

## ZAWIADOMIENIA DOTYCZĄCE EUROPEJSKIEGO OBSZARU GOSPODARCZEGO

### URZĄD NADZORU EFTA

#### **Obwieszczenie Urzędu Nadzoru EFTA – Uzupelniające wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych w porozumieniach dotyczących sprzedaży i napraw pojazdów silnikowych oraz dystrybucji części zamiennych do pojazdów silnikowych**

(2012/C 307/03)

- A. Niniejsze zawiadomienie wydaje się na podstawie zasad zawartych w Porozumieniu o Europejskim Obszarze Gospodarczym (zwanym dalej „Porozumieniem EOG”) oraz w Porozumieniu między państwami EFTA w sprawie ustanowienia Urzędu Nadzoru i Trybunału Sprawiedliwości (zwanym dalej „porozumieniem o nadzorze i Trybunale”).
- B. Komisja Europejska opublikowała zawiadomienie zatytułowane „Uzupelniające wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych w porozumieniach dotyczących sprzedaży i napraw pojazdów silnikowych oraz dystrybucji części zamiennych do pojazdów silnikowych”<sup>(1)</sup>. Ten niewiążący prawnie dokument ustanawia zasady, które Komisja Europejska stosuje w celu dokonania oceny, zgodnie z art. 101 TFUE, porozumień wertykalnych dotyczących sprzedaży i napraw pojazdów silnikowych oraz dystrybucji części zamiennych do pojazdów silnikowych.
- C. Urząd Nadzoru EFTA uważa, że wyżej wspomniany dokument ma znaczenie dla EOG. W celu zachowania jednakowych warunków konkurencji i zapewnienia jednolitego stosowania reguł konkurencji EOG na terenie całego Europejskiego Obszaru Gospodarczego, Urząd Nadzoru EFTA przyjmuje niniejsze zawiadomienie na mocy uprawnień, którymi dysponuje na podstawie art. 5 ust. 2 lit. b) porozumienia o nadzorze i Trybunale. Urząd zamierza kierować się zasadami i regułami ustanowionymi w niniejszym zawiadomieniu przy stosowaniu odpowiednich reguł EOG do konkretnych przypadków.

#### I. WPROWADZENIE

##### 1. Cel wytycznych

1. Niniejsze wytyczne zawierają zasady przeprowadzania na mocy art. 53 Porozumienia o Europejskim Obszarze Gospodarczym (dalej zwanego „art. 53”) oceny konkretnych problemów, jakie mogą pojawić się w kontekście ograniczeń wertykalnych w porozumieniach dotyczących sprzedaży i napraw pojazdów silnikowych oraz dystrybucji części zamiennych do pojazdów silnikowych. Niniejsze wytyczne zostały dołączone do aktu, o którym mowa w pkt 4b załącznika XIV do Porozumienia EOG (rozporządzenie Komisji (UE) nr 461/2010 z dnia 27 maja 2010 r.<sup>(2)</sup>) w sprawie stosowania art. 53 ust. 3 Porozumienia EOG do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych w sektorze pojazdów silnikowych (dalej zwanego „wyłączeniem grupowym w sektorze pojazdów silnikowych”) i mają na celu ułatwienie przedsiębiorstwom samodzielnej oceny takich porozumień.
2. W wytycznych wyjaśniono kwestie szczególnie istotne dla sektora pojazdów silnikowych, w tym przedstawiono wykładnię niektórych przepisów aktu, o którym mowa w pkt 2 załącznika XIV do Porozumienia EOG (rozporządzenie Komisji (UE) nr 330/2010 z dnia 20 kwietnia 2010 r.<sup>(3)</sup>), w sprawie stosowania art. 53 ust. 3 Porozumienia EOG do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych<sup>(4)</sup> (dalej zwanego „ogólnym wyłączeniem grupowym stosowanym do porozumień

<sup>(1)</sup> Dz.U. C 138 z 28.5.2010, s. 16.

<sup>(2)</sup> Dz.U. L 129 z 28.5.2010, s. 52, uwzględniony w pkt 4b załącznika XIV do Porozumienia EOG decyzją nr 91/2010 (Dz.U. L 277 z 21.10.2010, s. 44 oraz Supplement EOG nr 59 z 21.10.2010, s. 13).

<sup>(3)</sup> Dz.U. L 102 z 23.4.2010, s. 1, uwzględniony w pkt 2 załącznika XIV do Porozumienia EOG decyzją nr 77/2010 (Dz.U. L 244 z 16.9.2010, s. 35 oraz Supplement EOG nr 49 z 16.9.2010, s. 34).

<sup>(4)</sup> Porównaj: przypis 3.

wertykalnych”). Niniejsze wytyczne pozostają bez uszczerbku dla stosowania wytycznych w sprawie ograniczeń wertykalnych <sup>(5)</sup> (dalej zwanych „ogólnymi wytycznymi wertykalnymi”), należy je wobec tego odczytywać łącznie ze wspomnianymi wytycznymi i jako ich uzupełnienie.

3. Niniejsze wytyczne mają zastosowanie zarówno do porozumień wertykalnych, jak i praktyk uzgodnionych, których przedmiotem są warunki zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży części zamiennych do pojazdów silnikowych lub świadczenia usług naprawy i konserwacji pojazdów silnikowych, a także do porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych, których przedmiotem są warunki zakupu, sprzedaży i odsprzedaży nowych pojazdów silnikowych. Zgodnie z wyjaśnieniami przedstawionymi w sekcji II niniejszych wytycznych ta ostatnia kategoria porozumień i praktyk uzgodnionych będzie nadal podlegać odpowiednim przepisom aktu, wymienionego uprzednio w pkt 4b załącznika XIV do Porozumienia EOG (rozporządzenie Komisji (WE) nr 1400/2002 z dnia 31 lipca 2002 r. <sup>(6)</sup>), w sprawie stosowania art. 53 ust. 3 Porozumienia EOG do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych w sektorze motoryzacyjnym) do dnia 31 maja 2013 r. W związku z powyższym w odniesieniu do porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych w zakresie zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży nowych pojazdów silnikowych niniejsze wytyczne będą miały zastosowanie od dnia 1 czerwca 2013 r. Niniejsze wytyczne mają zastosowanie do porozumień wertykalnych wyłącznie w sektorze pojazdów silnikowych, a zawarte w nich zasady niekoniecznie muszą być stosowane do oceny porozumień w innych sektorach.
4. Niniejsze wytyczne pozostają bez uszczerbku dla ewentualnego równoległego stosowania art. 54 Porozumienia EOG do porozumień wertykalnych w sektorze motoryzacyjnym oraz dla wykładni, jakiej może dokonać Trybunał EFTA w odniesieniu do stosowania do takich porozumień wertykalnych art. 53 lub Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej lub Sąd w odniesieniu do stosowania do takich porozumień wertykalnych art. 53 Porozumienia EOG i art. 101 TFUE.
5. Jeżeli nie wskazano inaczej, przywołane w niniejszych wytycznych analizy i argumenty dotyczą wszystkich szczebli obrotu. Określenia „dostawca” i „dystrybutor” <sup>(7)</sup> używane są w odniesieniu do wszystkich szczebli obrotu. Ogólne wyłączenie grupowe stosowane do porozumień wertykalnych oraz wyłączenie grupowe w sektorze pojazdów silnikowych wspólnie nazywa się „wyłączeniami grupowymi”.
6. Stosując kryteria określone w niniejszych wytycznych, w każdym przypadku należy uwzględnić konkretne okoliczności faktyczne i prawne. Urząd Nadzoru EFTA będzie stosować <sup>(8)</sup> niniejsze wytyczne w sposób racjonalny i elastyczny oraz z uwzględnieniem doświadczenia, jakie zdobył podczas działań związanych z egzekwowaniem niniejszych wytycznych i monitoringiem rynku.
7. Z doświadczenia w obszarze egzekwowania zasad konkurencji wynika, że niektóre ograniczenia mogą być wynikiem wyraźnych, bezpośrednich zobowiązań umownych lub też pośrednich zobowiązań lub środków, które prowadzą do takich samych antykonkurencyjnych rezultatów. Dostawcy, którzy chcą wpłynąć na zachowanie konkurencyjne dystrybutora, mogą na przykład użyć gróźb, zastraszania, ostrzeżeń lub kar. Mogą również opóźnić lub zawiesić dostawę, lub zagrozić rozwiązaniem umów z dystrybutorami zaopatrującymi klientów zagranicznych, lub nie przestrzegać ustalonego poziomu cen. Przejrzyste stosunki między umawiającymi się stronami zazwyczaj ograniczają ponoszone przez producentów ryzyko bycia pociągniętym do odpowiedzialności za stosowanie tego rodzaju pośrednich form nacisku w celu osiągnięcia rezultatów szkodliwych dla konkurencji. Jednym ze sposobów na osiągnięcie większej przejrzystości stosunków handlowych między stronami jest stosowanie kodeksu postępowania. W tego rodzaju kodeksach można między innymi określić okres wypowiedzenia umowy, który można uzależnić od długości trwania samej umowy, ustalić odszkodowania z tytułu inwestycji poczynionych przez dystrybutora na potrzeby konkretnej umowy w przypadku jej wcześniejszego bezpodstawnego rozwiązania; jak również wskazać arbitraż jako alternatywny mechanizm rozwiązywania sporów. Jeśli dostawca włączy taki kodeks postępowania do zakresu umów zawieranych z dystrybutorami i warsztatami, upubliczni go oraz będzie się stosował do jego zapisów, fakt ten zostanie uwzględniony jako istotny czynnik w przypadku oceny postępowania dostawcy w indywidualnych sprawach.

<sup>(5)</sup> (Dotychczas nieopublikowane).

<sup>(6)</sup> Dz.U. L 203 z 1.8.2002, s. 30.

<sup>(7)</sup> Dystrybutorów detalicznych potocznie nazywa się w tym sektorze „dilerami”.

<sup>(8)</sup> Od czasu modernizacji zasad EOG dotyczących konkurencji odpowiedzialność za przeprowadzenie takiej analizy spoczywa przede wszystkim na stronach porozumienia. Urząd Nadzoru EFTA może jednak zbadać zgodność porozumień z postanowieniami art. 53 z własnej inicjatywy lub w następstwie skargi.

## 2. Struktura wytycznych

8. Struktura niniejszych wytycznych jest następująca:

- a) zakres wyłączenia grupowego w sektorze pojazdów silnikowych oraz jego powiązanie z ogólnym wyłączeniem grupowym stosowanym do porozumień wertykalnych (sekcja II);
- b) stosowanie dodatkowych przepisów wyłączenia grupowego w sektorze pojazdów silnikowych (sekcja III);
- c) ocena ograniczeń szczególnych: jednomarkowości i dystrybucji selektywnej (sekcja IV).

### II. ZAKRES WYŁĄCZENIA GRUPOWEGO W SEKTORZE POJAZDÓW SILNIKOWYCH ORAZ JEGO POWIĄZANIE Z OGÓLNYM WYŁĄCZENIEM GRUPOWYM STOSOWANYM DO POROZUMIEŃ WERTYKALNYCH

9. Zgodnie z art. 4 wyłączenia grupowego w sektorze pojazdów silnikowych ma ono zastosowanie do porozumień wertykalnych dotyczących zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży części zamiennych do pojazdów silnikowych oraz świadczenia usług naprawy i konserwacji pojazdów silnikowych.
10. Artykuł 2 wyłączenia grupowego w sektorze pojazdów silnikowych wydłuża do dnia 31 maja 2013 r. okres obowiązywania odpowiednich przepisów aktu, uprzednio wskazanego w pkt 4b załącznika XIV do Porozumienia EOG (rozporządzenie (WE) nr 1400/2002), w zakresie porozumień wertykalnych dotyczących zakupu, sprzedaży i odsprzedaży nowych pojazdów silnikowych. Zgodnie z art. 3 wyłączenia grupowego w sektorze pojazdów silnikowych od dnia 1 czerwca 2013 r. porozumienia wertykalne dotyczące zakupu, sprzedaży i odsprzedaży nowych pojazdów silnikowych zostaną objęte ogólnym wyłączeniem grupowym stosowanym do porozumień wertykalnych<sup>(9)</sup>.
11. Dokonane przez nowe ramy prawne rozróżnienie pomiędzy rynkiem sprzedaży nowych pojazdów silnikowych a rynkiem towarów i usług posprzedażnych dla pojazdów silnikowych odzwierciedla różne warunki konkurencji na tych rynkach.
12. Ze szczegółowej analizy rynku przedstawionej w sprawozdaniu oceniającym funkcjonowanie aktu wymienionego uprzednio w pkt 4b załącznika XIV do Porozumienia EOG (rozporządzenie Komisji (WE) nr 1400/2002 z dnia 28 maja 2008 r.<sup>(10)</sup>) oraz w komunikacie Komisji „Przyszła struktura prawa konkurencji znajdującego zastosowanie w sektorze pojazdów silnikowych” z dnia 22 lipca 2009 r.<sup>(11)</sup> wynika, że nie ma żadnych znaczących nieprawidłowości w zakresie konkurencji, które odróżniałyby sektor dystrybucji nowych pojazdów silnikowych od innych sektorów gospodarki i które wymagałyby zastosowania innych, surowszych reguł niż te przewidziane w ogólnym wyłączeniu grupowym stosowanym do porozumień wertykalnych. Zastosowanie progu udziału w rynku w wysokości 30 %<sup>(12)</sup>, nieobjęcie wyłączeniem niektórych ograniczeń wertykalnych oraz warunki przewidziane w ogólnym wyłączeniu grupowym stosowanym do porozumień wertykalnych zasadniczo gwarantują zgodność porozumień wertykalnych dotyczących dystrybucji nowych pojazdów silnikowych z wymogami art. 53 ust. 3 bez konieczności wprowadzania dodatkowych wymogów w porównaniu z tymi stosowanymi w odniesieniu do innych sektorów.
13. Aby jednak dać wszystkim przedsiębiorstwom czas na dostosowanie się do przepisów ogólnych, szczególnie z uwagi na długoterminowe inwestycje związane z konkretnymi umowami, przedłuża się okres obowiązywania aktu wymienionego uprzednio w pkt 4b załącznika XIV do Porozumienia

<sup>(9)</sup> Wygaśnięcie aktu, wymienionego uprzednio w pkt 4b załącznika XIV do Porozumienia EOG (rozporządzenie (WE) nr 1400/2002), oraz zastąpienie go nowymi ramami prawnymi, określonymi w niniejszych wytycznych, nie wymaga automatycznie zakończenia istniejących umów. Zob. np. sprawa C-125/05 *Vulcan Silkeborg A/S przeciwko Skandinavisk Motor Co. A/S* [2006], Zb.Orz. I-7637.

<sup>(10)</sup> SEC(2008) 1946.

<sup>(11)</sup> COM(2009) 388.

<sup>(12)</sup> Zgodnie z art. 7 ogólnego wyłączenia grupowego stosowanego do porozumień wertykalnych udział w rynku zazwyczaj wylicza się na podstawie danych dotyczących wartości sprzedaży lub, jeśli dane takie są niedostępne, na podstawie innych wiarygodnych informacji rynkowych, w tym dotyczących wielkości sprzedaży. W tym kontekście Urząd Nadzoru EFTA odnotowuje, że w przypadku dystrybucji nowych pojazdów silnikowych w sektorze tym oblicza się obecnie udziały w rynku na podstawie wielkości sprzedaży pojazdów silnikowych przypadającej na dostawcę na właściwym rynku, przy czym właściwy rynek obejmuje wszystkie pojazdy silnikowe, które w opinii nabywcy stanowią zamiennik lub mogą być stosowane w zastępstwie z uwagi na swoją charakterystykę, cenę lub przeznaczenie.

EOG (rozporządzenie (WE) nr 1400/2002) o trzy lata do dnia 31 maja 2013 r. w odniesieniu do tych wymogów, które odnoszą się w szczególności do porozumień wertykalnych dotyczących zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży nowych pojazdów silnikowych. Od dnia 1 czerwca 2010 r. do dnia 31 maja 2013 r. przepisy aktu, wymienionego uprzednio w pkt 4b załącznika XIV do Porozumienia EOG (rozporządzenie (WE) nr 1400/2002) odnoszące się zarówno do porozumień dotyczących dystrybucji nowych pojazdów, jak i porozumień dotyczących zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży części zamiennych do pojazdów silnikowych lub świadczenia usług naprawy i konserwacji będą miały zastosowanie tylko do tej pierwszej kategorii porozumień. We wskazanym okresie niniejsze wytyczne nie będą wykorzystywane jako wykładnia przepisów aktu wymienionego uprzednio w pkt 4b załącznika XIV do Porozumienia EOG (rozporządzenie (WE) nr 1400/2002). Należy zamiast tego odnieść się do broszury wyjaśniającej dotyczącej wskazanego rozporządzenia <sup>(13)</sup>.

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

### III. STOSOWANIE DODATKOWYCH PRZEPISÓW WYŁĄCZENIA GRUPOWEGO W SEKTORZE POJAZDÓW SILNIKOWYCH

17. Porozumienia nie skorzystają z przywileju wyłączenia grupowego, jeśli będą zawierać najpoważniejsze ograniczenia konkurencji. Listę tych ograniczeń można znaleźć w art. 4 ogólnego wyłączenia grupowego stosowanego do porozumień wertykalnych oraz w art. 5 wyłączenia grupowego w sektorze pojazdów silnikowych. Włączenie któregośkolwiek z tych ograniczeń do porozumienia daje podstawę do domniemania, że wchodzi ono w zakres stosowania art. 53 ust. 1. Można w tej sytuacji również domniemywać, że dane porozumienie prawdopodobnie nie spełnia warunków przewidzianych w art. 53 ust. 3, w związku z czym nie ma tu zastosowania wyłączenie grupowe. Jest to jednak domniemanie łatwe do obalenia, pozostawiające przedsiębiorstwom możliwość powołania się w indywidualnych przypadkach na efektywność ekonomiczną zachowania hipotetycznie stanowiącego nadużycie (*efficiency defence*) na mocy art. 53 ust. 3.
18. Jednym z celów Urzędu Nadzoru EFTA w odniesieniu do polityki konkurencji w sektorze pojazdów silnikowych jest ochrona dostępu producentów części zamiennych do rynków towarów i usług

<sup>(13)</sup> Broszura wyjaśniająca dotycząca rozporządzenia Komisji (WE) nr 1400/2002 z dnia 31 lipca 2002 r. – „Dystrybucja i serwisowanie pojazdów silnikowych w Unii Europejskiej”.

posprzedanych dla pojazdów silnikowych i zapewnienie w ten sposób dostępności części zamiennych konkurencyjnych marek zarówno niezależnym i autoryzowanym warszatom, jak i sprzedawcom hurtowym części zamiennych. Taka dostępność części oznacza znaczne korzyści dla konsumentów, przede wszystkim z uwagi na często ogromne różnice w cenach między częściami sprzedawanymi lub odsprzedawanymi przez producenta samochodów a częściami alternatywnymi. Częściami alternatywnymi dla części oznaczonych znakiem towarowym producenta pojazdu silnikowego (OEM, ang. *original equipment manufacturer*) są oryginalne części wytwarzane i dystrybuowane przez dostawców oryginalnych części zamiennych (OES); podczas gdy inne rodzaje części, odpowiadające pod względem jakości oryginalnym komponentom, dostarczane są przez producentów części o „porównywalnej jakości”.

19. „Oryginalne części lub wyposażenie” oznaczają części lub wyposażenie, które wyprodukowano zgodnie ze specyfikacjami i normami produkcyjnymi przewidzianymi przez producenta pojazdów dla produkcji części lub wyposażenia do montażu pojazdu silnikowego, którego to dotyczy. Obejmuje to części i wyposażenie, które wyprodukowano na tej samej linii produkcyjnej, co takie części i wyposażenie. Zakłada się, o ile nie wykazano prawdziwości twierdzenia przeciwnego, że części są częściami oryginalnymi, jeśli ich producent zaświadczy, że części te odpowiadają jakością częściami używanym do montażu pojazdu silnikowego, którego to dotyczy, i zostały wyprodukowane zgodnie ze specyfikacjami i normami produkcyjnymi producenta pojazdu silnikowego (zob. art. 3 ust. 26 dyrektywy 2007/46/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 września 2007 r. ustanawiającej ramy dla homologacji pojazdów silnikowych i ich przyczep oraz układów, części i oddzielnych zespołów technicznych przeznaczonych do tych pojazdów (dyrektywa ramowa) <sup>(14)</sup>).
20. Aby części zostały uznane za części o „porównywalnej jakości”, ich jakość musi być wystarczająco wysoka, aby nie narazić na szwank reputacji autoryzowanej sieci, której to dotyczy. Tak jak w przypadku wszelkich standardów dotyczących wyboru, producent pojazdu silnikowego może przedstawić dowody, że dana część zamienna nie spełnia tego wymogu.
21. Uniemożliwianie lub ograniczanie prawa dostawcy do sprzedaży swoich komponentów użytkownikom ostatecznym, niezależnym warszatom lub innym usługodawcom, którym nabywca nie powierzył napraw lub serwisowania swoich towarów, określa się w art. 4 lit. e) ogólnego wyłączenia grupowego stosowanego do porozumień wertykalnych jako jedno z najpoważniejszych ograniczeń, jakie może zawierać porozumienie między dostawcą komponentów a nabywcą, który je wykorzystuje. W art. 5. lit. a), b) i c) wyłączenia grupowego w sektorze pojazdów silnikowych określono trzy kolejne najpoważniejsze ograniczenia dotyczące porozumień dotyczących dostaw części zamiennych.
22. Artykuł 5 lit. a) wyłączenia grupowego w sektorze pojazdów silnikowych dotyczy ograniczeń sprzedaży części zamiennych do pojazdów silnikowych niezależnym warszatom przez członków systemu dystrybucji selektywnej. Przepis ten jest szczególnie ważny w kontekście pewnej kategorii części, których jedynym źródłem są producenci pojazdów silnikowych lub członkowie ich autoryzowanych sieci (ang. *captives parts*). Jeżeli dostawca i dystrybutor porozumieją się co do tego, aby nie dostarczać takich części niezależnym warszatom, takie porozumienie najprawdopodobniej zamknie tym podmiotom dostęp do rynku usług napraw i konserwacji i będzie stało w sprzeczności z art. 53.
23. Artykuł 5 lit. b) wyłączenia grupowego w sektorze pojazdów silnikowych dotyczy pośredniego lub bezpośredniego ograniczenia – uzgodnionego między dostawcą części zamiennych, narzędzi naprawczych lub diagnostycznych lub innego sprzętu oraz producentem pojazdów silnikowych – możliwości dostawcy w zakresie sprzedaży tych towarów autoryzowanym lub niezależnym dystrybutorom i warszatom. Tego rodzaju porozumienia dotyczące narzędzi zawierane między dostawcami komponentów a producentami pojazdów silnikowych to jeden z przykładów takich pośrednich ograniczeń. W tym miejscu należy odnieść się do zawiadomienia Urzędu Nadzoru EFTA dotyczącego przeprowadzanej przez Urząd oceny niektórych porozumień podwykonawczych w odniesieniu do art. 53 ust. 1 Porozumienia EOG <sup>(15)</sup>. Zazwyczaj art. 53 ust. 1 nie ma zastosowania do porozumienia, zgodnie z którym producent pojazdów silnikowych dostarcza producentowi komponentów określone narzędzie niezbędne do produkcji pewnych komponentów, bierze udział w kosztach opracowania produktu lub też wnosi niezbędne <sup>(16)</sup> prawa własności intelektualnej lub *know-how* i nie zezwala na wykorzystanie tego wkładu do produkcji części, które miałyby być sprzedawane bezpośrednio na rynku towarów i usług posprzedanych. Z drugiej strony, jeśli producent pojazdów silnikowych zobowiąże dostawcę komponentów do przeniesienia własności takiego narzędzia, praw własności intelektualnej lub *know-how*, ma tylko nieznaczny udział w kosztach opracowania produktu lub też nie wnosi

<sup>(14)</sup> Dz.U. L 263 z 9.10.2007, s. 1 (jak dotąd nieuwzględniona w Porozumieniu EOG).

<sup>(15)</sup> Dz.U. L 153 z 18.6.1994, s. 30 oraz Supplement EOG do Dz.U. nr 15 z 18.6.1994, s. 29.

<sup>(16)</sup> W przypadku porozumienia, zgodnie z którym producent pojazdów silnikowych dostarcza producentowi komponentów narzędzie lub *know-how*, nie można skorzystać z zawiadomienia dotyczącego porozumień o podwykonawstwie, jeżeli dostawca dysponuje już narzędziami, prawami własności intelektualnej lub posiada *know-how*, lub jeśli mógłby je uzyskać na rozsądnych warunkach, ponieważ w takim przypadku wkład ze strony producenta nie byłby potrzebny.

żadnych niezbędnych narzędzi, praw własności intelektualnej ani *know-how*, takie porozumienie nie zostanie uznane za faktyczne porozumienie o podwykonawstwie. W związku z tym może wejść w zakres art. 53 ust. 1 i być badane zgodnie z przepisami w sprawie wyłączeń grupowych.

24. Artykuł 5 lit. c) wyłączenia grupowego w sektorze pojazdów silnikowych dotyczy ograniczeń uzgodnionych między producentem pojazdów silnikowych, który wykorzystuje komponenty do pierwotnego montażu pojazdów silnikowych, oraz dostawcą takich komponentów, które ograniczają możliwości dostawcy w zakresie skutecznego umieszczania swojego znaku towarowego lub znaku firmowego w łatwo widoczny sposób na dostarczanych komponentach lub na częściach zamiennych. Aby umożliwić konsumentom większy wybór, warsztaty i sami konsumenci powinni być w stanie ustalić, jakie części zamienne pochodzące od innych dostawców – oprócz tych oznaczonych marką producenta pojazdu – można zastosować w danym pojeździe silnikowym. Umieszczenie znaku towarowego lub znaku firmowego na komponentach i częściach zamiennych umożliwia łatwe ustalenie kompatybilnych części zamiennych pochodzących od OES. Nie wyrażając na to zgody, producent pojazdu silnikowego może ograniczać wprowadzanie do obrotu części zamiennych pochodzących od OES i ograniczać wybór konsumenta w sposób sprzeczny z postanowieniami art. 53.

#### IV. OCENA SZCZEGÓLNYCH OGRANICZEŃ

25. Oceniając zgodność szczególnych ograniczeń z art. 53, strony porozumień wertykalnych w sektorze pojazdów silnikowych powinny korzystać z niniejszych wytycznych łącznie z ogólnymi wytycznymi wertykalnymi i traktować je jako ich uzupełnienie. W poniższej sekcji można znaleźć wskazówki dotyczące jednomarkowości i dystrybucji selektywnej, tj. dwóch kwestii, które mogą być szczególnie istotne przy ocenianiu kategorii porozumień, o których mowa w sekcji II niniejszych wytycznych.

##### 1. Zobowiązania do jednomarkowości

(i) *Ocena zobowiązań do jednomarkowości na mocy wyłączeń grupowych*

26. Zgodnie z art. 3 wyłączenia grupowego w sektorze pojazdów silnikowych odczytywanym łącznie z art. 5 ust. 1 lit. a) ogólnego wyłączenia grupowego stosowanego do porozumień wertykalnych, dostawca pojazdów silnikowych i ich dystrybutor, posiadający udziały we właściwym rynku nieprzekraczające 30 %, mogą zawrzeć porozumienie zawierające zobowiązanie do jednomarkowości, na mocy którego dystrybutor zobowiązany jest do zakupu pojazdów silnikowych wyłącznie od dostawcy lub przedsiębiorstw przez niego wyznaczonych, pod warunkiem że taki zakaz konkurencji nie będzie obowiązywał dłużej niż pięć lat. Te same zasady mają zastosowanie do porozumień między dostawcami i ich autoryzowanymi warsztatami lub dystrybutorami części zamiennych. Przedłużenie tego okresu wymaga wyraźnej zgody obu stron, a dystrybutor musi mieć całkowitą swobodę skutecznego odstąpienia od zakazu konkurencji z końcem pięcioletniego okresu. Zakazy konkurencji, których okres obowiązywania jest nieokreślony lub przekracza pięć lat, nie są objęte przepisami wyłączeń grupowych, choć w tym wypadku przepisy wyłączeń grupowych obowiązywałyby nadal w stosunku do pozostałych części porozumienia wertykalnego. To samo dotyczy zakazów konkurencji ulegających milczącemu przedłużeniu powyżej pięciu lat. Przeszkody, groźby dotyczące rozwiązania umowy lub zastraszanie, że jednomarkowość zostanie ponownie narzucona zanim upłynie odpowiedni czas pozwalający dystrybutorowi lub nowemu dostawcy zamortyzować utracone inwestycje, również będą traktowane jako milczące przedłużenie wspomnianego zobowiązania do jednomarkowości.
27. Zgodnie z art. 5 ust. 1 lit. c) ogólnego wyłączenia grupowego stosowanego do porozumień wertykalnych, wyłączenie nie obejmuje żadnych zobowiązań bezpośrednich lub pośrednich, za sprawą których członkowie systemu dystrybucji selektywnej nie mogą sprzedawać marek konkretnych konkurujących dostawców. Należy zwrócić szczególną uwagę, w jaki sposób zobowiązania do jednomarkowości stosowane są do istniejących dystrybutorów wielu marek, aby zapewnić, że wspomniane zobowiązania nie staną się częścią ogólnie stosowanej strategii ukierunkowanej na wyeliminowanie konkurencji po stronie jednego lub kilku konkretnych dostawców, a w szczególności przedsiębiorstw wchodzących na rynek lub słabszych konkurentów. Tego typu zastrzeżenia pojawiają się przede wszystkim w przypadku przekroczenia progów udziału w rynku, wskazanych w pkt 34 niniejszych wytycznych, oraz gdy pozycja dostawcy narzucającego tego typu ograniczenia na rynku właściwym sprawia, że może on istotnie przyczynić się do ogólnego efektu zamknięcia dostępu do rynku<sup>(17)</sup>.

<sup>(17)</sup> Zob. zawiadomienie Urzędu Nadzoru EFTA w sprawie porozumień o mniejszym znaczeniu, które nie ograniczają odczuwalnie konkurencji na mocy art. 53 ust. 1 Porozumienia EOG (*de minimis*), Dz.U. C 67 z 20.3.2003, s. 20 oraz Supplement EOG nr 15 z 20.3.2003, s. 11.

28. Zakazy konkurowania stosowane w porozumieniach wertykalnych nie stanowią najpoważniejszych ograniczeń, niemniej jednak w zależności od sytuacji na rynku mogą przynosić negatywne skutki, co może powodować, że takie porozumienia będą wchodzić w zakres art. 53 ust. 1<sup>(18)</sup>. Taki szkodliwy skutek może powstać, jeśli tworzy się bariery wejścia lub rozwoju, które zamykają dostawcom dostęp do rynku i szkodzą konsumentom, powodując wzrost cen produktów, ograniczenie ich wyboru, obniżenie jakości lub ograniczenie innowacji w zakresie danego produktu.
29. Zakazy konkurowania mogą mieć jednak także pozytywne skutki, uzasadniające zastosowanie w ich przypadku postanowień art. 53 ust. 3. Zakazy konkurowania mogą przede wszystkim pomóc rozwiązać problem niewłaściwej działalności rynkowej (ang. *free riding*), w ramach której jeden dostawca korzysta z inwestycji innego dostawcy. Dostawca może np. inwestować w lokal dystrybutora, co może przyciągnąć również klientów zainteresowanych pojazdami konkurencyjnej marki sprzedawanymi w tym samym lokalu. Ta sama zasada dotyczy innych rodzajów inwestycji dokonywanych przez dostawcę, które dystrybutor może wykorzystywać do sprzedaży pojazdów silnikowych konkurujących producentów, np. inwestycji w szkolenia.
30. Kolejnym pozytywnym skutkiem zakazów konkurowania w sektorze pojazdów silnikowych jest poprawa wizerunku marki i reputacji sieci dystrybucji. Poprzez narzucenie dystrybutorom pewnej jednolitości i unormowania standardów jakości zakazy te mogą pomóc stworzyć i umocnić wizerunek marki, co zwiększa atrakcyjność pojazdów silnikowych tej marki w oczach ostatecznego konsumenta i przyczynia się do wzrostu sprzedaży.
31. W art. 1 lit. d) ogólnego wyłączenia grupowego stosowanego do porozumień wertykalnych zakaz konkurowania zdefiniowano jako:
- a) jakiegokolwiek bezpośrednie lub pośrednie zobowiązanie zakazujące nabywcy wytwarzania, zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży towarów lub usług, które konkurują z towarami lub usługami objętymi porozumieniem; lub
  - b) jakiegokolwiek bezpośrednie lub pośrednie zobowiązanie nabywcy do dokonywania u określonego dostawcy lub przedsiębiorstwa przez niego wskazanego ponad 80 % swoich wszystkich zakupów towarów lub usług objętych porozumieniem i ich substytutów na właściwym rynku.”.
32. Oprócz bezpośrednich metod przywiązania dystrybutora do swojej marki lub marek, dostawca może użyć także metod pośrednich o tych samych skutkach. Metody pośrednie stosowane w sektorze pojazdów silnikowych mogą obejmować standardy dotyczące jakości opracowane tak, aby zniechęcić dystrybutorów do sprzedawania produktów konkurencyjnych marek<sup>(19)</sup>, premie uwarunkowane zgodą dystrybutora na sprzedawanie wyłącznie jednej marki, rabaty związane z osiągnięciem celów sprzedaży lub inne wymogi, takie jak wymóg powołania oddzielnej osoby prawnej do prowadzenia działalności związanej z konkurencyjną marką lub zobowiązanie do wystawiania produktów konkurencyjnej marki w oddzielnym salonie sprzedaży w miejscu, gdzie spełnienie tego wymogu nie byłoby opłacalne (np. na słabo zaludnionym obszarze).
33. Wyłączenie grupowe przewidziane w ogólnym wyłączeniu grupowym stosowanym do porozumień wertykalnych obejmuje wszystkie rodzaje pośrednich i bezpośrednich zakazów konkurowania, pod warunkiem że udziały w rynku zarówno dostawcy jak i dystrybutora nie przekraczają 30 %, a sam zakaz konkurowania nie będzie obowiązywał dłużej niż pięć lat. Jednak nawet jeśli dane porozumienie spełnia te warunki, zastosowanie zakazów konkurowania może przynieść skutki antykonkurencyjne, nad którymi nie przeważają ich zalety. W sektorze pojazdów silnikowych takie antykonkurencyjne skutki netto mogą być przede wszystkim wynikiem skumulowanych efektów prowadzących do zamknięcia dostępu do rynku konkurencyjnym markom.
34. Jeśli chodzi o dystrybucję pojazdów silnikowych na poziomie detalicznym, tego rodzaju zamknięcie dostępu do rynku jest mało prawdopodobne na rynkach, na których wszyscy dostawcy mają udziały poniżej 30 %, a całkowity udział sprzedaży wszystkich pojazdów silnikowych będących przedmiotem zobowiązań do jednomarkowości (tj. całkowity związany udział w rynku) jest niższy niż 40 %<sup>(20)</sup>. W sytuacji, gdy na rynku obecny jest jeden niedominujący dostawca z udziałem przekraczającym 30 %

<sup>(18)</sup> Czynniki, jakie należy uwzględnić przy dokonywaniu oceny zakazów konkurowania na mocy art. 53 ust. 1, można znaleźć w odpowiedniej sekcji ogólnych wytycznych wertykalnych, szczególnie w pkt 129–150.

<sup>(19)</sup> Zob. sprawy *BMW IP/06/302* – 13.3.2006 i *Opel 2006, IP/06/303* – 13.3.2006.

<sup>(20)</sup> Zob. ogólne wytyczne wertykalne, pkt 141.

ryнку właściwego, podczas gdy udziały wszystkich pozostałych dostawców są niższe niż 30 %, skumulowane skutki antykonkurencyjne są mało prawdopodobne, jeśli całkowity związany udział w rynku nie przekracza 30 %.

35. Jeżeli skumulowany efekt równoległych sieci podobnych porozumień wertykalnych zawierających zobowiązania do jednomarkowości spowoduje znaczne ograniczenie dostępu do właściwego rynku sprzedaży nowych pojazdów silnikowych oraz ograniczenie konkurencji na tym rynku, Urząd Nadzoru EFTA, w przypadku gdy stanowi uprawniony organ nadzoru zgodnie z art. 56 Porozumienia EOG, może uchylić przywilej wyłączenia grupowego zgodnie z art. 29 rozdziału II protokołu 4 do porozumienia o nadzorze i Trybunale. Decyzja o uchyleniu może być skierowana przede wszystkim do tych dostawców, którzy przyczyniają się w znacznym stopniu do skumulowanego efektu zamknięcia dostępu do rynku właściwego. W przypadku takiego skumulowanego efektu na rynku krajowym przywilej wyłączenia grupowego może zostać uchylony przez krajowy organ ds. konkurencji państwa EFTA w odniesieniu do jego terytorium.
36. Ponadto w przypadku równoległych sieci porozumień zawierających podobne ograniczenia wertykalne i obejmujących ponad 50 % danego rynku Urząd Nadzoru EFTA może orzec w drodze zalecenia, że takie wyłączenie grupowe nie ma zastosowania do danego rynku w odniesieniu do takich ograniczeń<sup>(21)</sup>. Taka sytuacja może mieć miejsce w szczególności, gdy skumulowane efekty wynikające z powszechnego korzystania z zobowiązań do jednomarkowości wyrządzają szkodę konsumentowi na danym rynku.
37. Jeśli chodzi o ocenę zobowiązań dotyczących minimalnego poziomu zakupów obliczanych na podstawie całkowitego rocznego zapotrzebowania dystrybutora, uchylenie przywileju wyłączenia grupowego w przypadku skumulowanych skutków antykonkurencyjnych może być uzasadnione, nawet jeśli dostawca narzuca wymóg dotyczący minimalnego poziomu zakupów poniżej poziomu 80 % przewidzianego w art. 1 lit. d) ogólnego wyłączenia grupowego stosowanego do porozumień wertykalnych. Strony muszą rozważyć, czy w danej sytuacji zobowiązanie dystrybutora do tego, aby pewna część jego całkowitych zakupów pojazdów silnikowych była oznaczona marką dostawcy, powstrzyma dystrybutora przed podjęciem działalności związanej z kolejną marką (lub markami). Z tej perspektywy nawet wymóg minimalnych zakupów na poziomie poniżej 80 % całkowitych zakupów rocznych będzie uznawany jako zobowiązanie do jednomarkowości, jeśli zobowiązuje dystrybutora zamierzającego wprowadzić produkty innej wybranej przez siebie marki konkurencyjnego producenta do zakupu takiej ilości pojazdów silnikowych dotychczas sprzedawanej marki, że działalność dystrybutora przestaje być ekonomicznie opłacalna<sup>(22)</sup>. Taki wymóg minimalnego poziomu zakupów będzie uznawany za zobowiązanie do jednomarkowości, jeśli zmusza konkurującego dostawcę do podzielenia swojej szacowanej wielkości sprzedaży na danym obszarze między kilku dystrybutorów, powodując duplikację jego inwestycji i rozdrobnienie jego działalności handlowej.
- (ii) *Ocena zobowiązań do jednomarkowości niewchodzących w zakres wyłączeń grupowych*
38. Strony mogą zostać także wezwane do oceny zgodności z zasadami konkurencji zobowiązań do jednomarkowości zawartych w porozumieniach, które nie są objęte przywilejem wyłączenia grupowego, ponieważ udział stron w rynku przekracza 30 % lub okres porozumienia przekracza pięć lat. Tego typu porozumienia będą w związku z powyższym poddawane indywidualnej ocenie pozwalającej ustalić, czy wchodzą w zakres stosowania art. 53 ust. 1, a jeśli tak, to czy możliwe jest wykazanie wzrostu efektywności o charakterze równoważącym. W takim wypadku będą mogły one się kwalifikować do skorzystania z wyjątku przewidzianego w art. 53 ust. 3. Do oceny poszczególnych przypadków zastosowanie będą miały ogólne zasady określone w sekcji VI.2.1 ogólnych wytycznych wertykalnych.
39. Z wyłączeń przewidzianych w wyłączeniach grupowych nie mogłyby skorzystać w szczególności porozumienia zawierane przez producentów pojazdów silnikowych lub importerów tych pojazdów z jednej strony i dystrybutorów części zamiennych lub autoryzowanych warsztatów z drugiej strony, jeśli udział w rynku stron takiego porozumienia przekraczałby 30 %, co prawdopodobnie ma miejsce w przypadku większości takich porozumień. Zobowiązanie do jednomarkowości, które należy ocenić w takim wypadku, zawiera wszelkiego typu ograniczenia, które bezpośrednio lub pośrednio ograniczają możliwości dystrybutora lub warsztatu w zakresie dostępu do oryginalnych części zamiennych, bądź też części zamiennych o porównywalnej jakości, pochodzących od osób trzecich. Niemniej jednak

<sup>(21)</sup> Wynika to z art. 6 aktu wymienionego w pkt 4b załącznika XIV do Porozumienia EOG (rozporządzenie Komisji (UE) nr 461/2010 z dnia 27 maja 2010 r.) dostosowanego do celów Porozumienia EOG.

<sup>(22)</sup> Np. jeżeli diler nabywa 100 samochodów marki A rocznie, co odpowiada popytowi, i chciałby nabyć również 100 samochodów marki B, wymóg dotyczący minimalnego poziomu zakupów wynoszącego 80 % w odniesieniu do marki A oznacza, że dystrybutor w kolejnym roku zmuszony będzie zakupić 160 samochodów marki A. Przy założeniu, że wskaźniki penetracji rynku są względnie stabilne, diler pozostałby prawdopodobnie z dużą ilością zapasów niesprzedanych samochodów marki A. W związku z tym byłby zmuszony drastycznie ograniczyć zakupy marki B, aby uniknąć podobnej sytuacji. W zależności od konkretnych okoliczności towarzyszących danej sprawie, tego typu praktykę można uznać za zobowiązanie do jednomarkowości.



zobowiązanie nałożone na autoryzowany warsztat w zakresie użycia oryginalnych części zamiennych dostarczanych przez producenta pojazdów silnikowych do celów napraw gwarancyjnych, bezpłatnego serwisowania i prac związanych z usuwaniem wad fabrycznych pojazdu silnikowego nie będą uznawane za zobowiązanie do jednomarkowości, lecz raczej za obiektywnie uzasadniony wymóg.

40. Konieczna może być również indywidualna ocena zobowiązań do jednomarkowości zawartych w porozumieniach dotyczących dystrybucji nowych pojazdów silnikowych w przypadku, gdy okres ich obowiązywania przekracza pięć lat lub jeśli udział dostawcy w rynku przekracza 30 %, co może mieć miejsce w przypadku niektórych dostawców w pewnych państwach EOG. W takim przypadku strony powinny zwrócić uwagę nie tylko na udziały w rynku dostawcy i nabywcy, lecz również na całkowity związany udział w rynku, uwzględniając progi wskazane w pkt 34. Powyżej wspomnianych progów poszczególne przypadki będą oceniane indywidualnie zgodnie z ogólnymi zasadami określonymi w sekcji VI.2.1 ogólnych wytycznych wertykalnych.
41. W przypadkach niewchodzących w zakres wyłączeń grupowych ocena zobowiązań dotyczących minimalnego poziomu zakupów obliczonych w oparciu o roczne wymogi obowiązujące dystrybutora będzie uwzględniać wszystkie istotne faktyczne okoliczności. Wymóg minimalnego poziomu zakupów nieprzekraczający 80 % wielkości całkowitych zakupów uznawany jest za zobowiązanie do jednomarkowości, jeżeli uniemożliwia dystrybutorom sprzedaż towarów należących do jednej lub więcej konkurencyjnej marki.

## 2. Dystrybucja selektywna

42. Dystrybucja selektywna jest obecnie dominującą formą dystrybucji w sektorze pojazdów silnikowych. Jest szeroko stosowana w obszarze dystrybucji pojazdów silnikowych, jak również w przypadku usług naprawy i konserwacji oraz dystrybucji części zamiennych.
43. W przypadku dystrybucji selektywnej czysto jakościowej wybór dystrybutorów i warsztatów opiera się wyłącznie na obiektywnych kryteriach związanych z charakterem produktu lub usługi, takich jak umiejętności techniczne sprzedawców, organizacja przestrzeni sprzedaży, techniki sprzedaży oraz rodzaj usług sprzedaży, jakie świadczy dystrybutor<sup>(23)</sup>. Zastosowanie tych kryteriów nie wiąże się bezpośrednio z ograniczeniem liczby dystrybutorów lub warsztatów uczestniczących w sieci dostawcy. Zasadniczo przyjmuje się, że czysto jakościowa dystrybucja selektywna nie wchodzi w zakres stosowania art. 53 ust. 1 ze względu na brak antykonkurencyjnych skutków, pod warunkiem, iż zostały spełnione trzy warunki. Po pierwsze, charakter danego produktu musi wymagać systemu dystrybucji selektywnej, w tym znaczeniu, iż taki system musi stanowić legalny wymóg, uwzględniający charakter danego produktu, konieczność zachowania jego jakości i zapewnienia jego właściwego przeznaczenia. Po drugie, dystrybutorzy lub warsztaty muszą być wybierani na podstawie obiektywnych kryteriów o charakterze jakościowym, jednolitych dla wszystkich ewentualnych dystrybutorów i warsztatów oraz stosowanych w sposób niedyskryminacyjny. Po trzecie, ustanowione kryteria nie mogą wykraczać poza to, co konieczne.
44. Jakościowa dystrybucja selektywna wiąże się z wyborem dystrybutorów lub warsztatów wyłącznie w oparciu o obiektywne kryteria związane z charakterem produktu lub usługi, podczas gdy ilościowa dystrybucja selektywna obejmuje dodatkowe kryteria wyboru, które bardziej bezpośrednio ograniczają potencjalną liczbę dystrybutorów lub warsztatów, albo wyraźnie określając ich liczbę, albo np. nakładając wymóg minimalnego poziomu sprzedaży. Sieci oparte na kryteriach ilościowych uważa się zwykle za bardziej restrykcyjne niż te oparte wyłącznie na kryteriach jakościowych, przez co bardziej prawdopodobne jest, że wejdą one w zakres stosowania art. 53 ust. 1.
45. Jeżeli porozumienie dotyczące dystrybucji selektywnej wchodzi w zakres stosowania art. 53 ust. 1, strony muszą ocenić, czy może ono skorzystać z przywileju wyłączeń grupowych lub czy ma do niego zastosowanie wyjątek przewidziany w art. 53 ust. 3.

<sup>(23)</sup> Należy jednak zauważyć, że zgodnie z utrwalonym orzecznictwem sądów wspólnotowych systemy czysto jakościowej dystrybucji selektywnej mogą ograniczać konkurencję, jeżeli z uwagi na istnienie pewnej liczby takich systemów na rynku nie ma już miejsca na inne formy dystrybucji, oparte na innych formach konkurencji. Taka sytuacja zasadniczo nie pojawi się na rynkach sprzedaży nowych pojazdów silnikowych, na których istnieją odpowiednie alternatywy bezpośredniego zakupu pojazdów silnikowych, takie jak leasing i inne, podobne systemy, ani na rynkach usług naprawy i konserwacji, dopóki niezależne warsztaty zapewniają konsumentom alternatywne kanały serwisowania pojazdów silnikowych. Zob. np. sprawa T-88/92 *Groupement d'achat Édouard Leclerc przeciwko Komisji*, [1996], Rec. II-1961.

(i) Ocena dystrybucji selektywnej na mocy wyłączeń grupowych

46. Porozumienia dotyczące dystrybucji selektywnej korzystają z przywileju wyłączeń grupowych bez względu na to, czy stosowane są kryteria ilościowe czy też czysto jakościowe, jeżeli udział stron w rynku nie przekracza 30 %. Z wyłączenia mogą jednak korzystać tylko te porozumienia, które nie zawierają żadnego z najpoważniejszych ograniczeń określonych w art. 4 ogólnego wyłączenia grupowego stosowanego do porozumień wertykalnych oraz w art. 5 wyłączenia grupowego w sektorze pojazdów silnikowych, ani żadnego z ograniczeń wyłączonych, o których mowa w art. 5 ogólnego wyłączenia grupowego stosowanego do porozumień wertykalnych.
47. Trzy spośród najpoważniejszych ograniczeń wymienionych w ogólnym wyłączeniu grupowym stosowanym do porozumień wertykalnych dotyczą dystrybucji selektywnej. W art. 4 lit. b) za jedno z najpoważniejszych uznaje się ograniczenie terytorium lub klientów, na które bądź którym nabywca może sprzedawać towary lub usługi objęte porozumieniem, z wyjątkiem ograniczenia sprzedaży nieautoryzowanym dystrybutorom przez uczestników systemu selektywnej dystrybucji na rynkach, na których działa taki system. W art. 4 lit. c) za jedno z najpoważniejszych ograniczeń uznaje się porozumienia ograniczające aktywną lub pasywną sprzedaż ostatecznym użytkownikom przez członków systemu selektywnej dystrybucji działających na detalicznym szczeblu handlu, nie naruszając możliwości zakazania członkom systemu działania poza autoryzowanym miejscem prowadzenia działalności, podczas gdy art. 4 lit. d) dotyczy ograniczenia wzajemnych dostaw między dystrybutorami w obrębie systemu selektywnej dystrybucji, w tym między dystrybutorami działającymi na różnych szczeblach handlu. Te trzy najpoważniejsze ograniczenia są szczególnie istotne w obszarze dystrybucji pojazdów silnikowych.
48. Dzięki rynkowi wewnętrznemu konsumenci mogą kupować pojazdy silnikowe w innych państwach EOG i korzystać z różnic cenowych między nimi, a ochrona handlu równoległego w tym sektorze jest zdaniem Urzędu Nadzoru EFTA ważnym celem w obszarze ochrony konkurencji. Możliwość zakupu towarów w innym państwie EOG jest szczególnie ważna w odniesieniu do pojazdów silnikowych z uwagi na ich dużą wartość i bezpośrednie korzyści w postaci niższych cen, z jakich mogą skorzystać konsumenci kupujący pojazdy w innych państwach EOG. Urząd Nadzoru EFTA uważa więc, że porozumienia dotyczące dystrybucji nie powinny ograniczać handlu równoległego, ponieważ nie można oczekiwać, że tego rodzaju ograniczenia będą spełniać warunki określone w art. 53 ust. 3<sup>(24)</sup>.
49. Komisja wniosła kilka spraw przeciwko producentom pojazdów silnikowych za utrudnianie handlu równoległego, a orzecznictwo europejskie w większości przypadków potwierdziło jej decyzje<sup>(25)</sup>. Z doświadczenia wynika, że ograniczenia handlu równoległego mogą przyjąć różne formy. Dostawca może np. wywierać naciski na dystrybutorów, grozić im rozwiązaniem umowy, nie wypłacać premii, odmówić uznawania gwarancji na pojazdy silnikowe importowane przez konsumentów lub pochodzące z wzajemnych dostaw między dystrybutorami działającymi w różnych państwach EOG lub też znacznie wydłużyć czas oczekiwania dystrybutora na dostawę identycznego pojazdu silnikowego, w przypadku gdy konsument ma miejsce pobytu w innym państwie EOG.
50. Szczególny przypadek pośrednich ograniczeń handlu równoległego zachodzi, gdy dystrybutor nie ma możliwości uzyskania nowych pojazdów spełniających wymagania techniczne, które umożliwiałyby ich sprzedaż transgraniczną. W takiej sytuacji przywilej wyłączenia grupowego może zależeć od tego, czy dostawca udostępni dystrybutorom pojazdy silnikowe spełniające takie same wymagania techniczne jak pojazdy sprzedawane w innych państwach EOG konsumentom z tych państw (tzw. klauzula dostępności)<sup>(26)</sup>.

<sup>(24)</sup> Szkodliwy wpływ ograniczeń handlu transgranicznego na konsumentów został potwierdzony przez orzecznictwo europejskie w sprawie C-551/03 P *General Motors* [2006], Zb.Orz. I-3173, pkt 67 i 68; w sprawie C-338/00 P *Volkswagen* przeciwko Komisji [2003], Rec. I-9189, pkt 44 i 49 oraz w sprawie T-450/05 *Peugeot* przeciwko Komisji [2009], Zb.Orz. II-2533, pkt 46–49.

<sup>(25)</sup> Decyzja Komisji 98/273/WE z dnia 28 stycznia 1998 r. w sprawie IV/35.733 – VW; decyzja Komisji 2001/146/WE z dnia 20 września 2000 r. w sprawie COMP/36.653 – Opel, Dz.U. L 59 z 28.2.2001, s. 1; decyzja Komisji 2002/758/WE z dnia 10 października 2001 r. w sprawie COMP/36.264 – Mercedes-Benz, Dz.U. L 257 z 25.9.2002, s. 1; decyzja Komisji 2006/431/WE z dnia 5 października 2005 r. w sprawach F-2/36.623/36.820/37.275 – SEP i in./Peugeot SA.

<sup>(26)</sup> Sprawy połączone 25 i 26/84 *Ford – Werke AG i Ford of Europe Inc.* przeciwko Komisji Wspólnot Europejskich [1985], Rec. 2725.

51. Do celów stosowania wyłączeń grupowych, a szczególnie w odniesieniu do stosowania art. 4 lit. c) ogólnego wyłączenia grupowego stosowanego do porozumień wertykalnych, pojęcie „użytkownika ostatecznego” obejmuje spółki leasingowe. Oznacza to w szczególności, że dystrybutorom działającym w systemie dystrybucji selektywnej nie można uniemożliwić sprzedaży nowych pojazdów silnikowych wybranym przez nich spółkom leasingowym. Dostawca korzystający z systemu dystrybucji selektywnej może jednak uniemożliwić sprzedaż nowych pojazdów silnikowych spółkom leasingowym, jeśli istnieje znajdujące potwierdzenie w faktach ryzyko, że spółka leasingowa odsprzeda je, kiedy wciąż będą nowe. W związku z powyższym dostawca może narzucić dilerowi wymóg, by ten, zanim sprzeda pojazdy danej spółce, przeanalizował ogólne warunki leasingu, aby sprawdzić, czy dany przedsiębiorca rzeczywiście jest spółką leasingową, a nie nieautoryzowanym odsprzedawcą. Narzucenie dilerowi wymogu przedstawiania dostawcy kopii każdej umowy leasingowej, zanim sprzeda on pojazd silnikowy spółce leasingowej, mogłoby jednak zostać uznane za pośrednie ograniczenie sprzedaży.
52. Pojęcie „użytkownika ostatecznego” obejmuje również konsumentów dokonujących zakupu przez pośrednika. Pośrednik to osoba lub przedsiębiorstwo, które kupuje nowy pojazd silnikowy w imieniu wskazanego konsumenta, nie będąc członkiem sieci dystrybucji. Pośrednicy odgrywają ważną rolę w sektorze pojazdów silnikowych, szczególnie z uwagi na to, że ułatwiają konsumentom kupno pojazdów silnikowych w innych państwach EOG. Dowodem działania w charakterze pośrednika powinno być zasadniczo ważne pełnomocnictwo z podanym imieniem i nazwiskiem oraz adresem konsumenta, uzyskane przed dokonaniem transakcji. Wykorzystywanie Internetu do zachęcania klientów w odniesieniu do danego rodzaju pojazdów silnikowych oraz zbieranie elektronicznych pełnomocnictw od klientów nie narusza statusu pośrednika. Pośredników należy odróżnić od niezależnych odsprzedawców, którzy kupują pojazdy silnikowe z zamiarem ich odsprzedaży i nie działają w imieniu konkretnych konsumentów. Do celów wyłączeń grupowych niezależnych odsprzedawców nie uważa się za użytkowników ostatecznych.
- (ii) *Ocena dystrybucji selektywnej niewchodzącej w zakres stosowania wyłączeń grupowych*
53. Zgodnie z wyjaśnieniami zawartymi w pkt 175 ogólnych wytycznych wertykalnych ewentualne zagrożenia konkurencji, jakie może spowodować dystrybucja selektywna, to ograniczenie konkurencji międzymarkowej wewnętrznej oraz, szczególnie w przypadku efektu skumulowanego, zamknięcie dostępu do rynku niektórym rodzajom dystrybutorów oraz ułatwienie zмовy między dostawcami lub nabywcami.
54. Aby ocenić na mocy art. 53 ust. 1 ewentualne antykonkurencyjne skutki dystrybucji selektywnej, należy dokonać rozróżnienia czysto jakościowej dystrybucji selektywnej oraz dystrybucji selektywnej o charakterze ilościowym. Jak podkreślono w pkt 43, zasadniczo jakościowa dystrybucja selektywna nie wchodzi w zakres stosowania art. 53 ust. 1.
55. Fakt, że sieć porozumień nie korzysta z przywileju wyłączenia grupowego, ponieważ udział w rynku jednej lub kilku stron przekracza warunkujący wyłączenie próg 30 %, nie oznacza, że takie porozumienia są niezgodne z prawem. Strony takich porozumień powinny przeprowadzić ich indywidualne analizy w celu ustalenia, czy wchodzi one w zakres stosowania art. 53 ust. 1, a jeśli tak, to czy ma do nich zastosowanie wyjątek przewidziany w art. 53 ust. 3.
56. Uwzględniając cechy szczególne dystrybucji nowych pojazdów silnikowych można stwierdzić, że ilościowa dystrybucja selektywna zwykle będzie spełniać warunki określone w art. 53 ust. 3, jeśli udział stron w rynku nie przekracza 40 %. Strony takich porozumień powinny jednak pamiętać, że stosowanie pewnych standardów selekcji może wpłynąć na to, czy zawierane porozumienia spełniają warunki określone w art. 53 ust. 3. Na przykład, mimo że zastosowanie klauzul lokalizacji w porozumieniach dotyczących dystrybucji selektywnej w odniesieniu do nowych pojazdów silnikowych (tj. porozumieniach zawierających obowiązujący członka systemu dystrybucji selektywnej zakaz prowadzenia działalności z nieautoryzowanego miejsca siedziby) zwykle będzie przynosić korzyści pod względem efektywności w postaci efektywniejszej logistyki i bardziej przewidywalnego zasięgu sieci, może się okazać, że przeważają nad nimi minusy, jeśli udział dostawcy w rynku jest bardzo duży. W takich okolicznościach możliwe jest, że do tego rodzaju klauzul nie będzie mieć zastosowania wyjątek przewidziany w art. 53 ust. 3.

57. Konkretnie pytania rodzi również indywidualna ocena dystrybucji selektywnej w odniesieniu do autoryzowanych warsztatów. W zakresie, w jakim istnieje rynek <sup>(27)</sup> usług naprawy i konserwacji, który jest oddzielny od rynku sprzedaży nowych pojazdów silnikowych, uznaje się, że jest on powiązany z konkretną marką. Głównym źródłem konkurencji w ramach takiego rynku są oddziaływania pomiędzy konkurującymi między sobą niezależnymi i autoryzowanymi warsztatami pojazdów danej marki.
58. Niezależne warsztaty wywierają szczególnie silną presję konkurencyjną, ponieważ ich modele działalności gospodarczej i powiązane koszty operacyjne są inne niż w sieciach autoryzowanych warsztatów. Ponadto w przeciwieństwie do autoryzowanych warsztatów, wykorzystujących w znacznym zakresie części oznaczone marką producenta samochodów, niezależne warsztaty zasadniczo mają większy dostęp do innych marek, co umożliwiła właścicielowi pojazdu silnikowego wybór pomiędzy częściami konkurujących producentów. Ponadto z uwagi na fakt, że znakomitej większości napraw nowych pojazdów silnikowych dokonuje się w autoryzowanych zakładach naprawczych, ważne jest, by konkurencja między autoryzowanymi warsztatami pozostała efektywna, co będzie miało miejsce jedynie w przypadku otwartego dostępu do danej sieci dla nowych podmiotów.
59. Nowe ramy prawne ułatwiają Urzędowi Nadzoru EFTA oraz krajowym organom ds. konkurencji ochronę konkurencji pomiędzy niezależnymi zakładami naprawczymi i autoryzowanymi warsztatami oraz pomiędzy członkami poszczególnych sieci autoryzowanych warsztatów. Przede wszystkim obniżenie progu udziału w rynku umożliwiające skorzystanie z wyłączenia dotyczącego jakościowej dystrybucji selektywnej ze 100 % do 30 % rozszerza zakres działania organów ds. konkurencji.
60. Oceniając wpływ porozumień wertykalnych na konkurencję na rynkach towarów i usług posprzedanych dla pojazdów silnikowych, strony powinny mieć na uwadze, że Urząd Nadzoru EFTA chce podtrzymywać konkurencję zarówno wśród członków sieci autoryzowanych warsztatów, jak i między tymi członkami i niezależnymi warsztatami. W tym celu należy zwrócić większą uwagę na trzy szczególne rodzaje zachowań, które mogą ograniczać taką konkurencję, mianowicie utrudnianie niezależnym warszatom dostępu do informacji technicznych, nadużywanie prawnych lub przedłużonych gwarancji w celu wykluczenia niezależnych warsztatów lub uzależnianie dostępu do sieci autoryzowanych warsztatów od kryteriów niejakościowych.
61. Mimo iż trzy poniższe sekcje odnoszą się w szczególności do dystrybucji selektywnej, inne typy porozumień wertykalnych, ograniczających bezpośrednio lub pośrednio liczbę partnerów świadczących usługi serwisowe związanych umową z producentem pojazdów silnikowych, mogą wywołać takie same antykonkurencyjne efekty zamknięcia dostępu do rynku.

#### Dostęp niezależnych podmiotów do informacji technicznych

62. Chociaż zasadniczo przyjmuje się, iż czysto jakościowa dystrybucja selektywna nie wchodzi w zakres stosowania art. 53 ust. 1 z uwagi na brak skutków antykonkurencyjnych <sup>(28)</sup>, porozumienia dotyczące jakościowej dystrybucji selektywnej zawierane z autoryzowanymi warsztatami lub dystrybutorami części mogą wchodzić w zakres stosowania art. 53. ust. 1, jeżeli w ramach takiego porozumienia jedna ze stron zamyka dostęp do rynku niezależnym podmiotom, np. nie udostępniając im informacji technicznych dotyczących napraw i konserwacji. W tym kontekście pojęcie niezależnych podmiotów obejmuje niezależne warsztaty, producentów części zamiennych i ich dystrybutorów, producentów wyposażenia lub narzędzi służących do napraw, producentów narzędzi lub sprzętu do napraw,

<sup>(27)</sup> W pewnych okolicznościach rynek systemu obejmujący zarówno pojazdy silnikowe, jak i części zamiennych, można zdefiniować uwzględniając m. in. cykl życia pojazdu silnikowego oraz preferencje i zachowania zakupowe użytkowników. Zobacz obwieszczenie Urzędu Nadzoru EFTA w sprawie definicji rynku właściwego do celów prawa konkurencji na terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego, Dz.U. L 200 z 16.7.1998, s. 46 oraz Suplement EOG do Dz.U. nr 28 z 16.7.1998, s. 3, pkt 56. Jednym z istotnych czynników jest to, czy znaczna część nabywców dokonuje wyboru w oparciu o koszty utrzymania pojazdu przez cały cykl życia produktu, czy też nie. Dla przykładu zachowania zakupowe nabywców ciężarówek kupujących i utrzymujących całą flotę, którzy w momencie zakupu pojazdu silnikowego biorą pod uwagę jego koszty utrzymania, mogą się znacznie różnić od zachowań nabywców indywidualnych pojazdów silnikowych. Innym istotnym czynnikiem jest istnienie i względne położenie dostawców części, warsztatów lub dystrybutorów części działających na rynku towarów i usług posprzedanych niezależnie od producentów pojazdów silnikowych. W większości przypadków prawdopodobnie istnieje rynek towarów i usług posprzedanych związany z daną marką, głównie z uwagi na to, że nabywcy to osoby prywatne lub małe i średnie przedsiębiorstwa, które kupują pojazdy silnikowe i usługi posprzedane osobno i nie mają systematycznego dostępu do informacji umożliwiających im wcześniejszą ocenę ogólnych kosztów posiadania pojazdu silnikowego.

<sup>(28)</sup> Jak wskazano w pkt 54 powyżej, nie będzie to raczej miało miejsca na rynkach naprawy i konserwacji, dopóki niezależne warsztaty zapewniają konsumentom alternatywne kanały serwisowania pojazdów silnikowych.

wydawców informacji technicznych, kluby automobilowe, świadczących pomoc drogową, świadczących usługi kontrolne i badawcze oraz świadczących usługi szkoleniowe dla osób zajmujących się naprawami.

63. Dostawcy dostarczają autoryzowanym warsztatom pełne informacje techniczne konieczne do przeprowadzania napraw i konserwacji pojazdów silnikowych ich marek i często są jedynymi przedsiębiorstwami, które mogą dostarczyć warsztatom wszystkie potrzebne im informacje techniczne dotyczące danej marki. W takiej sytuacji, jeśli dostawca nie zapewnia niezależnym podmiotom odpowiedniego dostępu do informacji technicznych w zakresie napraw i konserwacji dotyczących danej marki, ewentualne negatywne skutki jego porozumień z autoryzowanymi warsztatami lub dystrybutorami części mogą zostać wzmocnione i spowodować, że porozumienia te wejdą w zakres stosowania art. 53 ust. 1.
64. Poza tym brak dostępu do niezbędnych informacji technicznych może doprowadzić do pogorszenia pozycji rynkowej niezależnych podmiotów, przynosząc szkody konsumentom w postaci znacznego ograniczenia wyboru części zamiennych, wyższych cen usług naprawy i konserwacji, mniejszego wyboru warsztatów naprawczych i potencjalnych problemów z bezpieczeństwem. W takiej sytuacji korzyści związane z efektywnością, jakich zwykle można by oczekiwać w związku z porozumieniami dotyczącymi autoryzowanych warsztatów i dystrybucji części, mogą okazać się niewystarczające do zrównoważenia skutków antykonkurencyjnych. Takie porozumienia nie spełniałyby warunków określonych w art. 53 ust. 3.
65. W akcie wymienionym w pkt 1 załącznika II do Porozumienia EOG (rozporządzenie (WE) nr 715/2007 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 czerwca 2007 r. <sup>(29)</sup>) w sprawie homologacji typu pojazdów silnikowych w odniesieniu do emisji zanieczyszczeń pochodzących z lekkich pojazdów pasażerskich i użytkowych (Euro 5 i Euro 6) oraz w sprawie dostępu do informacji dotyczących naprawy i utrzymania pojazdów, a także w akcie wymienionym w pkt 45zt załącznika II do Porozumienia EOG (rozporządzenie Komisji (WE) nr 692/2008 z dnia 18 lipca 2008 r. wykonujące i zmieniające rozporządzenie (WE) nr 715/2007 Parlamentu Europejskiego i Rady <sup>(30)</sup>) w sprawie homologacji typu pojazdów silnikowych w odniesieniu do emisji zanieczyszczeń pochodzących z lekkich pojazdów pasażerskich i użytkowych (Euro 5 i Euro 6) oraz w sprawie dostępu do informacji dotyczących naprawy i utrzymania pojazdów, przewidziano system rozpowszechniania informacji dotyczących napraw i konserwacji w odniesieniu do pojazdów osobowych wprowadzonych na rynek od dnia 1 września 2009 r. W rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 595/2009 z dnia 18 czerwca 2009 r. dotyczącym homologacji typu pojazdów silnikowych i silników w odniesieniu do emisji zanieczyszczeń pochodzących z pojazdów ciężarowych o dużej ładowności (Euro 6) oraz w sprawie dostępu do informacji dotyczących naprawy i obsługi technicznej pojazdów <sup>(31)</sup> i w odpowiednich środkach wykonawczych przyjętych w następstwie tego rozporządzenia przewidziano tego typu system w odniesieniu do pojazdów użytkowych wprowadzonych na rynek od dnia 1 stycznia 2013 r. Urząd Nadzoru EFTA będzie uwzględniać wymienione akty przy ocenie przypadków, w których zachodzi podejrzenie nieudostępnienia informacji technicznych dotyczących napraw i konserwacji w odniesieniu do pojazdów silnikowych wprowadzonych na rynek przed tymi datami. Podczas dokonywania oceny, czy nieudostępnienie danej informacji może doprowadzić do objęcia danego porozumienia art. 53 ust. 1, należy uwzględnić kilka czynników, między innymi:
- a) czy dana informacja jest informacją techniczną, czy też informacją innego rodzaju, np. handlową <sup>(32)</sup>, której udostępnienia można z uzasadnionych przyczyn odmówić;
  - b) czy nieudostępnienie danej informacji technicznej będzie miało znaczny wpływ na możliwości wykonywania działalności przez niezależne podmioty i wywierania przez nie presji konkurencyjnej na rynek;
  - c) czy daną informację techniczną udostępniono uczestnikom właściwej sieci autoryzowanych warsztatów; jeżeli w jakiegokolwiek formie udostępniono ją sieci autoryzowanych warsztatów, należy ją również udostępnić w niedyskryminujący sposób niezależnym podmiotom;

<sup>(29)</sup> Dz.U. L 171 z 29.6.2007, s. 1, uwzględniony w pkt 1 załącznika II do Porozumienia EOG decyzją nr 4/2008 (Dz.U. L 154 z 12.6.2008, s. 7 oraz Supplement EOG nr 33 z 12.6.2008, s. 6).

<sup>(30)</sup> Dz.U. L 199 z 28.7.2008, s. 1, uwzględniony w pkt 45zt załącznika II do Porozumienia EOG decyzją nr 43/2009 (Dz.U. L 162 z 25.6.2009, s. 20 oraz Supplement EOG nr 33 z 25.6.2009, s. 5).

<sup>(31)</sup> Dz.U. L 188 z 18.7.2009, s. 1 (jak dotąd nieuwzględnione w Porozumieniu EOG).

<sup>(32)</sup> Za informację handlową należy uznać informację wykorzystywaną do prowadzenia działalności handlowej w zakresie usług naprawy i konserwacji, niemniej jednak nie jest ona niezbędna do przeprowadzania napraw i konserwacji pojazdów silnikowych. Przykładem takiej informacji jest np. oprogramowanie dotyczące fakturowania czy informacje dotyczące stawek za godzinę pobieranych w ramach sieci autoryzowanych warsztatów.

d) czy informacja techniczna będzie ostatecznie<sup>(33)</sup> wykorzystana w celu przeprowadzania napraw i konserwacji pojazdów silnikowych, czy też będzie służyła innym celom<sup>(34)</sup>, takim jak produkcja części zamiennych lub narzędzi.

66. Pojęcie informacji technicznej staje się, w związku z postępowaniem technologicznym, płynne. Konkretnie przykłady informacji technicznych obejmują obecnie oprogramowanie, kody błędów i inne parametry wraz z aktualizacjami wymagane do pracy przy jednostkach sterowania elektronicznego w celu wprowadzenia lub przywrócenia ustawień rekomendowanych przez dostawcę, numery identyfikacyjne i inne sposoby identyfikacji pojazdów silnikowych, katalogi części zamiennych, procedury napraw i konserwacji, rozwiązywania praktyczne wynikające z konkretnych doświadczeń i odnoszące się do problemów pojawiających się zazwyczaj w konkretnym modelu lub w konkretnej partii, przypomnienia oraz inne zawiadomienia zawierające wykaz napraw, które mogą być wykonane bezpłatnie w ramach sieci autoryzowanych warsztatów naprawy. Informację techniczną stanowią również kody części i pozostałe informacje niezbędne do identyfikacji właściwej części zamiennej oznaczonej marką producenta samochodu pasującej do danego pojazdu silnikowego (tj. części, którą producent pojazdów zazwyczaj dostarcza członkom sieci autoryzowanych warsztatów w celu przeprowadzenia naprawy danego pojazdu silnikowego)<sup>(35)</sup>. Jako wskazówkę, co zdaniem Urzędu Nadzoru EFTA stanowi informację techniczną do celów stosowania art. 53, należy również traktować wykazy zawarte w art. 6 ust. 2 aktu wymieniającego w pkt 1 załącznika II do Porozumienia EOG (rozporządzenie (WE) nr 715/2007) i w rozporządzeniu (WE) nr 595/2009, które nie zostało jeszcze uwzględnione w Porozumieniu EOG.
67. W kontekście oceny zgodności porozumień dotyczących autoryzowanych warsztatów z art. 53 ważny jest również sposób udostępniania informacji technicznych. Dostęp powinien być przyznany na żądanie i bez zbędnej zwłoki, informacje powinny być udostępniane w formie umożliwiającej ich wykorzystanie, a opłata pobierana za udostępnienie informacji nie powinna zniechęcać do dostępu do nich poprzez nieuwzględnienie zakresu, w jakim niezależne podmioty z niej korzystają. Dostawca pojazdów silnikowych powinien być zobowiązany do udostępnienia informacji technicznej dotyczącej nowych pojazdów silnikowych niezależnym podmiotom jednocześnie z udostępnianiem takiej informacji autoryzowanym warszatom, a także nie powinien zobowiązywać niezależnych podmiotów do kupowania innych informacji, niż niezbędne do realizacji danych prac. Artykuł 53 nie zobowiązuje jednak dostawcy do dostarczania informacji technicznej w standardowym formacie bądź też za pomocą określonego systemu technicznego, jak np. standard CEN/ISO lub format OASIS, co przewidziano w akcie wymienionym w pkt 1 załącznika II do Porozumienia EOG (rozporządzenie (WE) nr 715/2007) oraz w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 295/2009 z dnia 18 marca 2009 r. dotyczącym klasyfikacji niektórych towarów według Nomenklatury Scalonej<sup>(36)</sup> i podobnych zasad klasyfikacji.
68. Powyższe uwagi dotyczą również dostępu niezależnych podmiotów do narzędzi i szkoleń. „Narzędzia” obejmują w tym kontekście elektroniczny sprzęt diagnostyczny i inne narzędzia służące do wykonywania napraw, w tym odpowiednie oprogramowanie wraz z jego okresową aktualizacją, oraz świadczenie związanych z tymi narzędziami usług posprzedażnych.

#### Nadużywanie gwarancji

69. Jakościowe porozumienia dotyczące dystrybucji mogą również wejść w zakres stosowania art. 53 ust. 1, jeśli dostawca i członkowie sieci autoryzowanych warsztatów otwarcie lub w sposób domniemany starają się ograniczać wykonywanie napraw pewnych kategorii pojazdów silnikowych do członków sieci autoryzowanych warsztatów. Takie sytuacje mogą mieć miejsce np. poprzez uzależnianie prawnych lub przedłużonych gwarancji producenta wobec nabywcy od tego, czy użytkownik ostatecznie zleci przeprowadzanie wszystkich napraw i konserwacji, również tych nieobjętych gwarancją, jedynie autoryzowanym warszatom w ramach sieci. To samo odnosi się do warunków gwarancji wymagających użycia części zamiennych marki producenta w odniesieniu do wymiany części nieobjętych warunkami gwarancji. Wątpliwe wydaje się, aby porozumienia dotyczące dystrybucji selektywnej wprowadzające tego typu praktyki mogły przynieść konsumentom korzyści, które uzasadniałyby objęcie takich porozumień wyjątkiem przewidzianym w art. 53 ust. 3. Jeżeli jednak dostawca w uprawniony sposób nie uzna danej reklamacji z tytułu gwarancji z uwagi na związek przyczynowy między reklamacją

<sup>(33)</sup> Tak jak informacja dostarczana wydawcom, którzy przekazują ją dalej warszatom pojazdów silnikowych.

<sup>(34)</sup> Informację wykorzystywaną do celów zamontowania części zamiennej w pojeździe silnikowym lub wykorzystania w nim danego narzędzia należy uznać za wykorzystywaną do celów naprawy i konserwacji; natomiast informacji dotyczącej projektu, procesu produkcyjnego lub materiałów wykorzystywanych w produkcji części zamiennej nie należy uznawać za należącą do tej kategorii, w związku z czym można zrezygnować z jej udostępnienia.

<sup>(35)</sup> Niezależny podmiot nie powinien być zmuszony do zakupu takiej części zamiennej, aby uzyskać tego typu informacje.

<sup>(36)</sup> Dz.U. L 95 z 9.4.2009, s. 7. – dokument niemający znaczenia dla EOG.

a nieprawidłowo przeprowadzoną naprawą lub konserwacją przez warsztat lub też wykorzystaniem części zamiennych niskiej jakości, nie będzie to miało wpływu na zgodność z zasadami konkurencji porozumień dostawców zawieranych z warsztatami.

#### Dostęp do sieci autoryzowanych warsztatów

70. Konkurencja między autoryzowanymi i niezależnymi warsztatami nie jest jedyną formą konkurencji, jaką należy uwzględnić, przeprowadzając analizę zgodności porozumień dotyczących autoryzowanych warsztatów z art. 53. Strony powinny również ocenić, w jakim stopniu autoryzowane warsztaty działające w danej sieci są w stanie konkurować ze sobą nawzajem. Jednym z głównych czynników decydujących o intensywności takiej konkurencji są warunki dostępu do sieci, ustalone na podstawie standardowych porozumień dotyczących autoryzowanych warsztatów. Z uwagi na zasadniczo silną pozycję rynkową sieci autoryzowanych warsztatów, ich szczególne znaczenie dla właścicieli nowszych pojazdów silnikowych oraz fakt, że konsumenci niechętnie pokonują długie dystanse w celu naprawy pojazdu, zdaniem Urzędu Nadzoru EFTA ważne jest, aby dostęp do sieci autoryzowanych warsztatów był zasadniczo otwarty dla wszystkich przedsiębiorstw spełniających ustalone kryteria jakościowe. Stosowanie ilościowych kryteriów wyboru do starających się o przyjęcie do sieci przedsiębiorstw może spowodować, że porozumienie wejdzie w zakres art. 53 ust. 1.
71. Szczególny przypadek zachodzi, gdy porozumienie zobowiązuje autoryzowane warsztaty także do sprzedaży nowych pojazdów silnikowych. Takie porozumienia prawdopodobnie weszłyby w zakres art. 53 ust. 1, jako że tego rodzaju zobowiązanie nie ma związku z charakterem usług objętych porozumieniem. Ponadto w przypadku marki o ustalonej pozycji porozumienia zawierające takie zobowiązanie zasadniczo nie mogłyby skorzystać z wyjątku przewidzianego w art. 53 ust. 3, ponieważ ich skutkiem byłoby poważne ograniczenie dostępu do sieci autoryzowanych warsztatów i wynikające stąd ograniczenie konkurencji bez żadnych korzyści dla konsumentów. Jednak w niektórych przypadkach dostawca planujący wprowadzenie marki na konkretny rynek geograficzny może mieć początkowo trudności ze znalezieniem dystrybutorów gotowych na konieczne inwestycje, jeżeli nie mieliby oni pewności, że nie będą musieli konkurować z nieuczestniczącymi w sieci autoryzowanymi warsztatami, które mogą próbować skorzystać na ich inwestycjach. W takiej sytuacji umowne powiązanie tych dwóch rodzajów działalności na ograniczony okres miałyby prokonkurencyjny wpływ na rynek sprzedaży pojazdów silnikowych, umożliwiając wprowadzenie nowej marki, nie miałyby natomiast żadnego wpływu na potencjalny rynek napraw związany z daną marką, który zresztą nie powstanie, jeśli pojazdy silnikowe danej marki nie wejdą do sprzedaży. Takie porozumienia najprawdopodobniej nie weszłyby więc w zakres art. 53 ust. 1.
-