¹.

Otázka 6: Aké požiadavky musia dohody vo všeobecnosti spĺňať, aby boli v súlade s nariadením, a aké sú dôsledky tohto súladu?

Aby sa nariadenie uplatňovalo na dohody, ktoré spadajú do jeho predmetu úpravy, musia byť splnené všeobecné podmienky ustanovené v článku 3, a klauzuly alebo podmienky dohodnuté medzi stranami nesmú priamo ani nepriamo predstavovať tvrdé obmedzenia vymenované v článku 4. Konkrétne záväzky, ktoré nespĺňajú podmienky vymenované v článku 5, nie sú vyňaté, ale podľa vnútroštátneho zmluvného práva môže byť možné oddeliť tieto záväzky od zvyšku dohody, pričom na zvyšok sa bude vzťahovať bloková výnimka. Používanie tlaku, finančných stimulov alebo zábran, prenájmy obchodných priestorov alebo iné opatrenia⁴², ktoré obmedzujú alebo pokúšajú sa obmedzovať nezávislé prosúťažné správanie distribútora alebo opravovne tých druhov, ktoré uprednostňujú články 4 a 5, alebo ktoré narušajú práva zakotvené v článku 3, nie sú vyňaté podľa nariadenia. Všetky ostatné obmedzenia alebo klauzuly zakotvené v dohode, ktoré spĺňajú tieto požiadavky, môžu využívať blokovú výnimku, keďže podľa článku 2 sa zákaz ustanovený v článku 81 odsek 1 stáva neplatný vo vzťahu k takýmto dohodám.

Nariadenie oslobodzuje strany od úlohy dokazovať, že v ich konkrétnych ekonomických a právnych podmienkach ich dohody spĺňajú podmienky článku 81 odsek 3. Nariadenie, ktoré je záväzné a priamo uplatniteľné vo všetkých členských štátoch, zabezpečuje v celej Európskej únii, že tieto dohody nemožno považovať za neplatné podľa článku 81 odsek 2. Podľa princípu nadradenosti komunitárneho práva žiadne opatrenie prijaté podľa vnútroštátnych právnych predpisov o hospodárskej súťaži orgánmi alebo súdmi

⁴⁰ Smernice o vertikálnych obmedzeniach, oddiel II.2 Dohody o zastupovaní, paragrafy 12 až 20.

⁴¹ Na takéto nepravé dohody o zastupovaní sa môže vzťahovať článok 81 odsek 1 a vzťahovalo sa na ne aj nariadenie 1475/95, pozri tiež Rozhodnutie Komisie z 10.10.2001 – DaimlerChrysler - (prípád COMP/36.264 – Mercedes-Benz), Ú. v. ES L 257, 25.9.2002, s. 1.

⁴² Ak napríklad výrobca je menšinový akcionár v jednom zo svojich predajcov a dohodne sa s ostatnými akcionármi, že predajca sa už nebude angažovať v predaji rôznych značiek, alebo že neotvorí ďalšie predajné alebo dodacie miesta po 30. septembri 2005, bude sa to považovať za skrytú vertikálnu dohodu, ktorá bude spadať do definície článku 1 odsek 1 písmeno c) a ktorá nebude vyňatá podľa článku 5 odsek 1 písmeno a) alebo podľa článku 5 odsek 2 písmeno b).

jednotlivých štátov sa nesmie dotknúť jednotného uplatňovania nariadenia na celom spoločnom trhu.

4.3. Všeobecné podmienky uplatňovania (článok 3)

Článok 3 nariadenia stanovuje päť všeobecných podmienok, ktoré dohody musia spĺňať, aby bloková výnimka mohla platiť. Prvá z nich obmedzuje uplatňovanie výnimky na situácie, v ktorých nie sú prekročené niektoré prahové hodnoty trhových podielov a pod ktorými možno bezpečne predpokladať, že podmienky článku 81 odsek 3 budú vo všeobecnosti splnené. Ostatné podmienky vyžadujú zahrnutie do dohody viacerých ustanovení, ktoré podporujú zmluvnú stabilitu, a tým umožňujú distribútorom alebo opravovniam intenzívne súťažiť a prenášať na spotrebiteľov výhody zo zlepšenia distribúcie.

4.3.1. Prahové hodnoty trhových podielov

<i>Článok 3</i>	
<i>Všeobecné podmienky</i>	
1.	<p>S výhradou odsekov 2, 3, 4, 5, 6 a 7 sa výnimka uplatňuje pod podmienkou, že trhový podiel dodávateľa na príslušnom trhu, na ktorom predáva nové motorové vozidlá, náhradné diely alebo opravárenské služby a údržbu, neprevyšuje 30 %.</p> <p>Pri dohodách ustanovujúcich kvantitatívne selektívne distribučné systémy predaja nových motorových vozidiel však prahová hodnota trhového podielu na uplatnenie výnimky je 40 %.</p> <p>Uvedené prahové hodnoty neplatia pri dohodách ustanovujúcich kvalitatívne selektívne distribučné systémy.</p>
2.	<p>V prípade vertikálnych dohôd obsahujúcich záväzky výhradnej dodávky sa výnimka uplatňuje pod podmienkou, že trhový podiel kupujúceho na príslušnom trhu, na ktorom nakupuje zmluvný tovar a služby, neprevyšuje 30 %.</p>
(...)	

<i>Článok 1</i>	
<i>Definície</i>	
1.	<p>Na účel tohto nariadenia:</p> <p>(...)</p> <p>(e) „záväzok výhradnej dodávky“ znamená každý priamy alebo nepriamy záväzok dodávateľa predávať zmluvný tovar alebo služby len jednému kupujúcemu na spoločnom trhu na účely osobitného použitia alebo na ďalší predaj,</p> <p>(f) „selektívny distribučný systém“ znamená distribučný systém, v ktorom sa dodávateľ priamo alebo nepriamo zaviazal predávať zmluvný tovar alebo služby len distribútorom alebo opravovniam vybraným na základe stanovených kritérií a títo distribútori alebo opravovne sa zaviazali nepredávať takýto tovar alebo služby neschváleným distribútorom alebo nezávislým opravovniam, bez toho, aby bola dotknutá možnosť predávať náhradné diely nezávislým opravovniam alebo povinnosť poskytovať nezávislým prevádzkovateľom všetky technické informácie, diagnostické zariadenia, nástroje a zaškolenie potrebné na opravu a údržbu motorových vozidiel alebo na realizáciu opatrení na ochranu životného prostredia,</p> <p>(g) „kvantitatívny selektívny distribučný systém“ znamená selektívny distribučný systém, v ktorom dodávateľ uplatňuje pri výbere distribútorov alebo opravovní kritériá, ktoré priamo obmedzujú ich počet,</p> <p>(h) „kvalitatívny selektívny distribučný systém“ znamená selektívny distribučný systém, v ktorom dodávateľ uplatňuje pri výbere distribútorov alebo opravovní kritériá, ktoré</p>

majú výhradne kvalitatívnu povahu, vyžaduje si ich povaha zmluvného tovaru alebo služieb, sú stanovené jednotne pre všetkých distribútorov alebo opravovne žiadajúce o prijatie do distribučného systému, neuplatňujú sa diskriminačným spôsobom a priamo neobmedzujú počet distribútorov alebo opravovní.

(...)

Tak ako v prípade nariadenia 2790/1999, uplatňovanie nariadenia v zásade vyžaduje vymedzenie príslušného trhu, resp. trhov výrobkov a príslušného geografického trhu, resp. trhov, ktorých sa vertikálne dohody dotýkajú (ďalej príslušný trh). Okrem ak sa používa kvalitatívna selektívna distribúcia⁴³, vertikálne dohody majú nárok na uplatňovanie blokovej výnimky, len ak nie sú prekročené niektoré prahové hodnoty trhových podielov – vo všeobecnosti príslušnou prahovou hodnotou je 30 %, hoci pre dohody o kvantitatívnej selektívnej distribúcii pri predaji nových motorových vozidiel to je 40 %. Uplatňovanie nariadenia na distribučné dohody iné ako dohody zabezpečujúce kvalitatívnu selektívnu distribúciu preto predpokladá po prvé vymedzenie príslušného trhu, resp. trhov, ktorých sa dohody týkajú, a po druhé výpočet trhových podielov.

Výpočet trhového podielu spoločnosti musí brať do úvahy jej prepojené podniky⁴⁴. Ak spoločnosť alebo jej prepojené podniky dodávajú vozidlá rôznych značiek, ktoré patria do toho istého trhu výrobkov, pri výpočte jej trhového podielu treba brať do úvahy všetky. Ak jej trhový podiel presahuje prahovú hodnotu, nariadenie sa nebude vzťahovať na žiadne distribučné dohody, aj keď, berúc ich individuálne, žiadna z týchto značiek by nepresahovala tieto prahové hodnoty. Ak sa podobne tá istá dohoda používa v rôznych geografických oblastiach na distribúciu motorových vozidiel alebo náhradných dielov, alebo na poskytovanie opravárenských služieb a údržby prislúchajúcich rôznym príslušným trhom a v prípade niektorých z nich sú prekročené prahové hodnoty, nariadenie sa vzťahuje na dohody len na príslušných trhoch, v prípade ktorých prahové hodnoty nie sú prekročené.

V Usmerneniach o vertikálnych obmedzeniach sa uvádza politika, ktorú Komisia v takýchto prípadoch presadzuje⁴⁵. Ďalšie otázky vymedzenia trhu a výpočtu trhových podielov sa preberajú v kapitole 6.

Otázka 7: Môže sa na dohody v sektore motorových vozidiel vzťahovať Oznámenie o de minimis⁴⁶?

Áno, kým nariadenie umožňuje výnimku zo zákazu v článku 81 odsek 1 z dôvodu, že kladné účinky dohody prevažujú negatívne účinky, Oznámenie o de minimis

⁴³ Pozri definíciu v článku 1 odsek 1 písmeno h).

⁴⁴ Pozri definíciu prepojených podnikov v článku 1 odsek 2 a časť 6.2 nižšie.

⁴⁵ Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach, paragrafy 62, 68 - 69. Na všeobecnejšiu analýzu individuálnych prípadov pozri paragrafy 100 až 229, najmä paragrafy 184 - 198 o selektívnej distribúcii.

⁴⁶ Oznámenie Komisie o dohodách menšieho významu, ktoré nemajú vplyv zjavného obmedzenia hospodárskej súťaže podľa článku 81 odsek 1 Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva, Ú. v. ES C 368, 22.12.2001, s. 13.

predovšetkým stanovuje pomocou nižších prahových hodnôt trhových podielov, čo podľa názoru Komisie nie je zjavné obmedzenie súťaže, a z toho dôvodu nie je zakázané článkom 81 odsek 1. Vertikálna dohoda medzi nesúťažiacimi subjektmi, ktorých trhový podiel na príslušnom trhu neprevyšuje 15 %, sa vo všeobecnosti považuje za dohodu, ktorá nemá zjavné protisúťažné účinky, ak táto dohoda neobsahuje tvrdé obmedzenie⁴⁷. To isté platí pre vertikálne dohody medzi konkurentmi, napríklad v situáciách dvojitej distribúcie⁴⁸, keď ich trhový podiel neprevyšuje 10 %. Keď trh je vylúčený uplatňovaním súbežných sietí podobných vertikálnych dohôd viacerými spoločnosťami, prahová hodnota de minimis je 5 %. Kumulatívny účinok môže nastať, napríklad ak sa viac ako 30 % konkurenčných motorových vozidiel predáva prostredníctvom selektívnych distribučných systémov, ktoré svojimi kritériami bránia prístupu na trh kategóriám distribútorov schopných primerane predávať príslušné vozidlo⁴⁹. Kumulatívny účinok tiež nastáva, ak záväzky nekonkurovania platné pre distribútorov alebo opravovne zamedzujú prístup na trh určitým dodávateľom. Tieto de minimis prahové hodnoty sú dôležité vo vzťahu k podmienkam obsiahnutým v článkoch 3 a 5 nariadenia. Tieto podmienky sa nevzťahujú na dohody, ktorých hodnoty sú nižšie ako prahové hodnoty de minimis.

Na základe dostupných informácií je v praxi veľmi pravdepodobné, že de minimis prahové hodnoty trhového podielu sa prekročia v prípade dohôd uzatváraných výrobcom motorových vozidiel a jeho schválenou sieťou opravovní, týkajúcich sa poskytovania náhradných dielov, opravárenských služieb a údržby pre konkrétnu značku⁵⁰.

⁴⁷ Obmedzenia striktné zamerané proti hospodárskej súťaži, to znamená tie, ktoré sa uvádzajú v článku 4 nariadenia (tvrdé obmedzenia), vo všeobecnosti predstavujú zjavné obmedzenia súťaže aj pri nízkych trhových podieloch; pozri bod 12 preambuly.

⁴⁸ Článok 1 odsek 1 písmeno a) nariadenia definuje konkurentov ako „skutočných alebo potenciálnych dodávateľov na tom istom trhu výrobkov bez ohľadu, kam dodávajú výrobky. Z tejto definície vyplýva, že dodávatelia, ktorí predávajú vozidlá alebo poskytujú služby konečným používateľom, sa považujú za konkurentov svojej siete distribútorov alebo opravovní, ktoré predávajú tie isté vozidlá, alebo poskytujú tie isté služby.

⁴⁹ Článok 1 odsek 1 písmená f), g) a h). Pozri tiež správu Komisie o hodnotení nariadenia 1475/95, odseky 20 a 82, a Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach, paragrafy 82 a 104 až 114.

⁵⁰ Pozri nižšie kapitolu 6 o vymedzení trhu.

4.3.2. *Všeobecné podmienky pre konkrétne ustanovenia, ktoré musia byť zahrnuté v dohodách*

Článok 3

Všeobecné podmienky

(...)

3. Výnimka sa uplatňuje pod podmienkou, že vertikálna dohoda uzatvorená s distribútorom alebo opravovňou ustanovuje, že dodávateľ súhlasí s prevodom práv a povinností vyplývajúcich z vertikálnej dohody na iného distribútora alebo opravovňu distribučného systému, ktorého pôvodný distribútor alebo opravovňa zvolí.
4. Výnimka sa uplatňuje pod podmienkou, že vertikálna dohoda uzatvorená s distribútorom alebo opravovňou ustanovuje, že dodávateľ, ktorý chce dohodu vypovedať, musí podať výpoveď písomne a musí v nej podrobne, objektívne a transparentne uviesť dôvody výpovede, aby sa dodávateľovi zabránilo ukončiť vertikálnu dohodu s distribútorom alebo opravovňou pre postupy, ktoré podľa tohto nariadenia nemožno obmedzovať.
5. Výnimka sa uplatňuje pod podmienkou, že vertikálna dohoda uzatvorená medzi dodávateľom nových motorových vozidiel a distribútorom alebo schválenou opravovňou ustanovuje, že:
 - (a) dohoda sa uzatvára na dobu najmenej päť rokov; v tomto prípade sa každá strana zaviazá oznámiť druhej strane svoj úmysel dohodu neobnoviť aspoň šesť mesiacov vopred,
 - (b) alebo že dohoda sa uzatvára na dobu neurčitú; v tomto prípade je výpovedná lehota obvykle najmenej dva roky pre obe strany; táto lehota sa skracuje na najmenej jeden rok, ak:
 - (i) dodávateľ je povinný podľa zákona alebo osobitnej dohody platiť pri ukončení dohody primerané odstupné, alebo ak
 - (ii) dodávateľ vypovie dohodu z dôvodu potrebnej reorganizácie celej siete alebo jej veľkej časti.
6. Výnimka sa uplatňuje pod podmienkou, že vertikálna dohoda pre každú zo strán ustanovuje právo obrátiť sa s riešením sporov, ktoré sa týkajú plnenia zmluvných záväzkov, na nezávislého znalca alebo rozhodcu. Tieto spory sa môžu týkať okrem iného:
 - (a) dodávateľských záväzkov,
 - (b) stanovenia alebo dosiahnutia odbytových cieľov,
 - (c) plnenia povinností týkajúcich sa zásob,
 - (d) plnenia povinnosti poskytnúť alebo používať predvádzacie vozidlá,
 - (e) podmienok predaja vozidiel rôznych značiek,
 - (f) problému, či zákaz predaja z neschváleného miesta podnikania obmedzuje schopnosť distribútora iných ako osobných alebo ľahkých úžitkových motorových vozidiel rozširovať podnikateľskú činnosť, alebo
 - (g) problému, či ukončenie dohody z dôvodov uvedených vo výpovedi je opodstatnené.Právo podľa prvej vety sa nedotýka práva oboch strán obrátiť sa na súd príslušného štátu.

(...)

Cieľom ostatných štyroch všeobecných podmienok článku 3 nariadenia je ochrana relatívne stabilného zmluvného rámca, v ktorom sa predajcovia nových vozidiel alebo poskytovatelia opravárenských služieb môžu angažovať v intenzívnej hospodárskej súťaži. Nariadenie vyžaduje, aby existovalo právo previesť obchodnú činnosť predajcu alebo schválenej opravovne spolu so všetkými súvisiacimi právami a povinnosťami na

iného člena siete značky⁵¹, povinnosť udať dôvody pri ukončení zmluvy⁵², právo postúpiť zmluvné spory rozhodcovi⁵³ a minimálna dĺžka i) zmlúv na dobu určitú ii) výpovedných lehôt pri neobnovení alebo vypovedaní zmluvy⁵⁴. Povinnosť uviesť dôvody pri vypovedaní zmluvy a schopnosť previesť práva a povinnosti neboli v nariadení 1475/95 ustanovené.

Otázka 8: Môže byť poskytnutá individuálna výnimka vo vzťahu k dohode, ktorá nespĺňa všeobecné podmienky nariadenia, čo sa týka zmluvnej ochrany?

Ak sa na vertikálnu dohodu v tomto sektore vzťahuje článok 81 odsek 1⁵⁵, a nariadenie neplatí, strana sa môže vyhnúť neplatnosti dohody podľa článku 81 odsek 2 len splnením požiadaviek na individuálnu výnimku podľa článku 81 odsek 3. Ak nariadenie neplatí, pri uplatňovaní článku 81 treba vziať do úvahy celý súbor obmedzujúcich ustanovení v dohode.

Úvod všeobecných podmienok o zmluvnej ochrane je súčasťou špecifických, prísnejších pravidiel uložených Komisiou pre tento sektor v porovnaní s inými sektormi hospodárstva. Zakladá sa to na skúsenostiach Komisie, že stabilný zmluvný rámec umožňuje, aby sa výhody distribúcie a úspory nákladov prenášali na spotrebiteľov⁵⁶. Preto strana, ktorá žiada o individuálnu výnimku, musí preukázať, prečo v jej konkrétnom prípade absencia ustanovení o zmluvnej ochrane v jej vertikálnych dohodách pomáha dosiahnuť alebo nebráni dosiahnutiu pozitívnych účinkov ustanovených v článku 81 odsek 3.

Otázka 9: Musia všetky vertikálne dohody, ktoré spadajú do predmetu úpravy nariadenia, spĺňať všetky podmienky, ktoré sa týkajú zmluvných záležitostí, aby mohli mať nárok na uplatňovanie blokovej výnimky?

Právo postúpiť spory týkajúce sa plnenia zmluvných povinností nezávislému expertovi alebo rozhodcovi, ktoré sa ustanovuje v článku 3 odsek 6, platí pre všetky vertikálne dohody, ktoré spadajú do predmetu úpravy nariadenia. Podmienky o zmluvnej ochrane ustanovené v článku 3 odsekoch 3 a 4 platia pre obmedzujúce dohody, ktorých sú distribútori alebo opravovne stranou. Príslušná všeobecná podmienka týkajúca sa minimálnej doby trvania zmlúv a výpovedných lehôt, ktorá sa ustanovuje v článku 3 odsek 5, sa vzťahuje len na dohody medzi dodávateľmi nových motorových vozidiel a ich distribútormi alebo schválenými opravovňami.

⁵¹ Článok 3 odsek 3.

⁵² Článok 3 odsek 4.

⁵³ Článok 3 odsek 6.

⁵⁴ Článok 3 odsek 5.

⁵⁵ Pozri vyššie otázku 7.

⁵⁶ Body 1 a 4 preambuly.

Otázka 10: Môže dodávateľ obmedziť prevod práv a povinností na iného člena siete dodávateľa, ak tento iný člen nevykonáva ten istý druh činnosti ako člen, ktorý predáva svoju firmu?

Áno. Nariadenie podporuje súťaž a trhovú integráciu uľahčením akvizícií firiem perspektívnymi nadobúdateľmi, ktorí sú členmi siete distribútorov alebo opravovní⁵⁷. Takíto perspektívni nadobúdatelia spĺňajú kritériá, ktoré dodávateľia stanovili inde, a tak možno vo vzťahu k nim predpokladať, že spĺňajú aj tie kritériá, ktoré sa týkajú obchodnej činnosti člena siete, ktorý predáva svoju firmu. Rozdiely týkajúce sa kritérií výberu alebo predaja medzi členmi siete, ktorí vykonávajú ten istý druh činnosti, a to aj v iných členských štátoch, napríklad nemožno použiť na zabránenie prevodu práv a povinností. Takýto predpoklad však nemožno uplatniť, ak činnosti nadobúdateľa a predávajúceho, napríklad predaj nových motorových vozidiel a ich oprava, sú úplne odlišné. Nariadenie preto nebráni, aby dodávateľia v takýchto prípadoch bránili prevodom.

⁵⁷ Článok 3 odsek 3. Pozri bod 10 preambuly týkajúci sa prevodov na „podniky toho istého druhu ... v rámci distribučného systému“.

4.4. Tvrde obmedzenia (článok 4)

Článok 4

Tvrde obmedzenia

(Tvrde obmedzenia týkajúce sa predaja nových motorových vozidiel, opravy a údržby alebo náhradných dielov)

1. Výnimka sa neuplatňuje na vertikálne dohody, ktoré priamo alebo nepriamo, samostatne alebo v kombinácii s inými faktormi v pôsobnosti strán majú za cieľ:
 - (a) obmedzenie schopnosti distribútora alebo opravovne určovať svoje predajné ceny, bez toho, aby bola dotknutá možnosť dodávateľa stanoviť maximálnu alebo odporúčanú cenu, ak táto nepredstavuje pevnú alebo minimálnu cenu, ktorá je dôsledkom tlaku alebo stimulov poskytnutých niektorou zo strán,
 - (b) vymedzenie územia alebo zákazníkov, kde alebo ktorým distribútor alebo opravovňa môže predávať zmluvný tovar alebo služby; výnimka sa však uplatňuje na:
 - (i) obmedzenie aktívneho predaja na výhradné územie alebo skupinu zákazníkov, ktorých si vyhradil sám dodávateľ, alebo ktorých prideliť inému distribútorovi alebo opravovni, ak takéto obmedzenie neobmedzuje predaj uskutočňovaný zákazníkmi distribútora alebo opravovne,
 - (ii) obmedzenie distribútorovho predaja konečným používateľom, keď obchoduje na veľkoobchodnej úrovni,
 - (iii) obmedzenie predaja nových motorových vozidiel a náhradných dielov neschváleným distribútorom členmi selektívneho distribučného systému na trhoch, kde sa uplatňuje selektívna distribúcia, s výhradou ustanovení podľa bodu (i),
 - (iv) obmedzenie schopnosti kupujúceho predávať komponenty dodávané na účely montáže zákazníkom, ktorí by ich použili na výrobu toho istého druhu tovaru ako vyrába dodávateľ,
 - (c) obmedzenie vzájomných dodávok medzi distribútormi alebo opravovňami v selektívnom distribučnom systéme vrátane dodávok medzi distribútormi alebo opravovňami prevádzkovanými na rôznych úrovniach obchodovania,
 - (d) obmedzenie aktívneho alebo pasívneho predaja nových osobných áut alebo ľahkých úžitkových vozidiel, náhradných dielov na akékoľvek motorové vozidlo, alebo opravárenských služieb a údržby na akékoľvek motorové vozidlo konečným používateľom členmi selektívneho distribučného systému prevádzkovaného na maloobchodnej úrovni na trhoch, kde sa uplatňuje selektívna distribúcia. Výnimka sa uplatňuje na dohody obsahujúce zákaz členovi selektívneho distribučného systému obchodovať z neschváleného miesta podniku. Uplatnenie výnimky na taký zákaz však podlieha ustanoveniu článku 5 odsek 2 písmeno b),
 - (e) obmedzenie aktívneho alebo pasívneho predaja nových motorových vozidiel, iných ako osobné autá alebo ľahké úžitkové vozidlá, konečným používateľom členmi selektívneho distribučného systému pôsobiaceho na maloobchodnej úrovni na trhoch, kde sa uplatňuje selektívna distribúcia, bez toho, aby bola dotknutá schopnosť dodávateľa zakázať členovi uvedeného systému obchodovať z neschváleného miesta podniku,
- (Tvrde obmedzenia týkajúce sa len predaja nových motorových vozidiel)*
- (f) obmedzenie schopnosti distribútora predávať akékoľvek nové motorové vozidlo modelu, ktorý patrí do jeho zmluvného sortimentu,
 - (g) obmedzenie schopnosti distribútora uzavrieť subdodávateľskú zmluvu so schválenou opravovňou o zabezpečení opravárenských služieb a údržby, bez toho, aby bola dotknutá možnosť dodávateľa vyžadovať od distribútora, aby konečným používateľom oznámil názov a adresu príslušnej schválenej opravovne alebo opravovní skôr, ako s nimi uzavrie kúpnopredajnú zmluvu, a ak žiadna z týchto schválených opravovní nie je v blízkosti

predajného miesta, aby konečným používateľom oznámil aj vzdialenosť príslušnej opravovne alebo opravovní od miesta predaja; tieto povinnosti však možno uložiť, len ak podobná povinnosť bola uložená distribútorom, ktorých opravovňa nie je v priestoroch predajne,

(Tvrde obmedzenia týkajúce sa len predaja opravárenských služieb, údržby a náhradných dielov)

- (h) obmedzenie schopnosti schválenej opravovne obmedziť svoju činnosť na poskytovanie opravárenských služieb a údržby a na distribúciu náhradných dielov,
 - (i) obmedzenie predaja náhradných dielov na motorové vozidlá členmi selektívneho distribučného systému nezávislým opravovniam, ktoré používajú tieto diely na opravu a údržbu motorového vozidla,
 - (j) obmedzenie dohodnuté medzi dodávateľom originálnych náhradných dielov alebo náhradných dielov zodpovedajúcej kvality, opravárskych nástrojov alebo diagnostických, alebo iných zariadení, a výrobcom motorových vozidiel, ktoré obmedzuje schopnosť dodávateľa predávať tento tovar alebo služby schváleným alebo nezávislým distribútorom, schváleným alebo nezávislým opravovniam, alebo konečným používateľom,
 - (k) obmedzenie schopnosti distribútora alebo schválenej opravovne získať originálne náhradné diely alebo náhradné diely zodpovedajúcej kvality od tretieho podniku, ktorý si zvolia, a používať ich na opravu alebo údržbu motorových vozidiel, bez toho, aby bola dotknutá možnosť dodávateľa nových motorových vozidiel vyžadovať používanie originálnych náhradných dielov, ktoré sám dodáva, na záručné opravy, bezplatný servis a práce pri stiahnutí z trhu,
 - (l) obmedzenie dohodnuté medzi výrobcom motorových vozidiel, ktorý používa komponenty na počiatočnú montáž motorových vozidiel, a dodávateľom takýchto komponentov, ktoré obmedzuje dodávateľovu schopnosť účinne a zreteľne umiestniť svoju obchodnú známku alebo logo na dodávaných komponentoch alebo na náhradných dieloch.
2. Výnimka sa neuplatňuje, keď dodávateľ motorových vozidiel odmietne poskytnúť nezávislým prevádzkovateľom prístup k akýmkoľvek technickým informáciám, diagnostickým alebo iným zariadeniam a nástrojom vrátane akéhokoľvek príslušného softvéru alebo školenia vyžadovaného na opravu a údržbu týchto motorových vozidiel alebo na zavedenie opatrení na ochranu životného prostredia.

Taký prístup musí zahŕňať najmä neobmedzené používanie elektronických kontrolných a diagnostických systémov motorového vozidla, programovanie týchto systémov podľa štandardných postupov dodávateľa, návody na opravu a zaškolenie, a informácie vyžadované na používanie diagnostických a servisných nástrojov a zariadení.

Prístup sa nezávislým prevádzkovateľom musí poskytnúť nediskriminačne, promptne a primeraným spôsobom, a informácie sa musia poskytovať prijateľnou formou. Ak sa na príslušnú vec vzťahuje právo duševného vlastníctva, alebo ak je predmetom know how, prístup sa nesmie odoprieť hrubo.

„Nezávislí prevádzkovatelia“ znamenajú na účely tohto odseku podnikateľov, ktorí sa priamo alebo nepriamo zúčastňujú na oprave alebo údržbe motorových vozidiel, najmä nezávislé opravovne, výrobcovia opravárenských zariadení alebo nástrojov, nezávislí distribútori náhradných dielov, vydavatelia technických informácií, automobilové kluby, služby pomoci motoristom na ceste, prevádzkovatelia vykonávajúci prehliadky a testovanie vozidiel a prevádzkovatelia poskytujúci školenie opravárov.

Článok 4 nariadenia obsahuje zoznam 13 striktno protisúťažných obmedzení (tvrdých obmedzení). Prítomnosť jednej alebo viacerých týchto obmedzení v dohode bude

automaticky viesť k strate možnosti uplatniť blokovú výnimku vo vzťahu k celej dohode, nielen k príslušnému vertikálnemu obmedzeniu. Komisia sa v rámci vykonávania pravidiel ES pre hospodársku súťaž domnieva, že individuálna výnimka z vertikálnych dohôd obsahujúcich tvrdé obmedzenia je nepravdepodobná⁵⁸.

Otázka 11: Možno tvrdé obmedzenie dosiahnuť rôznym spôsobom?

Aby sa vyšlo obchádzaniu, nariadenie definuje tvrdé obmedzenia ako ustanovenia, ktoré priamo alebo nepriamo, samostatne alebo spoločne s inými faktormi pod kontrolou strán má za cieľ obmedziť určitú schopnosť⁵⁹ alebo určitý druh predaja⁶⁰. Táto široká definícia značí, že každé tvrdé obmedzenie možno dosiahnuť jedným alebo viacerými nepriamymi prostriedkami a že v praxi to môže viesť k protisúťažnému výsledku podobnému výsledku, ktorý vyplýva z výslovného zaradenia príslušného obmedzenia do písomnej zmluvy. Tvrdé obmedzenia môžu samozrejme mať formu priamych zákazov, ale môžu ich tiež tvoriť ohraničenia, finančné brzdy, tlaky alebo prekážky pre určité činnosti alebo transakcie. Body 12 až 26 preambuly obsahujú niektoré z mnohých možných príkladov dohôd alebo metód, ktoré môžu nepriamo predstavovať tvrdé obmedzenia na účely nariadenia⁶¹.

Viacere ustanovenia alebo postupy vymenované v bodoch 16 a 17 preambuly napríklad môžu predstavovať tvrdé prekážky nepriamym obmedzením aktívneho alebo pasívneho predaja distribútora.

(...)

KEDŽE:

(...)

(16) Obmedzenia predaja ľubovoľnému konečnému používateľovi v iných členských štátoch, ktoré dodávatelia stanovili svojim distribútorom, napríklad ak odmena distribútora alebo nákupná cena závisí od miesta určenia vozidiel alebo od miesta bydliska konečných používateľov, sú nepriamym obmedzovaním predaja. Inými príkladmi nepriamych obmedzení predaja sú dodávateľské kvóty pre iné územie predaja, ako je spoločný trh, bez ohľadu, či sú spojené s plánmi odbytu alebo nie. Systémy odmien na základe miesta určenia vozidiel, ako aj každá forma diskriminačného dodávania výrobku distribútorom, či v prípade nedostatku výrobkov alebo inak, tiež predstavujú nepriame obmedzovanie predaja.

(...)

(17) Vertikálne dohody, ktoré nezaväzujú schválené opravovne v distribučnom systéme dodávateľa vybavovať záruky, poskytovať bezplatný servis a vykonávať práce pri stiahnutí z trhu pre každé vozidlo príslušnej značky predávané na spoločnom trhu, sú nepriamym obmedzením predaja a nesmú mať nárok na uplatnenie výnimky. [...] Okrem toho, aby distribútori mohli predávať motorové vozidlá konečným používateľom na celom spoločnom trhu, mala by sa výnimka vzťahovať len na distribútorské dohody, ktoré vyžadujú, aby opravovne v sieti dodávateľa poskytovali opravárenské služby a údržbu pre zmluvný tovar a zodpovedajúci tovar bez ohľadu na miesto predaja tohto tovaru na spoločnom trhu.

⁵⁸ Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach, paragraf 46.

⁵⁹ Článok 4 odsek 1 písmená a), f), g), h), j), k) a l).

⁶⁰ Článok 4 odsek 1 písmená b), c), d), e) a i).

⁶¹ Pozri tiež príklady uvedené v otázke 6.

(...)

Otázka 12: Čo znamená aktívny predaj a pasívny predaj?

Aktívny predaj znamená aktívny prístup k jednotlivým zákazníkom, napríklad priamou poštovou zásielkou alebo návštevou, reklamou v médiách alebo inou propagáciou, ktorá zvyčajne nie je dostupná alebo uplatňovaná v schválenom mieste podnikania predajcu alebo opravovne⁶², alebo zriadením skladu alebo predajného alebo dodacieho miesta na inom mieste na uľahčenie styku so zákazníkmi alebo ich sprostredkovateľmi.

„Pasívny predaj“ znamená zodpovedanie nevyžiadaných žiadostí klientov alebo ich riadne schválených sprostredkovateľov vrátane dodávky motorových vozidiel alebo náhradných dielov takýmto zákazníkom alebo sprostredkovateľom. Všeobecná reklama alebo propagácia v médiách, ktoré sú zvyčajne bežné alebo uplatňované v schválenom sídle predajcu alebo opravovne, respektívne na internete, sú pasívnymi metódami predaja.

⁶² V distribučnom systéme založenom na teritoriálnej exkluzivite sa miestom podnikania rozumie jeho výhradné teritórium.

4.5. Osobitné podmienky (článok 5)

Článok 5

Osobitné podmienky

1. Pokiaľ ide o predaj nových motorových vozidiel, opravárenských služieb a údržby alebo náhradných dielov, výnimka sa neuplatňuje na žiadny z nasledujúcich záväzkov obsiahnutých vo vertikálnych dohodách:
 - (a) priamy alebo nepriamy záväzok nekonkurovania,
 - (b) priamy alebo nepriamy záväzok obmedzujúci schopnosť schválenej opravovne poskytovať opravárenské služby a údržbu pre vozidlá konkurujúcich dodávateľov,
 - (c) priamy alebo nepriamy záväzok, na základe ktorého členovia distribučného systému nesmú predávať motorové vozidlá alebo náhradné diely určitým konkurujúcim dodávateľom alebo poskytovať opravárenské služby a údržbu pre motorové vozidlá určitých konkurujúcich dodávateľov,
 - (d) priamy alebo nepriamy záväzok, na základe ktorého distribútor alebo schválená opravovňa po ukončení dohody nesmie vyrábať, nakupovať, predávať alebo ďalej predávať motorové vozidlá, alebo poskytovať opravárenské služby alebo údržbu.
2. Pokiaľ ide o predaj nových motorových vozidiel, výnimka sa neuplatňuje na žiadny z nasledujúcich záväzkov obsiahnutých vo vertikálnych dohodách:
 - (a) priamy alebo nepriamy záväzok, na základe ktorého maloobchodník nesmie predávať lízingové služby súvisiace so zmluvným tovarom alebo zodpovedajúcim tovarom,
 - (b) priamy alebo nepriamy záväzok ktorémukoľvek distribútorovi osobných áut alebo ľahkých úžitkových vozidiel v selektívnom distribučnom systéme, ktorý obmedzuje jeho schopnosť zriaďovať ďalšie predajné alebo dodacie miesta v iných lokalitách na spoločnom trhu, kde sa uplatňuje selektívna distribúcia.
3. Pokiaľ ide o opravárenské služby a údržbu, alebo predaj náhradných dielov, výnimka sa neuplatňuje na žiadny priamy alebo nepriamy záväzok týkajúci sa sídla schválenej opravovne, ak sa uplatňuje selektívna distribúcia.

Článok 5 obsahuje zoznam siedmich osobitných záväzkov, pre ktoré nemožno uplatniť výnimku podľa nariadenia. Ak takéto záväzky možno oddeliť od zvyšku dohody, zostávajúca časť dohody má ďalej nárok na uplatňovanie blokovej výnimky. Osobitné podmienky vylučujú priame aj nepriame prostriedky na dosiahnutie protisúťažného výsledku týchto záväzkov.

4.5.1. Predaj viacerých značiek

Nariadenie sa usiluje zabezpečiť prístup k trhom a dať distribútorom a opravovniam najmä možnosť predávať a opravovať vozidlá rôznych dodávateľov, t. j. „multibranding“. Na základe článku 5 sa z blokovej výnimky vylučujú záväzky, ktoré sú v rozpore s týmto cieľom. Čo sa týka predaja vozidiel, opravárenských služieb a údržby alebo náhradných dielov, do predmetu úpravy nariadenia nespádajú žiadne priame alebo nepriame záväzky nekonkurovania. V mnohých prípadoch činnosť poskytovania opravárenských služieb a údržby pre motorové vozidlá jednej značky v skutočnosti nekonkuruje poskytovaniu takýchto služieb pre inú značku. Aby schválené opravovne mohli opravovať vozidlá rôznych značiek, osobitná podmienka vylučujúca záväzky nekonkurovania je preto doplnená inou podmienkou, ktorou sa z blokovej výnimky

vylučuje každý záväzok obmedzujúci schopnosť schválených opravovní poskytnúť takéto služby pre vozidlá konkurenčných dodávateľov⁶³.

Článok 1

Definície

1. Na účely tohto nariadenia:

(...)

- (b) „záväzok nekonkurovania“ znamená každý priamy alebo nepriamy záväzok kupujúceho nevyrábať, nenakupovať, nepredávať alebo nepredávať ďalej tovar alebo služby, ktoré súťažia so zmluvným tovarom alebo službami, alebo každá priama alebo nepriama povinnosť kupujúceho kupovať od dodávateľa alebo iného podnikateľa určeného dodávateľom viac ako 30 % všetkých svojich nákupov zmluvného tovaru, zodpovedajúceho tovaru alebo služieb a ich náhrad na príslušnom trhu vypočítaných na základe hodnoty jeho nákupov v predchádzajúcom roku. Záväzok distribútora predávať motorové vozidlá iných dodávateľov v oddelených priestoroch salónu, aby sa zamedzilo zámene značiek, nie je záväzkom nekonkurovania na účely tohto nariadenia. Záväzok distribútora využívať špecializovaných pracovníkov na predaj rôznych značiek motorových vozidiel je záväzkom nekonkurovania na účely tohto nariadenia, ak sa distribútor nerozhodne mať pracovníkov špecializovaných podľa značky a dodávateľ hradí každé zvýšenie nákladov s tým spojené. (...)

Záväzky nekonkurovania sú najmä tie, na základe ktorých sa výhody alebo stimuly stávajú výslovne závislé od člena siete, ktorý predáva len tovar dodávateľa alebo ktorý nepredáva tovar konkurujúci zmluvnému tovaru.

⁶³ Článok 5 odsek 1 písmená a) a b).

Nariadenie vylučuje priame alebo nepriame záväzky, aby distribútori alebo opravovne kupovali viac ako 30 % vozidiel alebo náhradných dielov prislúchajúcich tomu istému príslušnému trhu od jedného dodávateľa. To však neznamená, že od distribútora alebo opravovne možno vyžadovať, aby kupovali určené množstvo (do 30 % nákupov) priamo od dodávateľa. Môže kupovať ten istý tovar aj z iných zdrojov stanovených dodávateľom, napríklad od ktoréhokoľvek iného podniku patriaceho do distribučného systému. Všeobecné záväzky alebo požiadavky, ktoré objektívne nebránia členom siete dodávateľov nakupovať 70 % požadovaného zameniteľného tovaru alebo služieb od iných dodávateľov vyrábajúcich konkurenčný tovar, spadajú do rámca blokovej výnimky⁶⁴. Keďže konkurenčným dodávateľom nie je zamedzený prístup na trh, takéto záväzky nemôžu vyvolať problémy so súťažou. Vernostné zľavy založené na konkrétnom pomere nákupov kupujúceho (vyššom ako 30 %) budú napríklad predstavovať nepriamy záväzok nekonkurovania, kým škála znížených cien založená na absolútnych nakúpených objemoch a spojená s výhodami z podnikania vo veľkom nebude. Spory v konkrétnych prípadoch o tom, či priame alebo nepriame záväzky nekonkurovania bránia predaju iných značiek, možno postúpiť nezávislej tretej strane alebo rozhodcovi⁶⁵.

Otázka 13: Bráni maximálny 30 % limit ročných nákupov kupujúcim kupovať tovar len od jedného dodávateľa?

Nie. Záväzok nekonkurovania sa týka slobody predajcu alebo opravovne kupovať a ďalej predávať konkurenčné výrobky. Nariadenie ustanovuje len to, že blokovaná výnimka sa neuplatňuje na priame alebo nepriame záväzky, ktoré ovplyvňujú alebo nútia distribútora kupovať viac ako 30 % výrobkov konkrétneho druhu od jedného dodávateľa. Limit 30 % na priame alebo nepriame záväzky nekonkurovania by preto mal umožniť tým členom siete, ktorí majú záujem, kupovať a predávať tovar od aspoň troch rôznych konkurenčných dodávateľov. To nebráni distribútorovi alebo opravovni neuplatniť tento limit, ak sa slobodne rozhodne predávať tovar od jediného dodávateľa.

Otázka 14: Môže dodávateľ uložiť osobitné podmienky pre predaj svojich motorových vozidiel distribútorom predávajúcim rôzne značky?

Blokovaná výnimka sa už nevzťahuje na záväzky týkajúce sa predaja konkurenčných motorových vozidiel, ktoré boli povolené podľa nariadenia 1475/95, napríklad záväzok mať oddelené predajné priestory a manažment pre každú značku, alebo záväzok predaja každej značky prostredníctvom inej právnickej osoby⁶⁶. Nariadenie však zahŕňa požiadavku predávať vozidlá iných značiek v osobitných častiach jednej predajnej haly. Zahŕňa aj situácie, keď sa predajca rozhodne mať osobitných pracovníkov pre predaj jednotlivých značiek a dodávateľ zaplatí všetky s tým spojené dodatočné náklady⁶⁷. Nariadenie však nezahŕňa poskytnutie akejkoľvek výhody nad rámec skutočných nákladov spojených s udržiavaním týchto pracovníkov. Nariadenie zahŕňa aj záväzok

⁶⁴ Článok 4 odsek 1 písmená b) a c).

⁶⁵ Článok 3 odsek 6 písmeno e).

⁶⁶ Článok 3 odsek 3 nariadenia 1475/95.

⁶⁷ Článok 1 odsek 1 písmeno b).

vystaviť úplný sortiment motorových vozidiel v predajnej hale, ak takýto záväzok nebráni vystavovať alebo predávať motorové vozidlá ostatných dodávateľov, ani neprímerane nesťažuje vystavovanie alebo predaj takýchto vozidiel⁶⁸.

Otázka 15: Vzťahuje sa nariadenie na záväzky nekunkurovania, na ktoré kupujúci pristúpil za poskytnutie obchodných úverov dodávateľom v prospech kupujúceho, alebo za priame investovanie do obchodných priestorov alebo vybavenia kupujúceho?

Nariadenie sa na rozdiel od nariadenia 2790/1999⁶⁹ nevzťahuje na záväzky nekunkurovania určitej dĺžky, ani neposkytuje žiadnu výnimku ohľadne tovaru predávaného alebo služieb poskytovaných v obchodných priestoroch a na pozemkoch, ktoré vlastní alebo ktoré prenajal dodávateľ. Zahrnuté nie sú ani čiastočné investície do týchto obchodných priestorov alebo vybavenia, ani financovanie, ktoré dodávateľ používa na bránenie predaja konkurenčných značiek alebo výrobkov. Obchodné úvery na nákup mazív, ktoré možno kedykoľvek splatiť a ktoré priamo ani nepriamo nebránia kupujúcemu predávať konkurenčný tovar, však napríklad nepredstavujú záväzok nekunkurovania.

4.5.2. Umiestnenie schválených distribútorov alebo opravovní v selektívnych distribučných systémoch

Do predmetu nariadenia nespadá žiadne obmedzenie slobody schválenej opravovne umiestniť svoje dielne na území spoločného trhu, ak sa uplatňuje selektívna distribúcia, bez ohľadu či kvantitatívna alebo kvalitatívna⁷⁰. Okrem toho, od 1. októbra 2005 sa nariadenie už nebude vzťahovať na žiadne obmedzenie slobodného zriaďovania ďalších predajných alebo dodacích miest na území spoločného trhu schváleným distribútorom osobných áut alebo ľahkých úžitkových vozidiel, ak sa uplatňuje selektívna distribúcia, kvantitatívna či kvalitatívna. Používanie klauzúl o umiestnení v dohodách o distribúcii týchto vozidiel preto nebude zlučiteľné s nariadením.

⁶⁸ Bod 27 preambuly.

⁶⁹ Článok 5 písmeno a) a článok 1 odsek 1 písmeno b).

⁷⁰ Článok 5 odsek 3. Pozri tiež definície selektívnej distribúcie v článku 1 odsek 1 písmená f), g) a h).

Článok 1

Definície

1. Na účely tohto nariadenia:

(...)

- (o) „osobný automobil“ znamená motorové vozidlo určené na prepravu cestujúcich, ktoré má najviac osem sedadiel okrem sedadla vodiča,
- (p) „ľahké úžitkové vozidlo“ znamená motorové vozidlo určené na prepravu tovaru alebo cestujúcich s maximálnou hmotnosťou neprevyšujúcou 3,5 tony; ak sa niektoré ľahké úžitkové vozidlo predáva aj vo verzii s maximálnou hmotnosťou nad 3,5 tony, všetky verzie takého vozidla sa považujú za ľahké úžitkové vozidlá. (...)

Otázka 16: Pre distribúciu ktorých druhov vozidiel sú klauzuly o umiestnení podľa nariadenia ešte povolené?

Právo zriaďovať ďalšie obchodné miesta sa týka predaja prostredníctvom selektívnej distribučnej siete pre osobné autá a ľahké úžitkové vozidlá s maximálnou hmotnosťou do 3,5 ton. Ak distribútori úžitkových vozidiel v selektívnych distribučných systémoch predávajú modely ľahkých úžitkových vozidiel, ktoré existujú vo verziách do maximálnej hmotnosti 3,5 ton, ako aj nad 3,5 ton, klauzuly o umiestnení pre tieto modely tiež nespádajú do predmetu úpravy nariadenia. Klauzuly o umiestnení, ktoré obmedzujú zriaďovanie ďalších obchodných miest pre iné motorové vozidlá, napríklad nákladné autá a autobusy, sú však povolené⁷¹.

Otázka 17: Môžu záväzky v rozpore s osobitnými podmienkami nariadenia splňať podmienky pre individuálnu výnimku?

Osobitné podmienky ustanovené v nariadení sú početnejšie a prísnejšie ako zodpovedajúce ustanovenia v nariadení 2790/1999 alebo ustanovenia v predchádzajúcich nariadeniach o blokovej výnimke v sektore motorových vozidiel, nariadeniach 1475/95 a 123/85⁷². Aby sa zabezpečilo splnenie požiadaviek článku 81 odsek 3, osobitné podmienky ustanovené v článku 5 vylučujú viaceré záväzky, ktoré sú alebo boli vyňaté podľa týchto iných nariadení. Nariadenie vytvorením náročnejšieho právneho rámca pre vertikálne dohody v sektore motorových vozidiel vyjadruje, že záväzky v rozpore s článkom 5 môžu vyvolať vážne problémy súťaže, ktoré možno zhodnotiť len individuálnym posúdením. Odporúča sa, aby spoločnosti robili vlastné hodnotenie, a pokyny k tomu môžu nájsť v Usmerneniach o vertikálnych obmedzeniach Komisie, ktoré ustanovujú politiku uplatňovanú Komisiou pri hodnotení individuálnych prípadov⁷³.

⁷¹ Článok 4 odsek 1 písmeno d) a článok 5 odsek 2 písmeno b) pre osobné autá a ľahké úžitkové vozidlá a článok 4 odsek 1 písmeno e) pre ostatné motorové vozidlá.

⁷² Pozri body 1 až 4 preambuly.

⁷³ Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach, časť VI. Politika uplatňovania v individuálnych prípadoch.

4.6. Odňatie nároku na uplatňovanie blokovej výnimky (článok 6)

Článok 6

Odňatie nároku na uplatňovanie nariadenia

1. Komisia môže odňať nárok na uplatňovanie tohto nariadenia podľa článku 7 odsek 1 nariadenia č. 19/65/EHS, ak v konkrétnom prípade zistí, že vertikálne dohody, na ktoré sa toto nariadenie uplatňuje, aj tak majú účinky, ktoré sú nezlučiteľné s podmienkami ustanovenými v článku 81 odsek 3 Zmluvy, najmä:
 - (a) ak kumulatívny účinok podobných vertikálnych obmedzení paralelných sietí zavedených súpŕažiacimi dodávateľmi alebo kupujúcimi významne obmedzuje prístup na príslušný trh alebo súťaž na ňom, alebo
 - (b) ak je obmedzená súťaž na trhu, na ktorom jeden dodávateľ nie je vystavený účinnej súťaži s inými dodávateľmi, alebo
 - (c) ak sú významné rozdiely v cenách alebo podmienkach dodávky zmluvného tovaru alebo zodpovedajúceho tovaru medzi geografickými trhmi, alebo
 - (d) ak sa na geografickom trhu uplatňujú diskriminačné ceny alebo podmienky predaja.
2. Ak v ktoromkoľvek osobitnom prípade vertikálne dohody, na ktoré sa uplatňuje výnimka, majú účinky nezlučiteľné s podmienkami ustanovenými v článku 81 odsek 3 Zmluvy na území členského štátu alebo jeho časti, ktorá má všetky charakteristické znaky samostatného geografického trhu, príslušný orgán uvedeného členského štátu môže odňať nárok na uplatňovanie tohto nariadenia pre uvedené územie za rovnakých podmienok, ako ustanovuje odsek 1.

Komisia, a v niektorých prípadoch protimonopolný úrad členského štátu môžu odňať nárok na uplatnenie výnimky vo vzťahu k individuálnym dohodám, ak zistí, že z dôvodu osobitných okolností nie sú splnené podmienky pre výnimku ustanovené v článku 81 odsek 3.

Otázka 18: Za akých okolností môže Komisia zrušiť uplatnenie nariadenia

Článok 6 obsahuje nevýhradný zoznam okolností, za ktorých sa Komisia môže rozhodnúť použiť svoje privilégium zrušiť uplatnenie blokovej výnimky pre konkrétne vertikálne dohody. Tieto dodávateľom a distribútorom objasňujú, aké okolnosti alebo aké správanie by mohli viesť k tomu, aby Komisia zrušila blokovú výnimku. Presné úrovne, za ktorých napríklad obmedzenie prístupu k príslušnému trhu alebo účinnej súťaže na ňom môžu viesť k nesplneniu jednej alebo viacerých zo štyroch kumulatívnych podmienok článku 81 odsek 3, možno určiť len individuálne pre každý prípad. Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach Komisie objasňujú postup a podstatu rušenia Komisiou a členskými štátmi⁷⁴.

⁷⁴ Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach, časť IV, paragrafy 71 až 79.

4.7. Neuplatňovanie na príslušnom trhu (článok 7)

Článok 7

Neuplatňovanie nariadenia

1. Podľa článku 1a nariadenia č. 19/65/EHS Komisia môže nariadením vyhlásiť, že keď paralelné siete podobných vertikálnych obmedzení pokrývajú viac ako 50 % príslušného trhu, toto nariadenie sa neuplatňuje na vertikálne dohody obsahujúce osobitné obmedzenia vzťahujúce sa na uvedený trh.
2. Nariadenie podľa odseku 1 nadobudne účinnosť najskôr rok od prijatia.

Otázka 19: Za akých okolností sa môže zrušiť uplatňovanie nariadenia na príslušnom trhu?

Ak nastane kumulatívny účinok, nariadenie umožňuje, ale nenúti Komisiu zrušiť uplatňovanie blokovej výnimky vo vzťahu ku konkrétnym vertikálnym obmedzeniam. Skutočnosť, že paralelné siete podobných vertikálnych dohôd pokrývajú viac ako 50 % príslušného trhu, nemusí sama osebe viesť k zrušeniu uplatňovania nariadenia. Takisto sa uplatňovanie nariadenia nemusí nutne zrušiť ani vo vzťahu k celým vertikálnym dohodám. Uplatňovanie nariadenia sa môže zrušiť tiež vo vzťahu ku konkrétnym obmedzeniam alebo ustanoveniam.

Ak by napríklad viac ako 50 % dodávateľov na príslušnom trhu určilo presný celkový počet distribútorov na základe prevádzkovania kvantitatívnych selektívnych distribučných systémov jasne zameraných na zabránenie prístupu na trh kategóriám distribútorov schopných vykonávať primeraný predaj príslušných vozidiel, mohlo by to viesť k menšej súťaži vnútri značiek a medzi značkami, a k vyšším cenám pre spotrebiteľov. Neuplatňovanie nariadenia vo vzťahu k obmedzeniam limitujúcim počet distribútorov môže byť v záujme spotrebiteľov. Ak by sa uplatňovanie blokovej výnimky zrušilo len vo vzťahu k tomuto kvantitatívnemu kritériu, bude to znamenať, že vyňatie sa stále uplatňuje vo vzťahu k selektívnej distribúcii a vo vzťahu ku kritériám kvantitatívneho výberu, napríklad záväzkom minimálneho predaja, ktoré obmedzujú počet distribútorov menej priamymi prostriedkami.

Podľa nariadenia 2790/1999 zrušenie uplatňovania vyžaduje prijatie osobitného nariadenia, ktoré ruší platnosť blokovej výnimky pre príslušné vertikálne obmedzenia. Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach Komisie objasňujú postup a podstatu zrušenia uplatňovania⁷⁵. Žiadne takéto osobitné nariadenie, ktorým sa ruší uplatňovanie nariadenia, sa však nesmie stať uplatniteľné skôr ako jeden rok od jeho prijatia⁷⁶.

⁷⁵ Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach, časť IV, paragrafy 80 až 89.

⁷⁶ Namiesto šiestich mesiacov, ktoré sa ustanovujú v nariadení 2790/1999.

4.8. Nadobudnutie platnosti a prechodné obdobie (články 12 a 10)

Článok 12

Účinnosť a skončenie platnosti

1. Toto nariadenie nadobúda účinnosť 1. októbra 2002.
2. Článok 5 odsek 2 písmeno b) sa bude uplatňovať od 1. októbra 2005.
3. Platnosť tohto nariadenia 31. mája 2010.

Článok 10

Prechodné obdobie

Zákaz ustanovený v článku 81 odsek 1 sa neuplatňuje v období od 1. októbra 2002 do 30. septembra 2003 vo vzťahu k dohodám právoplatným 30. septembra 2002, ktoré nespĺňajú podmienky vyňatia podľa tohto nariadenia ale spĺňajú podmienky vyňatia podľa nariadenia (ES) č. 1475/95.

Nariadenie platí od 1. októbra 2002 do 31. mája 2010. Nové dohody, ktoré nadobúdajú platnosť od 1. októbra 2002, budú musieť byť zlučiteľné s novým nariadením, aby sa mohol uplatniť nárok na blokovú výnimku. Aby sa však poskytol všetkým hospodárskym subjektom čas na úpravu existujúcich vertikálnych dohôd, ktoré sú zlučiteľné s nariadením 1475/95 a ktoré naďalej platia, keď vyňatie ustanovené v nariadení 1475/95 skončí platnosť 30. septembra 2002, tieto dohody môžu využiť prechodné obdobie do 30. septembra 2003, počas ktorého ich nové nariadenie vyníma zo zákazu ustanoveného v článku 81 odsek 1⁷⁷. Ak takéto dohody trvajú 1. októbra 2003 a sú v rozpore s uplatňovaním nariadenia, článok 10 ich už ďalej nevyníma zo zákazu ustanoveného v článku 81 odsek 1. V praxi tieto dohody a všetky ich príslušné ustanovenia musia byť v súlade s požiadavkami nariadenia od 1. októbra 2003, ak majú mať nárok na uplatňovanie blokovej výnimky.

Otázka 20: Ako možno vypovedať zmluvy, ktoré spĺňajú nariadenie 1475/95, počas prechodného obdobia?

Nariadenie 1475/95 sa uplatňovalo, len ak okrem iného výpovedná lehota poskytnutá predajcom bola aspoň dva roky, alebo v prípade náhrady alebo reorganizácie celej alebo veľkej časti siete aspoň jeden rok. V prípade nedohodnutia sa spory bolo treba postupovať nezávislému expertovi alebo rozhodcovi, alebo príslušnému súdu na rozhodnutie v súlade s vnútroštátnymi právnymi predpismi⁷⁸. Skončenie platnosti nariadenia 1475/95 30. septembra 2002 a jeho nahradenie novým nariadením samo osebe neznamená, že má nastať reorganizácia siete. Aj po nadobudnutí platnosti nariadenia sa však výrobca vozidla môže rozhodnúť podstatne reorganizovať svoju sieť⁷⁹. Aby dodržal nariadenie 1475/95, a tým mal nárok na využitie prechodného obdobia, bolo potrebné zaslať oznámenie o skončení riadnej zmluvy dva roky vopred, ak sa nerozhodlo o reorganizácii, alebo ak neexistuje povinnosť zaplatiť náhradu.

⁷⁷ Pozri časť 5.3.8.

⁷⁸ Článok 5 odsek 2 body 2) a 3) nariadenia 1475/95.

⁷⁹ Pozri časť 5.3.8.

Otázka 21: Existuje počas prechodného obdobia rozpor medzi právami vyplývajúcimi z dohôd, ktoré sú v súlade s nariadením, a právami vyplývajúcimi z dohôd, ktoré sú v súlade s nariadením 1475/95, berúc osobitný zreteľ na inovácie zavedené nariadením?

Nie. Automatická ochrana, ktorú poskytuje prechodné obdobie, musí zabezpečiť, aby pred 1. októbrom 2003 nariadenie nespochybňovalo práva alebo povinnosti, ktoré existovali 30. septembra 2002. Do 30. septembra 2003 sa zákaz ustanovený v článku 81 odsek 1 nevzťahuje na „staré dohody“, ktoré spĺňajú dve kumulatívne podmienky, a to že ich príslušné výslovné ustanovenia i) sú v platnosti 30. septembra 2002 a že ii) spĺňajú podmienky na vyňatie, ustanovené v nariadení 1475/95.

Otázka 22: Môžu práva predajcu pre určité teritórium spochybníť vymenovanie kandidátskej schválenej opravovne pre jednu značku počas prechodného obdobia?

Len za určitých okolností. Opravovňa môže napríklad chcieť byť vymenovaná 19. decembra 2002 ako schválená opravovňa pre konkrétnu značku na určitom teritóriu, pre ktoré dodávateľ uplatňuje kvalitatívnu selektívnu distribúciu, a môže chcieť, aby jej dodávateľ dodával náhradné diely pre túto značku. Ak dohoda, ktorá platila 30. septembra 2002, a zostáva v platnosti 19. decembra 2002, výslovne ustanovuje, že len jeden predajca v distribučnom systéme bude dodávať náhradné diely pre túto konkrétnu značku pre príslušné teritórium⁸⁰, opravovňa do 1. októbra 2003 rozhodne nemôže namietat', že toto ustanovenie porušuje článok 81.

Otázka 23: Možno predajcom zabrániť, aby počas prechodného obdobia pribrali ďalšie značky?

Len za určitých okolností. Distribútor značky A chce napríklad 1. januára 2003 predávať nové motorové vozidlá druhej značky B v svojich súčasných a jediných predajných priestoroch, v ktorých predáva nové motorové vozidlá značky A. Ak jeho dohoda s výrobcom A, ktorá 30. septembra 2002 bola platná a 1. januára 2003 zostáva platná, výslovne mu bráni predávať inú značku v jeho priestoroch⁸¹, distribútor rozhodne nemôže do 1. októbra 2003 namietat', že takéto ustanovenia porušuje článok 81. Výrobca A však nemôže namietat' proti používaniu tých istých predajných priestorov, ak stará dohoda neobsahuje výslovné ustanovenia v tom zmysle.

Otázka 24: Spôsobuje skutočnosť, že dodatočné výrobky, napríklad mazivá, a dodatočné dohody, napríklad dohody uzatvorené veľkoobchodníkmi s náhradnými dielmi, boli zahrnuté do predmetu úpravy nariadenia, rozpory počas prechodného obdobia s režimom, ktorý sa predtým uplatňoval pre takéto výrobky a dohody podľa nariadenia 2790/1999?

Nie. Dohody týkajúce sa výrobkov alebo služieb, ktoré predtým nespádali do predmetu úpravy nariadenia 1475/95 a ktoré spĺňajú podmienky na vyňatie ustanovené v nariadení 2790/1999 o blokovej výnimke, nebudú za zvyčajných okolností predstavovať prioritu

⁸⁰ Pozri článok 5 odsek 3 nového nariadenia a článok 1 nariadenia 1475/95.

⁸¹ Pozri článok 5 odsek 1 písmeno a) a článok 1 odsek 1 písmeno b) nového nariadenia a článok 3 odsek 3 nariadenia 1475/95.

pre vykonávanie nového nariadenia Komisiou počas prechodného obdobia, ktoré sa ustanovuje v článku 10. Je pravdepodobné, že takéto dohody by počas tohto obdobia mohli mať nárok na uplatnenie individuálnej výnimky. Po konci prechodného obdobia 30. septembra 2003 ich situácia bude rovnaká ako v prípade výrobkov a dohôd, ktoré spadajú do predmetu úpravy nariadenia 1475/95 (pozri vyššie).

4.9. Správa o kontrole a vyhodnotení (článok 11)

Článok 11

Správa o kontrole a vyhodnotení

1. Komisia pravidelne kontroluje vykonávanie tohto nariadenia s osobitným zreteľom na jeho vplyv na:
 - (a) hospodársku súťaž v maloobchode s motorovými vozidlami a v popredajnom servise na spoločnom trhu alebo jeho príslušných častiach,
 - (b) štruktúru a úroveň koncentrácie v distribúcii motorových vozidiel a všetky jej účinky na hospodársku súťaž.
2. Komisia do 31. mája 2008 vypracuje správu o tomto nariadení so zreteľom najmä na podmienky ustanovené v článku 81 odsek 3.

Komisia bude pravidelne kontrolovať vykonávanie nariadenia, so zreteľom najmä na jeho vplyv na hospodársku súťaž v maloobchodnom predaji motorových vozidiel a v popredajnom servise na spoločnom trhu, alebo jeho príslušných častí⁸². To bude zahŕňať pravidelnú kontrolu cenových rozdielov na spoločnom trhu a v prípade potreby zvláštne šetrenie za okolností ustanovených v článkoch 6 a 7 nariadenia. To bude zahŕňať aj kontrolu účinkov tohto nariadenia na štruktúru a úroveň koncentrácie distribúcie motorových vozidiel a výsledného vplyvu na hospodársku súťaž. V spojitosti s budúcim decentralizovaným uplatňovaním článku 81 možno očakávať, že toto monitorovanie sa bude vykonávať v úzkej spolupráci s národnými protimonopolnými úradmi.

Čo sa týka nariadenia 1475/95, Komisia vykoná hodnotenie vykonávania nariadenia pred skončením jeho platnosti a vypracuje správu do 31. mája 2008.

⁸² Pozri bod 38 preambuly.

5. PRÁVA, POVINNOSTI A PRÍLEŽITOSTI, KTORÉ NARIADENIE PRINÁŠA

V tejto kapitole sa nariadenie skúma formou „otázok a odpovedí“ z pohľadu rôznych druhov zainteresovaných strán vrátane spotrebiteľov. Preberané témy obsahujú, kde je to možné, odkazy na iné časti tejto príručky, v ktorých sa uvádza bližšie technické vysvetlenie.

5.1. Spotrebiteľia – väčší výber spotrebiteľa v súlade s princípmi jednotného trhu

Potreba zväčšiť výhody, ktoré systémy distribúcie prinášajú spotrebiteľovi, predstavuje stredobod politiky Komisie pre sektor motorových vozidiel. Nariadenie 1400/2002 vnesením vyššej súťaže do predaja, servisu a opravy vozidiel a predaja náhradných dielov podporuje väčší výber spotrebiteľa.

Hoci cieľom nariadenia nie je dosiahnuť harmonizáciu cien, obsahuje mnoho opatrení, ktoré spotrebiteľom uľahčujú uplatniť svoje právo poskytované spoločným trhom využiť výhodu rozdielnych cien v rôznych členských štátoch a kúpiť si vozidlo, kde sa im hodí. Predovšetkým bloková výnimka sa už nebude vzťahovať na väčšinu obmedzení týkajúcich sa využívania sprostredkovateľov spotrebiteľmi. Nové pravidlá okrem toho podporou aktívneho predaja a otvárania dodatočných obchodných miest, a vyjasnením stanoviska k používaniu internetu, uľahčujú predajcom realizovať predaj spotrebiteľom na ktoromkoľvek mieste v spoločnom trhu, podľa ich prania. Klausula o dostupnosti, ktorá podľa predchádzajúceho nariadenia 1475/95 umožňovala spotrebiteľom kúpiť si auto so špecifikáciou podľa ich domovskej krajiny v inom členskom štáte vrátane áut s ovládaním na pravej strane v pevninskej časti Európy, bola prenesená aj do nových pravidiel. Klausula o dostupnosti, ustanovená v článku 4 odsek 1 písmeno f) nariadenia 1400/2002, sa vzťahuje na všetky motorové vozidlá vrátane ľahkých úžitkových vozidiel, ktoré sa predávajú kdekoľvek na spoločnom trhu.

Nariadenie tým, že vyníma len dohody, ktoré zaväzujú schválené opravovne opravovať vozidlá predávané ktorýmkoľvek predajcom v distribučnom systéme, zabezpečuje, že spotrebiteľ môže vziať svoje vozidlo na účel opravy a poskytnutia servisu do ktorejkoľvek opravovne v Európskej únii. Nariadenie obsahuje aj opatrenia, aby spotrebiteľia mohli ďalej dávať svoje vozidlo nezávislým opravovniam na opravu a vykonanie servisu a aby bola zachovaná bezpečnosť a ochrana životného prostredia.

Mnohé tieto opatrenia sa preberajú v iných častiach tejto príručky, keďže majú priamejší vplyv na iné skupiny prevádzkovateľov. Teraz nasleduje skupina otázok a tém, ktoré viac zaujímajú spotrebiteľov.

5.1.1. Predaj

Otázka 25: Môže spotrebiteľ kúpiť vozidlo kdekoľvek na spoločnom trhu, kde to považuje za najvýhodnejšie?

Právo spotrebiteľa nakupovať kdekoľvek na spoločnom trhu je jedným zo základných výdobytkov Európskej únie a nariadenie zdôrazňuje právo kúpiť motorové vozidlo v inom členskom štáte. Výrobca, dovozca alebo oblastný distribútor nesmie nikdy

obmedziť právo predajcu predat' ktorémukoľvek spotrebiteľovi, ktorý ho kontaktuje priamo, prostredníctvom sprostredkovateľa alebo cez internet. Ak by dodávateľ nariadil predajcovi, aby nepredával spotrebiteľom z iných členských štátov, snažil sa odradiť ho od toho alebo uložil akékoľvek obmedzenia na predaj týmto spotrebiteľom, predstavovalo by to vážne obmedzenie súťaže, čo by znamenalo, že na distribučné dohody dodávateľa by sa nevzťahovala bloková výnimka. Komisia v posledných rokoch odhalila viaceré porušenia pravidiel hospodárskej súťaže ES, ktoré znamenali obmedzenia predaja zahraničným spotrebiteľom, a uložila príslušným podnikom pokuty⁸³.

Otázka 26: Môže predajca v inom členskom štáte odmietnuť predat' spotrebiteľovi auto?

Účel podnikania bude zvyčajne viesť predajcu, aby predal čo najväčší počet áut, keďže čím viac predá, tým má väčší zisk. Predajca (ktorý sa v nariadení označuje ako distribútor), napríklad maloobchodný predajca iného tovaru, však môže odmietnuť predaj spotrebiteľovi, ak sa tak rozhodne z vlastnej iniciatívy, a nie z nariadenia dodávateľa. Ak by však dodávateľ⁸⁴ nariadil svojim predajcom nepredávať spotrebiteľom z iných členských štátov, alebo by sa snažil odradiť ich od toho⁸⁵, predstavovalo by to vážne obmedzenie hospodárskej súťaže a s najväčšou pravdepodobnosťou porušenie článku 81 Zmluvy o ES.

Otázka 27: Musí spotrebiteľ, ktorý si objedná vozidlo od predajcu v inom členskom štáte, čakať na splnenie svojej objednávky dlhší čas?

Meškanie by zvyčajne nemalo byť dlhšie ako pri podobne špecifikovanom vozidle v miestnej verzii. Ak by sa preukázalo, že dodávateľ zapríčinil, aby dodávky vozidiel pre jeho predajcov na predaj pre zahraničných zákazníkov mali neprimerane dlhé meškanie s cieľom odradiť týchto zákazníkov od kúpy v inom členskom štáte, predstavovalo by to vážne obmedzenie súťaže. Ak si napríklad dánsky spotrebiteľ objedná auto daného modelu s ovládaním na ľavej strane, s tónovanými oknami, 16-ventilovým motorom a strešným oknom od írskoho predajcu, meškanie pri vybavení takejto objednávky⁸⁶ musí byť porovnateľné s meškaním, ktorého sa dočká írsky spotrebiteľ, ktorý si objedná auto tohto modelu s ovládaním na ľavej strane, s tónovanými oknami, 16-ventilovým motorom a strešným oknom od toho istého predajcu. Akýkoľvek dodatočný čas spojený s dodávkou musí byť opodstatnený.

Otázka 28: Môže dodávateľ nechať čakať spotrebiteľa z iného členského štátu pred dodaním osvedčenia o zhode?

Nie. Dodávateľia musia systematicky poskytovať predajcovi úplnú dokumentáciu osvedčenia o zhode v čase, keď sa vozidlo dodáva spotrebiteľovi alebo jeho

⁸³ Rozhodnutia Komisie o uložení pokút spoločnostiam Volkswagen (1998 a 2001), Opel (2000) a DaimlerChrysler (2001). Presné odkazy na tieto rozhodnutia sa uvádzajú v prílohe I.

⁸⁴ T. j. výrobca, dovozca alebo oblastný distribútor.

⁸⁵ Napríklad obmedzením ich dodávok vozidiel.

⁸⁶ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno f).

sprostredkovateľovi. Ak sa to neuskutoční, spotrebiteľ nebude schopný prihlásiť vozidlo na používanie v inom členskom štáte. To môže znamenať nepriame obmedzenie predaja a vážne obmedzenie súťaže⁸⁷.

Otázka 29: Môže predajca v selektívnom distribučnom systéme žiadať, aby jeho zákazníci podpísali záväzok/iný dokument, že vozidlo nesmú predať ďalej na dosiahnutie obchodného zisku, kým je nové?

Je legitímne, aby dodávateľ, ktorý prevádzkuje selektívny distribučný systém, bránil predaju resellerom, ktorí nie sú členmi tohto systému. Spotrebiteľ však môže predať motorové vozidlo kedykoľvek, ak nie je utajený nezávislý reseller. Ak by predajca konajúci na základe pokynov svojho dodávateľa prijal opatrenia na zabránenie kupujúcemu ďalej predať vozidlo z iných dôvodov ako komerčný zisk⁸⁸, alebo na zabránenie kupujúcemu ďalej predať vozidlo, keď už nie je nové, predstavovalo by to nepriame obmedzenie predaja.

Otázka 30: Čo ak predajca povie spotrebiteľovi, ktorý sa pokúsi kúpiť auto v inom členskom štáte, alebo povie sprostredkovateľovi konajúcemu za spotrebiteľa, že nemôže objednať príslušný model so špecifikáciami, ktoré sú aktuálne v domovskej krajine spotrebiteľa, alebo že nemôže získať cenovú ponuku pre takéto vozidlo?

Dodávatelia musia poskytovať predajcom motorové vozidlá zhotovené podľa špecifikácií, ktoré sú aktuálne v inom členskom štáte⁸⁹. Ak by to dodávateľ nezabezpečil, predstavovalo by to vážne obmedzenie súťaže a porušenie práv spotrebiteľa vyplývajúcich z jednotného trhu. Dodávateľ však môže odmietnuť dodať takéto vozidlo, ak predajca bežne nepredáva miestny variant príslušného modelu – inými slovami, ak vozidlo nepredstavuje vozidlo patriace do zmluvného sortimentu predajcu⁹⁰.

Holandský predajca značky A by mal byť napríklad schopný objednať auto s ovládaním na pravej strane modelu X pre spotrebiteľa zo Spojeného kráľovstva, ak:

- 1) holandský predajca bežne predáva autá modelu X, alebo
- 2) autá modelu X sa bežne vyrábajú vo verzii s ovládaním na pravej strane.

Ak predajca predáva príslušný model, musí byť schopný získať cenovú ponuku pre verziu tohto modelu so špecifikáciami, ktoré sú aktuálne v iných členských štátoch. Ak nedokáže promptne získať túto cenovú ponuku, môže to predstavovať vážne obmedzenie súťaže dodávateľom.

⁸⁷ Článok 4 odsek 1 písmená b), d) a e).

⁸⁸ Napríklad lebo osobná situácia spotrebiteľa sa zmenila od zadania objednávky a teraz potrebuje väčšie auto.

⁸⁹ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno f).

⁹⁰ Pretože príslušný model napríklad ešte nebol uvedený na trh v členskom štáte, v ktorom je predajca etablovaný.

Otázka 31: Môže predajca účtovať príplatok za pravostranné ovládanie alebo podobný druh príplatku?

Príplatky, napríklad príplatok za pravostranné ovládanie, ktoré zohľadňujú rozdiely špecifikácií vozidiel v jednotlivých členských štátoch a odrážajú rozdiely v nákladoch na výrobu alebo distribúciu, samé osebe neobmedzujú súťaž. Miera príplatku však musí byť objektívne zdôvodniteľná, najmä vo vzťahu k skutočným dodatočným nákladom na výrobu alebo dodanie vozidla. Neexistuje žiadne empirické pravidlo na výpočet, aká by mohla byť objektívne zdôvodnená úroveň príplatku, keďže okrem iného dodatočné náklady na výrobu alebo dodávku príslušného vozidla sa budú líšiť v závislosti od modelu.

Otázka 32: Čo ak predajca povie, že má pokyn neposkytovať zľavy na určitý model?

Predajca musí byť oprávnený predávať vozidlá pod cenu odporúčanú dodávateľom⁹¹. Výrobcovia nesmú stanoviť skutočné predajné ceny alebo minimálne ceny. Ak by dodávateľ obmedzil schopnosť predajcu poskytovať zľavy, predstavovalo by to vážne obmedzenie súťaže⁹², čo by znamenalo, že bloková výnimka by sa nevzťahovala na distribučné dohody tohto dodávateľa.

Otázka 33: Môže dodávateľ ustanoviť v členskom štáte zvláštnu schému, v rámci ktorej spotrebiteľia dostávajú zľavu, ak prihlásia auto v tej krajine, ale spotrebiteľia, ktorí prihlásia svoje vozidlá v iných členských štátoch, nespĺňajú podmienky pre priznanie zľavy?

Nie. Táto schéma predstavuje obmedzenie predaja spotrebiteľom z iného členského štátu, je vážnym obmedzením súťaže a bude znamenať, že na distribučné dohody dodávateľa sa nebude vzťahovať bloková výnimka⁹³.

5.1.2. Popredajný servis

Otázka 34: Musí spotrebiteľ vziať svoje vozidlo späť k predajcovi, od ktorého ho kúpil, ak si chce dať urobiť záručný servis?

Nie. Ak má platiť nariadenie, spotrebiteľ musí byť schopný vziať vozidlo do ktorejkoľvek schválenej opravovne v sieti dodávateľa kdekoľvek v EÚ. Nariadenie⁹⁴ vyníma dohody so schválenými opravovňami, len ak dodávateľ uloží všetkým svojim schváleným opravovňam záväzok opravovať všetky vozidlá príslušnej značky, vykonávať záručné práce, bezplatný servis a práce pri stiahnutí z trhu bez ohľadu, kde sa auto kúpilo. Ak schválená opravovňa nie je schopná vykonávať servis auta, ktoré nie je

⁹¹ Alebo aj nad ňu, ak dodávateľ nestanovil maximálnu cenu. Pozri článok 4 odsek 1 písmeno a).

⁹² Pozri rozhodnutie Komisie z 29.6.2001 v prípade COMP/36.693 – Volkswagen, Ú. v. ES L 262, 2.10.2001, s. 14, pozri tiež *Správu pre tlač - IP/01/760 - 30.05.2001*. Týmto rozhodnutím sa uložila pokuta za toto porušenie.

⁹³ Pozri článok 4 odsek 1 písmená b) a c).

⁹⁴ Článok 4 odsek 1 písmená b), prvá veta, a d) a bod 17 preambuly.

predané v jej členskom štáte, bude schopná spojiť sa s dodávateľom alebo inou schválenou opravovňou v inom členskom štáte. Spotrebiteľ nemusí preregistrovať záruku v svojom domovskom členskom štáte, aby si mohol nechať urobiť záručné opravy. Záručná lehota začína dodávkou auta schváleným predajcom. Ak by výrobca, dovozca, predajca, opravovňa alebo iná spoločnosť v sieti robila spotrebiteľom prekážky vo využití záruky výrobcu platnej pre celú EÚ, znamenalo by to, že nie je splnená jedna zo základných podmienok uplatnenia výnimky pre príslušné dohody.

Otázka 35: Čo ak auto spotrebiteľa má problém, na ktorý sa vzťahuje záruka, ktorý jeho miestna schválená opravovňa nedokáže opraviť?

Spotrebiteľ v tomto prípade možno bude musieť vziať vozidlo späť predajcovi, od ktorého ho kúpil, rovnako ako pri ktoromkoľvek inom výrobku⁹⁵. Ak eventuálne kúpil auto cez sprostredkovateľa (pozri časť 5.2), môže dať sprostredkovateľovi poverenie, aby vzal vozidlo späť k predajcovi, od ktorého ho kúpil.

Otázka 36: Čo ak schválený predajca, od ktorého spotrebiteľ kupuje auto, neposkytuje servis vozidiel, na vozidle nastane porucha počas záručnej lehoty a opravovňa, ktorú predajca subdodávateľsky poveril servisom, ho nedokáže opraviť?

Spotrebiteľ môže vziať vozidlo na miesto, kde ho kúpil, rovnako ako v prípade akéhokoľvek iného spotrebného tovaru. Predajca, ktorý predal vozidlo, bude potom buď musieť zariadiť vykonanie opráv, alebo poskytnúť spotrebiteľovi náhradné vozidlo, hoci práva spotrebiteľa na to budú závisieť od vnútroštátneho zmluvného práva a podmienok kúpnopredajnej zmluvy⁹⁶.

Otázka 37: Ak spotrebiteľ dá opraviť svoje vozidlo alebo vykonať údržbu na ňom nezávislej opravovni počas záručnej lehoty, môže výrobca odmietnuť uznať záruku?

Ak spotrebiteľ dá počas záručnej lehoty výrobcu opraviť svoje vozidlo alebo vykonať údržbu na ňom nezávislej opravovni, záruka môže prepadnúť, ak vykonaná práca je chybná. Všeobecný záväzok dať počas tohto obdobia robiť údržbu alebo opravu auta len v schválenej sieti by však pripravilo spotrebiteľov o právo rozhodnúť sa dať urobiť údržbu alebo opravu svojho vozidla nezávislej opravovni a zabránil by, najmä v prípade „rozšírených záruk“, aby takéto opravovne mohli účinne súťažiť so schválenou sieťou.

Otázka 38: Čo môže spotrebiteľ robiť, ak si myslí, že sa stal obeťou obmedzujúceho správania?

Môže sa sťažovať na Európsku komisiu alebo národný protimonopolný úrad⁹⁷. Môže tiež byť schopný podať žalobu o odškodnenie na súd príslušnej krajiny. Schopnosť podať

⁹⁵ Tento problém upravuje vnútroštátne zmluvné právo, nie pravidlá hospodárskej súťaže ES.

⁹⁶ Pozri bod 17 preambuly.

⁹⁷ Ich zoznam je k dispozícii na http://europa.eu.int/comm/competition/national_authorities/

takúto žalobu však môže závisieť od vnútroštátneho procesného práva, preto spotrebiteľ by sa pred podaním žaloby mal obrátiť na kvalifikovaného právnik.

Keďže nie všetky problémy, s ktorými sa stretávajú spotrebiteľia kupujúci vozidlo v iných členských štátoch, vyplývajú z porušenia predpisov o hospodárskej súťaži, Komisia uverejnila na svojej webovej stránke zoznam kontaktných bodov („horúce linky“) na väčšinu výrobcov, aby podporila riešenie sporov rôzneho druhu a vyrovnala sa s ostatnými druhmi problémov týkajúcich sa kúpy vozidiel⁹⁸.

5.2. Sprostredkovatelia

Sprostredkovateľ alebo zástupca pre nákup je fyzická alebo právnická osoba, ktorá kupuje nové motorové vozidlo v mene spotrebiteľa bez toho, aby bola členom distribučnej siete. Sprostredkovateľov treba rozlišovať od nezávislých resellerov, ktorí kupujú vozidlo na ďalší predaj a nepôsobia na účet uvedeného spotrebiteľa. Treba ich tiež odlišovať od zástupcov pre odbyt, ktorí hľadajú zákazníkov pre jedného alebo viacerých predajcov. Dodávatelia môžu svojim predajcom uložiť len to, aby sa presvedčili, či sprostredkovateľ má platné potvrdenie⁹⁹ od spotrebiteľa na nákup, respektíve vyzdvihnutie určeného vozidla. Jediným obmedzením vo vzťahu k činnostiam sprostredkovateľa povoleným v dohode, ktorá spadá do nariadenia 1400/2002, je preto potreba preukázať platné poverenie od individuálneho spotrebiteľa. V tomto poverení musí byť uvedené meno a adresa spotrebiteľa a musí obsahovať podpis a dátum. Je vecou spotrebiteľa, aby určil, aké konkrétne je poverenie vo vzťahu k vozidlu¹⁰⁰. Žiadne ďalšie požiadavky nemožno uložiť, ak sa na kúpe nového motorového vozidla podieľa sprostredkovateľ. Komisia zrušila dve svoje oznámenia¹⁰¹, ktoré sa zaoberali činnosťou sprostredkovateľov.

Otázka 39: Môže predajca požiadať sprostredkovateľa, aby okrem podpísaného poverenia poskytol fotokópie občianskych preukazov alebo iných dokladov svojich zákazníkov¹⁰²?

Áno, za určitých okolností. Treba mať na pamäti, že v selektívnom distribučnom systéme predajca nesmie predávať nové¹⁰³ motorové vozidlá nezávislým resellerom. Predajca

⁹⁸ Na http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

⁹⁹ Môže ním byť písomné alebo elektronicky podpísané potvrdenie. Pozri bod 14 preambuly.

¹⁰⁰ Poverenie by sa mohlo napríklad týkať triedy vozidiel, daného modelu, alebo byť podrobnejšie.

¹⁰¹ Oznámenie Komisie týkajúce sa nariadenia (EHS) č. 123/85 z 12. decembra 1984 o uplatňovaní článku 85 odsek 3 Zmluvy na niektoré kategórie dohôd o distribúcii a servise motorových vozidiel, Ú. v. ES C 17, 18.1.1985, s. 4, a Informáciu Komisie – Objasnenie činnosti sprostredkovateľov motorových vozidiel, Ú. v. ES C 329, 18.12.1991, s. 20. Sprostredkovateľov bolo možné na základe týchto oznámení požiadať, napríklad aby nemali svoju kanceláriu v tých istých priestoroch ako supermarket. Ďalším prvkom, ktorý brzdil ich činnosť, bolo, že predajcu áut bolo možné požiadať, aby nepredával viac ako 10 % nových vozidiel prostredníctvom daného sprostredkovateľa.

¹⁰² Napríklad pas alebo iný doklad preukazujúci totožnosť spotrebiteľa (napr. účet za elektrinu atď.).

¹⁰³ Či je vozidlo stále nové, treba rozhodnúť na základe obchodnej zvyklosti. Pre kupujúceho vozidlo prestane byť nové, keď ho prihlási a vyjde s ním na cestu iný spotrebiteľ. Na rozdiel od toho vozidlo, ktoré prihlásil predajca na jeden deň bez toho, aby ho použil, je stále nové.

preto môže, ak to považuje za potrebné, požiadať sprostredkovateľa o dôkaz o totožnosti kupujúceho, aby zabránil predajú nezávislým resellerom.

Hoci predajca sa môže z vlastnej vôle rozhodnúť požiadať svojich zákazníkov o ďalšie doklady, ak dodávateľ nariadi predajcovi, aby systematicky žiadal takéto doklady, toto nebude spadať do predmetu nariadenia.

5.3. Schválení distribútori nových motorových vozidiel (uvádzaní v tejto príručke tiež ako predajcovia)

Predajcovia hrajú rozhodujúcu úlohu, čo sa týka rozvoja jednotného trhu pre nové motorové vozidlá. Sektor silných a nezávislých predajcov sa s väčšou pravdepodobnosťou bude angažovať v prosúťažnom správaní a bude inovatívnejší k prospechu spotrebiteľov. Nariadenie 1400/2002 preto poskytuje predajcom viac voľnosti pri riadení ich obchodnej činnosti, ako to považujú za vhodné. Nové nariadenie predovšetkým značne znížilo možnosti výrobcov a ich dovozcov ukladať svojim predajcom opatrenia, ktoré nie sú nevyhnutné pre distribúciu nových motorových vozidiel alebo pre poskytovanie opravárenských služieb a údržby.

Na rozdiel od predchádzajúcej blokovej výnimky pre motorové vozidlá, nariadenia 1475/95, nariadenie 1400/2002 sa uplatňuje, len ak:

- výrobca vozidiel alebo jeho dovozca nenúti predajcov, aby sami vykonávali opravy a údržbu alebo sami distribuovali náhradné diely. Predajcovia musia mať možnosť voľne subkontrahovať opravy a údržbu na schválené opravovne, ktoré patria do siete tej istej značky,
- predajcovia môžu priberať ďalšie značky,
- výrobcovia alebo dovozcovia neobmedzujú dodávky nových vozidiel svojim predajcom, ak takéto správanie obmedzuje schopnosť ich predajcov predávať vozidlá konkrétnym spotrebiteľom v Európskej únii,
- predajcovia v selektívnom distribučnom systéme môžu predávať aktívne a pasívne ktorémukoľvek konečnému spotrebiteľovi a po 1. októbri 2005 môžu otvárať nové predajné alebo dodávateľské miesta na distribúciu nových osobných a ľahkých úžitkových vozidiel kdekokoľvek, kde sa používa selektívna distribúcia,
- predajcovia vo výhradnom distribučnom systéme majú úplnú právomoc predávať aktívne na svojom území a na územiach, na ktoré sa nevzťahuje výhradná distribúcia, a pasívne na výhradných územiach ostatných distribútorov.

5.3.1. Predaj nových vozidiel predajcami

Cieľom nariadenia 1400/2002 je poskytnúť predajcom väčšie príležitosti dodávať nové motorové vozidlá všetkým spotrebiteľom bez ohľadu, či sú miestni, z daného štátu alebo

z iného členského štátu. Nariadenie sa nevzťahuje na priame obmedzenia aktívneho, respektíve pasívneho predaja¹⁰⁴.

Podľa nového nariadenia každý distribučný systém, selektívny či výhradný, musí byť utvorený tak, aby všetky kategórie spotrebiteľov mohli kupovať nové vozidlá od ktoréhokoľvek predajcu, aj keď kupujú veľké množstvo vozidiel¹⁰⁵.

Otázka 40: Vzťahuje sa nariadenie na obmedzenia aktívneho a pasívneho predaja predajcami?

Predajcovia v selektívnom distribučnom systéme musia byť schopní aktívne predávať pre ktoréhokoľvek koncového používateľa so sídlom v oblasti EÚ, v ktorej sa používa selektívna distribúcia. Dodávatelia však smú uložiť predajcovi povinnosť nepredávať nové vozidlá nezávislým resellerom v oblastiach, v ktorých sa používa selektívna distribúcia. Ak dodávateľ používa výhradnú distribúciu v niektorých oblastiach Európskej únie, predajcovia v selektívnom distribučnom systéme musia mať povolené pasívne predávať konečným používateľom alebo neschváleným distribútorom v týchto oblastiach¹⁰⁶.

Ak dodávateľ zriadi výhradný distribučný systém, jeho predajcovia musia mať voľnosť aktívne predávať na ich výhradnom území alebo pre svoju výhradnú skupinu zákazníkov. Čo sa týka všetkých ostatných kupujúcich vo výhradnom distribučnom systéme, či sú konečnými používateľmi alebo ressellermi nových motorových vozidiel, môžu byť schopní zásobovať ich pasívne. Ak dodávateľ používa selektívnu distribúciu v niektorých iných oblastiach Európskej únie, predajcovia vo výhradnom distribučnom systéme musia byť oprávnení aktívne konečným používateľom a neschváleným distribútorom v týchto oblastiach¹⁰⁷.

Otázka 41: Ako nové nariadenie zabezpečuje, aby predajca mohol predávať nové vozidlá ktorémukol'vek spotrebiteľovi vrátane miestnych spotrebiteľov, spotrebiteľov z iných oblastí toho istého členského štátu a spotrebiteľov z iného členského štátu?

Dodávanie nových motorových vozidiel musí byť organizované tak, aby predajca mohol dodávať všetkým spotrebiteľom, ktorí chcú od neho kupovať. Výrobca musí vybavovať objednávky na dodanie nových motorových vozidiel spotrebiteľom z iných oblastí spoločného trhu rovnakým spôsobom ako objednávky na predaj miestnym spotrebiteľom, najmä čo sa týka cien a času dodania. Podľa nového nariadenia výrobcovia budú preto musieť zaviesť systémy objednávania a dodávania, ktoré spĺňajú túto požiadavku. Na tento účel môžu napríklad zaviesť systém objednávania založený na princípe „kto prvý príde, prvý bude obslužený“. Distribučný systém, ktorý sa zakladá na dodacích kvótach

¹⁰⁴ Pozri bod 16 preambuly.

¹⁰⁵ Napríklad požičovňa áut alebo iný prevádzkovateľ vozového parku, napríklad lízingová spoločnosť zvyčajne kupuje veľké množstvá áut od jediného dodávateľa.

¹⁰⁶ Pozri bod 13 preambuly. Pre definíciu aktívneho a pasívneho predaja pozri otázku 12.

¹⁰⁷ Článok 4 odsek 1 prvá časť vety a Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach, paragraf 52.

týkajúcich sa predajného teritória menšieho ako spoločný trh, predstavuje nepriame obmedzenie predaja a nie je vyňatý nariadením¹⁰⁸.

Nariadenie neukladá výrobcovi povinnosť zaviesť distribučný systém, ktorý zabezpečuje, aby čas dodania bol rovnaký na celom spoločnom trhu, Musia však zabezpečiť, aby predajcovia boli schopní dodávať nové vozidlá za rovnakých podmienok svojim miestnym zákazníkom, zákazníkom z toho istého štátu a zákazníkom z iných členských štátov.

Môže sa stať, že dodávateľ je za určitých okolností nútený obmedziť dodávky výrobkov svojim predajcom, napríklad ak nastane štrajk alebo ak celkový dopyt je vyšší ako celkový objem výroby. Za týchto okolností dodávateľ nesmie pridelovať vozidlá svojim predajcom spôsobom, ktorý diferencuje medzi predajcami, ktorí predávajú mnoho vozidiel spotrebiteľom z iných členských štátov, a ostatnými predajcami. Predstavte si napríklad situáciu, že predajca A predáva päťdesiat vozidiel mesačne, hlavne spotrebiteľom v meste, v ktorom sídli. Hoci predajca B tiež predáva päťdesiat vozidiel mesačne, dvadsaťpäť z nich predáva spotrebiteľom vo svojom domovskom meste a dvadsaťpäť spotrebiteľom z iného členského štátu. Ak jeden mesiac nastanú výrobné ťažkosti a dodávateľ je nútený znížiť počet vozidiel o štyridsať percent, musí dodať tridsať vozidiel predajcovi A a rovnaký počet predajcovi B.

Aby sa zamedzilo diferencovanie medzi miestnymi predajmi a predajmi pre kupujúcich z iných oblastí spoločného trhu, systém zliav alebo iné druhy finančných alebo nefinančných stimulov sa nesmú zakladať na bydlisku alebo sídle kupujúceho ani na mieste, kde treba prihlásiť vozidlo, ale musia zohľadňovať každý predaj.

Otázka 42: Má sa spôsob, akým sa nové vozidlá dodávajú predajcovi, líšiť podľa toho, či dodávateľ prevádzkuje selektívny distribučný systém alebo iný druh distribučného systému, napríklad systém založený na teritoriálnej exkluzivite?

Zásady uvedené vyššie sa uplatňujú bez ohľadu, aký distribučný systém zavedie dodávateľ, keďže pre fungovanie jednotného trhu je prvoradé, aby predajca mohol predávať nové vozidlá všetkým spotrebiteľom bez ohľadu na bydlisko alebo sídlo kupujúceho nového motorového vozidla. To platí bez ohľadu, či predajca je oprávnený podieľať sa na aktívnom predaji, alebo len na pasívnom predaji niektorým skupinám zákazníkov alebo len na niektorých územiach.

Otázka 43: Môže sa dodávateľ dohodnúť so svojim predajcom na cieľoch odbytu, ktoré sa predajca musí snažiť dosiahnuť na určitom teritórii?

Nové nariadenie povoľuje, aby sa dodávateľ dohodol so svojim predajcom na cieľoch odbytu na základe danej geografickej oblasti, ktorá môže byť menšia ako spoločný trh. Takéto dohodnuté ciele odbytu však nemožno použiť na obmedzenie dodávok nových motorových vozidiel predajcom¹⁰⁹. Takisto ani pridelovanie výrobkov, odmena predajcu alebo schémy zliav sa nesmú zakladať na tom, či sa vozidlo predá v dohodnutej

¹⁰⁸ Pozri bod 16 preambuly.

¹⁰⁹ Pozri bod 16 preambuly.

geografickej oblasti, keďže takéto opatrenia by mohli nepriamo obmedziť právo predajcu pasívne predávať pre všetkých spotrebiteľov na spoločnom trhu.

Otázka 44: Môže predajca voľne inzerovať na internete a predávať nové vozidlá cez internet?

Predajná webová stránka predstavuje nástroj pasívneho predaja¹¹⁰ a predajca ju môže používať na inzerovanie a na realizáciu transakcií, a toto používanie podľa nariadenia nesmie byť obmedzené. Predajca tiež nesmie byť podľa nariadenia obmedzený v používaní internetu alebo elektronickej pošty namiesto tradičnejších metód uzatvárania kúpnopredajných zmlúv, napríklad bežnej pošty alebo faxu¹¹¹.

Predajca musí tiež môcť slobodne uzatvárať dohody s informačno-sprostredkovateľskými internetovými stránkami, ktoré spájajú spotrebiteľov s predajcom, ktorý je schopný dodať vozidlo. Výrobca vozidla môže vyžadovať, aby predajca, ktorý používa internet, splňal kvalitatívne požiadavky týkajúce sa propagácie príslušnej značky motorových vozidiel cez internet. Dodávateľ môže tiež vyžadovať, aby informačno-sprostredkovateľská internetová stránka, ktorú predajca poveril svojou reklamou v rámci outsourcingu, splňala jeho kvalitatívne požiadavky. Také stránky, ktoré môžu propagovať predaj nových motorových vozidiel jednej alebo viacerých značiek, môžu tiež odkazovať spotrebiteľov, ktorí chcú kúpiť nové vozidlo, na jedného z predajcov, ktorý je prepojený s informačno-sprostredkovateľskou stránkou.

Otázka 45: Môže predajca používať elektronicкую poštu alebo osobné listy na kontaktovanie potenciálnych zákazníkov?

Používanie elektronickej pošty alebo osobných listov na aktívny predaj vozidiel a služieb konečným zákazníkom na celom spoločnom trhu predstavuje aktívnu metódu predaja. Podľa nariadenia¹¹² dodávateľ nesmú obmedzovať predajcov v selektívnych distribučných systémoch pri využívaní takýchto metód. Predajcovia vo výhradných distribučných systémoch musia byť schopní aktívne kontaktovať zákazníkov, ktorí sú im výhradne pridelení, a nesmú byť obmedzení v odpovedaní na nevyžiadané žiadosti od zákazníkov, aj keď títo sú pridelení výhradne iným predajcom. Vo výhradnom distribučnom systéme, v ktorom je každému predajcovi pridelené teritórium, dodávateľ napríklad môže zakázať marketing nových vozidiel cez elektronicкую poštu alebo osobné listy pre zákazníkov situovaných na výhradnom predajnom území iného predajcu. Takíto predajcovia môžu vykonávať takéto aktívne metódy predaja v iných oblastiach, kde sa uplatňuje selektívna distribúcia.

¹¹⁰ Pozri bod 15 preambuly a článok 4 odsek 1 písmeno e), tiež Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach, paragraf 51.

¹¹¹ Pozri bod 15 preambuly.

¹¹² Pozri článok 4 odsek 1 písmená d) a e).

5.3.1.1. Predaj nových motorových vozidiel spotrebiteľom s použitím služieb sprostredkovateľa

Otázky týkajúce sa dodávania nových motorových vozidiel konečným používateľom, ktorí dali oprávnenie sprostredkovateľovi, sa preberajú v časti 5.2.

5.3.1.2. Predaj nových vozidiel lízingovým spoločnostiam

Do predmetu nariadenia nespádajú záväzky obmedzujúce schopnosť predajcu predávať lízingové služby¹¹³. To zahŕňa lízing samotným predajcom, prostredníctvom lízingovej spoločnosti prepojenej s predajcom, alebo ako zástupca lízingovej spoločnosti podľa jeho výberu.

Otázka 46: Je predajca oprávnený predávať nové motorové vozidlá lízingovým spoločnostiam?

Áno, dodávanie nových vozidiel lízingovým spoločnostiam je legitímnou súčasťou činností predajcu, keďže lízingové spoločnosti sa zvyčajne považujú za konečných používateľov¹¹⁴.

Dodávateľ, ktorý uplatňuje selektívnu distribúciu, však môže brániť predajcom dodávať zmluvný tovar lízingovým spoločnostiam, ak existuje dokázateľné riziko, že lízingová spoločnosť bude ďalej predávať tieto motorové vozidlá v čase, keď sú ešte nové. V článku 1 odsek 1 písmeno w) sa vysvetľuje, že lízingové zmluvy, ktoré obsahujú prevod vlastníctva alebo kúpnu opciu pred skončením platnosti zmluvy a ktoré umožnia nájomcovi kúpiť vozidlo od lízingovej spoločnosti kedykoľvek vrátane keď je vozidlo ešte nové, v skutočnosti menia lízingovú spoločnosť na nezávislého resellera.

Otázka 47: Môže dodávateľ, ktorý prevádzkuje selektívny distribučný systém, nútiť lízingovú spoločnosť, ktorej predajca predáva nové vozidlo, podpísať záväzok, že nepredá vozidlo ďalej v čase, keď je nové, na komerčný zisk?

Pre dodávateľa, ktorý prevádzkuje selektívny distribučný systém je legitímne prijať primerané opatrenia, aby jeho predajcovia nepredávali nové motorové vozidlá resellerom, ktorí nie sú členmi tohto systému. Môže preto žiadať predajcov, aby prijali primerané opatrenia na zabránenie kupujúcim predávať vozidlá ďalej v čase, keď sú nové. Aby sa zabránilo lízingovej spoločnosti predávať motorové vozidlá ďalej, keď sú nové, predajca môže požiadať lízingovú spoločnosť, aby podpísala vyhlásenie, že nebude predávať autá ďalej v čase, keď sú nové.

¹¹³ Pozri bod 30 preambuly a článok 5 odsek 2 písmeno a).

¹¹⁴ Pozri článok 1 odsek 1 písmeno w).

Otázka 48: Môže dodávateľ žiadať, aby predajca získal a predložil kópie každej lízingovej zmluvy predtým, ako predajca predá vozidlo lízingovej spoločnosti?

Nie. To by predstavovalo nepriame obmedzenie predaja a vážne obmedzenie hospodárskej súťaže¹¹⁵. To by okrem toho umožnilo predajcovi a dodávateľovi získať informácie o podmienkach lízingovej zmluvy a totožnosti nájomcu. Dodávateľ však môže predajcu požiadať o kontrolu – pred prvým predajom pre konkrétnu lízingovú spoločnosť – všeobecných podmienok, ktoré uplatňuje lízingová spoločnosť, aby zamedzil predaj neschválenému resellerovi.

Otázka 49: Môže lízingová spoločnosť kupovať nové autá od predajcu, pre ktorého zatiaľ nenašla nájomcov?

Áno, a dodávateľ nesmie odmietnuť vybaviť príslušné objednávky, aj keď lízingová spoločnosť používa nové vozidlá na vytvorenie vozového parku.¹¹⁶ Každá požiadavka, aby lízingová spoločnosť menovala zákazníka pred nákupom, by predstavovala nepriame obmedzenie predaja a vážne obmedzenie hospodárskej súťaže¹¹⁷.

5.3.2. Distribúcia rôznych značiek motorových vozidiel predajcom (multi-branding)

Nariadenie 1400/2002 zjednodušuje podmienky, ktoré dodávateľ môže uložiť predajcom, ktorí chcú pribrať jednu alebo viac ďalších značiek (niekedy sa to uvádza ako „multi-branding“). Dodávateľ, ktorý chce, aby jeho dohody boli vyňaté na základe nariadenia, musí povoliť každému predajcovi predávať vozidlá konkurenčných dodávateľov. Jediné obmedzenie, ktoré možno uložiť, je záväzok predajcu vystavovať modely iných dodávateľov v osobitných častiach tej istej predajnej haly. Ak sa predajca rozhodne zamestnať osobitných pracovníkov predaja pre značku a dodávateľ s tým súhlasí a zaplatí všetky s tým súvisiace dodatočné náklady, toto bude spadať do predmetu nariadenia.

Dodávateľ môže uložiť týmto predajcom všetky kritériá kvality, ktoré ukladá predajcom predávajúcim len jednu značku vrátane kritérií týkajúcich sa výzdoby predajnej haly a výškolenia pracovníkov predaja. Ak však predajná hala predajcu nie je dost' veľká, aby umožnila vystavenie všetkých vozidiel alebo použitie všetkej dekorácie, ktorú predajca jednej značky musel bežne vystavovať alebo používať, dodávateľ v tom prípade musí primerane zmierniť tento záväzok, čo sa týka priestoru potrebného na vystavovanie týchto vozidiel, aby umožnil predajcovi vystavovať v jeho súčasnej predajnej hale aj vozidlá iného výrobcu¹¹⁸. Či sú tieto podmienky splnené v konkrétnom prípade je faktickou otázkou. V dohodách musí byť ustanovené, že strany majú právo postúpiť

¹¹⁵ Článok 4 odsek 1 písmeno b).

¹¹⁶ Pozri rozhodnutie Komisie 10.10.2001 – DaimlerChrysler – (prípád COMP/36.264 – Mercedes-Benz), odseky 176 a 201 a nasledujúce.

¹¹⁷ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno b).

¹¹⁸ Pozri bod 27 preambuly.

akékoľvek spory v tejto veci nezávislému expertovi alebo rozhodcovi, respektíve súdu príslušnej krajiny¹¹⁹.

Otázka 50: Môže predajca získať vyššie marže zisku alebo zľavu, ak predáva vozidlá len jedného dodávateľa?

Nie. Takéto opatrenie by predstavovalo nepriame obmedzenie práva predajcu predávať konkurenčné značky a nespadálo by do predmetu nariadenia¹²⁰. Preto všetkým predajcom treba poskytnúť rovnaké marže alebo zľavy bez ohľadu, či predávajú motorové vozidlá len od jedného dodávateľa alebo od viacerých.

Otázka 51: Aký stupeň oddelenia môže dodávateľ vyžadovať, čo sa týka vystavovania rôznych značiek v tej istej predajnej hale?

Nariadenie umožňuje, aby dodávateľia uložili predajcom povinnosť vystavovať vozidlá ich značiek v častiach tej istej predajnej haly zvlášť za každú značku. Žiaden záväzok ďalšieho oddelenia, napríklad inštaláciou múru alebo závesu, ani záväzok ponechať odstup medzi vystavenými vozidlami rôznych značiek tak veľký, že by to znemožňovalo vystavenie iných značiek (napríklad lebo predajná hala je príliš malá) alebo neprimerane to sťažovalo (napríklad lebo dodávateľ vyžaduje, aby jeho vozidlá boli vystavené pozdĺž okien výstavnej haly), nespadá do predmetu nariadenia.

Otázka 52: Môže dodávateľ uložiť predajcovi záväzok mať v jeho predajnej hale charakteristické znaky konkrétnej značky?

Dodávateľ môže uložiť všetkým svojim predajcom záväzok mať dekoráciu, ktorá podporuje imidž značky, ak to neobmedzuje predaj iných značiek. Dodávateľ by napríklad mohol uložiť všetkým svojim predajcom povinnosť položiť luxusný koberec v časti predajnej haly, ktorá sa používa na vystavenie jeho značiek, alebo postaviť reklamné panely týkajúce sa danej značky, ktoré by bolo vidieť z ulice. Mohol by tiež uložiť predajcovi povinnosť vystavovať svoje vozidlá len vo veľmi kvalitnej budove. Dodávateľ však nemôže žiadať od predajcu, ktorý chce pribrať ďalšiu značku, aby mal samostatný zákaznícky vchod pre každú značku. Tiež by nemohol napríklad žiadať od predajcu, ktorý predáva aj značky konkurenčných dodávateľov, aby upravil celý interiér alebo exteriér predajnej haly spôsobom, ktorý je charakteristický pre príslušnú značku.

5.3.3. Právo otvárať ďalšie predajné miesta (zákaz „klauzuly o umiestnení“)

Od 1. októbra 2005 sa nariadenie 1400/2002¹²¹ nevzťahuje na záväzky brániace predajcom osobných áut a ľahkých úžitkových vozidiel v selektívnych distribučných systémoch otvárať ďalšie predajné alebo dodacie miesta v iných oblastiach spoločného

¹¹⁹ Článok 3 odsek 6.

¹²⁰ Pozri článok 5 odsek 1 písmeno a) a článok 1 odsek 1 písmeno b).

¹²¹ Pozri článok 5 odsek 2 písmeno b) a článok 12 odsek 2.

trhu, kde sa uplatňuje selektívna distribúcia. To umožňuje predajcom využívať nové obchodné príležitosti zriadením fyzickej prítomnosti blízko potenciálnych zákazníkov vzdialených od ich pôvodného miesta vrátane zákazníkov v iných členských štátoch. Táto sloboda posilní súťaž vnútri značiek v celej Európe k prospechu zákazníkov a okrem toho umožní predajcom rozširovať svoje podnikanie a stať sa nezávislejšími od svojich dodávateľov. Umožní tiež týmto predajcom stať sa paneurópskymi distribútormi nových motorových vozidiel.

Obmedzenia týkajúce sa otvárania nových odbytových miest však patria do predmetu nariadenia 1400/2002, čo sa týka predajcov motorových vozidiel iných ako osobné autá a ľahké úžitkové vozidlá, t. j. stredne ťažké a ťažké nákladné vozidlá, autobusy a diaľkové a zájazdové autobusy¹²². Predpokladá sa, že väčšina kupujúcich týchto vozidiel používa takéto vozidlá na komerčné účely a tým sú v lepšej pozícii, aby kupovali od predajcu so sídlom v inej oblasti spoločného trhu a mali prístup k priaznivejším podmienkam predaja ako súkromní spotrebitelia.

Nariadenie umožňuje dodávateľom zakázať predajcom vo výhradných distribučných systémoch otvárať ďalšie miesta na trhoch, ktoré patria do rámca týchto systémov. Keďže však títo predajcovia môžu predávať nové vozidlá všetkým zákazníkom vrátane neschválených resellerov na celom spoločnom trhu, predpokladá sa, že títo reselleri budú robiť arbitráž medzi rôznymi trhmi a využijú dodatočné obchodné príležitosti, ktoré vzniknú v iných oblastiach spoločného trhu.

Otázka 53: Aký druh obchodných miest môže predajca, ktorý pôsobí v selektívnom distribučnom systéme spadajúcom do predmetu nariadenia, otvárať po 1. októbri 2005?

Od 1. októbra 2005 predajca pôsobiaci v selektívnom distribučnom systéme spadajúcom do predmetu úpravy nariadenia môže otvárať ďalšie predajné alebo dodacie miesta v iných oblastiach spoločného trhu, v ktorých dodávateľ uplatňuje selektívnu distribúciu.

Predajné miesto zahŕňa predajnú halu a potrebnú infraštruktúru na predaj nových motorových vozidiel. To bude zahŕňať napríklad predajnú halu na vystavovanie nových motorových vozidiel, potrebné kancelárie, pracovníkov predaja a predvádzacie vozidlá. Je vecou predajcu, ktorý prevádzkuje predajné miesto, či dodáva nové autá na predajné miesto, alebo ich dodáva inde.

Dodacie miesto je miesto, kde sa vozidlá predané na inom mieste odovzdávajú (dodávajú) konečnému spotrebiteľovi. Môže zahŕňať potrebné kancelárske priestory, skladovacie priestory alebo miesto na prípravu áut na ich dodanie a potrebných pracovníkov na realizáciu dodávok. Predajca musí byť oprávnený zlučovať dodacie miesto s predajným miestom za predpokladu, že spĺňa príslušné kvalitatívne kritériá na obe. Podľa nariadenia predajcovia v selektívnom distribučnom systéme musia byť oprávnení aktívne predávať nové motorové vozidlá¹²³. Predajcovi preto nemožno brániť inštalovať reklamné billboardy na dodacom mieste alebo poskytovať brožúry o vozidlách alebo službách ponúkaných predajcom.

¹²² Pozri tiež odpoveď na otázku 16.

¹²³ Článok 4 odsek 1 písmená b) a d).

Otázka 54: Ak sa predajca v selektívnom distribučnom systéme rozhodne otvoriť ďalšie obchodné miesto inde, aké normy bude toto nové miesto musieť spĺňať?

Bude musieť spĺňať tie isté normy ako podobné predajné miesta v oblasti, kde sa má nachádzať. Ak sa napríklad predajca vo vidieckej oblasti rozhodne otvoriť ďalšie obchodné miesta na hlavnej ulici vo veľkom meste, dodávateľ mu môže uložiť povinnosť spĺňať rovnaké normy kvality, čo sa týka reklamných nápisov a vystavenia vozidiel, ako existujúce obchodné priestory v tej oblasti alebo v podobných mestských oblastiach.

Ak predajca v jednej oblasti zistí, že je účelné otvoriť dodacie miesto v inej oblasti, toto dodacie miesto bude musieť spĺňať normy kvality ako iné dodacie miesta v tej oblasti alebo v podobných oblastiach¹²⁴. Dodávateľ však nesmie napríklad vyžadovať, aby dodacie miesto malo rovnakú úroveň personálnej vybavenosti ako predajná hala, keďže to by predstavovalo nepriame obmedzenie aktívneho predaja a bolo by nepriamym prostriedkom znovuzavedenia klauzuly o umiestnení.

Otázka 55: Môže predajca v selektívnom distribučnom systéme zatvoriť pôvodné obchodné miesto, v súvislosti s ktorým dostal schválenie od dodávateľa, a zriadiť iné obchodné miesto inde ?

Nie bez súhlasu dodávateľa, ktorý bude ďalej môcť odsúhlasovať s predajcom, kde sa bude nachádzať jeho pôvodné obchodné miesto. Dodávatelia nových motorových vozidiel tak môžu zabezpečiť, aby ich siete pokrývali všetky geografické oblasti v spoločnom trhu.

Otázka 56: Ak predajca v selektívnom distribučnom systéme chce otvoriť ďalšie predajné alebo dodacie miesto, musí získať súhlas dodávateľa a bude musieť uzatvoriť ďalšiu distribučnú dohodu s dodávateľom, týkajúcu sa tohto miesta?

Aby sa na predajcu pôsobiaceho v selektívnom distribučnom systéme mohlo uplatňovať nariadenie, musí byť oprávnený otvárať ďalšie obchodné miesta bez toho, aby musel žiadať o súhlas dodávateľa. Preto nebude treba, aby uzatváral ďalšiu dohodu. Dodávateľ však môže vyžadovať, aby ďalšie obchodné miesto spĺňalo normy kvality platné pre miesta toho istého druhu v tej istej geografickej oblasti.

Otázka 57: Odkiaľ môže predajca zabezpečovať vozidlá, ktoré predáva v ďalšom predajnom mieste?

Predajca môže zabezpečovať vozidlá pre svoje ďalšie predajné miesto od toho istého dodávateľa, resp. dodávateľov, ktorí dodávali vozidlá pre jeho pôvodné (hlavné) miesto. Okrem toho bude môcť zabezpečovať vozidlá od ktoréhokoľvek iného predajcu alebo veľkoobchodníka príslušnej značky kdekoľvek v spoločnom trhu.

Tento dodávateľ bude musieť vykonať potrebné opatrenia, aby predajca mohol kupovať dostatočné množstvá nových motorových vozidiel, aby uspokojil dopyt v svojom pôvodnom (hlavnom) predajnom mieste a každom ďalšom predajnom mieste. Každé obmedzenie týkajúce sa dodávok by predstavovalo nepriame obmedzenie práva predajcu

¹²⁴ Pozri bod 29 preambuly na konci.

otvárať ďalšie obchodné miesta v iných oblastiach spoločného trhu. To isté by platilo, ak by veľkoobchodné ceny alebo iné finančné stimuly záviseli od toho, či sa vozidlo predalo cez pôvodné (hlavné) predajné miesto predajcu, alebo cez jeho ďalšie miesto.

5.3.4. Dodávanie nových vozidiel predajcovi

Otázka 58: Možno predajcovi v selektívnom distribučnom systéme brániť v získavaní vozidiel od iného schváleného predajcu tej istej značky, ktorý má sídlo v tom istom alebo inom členskom štáte?

Nie. Podľa nariadenia schváleným predajcom v selektívnom distribučnom systéme nemožno brániť kupovať od iných schválených predajcov so sídlom kdekoľvek v jednotnom trhu¹²⁵.

Otázka 59: Môže dodávateľ zariadiť, aby sa na motorové vozidlá, ktoré sú určené na predaj zahraničnému konečnému užívateľovi alebo na predaj cez ďalšie predajné miesto, vzťahoval dlhší čas dodania?

Takýto systém by obmedzoval (aktívny alebo pasívny) predaj konečným užívateľom a predstavoval by vážne obmedzenie súťaže.

5.3.5. Spory týkajúce sa zmluvných záležitostí

Na podporu rýchleho vyriešenia sporov, ktoré vzniknú medzi stranami distribučných dohôd a ktoré by inak mohli prekážať účinnej súťaži, sa výnimka bude na takéto dohody uplatňovať, len ak ustanovujú, že každá strana má právo obrátiť sa na nezávislého experta alebo rozhodcu. Toto právo nemá vplyv na právo každej strany podať podanie na súd príslušnej krajiny¹²⁶.

Otázka 60: Za akých okolností nariadenie povoľuje, aby sa spory medzi dodávateľom a predajcom postupovali nezávislému expertovi alebo rozhodcovi?

Nariadenie ustanovuje, že v každej vertikálnej dohode sa musí ustanoviť, že každá strana má právo postúpiť spory týkajúce sa plnenia ich zmluvných povinností nezávislému expertovi, napríklad zmierovateľovi, alebo rozhodcovi. Tieto spory sa môžu týkať, okrem iného, dodávateľských povinností, určovania a udržiavania povinných zásob alebo dohodnutých cieľov odbytu, plnenia povinnosti poskytovať alebo používať predvážacie vozidlá, podmienok predaja rôznych značiek (multi-branding), otázky, či zákaz pôsobiť z neschváleného sídla obmedzuje schopnosť distribútora motorových vozidiel iných ako osobné autá alebo ľahké úžitkové vozidlá rozširovať svoje podnikanie¹²⁷, alebo ak je

¹²⁵ Článok 4 odsek 1 písmeno c).

¹²⁶ Pozri bod 11 preambuly a článok 3 odsek 6.

¹²⁷ Pozri bod 18 preambuly.

podaná výpoveď na ukončenie zmluvy, predovšetkým otázky, či vypovedanie dohody je oprávnené na základe dôvodov uvedených vo výpovedi¹²⁸.

Otázka 61: Kto môže konať ako nezávislý expert alebo rozhodca a ako treba vymenovať nezávislého experta alebo rozhodcu?

Za nezávislého experta alebo rozhodcu môže byť vymenovaná každá osoba uznávaná oboma stranami ako kvalifikovaná konať v takejto funkcii. Strany môžu rozhodnúť, ak nastane takáto situácia, koho chcú vymenovať a či uprednostňujú vymenovanie jedného, dvoch, troch alebo viacerých ľudí, aby konali ako expert/experti alebo rozhodca/rozhodcovia. Žiadna strana však nemôže jednostranne rozhodnúť, kto bude expertom alebo rozhodcom. V prípade, ak nenastane dohoda, strany musia prijať nominačné postupy, ktoré sa bežne používajú v takýchto prípadoch, napríklad vymenovanie predsedom súdu alebo predsedom obchodnej a priemyselnej komory. Zdá sa vhodné, aby sa vo vertikálnej dohode stanovilo, aký druh nominačného postupu chcú využiť, ak nastane takáto situácia.

5.3.6. Právo predajcu rozhodnúť sa, či bude alebo nebude vykonávať opravárenské služby a údržbu

Nové nariadenie na rozdiel od nariadenia 1475/95¹²⁹ nepovoľuje, aby výrobcovia ukladali svojim predajcom povinnosť poskytovať opravárenské služby a údržbu. Preto umožňuje predajcom špecializovať sa na distribúciu vozidiel, čo môže byť osobitne atraktívnou možnosťou pre tých predajcov, ktorí chcú predávať nové vozidlá rôznych výrobcov.

Ak sa predajca rozhodne nevykonávať opravu a údržbu sám, dodávateľ môže od neho žiadať, aby subdodávateľsky postúpil zabezpečovanie týchto služieb schválenej opravovni, ktorá patrí do siete tej istej značky¹³⁰. Aby sa zabezpečila väčšia transparentnosť pre spotrebiteľov, výrobca môže tiež vyžadovať, aby predajca pred uzatvorením kúpnopredajnej zmluvy poskytol meno a adresu príslušnej schválenej opravovne. Ak sa opravovňa nenachádza v blízkosti predajnej haly, dodávateľ môže okrem toho tiež vyžadovať, aby predajca informoval svojich zákazníkov, ako ďaleko je opravovňa od predajnej miestnosti. Môže to však urobiť, len ak uloží podobnú povinnosť predajcom, ktorých vlastná opravovňa sa nenachádza v blízkosti predajného miesta.

Schválená opravovňa sa na základe subdodávateľskej zmluvy zaväzuje spolupracovať ako druh privilegovaného servisného partnera predajcu a poskytovať všetky druhy popredajných služieb zákazníkom predajcu. To zahŕňa bežné opravy a údržbu, ale tiež vybavovanie záruk, opravy po stiahnutí vozidla z trhu alebo bezplatný servis poskytovaný výrobcom vozidla prostredníctvom schválenej opravovne¹³¹.

¹²⁸ Pozri bod 11 preambuly a článok 3 odsek 6.

¹²⁹ Pozri najmä článok 4 odsek 1 pododseky 1) a 6) a článok 5 odsek 1 pododsek 1) písmená a) a b).

¹³⁰ Článok 4 odsek 1 písmeno g).

¹³¹ Pozri bod 17 preambuly.

Otázka 62: Možno podľa nariadenia zabrániť schválenému predajcovi danej značky, aby bol tiež nezávislou opravovňou tejto značky?

Nie. Ako nezávislá opravovňa však nemusí mať rovnaké výhody ako schválená opravovňa. Predovšetkým nemusí mať právo na odmenu od dodávateľa za opravy vykonané v rámci záruky. Okrem toho možno bude musieť subdodávateľsky postúpiť poskytovanie opráv a údržby v rámci záruky pre nové vozidlá, ktoré predáva, schválenej opravovni patriacej do siete výrobcu.

5.3.7. Prevod/predaj firmy predajcu alebo schválenej opravovne

Na podporuje trhovej integrácie a aby distribútori a schválené opravovne mohli využívať dodatočné obchodné príležitosti, rozširovať svoje podnikanie a stať sa nezávislejšími nariadenie 1400/2002 ustanovuje, že musia byť oprávnení kupovať iné podniky rovnakého druhu, ktoré predávajú alebo opravujú rovnakú značku motorových vozidiel. Na tento účel každá vertikálna dohoda medzi dodávateľom a distribútorom alebo schválenou opravovňou musí ustanoviť, že distribútor alebo opravovňa majú právo previesť všetky svoje práva a povinnosti na iný podnik podľa ich výberu rovnakého druhu, ktorý predáva, respektíve opravuje rovnakú značku motorových vozidiel v distribučnom systéme¹³².

Otázka 63: Môže dodávateľ zabrániť, aby predajca predal svoju firmu inému predajcovi v rámci siete toho istého výrobcu?

Aby distribučné dohody o nových motorových vozidlách mali nárok na výnimku podľa nariadenia 1400/2002, musia obsahovať klauzulu, podľa ktorej dodávateľ súhlasí s prevodom vlastníctva firmy predajcu so všetkými súvisiacimi právami a povinnosťami inému predajcovi v sieti výrobcu¹³³.

Predstavme si napríklad, že výrobca áut A má dohody o predaji, ktoré sú zlučiteľné s nariadením, s firmou Dupont v Paríži a firmou Smith v Londýne. Firmu Dupont vlastní a prevádzkuje firma Franco S.A. a firmu Smith vlastní a prevádzkuje firma Anglo Plc. Ak Anglo chce predáť Smith¹³⁴ firme Franco, výrobca A ani jeho dovozca nesmú brániť predaju¹³⁵. V tomto prípade sa Franco aj Anglo považujú za „distribútorov“ v zmysle nariadenia, pretože sú prepojenými podnikmi firmami Dupont a Smith.

¹³² Bod 10 preambuly a článok 3 odsek 3.

¹³³ Vráťane predajcov schválených výrobcom v iných členských štátoch EÚ.

¹³⁴ Je irelevantné, či Smith je spoločnosťou s ručením obmedzeným, v ktorej sa prevádza kontrolný balík akciového kapitálu, alebo či pôsobí na základe jednoduchšej právnej formy a predáva sa ako firma spolu so všetkým majetkom, právami a povinnosťami.

¹³⁵ Napríklad využitím takej zmluvnej klauzuly ako klauzula o „zмене vlastníctva“, ktorá by inak umožňovala dodávateľovi zamietnuť takýto prevod vlastníctva.

Otázka 64: Môže dodávateľ zabrániť, aby predajca predal svoju firmu inému predajcovi, ktorý dal výpoveď?

Ak má distribučná dohoda spadať do predmetu úpravy nariadenia, dodávateľ nesmie brániť tomuto prevodu firmy, ak predajca vo výpovedí splňa všetky kritériá dodávateľa na kvalitu.

Otázka 65: Môže dodávateľ, ktorého distribučná dohoda spadá do predmetu úpravy nariadenia, brániť predajcovi, ktorý je vo výpovedí, previesť jeho firmu na iného predajcu?

Nie. Nariadenie nezahŕňa takéto obmedzenie. Tento prevod však nezmení skutočnosť, že dohoda o výkone činnosti predajcu, ktorá sa prevádza, skončí, keď vyprší výpovedná lehota. Predajca preto získa dodatočnú činnosť len na obmedzený čas do konca výpovednej lehoty.

Otázka 66: Možno predajcovi podľa nariadenia brániť v prevode jeho podnikateľskej činnosti na schválenú opravovňu?

Áno. Právo predať firmu existuje len vo vzťahu k prevodom na člena siete rovnakého druhu, t. j. predajca na predajcu, schválená opravovňa na schválenú opravovňu¹³⁶.

5.3.8. Skončenie dohody o výkone činnosti predajcu

Otázka 67: Ustanovuje nariadenie, že dohoda o výkone činnosti predajcu musí mať minimálnu dobu platnosti?

Podľa nariadenia sa dohoda môže uzatvoriť na neurčité obdobie¹³⁷ alebo na dobu určitú¹³⁸. Ak dohoda je na dobu určitú, táto doba nesmie byť kratšia ako päť rokov. Na účely tohto nariadenia sa päťročná dohoda, v ktorej sa ustanovuje, že jedna alebo druhá strana má právo ukončiť dohodu v polovici danej lehoty¹³⁹, považuje za dohodu na dobu určitú kratšiu ako päť rokov.

Otázka 68: Ustanovuje nariadenie minimálne výpovedné lehoty?

Strana, ktorá nechce predĺžiť dohodu na dobu určitú, musí informovať druhú stranu o svojom úmysle nepredĺžiť ju šesť mesiacov pred koncom dohody¹⁴⁰.

Strana, ktorá chce ukončiť dohodu na dobu neurčitú, musí zvyčajne zaslať oznámenie o svojom úmysle ukončiť dohodu aspoň dva roky vopred. Ak je však dodávateľ povinný

¹³⁶ Článok 3 odsek 3 a bod 10 preambuly.

¹³⁷ Inými slovami, v dohode sa neustanovuje určený dátum ukončenia.

¹³⁸ Článok 3 odsek 5.

¹³⁹ Ak nenastane nesplnenie základného záväzku.

¹⁴⁰ Článok 3 odsek 5 písmeno a). Dôsledky neinformovania týmto spôsobom treba určiť podľa vnútroštátnych predpisov.

podľa zákona alebo osobitnej dohody zaplatiť primeranú náhradu pri ukončení dohody, alebo ak chce ukončiť dohodu, pri ktorej treba reorganizovať celú sieť alebo jej veľkú časť, musí výpoveď zaslať aspoň rok vopred.¹⁴¹

Potreba reorganizovať môže nastať v dôsledku správania konkurentov alebo v dôsledku iného ekonomického vývoja bez ohľadu, či tento je podnietený internými rozhodnutiami výrobcu alebo externými vplyvmi, napríklad zatvorením spoločnosti zamestnávajúcej mnoho zamestnancov v konkrétnej oblasti. Z pohľadu širokej škály situácií, ktoré môžu nastať, nie je možné vymenovať všetky možné dôvody reorganizácie.

Otázka, či je alebo nie je potrebné reorganizovať sieť, je objektívna, a skutočnosť, že dodávateľ považuje takúto reorganizáciu za potrebnú, v prípade sporu nerieši záležitosť. V takom prípade predmetnú záležitosť rozhoduje sudca alebo rozhodca príslušného štátu s ohľadom na situáciu.

Či sa reorganizácia týka „veľkej časti“ siete, treba v každom prípade rozhodnúť z hľadiska konkrétnej organizácie siete výrobcu. „Veľká“ znamená ekonomický aj geografický aspekt, ktorý sa môže obmedzovať na sieť v danom členskom štáte, alebo jej časť.

Otázka 69: Existujú výnimočné okolnosti, za ktorých strana vertikálnej dohody, ktorá je zlučiteľná s nariadením, ju môže ukončiť bez výpovede?

Je otázkou právneho systému príslušnej krajiny, či strany dohody majú právo ukončiť ju kedykoľvek bez výpovede, keď druhá strana nesplní jednu zo svojich základných povinností. Strany musia určiť, či dôvod na predčasné ukončenie je dostatočný, spoločným potvrdením, alebo v prípade nezhody postúpením záležitosti nezávislému expertovi alebo rozhodcovi, respektíve podaním na príslušný súd, podľa požiadaviek vnútroštátnych predpisov¹⁴².

Otázka 70: Ukladá nariadenie dodávateľovi povinnosť zdôvodniť ukončenie dohody s predajcom alebo schválenou opravovňou?

Aby dodávateľ, ktorý chce ukončiť dohodu s predajcom, spadal do predmetu úpravy nariadenia, musí poskytnúť podrobné, objektívne a transparentné dôvody v písomnej forme¹⁴³. Táto podmienka sa zaviedla, aby zabránila dodávateľovi ukončiť dohodu z dôvodu, že distribútor alebo opravovňa sa angažuje v prosúťažnom správaní, napríklad v aktívnom alebo pasívnom predaji zahraničným klientom, predaji značiek iných dodávateľov alebo v subkontrahovaní opráv a údržby.

V prípade sporu rozhodca alebo súd príslušnej krajiny rozhodne, či udané dôvody dávajú právo ukončiť dohodu s predajcom, a zvolí, okrem iného, vhodný opravný prostriedok, ak udané dôvody nezakladajú právo na ukončenie. Pri rozhodovaní, či dôvody na ukončenie sú opodstatnené, rozhodca alebo sudca môžu prihliadať na mnoho prvkov

¹⁴¹ Článok 3 odsek 5 písmeno b).

¹⁴² Článok 3 odsek 6.

¹⁴³ Článok 3 odsek 4.

vrátane samotnej dohody s predajcom, požiadaviek vnútroštátneho zmluvného práva, ako aj textu nariadenia.

Nariadenie ustanovuje mnoho druhov správania predajcu, ktoré dodávateľ nesmie zakázať. Ak by sa dodávateľ namiesto zákazu týchto druhov správania snažil brániť takému správaniu alebo ukončiť ho ukončením dohody s predajcom, predstavovalo by to vážne nepriame obmedzenie súťaže a znamenalo by to, že distribučná dohoda už nebude môcť uplatňovať nárok na výnimku. Otázka, či sa dodávateľ rozhodol ukončiť dohodu z dôvodov uvedených vo výpovedi, alebo skôr na ukončenie prosúťažného správania, je faktickou otázkou, o ktorej môže rozhodovať nezávislá tretia strana alebo rozhodca, alebo sudca príslušnej krajiny.

Otázka 71: Musí dodávateľ uviesť dôvody pri podaní oznámenia, že zmluva na dobu určitú sa nepredĺži?

Nie. Nariadenie nevyžaduje, aby dodávateľ uvádzal dôvody, prečo nechce predĺžiť zmluvu na dobu určitú¹⁴⁴.

5.4. Schválené opravovne

Schválená opravovňa sa definuje v článku 1 odsek 1 písmeno l nariadenia. Je to podnik, ktorý patrí do siete „oficiálnych“ poskytovateľov opravárenských služieb a údržby, zriadenej dodávateľom (výrobcom vozidiel alebo jeho dovozcom). Termín „schválená opravovňa“ je nový termín, keďže podľa nariadenia 1475/95 maloobchodný predaj áut, ako aj opravy a údržbu v sieťach dodávateľov vo všeobecnosti vykonával ten istý druh podniku, ktorý sa všeobecne označoval ako „predajcovia“. Nariadenie 1400/2002 sa na rozdiel od toho zakladá na inej koncepcii: distribúcia nových motorových vozidiel a poskytovanie opravárenských služieb a údržby už nie sú pevne spojené a môžu ich vykonávať samostatné podniky.

Nariadenie 1400/2002 preto neumožňuje dodávateľom ukladať predajcom povinnosť vykonávať opravárenské služby a údržbu¹⁴⁵. Neumožňuje ani, aby dodávateľ uložil svojim schváleným opravovňam povinnosť distribuovať nové motorové vozidlá¹⁴⁶.

Využívanie kvantitatívnej selektívnej distribúcie alebo výhradnej distribúcie dodávateľom pre svoju sieť schválených opravovní spadá do predmetu nariadenia do trhového podielu 30 %¹⁴⁷. V prípade sietí schválených opravovní, ktoré prekračujú túto

¹⁴⁴ V niektorých členských štátoch však môžu existovať ustanovenia občianskeho práva, ktoré vyžadujú udať takéto dôvody.

¹⁴⁵ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno g). Pozri tiež bod 22 preambuly, ktorý vysvetľuje dôležitý aspekt veľmi závažných obmedzení ustanovených v článku 4 odsek 1 písmená g) a h) a ktorý sa explicitne týka každého priameho alebo nepriameho záväzku alebo stimulu, ktorý vedie k prepojeniu predajných a servisných činností alebo ktorý robí vykonávanie jednej z týchto činností závislým od vykonávania druhej.

¹⁴⁶ Článok 4 odsek 1 písmeno h).

¹⁴⁷ Článok 3 odsek 1 prvý pododsek.

prahovú hodnotu, do predmetu nariadenia spadá len kvalitatívna selekcia schválených opravovní¹⁴⁸.

5.4.1. Ako sa stať schválenou opravovňou

Otázka 72: Musí dodávateľ nových motorových vozidiel povoliť opravovní, aby sa stala členom jeho siete schválených opravovní?

Dodávateľ sa v zásade slobodne rozhoduje o výbere členov svojej siete. Ak však dodávateľ chce, aby jeho dohody spadali do predmetu úpravy nariadenia, odpoveď na túto otázku závisí od trhového podielu, ktorý zaujíma dodávateľova sieť schválených opravovní vo vzťahu k opravám vykonávaným na všetkých motorových vozidlách príslušnej značky. Ak tento trhový podiel nie je vyšší ako 30 %, dodávateľ môže založiť svoju sieť schválených opravovní buď na kvalitatívnej selektívnej distribúcii, alebo na výhradnej distribúcii a môže sa rozhodnúť nemenovať konkrétne opravovne, aj keby spĺňali kvalitatívne kritériá pre menovanie.

Ak trhový podiel siete schválených opravovní príslušnej značky presahuje 30 %, nariadenie sa vzťahuje len na kvalitatívnu selektívnu distribúciu. Ak dodávateľ chce, aby jeho distribučná dohoda patrila do predmetu úpravy nariadenia, môže ukladať len kvalitatívne kritériá pre svoje schválené opravovne, a musí umožniť všetkým opravovniam, ktoré spĺňajú tieto kritériá, pôsobiť ako schválené opravovne vrátane schválených predajcov, ktorých zmluvy boli ukončené, ktorí by však chceli pokračovať ako schválené opravovne.

Otázka 73: Musí dodávateľ dať vedieť všetkým zainteresovaným opravovniam, aké sú kritériá, ak uplatňuje kvalitatívnu selektívnu distribúciu?

Áno, Ak by dodávateľ nemusel zverejniť kvalitatívne kritériá, opravovne by sa nemali ako dozvedieť, ako ich splniť a neboli by schopné dokázať, že ich splnili. Zdá sa účelné, aby dodávatelia sprístupnili tieto podmienky každej opravovni na požiadanie, alebo aby ich uverejnili, napríklad na internete.

Otázka 74: Ako musí dodávateľ, ktorého sieť schválených opravovní sa zakladá na čisto kvalitatívnych kritériách, uplatňovať tieto kritériá?

Dodávateľ, ktorý stanoví kvalitatívne kritériá pre svoju sieť schválených opravovní, musí uplatňovať tie isté kritériá rovnakým spôsobom pre všetky opravovne. To znamená najmä:

- keď opravovňa splní tieto kritériá, musí byť prijatá ako schválená opravovňa. Dodávateľ však má legitímne právo pred uzatvorením zmluvy s ním skontrolovať, či opravovňa spĺňa tieto kritériá,
- kritériá musia byť rovnaké pre schválené opravovne, ktoré sú predajcami predávajúcimi nové motorové vozidlá príslušnej značky, a pre tie, ktoré nimi nie sú.

¹⁴⁸ Článok 3 odsek 1 tretí pododsek.

Dodávateľ musí najmä umožniť všetkým schváleným opravovňiam vybavovať záruky, poskytovať bezplatný servis a vykonávať prácu spojenú so sťahovaním z trhu vo vzťahu ku všetkým motorovým vozidlám príslušnej značky predávaným na spoločnom trhu¹⁴⁹.

5.4.2. Zákaz klauzuly o umiestnení vo vzťahu k schváleným opravovňiam

Otázka 75: Spadá do predmetu nariadenia obmedzenie schopnosti schválenej opravovne v systéme selektívnej distribúcie slobodne sa rozhodovať, kde umiestni svoju opravárenskú dielňu alebo ďalšie obchodné miesto, resp. miesta?

Nie. Takéto obmedzenie nespadá do rámca nariadenia. Schválená opravovňa musí byť oprávnená slobodne sa rozhodovať o umiestnení svojej opravovne a umiestnení každého ďalšieho obchodného miesta, kde poskytuje opravárenské služby a údržbu¹⁵⁰.

5.4.3. Náhradné diely a schválená opravovňa

Pozrite, prosím, aj kapitolu 7 tejto príručky.

Otázka 76: Môže sa dodávateľ vozidiel snažiť zabrániť schválenej opravovni, aby získavala originálne náhradné diely priamo od výrobcu dielov?

Nie. To by predstavovalo závažné obmedzenie súde¹⁵¹.

Otázka 77: Môže dodávateľ uložiť schválenej opravovni povinnosť informovať svojich zákazníkov, či používa originálne náhradné diely alebo náhradné diely zodpovedajúcej kvality?

Okrem záručných prác, v prípade ktorých dodávateľ môže trvať na použití náhradných dielov dodaných ním, sa považuje za tvrdé obmedzenie, ak dodávateľ uloží opravovni povinnosť informovať jej zákazníkov o použití originálnych náhradných dielov alebo náhradných dielov zodpovedajúcej kvality ako prostriedok priameho alebo nepriameho obmedzenia práva schválenej opravovne nakupovať a používať takéto náhradné diely. Takúto povinnosť predovšetkým nesmie uložiť na vytvorenie dojmu v mysliach zákazníkov, že tieto diely sú horšej kvality ako originálne náhradné diely dodávané výrobcom vozidiel.

¹⁴⁹ Pozri bod 17 preambuly.

¹⁵⁰ Článok 5 odsek 3.

¹⁵¹ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno k).

Otázka 78: Možno schválenej opravovni uložiť povinnosť vykonávať záručné opravy, bezplatný servis a práce pri stiahnutí z trhu s použitím originálnych náhradných dielov dodaných dodávateľom vozidiel?

Áno. V článku 4 odsek 1 písmeno k) sa ustanovuje, že dodávateľ vozidla môže stanoviť, že na uvedené druhy opravárenských prác sa musia používať diely dodávané ním¹⁵². Čo sa však týka bežných opráv a údržby motorového vozidla, ktoré sa neposkytujú zákazníčkovi bezplatne (napríklad servis vozidla po 30 000 km), dodávateľ vozidla nesmie vyžadovať použitie náhradných dielov dodaných ním, pretože by to predstavovalo obmedzenie slobody schválených opravovni používať na takéto služby údržby originálne náhradné diely alebo diely zodpovedajúcej kvality od iných dodávateľov¹⁵³.

Otázka 79: Môže dodávateľ uložiť schválenej opravovni povinnosť používať výhradne náhradné diely značky tohto dodávateľa?

Takéto opatrenia, známe ako záväzky nekonkurovania¹⁵⁴, uzatvorené medzi schválenou opravovňou a dodávateľom vozidiel, alebo medzi schválenou opravovňou a dodávateľom náhradných dielov, nebudú spadať do blokovej výnimky. Záväzok používať náhradné diely konkrétnej značky do výšky 30 %¹⁵⁵ z nákupov konkurenčných náhradných dielov schválenou opravovňou sa však nepovažuje za záväzok nekonkurovania a bude spadať do predmetu nariadenia¹⁵⁶, ak schválená opravovňa môže slobodne kupovať tento tovar od dodávateľa alebo z iných zdrojov určených dodávateľom, napríklad ako krížové dodávky od iných schválených distribútorov alebo opravovni¹⁵⁷.

Otázka 80: Vzťahuje sa nariadenie na dohodu, v ktorej dodávateľ vozidiel ukladá schválenej opravovni povinnosť držať náhradné diely pre vozidlá rôznych značiek v rôznych častiach opravárenskej dielne?

Nie. To by bolo nepriamym obmedzením práva schválenej opravovne opravovať vozidlá iných značiek. Takéto obmedzenie nespadá do predmetu nariadenia¹⁵⁸. Dodávateľ by však mohol uložiť schválenej opravovni povinnosť udržiavať organizovaný systém skladovania náhradných dielov.

¹⁵² Záručná oprava znamená výmenu porušených alebo chybných dielov vozidla.

¹⁵³ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno k).

¹⁵⁴ Pozri článok 1 odsek 1 písmeno b) a článok 5 odsek 1 písmeno a).

¹⁵⁵ Vypočítaných na základe hodnoty jej nákupov konkurenčného tovaru v predchádzajúcom kalendárnom roku.

¹⁵⁶ Pozri článok 1 odsek 1 písmeno b).

¹⁵⁷ Článok 4 odsek 1 písmená b) a c).

¹⁵⁸ Pozri článok 5 odsek 1 písmeno b).

Otázka 81: Môže sa dodávateľ vozidiel snažiť zabrániť schválenej opravovni predávať originálne náhradné diely nezávislým opravovniam?

Nie. Predstavovalo by to závažné obmedzenie hospodárskej súťaže¹⁵⁹.

5.4.4. Záväzky nekonkurovania pre schválené opravovne

Otázka 82: Vzťahuje sa nariadenie na dodávateľa vozidiel, ktorý bráni schváleným opravovniam, aby opravovali rôzne značky v tej istej dielni?

Nie. Takéto obmedzenie bez ohľadu, či je priame alebo nepriame, nespadá do predmetu úpravy nariadenia¹⁶⁰.

5.4.5. Prevod podnikania schválenej opravovne

Otázka 83: Má schválená opravovňa právo predat' svoju opravárenskú dielňu predajcovi/distribútorovi?

Aby dohoda medzi dodávateľom a distribútorom alebo schválenou opravovňou spadala do rámca nariadenia, musí byť v nej ustanovené, že distribútor alebo opravovňa majú právo previesť všetky svoje práva a povinnosti na iný podnik *toho istého druhu* vybraný predchádzajúcim distribútorom alebo opravovňou, ktorý predáva alebo opravuje tú istú značku motorových vozidiel v rámci distribučného systému¹⁶¹.

Schválená opravovňa preto musí byť oprávnená predat' svoje podnikanie v oblasti opravárenských služieb inej opravovni schválenej na opravy áut tej istej značky¹⁶². Dodávateľ však nemusí povoliť opravovni, aby predala svoju opravárenskú dielňu predajcovi, keďže predajca nie je podnikom *toho istého druhu*. Ak však predajca, ktorému opravovňa chce predat' svoju podnikateľskú činnosť schválenej opravovne, je tiež schválenou opravovňou pre príslušnú značku, dodávateľ sa nesmie postaviť proti predaju.

5.5. Nezávislí prevádzkovatelia na trhu opráv a údržby

Jedným z hlavných cieľov nariadenia 1400/2002 je vytvoriť podmienky pre účinnú súťaž na trhoch opravy a údržby motorových vozidiel a umožniť všetkým prevádzkovateľom pôsobiacim na týchto trhoch vrátane nezávislých opravovní poskytovať služby vysokej kvality. Účinná súťaž je v záujme spotrebiteľov a umožňuje im vybrať si medzi alternatívnymi poskytovateľmi opravárenských služieb a údržby vrátane poskytovateľov, ktorí sú schválení výrobcami vozidiel a tých, ktorí pôsobia v sektore nezávislých poskytovateľov.

¹⁵⁹ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno i).

¹⁶⁰ Článok 5 odsek 1 písmeno b).

¹⁶¹ Článok 3 odsek 3 a bod 10 preambuly.

¹⁶² Článok 3 odsek 3.

5.5.1. Prístup k technickým informáciám

Ak súťaž má byť účinná, všetci nezávislí prevádzkovatelia angažujúci sa v oprave a údržbe musia mať prístup k rovnakým technickým informáciám, školeniu, nástrojom a zariadeniam ako schválené opravovne. Prístup nariadenia 1400/2002¹⁶³ je širší ako prístup nariadenia 1475/95¹⁶⁴, čo sa týka prevádzkovateľov, ktorí sú oprávnení mať prístup, ako aj položiek, ku ktorým treba poskytnúť prístup.

Prístup sa musí poskytovať nediskriminačne¹⁶⁵, promptne a primerane, berúc do úvahy potreby príslušného nezávislého prevádzkovateľa. Musí sa tiež poskytnúť v použiteľnej forme.

Bolo by protizákonné odmietnuť prístup k informáciám chráneným právom duševného vlastníctva alebo predstavujúcim know how za okolností, keď takéto odmietnutie by predstavovalo zneužitie dominantného postavenia podľa článku 82.

Otázka 84: Kto splňa podmienky ako nezávislý prevádzkovateľ podľa nariadenia?

Článok 4 odsek 2 nariadenia obsahuje nevyčerpávajúci zoznam subjektov, ktoré sa považujú za „nezávislých prevádzkovateľov“. Všeobecne povedané, na účely nariadenia nezávislým prevádzkovateľom je podnik¹⁶⁶, ktorý sa priamo alebo nepriamo podieľa na opravách a údržbe motorových vozidiel¹⁶⁷. Medzi nezávislých prevádzkovateľov priamo sa podieľajúcich na opravách alebo údržbe patria nezávislé opravovne (napríklad karosárske dielne, nezávislé autodielne, siete rýchlej montáže), služby cestnej pomoci a automotokluby. Medzi subjekty, ktoré sa považujú za nepriamo sa podieľajúce na oprave a údržbe, patria vydavateľstvá technických informácií, distribútori náhradných dielov, výrobcovia zariadení alebo nástrojov na opravu a subjekty poskytujúce testovacie služby alebo poskytujúce školenie pre opravovne, keďže tieto uľahčujú prácu opravovní.

Otázka 85: Kto musí poskytnúť prístup k technickým informáciám?

Je povinnosťou dodávateľa nových motorových vozidiel¹⁶⁸ zabezpečiť, aby nezávislí prevádzkovatelia mali požadovaný prístup. S touto povinnosťou je však zlučiteľné, ak dodávateľ deleguje zodpovednosť za poskytovanie prístupu na podnik, ktorého výrobca vozidiel poveril distribúciou technických informácií, napríklad na dovozcu príslušnej značky v danom štáte.

¹⁶³ Pozri článok 4 odsek 2.

¹⁶⁴ Pozri článok 6 odsek 1 pododsek 12 nariadenia 1475/95.

¹⁶⁵ Nesmie existovať žiadna diskriminácia medzi nezávislým opravovňami a schválenými opravovňami.

¹⁶⁶ Termín „podnik“ môže zahŕňať fyzickú osobu, osobnú spoločnosť, združenie alebo obchodnú spoločnosť.

¹⁶⁷ Toto napríklad nie je prípad expertov podieľajúcich sa na analýze cestných nehôd alebo výrobcov, ktorí chcú vyrábať náhradné diely.

¹⁶⁸ Pozri článok 4 odsek 2 prvý pododsek.

Otázka 86: K akým druhom technických informácií má mať prístup nezávislý prevádzkovateľ?

Nezávislí prevádzkovatelia majú mať prístup k tým istým technickým informáciám ako schválené opravovne. To zahŕňa všetky informácie potrebné na vykonávanie opráv a údržby¹⁶⁹ vrátane informácií potrebných pre prístup k elektronickým palubným systémom vrátane diagnostických systémov a pre ich servis. Sem patria informácie vo forme prirodzeného jazyka¹⁷⁰, ako aj elektronické dáta. Ak výrobca poskytuje svojim schváleným opravovniam technickú pomoc cez telefón alebo internetovú linku pomoci, nezávislý prevádzkovateľom sa tiež musí poskytovať takáto pomoc.

Otázka 87: K akým druhom nástrojov a zariadení má mať prístup nezávislý prevádzkovateľ?

Nezávislí prevádzkovatelia musia mať prístup k tým istým nástrojom ako schválené opravovne. To zahŕňa ručné a mechanické nástroje, softvérové a hardvérové nástroje¹⁷¹, diagnostické a iné zariadenia potrebné pre opravárenské služby a údržbu. Ak dodávateľ prenajme nástroje schváleným opravovniam, to isté zariadenie musí poskytnúť k dispozícii aj nezávislým prevádzkovateľom.

Otázka 88: Má nezávislý prevádzkovateľ právo dostať školenie?

Nezávislí prevádzkovatelia majú právo na rovnaké technické školenie potrebné pre opravárenské služby a údržbu ako schválené opravovne. To zahŕňa on-line školenie, ako aj školenie, pri ktorom mechanik alebo technik musí byť osobne prítomný.

Otázka 89: Môže si dodávateľ účtovať za technické informácie, nástroje alebo školenie?

Áno. Cena však nesmie byť vyššia ako cena účtovaná schváleným opravovniam. Ak sa príslušná položka dodáva schváleným opravovniam bezplatne, musí sa dodávať bezplatne aj nezávislým prevádzkovateľom.

Otázka 90: Môže dodávateľ účtovať nezávislému prevádzkovateľovi za veľký balík informácií, keď potrebuje len informácie potrebné na vykonanie konkrétnej práce?

Nie¹⁷². Cena účtovaná za informácie musí zohľadňovať použitie, na ktoré ich nezávislý prevádzkovateľ potrebuje,¹⁷³ a nesmie byť tak vysoká, aby odradila od prístupu k nim. Hoci informácie sa môžu zvyčajne poskytovať schváleným opravovniam vo veľkých

¹⁶⁹ Prístup sa týka len informácií potrebných na vykonávanie opravárenských činností a údržby. Prístup sa preto nemusí poskytovať k školeniu týkajúcemu sa napríklad riadenia opravárenskej činnosti alebo vedenia účtovného systému.

¹⁷⁰ Bez ohľadu či tlačené, hlasové alebo držané v elektronickej forme.

¹⁷¹ Vrátane hardvéru a softvéru potrebného na prepojenie s palubnými systémami a ich preprogramovanie.

¹⁷² Článok 4 odsek 2 a bod 26 preambuly.

¹⁷³ Bod 26 preambuly.

balíkoch, nezávislí prevádzkovatelia musia byť oprávnení kupovať menšie balíky alebo individuálne položky. Ak opravovňa napríklad chce robiť servis pre konkrétny model, nesmie byť povinná platiť za informácie spojené so servisom pre celý sortiment. Podobne ak subjekt vykonávajúci rýchlu montáž chce vedieť správny tlak pneumatík pre celý sortiment vozidiel, nesmie byť povinný kúpiť informácie, ktoré sa netýkajú pneumatík.

Otázka 91: Ako rýchlo je nezávislý prevádzkovateľ oprávnený dostať informácie?

Informácie sa nezávislému prevádzkovateľovi musia poskytnúť tak rýchlo, ako sú k dispozícii pre schválené opravovne¹⁷⁴. Preto nie je prípustné, aby dodávatelia poskytli informácie nezávislým prevádzkovateľom až po tom, keď ich poskytli svojim schváleným opravovňiam. Dodávatelia musia vykonať potrebné opatrenia týkajúce sa infraštruktúry a pracovníkov, aby to boli schopní dosiahnuť. Ak sa informácie už poskytli všetkým schváleným opravovňiam, musia byť sprístupnené na požiadanie nezávislým prevádzkovateľom dostatočne rýchlo, aby mohli vykonať opravu pre zákazníka bez zbytočného meškania. Ak technické informácie sa schváleným opravovňiam bežne poskytujú cez individuálne dátové linky typu, ktorý nezávislí prevádzkovatelia nepoužívajú bežne, musia byť na požiadanie sprístupnené nezávislým prevádzkovateľom cez iný rýchly elektronický prostriedok, ako elektronická pošta alebo download z internetu.

Informácie o nových modeloch musia byť sprístupnené nezávislým prevádzkovateľom v tom istom čase, ako sú sprístupnené schváleným opravovňiam.

Otázka 92: Môžu vydavatelia technických informácií redistribuovať technické informácie, ktoré dostali od dodávateľa motorových vozidiel?

Vydavatelia technických informácií zvyčajne zbierajú informácie od rôznych dodávateľov a uverejňujú ich v štandardizovanej forme, ktorú môžu ľahko využívať nezávislé opravovne, čím uľahčujú prístup. To je osobitne dôležité pre malých nezávislých prevádzkovateľov, ktorí opravujú motorové vozidlá rôznych výrobcov a pre ktorých priamy prístup k systémom rôznych výrobcov vozidiel by mohol byť príliš ťažký alebo zložitý.

Otázka 93: Môže podľa nariadenia nezávislý distribútor náhradných dielov požiadať výrobcu, aby mu dal právo predávať ďalej informácie?

Nezávislí reselleri majú, tak ako vydavatelia technických informácií, právo na prístup k technickým informáciám na vlastné použitie – inými slovami, aby mohli obchodovať s náhradnými dielmi efektívne a správne. Bez tohto prístupu by neboli schopní informovať svojich zákazníkov, opravovne, ktoré náhradné diely sú potrebné pre konkrétnu prácu.

Ak by takéto informácie neboli k dispozícii v čase predaja, nezávislé opravovne by ich museli získať neskôr od dodávateľa motorových vozidiel. To by bolo oveľa zdlhavesšie a zložitejšie a postavilo by to nezávislé opravovne do konkurenčnej nevýhody v porovnaní so schválenými opravovňami, ktoré dostávajú diely aj technické informácie z toho istého zdroja. Ak by dodávateľ odmietol poskytnúť nezávislým distribútorom náhradných

¹⁷⁴ Bod 26 preambuly.

dielov právo predávať ďalej technické informácie, bránilo by to účinnej súťaži medzi nezávislými opravovňami a schválenými opravovňami a predstavovalo by to vážne nepriame obmedzenie hospodárskej súťaže¹⁷⁵.

Otázka 94: Existujú výnimočné okolnosti, za ktorých dodávateľ môže odmietnuť poskytnúť prístup k technickým informáciám?

Ako výnimka zo všeobecného pravidla nariadenie stanovuje¹⁷⁶, že je legitímne a správne, aby dodávateľ odoprel prístup k technickým informáciám, ktoré by mohli umožniť tretej strane obísť alebo znefunkčniť palubné zariadenia zabezpečujúce vozidlo proti krádeži, zmeniť nastavenie elektronických zariadení¹⁷⁷ alebo nedovolené manipulovať so zariadeniami, ktoré napríklad obmedzujú rýchlosť jazdy vozidla.

Je však jasné, že mnohí nezávislí prevádzkovatelia sa budú pravidelne stretávať so situáciami, keď prístup k tomuto druhu informácií bude pre nich potrebný na vykonanie svojej úlohy. Služby pomoci motoristom na ceste¹⁷⁸ musia napríklad byť schopné robiť svoju prácu bez zbytočných ťažkostí. Informácie, ktoré Komisia dostala k dispozícii, ukazujú, že veľké percento privolaní sa týka spotrebiteľov, ktorí nie sú schopní naštartovať svoje vozidlo napriek tomu, že majú kľúč zapaľovania pri sebe. Ďalší početný problém sa týka spotrebiteľov, ktorí sa vymkli mimo vozidla, pričom kľúč nechali vnútri. V takýchto situáciách je pre služby pomoci motoristom samozrejme potrebné, aby mali informácie, ktoré potrebujú, aby mohli dostať spotrebiteľa späť za volant vozidla, aj keď vozidlo je vybavené elektronickým zariadením zabezpečujúcim vozidlo proti krádeži. Nezávislé opravovne sa podobne môžu stretnúť so situáciami, keď nemôžu poskytnúť servis vozidla bez prístupu k informáciám tohto druhu. Ako príklad možno uviesť, ak odmontovanie batérie alebo elektronickej súčiastky počas bežnej údržby zapne zariadenie určené na imobilizáciu vozidla v prípade krádeže.

Túto výnimku preto treba interpretovať úzko a dodávatelia môžu odmietnuť informácie týkajúce sa zariadení tohto druhu, len ak neexistuje žiadny iný menej obmedzujúci prostriedok na zabezpečenie ochrany proti krádeži, zmene nastavenia alebo nedovolenej manipulácii. Jednou z menej obmedzujúcich metód by mohlo byť chrániť zariadenie na obmedzovanie rýchlosti jazdy prostredníctvom samostatných prístupových kódov alebo šifrier, ktoré bránia akejkolvek modifikácii príslušného štandardného hardvéru alebo softvéru, umožňujú však nezávislej opravovni inštalovať aktualizácie softvérových programov počas opráv a údržby.

Čo sa týka ochrany proti krádeži, je jasné, že službám pomoci motoristom a nezávislým opravovňami by sa mohli sprístupňovať informácie, ktoré môže použiť len osoba, ktorá má aj spotrebiteľov kľúč do zapaľovania. Iným bezpečným spôsobom prenosu informácií potrebných na údržbu alebo opravu motorového vozidla by mohlo tiež byť použitie dátovej linky kompatibilnej s požiadavkami normy ISO DIS 15764 týkajúcej sa bezpečnosti dátových liniek, alebo takzvaných „pass-through-programming“ metód,

¹⁷⁵ Článok 4 odsek 2 nariadenia.

¹⁷⁶ Pozri bod 26 preambuly.

¹⁷⁷ Bežne sa označuje ako „preladenie čipu“.

¹⁷⁸ Napríklad automotokluby.

v rámci ktorých vozidlo je priamo spojené s výrobcom vozidla, ktorý vykonáva zmenu programu na motorovom vozidle.

5.5.2. Vzťah medzi nezávislými opravovňami a schválenými opravovňami

Nezávislá opravovňa, ktorá sa definuje v článku 1 odsek 1 písmeno m) nariadenia, je nezávislý prevádzkovateľ, ktorý opravuje a robí údržbu vozidiel danej značky bez toho, aby bol vymenovaný výrobcom príslušnej značky. Nezávislé opravovne zabezpečujú zdravú súťaž pre sieť schválených opravovní. Opravovňa môže pôsobiť ako nezávislá opravovňa vo vzťahu k niektorým značkám a ako schválená opravovňa vo vzťahu k iným. Nezávislá opravovňa môže tiež byť schváleným distribútorom (t. j. „predajcom“) vo vzťahu k jednej alebo viacerým značkám nových motorových vozidiel.

6. VYMEDZENIE TRHU A VÝPOČET TRHOVÝCH PODIELOV

6.1. Zásady vymedzenia trhu

Správne vytýčenie príslušného trhu vyvoláva faktické otázky a môže sa časom vyvíjať, okrem iného v dôsledku nových príležitostí, ktoré nariadenie otvára. Vertikálne dohody v sektore motorových vozidiel sa týkajú mnohých a veľmi rozdielnych výrobkov. V dôsledku toho – napriek skutočnosti, že nariadenie sa týka zvláštneho sektoru – nestanovuje výrobné a geografické hranice trhov, ktorých sa týka. Čo sa týka vymedzenia trhu, Komisia sleduje prístup, ktorý sa definuje v jej oznámení týkajúcom sa tohto predmetu¹⁷⁹. Berie tiež do úvahy predchádzajúce rozhodnutia, ktoré presne vymedzili príslušné trhy¹⁸⁰, s podmienkou posúdenia zmien, ktoré mohli nastať od rozhodnutia a berúc do úvahy úroveň obchodu, pri ktorej rozhodnutie vymedzilo trh¹⁸¹. Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach Komisie tiež objasňujú špecifické problémy, ktoré môžu nastať vo vzťahu k vertikálnym dohodám¹⁸².

Nižšie sa názorne uvádzajú viaceré zásady stanovené v týchto oznámeniach, ktoré môžu slúžiť na vysvetlenie, ako podľa nariadenia treba vymedziť trhy. Táto názorná ukážka sa uvádza na uľahčenie chápania čitateľa a nenahrádza tieto oznámenia, ani neprejudikuje, ako Komisia vymedzí trhy v konkrétnom prípade.

- (1) Nariadenie ustanovuje, že produktovú zameniteľnosť na účely vymedzenia trhu treba hodnotiť z hľadiska kupujúceho¹⁸³. To isté ustanovuje aj oznámenie o vymedzení trhu, ktoré kladie dôraz, okrem iných faktorov, na substitúciu dopytu v reakcii na malé, ale trvalé zvýšenia cien. Hodnotenie substitúcie dopytu prináša so sebou určenie škály výrobkov alebo geografických oblastí, ktoré kupujúci považuje za náhrady, a hodnotenie týkajúce sa miery, v akej by dopyt reagoval na malé a trvalé zvýšenia cien o povedzme 5 – 10 %¹⁸⁴.

¹⁷⁹ Oznámenie Komisie o vymedzení príslušného trhu na účely zákona o hospodárskej súťaži Spoločenstva, Ú. v. ES C 372, 9.12.1997, s. 5.

¹⁸⁰ Na príklad v rozhodnutí Komisie zo 14.3.2000 v prípade č. COMP/M.1672 – Volvo/Scania (Ú. v. ES L 143, 29.5.2001, s. 74) nákladné automobily boli rozčlenené na segment ľahkých nákladných automobilov (menej ako 5 ton), stredne ťažkých nákladných automobilov (od 5 do 16 ton) a ťažkých nákladných automobilov (nad 16 ton) a trhy sa vymedzili ako národné. Zoznam rozhodnutí prijatých Komisiou na uplatnenie pravidiel hospodárskej súťaže ES možno nájsť na http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

¹⁸¹ Z toho vyplýva, že vymedzenie príslušného výrobného a geografického trhu v rozhodnutí, ktoré hodnotí, povedzme fúziu medzi výrobcami automobilových komponentov, nemusí byť vždy vhodné na určenie príslušného výrobného trhu, ktorého sa dotýka dohoda o distribúcii a servise, ktorá sa týka tohto istého komponentu používaného ako náhradný diel spolu so všetkými ostatnými náhradnými dielmi, ktoré sú potrebné na poskytovanie opravárenských služieb.

¹⁸² Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach, časť V, paragrafy 88 až 99.

¹⁸³ Článok 8 odsek 1 písmená a), b) a c).

¹⁸⁴ Malé, ale významné a nie prechodné zvýšenie predajných cien, „test SSNIP“. Oznámenie Komisie uprednostňuje na účely vymedzenia trhu zameniteľnosť dopytu pred zameniteľnosťou ponuky.

- (2) V súlade s rozlišovaním uplatňovaným v nariadení, ako všeobecné pravidlo treba osobitne skúmať činnosť predaja nových motorových vozidiel a činnosť predaja náhradných dielov a poskytovania opravárenských služieb a údržby.¹⁸⁵ V prípade náhradných dielov treba pozorne hodnotiť existenciu skutočných náhrad na trhu. V niektorých prípadoch môžu existovať náhrady¹⁸⁶, v iných nie¹⁸⁷.
- (3) Na vyhodnotenie zameniteľnosti, a tým na vymedzenie dotknutého trhu, resp. trhov treba brať do úvahy úroveň obchodu, na ktorej sa uzatvára vertikálna dohoda¹⁸⁸. Nemožno napríklad vylúčiť, že niektoré náhradné diely prislúchajú rôznym príslušným trhom v závislosti od etapy reťazca výroby alebo distribúcie, v ktorej sa dohoda uzatvára, napríklad prvá dodávka zo závodu, veľkoobchod alebo maloobchod¹⁸⁹.
- (4) Pri distribúcii finálnych výrobkov, napríklad motorových vozidiel, alebo poskytovaní opravárenských služieb alebo údržby konečným spotrebiteľom, čo je zameniteľné z pohľadu kupujúcich, ktorí sú aktívni ako maloobchodné subjekty, napríklad schválení distribútori alebo opravovne, ktoré sú členmi distribučného systému, bude zvyčajne určené preferenciami konečných užívateľov. Ak rôzne motorové vozidlá nie sú zameniteľné pre konečných používateľov, distribútori, ktorí zabezpečujú ich maloobchodný predaj, ich budú považovať za nezameniteľné¹⁹⁰. V prípade polotovarov, ktoré nemožno rozpoznať vo finálnom

¹⁸⁵ Jednotné trhy, ktoré budú zahŕňať motorové vozidlá a náhradné diely, možno vymedziť spolu, berúc do úvahy okrem iného životnosť motorového vozidla, ako aj preferencie a kúpne správanie používateľov; pozri oznámenie o vymedzení trhu, odsek 56. V praxi otázkou na rozhodnutie je, či sa významný podiel kupujúcich rozhoduje s prihliadnutím na celoživotné náklady na vozidlo alebo nie. Kúpne správanie sa môže podstatne líšiť napríklad medzi kupujúcimi nákladných automobilov, ktorí kupujú a prevádzkujú vozový park, kde sa berú do úvahy náklady na údržbu v čase nákupu vozidla (napríklad združené zmluvy o kúpe a používaní nákladných automobilov účtované na základe ceny za km), a kupujúcimi individuálnych vozidiel.

¹⁸⁶ Napríklad výrobky používané pri nesofistikovaných operáciách opravy a údržby. V prípade batérií možno napríklad do príslušného modelu auta bezpečne namontovať viaceré alternatívy dostupné na trhu.

¹⁸⁷ V prípade mnohých náhradných dielov špecifických pre príslušnú značku, keďže tu nemusia existovať žiadne ľahko dostupné alternatívne zdroje ponuky na trhu, koneční spotrebiteľia si nedajú opraviť svoje auto s iným náhradným dielom. Ak neexistujú náhrady, náhradné diely pre konkrétnu značku možno preto definovať ako trh príslušného výrobku, ktorého sa týka dohoda medzi dodávateľom a sieťou jeho schválených opravovní.

¹⁸⁸ Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach, paragrafy 91 až 94.

¹⁸⁹ Dohody o dodávkach alebo o veľkoobchode súčiastok alebo náhradných dielov môžu byť uzatvárané medzi stranami, ktorých geografickým rámcom činnosti sú všetky alebo viaceré členské štáty, a tým sa ich geografické trhy vymedzia v súlade s tým (pozri napríklad rozhodnutie Komisie z 25.1.2002 v prípade č. COMP/M.2696 – TMD/MENETA/MAST, v ktorom Komisia zastávala názor, že príslušným geografickým trhom výroby antivibračných doštičiek pre kotúčové brzdy na automobily je prinajmenšom celá EÚ). Vertikálne dohody nižšej úrovne v etape distribúcie môžu mať vplyv na užšie vymedzené trhy. Dohody bezprostredne pred etapou maloobchodu sa môžu zvyčajne týkať kupujúcich, pre ktorých je vhodné národné alebo regionálne vymedzenie príslušného trhu.

¹⁹⁰ Napríklad dve rôzne motorové vozidlá, povedzme ľahké úžitkové vozidlo a luxusná limuzína sa nebudú považovať za zameniteľné pre kupujúceho, ak nie sú zameniteľné pre konečného spotrebiteľa, bez ohľadu, či ten istý distribútor skutočne kupuje obe na ďalší predaj.

výrobku, preferencie konečných používateľov však nebudú veľmi rozhodovať o preferenciách kupujúceho, napríklad výrobcu vozidiel¹⁹¹.

- (5) Treba vyhodnotiť existenciu reťazcov substitúcie výrobkov, ktoré nie sú priamo zameniteľné. Ak nie je k dispozícii žiaden dobre zavedený precedens pre vymedzenie príslušného trhu, možné reťazce substitúcie sú mimoriadne dôležité a treba ich skúmať pre rôzne sortimenty motorových vozidiel¹⁹².
- (6) Čo sa týka popredajného servisu a náhradných dielov, vertikálna dohoda medzi dodávateľom motorových vozidiel a jeho značkovou sieťou schválených opravovní sa často vzťahuje na zoskupenie zmluvného tovaru, ako aj služieb, podpory a poskytnutia práv duševného vlastníctva. Toto zoskupovanie, spolu so značnými investíciami do konkrétnej značky, umožňuje schválenej sieti poskytovať opravárenské služby pre vozidlá príslušnej značky. V takýchto prípadoch dodávateľ vypočíta svoje trhovú podiely ako z hodnoty tovaru, najmä náhradných dielov, ktoré dodáva svojej sieti, to znamená na trhu medzi dodávateľmi a opravovňami, tak aj z hodnoty služieb, ktoré sieť poskytuje, to znamená na trhu smerom od opravovní dolu ku konečným používateľom¹⁹³.

¹⁹¹ Súčiastka na montáž do vozidla môže napríklad viesť k vymedzeniu výrobkového trhu podľa uprednostnenia výrobcu vozidiel. Vertikálna dohoda uzatvorená medzi týmto výrobcom a dodávateľom komponentov by mala vplyv na hypotetický trh, povedzme „systémov vstrekovania nafty pre ľahké vozidlá vrátane osobných áut a ľahkých úžitkových vozidiel“ (pozri napríklad rozhodnutie Komisie z 11.7.1996 v prípade č. IV/M.768 – Lucas/Varity).

¹⁹² Oznámenie o vymedzení trhu, paragraf 57. Za predpokladu troch kategórií (napr. segmentov) vozidiel A, B a C, z ktorých A sa považuje za zameniteľné s B, ale nie s C, ale B sa považuje za zameniteľné s C, príslušný výrobkový trh môže zahŕňať vozidlá kategórií A, B a C dohromady. Napriek absencii priamej zameniteľnosti medzi krajnými bodmi A a C, ich zameniteľnosť s ich „susednou“ kategóriou B môže dostatočne brániť súťažnému správaniu dodávateľov A a C.

¹⁹³ Bod 7 preambuly. Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach, paragraf 95.

6.2. Príklady vymedzenia trhu a výpočtu trhových podielov

Článok 8

Výpočet trhového podielu

1. Trhové podiely podľa tohto nariadenia sa vypočítajú:
 - (a) pri distribúcii nových motorových vozidiel na základe objemu zmluvného tovaru a zodpovedajúceho tovaru spolu so všetkým ostatným tovarom, ktorý dodávateľ predal a ktorý kupujúci považuje za vzájomne zameniteľný alebo nahraditeľný vzhľadom na charakteristické vlastnosti, ceny a účel použitia výrobkov,
 - (b) pri distribúcii náhradných dielov na základe hodnoty zmluvného tovaru a iného tovaru spolu so všetkým ostatným tovarom, ktorý dodávateľ predal a ktorý kupujúci považuje za vzájomne zameniteľný alebo nahraditeľný vzhľadom na charakteristické vlastnosti, ceny a účel použitia výrobkov,
 - (c) pri poskytovaní opravárenských služieb a údržby na základe hodnoty zmluvných služieb, ktoré predali členovia distribučnej siete dodávateľa spolu so všetkými ostatnými službami, ktoré títo členovia predali a ktoré kupujúci považuje za vzájomne zameniteľné alebo nahraditeľné vzhľadom na ich vlastnosti, ceny a účel využitia.

Ak údaje o objeme vyžadované na uvedené výpočty nie sú dostupné, možno použiť údaje o hodnote alebo naopak. Ak takéto informácie nie sú dostupné, možno využiť odhady podľa iných spoľahlivých informácií o trhu. Na účely článku 3 odsek 2 sa na výpočet trhového podielu použije objem predaja na trhu alebo hodnota predaja na trhu, alebo ich odhady.

Článok 1

Definície

(...)

2. Pojmy „podnik/podnikateľ“, „dodávateľ“, „kupujúci“, „distribútor“ a „opravovňa“ zahrňujú aj ich príslušné prepojené podniky.
„Prepojené podniky“ sú:
 - (a) podniky, v ktorých má strana dohody priamo alebo nepriamo:
 - (i) právo uplatňovať viac ako polovicu hlasovacích práv, alebo
 - (ii) právo vymenovať viac ako polovicu členov dozornej rady, predstavenstva alebo orgánov, ktoré podľa zákona reprezentujú podnik, alebo
 - (iii) právo riadiť záležitosti podniku,
 - (b) podniky, ktoré majú v strane dohody, priamo alebo nepriamo, práva alebo právomoci uvedené v písmene a),
 - (c) podniky, v ktorých má podnik uvedený v písmene b), priamo alebo nepriamo, práva a právomoci uvedené v písmene a),
 - (d) podniky, v ktorých má strana dohody spolu s jedným alebo viacerými podnikmi uvedenými v písmenách a), b) alebo c), alebo v ktorých majú dva alebo viac podnikov uvedených v písmenách a), b) alebo c) spoločne práva alebo právomoci uvedené v písmene a),
 - (e) podniky, v ktorých majú práva a právomoci uvedené v písmene a) spoločne:
 - (i) strany dohody alebo ich príslušné prepojené podniky podľa písmen a) až d), alebo
 - (ii) jedna alebo viac strán dohody, alebo jeden alebo viac ich prepojených podnikov podľa písmen a) až d) spolu s jednou alebo viacerými tretími stranami.

Na účely uplatňovania nariadenia príslušnými trhovými podielmi sú podiely vlastnené dodávateľom, okrem dohôd obsahujúcich výlučné dodávateľské záväzky¹⁹⁴, pri ktorých trhové podiely kupujúceho sú relevantné. Termíny „dodávateľ“ a „kupujúci“ v zmysle nariadenia sa neobmedzujú na právnickú osobu, ktorá je stranou dohody. Zahŕňajú aj ostatné pridružené spoločnosti, ktoré spolu tvoria podnik v zmysle článku 81 odsek 1. V dôsledku toho pri výpočte trhových podielov pre dohodu uzatvorenú jednou značkou, ktorá predstavuje samostatnú právnickú osobu, treba na účely nariadenia spočítať spolu odbyt na príslušnom trhu ostatných značiek, ktoré sú súčasťou toho istého podniku vrátane jeho prepojených podnikov.

Výpočet trhových podielov možno ilustrovať na štyroch typických, hoci hypotetických príkladoch. Táto názorná ukážka sa uvádza na uľahčenie chápania čitateľa a neprejudikuje, ako Komisia bude vymedzovať trhy v konkrétnom prípade.

Príklad a): Výpočet trhových podielov pre konkrétny model auta, ak existuje reťaz substitúcie medzi trhmi kandidátskych výrobkov

Dodávateľ sa stará o úspech v svojom domovskom členskom štáte svojho nového modelu auta určeného pre mestských spotrebiteľov ako cieľovú skupinu (segment C, napríklad podľa klasifikácie používanej Komisiou v jej polročných správach o cenách áut alebo podľa podobných klasifikácií používaných v prieskumoch sektoru). V predchádzajúcich rozhodnutiach Komisie sa nedefinoval presne trh/trhy osobných áut¹⁹⁵. Dodávateľ chce analyzovať, či vysoký trhový podiel tohto modelu v porovnaní s konkurenčnými modelmi, ktoré patria do toho istého segmentu, má dopad na to, či jeho distribučné dohody spadajú do predmetu úpravy nariadenia. Predpokladajme, že distribútori nakupujú vnútri štátu, že medzi členskými štátmi existujú veľké rozdiely v cene a v preniknutí na trh, súbežné obchodovanie nie je významné, a maloobchodné trhy sa zvyčajne považujú za vnútroštátne.

Základný model auta sa predáva za 15 000 euro, ale dodatočná voliteľná výbava môže zvýšiť cenu o 33 %, na 20 000 euro, na cenovú úroveň podobnú predajným cenám základných modelov vyššieho segmentu D. Trhové prieskumy ukazujú, že podobné prekryvanie cien existuje pri nižšom segmente B. Pri takýchto situáciách reťaz substitúcie medzi tromi kandidátskymi trhmi výrobkov môže dávať právo na vytvorenie jednotného trhu príslušných výrobkov, ktorý zahŕňa všetky tri segmenty, ak možno

¹⁹⁴ Pozri definíciu v článku 1 odsek 1 písmeno e).

¹⁹⁵ Osobné autá možno rozčleniť podľa objektívnych faktorov, napríklad výkon motora, karoséria a cena, do rôznych segmentov. V žiadnom predchádzajúcom rozhodnutí Komisie sa nevymedzil presne príslušný trh pre predaj osobných áut podľa článku 81 alebo podľa nariadenia Rady (EHS) č. 4064/89 z 21. decembra 1989 o regulácii koncentrácií medzi podnikmi (Ú. v. ES L 395, 30.12.1989; opravená verzia Ú. v. ES L 257, 21.9.1990, s. 13). Čo sa týka fúzií medzi výrobcami automobilov aj pri najužších vymedzeniach trhu, berúc do úvahy sektorovú klasifikáciu rôznych áut v rámci rôznych segmentov, presná definícia nezmenila hodnotenie prípadu. Čo sa týka uplatnenia článku 81, predmetné porušenia sa týkali obmedzení súťaže podľa predmetu, zjavné podľa alternatívnych vymedzení trhov, a presné vymedzenie bolo ponechané otvorené. V prípade fúzií pozri napríklad prípady M.416 BMW/Rover, M.741 Ford/Mazda, M.1204 DaimlerBenz/Chrysler, M. 1283, Volkswagen/Rolls Royce, M.1326 Toyota/Daihatsu, M.1416 Hyundai/Kia, M.1452 Ford/Volvo, M.1847 GM/Saab, M.1998 Ford/Land-Rover, M.2832 General Motors/Daewoo. Žiadna z týchto koncentrácií nevyvolala problém podľa najužšieho možného vymedzenia trhu. Čo sa týka uplatnenia článku 81, pozri napríklad Volkswagen I (1998) a II (2001), Opel (2000), DaimlerChrysler (2001).

dokázat dostatočnú substitúciu medzi segmentmi¹⁹⁶. Dodávateľ preto vypočíta svoj trhový podiel na základe počtu všetkých svojich modelov áut patriacich do segmentov B, C a D, dodaných svojej distribučnej sieti a predaných na príslušnom geografickom trhu, to znamená v členskom štáte, vydeleného celkovým počtom modelov patriacich do segmentov B, C a D, predaných na tomto trhu.

Príklad b): Distribučné dohody týkajúce sa maloobchodného predaja osobných áut medzi výrobcom vozidiel a jeho sieťou schválených distribútorov

Dodávateľ osobných áut realizuje svoj výrobný sortiment prostredníctvom siete schválených distribútorov v 15 členských štátoch Európskej únie, s využitím systému kvantitatívnej selektívnej distribúcie. Takýto systém patrí do predmetu úpravy nariadenia, ak dodávateľ vlastní menší ako 40 % podiel z príslušných trhov, ktoré patria do sféry vplyvu distribučných dohôd. Podľa Usmernení o vertikálnych obmedzeniach Komisie a predchádzajúcich rozhodnutí sa maloobchod s autami považuje za trh odlišný od výroby a veľkoobchodu¹⁹⁷. V súčasnosti sa zdá, že distribútori v skutočnosti kupujú v svojom príslušnom štáte, medzi členskými štátmi existujú veľké rozdiely v cene a v preniknutí na trh, súbežné obchodovanie nie je významné, a maloobchodné trhy sa považujú za vnútroštátne. Výrobný sortiment obsahuje viaceré modely áut, ktoré kupujú predovšetkým spotrebiteľia, ktorých individuálne preferencie pre konkrétny druh auta predurčujú preferencie schváleného distribútora¹⁹⁸. Modely áut predávané sieťou sú zatriedené do segmentov B, C a D.

Dodávateľ potom vypočíta svoj trhový podiel, resp. podiely v predchádzajúcom kalendárnom roku za každý z týchto troch trhov „kandidátskych“ výrobkov na základe napríklad verejných údajov o autách prihlásených v každom členskom štáte. Tento výpočet tiež zahŕňa maloobchodné ceny stanovované dodávateľom prostredníctvom priamo prevádzkovaných predajných miest¹⁹⁹.

Ak celkový predaj všetkých značiek prislúchajúcich tomu istému dodávateľovi je nižší ako 40 % v každom z trhov kandidátskych výrobkov B, C a D a pre každý členský štát, dohody spĺňajú všeobecnú podmienku ustanovenú v článku 3 odsek 1 nariadenia²⁰⁰. Ak v

¹⁹⁶ Príkladom segmentácie skúmanej Komisiou je táto: A: miniautá (napr. Smart), B: malé autá (Fiat Punto), C: stredné autá (VW Golf), D: veľké autá (Volvo S-70), E: autá riadiacich pracovníkov (Audi A6), F: luxusné autá (Mercedes triedy S), S: športové autá (Ferrari), M: viacúčelové autá (resp. VÚA-VAN, Renault Espace), J: športové úžitkové autá (vrátane áut s náhonom 4 kolies, Suzuki Vitara). Pozri prípady M.416 BMW/Rover a M. 1452 Ford/Volvo. Pri sieti substitúcie viaceré tieto segmenty môžu byť kumulované do zvláštnych výrobných trhov, takže bude existovať menej príslušných trhov ako segmentov. Je však sporné, či takúto reťaz substitúcie by bolo možné rozšíriť, aby pokrývala všetky segmenty.

¹⁹⁷ Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach, paragrafy 91-92. Pozri napríklad, čo sa týka distribúcie áut, prípady M.182 Inchape/IEP, M.1592 Toyota Motor/Toyota Denmark, M.1036 Chrysler/Distributors (BeNeLux, Germany), M.1761 Toyota Motor/Toyota France.

¹⁹⁸ Pozri vyššie časť 6.1 bod (4).

¹⁹⁹ Článok 8 odsek 2 písmeno b).

²⁰⁰ V tomto prípade vysoké trhové podiely inej značky ovládanej tým istým podnikom za športové autá budú irelevantné, ak tieto autá neboli zahrnuté do toho istého príslušného trhu patriaceho do sféry vplyvu distribučných dohôd. To isté bude platiť, ak vysoké trhové podiely sú vlastnené v iných členských štátoch, ktoré nie sú súčasťou príslušného trhu patriaceho do sféry vplyvu dohody, alebo v

jednom alebo viacerých členských štátoch sa prahová hodnota prekročí na jednom kandidátskom trhu, treba preskúmať, či reťaz substitúcie bude viesť k vymedzeniu širšieho výrobného trhu zahŕňajúceho tieto tri kandidátske výrobné trhy.

Príklad c): Dohody o servise medzi výrobcom vozidiel a jeho sieťou schválených opravovní

Výrobca osobných áut utvára sieť schválených opravovní svojej značky, ktoré sú poverené vybavovať záruky. Výrobca tiež dodáva sieti náhradné diely a poskytuje jej prístup k logistike zásobovacieho reťazca, softvéru a položkám, ktoré sú chránené právami duševného vlastníctva. Členovia systému smú uvádzať svoje postavenie schválených opravovní pre túto značku a používať ochrannú známku značky v ich opravárenských dielňach a v reklamách. Schválené opravovne musia dávať veľké investície v spojitosti s konkrétnymi značkami, ktoré im umožnia poskytovať celý sortiment opravárenských služieb a údržby pre všetky vozidlá danej značky. Keďže dodávanie do siete sa organizuje na báze individuálneho štátu a členovia siete môžu nakupovať a nakupujú za podobných obchodných podmienok na takejto báze, za geografický trh spadajúci do sféry dohody sa považuje trh príslušného štátu.

Poskytovanie náhradných dielov, opravárenských služieb a údržby sa považuje za odlišnú oblasť ako trh predaja príslušných nových vozidiel²⁰¹. Predpokladajme, že trhové prieskumy v tomto prípade indikujú, že hoci iné opravovne robia účinný servis áut príslušnej značky, ktoré majú určitý vek alebo vykonávajú nesofistikované operácie údržby alebo opravy, napr. výfuky, batérie, pneumatiky, jedine schválená sieť je schopná robiť servis a skutočne poskytuje servis pre väčšinu áut danej značky prevádzkovaných na každom geografickom trhu. Ak vlastníci áut nepovažujú značkové opravárenské služby za zameniteľné s neznámkovými opravárenskými službami a ak mnohé značkové náhradné diely nie sú zameniteľné so značkovými náhradnými dielmi na poskytovanie týchto služieb, celkovou hodnotou trhu pre schválenú sieť je hodnota služieb poskytnutých pre vozidlá príslušnej značky na trhu individuálneho štátu v predchádzajúci kalendárny rok, alebo ich odhady²⁰².

V tejto situácii dodávateľ musí vypočítať svoj trhovú podiel na trhu alebo trhoch príslušných štátov na základe hodnoty opravárenských služieb a služieb údržby, ktoré tiež poskytuje, a na základe hodnoty náhradných dielov, z ktorých niektoré sú jedinečné pre značku, ktorú predáva pre svoju sieť²⁰³. Náhradné diely dodávané bez zisku na účel vybavenia zákonných záručných povinností sa nezahŕňajú do výpočtu. V tomto prípade je pravdepodobné, že trhovú podiel alebo podiely dodávateľa a jeho siete budú vyššie ako 30 % prahová hodnota ustanovená v článku 3 odsek 1 nariadenia pre tie náhradné diely montované do jeho výrobného sortimentu, ktoré nie sú zameniteľné s náhradnými

případe výrobkov, ktoré nekonkurujú osobným autám, bez ohľadu, či patria do predmetu úpravy nariadenia, napr. zájazdové autobusy, alebo nie, napríklad motocykle.

²⁰¹ Pozri vyššie časť 6.1 bod (4), napr. príslušné autá kupujú hlavne koneční spotrebitelia, majú priemernú dobu životnosti 12 rokov a viackrát zmenia vlastníctvo. Náklady na servis veľmi neovplyvňujú výber medzi kúpou konkurenčných vozidiel. Pozri tiež prípad M.416 BMW/Rover.

²⁰² Pozri časť 6.1, bod (2) vyššie a článok 8 odsek 1 posledný pododsek. Odhady hodnoty poskytovaných služieb možno vypočítať na základe vozidlového parku prevádzkovaného v konkrétnej oblasti.

²⁰³ Pozri článok 8 odsek 1, najmä písmená b) a c), a časť 6.1 bod (2).

dielmi iných značiek, a pre tie opravárenské služby poskytované schválenou sieťou, ktoré nezávislé opravovne neposkytujú. To bude závisieť od prieniku na trh nezávislými dodávateľmi originálnych značkových náhradných dielov a dielov zodpovedajúcej kvality.

Príklad d): Výpočet trhových podielov za zmluvnú sieť nezávislých opravovní

Dodávateľ, ktorý nevyrába motorové vozidlá, utvára sieť opravovní ako výhradný distribučný systém, to znamená systém, v ktorom sú každej opravovni pridelené výhradné geografické oblasti. Tiež uplatňuje kvalitatívne normy na poskytovanie opravárenských služieb, umožňuje sieti používať práva duševného vlastníctva a poskytuje jej technickú a obchodnú pomoc pri prevádzke a pri udržiavaní charakteristického imidžu danej značky. Tiež dodáva priamo náhradné diely alebo stanovuje normy pre diely, ktoré má sieť používať pri poskytovaní opravárenských služieb a údržby. Sieť poskytuje len nesofistikované opravárenské služby a údržbu pre všetky značky motorových vozidiel. Keďže dodávanie pre sieť je organizované na vnútroštátnom základe a členovia siete môžu kupovať a skutočne kupujú za podobných obchodných podmienok na takomto základe, za geografický trh spadajúci do sféry vplyvu dohody sa považuje vnútroštátny trh.

Nariadenie sa vzťahuje na dohody o zriadení siete, ak trhovú podiel dodávateľa neprevyšuje 30 % v prípade každého z dotknutých výrobných trhov alebo trhov služieb. Sieť neposkytuje žiadnu službu len pre výhradnú značku a spotrebiteľia majú vo vzťahu k škále služieb poskytovaných sieťou voľbu medzi alternatívnymi poskytovateľmi príslušnej služby, napríklad sieťami opravovní výrobcov áut, inými sieťami rýchlej montáže, individuálnymi nezávislými opravovňami. Všeobecná podmienka ustanovená v článku 3 odsek 1 nariadenia je preto splnená, ak konkurenti tvoria 70 % alebo viac na príslušných trhoch opráv a údržby pre všetky osobné autá v tom členskom štáte a ak pre každú kategóriu náhradných dielov hodnota náhradných dielov, ktoré dodávateľ predáva do siete, predstavuje 30 % alebo menej z obstarávacej hodnoty náhradných dielov používaných v týchto opravách na trhu ako celku.

7. DISTRIBÚCIA NÁHRADNÝCH DIELOV A PRÍSTUP K NÁHRADNÝM DIELOM

Zámerom nariadenia 1400/2002 je zabezpečiť súťaž na trhu náhradných dielov. Na tento účel vymenúva viaceré tvrdé obmedzenia a nepovoľuje dodávateľom, najmä výrobcom vozidiel a ich dovozcom, obmedziť právo ich distribútorov a schválených opravovní získať originálne náhradné diely a náhradné diely zodpovedajúcej kvality od ktoréhokoľvek tretieho podniku podľa ich voľby a používať ich na opravu a údržbu motorových vozidiel²⁰⁴. Výrobcovia vozidiel nemôžu ani obmedziť právo výrobcov náhradných dielov predávať originálne náhradné diely alebo náhradné diely zodpovedajúcej kvality schváleným alebo nezávislým opravovniam²⁰⁵. Okrem toho nariadenie 1400/2002 nepovoľuje dodávateľom obmedziť právo ich distribútorov a schválených opravovní predávať náhradné diely nezávislým opravovniam, ktoré ich používajú na opravy a údržbu motorových vozidiel²⁰⁶.

Nariadenie 1400/2002 na zlepšenie podmienok účinnej hospodárskej súťaže zavádza nový termín „originálny náhradný diel“²⁰⁷. Sú to náhradné diely rovnakej kvality ako komponenty používané na montáž nového motorového vozidla. Originálne náhradné diely môže vyrábať výrobca vozidiel, ale väčšinou ich vyrábajú výrobcovia dielov na základe dodávateľských dohôd s výrobcom vozidiel. Vyrábajú sa podľa špecifikácií a výrobných noriem dodaných výrobcom vozidiel a v mnohých prípadoch sa vyrábajú na tej istej výrobnej linke ako komponenty používané na montáž motorového vozidla.

Slovo „dodaných“ znamená, že tieto špecifikácie a výrobné normy príslušný výrobca náhradných dielov využíva so súhlasom výrobcu vozidiel na účel zahrnutia dielov zodpovedajúcich týmto špecifikáciám a normám do jeho vozidiel. Nie je však nutné, aby tieto špecifikácie a normy vypracoval výrobca vozidiel – môžu byť tiež výsledkom spoločného programu rozvoja alebo môžu byť tiež vypracované výhradne výrobcom komponentov alebo náhradných dielov. V poslednom prípade sa špecifikácie a výrobné normy považujú za dodané výrobcovi náhradných dielov so súhlasom výrobcu vozidiel a výrobca náhradných dielov ich môže využívať na výrobu originálnych náhradných dielov. Podľa nariadenia 1400/2002 nie je ani nutné, aby výrobca vozidiel dal výslovné povolenie výrobcovi dielov, ktorý vyrába komponenty, na používanie týchto špecifikácií a noriem na výrobu a distribúciu originálnych náhradných dielov – skutočnosť, že tieto normy sú dostupné pre výrobcu náhradných dielov, mu umožňuje používať ich aj na výrobu originálnych náhradných dielov, ktoré sa nedodávajú výrobcovi vozidiel, ale namiesto toho sa predávajú priamo distribútorom náhradných dielov alebo opravovniam²⁰⁸.

²⁰⁴ Článok 4 odsek 1 písmeno k).

²⁰⁵ Článok 4 odsek 1 písmeno j).

²⁰⁶ Článok 4 odsek 1 písmeno i) to objasňuje pre selektívne distribučné systémy náhradných dielov – v rámci výhradného distribučného systému to vyplýva z článku 4 odsek 1 písmeno b) odrážka i), ktorý bráni dodávateľovi používajúcemu výhradnú distribúciu na obmedzenie pasívneho predaja ktorémukoľvek druhu zákazníka.

²⁰⁷ Pozri definíciu v článku 1 odsek 1 písmeno t).

²⁰⁸ Každé obmedzenie tejto schopnosti by skutočne predstavovalo tvrdé obmedzenie podľa článku 4 odsek 1 písmeno k).

Keďže v takmer všetkých prípadoch ten istý výrobca vyrába komponenty aj náhradné diely s použitím tých istých špecifikácií a výrobných noriem, príslušné náhradné diely sú samozrejme „originálne“. V niektorých zvláštnych prípadoch však výrobcovia majú dodávateľské dohody s výrobcami dielov, ktorí vyrábajú a dodávajú len náhradné diely pre vozidlo, a nevyrábajú jeho komponenty. Ak sa tieto diely vyrábajú podľa špecifikácií a výrobných noriem dodaných výrobcom vozidiel, ktoré sú rovnaké ako tie, ktoré sa používajú na výrobu komponentov, predstavujú tiež „originálne náhradné diely“.

„Originálne náhradné diely“ treba odlišovať od „náhradných dielov zodpovedajúcej kvality“²⁰⁹. Diely zodpovedajúcej kvality sú zhodné s kvalitou komponentov používaných na montáž príslušného vozidla, ale nevyrábajú sa podľa špecifikácií a výrobných noriem dodaných výrobcom vozidiel. To znamená, že tieto diely sú tej istej alebo ešte vyššej kvality, ale môžu byť zhotovené napríklad z iného materiálu alebo nastriekané inou farbou.

Otázka 95: Je príslušenstvo náhradným dielom?

Z definície v článku 1 odsek 1 písmeno s) vyplýva, že tovar, ktorý nie je nutný na použitie v príslušnom motorovom vozidle, napríklad rádio alebo CD prehrávač, GSM hands-free zariadenie, navigačný systém alebo strešný nosič, a ktorý sa zvyčajne označuje ako príslušenstvo, sa nepovažuje za náhradné diely. Ak sa všetok takýto tovar inštaluje na výrobnéj linke nového vozidla a integruje sa s ostatnými dielmi alebo systémami vozidla, tento sa tovar stáva komponentmi tohto vozidla a diely potrebné na opravu alebo výmenu tohto tovaru sú náhradnými dielmi (napr. hi-fi ovládače integrované vo volante vozidla). Klimatizačné zariadenie alebo zariadenie na reguláciu teploty, ktoré je nainštalované v nákladnom automobile alebo autobuse, alebo výstražný systém alebo hi-fi systém nainštalovaný vo vozidle po opustení výrobnéj linky výrobcu vozidiel preto treba považovať za príslušenstvo.

Nariadenie 1400/2002 sa nevzťahuje na distribúciu, opravy a údržbu príslušenstva. Na ich distribúciu sa môže vzťahovať nariadenie 2790/1999.

Otázka 96: Sú mazivá alebo iné tekutiny náhradnými dielmi a ak áno, aké sú dôsledky?

Pozrite, prosím, otázku 2.

Otázka 97: Aké „originálne náhradné diely“ existujú?

Existujú tri kategórie „originálnych náhradných dielov“.

Prvú kategóriu náhradných dielov tvoria diely, ktoré vyrába výrobca vozidiel. Pre tieto originálne náhradné diely platia tieto pravidlá:

²⁰⁹ Pozri definíciu v článku 1 odsek 1 písmeno u).

- výrobca vozidiel môže vyžadovať od svojich schválených opravovní, aby túto kategóriu originálnych náhradných dielov používali na záručné opravy, bezplatný servis a prácu na vozidle pri stiahnutí z trhu²¹⁰,
- výrobca vozidla nesmie obmedziť právo svojich distribútorov predávať túto kategóriu dielov aktívne, respektíve pasívne nezávislým opravovniam, ktoré ich používajú na opravu a údržbu motorových vozidiel²¹¹; v tomto ohľade je irelevantné, či tieto opravovne ich používajú vo svojej dielni, alebo na poskytovanie služieb pomoci motoristom na cestách.

Druhá kategória „originálnych náhradných dielov” predstavuje diely, ktoré dodáva výrobca náhradných dielov výrobcovi vozidiel, ktorý ich predáva ďalej svojim distribútorom. Pre tieto originálne náhradné diely platia tieto pravidlá:

- výrobca náhradných dielov nesmie byť obmedzený umiestniť svoju ochrannú známku alebo logo účinne a dobre viditeľne na tieto diely²¹². Toto právo zahŕňa aj právo umiestniť ochrannú známku alebo logo na obal a na akýkoľvek sprievodný dokument,
- výrobca vozidiel môže tiež umiestniť svoju ochrannú známku alebo logo na tieto diely,
- výrobca náhradných dielov nesmie byť obmedzený dodávať tieto náhradné diely ktorémukoľvek schválenému alebo nezávislému distribútorovi náhradných dielov alebo schválenej alebo nezávislej opravovni²¹³, a schválená opravovňa nesmie byť obmedzená používať tieto diely²¹⁴,
- výrobca vozidiel môže vyžadovať od svojich schválených opravovní, aby používali túto kategóriu originálnych náhradných dielov na opravy vykonávané v rámci záruky, bezplatného servisu a práce na vozidle pri stiahnutí z trhu²¹⁵,
- výrobca vozidiel nesmie obmedziť právo svojich distribútorov predávať túto kategóriu dielov aktívne, respektíve pasívne nezávislým opravovniam, ktoré ich používajú na opravu a údržbu motorových vozidiel²¹⁶; v tomto ohľade je irelevantné, či tieto opravovne ich používajú vo svojej dielni, alebo na poskytovanie služieb pomoci motoristom na cestách.

Tretiu kategóriu „originálnych náhradných dielov” tvoria tie, ktoré sa nedodávajú príslušnému výrobcovi vozidiel, ktoré sa však vyrábajú podľa špecifikácií a výrobných noriem dodaných ním. Výrobca náhradných dielov buď dodáva tieto diely nezávislým

²¹⁰ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno k).

²¹¹ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno i) alebo článok 4 odsek 1 písmeno b) odrážka i).

²¹² Pozri článok 4 odsek 1 písmeno l).

²¹³ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno j).

²¹⁴ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno k).

²¹⁵ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno k).

²¹⁶ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno i) alebo článok 4 odsek 1 písmeno b) odrážka i).

distribútorom náhradných dielov, alebo priamo opravovniam. Pre túto kategóriu originálnych náhradných dielov platia tieto pravidlá:

- výrobca náhradných dielov nesmie byť obmedzený umiestniť svoju ochrannú známku alebo logo účinne a dobre viditeľne na tieto diely. Toto právo zahŕňa aj právo umiestniť ochrannú známku alebo logo na obal²¹⁷,
- výrobca náhradných dielov nesmie byť obmedzený dodávať tieto náhradné diely ktorémukoľvek schválenému alebo nezávislému distribútorovi náhradných dielov alebo schválenej alebo nezávislej opravovni²¹⁸, a schválená opravovňa nesmie byť obmedzená používať tieto diely²¹⁹.

Otázka 98: Môže dodávateľ vyžadovať, aby jeho schválené opravovne na bežnú údržbu alebo opravu motorových vozidiel používali len ním dodané originálne náhradné diely?

Nie. Závazok schválenej opravovne používať len originálne náhradné diely, ktoré jej dodal výrobca vozidiel, na bežnú údržbu²²⁰ alebo opravu²²¹ motorového vozidla by predstavoval obmedzenie slobody opravovne používať originálne náhradné diely alebo náhradné diely zodpovedajúcej kvality pochádzajúce od iných dodávateľov podľa jej výberu.²²²

Otázka 99: Môže používanie originálnych náhradných dielov z iných zdrojov ako od dodávateľa, alebo náhradných dielov zodpovedajúcej kvality mať vplyv na záruku výrobcu vozidiel?

Ak by výrobca vozidiel v rámci svojej záruky vyžadoval, aby schválená alebo nezávislá opravovňa používala originálne náhradné diely dodané pre ňu na bežné opravy a údržbu počas záručnej lehoty (ktoré však nie sú kryté zárukou), predstavovalo by to tvrdé obmedzenie ustanovené v článku 4 odsek 1 písmeno k), a distribučný systém výrobcu by už nespadal do predmetu úpravy nariadenia 1400/2002.

Otázka 100: Môžu schválené opravovne alebo distribútori náhradných dielov predávať náhradné diely, ktoré im dodal výrobca vozidiel, nezávislým opravovniam?

Áno. Obmedzenie predaja náhradných dielov členmi selektívneho distribučného systému nezávislým opravovniam, ktoré ich používajú na poskytovanie opravárenských služieb a

²¹⁷ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno l).

²¹⁸ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno j).

²¹⁹ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno k).

²²⁰ Napríklad bežný servis.

²²¹ Napríklad po nehode.

²²² Pozri článok 4 odsek 1 písmeno k).

údržby, je vážnym obmedzením hospodárskej súťaže²²³. Obmedzenie pasívneho predaja náhradných dielov na motorové vozidlá členmi výhradného distribučného systému je tiež vážnym obmedzením²²⁴. V oboch prípadoch distribučný systém výrobcu už nebude spadať do predmetu úpravy 1400/2002.

Otázka 101: Ako sa preukazuje kvalita originálnych náhradných dielov?

Výrobca dielov, ktorý vyrába náhradné diely na základe špecifikácií a výrobných noriem, ktoré mu dal výrobca vozidiel, musí vydať potvrdenie, ktoré potvrdzuje, že náhradné diely boli vyrobené v súlade s nimi a že diely sú rovnakej kvality ako komponenty používané na montáž príslušného vozidla²²⁵. Takéto potvrdenie výrobcom dielov môže byť vytlačené na obale alebo na papieri, ktorý sa pripája k dielu, alebo môže byť uverejnené na internete. Výrobca dielov musí rozhodnúť, či chce vydať takéto potvrdenie sám, alebo či chce ísť ďalej a využiť certifikáciu vykonávanú nezávislým orgánom, napríklad certifikačnou organizáciou. Certifikácia nezávislým orgánom však nie je povinná, aby diely boli posudzované ako originálne náhradné diely.

Ak sa takéto potvrdenie vydalo, treba predpokladať, že tieto náhradné diely sú originálne náhradné diely a schválená opravovňa ich môže používať na opravy a údržbu. Ak však výrobca vozidla alebo nezávislá strana, napríklad spotrebiteľské združenie alebo automobilový klub, môže dokázať, že určitý náhradný diel alebo určitý počet náhradných dielov patriacich do tej istej výrobnéj série je horšej kvality alebo nebol vyrobený podľa špecifikácií alebo výrobných noriem výrobcu vozidiel, tieto náhradné diely nemožno predávať ako originálne náhradné diely.

Otázka 102: Ako sa preukazuje kvalita náhradných dielov zodpovedajúcej kvality?

Ak sa náhradný diel má posudzovať ako diel zodpovedajúcej kvality, výrobca náhradného dielu musí byť schopný kedykoľvek potvrdiť, že zodpovedá kvalite príslušného komponentu predmetného motorového vozidla²²⁶. Je vecou výrobcu náhradných dielov, aby vydal takéto vyhlásenie a oznámil ho používateľovi rovnakým spôsobom ako pri originálnych náhradných dieloch (pozri vyššie). Takéto potvrdenie treba dať k dispozícii kedykoľvek, to znamená nielen keď sa diel predáva, ale tiež v neskoršej etape, napríklad ak sa tvrdí, že diel je chybný.

Otázka 103: Môže výrobca vozidiel alebo jeho dovozca zabrániť, aby jeho schválené opravovne obstarávali a používali náhradné diely z nezávislého trhu náhradných dielov, ktoré sú rovnakej kvality ako jeho náhradné diely „úspornej triedy“?

Výrobcovia vozidiel samotní dnes tiež predávajú náhradné diely „úspornej triedy“ prostredníctvom svojich vlastných distribučných sietí. Tieto náhradné diely sa robia

²²³ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno i); článok 3 odsek 10 písmeno b) a článok 6 odsek 1 písmeno 3) nariadenia 1475/95.

²²⁴ Pozri článok 4 odsek 1 písmeno b).

²²⁵ Pozri článok 1 odsek 1 písmeno t) tretia veta.

²²⁶ Pozri článok 1 odsek 1 písmeno u).

podľa novo stanovených noriem (ktoré sa líšia od noriem pre komponenty) pre vozidlá, ktoré sa už sériovo nevyrábajú. Takéto obmedzenie by nespadlo do predmetu úpravy nariadenia, pretože by predstavovalo záväzok nekonkurovania²²⁷.

Otázka 104: Ak výrobca vozidiel uzatvorí dohodu s výrobcou náhradných dielov, v ktorej sa ustanoví, že akékoľvek práva duševného vlastníctva alebo know how, ktoré výrobca náhradných dielov vyvinul, majú prejsť na výrobcu vozidiel, môže výrobca vozidiel využiť tieto práva na obmedzenie práva výrobcu náhradných dielov distribuovať náhradné diely vyrábané s použitím týchto práv?

Nie. Hoci nariadenie nevyklučuje takýto prevod práv, dodávateľ (výrobca vozidiel ani jeho dovozca) nesmie použiť práva duševného vlastníctva alebo know how na obmedzenie práva výrobcu náhradných dielov predávať príslušné náhradné diely schváleným a nezávislým opravovniam²²⁸. Ak by dodávateľ použil práva duševného vlastníctva alebo know how týmto spôsobom, nariadenie 1400/2002 by sa nevzťahovalo na jeho distribučný systém.

²²⁷ Pozri článok 5 odsek 1 písmeno a).

²²⁸ Článok 4 odsek 1 písmená j) a k).

8. PRÍLOHA I – ZOZNAM NAJDÔLEŽITEJŠÍCH DOKUMENTOV TÝKAJÚCICH SA PRAVIDIEL SÚŤAŽE PRE DISTRIBÚCIU MOTOROVÝCH VOZIDIEL V EURÓPSKEJ ÚNII

Niektoré z týchto dokumentov sú k dispozícii aj na internetovej stránke Komisie http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector

Nariadenie o blokovom vyňatí motorových vozidiel

- Nariadenie Komisie (ES) č. 1400/2002 z 31. júla 2002 o uplatňovaní článku 81 odsek 3 Zmluvy na niektoré kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov v sektore motorových vozidiel. *Uverejnené v Úradnom vestníku ES L 203, 1.8.2002, s. 30.*
- Rozhodnutie Spoločného výboru EHP č. 136/2002 z 27. septembra 2002, ktorým sa mení a dopĺňa príloha XIV (Hospodárska súťaž) k Dohode o EHP, ktorou sa nariadenie Komisie (ES) č. 1400/2002 z 31. júla 2002 začleňuje do Dohody o EHP (*zatiaľ neuverejnené v Úradnom vestníku ES*).

Predchádzajúce nariadenia a oznámenia

- Nariadenie Komisie (ES) č. 1475/95 z 28 júna 1995 o uplatňovaní článku 85 odsek 3 Zmluvy na niektoré kategórie dohôd o distribúcii a servise motorových vozidiel. *Uverejnené v Úradnom vestníku ES L 145, 29.6.1995, s. 25.*
- Informačná príručka k Nariadeniu Komisie (ES) č. 1475/95 z 28. júna 1995 o uplatňovaní článku 85 odsek 3 Zmluvy na niektoré kategórie dohôd o distribúcii a servise motorových vozidiel. *Uverejnená Generálnym riaditeľstvom IV – Hospodárska súťaž, IV/9509/95.*
- Nariadenie Komisie (EHS) č. 123/85 z 12. decembra 1984 o uplatňovaní článku 85 odsek 3 Zmluvy na niektoré kategórie dohôd o distribúcii a servise motorových vozidiel. *Uverejnené v Úradnom vestníku ES L 15, 18.1.1985, s. 16.*
- Oznámenie Komisie týkajúce sa nariadenia (EHS) č. 123/85 z 12. decembra 1984 o uplatňovaní článku 85 odsek 3 Zmluvy na niektoré kategórie dohôd o distribúcii a servise motorových vozidiel. *Uverejnené v Úradnom vestníku ES C 17, 18.1.1985, s. 4.*
- Informácia Komisie – Objasnenie činností sprostredkovateľov motorových vozidiel. *Uverejnené v Úradnom vestníku ES C 329, 18.12.1991, s. 20.*

Všeobecné nariadenie a oznámenia o vertikálnych obmedzeniach

- Nariadenie Komisie (ES) č. 2790/1999 z 22 decembra 1999 o uplatňovaní článku 81 odsek 3 Zmluvy na kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov. *Uverejnené v Úradnom vestníku ES L 336, 29.12.1999, s. 21.*
- Oznámenie Komisie – Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach. *Uverejnené v Úradnom vestníku ES C 291, 13.10.2000, s. 1.*
- Oznámenie Komisie o dohodách menšej dôležitosti, ktoré výrazne neobmedzujú hospodársku súťaž podľa článku 81 odsek 1 Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva (de minimis). *Uverejnené v Úradnom vestníku ES C 368, 22.12.2001, s. 13.*

Štúdie

- Kvantitatívna štúdia o dopyte po nových autách na vymedzenie príslušného trhu v sektore osobných áut. Frank Verboven, K.U. Leuven a C.E.P.R., *september 2002*
- Preferencie zákazníkov v distribúcii automobilov pri existujúcich a potenciálnych alternatívach predaja a servisu. Dr. Lademann & Partner, *december 2001*
- Štúdia o vplyve budúcich legislatívnych scenárov distribúcie motorových vozidiel na všetky zainteresované strany. Andersen, *december 2001*
- Rozdiely v cenách áut v Európskej únii: ekonomická analýza. Hans Degryse a Frank Verboven, K.U. Leuven and C.E.P.R., *november 2000*
- Prírodné prepojenie medzi predajom a servisom. Autopolis, *november 2000*

Najnovšie rozhodnutia (článok 81)

- Rozhodnutie Komisie z 10.10.2001 proti DaimlerChrysler AG. *Správa pre tlač IP/01/1394 z 10.10.2001. Uverejnené v Úradnom vestníku ES L 257, 25.9.2002, s. 1.*
- Rozhodnutie Komisie z 29.6.2001 proti Volkswagen AG. *Správa pre tlač IP/01/760 z 30.5.2001. Uverejnené v Úradnom vestníku ES L 262, 2.10.2001, s. 14.*
- Rozhodnutie Komisie z 20.9.2000 proti Opel Nederland BV / General Motors Nederland BV. *Správa pre tlač IP/00/1028 z 20.9.2000. Uverejnené v Úradnom vestníku ES L 59, 28.2.2001, s. 1.*
- Rozhodnutie Komisie z 28.1.1998 proti Volkswagen AG. *Správa pre tlač IP/98/94 z 28.1.1998. Uverejnené v Úradnom vestníku ES L 124, 25.4.1998, s. 60.*

Rozhodnutie Komisie z 28.1.1998 proti Volkswagen AG bolo do značnej miery potvrdené Európskym súdom prvej inštancie v jeho rozhodnutí zo 6.7.2000 v prípade T-62/98, Volkswagen v Komisia. *Správa pre tlač Komisie IP/00/725 z 6.7.2000. Správa pre tlač 50/00 Súdu prvej inštancie zo 6.7.2000. Uverejnené v správach Európskeho súdu z r. 2000, s. II-02707.*

Ostatné dokumenty

- Správa Komisie o hodnotení nariadenia (ES) č. 1475/95 o uplatňovaní článku 85 odsek 3 [teraz 81 odsek 3] Zmluvy na určité kategórie dohôd o distribúcii a servise motorových vozidiel, *15.11.2000 – COM(2000)743 v konečnom znení.*
- Verejné prejednávanie z 13.–14. februára 2001 o distribúcii motorových vozidiel – Prednesené poznámky a prezentačné diapozitívy.
- Správa o cenách áut, uverejňovaná polročne Generálnym riaditeľstvom pre hospodársku súťaž Európskej komisie.

9. PRÍLOHA II - TEXT NARIADENIA 1400/2002

Úradný vestník ES L 203, 1.8.2002, s. 30

K dispozícii na internete tiež vo všetkých úradných jazykoch Spoločenstva:

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

10. INDEX

D

De Minimis otázka 7

E

Európsky hospodársky priestor – uplatňovanie nariadenia kapitola 1

K

Klauzula o umiestnení

Časy dodania pri predaji cez ďalšie obchodné miesta otázka 59
Distribúcia ľahkých úžitkových vozidiel otázka 16
Dodávky vozidiel pre ďalšie obchodné miesto otázka 57
Normy pre ďalšie obchodné miesto otázka 54
Dodacie miesto otázka 53
Predajné miesto otázka 53
Počiatočné obchodné miesto otázka 55
Schválená opravovňa časť 5.4.2
Súhlas dodávateľa otázka 56
Zákaz časť 4.5.2 a otázka 53

Know how

Definícia v nariadení článok 1 odsek 1 písmeno j)

L

Ľahké úžitkové vozidlá otázka 16

Definícia v nariadení článok 1 odsek 1 písmeno p)

Klauzula o umiestnení otázka 16

Lízing

Ďalší predaj nových motorových vozidiel otázka 47

Lízing poskytovaný predajcom časť 5.3.1.2

Lízingová spoločnosť ako konečný používateľ podľa nariadenia .. článok 1 odsek 1 písmeno w)

Nákup vozidiel do zásoby otázka 49

Predaj lízingovým spoločnostiam časť 5.3.1.2 a otázky 46 až 49

Žiadosť o kópiu lízingovej zmluvy otázka 48

M

Mazivá

Obchodné úvery otázka 15

Prechodné obdobie otázka 24

Treba ich považovať za náhradné diely – definícia v nariadení článok 1 odsek 1 písmeno s)

Uplatňovanie nariadenia otázka 2

Motorové vozidlo

Definícia v nariadení článok 1 odsek 1 písmeno n)

Zmluvný sortiment – definícia v nariadení článok 1 odsek 1 písmená q) a r)

N

Nadobudnutie platnosti nariadenia časť 4.8

Náhradný diel

Definícia v nariadení článok 1 odsek 1 písmeno s)

Distribúcia.....	kapitola 7
Informácie pre spotrebiteľov.....	otázka 77
Kvalita náhradných dielov zodpovedajúcej kvality.....	otázka 102
Kvalita originálnych náhradných dielov.....	otázka 101
Náhradný diel úspornej triedy.....	otázka 103
Náhradný diel zodpovedajúcej kvality – definícia v nariadení.....	článok 1 odsek 1 písmeno u)
Obstarávanie priamo od výrobcu náhradných dielov.....	otázky 76 a 79
Originálny náhradný diel.....	otázka 97
Originálny náhradný diel – definícia v nariadení.....	článok 1 odsek 1 písmeno t)
Používanie originálnych náhradných dielov dodávaných dodávateľom.....	otázka 98
Právo duševného vlastníctva výrobcu náhradných dielov.....	otázka 104
Predaj nezávislým opravovniam.....	otázka 100
Supermarket.....	otázka 2
Záručné opravy, bezplatný servis a práce pri stiahnutí z trhu.....	otázka 78
Záruka a používanie určitých náhradných dielov.....	otázka 99
Nezávislý prevádzkovateľ.....	časť 5.5 a otázka 84
Definícia v nariadení.....	článok 4 odsek 2 štvrtý pododsek
Nezávislá opravovňa – definícia v nariadení.....	článok 1 odsek 1 písmeno m)
Nezávislý distribútor náhradných dielov.....	otázky 84 a 93
Oprava počas záručného obdobia.....	otázka 37
Prístup k nástrojom a zariadeniam.....	otázky 87 a 89 až 91
Prístup k školeniu.....	otázka 88
Prístup k technickým informáciám.....	časť 5.5.1
Služba pomoci motoristom.....	otázka 84
Účtovanie za prístup k technickým informáciám, školeniu atď.....	otázka 89
Vzťah so schválenou opravovňou.....	časť 5.5.2

O

Obchádzanie

Tvrdé obmedzenie.....	otázky 6 a 11
Všeobecné a osobitné podmienky uplatňovania nariadenia.....	otázka 6
Odňatie nároku na uplatňovanie nariadenia.....	časť 4.6 a otázka 18
Opravy a údržba.....	časť 5.1.2

Osobný automobil

Definícia v nariadení.....	článok 1 odsek 1 písmeno o)
----------------------------	-----------------------------

P

Podmienky

Osobitné podmienky pre uplatňovanie nariadenia.....	časť 4.5 a otázka 6
Všeobecné podmienky pre uplatňovanie nariadenia.....	časť 4.3
Všeobecné podmienky týkajúce sa ustanovení, ktoré treba zahrnúť do vertikálnych dohôd.....	časť 4.3.2 a otázka 9

Podniky

Prepojené podniky – definícia v nariadení.....	článok 1 odsek 2)
Súťažiacie podniky – definícia v nariadení.....	článok 1 odsek 1 písmeno a)
V distribučnom systéme – definícia v nariadení.....	článok 1 odsek 1 písmeno v)

Práva duševného vlastníctva

Definícia v nariadení.....	článok 1 odsek 1 písmeno i)
----------------------------	-----------------------------

Predaj

Aktívny predaj.....	otázky 12 a 40
Pasívny predaj.....	otázky 12 a 40
Predaj lízingovým spoločnostiam.....	otázka 46
Predaj viacerých značiek.....	časti 4.5.1 a 5.3.2
Predaj viacerých značiek.....	časť 4.5.1

Osobitné podmienky	otázka 14
Predajná hala	otázky 51 a 52
Prémia pre predajcov predávajúcich len jednu značku	otázka 50
Predajca	časť 5.3
Ciele odbytu	otázka 43
Časy dodania pri predaji cez ďalšie obchodné miesta	otázka 59
Ďalšie predajné a dodacie miesta	časti 4.5.2 a 5.3.3
Dodávanie nových vozidiel predajcovi	časť 5.3.4, otázky 41 a 42
Dohoda s predajcom – dôvody, ktoré treba uviesť vo výpovedi	otázky 70 a 71
Dohoda s predajcom – ukončenie dohody	časť 5.3.8 a otázka 20
Dohoda s predajcom – ukončenie dohody bez výpovede	otázka 69
Dohoda s predajcom – výpovedné lehoty	časť 5.3.8, otázky 67 a 68
Križové dodávky v distribučnom systéme	otázka 58
Marketing cez internet	otázka 44
Marketing prostredníctvom elektronickej pošty a bežnej pošty	otázka 45
Právo byť nezávislou opravovňou	otázka 62
Právo postúpiť spory expertovi alebo rozhodcovi	otázky 60 a 61
Právo zabezpečiť opravy a údržbu prostredníctvom subdodávateľa	časť 5.3.6
Predaj zahraničnému spotrebiteľovi	otázka 41
Prevod/predaj firmy predajcu	časť 5.3.7, otázky 10 a 63 až 66
Spory s dodávateľom	časť 5.3.5
Predmet úpravy	
Dohody medzi konkurentmi	otázka 4
Dohody o zastúpení	otázka 5
Druhy vertikálnych dohôd, ktoré spadajú do predmetu nariadenia	otázka 3
Predmet úpravy nariadenia	časť 4.2
Predmet úpravy nariadenia 2790/1999	otázka 1
Uplatňovanie vo vzťahu k mazivám a iným náhradným dielom	otázka 2
Vertikálne dohody, ktoré nespádajú do predmetu úpravy nariadenia	otázka 2
Výrobky a služby spadajúce do predmetu úpravy nariadenia	časť 4.2.1
Prechodné obdobie	časť 4.8
Dohody o distribúcii mazív	otázka 24
Predaj viacerých značiek	otázka 23
Ukončenie zmlúv v prechodnom období	otázka 20
Uplatňovanie vo vzťahu k existujúcim dohodám	otázka 21
Vymenovanie opravovní	otázka 22
Príslušenstvo	otázka 95

S

Selektívna distribúcia

Kvalitatívna selektívna distribúcia	článok 1 odsek 1 písmeno h)
Kvantitatívna selektívna distribúcia	článok 1 odsek 1 písmeno g)
Servis	časť 5.1.2
Schválená opravovňa	časť 5.4
Ako sa stať schválenou opravovňou	časť 5.4.1 a otázky 72 až 74
Definícia v nariadení	článok 1 odsek 1 písmeno l)
Náhradné diely – informácie pre spotrebiteľov	otázka 77
Náhradné diely – obstarávanie priamo od výrobcu náhradných dielov	otázka 76
Náhradné diely – od rôznych dodávateľov a vedenie zásob	otázka 80
Náhradné diely – používanie na záručné opravy, bezplatný servis a práce pri stiahnutí z trhu	otázka 78
Náhradné diely – používanie náhradných dielov od dodávateľa vozidiel	otázka 79
Náhradné diely – predaj nezávislým opravovňami	otázka 81
Prevod/predaj firmy	časť 5.4.5
Spory týkajúce sa zmluvných záležitostí	časť 5.3.5

Zákaz klauzuly o umiestnení	časť 5.4.2
Závazok nekonkurovania	časť 5.4.4 a otázka 82
Spotrebiteľ	
Horúce linky výrobcov áut	otázka 38
Nákup v zahraničí – čas dodania nového vozidla	otázky 27 a 41
Nákup v zahraničí – môže predajca odmietnuť spotrebiteľovi predaj?	otázka 26
Nákup v zahraničí – potvrdenie o zhode s požiadavkami	otázka 28
Nákup v zahraničí – príplatok za ovládanie na pravej strane	otázka 31
Nákup v zahraničí – špecifikácie vozidiel pre ostatné členské štáty	otázka 30
Nákup v zahraničí – vozidlo s ovládaním na pravej strane	otázka 30
Nákup v zahraničí – zľavy a predaj na vývoz	otázka 33
Nákup v zahraničí alebo od predajcu v inej oblasti toho istého členského štátu	otázka 41
Opravy a údržba schválenými opravovňami	otázka 34
Sloboda nakupovať na jednotnom trhu	otázka 25
Vyhlasenie o nepredávaní vozidla ďalej	otázka 29
Výhody nového systému pre spotrebiteľov	časť 5.1
Zachovávanie cien pri ďalšom predaji	otázka 32
Záruka	otázky 34 až 36
Záruka a oprava nezávislou opravovňou	otázka 37
Zľavy	otázka 32
Sprostredkovateľ	časť 5.2
Dodatočné doklady o totožnosti zákazníka	otázka 39
T	
Technické informácie	časť 5.5.1
Druhy technických informácií, ktoré treba sprístupniť	otázka 86
Kto je povinný poskytnúť prístup?	otázka 85
Prístup – ako rýchlo treba informácie podať?	otázka 91
Redistribúcia distribútorom náhradných dielov	otázka 93
Redistribúcia vydavateľstvom	otázka 92
Účtovanie za prístup	otázka 90
Výnimka z prístupu k technickým informáciám	otázka 94
Trh	
Prahové hodnoty trhových podielov	časť 4.3.1
Príklady vymedzenia trhu	časť 6.2
Vymedzenie trhu	kapitola 6 a časť 6.1
Výpočet trhových podielov	časť 6.2
Tvrde obmedzenia	
Všeobecné vysvetlenie	časť 4.4
U	
Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach	časť 4.3.1
V	
Vertikálny	
Dohoda – definícia v nariadení	článok 1 odsek 1 písmeno c)
Obmedzenie – definícia v nariadení	článok 1 odsek 1 písmeno d)
Všeobecný prístup nariadenia	kapitola 3
Výnimka	
Bloková výnimka	otázka 6
Individuálna výnimka	otázky 6, 8 a 17

Z

Zástupca

Uplatňovanie nariadenia vo vzťahu k dohodám o zastúpení	<i>otázka 5</i>
Zástupca definovaný ako kupujúci – definícia v nariadení.....	<i>článok 1 odsek 1 písmeno k)</i>
Zástupca vo viacúrovňovom distribučnom systéme	<i>otázka 3</i>
Závazok nekonkurovania	<i>časť 4.5.1</i>
Definícia v nariadení.....	<i>článok 1 odsek 1 písmeno b)</i>
Nákup tovaru od iných dodávateľov.....	<i>otázka 13</i>
Obchodné úvery	<i>otázka 15</i>
Združenie predajcov alebo opravovní – spoločný nákup	<i>otázka 3</i>
Zrušenie uplatňovania nariadenia	<i>časť 4.7 a otázka 19</i>