

**DISTRIBUCE A SERVIS MOTOROVÝCH VOZIDEL
V EVROPSKÉ UNII**

NAŘÍZENÍ KOMISE (ES) č. 1400/2002 ze dne 31. července 2002¹

**O POUŽITÍ ČL. 81 ODST. 3 SMLOUVY NA KATEGORIE
VERTIKÁLNÍCH DOHOD A JEDNÁNÍ VE VZÁJEMNÉ SHODĚ
V ODVĚTVÍ MOTOROVÝCH VOZIDEL**

VYSVĚTLUJÍCÍ BROŽURA

Evropská komise – Generální ředitelství pro hospodářskou soutěž

¹ Úř. věst. L 203, 1.8.2002, s. 30.

k dispozici také na internetu:

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

© Evropská společenství, 2002

Reprodukce je možná pouze v případě uvedení zdroje

Předmluva

Distribuce a opravy motorových vozidel jsou pro evropského zákazníka oblasti zásadního významu. Toto odvětví je spojováno se specifickými problémy hospodářské soutěže – zejména co se týče společného trhu a z něho vyplývajícího práva zákazníků zakoupit automobil v Evropské unii tam, kde to pro ně bude výhodné. Nové nařízení 1400/2002, které je vysvětleno v této brožuře, bylo navrženo tak, aby tyto problémy vyřešilo a zároveň zohlednilo zvláštní rysy odvětví motorových vozidel.

Nové nařízení se také zabývá problematikou související s opravami a údržbou a dodávkou náhradních dílů vzhledem k tomu, že za dobu životnosti vozidla jsou náklady související s těmito službami téměř stejně vysoké jako sama původní kupní cena vozidla.

Cílem tohoto nového nařízení je prohloubit hospodářskou soutěž a přinést konkrétní užitek evropským zákazníkům. Nařízení otevírá cestu k většímu využití nových postupů distribuce, např. prodeje prostřednictvím internetu a obchodních zastoupení pro více značek. Povede k větší hospodářské soutěži mezi prodejci, výrazně zjednoduší nákup nových vozidel v zahraničí a též povede k větší cenové soutěži. Majitelé vozů budou mít více možností vybrat si, kde si nechají provést opravy a údržbu vozu a jaké náhradní díly budou použity.

Tato vysvětlující brožura byla sestavena Generálním ředitelstvím pro hospodářskou soutěž a má sloužit jako právně nezávazný manuál k tomuto nařízení. Jejím cílem je poskytnout různým skupinám zúčastněných stran, zejména zákazníkům, prodejcům a servisním pracovníkům, rady a informace. Vzhledem k zásadním změnám, které toto nařízení zavádí, jsou tyto informace velice důležité. Brožura obsahuje samostatné části pro jednotlivé strany a nabízí odpovědi na otázky, které mohou vyvstat. To by mělo čtenářům umožnit snadněji nalézt informace odpovídající jejich potřebám.

Generální ředitelství pro hospodářskou soutěž bude pozorně sledovat provádění tohoto důležitého nařízení, a pokud to bude nutné, ihned podnikne kroky pro zajištění toho, aby byla respektována pravidla hospodářské soutěže a aby nařízení přinášelo evropským zákazníkům prospěch.

*Philip Lowe
generální ředitel pro hospodářskou soutěž*

Obsah

1.	ÚVOD	7
2.	STRUKTURA BROŽURY	10
3.	ZÁKLADNÍ PRINCIPY NAŘÍZENÍ (ES) Č. 1400/2002	11
3.1.	Obecný přístup.....	11
3.2.	Důsledek nového obecného přístupu v distribuci a servisu motorových vozidel 12	
4.	OBSAH NAŘÍZENÍ.....	15
4.1.	Definice použité v nařízení (článek 1)	15
4.2.	Oblast působnosti nařízení (článek 2)	15
4.2.1.	Výrobky a služby pokryté oblastí působnosti nařízení	16
4.2.2.	Kategorie dohod spadajících do oblasti působnosti nařízení	18
4.3.	Všeobecné podmínky použití (článek 3)	21
4.3.1.	Prahy podílů na trhu	21
4.3.2.	Všeobecné podmínky o zvláštních ustanoveních, která musejí být v dohodách zahrnuta.....	24
4.4.	Tvrdá omezení (článek 4).....	27
4.5.	Zvláštní podmínky (článek 5).....	30
4.5.1.	Obchodování s různými značkami	31
4.5.2.	Usazení schválených distributorů nebo servisních pracovníků v selektivních distribučních systémech	33
4.6.	Odejmutí výhody z blokové výjimky (článek 6).....	35
4.7.	Neuplatnění na relevantním trhu (článek 7).....	36
4.8.	Vstup v platnost a přechodné období (články 12 a 10).....	37
4.9.	Dohled a hodnotící zpráva (článek 11).....	39
5.	PRÁVA, POVINNOSTI A PŘÍLEŽITOSTI STANOVENÉ NAŘÍZENÍM	40
5.1.	Zákazníci: rostoucí výběr pro zákazníky v souladu s principy společného trhu.....	40
5.1.1.	Prodej.....	40
5.1.2.	Poprodejní servis	43
5.2.	Zprostředkovatelé	45
5.3.	Schválení distributori nových motorových vozidel (označování v této brožuře také jako prodejci).....	46
5.3.1.	Prodej nových vozidel prostřednictvím prodejců.....	47
5.3.1.1.	Prodej nových motorových vozidel zákazníkům, kteří využívají služeb zprostředkovatelů.....	50

5.3.1.2.	Prodej nových vozidel leasingovým společností.....	50
5.3.2.	Prodej různých značek motorových vozidel (multi-branding).....	51
5.3.3.	Právo otevřít další prodejní místa (zákaz „klauzule o umístění“)	52
5.3.4.	Dodávka nového vozidla prodejci.....	55
5.3.5.	Spory týkající se smluvních záležitostí	55
5.3.6.	Právo prodejce rozhodnout se, zda bude provádět servis oprav a údržby, či nikoliv	56
5.3.7.	Převod/prodej obchodního zastoupení nebo schváleného servisu.....	57
5.3.8.	Ukončení dohody o obchodním zastoupení	58
5.4.	Schválení servisní pracovníci.....	60
5.4.1.	Jak se stát schváleným servisním pracovníkem	61
5.4.2.	Neexistence klauzule o umístění pro schválené servisní pracovníky	62
5.4.3.	Náhradní díly a schválený servisní pracovník.....	62
5.4.4.	Zákaz soutěžit pro schválené servisní pracovníky	64
5.4.5.	Převod schválené opravny.....	64
5.5.	Samostatné hospodářské subjekty na trhu poprodejních služeb	64
5.5.1.	Přístup k technickým informacím	64
5.5.2.	Vztah mezi samostatnými a schválenými servisními pracovníky	69
6.	DEFINICE TRHU A VÝPOČET PODÍLU NA TRHU	70
6.1.	Principy definice trhu	70
6.2.	Příklady definice trhu a výpočet podílu na trhu	73
7.	DISTRIBUCE NÁHRADNÍCH DÍLŮ A PŘÍSTUP K NIM.....	78
8.	PŘÍLOHA I – ODKAZY NA NEJDŮLEŽITĚJŠÍ DOKUMENTY TÝKAJÍCÍ SE PRAVIDEL HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE PRO PRODEJ MOTOROVÝCH VOZIDEL V EVROPSKÉ UNII	84
9.	PŘÍLOHA II – TEXT NAŘÍZENÍ 1400/2002.....	86
10.	REJSTŘÍK.....	98

1. ÚVOD

V členských státech Evropské unie distribuují výrobci motorových vozidel a náhradních dílů své výrobky prostřednictvím sítí distributorů. Distributoři motorových vozidel se běžně nazývají prodejci a toto označení se používá též v této brožuře. Výrobci motorových vozidel a další podniky provozují také sítě schválených servisních pracovníků. Taková distribuční síť či síť oprav se skládá ze svazku podobných dohod mezi výrobcem a jednotlivými distributory nebo servisními pracovníky. Pro účely právních předpisů upravujících hospodářskou soutěž se tyto dohody nazývají vertikální dohody, neboť výrobce a distributor či servisní pracovník působí na různých úrovních výrobního či distribučního řetězce.

Článek 81 Smlouvy o Evropském společenství se použije na dohody, které mohou ovlivnit obchod mezi členskými státy a které vylučují, omezují nebo narušují hospodářskou soutěž. První podmínka pro použití článku 81 je, že příslušné dohody mohou mít znatelný vliv na obchod mezi členskými státy. Tak tomu většinou bude, jestliže je síť rozšířena na celém území členského státu. Tam, kde je splněna první podmínka, zakazuje čl. 81 odst. 1 dohody, které znatelně omezují nebo narušují hospodářskou soutěž². To může nastat v případě, že vertikální dohody nejen stanovují cenu a množství pro určité prodejní a nákupní transakce, ale obsahují také omezení pro dodavatele nebo kupujícího (dále jen „vertikální omezení“). Podle čl. 81 odst. 3 je takový zákaz neúčinný pro dohody přinášející dostatečné výhody jako např. zlepšení účinnosti, které převáží nad účinky poškozujícími hospodářskou soutěž. Takovým dohodám bude podle čl. 81 odst. 3 udělena výjimka. Dohody mohou mít výjimku pouze v případě, že spotřebitelé budou mít podíl na výhodách vyplývajících ze zlepšení³.

² Ve čl. 81 odst. 1 je stanoveno:

Se společným trhem jsou neslučitelné, a proto zakázané, veškeré dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, které by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy a jejichž cílem nebo výsledkem je vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na společném trhu, zejména ty, které

a) přímo nebo nepřímo určují nákupní nebo prodejní ceny anebo jiné obchodní podmínky;

b) omezují nebo kontrolují výrobu, odbyt, technický rozvoj nebo investice;

c) rozdělují trhy nebo zdroje zásobování;

d) uplatňují vůči obchodním partnerům rozdílné podmínky při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodněni v hospodářské soutěži;

e) podmiňují uzavření smluv tím, že druhá strana přijme další plnění, která ani věcně, ani podle obchodních zvyklostí s předmětem těchto smluv nesouvisí.

³ Ve čl. 81 odst. 3 je stanoveno:

„Odstavec 1 však může být prohlášen za neúčinný pro:

- dohody nebo kategorie dohod mezi podniky,*
- rozhodnutí nebo kategorie rozhodnutí sdružení podniků a*
- jednání ve vzájemné shodě nebo jejich kategorie,*

Otázka, zda vertikální dohoda skutečně omezuje hospodářskou soutěž a zda v takovém případě výhody převažují nad účinky poškozujícími hospodářskou soutěž, bude často záležet na struktuře trhu. V podstatě je nutné individuální hodnocení. Komise však může nařízením udělit také výjimku pro celé kategorie dohod. Taková nařízení se obecně nazývají „nařízení o blokové výjimce“. Komise například přijala nařízení o blokové výjimce pro dohody o dodávkách a distribuci známé jako nařízení Komise 2790/1999⁴. Uvedené nařízení o blokové výjimce se v podstatě použije na vertikální dohody ve všech odvětvích průmyslu a obchodu. Nařízení 2790/1999 se však nepoužije v případech, kdy Komise přijala nařízení o blokové výjimce pro určité odvětví⁵.

Odvětví motorových vozidel mělo po určitou dobu nařízení o blokové výjimce pro určité odvětví. Platnost nařízení Komise 1475/95⁶, dřívějšího nařízení určené pro odvětví motorových vozidel, skončila dne 30. září 2002 a nařízení bylo nahrazeno nařízením Komise 1400/2002 ze dne 31. července 2002 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě v odvětví motorových vozidel⁷ (dále „nařízení“ nebo „nové nařízení“).

Nové nařízení je použitelné v Evropské unii. Je také použitelné v EHP⁸.

Nové nařízení, které vstoupilo v platnost dnem 1. října 2002, zavádí řadu podstatných změn týkajících se výjimky pro dohody o distribuci nových motorových vozidel a náhradních dílů. Zavádí také značné změny týkající se výjimky pro dohody o poskytování servisu oprav a údržby schválenými a samostatnými servisními pracovníky a jinými samostatnými hospodářskými subjekty, jako jsou silniční asistenční služby, distributoři náhradních dílů a poskytovatelé odborných školení pro servisní pracovníky.

Komise však má všeobecný postup, který poskytuje zúčastněným stranám dostatečnou dobu na přizpůsobení se novému právnímu rámci, a nové nařízení bude proto plně použitelné až po skončení přechodných období⁹.

keré přispívají ke zlepšení výroby nebo distribuce výrobků anebo k podpoře technického či hospodářského pokroku, přičemž vyhrazují spotřebitelům přiměřený podíl na výhodách z toho vyplývajících, (...)“

⁴ Nařízení Komise (ES) č. 2790/1999 ze dne 22. prosince 1999 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě (Úř. věst. L 336, 29.12.1999, s. 21).

⁵ Viz čl. 2 odst. 5 nařízení 2790/1999.

⁶ Nařízení Komise (ES) č. 1475/95 ze dne 28. června 1995 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod o prodeji a servisu motorových vozidel (Úř. věst. L 145, 29.6.1995, s. 25).

⁷ Úř. věst. L 203, 1.8.2002, s. 30.

⁸ Viz rozhodnutí Smíšeného výboru EHP č. 136/2002 ze dne 27. září 2002, kterým se mění příloha XIV (Hospodářská soutěž) dohody o EHP (dosud nebylo zveřejněno v Úř. věst.); viz také rozhodnutí Smíšeného výboru EHP 46/96 ze dne 19. července 1996, kterým se mění příloha XIV (Hospodářská soutěž) dohody o EHP (Úř. věst. L 291, 14.11.1996, s. 39), podle kterého bylo nařízení 1475/95 použitelné také v členských státech EHP.

⁹ Viz níže uvedený oddíl 4.8 a články 10 a 12 nařízení. Dohody, které splňují požadavky nařízení 1475/95, mají výjimku do 30. 9. 2003. Mimo to může být prodejcům nových motorových vozidel

Tato brožura má sloužit jako průvodce nařízením pro zákazníky¹⁰ a jiné hospodářské subjekty. Je také určena na pomoc společnostem k tomu, aby provedly vlastní hodnocení shody svých vertikálních dohod s pravidly hospodářské soutěže ES. Obsahuje odbornou analýzu a vysvětlení a poskytuje odpovědi na otázky, s nimiž mohou být v praxi konfrontováni výrobci, prodejci, výrobci a distributoři náhradních dílů, schválení a samostatní servisní pracovníci a jiné samostatné hospodářské subjekty podílející se na prodeji a/nebo servisu oprav a údržby motorových vozidel. Brožura však neposkytuje podrobný komentář ke každému ustanovení nařízení a není právně závazná.

v selektivním systému distribuce do 30. 9. 2005 zakázáno otevírat další prodejní místa na jiných místech Evropské unie.

¹⁰ Jedním z hlavních cílů této brožury je informovat zákazníky a jejich zprostředkovatele, jak nařízení zaručuje možnost zakoupit vozidlo kdekoli v Evropské unii v souladu s principy společného trhu.

2. STRUKTURA BROŽURY

Brožura má tuto strukturu:

Kapitola 3 vysvětluje filozofii a cíle nařízení týkající se distribuce motorových vozidel a servisu oprav a údržby.

Kapitola 4 obsahuje vysvětlení struktury nařízení a určitých právních aspektů každého z jeho ustanovení. To může být zajímavé zejména pro právníky a ostatní osoby, které by rády lépe pochopily oblast působnosti a obsah jednotlivých částí tohoto nařízení.

Kapitola 5 je určena zejména zákazníkům, včetně zprostředkovatelů, prodejcům nových vozidel a servisním pracovníkům. Poskytuje odpovědi na otázky, které zřejmě vyvstanou pro každou z těchto zúčastněných kategorií, a to v oddělených sekcích pro jednotlivé kategorie. Odpovědi na tyto otázky mohou být důležité také pro výrobce vozidel a náhradních dílů a jejich velkoobchodní prodejce. Práva udělená např. zákazníkům nebo samostatným servisním pracovníkům mohou také odpovídat závazkům stanoveným pro jiné hospodářské subjekty jako např. výrobce vozidel.

Kapitola 6 se zabývá odbornými otázkami souvisejícími s definicí trhu.

Kapitola 7 se zabývá distribucí náhradních dílů z technické perspektivy.

Na závěr tvoří přílohu této brožury seznam referenčních dokumentů souvisejících s novým systémem a plné znění nového nařízení; tyto jsou k dispozici také na internetových stránkách Generálního ředitelství pro hospodářskou soutěž¹¹.

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

3. ZÁKLADNÍ PRINCIPY NAŘÍZENÍ (ES) Č. 1400/2002

3.1. Obecný přístup

Nařízení 1400/2002 je nařízením o blokové výjimce a je specifické pro odvětví motorových vozidel. Vztahuje se na dohody týkající se distribuce nových motorových vozidel a náhradních dílů a dohod o distribuci, kterými se řídí poskytování servisu oprav a údržby schválenými servisními pracovníky. Zabývá se také problematikou přístupu k technickým informacím pro samostatné hospodářské subjekty přímo nebo nepřímo zapojené do oprav a údržby motorových vozidel, např. samostatné servisní pracovníky, a přístupem k náhradním dílům.

Nařízení 1400/2002 je přísnější než předcházející nařízení 1475/95 či nařízení 2790/1999, a jeho cílem je náprava problémů hospodářské soutěže, které byly v tomto odvětví zjištěny¹².

Nařízení 1400/2002 je založeno na obecném postupu Komise pro hodnocení vertikálních omezení, který je stanoven v nařízení 2790/1999 a souvisejících Pokynech k vertikálním omezením¹³. Proto je založeno na ekonomičtějším přístupu a principu, že je na hospodářských subjektech (výrobci, prodejci), aby organizovali distribuci podle svých vlastních potřeb. Nové nařízení je proto méně normativní než nařízení Komise 1475/95, a snaží se vyhnout efektu „svěrací kazajky“¹⁴, k němuž došlo v případě nařízení 1475/95, a umožnit rozvoj inovačních struktur distribuce.

Nové nařízení bere ohled na obecný přístup, že nařízení o blokové výjimce by měla pokrýt restriktivní dohody pouze do určité výše podílu na trhu, v tomto případě je práh obecně 30 %, ačkoli pro kvantitativní selektivní distribuci nových motorových vozidel je to 40 %. Kromě toho nové nařízení pokrývá pouze takové dohody, které splňují určité všeobecné podmínky¹⁵, např. řešení sporu prostřednictvím rozhodce. Důležitá část nařízení je zaměřena na postupy a praktiky vážně omezující hospodářskou soutěž v rámci společného trhu a škodlivé pro zákazníky. V návaznosti na to a v souladu s obecným přístupem Komise k nařízením o blokové výjimce¹⁶ uvádí seznam velmi závažných omezení (často nazývaných „černá

¹² Viz zprávu Komise ze dne 15. listopadu 2000 o hodnocení nařízení (ES) č. 1475/95 o použití čl. 85 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod o prodeji a servisu motorových vozidel. Dokument KOM(2000)743 v konečném znění, zveřejněný na internetu na adrese:

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

¹³ Sdělení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 291, 13.10.2000, s. 1).

¹⁴ Toto je efekt, při kterém, udělením výjimky pouze jednomu způsobu distribuce, nařízení pobízí dodavatele, aby používali téměř identické systémy distribuce, což vede k nepružnosti.

¹⁵ Pro všeobecné podmínky viz článek 3.

¹⁶ Nařízení Komise 2790/1999; nařízení Komise (ES) č. 2658/2000 ze dne 29. listopadu 2000 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie specializačních dohod (Úř. věst. L 304, 5.12.2000, s. 3); nařízení Komise (ES) č. 2659/2000 ze dne 29. listopadu 2000 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie dohod o výzkumu a vývoji (Úř. věst. L 304, 5.12.2000, s. 7).

ustanovení“ nebo „tvrdá omezení“) a objasňuje, co není běžně dovoleno¹⁷. Tento seznam byl vytvořen pro zmírnění nedostatků nařízení 1475/95 a proto, aby byl brán ohled na problematiku specifickou pro odvětví motorových vozidel, zejména co se týče oprav a údržby. Tam, kde tato omezení existují, nejen, že dohoda nebude mít nadále výhodu blokové výjimky, ale nepravděpodobná bude také individuální výjimka. Kromě seznamu tvrdých omezení nové nařízení ukládá zvláštní podmínky pro určitá vertikální omezení, zejména zákazy soutěžit a klauzule o umístění¹⁸. Tam, kde tyto zvláštní podmínky nejsou splněny, jsou tato vertikální omezení vyloučena z blokové výjimky. Nařízení se však nadále použije pro zbytek vertikální dohody, jestliže zbytek dohody může účinkovat nezávisle na vertikálním omezení, pro které se výjimka nepoužije. Pro vertikální omezení, pro které se výjimka nepoužije, bude nutné individuální hodnocení podle článku 81.

3.2. Důsledek nového obecného přístupu v distribuci a servisu motorových vozidel

Dostupná čísla ukazují¹⁹, že nákupní cena a náklady na opravy a údržbu vozidla jednotlivě představují asi 40 % celkových nákladů vlastnictví²⁰. Hospodářská soutěž na trhu prodeje a trhu oprav a údržby je tedy pro zákazníky stejně důležitá, a nařízení se proto zabývá otázkami hospodářské soutěže souvisejícími s obojím.

Hodnotící zpráva, která byla Komisí přijata dne 15. listopadu 2000, došla k závěru, že nařízení 1475/95 nedosáhlo některých zásadních cílů²¹. Použití všeobecného nařízení o vertikální blokové výjimce (nařízení 2790/1999) by také všechny tyto problémy zjištěné v hodnotící zprávě nevyřešilo. Nařízení 1400/2002 zavádí přísnější přístup, a to i navzdory tomu, že je založeno na stejném nenormativním přístupu jako nařízení 2790/1999.

Co se týče distribuce nových motorových vozidel, vychází nařízení z těchto principů:

- zákaz kombinace selektivní a výhradní distribuce, která byla povolena nařízením 1475/95. Pro získání výhod nového nařízení si výrobci musí vybrat, zda při určování svých distributorů vytvoří systémy selektivní, nebo výhradní distribuce;
- posílení hospodářské soutěže mezi prodejci v různých členských státech (soutěž v rámci značky) a zlepšení integrace trhu zejména neudělováním výjimky dohodám o distribuci, které omezují pasivní prodej,

¹⁷ Pro tvrdá omezení viz článek 4.

¹⁸ Pro zvláštní podmínky viz článek 5.

¹⁹ Andersen, Studie účinku možných budoucích legislativních scénářů distribuce motorových vozidel na všechny zúčastněné strany, s. 43, kapitola II.2.1.B; zveřejněno na internetu: http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/.

²⁰ Zbývajících 20 % na financování, pojištění a další náklady.

²¹ Viz zprávu Komise o hodnocení nařízení 1475/95.

neudělováním výjimky dohodám o distribuci v systémech selektivní distribuce, které omezují aktivní prodej, a ustanoveními o neudělení výjimky (obecně nazývané „klauzule o umístění“), které prodejčům v systémech selektivní distribuce zakazují zakládat další prodejní místa na jiných místech společného trhu²²;

- odstranění závazku, aby firma prováděla prodej i servis²³, neudělováním výjimky dohodám, které neumožňují prodejčům zadávat servis a opravy schváleným servisním pracovníkům, kteří náleží do sítě schválených opraven příslušné značky, a proto splňují normy kvality výrobce²⁴;
- usnadnění obchodování s více značkami neudělováním výjimky pro omezení prodeje motorových vozidel různých značek jedním prodejcem²⁵. Dodavatelé však mohou uložit povinnost, aby motorová vozidla jiných značek byla vystavována v jiných místech téže předváděcí místnosti;
- zachování „ustanovení o dostupnosti“ neudělováním výjimky dohodám, které omezují schopnost prodejce prodávat vozy s jinými specifikacemi než odpovídající modely v rámci smlouvy o obchodním zastoupení. To by mělo zákazníkovi umožnit získat od prodejců v jiných členských státech vozidla se specifikacemi platnými v členském státu zákazníka, např. tím, že by umožnilo zákazníkům z Velké Británie a Irska zakoupit automobily s řízením na pravé straně na evropském kontinentu²⁶;
- podpora využívání zprostředkovatelů nebo agentů pro prodej vozidla ze strany zákazníků²⁷. Tyto hospodářské subjekty jsou důležitým nástrojem, který pomáhá zákazníkům zakoupit vozidlo v jiné části společného trhu;
- posílení nezávislosti prodejců na výrobcích, a to povzbuzováním prodeje více značek a zároveň posílením minimálních požadavků smluvní ochrany (včetně zachování existujících minimálních výpovědních lhůt stanovených nařízením 1475/95) a umožněním využití hodnoty, které dosáhli, poskytnutím možnosti prodat podnik jiným prodejčům schváleným pro prodej téže značky²⁸.

Stručně řečeno, nařízení 1400/2002 stanovuje systém, který by měl povzbudit rozvoj inovačních metod distribuce a tím zvýšit hospodářskou soutěž.

²² Po 30. září 2005. Viz čl. 5 odst. 2 písm. b) a čl. 12 odst. 2. Prostřednictvím klauzulí o umístění zavazuje výrobce prodejce k tomu, aby operoval pouze na určitém místě podnikání, což může být adresa, město nebo oblast.

²³ Toto se obecně nazývá spojení prodeje a servisu.

²⁴ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. g).

²⁵ Ustanovení čl. 5 odst. 1 písm. a) a c).

²⁶ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. f).

²⁷ Bod odůvodnění 14.

²⁸ Ustanovení čl. 3 odst. 3 a 5.

Co se týče **oprav a údržby motorových vozidel**, nařízení 1400/2002 je založeno na stejném přísnějším přístupu, a zároveň zachovává určité prvky předcházejícího nařízení 1475/95, protože nařízení 2790/1999 neobsahuje ustanovení dostatečně upravená pro opravu a údržbu motorových vozidel. Vzhledem k výši výdajů zákazníka na opravy a údržbu je důležité zajistit, aby si mohl vybrat z různých alternativ a aby všechny hospodářské subjekty (prodejci, schválení servisní pracovníci, samostatní servisní pracovníci včetně dílen, kde se vyrábí nebo opravují karosérie, řetězců rychloopraven a servisních středisek) mohly nabídnout kvalitní servis a tím přispět k bezpečnosti a spolehlivosti vozidla.

Z toho vyplývá, že v souvislosti s opravami a údržbou nařízení 1400/2002 usiluje o dosažení těchto cílů:

- umožnit výrobcům stanovit kritéria výběru schválených servisních pracovníků, pokud tato kritéria nebrání užívání jakýchkoli práv stanovených v nařízení;
- zajistit, aby se v případě, že dodavatel nových motorových vozidel stanoví kvalitativní kritéria pro schválené servisní pracovníky náležející do jeho sítě, mohli do jeho sítě zapojit všechny hospodářské subjekty splňující tato kritéria. Tento přístup zvýší hospodářskou soutěž mezi schválenými servisními pracovníky, protože zajistí, aby se hospodářské subjekty s potřebnou technickou kvalifikací mohly usadit kdekoli, kde existuje příležitost obchodování;
- zlepšit přístup schválených servisních pracovníků k náhradním dílům, které jsou konkurencí pro díly prodávané výrobcem vozidel;
- zachovat a posílit konkurenční pozici samostatných servisních pracovníků; ti v současnosti provádějí průměrně 50 % všech oprav automobilů²⁹. Nařízení zlepšuje jejich pozici tím, že posiluje jejich způsobilost získat přístup k náhradním dílům a technickým informacím spolu s technickým pokrokem, zejména v oblasti elektronických zařízení a diagnostického vybavení. Právo přístupu se rozšiřuje také na školení a všechny druhy nástrojů, protože přístup ke všem čtyřem těmto prvkům je nutný, pokud má být hospodářský subjekt schopen poskytovat poprodejní servis. Žádoucím a důležitým vedlejším efektem tohoto širšího přístupu je podpora rozvoje technických schopností samostatného servisního pracovníka ve prospěch silniční bezpečnosti a zákazníků obecně.

S ohledem na všechny tyto prvky nařízení 1400/2002 posiluje hospodářskou soutěž na trzích pro distribuci nových motorových vozidel a poskytování poprodejního servisu.

²⁹ Andersenova studie, s. 254, dodatek 8; Accenture, Studie vlivu legislativních scénářů na distribuci motorových vozidel, září 2001, z pověření ACEA, s. 11.

4. OBSAH NAŘÍZENÍ

Tato kapitola zkoumá obsah jednotlivých článků nařízení a snaží se objasnit určitá ustanovení, která by mohla vyžadovat vysvětlení. Obsahuje výčet a vysvětlení článků, které jsou demonstrovány množstvím odkazů na body odůvodnění uvedeného nařízení, příklady a odpověďmi na otázky, které si mohou klást právní zástupci a dodavatelé motorových vozidel nebo náhradních dílů, kteří organizují distribuční řetězec. Oddíl obsahuje také odkazy na jiná sdělení Komise, která se všeobecně dotýkají problematiky uplatnění.

4.1. Definice použité v nařízení (článek 1)

Článek 1 obsahuje seznam definic, které objasňují význam určitých slov nebo výrazů použitých v textu jiných článků nařízení. Tam, kde je to vhodné, je dole uvedena přesná definice spolu s textem článku (článků), ve kterém (kterých) jsou tato slova nebo výrazy uvedeny.

4.2. Oblast působnosti nařízení (článek 2)

Článek 2

Oblast působnosti

1. Podle čl. 81 odst. 3 Smlouvy a s výhradou ustanovení tohoto nařízení, se čl. 81 odst. 1 Smlouvy prohlašuje za nepoužitelný pro vertikální dohody tam, kde se vztahují k podmínkám, za kterých mohou strany kupovat, prodávat nebo dále prodávat motorová vozidla, náhradní díly na motorová vozidla nebo servis opravy a údržby motorových vozidel.

První pododstavec se použije, pokud uvedené vertikální dohody obsahují vertikální omezení.

Výjimka podle tohoto odstavce se pro účely tohoto nařízení označuje jako „výjimka“.

(...)

4.2.1. Výrobky a služby pokryté oblastí působnosti nařízení

Článek 1

Definice

1. Pro účely tohoto nařízení se rozumí:

(...)

n) „motorovým vozidlem“ vozidlo s vlastním pohonem a třemi či více koly určené pro použití na veřejných komunikacích;

(...)

s) „náhradními díly“ zboží, které je určené k instalaci do motorového vozidla nebo na něj, aby se nahradily komponenty uvedeného vozidla, včetně zboží, jako jsou maziva nutná pro použití motorového vozidla, s výjimkou paliva;

(...)

Otázka 1: Kde leží hranice mezi novým nařízením 1400/2002 a nařízením 2790/1999 o vertikálních dohodách?

Podle čl. 2 odst. 5 nařízení 2790/1999 o vertikálních dohodách se uvedené nařízení nevztahuje na vertikální dohody, jejichž podstata spadá do oblasti působnosti jakéhokoli jiného nařízení o blokové výjimce. Nařízení 2790/1999 se dále nevztahuje na vertikální dohody týkající se nových motorových vozidel, servisu oprav a údržby motorových vozidel a náhradních dílů pro motorová vozidla, jak je stanoveno v nařízení. Dohoda, jejíž předmět spadá do oblasti působnosti nařízení³⁰, ale která nesplňuje další požadavky v nařízení uvedené³¹, nepatří do oblasti působnosti nařízení 2790/1999.

Otázka 2: Použije se nařízení pro všechny dohody týkající se vozidel a náhradních dílů?

Nikoli. Nařízení se nevztahuje mimo jiné na vozidla, která nejsou motorovými vozidly³², na motorová vozidla, která nejsou nová³³, na bankovní půjčky na financování nákupu vozidla konečným uživatelem či na zboží, které nelze charakterizovat jako náhradní díly definované v nařízení³⁴.

Mnohé náhradní výrobky jsou pro motorová vozidla specifické podle definice v nařízení, a proto jasně spadají do definice náhradních dílů v čl. 1 odst. 1 písm. s). Nicméně určité

³⁰ Viz článek 2, Oblast působnosti.

³¹ Např. články 3, 4 nebo 5.

³² Definice motorového vozidla je stejná jako v nařízení 1475/95. Některá vozidla do této definice nespádají, protože nemají vlastní pohon, např. koňské potahy; protože mají méně než tři kola, např. motocykly; nebo protože nejsou určena k použití na veřejných komunikacích, ačkoli se příležitostně po veřejných komunikacích pohybovat mohou, např. traktory nebo stroje na zemní práce.

³³ Například trh ojetých vozidel.

³⁴ Například proto, že nejsou pro použití motorového vozidla nutná, ačkoli v něm mohou být nainstalována, např. doplňky jako kazetový přehrávač, CD-přehrávač nebo jiné doplňky podle obchodního použití (pro vysvětlení viz níže uvedenou kapitolu 7).

zboží, jako jsou maziva, barvy a běžné výrobky jako např. šrouby, šrouby s maticí, mohou mít dvě – nebo více – použití. Ačkoli mohou být instalovány do motorového vozidla nebo na ně, aby nahradily komponenty uvedeného vozidla, mohou být také použity pro typy vozidel, které nejsou nařízením pokryty (např. motocykly, traktory) nebo v ještě odlišnějších souvislostech. Proto by se takové zboží mělo považovat za náhradní díly ve smyslu čl. 1 odst. 1 písm. s) pouze s tím, že vertikální dohody pro jeho distribuci spadají do oblasti působnosti nařízení, pokud je dostatečně jisté, že je určeno k instalaci do nebo na motorové vozidlo. V praxi k tomuto dojde v případě, že kupující podniká v odvětví oprav motorových vozidel nebo jako dodavatel pro toto odvětví.

To by vyloučilo z oblasti působnosti nařízení na jedné úrovni obchodování vertikální dohody, na jejichž základě velkoobchodní prodejci nakupují takové výrobky pro další distribuci širokému spektru zákazníků, a na jiné úrovni obchodování dohody týkající se výrobků určených pro přímý prodej konečnému uživateli, neboť okolnosti konečného použití budou v obou případech velmi nejasné. Například vertikální dohoda mezi výrobcem šroubů a obchodem pro kutily nespadá do oblasti působnosti nařízení, a to ani v případě, že výrobce dodává tytéž šrouby výrobcí motorových vozidel nebo do odvětví oprav motorových vozidel. Totéž platí i pro dohodu s distributorem např. barev nebo maziv, pokud jeho druh činnosti neposkytuje dostatečnou jistotu, že takové zboží bude použito pouze k instalaci do motorového vozidla nebo na motorové vozidlo, které spadá do tohoto nařízení. Taková dostatečná jistota neexistuje při prodeji barev nebo maziv k maloobchodnímu prodeji u čerpacích stanic, v supermarketech nebo obchodech pro kutily. Tím, že se vertikální dohody vztahují na vozidla, zboží nebo služby, které nejsou pokryty nařízením, spadají v podstatě do oblasti působnosti nařízení 2790/1999.

4.2.2. Kategorie dohod spadajících do oblasti působnosti nařízení

Článek 1

Definice

1. Pro účely tohoto nařízení se rozumí:

(...)

- c) „vertikálními dohodami“ dohody nebo jednání ve vzájemné shodě uzavřené mezi dvěma nebo více podniky, z nichž každý jedná pro účely dohody, na různé úrovni výrobního nebo distribučního řetězce;

(...).

Článek 2

Oblast působnosti

(...)

2. Výjimka se použije také na následující kategorie vertikálních dohod:

- a) vertikální dohody uzavřené mezi sdružením podniků a jeho členy, nebo mezi tímto sdružením a jeho dodavateli, pouze pokud jsou všichni jeho členové distributoři motorových vozidel nebo náhradních dílů pro motorová vozidla nebo servisní pracovníci a pokud žádný z jednotlivých členů tohoto sdružení spolu se spojenými podniky nemá celkový roční obrat vyšší než 50 miliónů EUR; toto nařízení se vztahuje na vertikální dohody těchto sdružení, aniž je dotčeno použití článku 81 na horizontální dohody uzavřené mezi členy sdružení nebo na rozhodnutí přijatá tímto sdružením;
- b) vertikální dohody obsahující ustanovení týkající se postoupení práv duševního vlastnictví kupujícímu nebo k jejich využívání kupujícím, za předpokladu, že tato ustanovení nejsou hlavním předmětem těchto dohod a že jsou přímo spojená s užíváním, prodejem nebo dalším prodejem zboží nebo služeb kupujícím nebo jeho zákazníky. Výjimka se použije pouze za podmínky, že uvedená ustanovení neobsahují omezení hospodářské soutěže vztahující se ke smluvnímu zboží nebo službám, která mají stejný předmět nebo účinek jako vertikální omezení, která nejsou podle tohoto nařízení vyňata.

3. Výjimka se nevztahuje na vertikální dohody uzavřené mezi soutěžícími podniky.

Použije se však v případě, kdy soutěžící podniky mezi sebou uzavřou nereciproční vertikální dohodu a:

- a) kupující má celkový roční obrat nepřevyšující 100 miliónů EUR, nebo
- b) dodavatel je výrobce a distributor zboží, zatímco kupující je distributor nevyrábějící zboží, které soutěží se smluvním zbožím, nebo
- c) dodavatel je poskytovatel služeb na několika obchodních úrovních, zatímco kupující neposkytuje soutěžící služby na obchodní úrovni, kde nakupuje smluvní služby.

Otázka 3: Které druhy vertikálních dohod jsou nařízením pokryty?

Nařízení se použije pro vertikální dohody v odvětví motorových vozidel na všech obchodních úrovních od prvního dodání nového motorového vozidla výrobcem až po konečný prodej konečnému zákazníkovi a od prvního dodání náhradních dílů výrobcem po poskytnutí servisu oprav a údržby konečnému zákazníkovi. Nařízení pokrývá, mimo jiné, vertikální dohody mezi:

- výrobcem motorových vozidel nebo jeho dceřinou společností a nezávislými dovozci nebo velkoobchodními prodejci, kteří nejsou dceřinými společnostmi výrobce a kteří mohou být pověřeni zásobováním a řízením distribuční sítě a sítě opraven výrobce

v jednom nebo několika členských státech, a to i v případě, že výrobce má v těchto nebo jiných členských státech spojené dovozní a velkoobchodní dceřiné společnosti³⁵;

- výrobcem motorových vozidel nebo jeho dceřinou společností a jednotlivými členy jeho schválené sítě distributorů a servisních pracovníků, včetně postoupení práv duševního vlastnictví výrobce³⁶;
- výrobcem motorových vozidel, hlavním distributorem a druhotným distributorem nebo zástupcem v dvou- nebo trojstupňových distribučních sítích³⁷. Takové dohody jsou nařízením pokryty bez ohledu na to, zda jsou tito druhotní distributoři výrobcem vozidel vybráni a s ním smluvně spojeni, nebo zda další distributory vybírají hlavní distributoři a uzavírají s nimi smlouvy na základě kritérií stanovených výrobcem³⁸;
- výrobcem motorových vozidel nebo náhradních dílů a sdružením schválených nebo nezávislých prodejců nebo servisních pracovníků, kteří společně nakupují motorová vozidla nebo náhradní díly, pokud žádný z jednotlivých členů sdružení nemá celkový roční obrat vyšší než 50 miliónů EUR³⁹;
- dodavatelem náhradních dílů a jednotlivými členy sítě samostatných nebo schválených servisních pracovníků, kteří používají tyto náhradní díly pro provádění servisu oprav a údržby.

Oblast působnosti nařízení je tedy širší než u nařízení 1475/95, protože zahrnuje dohody, např. s dovozci nebo velkoobchodními prodejci motorových vozidel, kteří neposkytují poprodejní servis, se servisními pracovníky, kteří neprodávají automobily, a s dodavateli, kteří servisním pracovníkům dodávají náhradní díly.

Otázka 4: Patří do oblasti působnosti nařízení vertikální dohody, když dodavatel také přímo prodává motorová vozidla konečným zákazníkům jako konkurence vlastní distribuční sítě?

Všeobecně se nařízení nepoužije pro vertikální dohody uzavřené mezi soutěžícími podniky. Určité vertikální dohody mezi soutěžícími podniky však do oblasti působnosti nařízení spadají. Zejména čl. 2 odst. 3 rozšiřuje oblast působnosti nařízení o situace dvojité distribuce, aby byly pokryty různé vertikální dohody, které může výrobce motorových vozidel, který prodává přímo konečným uživatelům, uzavřít s jednotlivými členy své sítě (svých sítí) schválených distributorů. Nařízení nestanovuje žádné zvláštní

³⁵ Ustanovení čl. 2 odst. 3 písm. a) a b).

³⁶ Ustanovení čl. 2 odst. 2 písm. b), např. používání obchodní značky připevněné v předváděcí místnosti, ve které se prodávají vozidla, nebo odhalení know-how pro poskytování servisu oprav určité značky.

³⁷ Bod odůvodnění 3.

³⁸ Nařízení nebrání použití jednostupňových distribučních systémů. Rozhodnutí, zda a jakým způsobem jsou systémy organizovány, je na výrobcu nebo dodavateli, jehož motorová vozidla a náhradní díly se prostřednictvím této sítě dodávají. Distribuční dohody uzavřené mezi prodejcem a jinými podniky by rovněž podléhaly souhlasu dodavatele podle čl. 3 odst. 6 nařízení 1475/95.

³⁹ Ustanovení čl. 2 odst. 2 písm. a).

požadavky pro koexistenci prodejních míst výrobce a prodejních míst, která vlastní a provozují schválení distributoři.

Otázka 5: Spadají do oblasti působnosti nařízení agenturní dohody?

Agenturní dohody jsou v odvětví motorových vozidel běžné. Komise jasně rozlišuje pro účely právních předpisů ES upravujících hospodářskou soutěž a na základě kritérií stanovených v Pokynech k vertikálním omezením agenturní dohody na „pravé“ a „nepravé“, bez ohledu na to, jak se tyto dohody klasifikují podle vnitrostátního občanského práva⁴⁰. Pravé agenturní dohody, tzn. takové, kdy agent nese nepatrné nebo nenese žádné finanční a obchodní riziko v souvislosti se smlouvou uzavřenou nebo projednávanou jménem jeho ředitele a v souvislosti s typickými tržními investicemi na tomto poli činnosti, nejsou v čl. 81 odst. 1 zakázány a nespádají do oblasti působnosti nařízení. Na druhé straně nepravé agenturní dohody do oblasti působnosti nařízení spadají⁴¹.

Otázka 6: Jaké požadavky musí dohoda obecně splnit, aby splnila požadavky nařízení, a jaké jsou důsledky takové shody?

Aby se nařízení použilo na dohody, které spadají do jeho oblasti použití, musí být splněny všeobecné podmínky stanovené v článku 3 a ustanovení nebo ujednání mezi stranami nesmí být přímo ani nepřímo tvrdými omezeními uvedenými v článku 4. Zvláštní závazky, které nesplňují podmínky vyjmenované v článku 5, nemají výjimku, ale podle vnitrostátního práva týkajícího se smluv může být možné, aby takové závazky byly odděleny od zbytku smlouvy, a zbytek smlouvy pak zůstane blokovou výjimkou pokrytý. Užití tlaku, finančních pobídek nebo překážek, smlouvy o nájmu obchodních areálů nebo jiná opatření⁴² omezující nebo snažící se omezit nezávislé jednání distributora nebo servisního pracovníka při provádění těch druhů praktik podporujících hospodářskou soutěž, které články 4 a 5 podporují, nebo podrývající práva zahrnutá v článku 3, nemají výjimku podle nařízení. Všechna ostatní omezení nebo úmluvy zahrnuté ve smlouvách splňujících tyto požadavky mohou užívat výhod blokové výjimky, protože článek 2 prohlašuje, že se zákaz stanovený v čl. 81 odst. 1 pro takové dohody nepoužije.

Nařízení zbavuje strany povinnosti prokázat, že jejich dohody ve zvláštním ekonomickém a právním kontextu splňují podmínky čl. 81 odst. 3. Nařízení, které je závazné a přímo použitelné ve všech členských státech, zajišťuje na celém území Evropské unie, že takové dohody nemohou být považovány za neplatné podle čl. 81 odst. 2. Podle principu nadřazenosti právních předpisů Společenství by neměla žádná

⁴⁰ Pokyny k vertikálním omezením, oddíl II.2 Agenturní dohody, odstavce 12 až 20.

⁴¹ Takové nepravé agenturní dohody mohou spadat do oblasti působnosti čl. 81 odst. 1 a spadaly také do oblasti působnosti nařízení 1475/95, viz také rozhodnutí Komise ze dne 10. 10. 2001 – DaimlerChrysler – (případ COMP/36.264 – Mercedes-Benz), Úř. věst. L 257, 25.9.2002, s. 1.

⁴² Například v případě, že výrobce je menšinový akcionář jednoho ze svých prodejců a dohodne se s ostatními akcionáři, že prodejce již nebude obchodovat s více značkami nebo neotevře další prodejní nebo dodávková místa, bylo by toto po 30. září 2005 považováno za skrytou vertikální dohodu, která by spadala do definice čl. 1 odst. 1 písm. c) a která by neměla výjimku podle čl. 5 odst. 1 písm. a) nebo čl. 5 odst. 2 písm. b).

opatření, která podniknou státní úřady nebo soudy dle vnitrostátních právních předpisů upravujících hospodářskou soutěž, ovlivnit jednotné používání nařízení na celém společném trhu.

4.3. Všeobecné podmínky použití (článek 3)

Článek 3 nařízení stanovuje pět všeobecných podmínek, které musí dohody splnit, aby se použila bloková výjimka. První z nich omezuje použití výjimky na situace, kdy nejsou překročeny určité podíly na trhu a kdy lze bezpečně předpokládat, že podmínky čl. 81 odst. 3 budou z podstatné části splněny. Ostatní podmínky vyžadují, aby do smlouvy bylo zahrnuto několik ustanovení, která podporují smluvní stabilitu, a tím umožňují distributorům nebo servisním pracovníkům účinně soutěžit a poskytnout zákazníkům výhody zlepšené distribuce.

4.3.1. Prahy podílů na trhu

<i>Článek 3</i>	
<i>Všeobecné podmínky</i>	
1.	S výhradou odstavců 2, 3, 4, 5, 6 a 7 se výjimka použije za podmínky, že podíl dodavatele na relevantním trhu, na kterém prodává nová motorová vozidla, náhradní díly pro motorová vozidla nebo servis oprav a údržby, nepřevyšuje 30 %. Práh podílu na trhu pro uplatňování výjimky je však 40 % pro dohody vytvářející kvantitativní systémy selektivní distribuce pro prodej nových motorových vozidel. Uvedené pražky se neuplatňují na dohody vytvářející kvalitativní systémy selektivní distribuce.
2.	V případě vertikálních dohod obsahujících závazky výhradní dodávky se výjimka použije za podmínky, že podíl kupujícího na trhu nepřesahuje 30 % relevantního trhu, na kterém nakupuje smluvní zboží nebo služby.
(...)	

<i>Článek 1</i>	
<i>Definice</i>	
1.	Pro účely tohoto nařízení se rozumí: (...) e) „závazkem výhradních dodávek“ jakýkoliv přímý nebo nepřímý závazek dodavatele prodávat smluvní zboží nebo služby pouze jednomu kupujícímu na společném trhu za účelem stanoveného použití nebo dalšího prodeje; f) „systémem selektivní distribuce“ distribuční systém, ve kterém se dodavatel zavazuje prodávat smluvní zboží nebo služby přímo nebo nepřímo pouze distributorům nebo servisním pracovníkům vybraným na základě specifikovaných kritérií a ve kterém se tyto distributoři nebo servisní pracovníci zavazují neprodávat toto zboží nebo služby neschváleným distributorům nebo samostatným servisním pracovníkům, aniž je dotčena možnost prodávat náhradní díly samostatným servisním pracovníkům nebo povinnost poskytovat samostatným subjektům všechny technické informace, diagnostická zařízení, nástroje a školení vyžadované pro opravy a údržbu motorových vozidel nebo pro provádění opatření na ochranu životního prostředí; g) „kvantitativním systémem selektivní distribuce“ systém selektivní distribuce, ve kterém dodavatel pro výběr distributorů nebo servisních pracovníků používá kritéria, která přímo omezují jejich počet; h) „kvalitativním systémem selektivní distribuce“ systém selektivní distribuce, ve kterém dodavatel pro výběr distributorů nebo servisních pracovníků používá kritéria, která se týkají pouze kvality vyžadované druhem smluvního zboží nebo služeb a jsou stanovena

jednotně pro všechny distributory nebo servisní pracovníky, kteří se chtějí do prodejního systému zapojit, neuplatňují se přitom diskriminačně a přímo neomezují počet distributorů nebo servisních pracovníků;

(...)

Stejně jako u nařízení 2790/1999 použití nařízení vyžaduje v podstatě definici relevantního trhu (relevantních trhů) výrobku a relevantního zeměpisného trhu (relevantních zeměpisných trhů), kterých se vertikální dohody týkají (dále jen „relevantní trh“). S výjimkou případů, kdy se používá kvalitativní systém selektivní distribuce⁴³, mohou vertikální dohody užívat výhod blokové výjimky, pokud nejsou překročeny určité podíly na trhu; obecně činí relevantní podíl 30 %, ačkoli pro dohody o kvantitativní selektivní distribuci pro prodej nových motorových vozidel činí 40 %. Použití nařízení pro jiné distribuční dohody než dohody o kvalitativní selektivní distribuci proto znamená zaprvé definici relevantního trhu (relevantních trhů), jehož se dohody dotýkají, a zadruhé výpočet podílů na trhu.

Pro výpočet podílu na trhu musí společnost brát ohled na své spojené podniky⁴⁴. Jestliže společnost nebo její spojené podniky dodávají vozidla různých značek, která patří do trhu stejného výrobku, musí je při výpočtu svého podílu na trhu zohlednit všechna. Pokud její podíl na trhu přesáhne daný práh, nařízení se nepoužije pro žádnou z distribučních dohod, ani když jednotlivě žádná z těchto značek tyto prahy nepřestoupí. Obdobně, pokud je stejná dohoda použita v různých zeměpisných oblastech pro distribuci motorových vozidel nebo náhradních dílů nebo pro poskytování servisu oprav a služeb náležejících do různých relevantních trhů, a prahy jsou překročeny u některých z nich, použije se nařízení pouze pro dohody na těch relevantních trzích, na nichž prahy překročeny nejsou.

Pokyny k vertikálním omezením ukazují postup, který Komise v takových případech používá⁴⁵. Dalšími otázkami definice trhu a výpočtu podílu na trhu se zabývá kapitola 6.

Otázka 7: Mohou být dohody v odvětví motorových vozidel pokryty oznámením o dohodách menšího významu (de minimis)⁴⁶?

Ano, zatímco nařízení stanoví výjimku ze zákazu uvedeného v čl. 81 odst. 1, protože pozitivní účinky dohody převažují nad negativními účinky, oznámení o dohodách menšího významu vyčísluje s pomocí nižších prahů podílu na trhu, co z pohledu Komise není především výrazným omezením hospodářské soutěže, a proto není zakázáno v čl. 81 odst. 1. O vertikální dohodě mezi nesoutěžícími subjekty, jejichž podíl na relevantním trhu nepřekračuje 15 %, se obecně předpokládá, že výrazně neomezuje hospodářskou

⁴³ Viz definici v čl. 1 odst. 1 písm. h).

⁴⁴ Viz definici spojených podniků v čl. 1 odst. 2 a následujícím oddíle 6.2.

⁴⁵ Pokyny k vertikálním omezením, odstavce 62, 68-69. Obecněji viz pro analýzu jednotlivých případů odstavce 100 až 229, a zejména odstavce 184 až 198 o selektivní distribuci.

⁴⁶ Oznámení Komise o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 81 odst. 1 Smlouvy o založení Evropského společenství, Úř. věst. C 368, 22.12.2001, s. 13.

soutěž, pokud dohoda neobsahuje tvrdé omezení⁴⁷. Totéž platí pro vertikální dohody mezi soutěžícími podniky, jako v případě dvojí distribuce⁴⁸, když jejich podíl na trhu nepřesahuje 10 %. Tam, kde je přístup na trh znemožněn použitím paralelních sítí podobných vertikálních dohod několika společností, je práh *de minimis* stanoven na 5 %. Kumulativní efekt může vzniknout například tam, kde se více než 30 % konkurenčních motorových vozidel prodává za pomoci systémů selektivní distribuce, které prostřednictvím svých kritérií brání přístupu na trh kategoriím distributorů schopným přiměřeně prodávat daná vozidla⁴⁹. Kumulativní efekty také vznikají, jestliže určitým dodavatelům brání v přístupu na trh zákaz soutěžit. Tyto práhy *de minimis* jsou důležité ve vztahu k podmínkám zahrnutým v článku 3 a článku 5 nařízení. Tyto podmínky se nepoužijí na dohody pod práhy *de minimis*.

Ve skutečnosti je na základě dostupných informací velmi pravděpodobné, že práhy podílů na trhu *de minimis* budou překročeny u dohod uzavřených mezi výrobcem motorových vozidel a sítí jeho schválených opraven u poskytování náhradních dílů specifických pro danou značku, servisu oprav a údržby⁵⁰.

⁴⁷ Opatření vážně poškozující hospodářskou soutěž, tzn. omezení, která jsou vyjmenována v článku 4 nařízení (tvrdá omezení), jsou všeobecně vážnými omezeními hospodářské soutěže i při nízkých podílech na trhu; viz bod odůvodnění 12.

⁴⁸ Ustanovení čl. 1 odst. 1 písm. a) nařízení definuje soutěžící jako „skutečné nebo potenciální dodavatele na trhu stejného výrobku“ bez ohledu na to, kde tyto výrobky dodávají. Z definice vyplývá, že dodavatelé, kteří také prodávají vozidla nebo poskytují servis konečným uživatelům, jsou považováni za konkurenci jejich sítí distribuce nebo oprav, v níž se prodávají stejná vozidla nebo poskytují stejné služby.

⁴⁹ Ustanovení čl. 1 odst. 1 písm. f), g) a h). Viz také zprávu Komise o hodnocení nařízení 1475/95, odstavce 20 až 82, a Pokyny k vertikálním omezením, odstavce 82 a 104 až 114.

⁵⁰ Viz níže uvedenou kapitolu 6 o definici trhu.

4.3.2. *Všeobecné podmínky o zvláštních ustanoveních, která musejí být v dohodách zahrnuta*

Článek 3

Všeobecné podmínky

(...)

3. Výjimka se použije pod podmínkou, že vertikální dohoda uzavřená s distributorem nebo servisním pracovníkem stanovuje, že dodavatel souhlasí s převodem práv a povinností vyplývajících z vertikální dohody na jiného distributora nebo servisního pracovníka v rámci distribučního systému a vybraného původním distributorem nebo servisním pracovníkem.
4. Výjimka se použije za podmínky, že vertikální dohoda uzavřená s distributorem nebo servisním pracovníkem stanovuje, že dodavatel, který chce podat výpověď smlouvy, musí tuto výpověď podat písemně a musí uvést podrobné, objektivní a transparentní důvody výpovědi, aby se zabránilo dodavateli ukončit vertikální dohodu s distributorem nebo servisním pracovníkem kvůli činnostem, které nesmí být podle tohoto nařízení omezeny.
5. Výjimka se použije za podmínky, že vertikální dohoda uzavřená dodavatelem nových motorových vozidel s distributorem nebo schváleným servisním pracovníkem stanovuje:
 - a) že uvedená dohoda je uzavřena na období alespoň pěti let; v tomto případě se musí každá strana zavázat, že druhé straně alespoň šest měsíců předem oznámí svůj úmysl dohodu neobnovit;
 - b) nebo že dohoda je uzavřena na dobu neurčitou, v tomto případě musí být výpovědní lhůta pro řádné ukončení dohody pro obě strany alespoň dva roky; tato lhůta se zkrátí na alespoň jeden rok tam, kde:
 - i) má dodavatel ze zákona nebo na základě zvláštní dohody při ukončení dohody zaplatit přiměřenou náhradu, nebo
 - ii) dodavatel dohodu ukončí, když je nutné provést reorganizaci celé sítě nebo její podstatné části.
6. Výjimka se použije za podmínky, že vertikální dohoda poskytuje každé straně právo předložit spor o plnění jejich smluvních závazků nezávislému znalci nebo rozhodci. Tyto spory se mohou mimo jiné vztahovat k:
 - a) dodacím závazkům;
 - b) stanovení nebo dosažení prodejních cílů;
 - c) provádění skladových požadavků;
 - d) provádění závazku poskytovat nebo používat předváděcí vozidla;
 - e) podmínkám pro prodej různých značek;
 - f) otázce, zda zákaz působit z neschváleného místa usazení omezuje schopnost distributora jiných motorových vozidel, než jsou osobní vozy nebo lehká užitková vozidla rozšiřovat jeho podnikání, nebo
 - g) otázky, zda ukončení dohody je ospravedlněno důvody uvedenými ve výpovědi.

Právo uvedené v první větě se nedotýká práva každé strany obrátit se na vnitrostátní soud.

(...)

Další čtyři všeobecné podmínky článku 3 nařízení jsou zaměřené na zabezpečení relativně pevného smluvního rámce, v němž se prodejci nových vozidel nebo poskytovatelé servisu oprav mohou zapojit do aktivní hospodářské soutěže. Nařízení vyžaduje existenci práva na převod obchodního zastoupení nebo schválené opravy

spolu se všemi souvisejícími právy a povinnostmi na jiného člena sítě značky⁵¹, povinnosti uvést důvody výpovědi smlouvy⁵², práva obrátit se se smluvními spory na rozhodce⁵³ a minimální lhůty pro i) smlouvy na dobu určitou ii) výpovědní lhůty pro neobnovení nebo ukončení smlouvy⁵⁴. Povinnost uvést důvody výpovědi smlouvy a možnost převodu práv a povinností nebyly v nařízení 1475/95 stanoveny.

Otázka 8: Může být použita individuální výjimka pro dohodu, která nesplňuje všeobecné podmínky nařízení týkající se smluvní ochrany?

Pokud vertikální dohoda v tomto odvětví spadá do čl. 81 odst. 1⁵⁵, a nařízení se nepoužije, mohou strany zabránit neplatnosti dohody podle čl. 81 odst. 2 splněním požadavků pro individuální výjimku podle čl. 81 odst. 3. V případě, že se nařízení nepoužije, jedná se o celkovou kombinaci omezujících podmínek v dohodě, na kterou je třeba vzít ohled pro použití článku 81.

Zavedení všeobecných podmínek o smluvní ochraně je součástí zvláštních, přísnějších pravidel navržených Komisí pro toto odvětví ve srovnání s jinými hospodářskými odvětvími. To je založeno na zkušenosti Komise, že stabilní smluvní rámec umožňuje, aby výhody distribuce a úspora nákladů přešly na zákazníky⁵⁶. Proto by strana, která žádá o individuální výjimku, měla ukázat, proč v daném případě nepřítomnost příslušných ustanovení o smluvní ochraně v její vertikální dohodě pomáhá dosáhnout nebo nebrání dosažení pozitivních účinků uvedených v čl. 81 odst. 3.

Otázka 9: Musí všechny vertikální dohody spadající do oblasti působnosti nařízení splnit všechny podmínky související se smluvními otázkami, aby mohly mít výhodu blokové výjimky?

Právo předat spory týkající se plnění smluvních závazků nezávislému odborníkovi nebo rozhodci stanovené v čl. 3 odst. 6 se použije na vertikální dohody spadající do oblasti působnosti nařízení. Podmínky o smluvní ochraně stanovené v čl. 3 odst. 3 a 4 se použijí pro restriktivní dohody uzavřené s distributory nebo servisními pracovníky. Příslušná všeobecná podmínka týkající se minimálního trvání smluv a výpovědních lhůt stanovených v čl. 3 odst. 5 se použije pouze na dohody mezi dodavateli nových motorových vozidel a jejich distributory nebo schválenými servisními pracovníky.

⁵¹ Ustanovení čl. 3 odst. 3.

⁵² Ustanovení čl. 3 odst. 4.

⁵³ Ustanovení čl. 3 odst. 6.

⁵⁴ Ustanovení čl. 3 odst. 5.

⁵⁵ Viz výše uvedená otázka 7.

⁵⁶ Body odůvodnění 1 a 4.

Otázka 10: Může dodavatel bránit převodu práv a povinností na jiného člena sítě dodavatele, jestliže tento člen nevykonává stejný druh činnosti jako prodávající člen?

Ano. Nařízení podporuje hospodářskou soutěž a integraci trhu usnadněním koupi podniků možnými kupujícími, kteří jsou členy distribuční sítě nebo sítě opraven⁵⁷. Takoví potenciální kupující splňují kritéria stanovená dodavatelem jinde a proto mají prospěch z předpokladu, že tato kritéria splňují také pro obchodní operace prodávajícího člena sítě. Například rozdíly týkající se výběru nebo kritérií prodeje mezi členy sítě zabývajících se stejnou činností, dokonce i v různých členských státech, nemohou být použity k zabránění převodu práv a povinností. Takový předpoklad však nemusí existovat, pokud činnosti kupujícího a prodávajícího, jako je prodej nových motorových vozidel a jejich opravy, jsou naprosto odlišné. Nařízení proto nebrání dodavatelům zamezit převodům v těchto případech.

⁵⁷ Ustanovení čl. 3 odst. 3. Viz bod odůvodnění 10 týkající se převodů „podniků stejného typu ... v rámci distribučního systému“.

4.4. Tvrdá omezení (článek 4)

Článek 4

Tvrdá omezení

(Tvrdá omezení týkající se prodeje nových motorových vozidel, servisu oprav a údržby nebo náhradních dílů)

1. Výjimka se nepoužije na vertikální dohody, které přímo nebo nepřímo, samostatně nebo ve spojení s jinými faktory pod kontrolou stran, mají za předmět:
 - a) omezení schopnosti distributora nebo servisního pracovníka určovat svou prodejní cenu, aniž je dotčena možnost dodavatele ukládat maximální prodejní cenu nebo doporučovat prodejní cenu, pokud se tato nerovná pevné nebo minimální prodejní ceně z důvodu tlaku jakékoli ze stran nebo z jejich popudu;
 - b) omezení území, na kterém, nebo zákazníků, kterým, distributor nebo servisní pracovník mohou prodávat smluvní zboží nebo služby; výjimka se však použije na:
 - i) omezení aktivních prodejů na výhradním území nebo výhradní skupině zákazníků vyhrazených dodavatelé nebo přidělených dodavatelem jinému distributorovi nebo servisnímu pracovníku tam, kde toto omezení neomezuje prodeje uskutečňované zákazníky distributora nebo servisního pracovníka;
 - ii) omezení prodejů konečným uživatelům distributorem působícím na velkoobchodní úrovni;
 - iii) omezení prodejů nových motorových vozidel a náhradních dílů neschváleným distributorům členy selektivního distribučního systému na trzích, kde se uplatňuje selektivní distribuční systém, s výhradou ustanovení bodu i);
 - iv) omezení schopnosti kupujícího prodávat komponenty určené k začlenění do jiných výrobků zákazníkům, kteří by je používali k výrobě stejného typu zboží jako je vyráběno dodavatelem;
 - c) omezení křížových dodávek mezi distributory nebo servisními pracovníky v selektivním distribučním systému, včetně mezi distributory nebo servisními pracovníky působícími na různých obchodních úrovních;
 - d) omezení aktivních nebo pasivních prodejů nových osobních vozů nebo lehkých užitkových vozidel, náhradních dílů pro jakákoli motorová vozidla nebo servisu oprav a údržby pro jakákoli motorová vozidla konečným uživatelům členy selektivního distribučního systému působícími na maloobchodní úrovni na trzích, kde se používá selektivní distribuce. Výjimka se použije na dohody zakazující členům selektivního distribučního systému působit na neschváleném místě usazení. Použití výjimky na tento zákaz však podléhá čl. 5 odst. 2 písm. b);
 - e) omezení aktivních nebo pasivních prodejů nových motorových vozidel jiných než osobní vozy nebo lehká užitková vozidla konečným uživatelům členy selektivního distribučního systému působícími na maloobchodní úrovni na trzích, kde je selektivní distribuce používána aniž je dotčena schopnost dodavatele zakázat členu uvedeného systému působit z neschváleného místa usazení;
(Tvrdá omezení týkající se pouze prodeje nových motorových vozidel)
 - f) omezení schopnosti distributora prodávat jakékoli nové motorové vozidlo, které odpovídá modelu v dotyčné smluvní řadě;
 - g) omezení schopnosti distributora uzavírat smlouvy o subdodávkách na poskytování servisu oprav a údržby se schválenými servisními pracovníky, aniž je dotčena schopnost dodavatele požadovat po distributorovi, aby sdělil konečným uživatelům jméno a adresu dotčeného servisního pracovníka nebo pracovníků před uzavřením kupní smlouvy a v případě, že se žádný schválený servisní pracovník nenalézá v blízkosti prodejního místa, sdělit také konečným uživatelům, jak daleko je dotyčná opravna nebo opravny od prodejního místa; tyto závazky však mohou být uloženy pouze pokud podobné závazky

jsou uloženy prodejcům, jejichž opravná není ve stejných prostorách jako jejich prodejní místo;

(Tvrdá omezení týkající se pouze prodeje servisu oprav a údržby a náhradních dílů)

- h) omezení schopnosti schváleného servisního pracovníka omezit svou činnost na poskytování servisu oprav a údržby a distribuci náhradních dílů;
- i) omezení prodeje náhradních dílů pro motorová vozidla členy selektivního distribučního systému samostatným servisním pracovníkům, kteří používají tyto díly k opravám a údržbě motorových vozidel;
- j) omezení dohodnuté mezi dodavatelem originálních náhradních dílů nebo náhradních dílů odpovídající kvality, nástrojů pro opravy nebo diagnostického nebo jiného zařízení a výrobcem motorových vozidel, které omezuje možnost dodavatele prodávat toto zboží nebo služby schváleným nebo samostatným distributorům nebo schváleným nebo samostatným servisním pracovníkům nebo konečným uživatelům;
- k) omezení schopnosti distributora nebo schváleného servisního pracovníka získávat originální náhradní díly nebo náhradní díly odpovídající kvality od třetího podniku podle svého výběru a používat je k opravě nebo údržbě motorových vozidel, aniž je dotčena možnost dodavatele nových motorových vozidel požadovat použití jím dodávaných originálních náhradních dílů pro opravy prováděné v rámci záruky, servisu zdarma a prací na zavolání;
- l) omezení dohodnuté mezi výrobcem motorových vozidel, který používá komponenty pro první montáž motorových vozidel, a dodavatelem těchto komponentů, které omezuje schopnost dodavatele účinným a dobře viditelným způsobem umisťovat svoji obchodní značku nebo logo na dodávané komponenty nebo na náhradní díly.

2. Výjimka se nepoužije tam, kde dodavatel motorových vozidel odmítne umožnit samostatným subjektům přístup k jakýmkoli technickým informacím, diagnostickým nebo jiným zařízením, nástrojům, včetně odpovídajícího softwaru, nebo ke školení, požadovaným pro opravy a údržbu těchto motorových vozidel nebo pro provádění opatření na ochranu životního prostředí.

Tento přístup musí zejména zahrnovat neomezené použití elektronických kontrolních a diagnostických systémů motorového vozidla, programování těchto systémů v souladu se standardními postupy dodavatele, pokyny pro opravy a školení a informace nezbytné pro použití diagnostických a servisních nástrojů a zařízení.

Samostatným subjektům musí být poskytnut přístup nediskriminačně, rychle a přiměřeným způsobem a informace musí být poskytnuty v použitelné formě. Pokud odpovídající položka spadá pod práva duševního vlastnictví nebo představuje know-how, přístup nesmí být odepřen zneužitím tohoto práva.

Pro účely tohoto odstavce se „samostatným subjektem“ rozumí podniky přímo nebo nepřímo zapojené do oprav a údržby motorových vozidel, zejména samostatní servisní pracovníci, výrobci opravárenských zařízení nebo nástrojů, samostatní distributoři náhradních dílů, vydavatelé technických informací, automobilové kluby, provozovatelé silniční pomoci, subjekty nabízející inspekční a zkušební služby a subjekty zajišťující školení pro servisní pracovníky.

Článek 4 nařízení obsahuje seznam 13 omezení vážně poškozujících hospodářskou soutěž (tvrdá omezení). Přítomnost jednoho nebo více těchto omezení v dohodě by automaticky vedla ke ztrátě výhody blokové výjimky pro celou smlouvu, nikoliv jen pro dané vertikální omezení. Při naplňování právních předpisů ES upravujících

hospodářskou soutěž Komise považuje individuální výjimku vertikální dohody obsahující tvrdá omezení za nepravděpodobnou⁵⁸.

Otázka 11: Lze stejného tvrdého omezení dosáhnout různými způsoby?

Aby se zamezilo obcházení, definuje nařízení tvrdá omezení jako ustanovení, jejichž cílem je přímo nebo nepřímo, jednotlivě nebo v kombinaci s jinými faktory pod kontrolou stran omezit určitou schopnost⁵⁹ nebo určitý druh prodeje⁶⁰. Tato široká definice ukazuje, že každého z těchto tvrdých omezení lze dosáhnout prostřednictvím jednoho nebo několika nepřímých prostředků a že v praxi může mít účinky poškozující hospodářskou soutěž, které se podobají vlivu vyplývajícímu z přímého zahrnutí daného omezení do písemné smlouvy. Tvrdá omezení mohou samozřejmě mít formu přímého zákazu, ale mohou se také skládat z omezení, finančních překážek, tlaků nebo překážek pro určité činnosti nebo transakce. Body odůvodnění 12 až 26 uvádějí některé z možných příkladů dohod nebo praktik, které mohou nepřímo tvořit tvrdá omezení pro účely nařízení⁶¹.

Například některá ustanovení nebo postupy vyjmenované v bodech odůvodnění 16 a 17 mohou představovat tvrdá omezení nepřímým omezením aktivních nebo pasivních prodeju distributora.

(...)

vzhledem k těmto důvodům:

(...)

16) Omezení stanovená dodavateli na prodeje svých distributorů jakémukoli konečnému uživateli v ostatních členských státech, například tím, že odměna distributora nebo nákupní cena závisí na místě určení vozidel nebo místě pobytu konečných uživatelů, znamená nepřímé omezení prodeju. Jinými příklady nepřímého omezení prodeju jsou dodávkové kvóty založené na prodejním území jiném než je společný trh, ať jsou nebo nejsou tyto kvóty přitom spojeny s prodejními cíli. Systémy bonusů založené na místě určení vozidel nebo jakákoli forma diskriminačních dodávek prodejcům, ať už v případě nedostatku výrobku nebo i v jiném případě, také znamená nepřímé omezení prodeju.

(...)

17) Vertikální dohody, které nezavazují schválené servisní pracovníky v rámci dodavatelova distribučního systému k dodržování záruk, provádění servisu zdarma a k provádění prací na zavolání u jakéhokoli motorového vozidla dotyčné značky prodáváného na společném trhu, znamenají nepřímé omezení prodeju a neměly by mít výhodu výjimky. [...] Aby se také umožnily prodeje motorových vozidel konečným uživatelům prováděné distributory na celém společném trhu, výjimka by se měla použít pouze na dohody o distribuci, které požadují po servisních pracovnících v rámci dodavatelovy sítě, aby prováděli servis oprav a údržby pro smluvní zboží a odpovídající zboží bez ohledu na to, kde je toto zboží na společném trhu prodáváno.

(...)

⁵⁸ Pokyny k vertikálním omezením, odstavec 46.

⁵⁹ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. a), f), g), h), j), k) a l).

⁶⁰ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. b), c), d), e) a i).

⁶¹ Viz také příklady uvedené v otázce 6.

Otázka 12: Co je aktivní a pasivní prodej?

„Aktivní prodej“ znamená aktivní navazování kontaktu s jednotlivými zákazníky např. prostřednictvím reklamní pošty nebo návštěv, reklamami v médiích nebo jinou propagací, která není běžně k dispozici nebo v oběhu ve schváleném místě podnikání prodejce nebo servisního pracovníka⁶²; nebo zřízením skladu nebo prodejního či dodávkového místa na jiném místě usazení pro usnadnění jednání se zákazníky nebo jejich zprostředkovateli.

„Pasivní prodej“ znamená reakce na nevyžádané požadavky zákazníků nebo jejich řádně schválených zprostředkovatelů včetně dodávky motorového vozidla nebo náhradních dílů takovým zákazníkům nebo zprostředkovatelům. Obecné reklamy nebo propagace v médiích, které jsou běžně dostupné nebo v oběhu ve schváleném místě usazení prodejce nebo servisního pracovníka nebo na internetu jsou pasivními metodami prodeje.

4.5. Zvláštní podmínky (článek 5)

Článek 5

Zvláštní podmínky

1. U prodeje nových motorových vozidel, servisu oprav a údržby nebo náhradních dílů se výjimka nepoužije na žádný z následujících závazků obsažených ve vertikálních dohodách:
 - a) jakýkoli přímý nebo nepřímý zákaz soutěžit;
 - b) jakýkoli přímý nebo nepřímý závazek omezující schopnost schváleného servisního pracovníka poskytovat servis oprav nebo údržby pro vozidla od konkurenčních dodavatelů;
 - c) jakýkoli přímý nebo nepřímý závazek zabraňující členům distribučního systému prodávat motorová vozidla nebo náhradní díly konkrétních konkurenčních dodavatelů nebo poskytovat servis oprav a údržby pro motorová vozidla konkrétních konkurenčních dodavatelů;
 - d) jakýkoli přímý nebo nepřímý závazek zabraňující distributorovi nebo schválenému servisnímu pracovníkovi po skončení dohody vyrábět, kupovat, prodávat nebo dále prodávat motorová vozidla nebo poskytovat servis oprav a údržby.
2. U prodeje nových motorových vozidel se výjimka nepoužije na žádný z následujících závazků obsažených ve vertikálních dohodách:
 - a) jakýkoli přímý nebo nepřímý závazek zabraňující maloobchodníkovi prodávat leasingové služby vztahující se ke smluvnímu zboží nebo odpovídajícímu zboží;
 - b) jakýkoli přímý nebo nepřímý závazek distributora osobních vozů nebo lehkých užitkových vozidel v rámci selektivního distribučního systému, který omezuje jeho možnosti zřízovat další prodejní nebo dodávková místa na jiných místech na společném trhu, kde se uplatňuje selektivní distribuce.
3. U servisu oprav a údržby nebo u prodeje náhradních dílů se výjimka nepoužije na žádný přímý nebo nepřímý závazek týkající se místa usazení schváleného servisního pracovníka, pokud je uplatňována selektivní distribuce.

⁶² V distribučním systému založeném na výhradnosti území se místo podnikání považuje za výhradní oblast.

Článek 5 obsahuje seznam sedmi zvláštních závazků, které nesmí užívat výhody výjimky podle nařízení. Tam kde je možné tyto povinnosti oddělit od zbytku smlouvy, má zbývající část nadále výhodu blokové výjimky. Zvláštní podmínky vylučují přímé i nepřímé prostředky k dosažení účinků takovýchto závazků poškozujících hospodářskou soutěž.

4.5.1. Obchodování s různými značkami

Nařízení se snaží zajistit přístup na trhy a dát distributorům, a zejména servisním pracovníkům možnost prodávat a opravovat vozidla různých dodavatelů, tj. umožnit „multi-branding“. Článek 5 vylučuje z blokové výjimky závazky odporující tomuto cíli. Co se týče prodeje vozidel, servisu oprav a údržby nebo náhradních dílů, nařízení nepokrývá žádné přímé ani nepřímé zákazy soutěžit. V mnoha případech činnost poskytování servisu oprav a údržby motorových vozidel jedné značky ve skutečnosti nesoutěží s poskytováním takového servisu pro jinou značku. Aby schválení servisní pracovníci mohli opravovat vozidla jiných značek, je zvláštní podmínka vylučující zákazy soutěžit doplněna další podmínkou vylučující z blokové výjimky jakékoli zákazy omezující schopnost schválených servisních pracovníků poskytovat takové služby pro vozidla konkurenčních dodavatelů⁶³.

Článek 1

Definice

1. Pro účely tohoto nařízení se rozumí:

(...)

- b) „zákazem soutěžit“ jakékoli přímé nebo nepřímé závazky bránící kupujícímu vyrábět, nakupovat, prodávat nebo dále prodávat zboží nebo služby, které soutěží se smluvním zbožím nebo službami, nebo jakékoli přímé nebo nepřímé závazky kupujícího nakupovat od dodavatele nebo od jiného podniku určeného dodavatelem více než 30 % svých celkových nákupů smluvního zboží, odpovídajícího zboží nebo služeb nebo jejich náhrad na relevantním trhu, přičemž tento výpočet celkových nákupů se provede na základě hodnoty nákupů kupujícího v předchozím kalendářním roce. Závazek distributora prodávat motorová vozidla od jiných dodavatelů v oddělených částech předváděcí místnosti, aby se tak zabránilo záměně značek, nepředstavuje pro účely tohoto nařízení zákaz soutěžit. Závazek distributora mít zvláštní zaměstnance pro prodej rozdílných značek motorových vozidel představuje pro účely tohoto nařízení zákaz soutěžit, ledaže se distributor rozhodne mít zvláštní zaměstnance pro prodej rozdílných značek motorových vozidel a dodavatel zaplatí všechny z toho vyplývající zvýšené náklady; (...)

Zákazy soutěžit jsou zejména takové zákazy, které jednoznačně poskytují výhody nebo podněty jenom takovému členovi sítě, který prodává pouze zboží dodavatele nebo neprodává zboží, které soutěží se smluvním zbožím.

⁶³ Ustanovení čl. 5 odst. 1 písm. a) a b).

Nařízení vylučuje přímé nebo nepřímé závazky, které nutí prodejce nebo servisní pracovníky nakupovat více než 30 % nákupů vozidel nebo náhradních dílů náležejících na stejný relevantní trh od jediného dodavatele. To však neznamená, že lze vyžadovat, aby prodejce nebo servisní pracovník nakupoval stanovené množství (až do 30 % celkových nákupů) přímo od dodavatele. Může stejné zboží nakupovat také z jiných zdrojů určených dodavatelem, jako jsou jakékoli jiné podniky v rámci distribučního systému. Všeobecné závazky nebo požadavky, které objektivně nebrání členům sítě dodavatelů nakupovat 70 % jejich potřeb náhradního zboží nebo služeb od jiných dodavatelů vyrábějících konkurenční zboží, jsou blokovou výjimkou pokryty⁶⁴. Pokud není přístup na trh znemožněn pro konkurenční dodavatele, nemohou takové závazky vést k problémům hospodářské soutěže. Například rabaty pro stálé zákazníky založené na zvláštním poměru (více než 30 %) nákupů kupujícího by byly nepřímým zákazem soutěžit, zatímco rozsah slev založený na absolutních zakoupených objemech a spojený s úsporami vzniklými zavedením velkovýroby nikoli. Spory, zda v určitých případech přímé nebo nepřímé závazky soutěžit omezují prodej jiných značek, mohou být předány nezávislé třetí straně nebo rozhodci⁶⁵.

Otázka 13: Brání maximální hranice celkových ročních nákupů 30 % kupujícím nakupovat zboží pouze od jednoho dodavatele?

Nikoli. Zákaz soutěžit souvisí s možností prodejce nebo servisního pracovníka nakupovat a následně prodávat konkurenční produkty. Nařízení pouze stanovuje, že bloková výjimka se nepoužije pro přímé nebo nepřímé závazky, které nutí nebo zavazují distributora, aby nakupoval více než 30 % svých potřeb určitého druhu výrobku od jednoho dodavatele. Hranice 30 % pro přímý nebo nepřímý zákaz soutěžit by proto měla umožnit těm členům sítě, kteří si to přejí, kupovat a prodávat zboží nejméně tří různých soutěžících dodavatelů. To nebrání použití výjimky, pokud se distributor nebo servisní pracovník svobodně rozhodnou prodávat zboží jediného dodavatele.

Otázka 14: Může dodavatel uložit zvláštní podmínky pro prodej jeho motorových vozidel prodejci, který obchoduje s více značkami?

Bloková výjimka již nepokrývá závazky týkající se prodeje konkurenčních motorových vozidel, které byly povolené nařízením 1475/95, jako např. oddělené prodejní prostory a správu pro každou značku nebo prodej každé značky prostřednictvím jiné právnické osoby⁶⁶. Nařízení přesto pokrývá požadavky na prodej vozidel různých značek v oddělených částech předváděcí místnosti. Pokrývá také situace, kde se prodejce rozhodne mít zvláštní zaměstnance pro prodej rozdílných značek motorových vozidel a dodavatel zaplatí všechny z toho vyplývající zvýšené náklady⁶⁷. Nařízení však nepokrývá poskytování jakékoli výhody nad náklady skutečně vzniklé tím, že má takové zaměstnance. Nařízení pokrývá také závazek vystavovat v předváděcí místnosti celou řadu motorových vozidel, pokud takový závazek nebrání vystavení nebo prodeji

⁶⁴ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. b) a c).

⁶⁵ Ustanovení čl. 3 odst. 6 písm. e).

⁶⁶ Ustanovení čl. 3 odst. 3 nařízení 1475/95.

⁶⁷ Ustanovení čl. 1 odst. 1 písm. b).

motorových vozidel jiných dodavatelů nebo nečiní vystavení nebo prodej takových vozidel nepřiměřeně složitým⁶⁸.

Otázka 15: Pokrývá nařízení zakazy soutěžit, s nimiž kupující souhlasil s tím, že mu dodavatel poskytne obchodní půjčky nebo investuje přímo do obchodního areálu nebo zařízení kupujícího?

Na rozdíl od nařízení 2790/1999⁶⁹ nařízení nepokrývá ani zakazy soutěžit na dobu určitou, ani nečiní výjimku týkající se zboží prodávaného nebo služeb poskytovaných v areálech a na pozemcích ve vlastnictví nebo v pronájmu dodavatele. Pokryta není ani částečná investice do takových areálů nebo zařízení nebo financování použité dodavatelem k zabránění prodeje konkurenčních značek nebo výrobků. Avšak např. obchodní půjčky na nákup maziv, které mohou být splaceny kdykoli a které přímo ani nepřímo nebrání kupujícímu prodávat konkurenční zboží, nejsou zakazy soutěžit.

4.5.2. Usazení schválených distributorů nebo servisních pracovníků v selektivních distribučních systémech

Nařízení nepokrývá žádná omezení svobodné volby schváleného servisního pracovníka umístit provozovnu na území společného trhu, kde se používá selektivní distribuce, ať kvantitativní, nebo kvalitativní⁷⁰. Kromě toho ode dne 1. října 2005 nařízení již nebude pokrývat žádná omezení jakéhokoli schváleného distributora osobních vozidel nebo lehkých užitkových vozidel svobodně zřizovat další prodejní nebo dodávková místa na území společného trhu, kde se používá selektivní distribuce, ať kvantitativní, nebo kvalitativní. Použití klauzulí o umístění v dohodách o distribuci takových vozidel proto bude neslučitelné s nařízením.

⁶⁸ Bod odůvodnění 27.

⁶⁹ Ustanovení čl. 5 písm. a) a čl. 1 odst. 1 písm. b).

⁷⁰ Ustanovení čl. 5 odst. 3). Viz také definici selektivní distribuce v čl. 1 odst. 1 písm. f), g) a h).

Článek 1

Definice

1. Pro účel tohoto nařízení se rozumí:

(...)

- o) „osobním vozem“ motorové vozidlo určené pro dopravu cestujících a mající kromě místa pro řidiče ne více než osm míst;
- p) „lehkým užitkovým vozidlem“ motorové vozidlo určené pro dopravu zboží nebo osob s maximální hmotností do 3,5 tuny; pokud se nějaké lehké užitkové vozidlo prodává také ve verzi s maximální hmotností nad 3,5 tuny, považují se za lehká užitková vozidla všechny verze uvedeného vozidla;

Otázka 16: Pro distribuci kterých typů vozidel jsou podle nařízení ještě povoleny klauzule o umístění?

Svoboda pro zřízení dalších prodejních míst se týká prodeje prostřednictvím selektivní distribuční sítě pro osobní vozy a lehká užitková vozidla s maximální hmotností do 3,5 tuny. Jestliže distributoři užitkových vozidel v selektivních distribučních systémech prodávají modely lehkých užitkových vozidel, které existují také ve verzích do i nad maximální hmotnost 3,5 tuny, klauzule o umístění pro tyto modely rovněž nejsou nařízením pokryty. Klauzule o umístění omezující zřizování dalších prodejních míst pro jiná motorová vozidla jako např. nákladní vozidla a autobusy jsou však povoleny⁷¹.

Otázka 17: Mohou závazky, které jsou v rozporu se zvláštními podmínkami nařízení, splnit podmínky pro individuální výjimku?

Zvláštní podmínky stanovené v nařízení jsou početnější a přísnější než odpovídající podmínky v nařízení 2790/1999 nebo v předchozích nařízeních o blokové výjimce v odvětví motorových vozidel, nařízeních 1475/95 a 123/85⁷². Pro zajištění toho, aby byly splněny požadavky čl. 81 odst. 3, vylučují zvláštní podmínky stanovené v článku některá omezení, která mají nebo měla výjimku podle těchto nařízení. Umístěním vertikální dohody v odvětví motorových vozidel do náročnějšího právního rámce nařízení ukazuje, že závazky, které jsou v rozporu s článkem 5, mohou vést k vážným problémům hospodářské soutěže, které lze posoudit pouze prostřednictvím individuálního hodnocení. Společnosti jsou povzbuzovány k tomu, aby prováděly vlastní hodnocení a rady k tomu mohou nalézt v Pokynech k vertikálním omezením Komise, které ukazují postup, který Komise používá při hodnocení individuálních případů⁷³.

⁷¹ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. d) a čl. 5 odst. 2 písm. b) pro osobní vozy a lehká užitková vozidla a čl. 4 odst. 1 písm. e) pro jiná motorová vozidla.

⁷² Viz body odůvodnění 1 až 4.

⁷³ Pokyny k vertikálním omezením, oddíl VI. Politika uplatňování v jednotlivých případech.

4.6. Odejmutí výhody z blokové výjimky (článek 6)

Článek 6

Odejmutí výhody z tohoto nařízení

1. Komise může odejmout výhodu z tohoto nařízení podle čl. 7 odst. 1 nařízení č. 19/65/EHS tehdy, když v jakémkoli konkrétním případě shledá, že vertikální dohody, na které se toto nařízení používá, mají účinky, které nejsou slučitelné s podmínkami stanovenými v čl. 81 odst. 3 Smlouvy, a zejména:
 - a) když přístup k relevantnímu trhu nebo hospodářské soutěži na něm je značně omezen kumulativním účinkem paralelních sítí podobných vertikálních omezení prováděných konkurenčními dodavateli nebo kupujícími, nebo
 - b) když je hospodářská soutěž omezena na trhu, na kterém jeden dodavatel není vystaven účinné hospodářské soutěži ze strany jiných dodavatelů, nebo
 - c) když se ceny nebo dodací podmínky pro smluvní zboží nebo odpovídající zboží mezi zeměpisnými trhy podstatně liší;
 - d) když jsou v rámci zeměpisného trhu uplatňovány diskriminační ceny nebo prodejní podmínky.
2. Tehdy, když v konkrétním případě mají vertikální dohody, na které se výjimka vztahuje, účinky neslučitelné s podmínkami stanovenými ve čl. 81 odst. 3 Smlouvy na území členského státu nebo na jeho části, která má všechny vlastnosti odlišného zeměpisného trhu, příslušný orgán uvedeného členského státu může odejmout výhodu z uplatňování tohoto nařízení pro uvedené území podle stejných podmínek jako jsou podmínky stanovené v odstavci 1.

Komise a v určitých případech úřad pro hospodářskou soutěž členského státu může odejmout výhodu z výjimky pro jednotlivé dohody, jestliže shledá, že vzhledem k zvláštním okolnostem nejsou splněny podmínky pro výjimku stanovené v čl. 81 odst. 3.

Otázka 18: Za jakých okolností může Komise odstoupit od nařízení?

Článek 6 obsahuje neúplný seznam okolností, za jakých se Komise může rozhodnout použít své právo odejmout určitým vertikálním dohodám výhodu z blokové výjimky. To ukazuje dodavatelům a distributorům, jaké okolnosti nebo jaké jednání mohou vést k tomu, že Komise odejme blokovou výjimku. Přesné úrovně, na kterých např. omezený přístup nebo účinná hospodářská soutěž na relevantním trhu mohou vést k tomu, že není splněna jedna nebo několik ze čtyř kumulativních podmínek čl. 81 odst. 3, mohou být hodnoceny pouze individuálně, případ od případu. Pokyny k vertikálním omezením Komise ukazují postup a podstatu odejmutí ze strany Komise a členských států⁷⁴.

⁷⁴ Pokyny k vertikálním omezením, oddíl IV, odstavce 71 až 79.

4.7. Neuplatnění na relevantním trhu (článek 7)

Článek 7

Neuplatnění nařízení

1. Podle článku 1a nařízení č. 19/65/EHS může Komise tam, kde paralelní sítě podobných vertikálních omezení pokrývají více než 50 % relevantního trhu, nařízením prohlásit, že se toto nařízení neuplatňuje na vertikální dohody obsahující specifická omezení vztahující se k uvedenému trhu.
2. Nařízení podle odstavce 1 se nepoužije dříve než jeden rok po jeho přijetí.

Otázka 19: Za jakých okolností může dojít k neuplatnění nařízení na relevantním trhu?

Tam, kde existuje kumulativní efekt, nařízení umožňuje, ale nezavazuje Komisi, aby neuplatnila blokovou výjimku pro zvláštní vertikální omezení. Skutečnost, že paralelní sítě podobných vertikálních omezení pokrývají více než 50 % relevantního trhu, nemusí sama o sobě vést k neuplatnění nařízení. Nařízení nemusí být neuplatněno ani pro celkové vertikální dohody. Nařízení může být neuplatněno také pro zvláštní omezení nebo ujednání.

Například pokud by více než 50 % dodavatelů na relevantním trhu chtělo stanovit přesný celkový počet distributorů provozováním kvantitativních selektivních systémů distribuce zaměřených očividně na zabraňování v přístupu na trh kategoriím prodejců schopných přiměřeně prodávat daná vozidla mohlo by to vést k snížení hospodářské soutěže uvnitř značky a mezi značkami a k vyšším cenám pro zákazníky. Neuplatnění nařízení pro omezení stanovující hranici počtu distributorů může být v zájmu zákazníků. Pokud by se bloková výjimka neuplatnila pro toto kvantitativní kritérium, znamenalo by to, že výjimka se nadále použije pro kritéria selektivní distribuce a pro kvantitativní selektivní distribuci, např. závazky minimálního prodeje, které omezují počet distributorů méně přímými prostředky.

Dojde-li k neuplatnění, je stejně jako v případě nařízení 2790/1999 zapotřebí přijmout zvláštní nařízení pro neuplatnění blokové výjimky z daných vertikálních omezení. Pokyny k vertikálním omezením ukazují postupy a podstatu neuplatnění⁷⁵. Jakékoli takové zvláštní nařízení pro neuplatnění nařízení však nemůže být použito dříve než rok po jeho přijetí⁷⁶.

⁷⁵ Pokyny k vertikálním omezením, oddíl IV, odstavce 80 až 89.

⁷⁶ Místo šesti měsíců stanovených v nařízení 2790/1999.

4.8. Vstup v platnost a přechodné období (články 12 a 10)

Článek 12

Vstup v platnost a konec použitelnosti

1. Toto nařízení vstupuje v platnost dnem 1. října 2002.
2. Ustanovení čl. 5 odst. 2 písm. b) se použije ode dne 1. října 2005.
3. Použitelnost tohoto nařízení končí dnem 31. května 2010.

Článek 10

Přechodné období

Zákaz stanovený ve čl. 81 odst. 1 se nepoužije v období ode dne 1. října 2002 do dne 30. září 2003 na dohody platné již ke dni 30. září 2002, které nespĺňují podmínky pro výjimku stanovenou v tomto nařízení, ale které splňují podmínky pro výjimku stanovené v nařízení (ES) č. 1475/95.

Nařízení se použije ode dne 1. října 2002 do dne 31. května 2010. Nové dohody vstupující v platnost ode dne 1. října 2002 budou muset splnit požadavky nového nařízení, aby se použila výhoda blokové výjimky. S cílem poskytnout všem hospodářským subjektům čas na přizpůsobení stávajících vertikálních dohod, které splňují podmínky nařízení 1475/95 a které budou v platnosti k 30. září 2002, kdy vyprší výjimka poskytnutá nařízením 1475/95, budou takové dohody mít do 30. září 2003 výhodu přechodného období, během kterého jim nové nařízení udělí výjimku ze zákazů stanovených v čl. 81 odst. 1⁷⁷. Pokud takové dohody budou existovat ke dni 1. října 2003 a budou v rozporu s použitím nařízení, článek 10 jim nadále výjimku ze zákazů stanovených v čl. 81 odst. 1 neposkytne. V praxi tyto dohody a všechna jejich příslušná ustanovení musí splnit požadavky nařízení k 1. říjnu 2003, pokud mají mít výhodu blokové výjimky.

Otázka 20: Jak může být během přechodného období ovlivněno ukončení smluv, které splňují podmínky nařízení 1475/95?

Nařízení 1475/95 se použilo pouze za předpokladu, že, mimo jiné, výpovědní lhůta poskytnutá prodejcem byla nejméně dva roky, nebo alespoň jeden rok v případě vyrovnání nebo reorganizace celé nebo podstatné části sítě. V případě neshod se spory předávaly nezávislému odborníkovi nebo rozhodci či příslušnému soudu, aby rozhodl v souladu s vnitrostátním právem⁷⁸. Konec použitelnosti nařízení 1475/95 ke dni 30. září 2002 a jeho nahrazení novým nařízením samo o sobě neznamená, že by síť měla být reorganizována. Po vstupu nařízení v platnost se přesto může výrobce vozidel rozhodnout podstatným způsobem svou síť reorganizovat⁷⁹. Pro splnění podmínek nařízení 1475/95 a tím pro získání výhody z přechodného období, by měly být výpovědi řádných smluv oznamovány dva roky předem, pokud není rozhodnuto provést reorganizaci nebo pokud neexistuje závazek vyplatit náhradu.

⁷⁷ Viz oddíl 5.3.8.

⁷⁸ Ustanovení čl. 5 odst. 2 body 2) a 3) nařízení 1475/95.

⁷⁹ Viz oddíl 5.3.8.

Otázka 21: Existuje během přechodného období nějaký rozpor mezi právy udělenými dohodami, které splňují podmínky tohoto nařízení, a právy udělenými dohodami, které splňují podmínky nařízení 1475/95, zvláště s ohledem na inovace zavedené nařízením?

Nikoli. Automatická ochrana, kterou přechodné období umožňuje, by měla zajistit, aby před 1. říjnem 2003 nařízení nezpochybňovalo práva nebo povinnosti existující ke dni 30. září 2002. Do 30. září 2003 se zákaz stanovený v čl. 81 odst. 1 nepoužije pro „staré dohody“, které splňují dvě kumulativní podmínky, a to, že jejich příslušné zvláštní podmínky i) jsou v platnosti ke dni 30. září 2002 a ii) splňují podmínky pro výjimku stanovené v nařízení 1475/95.

Otázka 22: Mohou práva určitého prodejce na určitém území během přechodného období zpochybnit jmenování schváleného servisního pracovníka pro jednu značku?

Pouze za určitých okolností. Servisní pracovník si například může přát, aby byl ke dni 19. prosince 2002 jmenován schváleným servisním pracovníkem určité značky na určitém území, kde dodavatel používá kvalitativní selektivní distribuci, a může žádat, aby mu dodavatel dodal náhradní díly pro tuto značku. Jestliže dohoda, která byla v platnosti ke dni 30. září 2002 a zůstává v platnosti ke dni 19. prosince 2002, jednoznačně stanovuje, že náhradní díly pro určitou značku pro dané území budou dodávány pouze jednomu prodejci v rámci distribučního systému⁸⁰, servisní pracovník nemůže v žádném případě před 1. říjnem 2003 tvrdit, že takové ujednání porušuje článek 81.

Otázka 23: Lze prodejcům během přechodného období bránit v tom, aby začali obchodovat s více značkami?

Pouze za určitých okolností. Například 1. ledna 2003 si distributor značky A může přát prodávat nová motorová vozidla jiné značky B v jeho současné a jediné prodejně, kde prodává nová motorová vozidla značky A. Jestliže mu dohoda s výrobcem A, která byla v platnosti ke dni 30. září 2002 a zůstává v platnosti ke dni 1. ledna 2003, výslovně brání prodávat jiné značky ve stejné prodejně⁸¹, distributor nemůže v žádném případě před 1. říjnem 2003 tvrdit, že takové ujednání porušuje článek 81. Výrobce A však nemůže odporovat používání stejné prodejny, pokud stará dohoda neobsahuje zvláštní ustanovení pro tuto situaci.

Otázka 24: Způsobuje skutečnost, že do oblasti působnosti nařízení byly zahrnuty další výrobky, např. maziva, a další dohody, např. dohody s velkoobchodními prodejci náhradních dílů, během přechodného období rozpory se systémem používaným dříve pro takové výrobky a dohody podle nařízení 2790/1999?

Nikoli. Dohody týkající se výrobků nebo služeb, které dříve nebyly v oblasti působnosti nařízení 1475/95 a které splňují podmínky pro udělení výjimky stanovené v nařízení o blokové výjimce 2790/1999, za běžných okolností nebudou upřednostňovány pro uplatnění nového nařízení Komise během přechodného období stanoveného v tomto

⁸⁰ Viz čl. 5 odst. 3 nového nařízení a článek 1 nařízení 1475/95.

⁸¹ Viz čl. 5 odst. 1 bod a) a čl. 1 odst. 1 bod b) nového nařízení a čl. 3 odst. 3 nařízení 1475/95.

článku. Je pravděpodobné, že takové dohody by měly během tohoto období mít výhodu individuální výjimky. Po skončení přechodného období ke dni 30. září 2003 bude jejich situace stejná jako situace výrobců a dohod spadajících do oblasti působnosti nařízení 1475/95 (viz výše uvedené).

4.9. Dohled a hodnotící zpráva (článek 11)

Článek 11

Dohled a hodnotící zpráva

1. Komise pravidelně dohlíží na provádění tohoto nařízení se zvláštním zřetelem na jeho účinky na:
 - a) hospodářskou soutěž v odvětví maloobchodu motorových vozidel a poprodejního servisu na společném trhu nebo na jeho relevantních částech;
 - b) strukturu a úroveň koncentrace v oblasti prodeje motorových vozidel a jakékoli z ní vyplývající účinky na hospodářskou soutěž.
2. Komise připraví zprávu o tomto nařízení nejpozději do dne 31. května 2008 zejména s ohledem na podmínky stanovené v čl. 81 odst. 3.

Komise bude pravidelně dohlížet na provádění tohoto nařízení se zvláštním zřetelem k jeho účinkům na hospodářskou soutěž v odvětví maloobchodu motorových vozidel a poprodejního servisu na společném trhu nebo na jeho relevantních částech⁸². To bude zahrnovat pravidelné sledování cenových rozdílů v rámci jednotného trhu, a pokud to bude nutné, také zvláštní šetření za okolností uvedených v člancích 6 a 7 nařízení. Zahrnuto bude také sledování vlivu nařízení na strukturu a úroveň koncentrace v oblasti prodeje motorových vozidel a jakékoli z ní vyplývající účinky na hospodářskou soutěž. V souvislosti s budoucím decentralizovaným používáním článku 81 lze očekávat, že dohled bude probíhat v úzké spolupráci s vnitrostátními úřady pro hospodářskou soutěž.

Stejně jako v případě nařízení 1475/95 provede Komise hodnocení provádění tohoto nařízení před ukončením jeho používání a připraví příslušnou zprávu nejpozději do 31. května 2008.

⁸² Viz bod odůvodnění 38.

5. PRÁVA, POVINNOSTI A PŘÍLEŽITOSTI STANOVENÉ NAŘÍZENÍM

Tato kapitola rozebírá nařízení formou otázek a odpovědí z pohledu různých zúčastněných stran včetně zákazníků. Tam, kde je to možné, je u diskutovaných otázek odkaz na jinou část této brožury, kde je podán podrobnější odborný výklad.

5.1. Zákazníci: rostoucí výběr pro zákazníky v souladu s principy společného trhu

Potřeba zvýšit výhody, které prodejní systém přináší zákazníkům, je jádrem politiky Komise pro odvětví motorových vozidel. Vnesením větší hospodářské soutěže do prodeje, údržby a oprav vozidel a prodeje náhradních dílů nařízení 1400/2002 podporuje zákaznickou možnost volby.

Ačkoli nařízení neusiluje o sladění cen, obsahuje řadu opatření, která zákazníkům usnadňují využití práva vyplývajícího ze společného trhu využít cenových rozdílů mezi jednotlivými členskými státy a zakoupit si vozidlo tam, kde je to pro ně výhodné. Zejména již nebude blokovou výjimkou pokryta většina omezení pro využívání zprostředkovatelů ze strany zákazníků. Dále podporou aktivního prodeje a otevřením dalších prodejních míst a vysvětlením pozice využívání internetu nová pravidla umožňují obchodníkům prodej zákazníkům kdekoli v rámci společného trhu. Do těchto pravidel bylo převedeno také ustanovení o dostupnosti, které v předcházejícím nařízení 1475/95 umožňovalo zákazníkům koupit automobil se specifikacemi platnými v jejich zemi v jiném členském státě, včetně automobilů s řízením na pravé straně na evropském kontinentu. Ustanovení o dostupnosti stanovené v čl. 4 odst. 1 písm. f) nařízení 1400/2002 se vztahuje na všechna motorová vozidla, včetně lehkých užitkových vozidel, prodávaná kdekoli v rámci společného trhu.

Prostřednictvím udělování výjimky pouze dohodám, které zavazují schválené servisní pracovníky k opravě vozidel prodávaných jakýmkoli prodejcem v distribučním systému, nařízení zajišťuje, že zákazník může odvézt vozidlo k opravě a údržbě k jakémukoli schválenému servisnímu pracovníkovi kdekoli v Evropské unii. Nařízení obsahuje také opatření, která jsou určena k zajištění toho, aby zákazníci mohli nadále opravu a servis svých automobilů nechat provádět u samostatných servisních pracovníků a aby byla zaručena bezpečnost a ochrana životního prostředí.

Mnohá z těchto opatření jsou probírána v jiných částech této brožury, protože mají přímý vliv spíše na jiné skupiny hospodářských subjektů. Níže v textu je uvedena řada otázek a odpovědí a problematika, která přímo souvisí se zákazníkem.

5.1.1. Prodej

Otázka 25: Může zákazník koupit vozidlo v rámci společného trhu tam, kde to považuje za nejvýhodnější?

Svobodná volba zákazníka nakupovat kdekoli v rámci společného trhu je jedním z nejdůležitějších úspěchů Evropské unie a nařízení právo zakoupit motorové vozidlo v jiném členském státě posiluje. Výrobce, dovozce nebo místní prodejce nesmí v žádném případě bránit obchodníkovi v prodeji jakémukoli zákazníkovi, který ho kontaktuje

přímo, pomocí prostředníka nebo internetu. Pokud by dodavatel zakázal obchodníkovi prodej zákazníkům z jiných členských států, snažil se mu v tom bránit nebo na prodej takovým zákazníkům uvalil jakákoli omezení, jednalo by se o závažné porušení hospodářské soutěže, které by znamenalo, že prodejní dohody dodavatele by nebyly pokryty blokovou výjimkou. Komise v posledních letech odhalila několik případů porušování pravidel hospodářské soutěže ES, která zahrnovala omezení prodeje zahraničním zákazníkům, a daným podnikům byla uložena pokuta⁸³.

Otázka 26: Může obchodník v jiném členském státu odmítnout prodat zákazníkovi automobil?

Smysl pro obchod by obvykle vedl obchodníka k tomu, aby prodal tolik automobilů, kolik je možné, protože čím více jich prodá, tím větší je jeho zisk. Avšak prodejce (v nařízení označovaný jako distributor), stejně jako maloobchodník s jinými druhy zboží, může prodej odmítnout jakémukoli zákazníkovi, pokud se tak rozhodne z vlastní iniciativy, a nikoli na pokyn dodavatele. Pokud by však svým prodejcům zakázal prodej zákazníkům z jiných členských států dodavatel⁸⁴ nebo se snažil jim v tom bránit⁸⁵, jednalo by se o závažné porušení hospodářské soutěže, a s největší pravděpodobností o porušení článku 81 Smlouvy o ES.

Otázka 27: Měl by zákazník, který si objedná vozidlo od obchodníka v jiném členském státu, čekat delší dobu, než bude jeho objednávka vyřízena?

Obvykle by zpoždění nemělo být delší než u vozidla s podobnými specifikacemi v místním provedení. Pokud by se ukázalo, že dodavatel způsobil u dodávek vozidel svému prodejci na prodej zahraničním zákazníkům neobvykle dlouhá zpoždění s úmyslem odradit tyto zákazníky od toho, aby nakupovali v jiném členském státu, jednalo by se o závažné porušení hospodářské soutěže. Jestliže si například dánský zákazník objedná automobil s řízením na levé straně určitého modelu s tónovanými skly, 16válcovým motorem a posuvnou střechou u irského obchodního zastoupení, zpoždění při splnění takovéto objednávky⁸⁶ by mělo být srovnatelné se zpožděními, se kterými se setká irský zákazník, který si objedná automobil s řízením na pravé straně stejného modelu s tónovanými skly, 16válcovým motorem a posuvnou střechou u téhož obchodního zastoupení. Jakékoli další prodloužení dodací lhůty musí být odůvodněné.

Otázka 28: Může dodavatel přinutit zákazníka z jiného členského státu čekat, než mu dodá prohlášení o shodě?

Nikoli. Dodavatelé musejí systematicky dát celou dokumentaci prohlášení o shodě obchodníkovi k dispozici v okamžiku dodání vozidla zákazníkovi nebo jeho zprostředkovateli. Pokud tomu tak není, zákazník nebude moci registrovat vozidlo

⁸³ Rozhodnutí Komise o uložení pokut společností Volkswagen (1998 a 2001), Opel (2000) a DaimlerChrysler (2001). Pro přesné informace o těchto rozhodnutích viz Příloha I.

⁸⁴ Např. výrobce, dovozce nebo místní distributor.

⁸⁵ Např. omezením dodávky vozidel.

⁸⁶ Viz čl. 4 odst. 1 písm. f).

v jiném členském státu. To by mohlo být nepřímým omezením prodeje a závažným omezením hospodářské soutěže⁸⁷.

Otázka 29: Může prodejce v selektivním systému distribuce nutit zákazníky, aby podepsali závazek/jiný dokument, že vozidlo nebude dále prodáno za účelem obchodního zisku, dokud je nové?

Pro dodavatele provozujícího selektivní systém distribuce je legitimní, aby bránil prodeji dalším prodejčům, kteří nejsou členy tohoto systému. Zákazník však může motorové vozidlo prodat kdykoli za předpokladu, že není skrytým nezávislým prodejcem. Pokud by prodejce na pokyn dodavatele prováděl opatření, která mají kupujícímu zabránit v prodeji vozidla z důvodů jiných než pro obchodní zisk⁸⁸ nebo která mají kupujícímu zabránit v pozdějším prodeji použitého vozidla, jednalo by se o nepřímé omezení prodeje.

Otázka 30: Co když prodejce řekne zákazníkovi, který má zájem zakoupit automobil v jiném členském státu, nebo zprostředkovateli jednajícímu jménem zákazníka, že nemůže daný model objednat se specifikacemi běžnými v zemi původu zákazníka nebo že nemůže získat pro takové vozidlo cenový záznam?

Dodavatel musí prodejci dodat motorová vozidla sestavená podle specifikací běžných v jiných členských státech⁸⁹. Pokud by tak dodavatel neučinil, jednalo by se o závažné omezení hospodářské soutěže a porušení práv zákazníka vyplývajících ze společného trhu. Dodavatel však může odmítnout takové vozidlo dodat v případě, že prodejce běžně neprodává místní variantu daného modelu: jinými slovy, pokud vozidlo neodpovídá vozidlu ve smluvní řadě prodejce⁹⁰.

Například holandský prodejce obchodní značky A by měl být schopen objednat model X s řízením na pravé straně pro zákazníka z Velké Británie, s výjimkou případu, že:

- 1) holandský prodejce běžně vozy modelu X neprodává, nebo
- 2) se vozy modelu X běžně v provedení s řízením na pravé straně nevyrobí.

Jestliže prodejce daný model prodává, musí být schopen získat cenový záznam pro provedení modelu se specifikacemi běžnými v jiných členských státech. Pokud tuto cenový záznam nemůže dostat okamžitě, mohlo by se jednat o závažné porušení hospodářské soutěže ze strany dodavatele.

⁸⁷ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. b), d) a e).

⁸⁸ Například proto, že se od zadání objednávky změnila zákazníkova osobní situace a on nyní potřebuje větší vůz.

⁸⁹ Viz čl. 4 odst. 1 písm. f).

⁹⁰ Například proto, že daný model dosud nebyl v členském státu, kde prodejce podniká, uveden na trh.

Otázka 31: Může prodejce účtovat příplatek za řízení na pravé straně nebo podobný příplatek?

Příplatky jako např. příplatky za řízení na pravé straně, které berou v úvahu rozdíly ve specifikacích vozidel mezi členskými státy a odrážejí rozdíly ve výrobních nebo prodejních nákladech, nejsou samy o sobě omezením hospodářské soutěže. Výše příplatku však musí být objektivně odůvodněná, zejména s ohledem na skutečné zvýšené náklady na výrobu nebo dodání vozidla. Žádné empirické pravidlo pro výpočet toho, jaká objektivně odůvodněná výše příplatku je v daném případě možná, neexistuje, protože mimo jiného dodatečné náklady na výrobu nebo dodání daného vozidla se mohou lišit v závislosti na modelu.

Otázka 32: Co když prodejce prohlásí, že mu bylo řečeno, aby na určitý model neposkytoval slevy?

Prodejci musí mít právo prodávat vozidla za cenu nižší, než je cena doporučená dodavatelem⁹¹. Výrobce nemůže určovat skutečné prodejní ceny nebo minimální ceny. Pokud by chtěl dodavatel omezit možnost prodejce poskytovat slevy, jednalo by se o závažné porušení hospodářské soutěže⁹², které by znamenalo, že prodejní dohody dodavatele by nebyly pokryty blokovou výjimkou.

Otázka 33: Může dodavatel vytvořit v členském státu zvláštní program, podle kterého zákazníci dostanou slevu, pokud registrují automobil v této zemi, ale zákazníci, kteří automobil registrují v jiném členském státu, na slevu nárok nemají?

Nikoli. Takový program je omezením prodeje zákazníkům z jiných členských států a představuje závažné omezení hospodářské soutěže a znamenal by, že prodejní dohody dodavatele by nebyly pokryty nařízením⁹³.

5.1.2. Poprodejní servis

Otázka 34: Musí zákazník přivést vozidlo k záručním opravám k prodejci, od kterého automobil koupil?

Nikoli. Aby se nařízení použilo, měl by mít zákazník právo odvézt vozidlo k jakémukoli schválenému servisnímu pracovníkovi v rámci sítě dodavatele kdekoli v EU. Nařízení⁹⁴ uděluje výjimku dohodám se schválenými servisními pracovníky, pouze pokud dodavatel uloží všem svým schváleným servisním pracovníkům povinnost opravovat všechna vozidla dané značky, poskytovat záruční opravy, provádět servis zdarma a vykonávat

⁹¹ Anebo samozřejmě za cenu vyšší, pokud dodavatel nestanovil maximální cenu. Viz čl. 4 odst. 1 písm. a).

⁹² Viz rozhodnutí Komise ze dne 29. 6. 2001 v případě COMP/36.693 – Volkswagen, Úř. věst. L 262, 2.10.2001, s. 14, a *Tisková zpráva – IP/01/760 – 30.05.2001*. Rozhodnutím byla za toto porušení uložena pokuta.

⁹³ Viz čl. 4 odst. 1 písm. b) a c).

⁹⁴ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. b), první věty, a písm. d) a bodu odůvodnění 17.

práce na zavolání bez ohledu na to, kde byl vůz zakoupen. Jestliže schválený servisní pracovník není schopen provést servis automobilu, který se v jeho členském státu neprodává, bude se moci spojit s dodavatelem nebo jiným schváleným servisním pracovníkem v jiném členském státu. Zákazník nemusí ve svém členském státu znovu registrovat záruku k tomu, aby mu byly provedeny záruční opravy. Záruční lhůta začíná dodáním automobilu schváleným prodejcem. Pokud by výrobce, dovozce, prodejce, servisní pracovník nebo jiná společnost v rámci sítě zákazníků bránila ve využití záruky výrobce platné na celém území EU, znamenalo by to, že by nebyla splněna jedna ze základních podmínek toho, aby se výjimka vztahovala na dané dohody.

Otázka 35: Co když má zákazníkův vůz poruchu, kterou jeho místní schválený servisní pracovník není schopen opravit?

Za těchto okolností bude zákazník asi muset odvézt vozidlo zpět do místa, kde ho zakoupil, stejně jako by to udělal u jakéhokoli jiného výrobku⁹⁵. Nebo v případě, že koupil automobil s pomocí prostředníka (viz oddíl 5.2), bude moci dát prostředníkovi oprávnění k tomu, aby vozidlo odvezl zpět k prodejci, od kterého je koupil.

Otázka 36: Co když schválený prodejce, od kterého zákazník automobil koupil, neprovádí servis vozidel, na vozidlu vznikne v průběhu záruční doby porucha a servisní pracovník, jehož prodejce servisem pověřil, není schopen ji odstranit?

Zákazník může vozidlo odvézt zpět na místo, kde je zakoupil, stejně jako by to udělal u jakéhokoli jiného spotřebního zboží. Prodejce, který vozidlo prodal, bude buď muset zařídit provedení opravy, nebo poskytnout zákazníkovi náhradní vozidlo, ačkoli zákazníkova práva budou záviset na vnitrostátním právu týkajícím se smluv a podmínkách prodejní smlouvy⁹⁶.

Otázka 37: Může výrobce odmítnout uznat záruku v případě, že zákazník nechal během záruční lhůty provést opravu nebo servis svého vozidla u samostatného servisního pracovníka?

Pokud zákazník nechal provést opravu nebo servis svého vozidla během záruční doby výrobce u samostatného servisního pracovníka, může záruka zaniknout v případě, že provedená práce byla vadná. Obecná povinnost nechávat provádět opravy a servis automobilu v záruční lhůtě pouze ve schválené síti by zbavovala zákazníky práva nechat opravy nebo servis provést samostatným servisním pracovníkem, a to by zejména v případě „rozšířených záruk“ takovým servisním pracovníkům bránilo efektivně konkurovat schválené síti.

⁹⁵ Tento problém se řídí vnitrostátním právem týkajícím se smluv, nikoliv pravidly hospodářské soutěže EU.

⁹⁶ Viz bod odůvodnění 17.

Otázka 38: Co může zákazník udělat, když si myslí, že se stal obětí restriktivního jednání?

Může si stěžovat u Evropské komise nebo vnitrostátního úřadu pro hospodářskou soutěž⁹⁷. Možná by mohl vymáhat náhradu škody u vnitrostátního soudu. Možnost takovýto krok provést však může záviset na vnitrostátních procedurálních předpisech, a zákazník by se proto měl před vznesením žádosti poradit s právníkem.

Vzhledem k tomu, že ne všechny problémy, s nimiž se zákazníci při koupi vozidla v jiném členském státu setkají, pramení z porušení pravidel hospodářské soutěže, zveřejnila Komise na svých internetových stránkách seznam kontaktních míst (dále jen „zákaznické linky“) většiny výrobců, aby povzbudila vyjasnění různých druhů sporů a řešení jiných druhů problémů souvisejících s koupí vozidel⁹⁸.

5.2. Zprostředkovatelé

Zprostředkovatel nebo agent pro nákup je osoba nebo podnik, který kupuje nové motorové vozidlo jménem zákazníka, aniž by byl členem distribuční sítě. Je třeba rozlišovat zprostředkovatele od nezávislých druhotných prodejců, kteří kupují vozidlo za účelem dalšího prodeje a nejednají jménem určitého zákazníka. Lze je také rozlišovat od obchodních zástupců, kteří hledají zákazníky pro jednoho nebo více prodejců. Dodavatelé mohou pouze zavázat své prodejce, aby ověřili, zda má zprostředkovatel předem platné oprávnění⁹⁹ udělené zákazníkem k prodeji a/nebo vyzvednutí daného vozidla. Jediné omezení činnosti zprostředkovatele, které je povoleno v dohodě pokryté nařízením 1400/2002 je proto nutnost předložit platné oprávnění udělené individuálním zákazníkem. V oprávnění musí být uvedeno jméno a adresa, podpis a datum. Záleží na zákazníkovi, nakolik je oprávnění specifické, co se vozidla týče¹⁰⁰. Pokud se prodejce nového motorového vozidla účastní zprostředkovatel, nesmí být uloženy žádné další požadavky. Komise zrušila dvě svá oznámení¹⁰¹ zabývající se činností zprostředkovatelů.

⁹⁷ Jejich seznam je k dispozici na http://europa.eu.int/comm/competition/national_authorities/

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

⁹⁹ Oprávnění může být podepsáno vlastnoručně nebo elektronicky. Viz bod odůvodnění 14.

¹⁰⁰ Oprávnění by se mohlo například týkat třídy vozidla, daného modelu nebo být podrobnější.

¹⁰¹ Oznámení Komise týkající se nařízení (EHS) č. 123/85 ze dne 12. prosince 1984 o použití čl. 85 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod o prodeji a servisu motorových vozidel, Úř. věst. C 17, 18.1.1985, s. 4, a informace Komise – Vysvětlení činností zprostředkovatelů motorových vozidel, Úř. věst. C 329, 18.12.1991, s. 20. Na základě těchto oznámení mohlo být např. požadováno, aby zprostředkovatelé neměli kancelář ve stejném zařízení jako supermarket. Jiným prvkem omezujícím jejich činnost bylo, že prodejce vozidel mohl být vyzván, aby neprodával více než 10 % nových motorových vozidel prostřednictvím stanoveného zprostředkovatele.

Otázka 39: Může prodejce požádat zprostředkovatele, aby kromě podepsaného oprávnění předložil fotokopie průkazů totožnosti nebo jiných dokumentů¹⁰² jeho zákazníků?

Za určitých okolností ano. Je třeba mít na mysli, že prodejce v rámci selektivního distribučního systému nesmí prodávat nová¹⁰³ motorová vozidla nezávislým druhotným prodejcům. Proto prodejce může, pokud to považuje za nutné, požádat zprostředkovatele o doklad totožnosti kupujícího, aby tak zabránil prodeji nezávislým druhotným prodejcům.

Ačkoli se prodejce může rozhodnout z vlastní vůle vyžadovat od zákazníků další dokumenty, pokud by dodavatel vyzval prodejce, aby takovou dokumentaci vyžadoval systematicky, toto by nebylo pokryto nařízením.

5.3. Schválení distributoři nových motorových vozidel (označování v této brožuře také jako prodejci)

Prodejci hrají klíčovou roli pro rozvoj společného trhu pro nová motorová vozidla. Silný a nezávislý sektor prodejců se pravděpodobně spíše zapojí do jednání pro podporu hospodářské soutěže a bude více inovační ve prospěch zákazníků. Nařízení 1400/2002 proto poskytuje prodejcům více možností pro provoz jejich podniků. Nové nařízení zejména značně omezilo možnosti výrobců a jejich dovozců ukládat prodejcům opatření, která nejsou nezbytná pro prodej nových motorových vozidel nebo poskytování servisu oprav a údržby.

Na rozdíl od předcházející blokové výjimky pro motorová vozidla udělené nařízením 1475/95, nařízení 1400/2002 poskytuje krytí pouze v případě, že:

- výrobce vozidel nebo jeho dovozce nenutí prodejce, aby sami prováděli opravy a údržbu nebo prodávali náhradní díly. Prodejci by měli mít právo zadat opravy a údržbu schváleným servisním pracovníkům patřícím do sítě stejné značky;
- prodejci mohou prodávat další značky;
- výrobci nebo dovozci neomezují dodávky nových vozidel svým prodejcům, pokud by takové jednání omezovalo jejich schopnost prodávat vozidla určitým zákazníkům v rámci Evropské unie;
- prodejci v selektivním systému distribuce mohou prodávat aktivně a pasivně jakémukoli konečnému uživateli a mohou po 1. říjnu 2005 otevřít další prodejní nebo dodávková místa pro distribuci nových osobních vozidel a lehkých užitkových vozů všude, kde se používá selektivní distribuce;

¹⁰² Jako např. cestovní pas nebo jiné dokumenty umožňující identifikaci zákazníka (vyúčtování apod.).

¹⁰³ Zda je vozidlo nové, musí být rozhodnuto na základě obchodního použití. Pro kupujícího již vozidlo není nové, když bylo registrováno a používáno na silnici jiným zákazníkem. Na rozdíl od toho vozidlo, které bylo registrováno prodejcem na jeden den, aniž by bylo použito, je nové.

- prodejci v rámci výhradního systému distribuce mohou naprosto svobodně aktivně prodávat na svém území a na územích, která nejsou předmětem výhradní distribuce, a pasivně na výhradní území jiných distributorů.

5.3.1. Prodej nových vozidel prostřednictvím prodejců

Nařízení 1400/2002 se snaží dát prodejcům více možností dodávat nová motorová vozidla všem zákazníkům, ať místním, v rámci státu nebo z jiného členského státu. Přímá omezení prodeje, aktivního i pasivního, nejsou nařízením pokryta¹⁰⁴.

Podle nového nařízení musí být každý distribuční systém, selektivní i výhradní, organizován takovým způsobem, aby všechny kategorie zákazníků mohly zakoupit nová vozidla od jakéhokoli prodejce, a to i v případě, že kupují velké množství vozidel¹⁰⁵.

Otázka 40: Pokrývá nařízení omezení aktivních a pasivních prodejů prostřednictvím prodejců?

Prodejci v rámci selektivního distribučního systému musí být schopni prodávat aktivně jakémukoli konečnému uživateli usazenému na území Evropské unie, kde se používá selektivní distribuční systém. Dodavatelé však mohou uložit prodejcům závazek neprodávat nová vozidla nezávislým druhotným prodejcům v oblastech, kde se používá selektivní distribuční systém. Jestliže dodavatel používá v určitých oblastech Evropské unie výhradní distribuci, musí být prodejcům v rámci selektivního distribučního systému umožněno, aby prodávali pasivně konečným uživatelům nebo neschváleným distributorům na těchto územích¹⁰⁶.

Jestliže dodavatel vybuduje výhradní distribuční systém, musí mít jeho prodejci právo prodávat aktivně na svém výhradním území nebo své výhradní skupině zákazníků. Co se týče všech ostatních kupujících v rámci výhradního distribučního systému, ať již konečných uživatelů, nebo druhotných prodejců nových motorových vozidel, mohou jim dodávat pasivně. Jestliže dodavatel v určitých jiných oblastech Evropské unie používá selektivní distribuci, musí být prodejcům v rámci výhradního distribučního systému umožněn aktivní prodej konečným uživatelům a druhotným prodejcům v těchto oblastech¹⁰⁷.

Otázka 41: Jak nové nařízení zajišťuje, aby prodejce mohl prodávat nová vozidla jakémukoli zákazníkovi včetně místních zákazníků, zákazníků z jiných oblastí stejného členského státu a zákazníkům z jiného členského státu?

Dodávání nových motorových vozidel musí být organizováno takovým způsobem, aby prodejce mohl dodávat všem zákazníkům, kteří od něho chtějí koupit. Výrobce by měl

¹⁰⁴ Viz bod odůvodnění 16.

¹⁰⁵ Například půjčovna vozidel nebo jiný provozovatel vozového parku, např. leasingová společnost, běžně kupuje velká množství vozidel od jediného dodavatele.

¹⁰⁶ Viz bod odůvodnění 13. Pro definici aktivního a pasivního prodeje viz výše uvedenou otázku 12.

¹⁰⁷ Ustanovení čl. 4 odst. 1 první část věty a Pokyny k vertikálním omezením, odstavec 52.

splnit objednávky nových motorových vozidel, která mají být dodána zákazníkům z jiných oblastí společného trhu stejným způsobem jako u prodejů místním zákazníkům, zejména co se týče stanovení ceny a dodacích lhůt. Podle nového nařízení výrobci budou muset zavést systémy objednávek a dodávek splňující tento požadavek. Proto mohou například zavést systém objednávek založený na principu postupného vyřizování (první požadavky budou vyřizovány jako první). Distribuční systém založený na kvótách dodávek pro obchodní území menší než společný trh je nepřímým omezením prodeje a nemá výjimku nařízení¹⁰⁸.

Nařízení nezavazuje výrobce k tomu, aby zavedli distribuční systém zajišťující, aby dodací lhůty byly stejné na celém území společného trhu. Musí však zajistit, aby prodejci byli schopni dodávat nová vozidla za stejných podmínek svým místním, vnitrostátním zákazníkům i zákazníkům z jiných členských států.

Může se stát, že dodavatel je za určitých okolností nucen omezit dodávku výrobků svým prodejcem, např. při stávce nebo když celková poptávka je vyšší než objem výroby. Za takových okolností dodavatel nesmí přidělovat svým prodejcem vozidla způsobem, který by činil rozdíly mezi prodejci prodávajícími velké množství vozidel zákazníkům z jiných členských států, a prodejci, kteří takto neprodávají. Představte si například situaci, kdy prodejce A prodává padesát vozidel měsíčně, především zákazníkům z města, kde podniká. Ačkoli prodejce B také prodává padesát vozidel měsíčně, prodá dvacet pět vozidel zákazníkům ze svého města a dvacet pět zákazníkům z jiného členského státu. Jestliže jeden měsíc dojde k výrobním potížím a dodavatel je nucen omezit počet dodávaných vozidel o čtyřicet procent, musí dodat třicet vozidel prodejci A a stejný počet prodejci B.

Pro zamezení jakékoli diskriminace mezi místními prodejci a prodejci zákazníkům z jiných oblastí společného trhu nesmí být systém bonusů nebo jiné druhy finančních nebo nefinančních pobídek založen na adrese nebo sídle podniku nebo na místě, kde musí být vozidlo registrováno, ale musí být brán ohled na všechny prodejce.

Otázka 42: Měl by se způsob, kterým jsou nová vozidla dodávána prodejci, lišit podle toho, zda dodavatel provozuje selektivní distribuční systém, nebo jiný druh distribučního systému, např. systém založený na výhradnosti území?

Výše uvedené principy se použijí bez ohledu na to, jaký distribuční systém je dodavatelem zaveden, protože rozhodující pro provoz jednotného trhu je to, aby prodejce mohl prodávat nová vozidla všem zákazníkům bez ohledu na adresu nebo sídlo podniku kupujícího nového motorového vozidla. To platí bez ohledu na to, zda je prodejce oprávněn účastnit se aktivního prodeje, nebo pouze pasivního prodeje určitým skupinám zákazníků nebo na určitých územích.

Otázka 43: Může se dodavatel se svým prodejcem dohodnout na prodejních cílech, kterých se prodejce musí snažit dosáhnout v rámci určitého území?

Nové nařízení připouští, aby se dodavatel dohodl se svým prodejcem na prodejních cílech založených na daném zeměpisném území, které může být menší než společný trh.

¹⁰⁸ Viz vod odůvodnění 16.

Takové dohodnuté prodejní cíle však nesmí být použity pro omezení dodávky nových motorových vozidel prodejcem¹⁰⁹. Rozdělení výrobků, odměna prodejce ani systém bonusů nesmí být založeny na tom, zda je vozidlo prodáno v rámci dohodnutého zeměpisného území, či nikoliv, protože taková opatření by nepřímo omezovala právo prodejce prodávat pasivně všem zákazníkům v rámci společného trhu.

Otázka 44: Může prodejce inzerovat na internetu a prodávat nová vozidla prostřednictvím internetu?

Internetové stránky obchodního zastoupení jsou nástrojem pasivního prodeje¹¹⁰ a prodejce je může využívat pro inzerci a uskutečňování transakcí, a tato činnost nesmí být podle nařízení zakázána. Prodejci nesmí být podle nařízení bráněno ani v tom, aby pro uzavírání prodejních smluv používal internet nebo elektronickou poštu namísto tradičnějších metod, jako je běžná pošta nebo fax¹¹¹.

Prodejce musí mít také právo uzavírat dohody s odkazovými internetovými stránkami, které zprostředkují zákazníkům kontakt s prodejcem, který je schopen dodat vozidlo. Výrobce vozidel může vyžadovat, aby prodejce užívající internet splnil všechny požadavky kvality týkající se propagace příslušné značky motorového vozidla prostřednictvím internetu. Dodavatel může také požadovat, aby požadavky kvality splňovala odkazová internetová stránka, u které prodejce inzerci zadává. Stránky, které mohou propagovat prodej nových motorových vozidel jedné nebo více značek, mohou také doporučit zákazníkům, kteří mají zájem o koupi motorového vozidla, jednoho z prodejců napojeného na odkazovou stránku.

Otázka 45: Může prodejce pro kontaktování potenciálních zákazníků používat elektronickou poštu nebo osobní dopisy?

Používání elektronické pošty nebo osobních dopisů pro aktivní prodej vozidel a služeb konečným uživatelům na celém společném trhu je aktivní metoda prodeje. Podle nařízení¹¹² dodavatelé nesmí bránit prodejcem v selektivních systémech distribuce v používání takových metod. Prodejci v systémech výhradní distribuce musí mít možnost aktivně kontaktovat zákazníky výhradně jim přidělené a nesmí být omezováni při reakcích na nevyžádané žádosti zákazníků, a to ani v případě, že tito zákazníci jsou výhradně přiděleni jiným prodejcem. Například v systému výhradní distribuce, kde je každému prodejci přiděleno jedno území, může dodavatel zakázat prodej nových vozidel prostřednictvím elektronické pošty nebo osobních dopisů zákazníkům z území výhradních prodejců jiných prodejců. Takoví prodejci se mohou zapojit do uvedených aktivních metod prodeje v jiných oblastech, kde se používá selektivní distribuce.

¹⁰⁹ Viz bod odůvodnění 16.

¹¹⁰ Viz bod odůvodnění 15 a čl. 4 odst. 1 písm. e) a Pokyny k vertikálním omezením, odstavec 51.

¹¹¹ Viz bod odůvodnění 15.

¹¹² Viz čl. 4 odst. 1 písm. d) a e).

5.3.1.1. Prodej nových motorových vozidel zákazníkům, kteří využívají služeb zprostředkovatelů

Otázkami souvisejícími s dodávkou nových motorových vozidel konečným uživatelům, kteří udělili oprávnění zprostředkovateli, se zabývá oddíl 5.2.

5.3.1.2. Prodej nových vozidel leasingovým společností

Nařízení nepokrývá závazky omezující schopnost prodejce prodávat leasingové služby¹¹³. To zahrnuje leasing prostřednictvím prodejce samotného, leasing prostřednictvím leasingové společnosti spojené s prodejcem nebo jako zástupce jím vybrané leasingové společnosti.

Otázka 46: Je prodejce oprávněn prodávat nová motorová vozidla leasingovým společností?

Ano, dodávka nových vozidel leasingovým společností je legitimní součástí činnosti prodejce, protože leasingové společnosti se běžně považují za konečné uživatele¹¹⁴.

Dodavatel však při používání selektivní distribuce může prodejci bránit, aby dodával smluvní zboží leasingovým společností, pokud existuje prokazatelné riziko, že tato leasingová společnost motorová vozidla dále prodá, dokud jsou nová. V čl. 1 odst. 1 písm. w) je vysvětleno, že leasingové smlouvy, které zahrnují převod vlastnictví nebo možnost koupě motorového vozidla před uplynutím platnosti smlouvy a které by umožnily nájemci zakoupit vozidlo od leasingové společnosti kdykoli, včetně doby, kdy je vozidlo nové, by z leasingové společnosti udělaly nezávislého prodejce.

Otázka 47: Může dodavatel provozující selektivní systém distribuce nutit leasingovou společnost, které prodejce prodává nové vozidlo, aby podepsala záruku, že vozidlo neprodá pro obchodní zisk, dokud je nové?

Pro dodavatele, který provozuje selektivní systém distribuce, je legitimní, aby podnikl vhodná opatření pro zajištění toho, aby jeho prodejci neprodávali nová motorová vozidla druhotným prodejcům, kteří nejsou členy tohoto systému. Proto může dodavatel požádat prodejce, aby podnikli vhodná opatření k zabránění tomu, aby kupující vozidla dále prodávali, dokud jsou nová. Aby leasingová společnost motorové vozidlo nemohla prodat, dokud je nové, může prodejce požadovat, aby leasingová společnost podepsala prohlášení, že tato vozidla nebude prodávat, dokud jsou nová.

¹¹³ Viz bod odůvodnění 30 a čl. 5 odst. 2 písm. a).

¹¹⁴ Viz čl. 1 odst. 1 písm. w).

Otázka 48: Může dodavatel vyžadovat, aby prodejce získal a poskytl mu kopie jednotlivých leasingových dohod předtím, než prodejce prodá vozidlo leasingové společnosti?

Nikoli. To by představovalo nepřímé omezení prodeje a vážné omezení hospodářské soutěže¹¹⁵. Kromě toho by to umožnilo prodejci a dodavateli získat informace o podmínkách leasingové smlouvy a o identitě nájemce. Dodavatel však může požadovat, aby prodejce před prvním prodejem určité leasingové společnosti zkontroloval všeobecné podmínky, které leasingová společnost používá, a tím předešel prodejci neschválenému dalšímu prodejci.

Otázka 49: Může leasingová společnost koupit od prodejce nová vozidla, pro která ještě nenašla zájemce?

Ano, a dodavatel nemůže odmítnout splnit dané objednávky ani v případě, že leasingová společnost používá tato nová vozidla pro vytvoření zásoby.¹¹⁶ Jakýkoli požadavek vůči leasingové společnosti, aby před prodejem uvedla jméno zákazníka, by představoval nepřímé omezení prodeje a byl by vážným omezením hospodářské soutěže¹¹⁷.

5.3.2. Prodej různých značek motorových vozidel (multi-branding)

Nařízení 1400/2002 zjednodušuje podmínky, které dodavatel může uložit prodejcům, kteří si chtějí přibrat jednu či více dalších značek (v některých případech uváděno jako „obchodování s více značkami“, „multi-branding“). Dodavatel, který chce, aby se na jeho dohody vztahovala výjimka nařízení, musí jakémukoli prodejci umožnit, aby prodával vozidla konkurenčních dodavatelů. Jediným omezením, které může uložit, je závazek prodejce vystavovat modely jiných dodavatelů v oddělených částech téže předváděcí místnosti. Kromě toho, pokud se prodejce rozhodne zaměstnat zvláštní prodejní personál pro jednotlivé značky a dodavatel s tím souhlasí a platí související zvýšené náklady, bude toto nařízením pokryto.

Dodavatel může takovým prodejcům uložit všechna kritéria kvality, která ukládá prodejcům jediné značky, s výjimkou těch, která se vztahují na výzdobu předváděcí místnosti a školení prodejního personálu. Pokud však předváděcí místnost prodejce není dost velká k tomu, aby bylo možné vystavit všechna vozidla nebo použít veškerou výzdobu, která musí prodejce jedné značky běžně vystavit nebo použít, musí dodavatel tuto povinnost vhodně upravit, co se týče prostoru potřebného pro vystavení takových vozidel, a tím prodejci umožnit, aby ve stávající předváděcí místnosti vystavoval také vozidla jiných výrobců¹¹⁸. Zda jsou tyto podmínky v daném případě splněny, může být

¹¹⁵ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. b).

¹¹⁶ Viz rozhodnutí Komise ze dne 10. 10. 2001 – DaimlerChrysler – (případ COMP/36.264 – Mercedes-Benz), odstavce 176 a 201 a následující.

¹¹⁷ Viz čl. 4 odst. 1 písm. b).

¹¹⁸ Viz bod odůvodnění 27.

sporné. Dohody musejí smluvním stranám zaručit právo předat jakékoli spory v této věci nezávislému odborníkovi nebo soudci či státnímu soudu¹¹⁹.

Otázka 50: Může prodejce obdržet vyšší marže nebo bonus, pokud prodává pouze vozidla jednoho dodavatele?

Nikoli. Taková opatření by představovala nepřímé omezení práva prodejce prodávat konkurenční značky a nebyla by nařízením pokryta¹²⁰. Proto musí být pro všechny prodejce k dispozici stejné marže nebo bonusy bez ohledu na to, zda prodávají motorová vozidla pouze jednoho dodavatele, nebo několika dodavatelů.

Otázka 51: Jakou míru oddělení může dodavatel vyžadovat při vystavování jiných značek ve stejné předváděcí místnosti?

Nařízení umožňuje dodavatelům požadovat, aby prodejci vystavovali vozidla jejich značek ve zvláštních, pro danou značku určených prostorách stejné předváděcí místnosti. Jakýkoli závazek dalšího oddělování, jako např. instalace stěny nebo závěsu nebo závazek ponechávat mezi vystavenými vozidly různých značek určitou vzdálenost, který by vystavení jiných značek znemožňoval (např. proto, že by předváděcí místnost byla příliš malá) nebo činil nadměrně složitým (např. proto, že by dodavatel požadoval, aby byla jeho vozidla vystavena podél oken předváděcí místnosti), by nebyl nařízením pokrytý.

Otázka 52: Může dodavatel vyžadovat, aby měl prodejce ve své předváděcí místnosti prvky specifické pro danou značku?

Dodavatel může vyžadovat, aby všichni jeho prodejci měli výzdobu propagující image značky, pokud tím neomezuje prodej jiných značek. Dodavatel by např. mohl vyžadovat, aby všichni jeho prodejci umístili luxusní koberec do části předváděcí místnosti používané pro vystavení jeho značek nebo aby vztyčili reklamu značky, která by byla viditelná z ulice. Mohl by také vyžadovat, aby prodejce jeho vozidla vystavoval pouze v budovách vysoké kvality. Dodavatel by však nemohl požadovat, aby prodejce, který by chtěl prodávat další značku, měl oddělené vchody pro zákazníky každé značky. Nemohl by např. ani požadovat, aby prodejce, který prodává značky konkurenčních dodavatelů, změnil celý vnitřek nebo vnějšek předváděcí místnosti tak, aby odpovídala značce.

5.3.3. Právo otevřít další prodejní místa (zákaz „klauzule o umístění“)

Po 1. říjnu 2005 nařízení 1400/2002¹²¹ nebude pokrývat závazky zabraňující prodejcům osobních vozidel a lehkých užitkových vozidel v rámci selektivních systémů distribuce otvírat další prodejní nebo dodávková místa v jiných oblastech společného trhu, kde se používá selektivní distribuce. To prodejcům umožňuje využít nové obchodní příležitosti

¹¹⁹ Ustanovení čl. 3 odst. 6.

¹²⁰ Viz čl. 5 odst. 1 písm. a) a čl. 1 odst. 1 písm. b).

¹²¹ Viz čl. 5 odst. 2 písm. b) a čl. 12 odst. 2.

fyzickou přítomností v blízkosti potenciálních zákazníků dále od původního prodejního místa, včetně zákazníků v jiných členských státech. Tato možnost posílí soutěž uvnitř značky po celé Evropě ve prospěch zákazníků a kromě toho umožní prodejcům, aby rozšířili své podniky a stali se nezávislejšími na dodavatelích. Umožní takovým prodejcům také stát se celoevropskými distributory nových motorových vozidel.

Zákazy otevření dalších prodejních míst jsou však pokryty nařízením 1400/2002 pro prodejce jiných motorových vozidel než osobních vozidel a lehkých užitkových vozidel, tzn. středních a těžkých nákladních automobilů, autobusů a zájezdových autobusů¹²². Předpokládá se, že většina kupujících tato vozidla využívá komerčně, a proto je pro ně snadnější nakupovat od prodejce v jiné oblasti společného trhu a mít přístup k výhodnějším prodejním podmínkám než pro soukromé zákazníky.

Nařízení umožňuje dodavatelům zakázat prodejcům v rámci systémů výhradní distribuce otevřít další prodejní místa na trzích pokrytých těmito systémy. Protože však takoví prodejci mohou prodávat nová vozidla všem zákazníkům včetně neschválených druhotných prodejců na celém společném trhu, předpokládá se, že tito druhotní prodejci budou organizovat arbitráže mezi různými trhy a využívat dalších obchodních příležitostí, které vzniknou v jiných oblastech společného trhu.

Otázka 53: Jaké druhy prodejních míst může prodejce podnikající v rámci selektivního systému distribuce pokrytého nařízením otevřít po 1. říjnu 2005?

Po 1. říjnu 2005 může prodejce podnikající v rámci selektivního systému distribuce pokrytého nařízením otevřít další prodejní místa nebo dodávková místa v jiných oblastech společného trhu, kde dodavatel používá selektivní distribuci.

Prodejní místo zahrnuje předváděcí místnost a nutnou infrastrukturu pro prodej nových motorových vozidel. Bude např. zahrnovat předváděcí místnost pro vystavení nových motorových vozidel, potřebné kanceláře, prodejní personál a předváděcí vozidla. Na prodejci provozujícím prodejní místo záleží, zda předává nová vozidla v prodejním místě, nebo jinde.

Dodávkové místo je místo, kde se předávají vozidla prodaná jinde konečnému uživateli. Může zahrnovat potřebné kancelářské prostory, sklad nebo prostor pro přípravu vozidla na předání a potřebný personál pro předávání vozidel. Prodejce musí mít možnost kombinovat dodávkové místo s prodejním místem, pokud pro obojí splňuje příslušné požadavky kvality. Podle nařízení by prodejci v rámci selektivního systému distribuce měli mít možnost aktivně prodávat nová motorová vozidla¹²³. Prodejci proto nesmí být bráněno vztyčit v dodávkovém místě reklamní upoutávky nebo poskytovat brožury o vozidlech a službách, které obchodní zastoupení nabízí.

¹²² Viz také odpověď na otázku 16.

¹²³ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. b) a d).

Otázka 54: Jestliže se prodejce v selektivním systému distribuce rozhodne otevřít další prodejní místo jinde, jaké normy bude muset nové prodejní místo splnit?

Bude muset splnit stejné požadavky jako podobná prodejní místa v oblasti, kde se bude nacházet. Například pokud se prodejce z vesnické oblasti rozhodne otevřít další prodejnu na hlavní ulici velkého města, může dodavatel vyžadovat, aby splnil stejné požadavky kvality týkající se označení a vystavení vozidel jako existující prodejny v této oblasti nebo v podobných městských oblastech.

Pokud prodejce v jedné oblasti považuje za vhodné otevřít dodávkové místo v jiné oblasti, bude toto dodávkové místo muset splnit požadavky kvality jako jiná dodávková místa v této oblasti nebo podobných oblastech¹²⁴. Dodavatel však nemůže např. vyžadovat, aby mělo dodávkové místo stejný počet pracovníků jako předváděcí místnost, protože to by představovalo nepřímé omezení aktivního prodeje a bylo by nepřímým prostředkem pro znovuzavedení klauzule o umístění.

Otázka 55: Může prodejce v selektivním systému distribuce zavřít původní prodejní místo, pro které je dodavatelem schválen, a zřídit jiné prodejní místo jinde?

Nikoliv bez souhlasu dodavatele, který bude mít nadále právo dohodnout se s prodejcem, kde bude umístěno jeho původní prodejní místo. Dodavatelé nových motorových vozidel takto mohou zajistit, aby jejich sítě pokrývaly všechny zeměpisné oblasti v rámci společného trhu.

Otázka 56: Jestliže chce prodejce v selektivním systému distribuce otevřít další prodejní nebo dodávkové místo, musí požádat o souhlas dodavatele, a bude muset uzavřít další dohodu o distribuci s daným dodavatelem pro toto prodejní místo?

Aby se použilo nařízení, měl by mít prodejce podnikající v selektivním systému distribuce možnost otevřít další prodejní místa, aniž by musel žádat o souhlas dodavatele. Proto nebude nutné uzavírat jakoukoli další dohodu. Dodavatel však může požadovat, aby toto další prodejní místo splňovalo požadavky kvality platné pro prodejní místa stejného druhu na stejném zeměpisném území.

Otázka 57: Odkud může prodejce odebírat vozidla, která prodává na dalším prodejním místě?

Prodejce může odebírat vozidla pro další prodejní místo od stejného dodavatele (stejných dodavatelů), který dodává (kteří dodávají) vozidla do jeho původního (hlavního) prodejního místa. Kromě toho bude mít právo odebírat vozidla od jakéhokoli jiného prodejce nebo velkoobchodního prodejce příslušné značky kdekoli na společném trhu.

Takový dodavatel bude muset podniknout nutná opatření pro zajištění toho, aby prodejce mohl nakupovat dostatečný počet nových motorových vozidel pro uspokojení poptávky původního (hlavního) prodejního místa a zároveň jakéhokoli dalšího prodejního místa (jakýchkoli dalších prodejních míst). Jakékoli omezení dodávek by představovalo nepřímé omezení práva prodejce otevřít další prodejní místa v jiných oblastech

¹²⁴ Viz závěr bodu odůvodnění 29.

společného trhu. Tak by tomu bylo také v případě, že by velkoobchodní ceny nebo jiné finanční pobídky závisely na tom, zda vozidlo bylo prodáno prostřednictvím původního (hlavního) prodejního místa, nebo prostřednictvím dalšího prodejního místa.

5.3.4. Dodávka nového vozidla prodejci

Otázka 58: Lze prodejci v rámci selektivního systému distribuce bránit v tom, aby získával vozidla od jiného schváleného prodejce stejné značky zavedeného ve stejném nebo jiném členském státu?

Nikoli. Podle nařízení nelze schváleným prodejčům v selektivním systému distribuce bránit, aby nakupovali od jiných schválených prodejců zavedených kdekoli jinde na společném trhu¹²⁵.

Otázka 59: Může dodavatel zařídit, aby motorová vozidla, která mají být prodána zahraničnímu konečnému uživateli nebo prodána prostřednictvím dalšího prodejního místa, měla delší dodací lhůty?

Takový systém by omezil (aktivně nebo pasivně) prodej konečným uživatelům a byl by vážným omezením hospodářské soutěže.

5.3.5. Spory týkající se smluvních záležitostí

Pro umožnění rychlého řešení jakýchkoli sporů vzniklých mezi stranami dohod o distribuci, které by mohly bránit účinné hospodářské soutěži, budou takové dohody pokryty výjimkou pouze v případě, že obě strany budou mít právo odvolat se k nezávislému odborníkovi nebo rozhodci. Toto právo neomezuje právo každé strany obrátit se na státní soud¹²⁶.

Otázka 60: Za jakých okolností nařízení ustanovuje, že spory mezi dodavatelem a prodejcem budou předány nezávislému odborníkovi nebo rozhodci?

Nařízení stanovuje, že každá vertikální dohoda musí každé ze smluvních stran poskytnout právo odvolat se se spory týkajícími se plnění smluvních povinností k nezávislému odborníkovi, např. prostředníkovi nebo k rozhodci. Takové spory se mohou týkat mimo jiné povinností vážících se na dodávky, stanovení a dosažení skladových požadavků nebo dohodnutých prodejních cílů, uplatnění povinnosti poskytnout nebo používat předváděcí vozidla, podmínek obchodování s více značkami (multi-branding), otázky, zda zákaz podnikat mimo neschválené místo podniku omezuje schopnost prodejce jiných motorových vozidel než osobních vozidel nebo lehkých užitkových vozidel rozvinout podnikání¹²⁷, nebo tam, kde je v dohodě uvedena

¹²⁵ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. c).

¹²⁶ Viz bod odůvodnění 11 a čl. 3 odst. 6.

¹²⁷ Viz bod odůvodnění 18.

výpovědní lhůta, zejména otázky, zda je výpověď smlouvy na základě důvodů v ní uvedených oprávněná¹²⁸.

Otázka 61: Kdo může být nezávislý odborník nebo rozhodce a jak by měl být nezávislý odborník nebo rozhodce určen?

Jakákoli osoba, kterou obě smluvní strany přijmou jako osobu schopnou jednání v takové funkci, může být prohlášena za nezávislého odborníka nebo rozhodce. Strany mají právo se rozhodnout, pokud by k takové situaci došlo, koho chtějí navrhnout a zda chtějí nezávislým odborníkem nebo rozhodcem určit jednu, dvě, tři nebo více osob. Žádná ze stran však nemůže o tom, kdo bude nezávislým odborníkem nebo rozhodcem, rozhodnout jednostranně. V případě, že se strany nedohodnou, musí přijmout postupy jmenování obvykle používané v takovýchto případech, např. jmenování předsedou soudu nebo předsedou hospodářské a průmyslové komory. Zdá se doporučeníhodné, aby vertikální dohoda upřesnila, jaký způsob jmenování si strany přejí použít, pokud k takové situaci dojde.

5.3.6. Právo prodejce rozhodnout se, zda bude provádět servis oprav a údržby, či nikoliv

Na rozdíl od nařízení 1475/95¹²⁹ nové nařízení neumožňuje výrobcům, aby přikazovali svým prodejcům nabízet servis oprav a údržby. Proto umožňuje prodejcům specializovat se na prodej vozidel, což by mohla být obzvláště atraktivní možnost pro ty prodejce, kteří si přejí prodávat nová vozidla různých výrobců.

Jestliže se prodejce rozhodne sám opravy a údržbu neprovádět, může dodavatel požadovat, aby tyto služby zadával schválenému servisnímu pracovníkovi náležejícímu do stejné sítě značky¹³⁰. Aby byly záležitosti průhlednější pro zákazníky, může výrobce také požadovat, aby prodejce před uzavřením prodejní smlouvy uvedl jméno a adresu příslušného schváleného servisního pracovníka. Kromě toho v případech, kdy opravná není v blízkosti předváděcí místnosti, může dodavatel také požadovat, aby prodejce sdělil zákazníkům, jak daleko od jeho předváděcí místnosti se opravná nachází; může to však učinit pouze v případě, že určí podobnou povinnost prodejcům, jejichž vlastní opravná není v blízkosti jejich prodejního místa.

Prostřednictvím takové smlouvy se schválený servisní pracovník zavazuje spolupracovat jako privilegovaný servisní partner prodejce a nabízet zákazníkům prodejce všechny druhy poprodejních služeb. To zahrnuje běžné opravy a údržbu, ale také záruční opravy, práci na zavolání nebo servis zdarma nabízený výrobcem vozidel prostřednictvím schváleného servisního pracovníka¹³¹.

¹²⁸ Viz bod odůvodnění 11 a čl. 3 odst. 6.

¹²⁹ Viz zejména čl. 4 odst. 1 písm. 1) a 6) a čl. 5 odst. 1 bod 1 písm. a) a b).

¹³⁰ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. g).

¹³¹ Viz bod odůvodnění 17.

Otázka 62: Může nařízení bránit schválenému prodejci určité značky, aby byl zároveň samostatným servisním pracovníkem této značky?

Nikoli. Jako samostatný servisní pracovník však nemusí mít stejné výhody jako schválený servisní pracovník. Zejména nemusí mít právo na úhradu záručních oprav. Kromě toho bude možná muset uzavřít smlouvu o provádění záručních oprav a údržby nových vozidel, která prodává, u schváleného servisního pracovníka v síti výrobce.

5.3.7. Převod/prodej obchodního zastoupení nebo schváleného servisu

S cílem podpořit integraci trhu a umožnit prodejcům a schváleným servisním pracovníkům využít dalších obchodních možností a rozvíjet jejich firmy, ustanovuje nařízení 1400/2002, že jim musí být umožněno koupit jiné podniky stejného druhu, které prodávají nebo opravují tutéž značku motorových vozidel. Z tohoto důvodu musí vertikální dohody mezi dodavatelem a prodejcem nebo schváleným servisním pracovníkem prodejci a schválenému servisnímu pracovníkovi poskytnout právo převést veškerá práva a povinnosti na jakýkoli jiný podnik stejného druhu, který si zvolí a který prodává či opravuje stejnou značku motorových vozidel v rámci prodejního systému¹³².

Otázka 63: Může dodavatel bránit prodejci, aby prodal své obchodní zastoupení jinému prodejci ve stejné síti výrobce?

Aby měly výhodu z nařízení 1400/2002, musí prodejní dohody pro nová motorová vozidla obsahovat ustanovení, kterým dodavatel souhlasí s převodem vlastnictví obchodního zastoupení s veškerými souvisejícími právy a povinnostmi na jiného prodejce v rámci sítě výrobce¹³³.

Představte si například, že výrobce vozidel A má uzavřeny dohody o obchodním zastoupení podle požadavků nařízení se společností Dupont v Paříži a společností Smith v Londýně. Vlastníky a provozovateli společností Dupont a Smith jsou jednotlivě Franco S.A. a Anglo Plc. Jestliže si Anglo bude přát prodat společnost Smith¹³⁴ společnosti Franco, nemůže proti tomuto prodeji odporovat ani výrobce, a ani jeho dovozce¹³⁵. V takovém případě jsou společnosti Franco a Anglo považovány za „distributory“ ve smyslu nařízení, protože jsou spojenými podniky Dupont a Smith.

¹³² Bod odůvodnění 10 a čl. 3 odst. 3.

¹³³ Včetně obchodníků schválených výrobcem v jiných členských státech EU.

¹³⁴ Není důležité, zda je Smith společnost s ručením omezeným a zda se převádí většina jejího akciového kapitálu, nebo zda působí v jednoduché právní formě a prodává se jako podnik spolu s veškerým majetkem, právy a závazky.

¹³⁵ Například uplatnění smluvního ustanovení jako „změna vlastnictví“, které by jinak dodavateli umožňovalo takovýto převod vlastnictví zamítnout.

Otázka 64: Může dodavatel prodejci bránit v prodeji jeho obchodního zastoupení jinému prodejci, který je ve výpovědní lhůtě?

Pokud má být prodejní dohoda pokryta nařízením, nemůže dodavatel bránit převodu obchodního zastoupení za předpokladu, že obchodník, který je ve výpovědní lhůtě, splňuje všechny požadavky dodavatele týkající se kvality.

Otázka 65: Může dodavatel, jehož prodejní dohoda je pokrytá nařízením, zabránit prodejci, který je ve výpovědní lhůtě, aby převedl své obchodní zastoupení na jiného prodejce?

Nikoli. Nařízení taková omezení nezahrnuje. Tento převod však nic nemění na skutečnosti, že převáděná dohoda o obchodním zastoupení skončí vypršením výpovědní lhůty. Prodejce proto dostane pouze další obchodní zastoupení na dobu omezenou do konce výpovědní lhůty.

Otázka 66: Lze podle nařízení prodejci bránit v převodu obchodního zastoupení na schváleného servisního pracovníka?

Ano. Právo prodeje existuje pouze v případě, že se týká převodů na členy sítě stejného druhu, např. prodejce na prodejce, schválený servisní pracovník na schváleného servisního pracovníka¹³⁶.

5.3.8. Ukončení dohody o obchodním zastoupení

Otázka 67: Stanovuje nařízení minimální dobu pro obchodní zastoupení?

Podle nařízení lze uzavřít dohodu na dobu neurčitou¹³⁷, nebo na dobu určitou¹³⁸. U dohody na dobu určitou nesmí být tato doba kratší než pět let. Pro účely tohoto nařízení se pětiletá dohoda, která oběma smluvním stranám poskytuje právo dohodu ukončit v průběhu doby platnosti¹³⁹, považuje za dohodu na dobu kratší než pět let.

Otázka 68: Stanovuje nařízení minimální výpovědní lhůty?

Smluvní strana, která si nepřeje obnovit dohodu na dobu určitou, musí informovat druhou smluvní stranu o svém záměru dohodu neobnovit šest měsíců před vypršením dohody¹⁴⁰.

¹³⁶ Ustanovení čl. 3 odst. 3 a bod odůvodnění 10.

¹³⁷ Jinak řečeno, v dohodě není stanoveno datum ukončení platnosti.

¹³⁸ Ustanovení čl. 3 odst. 5.

¹³⁹ Není-li zanedbáno splnění základních povinností.

¹⁴⁰ Ustanovení čl. 3 odst. 5 písm. a). Důsledky neprovedení oznámení tímto způsobem musí být posuzovány podle vnitrostátních zákonů.

Smluvní strana, která si přeje ukončit dohodu na dobu neurčitou, musí obvykle o svém záměru ukončit smlouvu informovat minimálně dva roky předem. Pokud je však dodavatel zákonem nebo zvláštní dohodou zavázán, aby zaplatil přiměřené odškodné za výpověď dohody nebo pokud si přeje ukončit dohodu proto, že je nutná reorganizace celé jeho sítě nebo její podstatné části, musí podat výpověď s alespoň roční výpovědní lhůtou.¹⁴¹

Potřeba reorganizace může vzniknout kvůli jednání soutěžících společností nebo kvůli jiným hospodářským změnám, bez ohledu na to, zda jsou jejich podnětem interní rozhodnutí výrobce, nebo vnější vlivy, např. uzavření společnosti zaměstnávající velké množství zaměstnanců v určité oblasti. Vzhledem k různorodosti situací, které mohou nastat, by bylo nerealistické vyjmenovávat všechny možné důvody reorganizace.

Otázka zda je nebo není nutné síť reorganizovat, je objektivního charakteru, a skutečnost, že dodavatel takovou reorganizaci považuje za nutnou, není v případě sporu rozhodující. V takovém případě bude na vnitrostátním soudci nebo rozhodci, aby záležitost rozhodl s ohledem na dané okolnosti.

Zda je nebo není ovlivněna „podstatná část“ sítě, musí být v každém případě rozhodnuto na základě specifické organizace sítě výrobce. „Podstatný“ znamená jak hospodářské, tak zeměpisné aspekty, které mohou být omezeny na síť nebo její část v daném členském státu.

Otázka 69: Existují výjimečné okolnosti, za kterých tuto dohodu může strana vertikální dohody splňující požadavky nařízení ukončit s okamžitou platností?

Je věcí vnitrostátního práva, zda smluvní strany mají právo ukončit dohody kdykoli s okamžitou platností, jestliže druhá strana neplní jeden z jejích základních závazků. Strany musí prokázat, zda je důvod předčasné výpovědi dostatečný, společnou dohodou nebo, v případě rozporů, odvoláním se k nezávislému odborníkovi nebo rozhodci a/nebo k příslušnému soudu, jak stanovuje vnitrostátní právo¹⁴².

Otázka 70: Zavazuje nařízení dodavatele, aby uvedl oprávněné důvody pro výpověď dohody s prodejcem nebo schváleným servisním pracovníkem?

Aby vyhověl nařízení, musí dodavatel, který si přeje ukončit dohodu o obchodním zastoupení, uvést písemně podrobné, objektivní a transparentní důvody¹⁴³. Tato podmínka byla zavedena proto, aby se zabránilo dodavateli vypovědět vertikální dohodu s distributorem nebo servisním pracovníkem kvůli činnostem, které nesmí být podle tohoto nařízení omezeny, jako je aktivní nebo pasivní prodej zahraničním zákazníkům, prodej značek jiných dodavatelů nebo zadávání oprav a údržby.

V případě sporu rozhodne rozhodce nebo vnitrostátní soud, zda uvedené důvody opravňují k výpovědi dohody o obchodním zastoupení, a mimo jiné zvolí vhodné kroky,

¹⁴¹ Ustanovení čl. 3 odst. 5 písm. b).

¹⁴² Ustanovení čl. 3 odst. 6.

¹⁴³ Ustanovení čl. 3 odst. 4.

pokud uvedené důvody k výpovědi neopravňují. Při rozhodování, zda jsou důvody výpovědi oprávněné, může rozhodce nebo soudce přihlédnout k řadě prvků, mezi něž patří samotná dohoda o obchodním zastoupení, požadavky vnitrostátního práva týkajícího se smluv či text nařízení.

Nařízení stanovuje řadu způsobů jednání prodejců, které dodavatel nemůže zakázat. Pokud by se dodavatel namísto zákazu těchto způsobů jednání snažil takovému jednání zabránit nebo je ukončit výpovědí dohody o obchodním zastoupení, jednalo by se o vážné nepřímé omezení hospodářské soutěže, a to by znamenalo, že by dohoda o obchodním zastoupení nadále nebyla pokryta výjimkou. Otázka, zda se dodavatel rozhodl vypovědět dohodu z důvodů uvedených ve výpovědi, nebo spíše proto, aby ukončil činnosti, které podporují hospodářskou soutěž, může být rozhodnuta nezávislým odborníkem nebo rozhodcem nebo vnitrostátním soudcem.

Otázka 71: Musí dodavatel při vydání oznámení, že smlouva na dobu určitou nebude obnovena, uvést důvody?

Nikoli. Nařízení nevyžaduje, aby dodavatel uvedl důvody, proč si nepřeje obnovit smlouvu na dobu určitou¹⁴⁴.

5.4. Schválení servisní pracovníci

Schválený servisní pracovník je definován v čl. 1 odst. 1 bodu l nařízení. Je to podnik, který patří do sítě „oficiálních“ poskytovatelů servisu oprav a údržby zavedené dodavatelem (výrobce vozidel nebo jeho dovozce). Pojem „schválený servisní pracovník“ je nový, protože podle nařízení 1475/95 byly maloobchodní prodej a opravy a údržby prováděny společně v rámci sítě dodavatelů stejnou firmou, která byla obecně nazývána „prodejce“. Na rozdíl od toho je nařízení 1400/2002 založeno na jiném pojetí: Distribuce nových motorových vozidel a poskytování servisu oprav a údržby již nejsou přísně spojeny a mohou být provozovány v různých podnicích.

Nařízení 1400/2002 proto neumožňuje dodavatelům, aby ukládali prodejcům povinnost provádět servis oprav a údržby¹⁴⁵. Zároveň nedovoluje dodavateli vyžadovat, aby jeho schválení servisní pracovníci prodávali nová motorová vozidla¹⁴⁶.

Nařízení pokrývá používání kvantitativní selektivní distribuce nebo výhradní distribuce dodavatelem pro schválené servisní pracovníky až do podílu na trhu 30 %¹⁴⁷. Pro sítě

¹⁴⁴ V některých členských státech mohou existovat ustanovení občanského zákoníku vyžadující, aby takové důvody byly uvedeny.

¹⁴⁵ Viz čl. 4 odst. 1 písm. g). Viz také bod odůvodnění 22, který vysvětluje důležitý aspekt velmi vážných omezení uvedených v čl. 4 odst. 1 písm. g) a h) a který jasně odkazuje na jakékoli přímé nebo nepřímé omezení nebo pobídku, která vede k propojení prodejních a servisních činností nebo která provozování jedné z těchto činností činí závislým na provozování druhé činnosti.

¹⁴⁶ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. h).

¹⁴⁷ Ustanovení čl. 3 odst. 1 pododstavec 1.

schválených opraven, které tento práh překročí, nařízení pokrývá pouze kvalitativní výběr schválených servisních pracovníků¹⁴⁸.

5.4.1. Jak se stát schváleným servisním pracovníkem

Otázka 72: Musí dodavatel nových motorových vozidel umožnit servisnímu pracovníkovi, aby se stal členem jeho sítě jako schválený servisní pracovník?

Dodavatel má v podstatě právo členy své sítě si vybrat. Pokud však dodavatel chce, aby jeho dohody byly pokryty nařízením, závisí odpověď na tuto otázku na tržním podílu, který má síť schválených servisních pracovníků dodavatele vzhledem k opravám prováděným na všech motorových vozidlech příslušné značky. Jestliže tento tržní podíl není vyšší než 30 %, může dodavatel založit svou síť schválených servisních pracovníků buď na kvantitativní selektivní distribuci, nebo na výhradní distribuci a může se rozhodnout, že konkrétní servisní pracovníky nepřijme, ačkoli splňují kritéria kvality.

Jestliže je tržní podíl sítě schválených servisních pracovníků dané značky vyšší než 30 %, pokrývá nařízení pouze kvalitativní selektivní distribuci. Pokud si dodavatel přeje, aby jeho dohoda o obchodním zastoupení byla pokryta nařízením, může tedy pouze uložit kritéria kvality pro své schválené servisní pracovníky, a musí všem servisním pracovníkům, kteří tato kritéria splňují, umožnit, aby pracovali jako schválení servisní pracovníci, včetně schválených prodejců, jejichž smlouvy byly ukončeny, ale kteří by rádi pokračovali jako schválení servisní pracovníci.

Otázka 73: Musí dodavatel sdělit všem zúčastněným servisním pracovníkům kritéria, jestliže používá kvalitativní selektivní distribuci?

Ano. Pokud by dodavatel kritéria kvality neposkytl, nevěděli by servisní pracovníci, jak je splnit, a nebyli by schopni prokázat, že je splnili. Doporučuje se, aby dodavatelé tyto podmínky poskytli na požádání všem servisním pracovníkům, nebo je dokonce zveřejnili, např. na internetu.

Otázka 74: Jak musí dodavatel, jehož síť schválených servisů je založena pouze na kvalitativních kritériích, tato kritéria používat?

Dodavatel, který pro svou síť schválených servisních pracovníků stanoví kritéria kvality, musí tato kritéria používat stejným způsobem pro všechny servisní pracovníky. To znamená zejména:

- Jakmile servisní pracovník tato kritéria splní, musí být přijat jako schválený servisní pracovník. Je však legitimní, aby dodavatel ověřil, zda servisní pracovník tato kritéria splňuje, předtím než s ním uzavře dohodu.
- Kritéria musí být stejná pro schválené servisní pracovníky, kteří jsou prodejci nových motorových vozidel příslušné značky, a pro ty, kteří nová motorová vozidla příslušné značky neprodávají. Dodavatel musí zejména zajistit, aby všichni schválení

¹⁴⁸ Ustanovení čl. 3 odst. 1 pododstavec 3.

servisní pracovníci prováděli záruční opravy, prováděli servis zdarma a prováděli práce na zavolání pro všechna motorová vozidla dané značky prodávaná na společném trhu¹⁴⁹.

5.4.2. Neexistence klauzule o umístění pro schválené servisní pracovníky

Otázka 75: Zahrnuje nařízení omezení možnosti schváleného servisního pracovníka v rámci selektivního distribučního systému svobodně se rozhodnout, kde umístí svou opravnu nebo další prodejní místo (místa)?

Nikoli. Takové omezení není nařízením pokryto. Schválený servisní pracovník musí mít možnost svobodně se rozhodnout o umístění své opravy a umístění jakéhokoli dalšího prodejního místa, kde poskytuje servis oprav a údržby¹⁵⁰.

5.4.3. Náhradní díly a schválený servisní pracovník

Přečtěte si také kapitolu 7 této brožury.

Otázka 76: Může se dodavatel vozidel snažit zabránit schválenému servisnímu pracovníkovi, aby odebíral originální náhradní díly přímo od výrobce náhradních dílů?

Nikoli. To by bylo vážným omezením hospodářské soutěže¹⁵¹.

Otázka 77: Může dodavatel vyžadovat, aby schválený servisní pracovník informoval své zákazníky, zda používá originální náhradní díly, nebo náhradní díly odpovídající kvality?

Mimo prací prováděných v rámci záruky, kde dodavatel může trvat na tom, aby byly používány jím dodávané náhradní díly, se považuje za tvrdé omezení, jestliže dodavatel udělí servisnímu pracovníkovi povinnost informovat zákazníky, zda používá originální náhradní díly, nebo náhradní díly odpovídající kvality, jako prostředek k přímému nebo nepřímému omezení práv schváleného servisního pracovníka nakupovat a používat takové náhradní díly. Zejména nemůže použít takového závazku k tomu, aby u zákazníků vytvořil dojem, že tyto náhradní díly jsou nižší kvality než originální náhradní díly dodávané výrobcem vozidel.

Otázka 78: Může být schválený servisní pracovník zavázán k tomu, aby poskytoval záruční opravy, servis zdarma a práce na zavolání za použití originálních náhradních dílů dodávaných dodavatelem vozidel?

Ano. Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. k) stanovují, že dodavatel vozidel si může vyhradit, aby pro výše uvedené druhy oprav¹⁵² byly používány jím dodávané náhradní díly. Avšak

¹⁴⁹ Viz bod odůvodnění 17.

¹⁵⁰ Ustanovení čl. 5 odst. 3.

¹⁵¹ Viz čl. 4 odst. 1 písm. k).

co se týče běžných oprav a údržby motorového vozidla, které se zákazníkovi neposkytují zdarma (např. prohlídka vozidla po 30 000 km), nemůže dodavatel vozidel požadovat, aby byly používány jím dodávané originální náhradní díly, protože to by bylo omezením svobodné volby schválených servisních pracovníků, zda budou používat pro takovýto servis údržby originální náhradní díly, nebo náhradní díly odpovídající kvality od jiných dodavatelů¹⁵³.

Otázka 79: Může dodavatel požadovat, aby schválený servisní pracovník používal výhradně náhradní díly značky tohoto dodavatele?

Takové dohody, známé jako zákaz soutěžit¹⁵⁴, uzavřené mezi schváleným servisním pracovníkem a dodavatelem vozidel nebo mezi schváleným servisním pracovníkem a dodavatelem náhradních dílů by nebyly pokryté blokovou výjimkou. Avšak povinnost používat náhradní díly určité značky do výše 30 %¹⁵⁵ nákupů konkurenčních náhradních dílů schváleného servisního pracovníka se nepovažuje za zákaz soutěžit a byla by nařízením pokryta¹⁵⁶, pokud schválený servisní pracovník může nakupovat toto zboží od dodavatele nebo z jiných zdrojů určených dodavatelem, jako např. křížových dodávek od jiných schválených distributorů nebo servisních pracovníků¹⁵⁷.

Otázka 80: Pokrývá nařízení dohodu, kdy dodavatel vozidel požaduje, aby schválený servisní pracovník skladoval náhradní díly pro vozidla jiných značek v jiných prostorách opravny?

Nikoli. To by bylo nepřímým omezením práva schváleného servisního pracovníka opravovat vozidla jiných značek. Takové omezení není nařízením pokryto¹⁵⁸. Dodavatel by však mohl požadovat, aby schválený servisní pracovník měl organizovaný systém skladování náhradních dílů.

Otázka 81: Může se dodavatel vozidel snažit zabránit schválenému servisnímu pracovníkovi v prodeji originálních náhradních dílů samostatným servisním pracovníkům?

Nikoli. To by bylo vážným omezením hospodářské soutěže¹⁵⁹.

¹⁵² Záruční oprava znamená výměnu poškozených nebo vadných dílů vozidla.

¹⁵³ Viz čl. 4 odst. 1 písm. k).

¹⁵⁴ Viz čl. 1 odst. 1 písm. b) a čl. 5 odst. 1 písm. a).

¹⁵⁵ Počítáno na základě hodnoty jeho nákupů konkurenčního zboží v předcházejícím kalendářním roce.

¹⁵⁶ Viz čl. 1 odst. 1 písm. b).

¹⁵⁷ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. b) a c).

¹⁵⁸ Viz čl. 5 odst. 1 písm. b).

¹⁵⁹ Viz čl. 4 odst. 1 písm. i).

5.4.4. Zákaz soutěžit pro schválené servisní pracovníky

Otázka 82: Pokrývá nařízení případ, kdy dodavatel vozidel brání schváleným servisním pracovníkům opravovat jiné značky ve stejné opravě?

Nikoli. Takové omezení, ať přímé nebo nepřímé, není nařízením pokryto¹⁶⁰.

5.4.5. Převod schválené opravy

Otázka 83: Má schválený servisní pracovník právo svou opravu prodat obchodnímu zastoupení/distributorovi?

Aby byla pokryta nařízením, musí dohoda mezi dodavatelem a distributorem nebo schváleným servisním pracovníkem poskytovat distributorovi nebo schválenému servisnímu pracovníkovi právo na převod všech jeho práv a povinností na jiný podnik *stejněho druhu* zvolený bývalým distributorem nebo servisním pracovníkem, který prodává nebo opravuje stejnou značku motorových vozidel v rámci stejného distribučního systému¹⁶¹.

Schválený servisní pracovník proto musí mít právo prodat svou opravu jinému servisnímu pracovníkovi schválenému pro opravy stejné značky¹⁶². Dodavatel však nemusí dovolit, aby schválený servisní pracovník prodal opravu prodejci, protože prodejce není podnikem *stejněho druhu*. Pokud je však prodejce, kterému chce servisní pracovník svou schválenou opravu prodat, také schváleným servisním pracovníkem dané značky, nesmí dodavatel prodeji bránit.

5.5. Samostatné hospodářské subjekty na trhu poprodejních služeb

Jedním z hlavních cílů nařízení 1400/2002 je vytvořit podmínky pro efektivní hospodářskou soutěž na trzích oprav a údržby motorových vozidel a umožnit všem hospodářským subjektům na těchto trzích, včetně samostatných servisních pracovníků, aby mohli nabízet kvalitní služby. Efektivní hospodářská soutěž je v zájmu zákazníků a umožňuje jim vybrat si mezi alternativními poskytovateli servisu oprav a údržby, včetně těch, kteří byli schváleni výrobcem vozidel, a poskytovateli v nezávislém sektoru.

5.5.1. Přístup k technickým informacím

Pokud má být hospodářská soutěž efektivní, musí mít všechny samostatné hospodářské subjekty zapojené do oprav a údržby přístup ke stejným technickým informacím, školením, nástrojům a vybavení jako schválení servisní pracovníci. Postoj nařízení

¹⁶⁰ Ustanovení čl. 5 odst. 1 písm. b).

¹⁶¹ Ustanovení čl. 3 odst. 3 a bod odůvodnění 10.

¹⁶² Ustanovení čl. 3 odst. 3.

1400/2002¹⁶³ je širší než u nařízení 1475/95¹⁶⁴, a to co se týče hospodářských subjektů s právem přístupu, tak i záležitostí, ke kterým musí být přístup umožněn.

Přístup musí být umožněn nediskriminačním způsobem¹⁶⁵, okamžitě a přiměřeně, s ohledem na potřeby příslušného samostatného hospodářského subjektu; musí být také poskytnut v použitelné formě.

Bylo by nesprávné odmítnout přístup k informacím, na které se vztahuje právo duševního vlastnictví nebo know-how za okolností, kdy by takové odmítnutí bylo zneužitím dominantního postavení podle článku 82.

Otázka 84: Kdo je podle nařízení způsobilý být samostatným hospodářským subjektem?

V čl. 4 odst. 2 nařízení je uveden neúplný seznam osob, které se považují za „samostatné subjekty“. Obecně řečeno, pro účely nařízení, je samostatným hospodářským subjektem podnik¹⁶⁶ zabývající se přímo nebo nepřímo opravami a údržbou motorových vozidel¹⁶⁷. Samostatné hospodářské subjekty přímo se zabývající opravami nebo údržbou zahrnují samostatné servisní pracovníky (např. opraváři karosérií, samostatné servisy, řetězce rychloopraven), silniční asistenční služby a automotokluby. Za osoby nepřímo se zabývající opravami a údržbou se považují vydavatelé technických informací, distributoři náhradních dílů, výrobci zařízení nebo nástrojů pro provádění oprav a subjekty nabízející zkušební služby nebo poskytující školení pro servisní pracovníky, protože usnadňují práci servisních pracovníků.

Otázka 85: Kdo musí umožnit přístup k technickým informacím?

Dodavatel nových motorových vozidel¹⁶⁸ je zodpovědný za zavedení potřebných opatření, která umožní samostatným hospodářským subjektům požadovaný přístup. S touto povinností však je slučitelné, aby dodavatel předal odpovědnost za poskytování tohoto přístupu podniku, který výrobce vozidel pověřil distribucí technických informací, jako je vnitrostátní dovozce dané značky.

¹⁶³ Viz čl. 4 odst. 2.

¹⁶⁴ Viz čl. 6 odst. 1 bod 12 nařízení 1475/95.

¹⁶⁵ Nesmí být činěn rozdíl mezi nezávislými a schválenými servisními pracovníky.

¹⁶⁶ Termín „podnik“ může zahrnovat fyzickou osobu, obchodní společnost, sdružení nebo společnost.

¹⁶⁷ To se např. netýká expertů zapojených do analýzy silničních nehod nebo výrobců, kteří mají zájem vyrábět náhradní díly.

¹⁶⁸ Viz čl. 4 odst. 2 pododstavec 1.

Otázka 86: K jakým druhům technických informací by měl mít samostatný hospodářský subjekt přístup?

Samostatné hospodářské subjekty musí mít přístup ke stejným technickým informacím jako schválení servisní pracovníci. To zahrnuje všechny informace potřebné pro provádění oprav a údržby¹⁶⁹, včetně informací nutných pro přístup a servis elektronických palubních systémů, včetně diagnostických systémů. Pokrývá to informace v běžné jazykové formě¹⁷⁰, stejně jako elektronická data. Jestliže výrobce poskytuje svým schváleným servisním pracovníkům technickou podporu prostřednictvím telefonických nebo internetových zelených linek (zákaznické linky, musí být taková podpora poskytována také samostatným hospodářským subjektům.

Otázka 87: K jakým nástrojům a zařízením by měl mít samostatný hospodářský subjekt přístup?

Samostatné hospodářské subjekty musí mít přístup ke stejným nástrojům jako schválení servisní pracovníci. To zahrnuje ruční nářadí i stroje, softwarové a hardwarové nástroje¹⁷¹, diagnostické a další vybavení potřebné pro servis oprav a údržby. Pokud dodavatel pronajímá nástroje schváleným servisním pracovníkům, musí být tato služba přístupná také samostatným hospodářským subjektům.

Otázka 88: Má samostatný hospodářský subjekt právo na poskytnutí odborného školení?

Samostatné hospodářské subjekty musejí mít přístup ke stejným technickým školením nutným pro servis oprav a údržby jako schválení servisní pracovníci. To zahrnuje jak školení on-line, tak i školení, kde mechanik nebo technik musí být přítomný osobně.

Otázka 89: Může dodavatel požadovat platbu za technické informace, nástroje nebo školení?

Ano. Cena by však neměla být vyšší než ceny účtované schváleným servisním pracovníkům. Jestliže je určitá položka poskytována schváleným servisním pracovníkům zdarma, měla by být zdarma poskytována také samostatným hospodářským subjektům.

¹⁶⁹ Přístup se týká pouze informací nutných pro provádění oprav a údržby. Přístup proto nemusí být umožněn např. na školení zaměřené na vedení opravárenské dílny nebo na provozování účetního systému.

¹⁷⁰ Ať již tištěné, zvukový záznam nebo v elektronické podobě.

¹⁷¹ Včetně hardwaru a softwaru potřebného pro propojení s palubními programovacími systémy.

Otázka 90: Může dodavatel požadovat od samostatného hospodářského subjektu platbu za velké množství informací, když potřebuje pouze informace nutné pro provedení určité práce?

Nikoli¹⁷². Cena účtovaná za informace by měla brát ohled na to, jak je samostatný hospodářský subjekt zamýšlí použít¹⁷³ a neměla by být tak vysoká, aby jej odradila. Ačkoli mohou být informace obvykle poskytovány schváleným servisním pracovníkům ve velkém balíku, samostatné hospodářské subjekty musí mít možnost zakoupit menší balíky nebo jednotlivé položky. Jestliže si například servisní pracovník přeje provádět servis určitého modelu, neměl by být nucen platit za informace o servisu pro celou řadu. Obdobně jestliže si provozovatel „rychloservisu“ přeje znát správný tlak v pneumatikách pro celou řadu vozidel, neměl by být nucen zakoupit informace, které se netýkají pneumatik.

Otázka 91: Jak rychle má samostatný hospodářský subjekt obdržet informace?

Informace musí být samostatným hospodářským subjektům poskytovány stejně rychle jako schváleným servisním pracovníkům¹⁷⁴. Proto není přípustné, aby dodavatelé poskytovali informace samostatným hospodářským subjektům až poté, co je poskytl svým schváleným servisním pracovníkům. Dodavatelé musí učinit potřebná opatření týkající se infrastruktury a zaměstnanců, aby byli schopni výše uvedeného dosáhnout. Pokud již byly informace poskytnuty všem schváleným servisním pracovníkům, musí být na požádání poskytnuty samostatným hospodářským subjektům natolik rychle, aby mohli provést opravu pro zákazníka bez zbytečného prodloužení. Tam, kde jsou technické informace poskytovány schváleným servisním pracovníkům obecně prostřednictvím individuálních datových spojení takového druhu, který není běžně užíván samostatnými hospodářskými subjekty, musí být na požádání poskytnuty samostatným hospodářským subjektům prostřednictvím jiných rychlých elektronických prostředků, jako je elektronická pošta nebo možnost stažení z internetu.

Informace o nových modelech by měly být poskytovány samostatným hospodářským subjektům ve stejnou dobu, kdy jsou poskytovány schváleným servisním pracovníkům.

Otázka 92: Mohou vydavatelé technických informací dále rozšiřovat technické informace získané od dodavatele motorových vozidel?

Vydavatelé technických informací obvykle sbírají informace od různých dodavatelů a publikují je ve standardizovaném formátu, který mohou samostatní servisní pracovníci snadno použít, a tím zjednodušují přístup k informacím. To je důležité zejména pro malé samostatné hospodářské subjekty, které opravují motorová vozidla různých výrobců a pro které by přímý přístup k systémům různých výrobců vozidel mohl být příliš obtížný nebo komplikovaný.

¹⁷² Ustanovení čl. 4 odst. 2 a bod odůvodnění 26.

¹⁷³ Bod odůvodnění 26.

¹⁷⁴ Bod odůvodnění 26.

Otázka 93: Může podle nařízení nezávislý distributor náhradních dílů požadovat, aby mu výrobce poskytl právo na další prodej informací?

Stejně jako vydavatelé technických informací, také nezávislí druhotní prodejci náhradních dílů mají právo přístupu k technickým informacím pro svou vlastní potřebu; jinak řečeno proto, aby mohli náhradní díly účinně a přesně prodávat. Bez přístupu k informacím by nebyli schopni poskytovat svým zákazníkům, servisním pracovníkům, informace o tom, které náhradní díly jsou pro určitou opravu nutné.

Kdyby takové informace nebyly k dispozici na prodejním místě, museli by je samostatní servisní pracovníci získat později od dodavatele motorových vozidel. To by bylo časově mnohem náročnější a komplikovanější a představovalo by to pro samostatné servisní pracovníky nevýhodu v hospodářské soutěži oproti schváleným servisním pracovníkům, kteří dostávají náhradní díly i technické informace ze stejného zdroje. Pokud by dodavatel odmítl poskytnout nezávislým distributorům náhradních dílů právo na druhotný prodej technických informací, znemožňovalo by to účinnou hospodářskou soutěž mezi samostatnými a schválenými servisními pracovníky a bylo by to vážným nepřímým omezením hospodářské soutěže¹⁷⁵.

Otázka 94: Existují nějaké výjimečné okolnosti, za kterých může dodavatel odmítnout poskytnout přístup k technickým informacím?

Jako výjimku všeobecného pravidla nařízení stanovuje¹⁷⁶, že je legitimní a vhodné, aby dodavatel odepřel přístup k technickým informacím, které by mohly třetí straně umožnit obejít nebo uvést mimo provoz přístroje proti krádeži, změnit nastavení elektronických zařízení¹⁷⁷ nebo manipulovat s přístroji, které například omezují rychlost vozidla.

Je však jasné, že mnohé samostatné hospodářské subjekty se pravidelně dostávají do situace, kdy je přístup k tomuto druhu informací nutný pro provedení jejich úkolů. Silniční asistenční služby¹⁷⁸ například musí mít možnost vykonávat činnost bez zbytečných těžkostí. Informace poskytnuté Komisi ukazují, že velké procento výjezdů souvisí se zákazníky, kteří nemohou nastartovat vozidlo, ačkoli mají u sebe klíček k zapalování. Jiný častý problém se týká zákazníků, kteří si zvenku zamkli vozidlo a nechali klíčky uvnitř. Za takových okolností je samozřejmě nutné, aby provozovatelé silničních asistenčních služeb měli takové informace, aby mohli učinit vše potřebné ke znovuvvedení vozidla do provozu, a to i v případě, že vozidlo je vybaveno elektronickým zařízením ochrany proti krádeži. Obdobně se také samostatní servisní pracovníci mohou dostat do situací, kdy nemohou provést servis vozidla, aniž by měli přístup k informacím tohoto druhu. Jedním příkladem může být situace, kdy vyjmutí baterie nebo elektronické součástky během běžné údržby zapne zařízení na imobilizaci vozidla v případě krádeže.

Výjimku je proto třeba vysvětlovat úzce, a dodavatelé mohou odepřít pouze informace o takových zařízeních, pokud neexistuje žádný méně omezující prostředek pro dosažení

¹⁷⁵ Ustanovení čl. 4 odst. 2 nařízení.

¹⁷⁶ Viz bod odůvodnění 26.

¹⁷⁷ Obecně nazývané nastavení elektroniky.

¹⁷⁸ Např. automobilové kluby.

ochrany proti krádeži, proti přenastavení nebo manipulaci. Jedním z méně restriktivních způsobů může být ochrana zařízení na omezení rychlosti prostřednictvím zvláštních přístupových kódů nebo šifrování, které znemožňuje jakoukoli změnu příslušného standardního hardwaru nebo softwaru, ale umožňuje, aby samostatný servisní pracovník mohl software aktualizovat v průběhu opravy a údržby.

Co se týče ochrany proti krádeži, je jasné, že by informace mohly být poskytnuty provozovatelům silniční asistenční služby a samostatným servisním pracovníkům, aby mohly být použity pouze osobou, která by měla také zákazníkům klíček k zapalování. Alternativním bezpečným způsobem přenosu informací potřebných pro údržbu nebo opravy motorového vozidla by mohlo být použití datového spojení splňujícího požadavky ISO DIS 15764 týkající se bezpečnosti datového spojení (Data Link Security) nebo technologií zvaných „vzdálené programování výrobcem“, jimiž je vozidlo přímo napojeno na výrobce vozidel, který motorové vozidlo znovu naprogramuje.

5.5.2. Vztah mezi samostatnými a schválenými servisními pracovníky

Samostatný servisní pracovník je podle definice v čl. 1 odst. 1 písm. m) nařízení samostatný hospodářský subjekt, který provádí opravy a údržbu vozidla dané značky, aniž by k tomu byl určen výrobcem dané značky. Samostatní servisní pracovníci tvoří zdravou hospodářskou soutěž sítě schválených servisních pracovníků. Servisní pracovník může být samostatným servisním pracovníkem pro několik značek a schváleným servisním pracovníkem pro jiné značky. Samostatný servisní pracovník může být také schváleným distributorem (tj. „prodejcem“) jedné nebo více značek nových motorových vozidel.

6. DEFINICE TRHU A VÝPOČET PODÍLU NA TRHU

6.1. Principy definice trhu

Správné vymezení relevantního trhu vede k faktickým otázkám a může se během času rozšířit, mimo jiné v důsledku nových možností, které nařízení otevírá. Vertikální dohody v odvětví motorových vozidel se týkají mnoha velmi různých produktů. Proto, přestože nařízení je určeno pro konkrétní odvětví, nestanovuje hranice výrobků ani zeměpisné hranice trhů, na kterých se použije. Vzhledem k definici trhu pokračuje Komise v přístupu definovaném ve sdělení o této záležitosti¹⁷⁹. Bere také v úvahu původní rozhodnutí, která přesně definovala relevantní trhy¹⁸⁰, které byly předmětem hodnocení změn, jež mohly od vydání rozhodnutí nastat a braly v úvahu úroveň obchodu, na níž byl trh rozhodnutím definován¹⁸¹. Pokyny Komise k vertikálním omezením objasňují také specifické otázky, které mohou v souvislosti s vertikálními dohodami vyvstat¹⁸².

V dále uvedeném textu jsou objasněny některé principy stanovené těmito vyhláškami, které mohou sloužit jako návod k tomu, jak mají být trhy podle nařízení definovány. Toto vysvětlení je poskytnuto pro přehled čtenáře a nenahrazuje uvedené vyhlášky, ani předem nestanovuje, jak by Komise definovala trhy v konkrétním případě.

- 1) Nařízení stanovuje, že nahraditelnost výrobku pro účely definice trhu musí být hodnocena z pohledu kupujícího¹⁸³. Totéž stanovuje i sdělení o definici trhu, které klade mimo jiné důraz na náhradu poptávky jako odpověď na malé, ale trvalé zvyšování cen. Hodnocení náhrady poptávky vede ke stanovení řady výrobků nebo zeměpisných oblastí, na které kupující pohlíží jako na náhradu, a k hodnocení rozsahu, do kterého by poptávka reagovala na malé a trvalé zvyšování cen o přibližně 5–10 %¹⁸⁴.

¹⁷⁹ Sdělení Komise o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Společenství, Úř. věst. C 372, 9.12.1997, s. 5.

¹⁸⁰ Například v rozhodnutí Komise ze dne 14. 3. 2000 v případě č. COMP/M.1672 – Volvo/Scania (Úř. věst. L 143, 29.5.2001, s. 74), se nákladní vozidla dělila na lehká (do 5 tun), střední (mezi 5 a 16 tunami) a těžká (nad 16 tun) a trhy byly definovány jako vnitrostátní. Seznam rozhodnutí přijatých Komisí pro použití pravidel hospodářské soutěže ES naleznete na: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

¹⁸¹ Z toho vyplývá, že definice relevantního trhu výrobku a zeměpisného trhu v hodnocení v oznámení říká, že sloučení výrobců automobilových dílů nemusí být vždy vhodné pro zřízení relevantního trhu výrobku ovlivněného dohodami o prodeji a servisu, které se týkají jak použitých komponentů, tak i náhradních dílů včetně všech dalších náhradních dílů nutných pro poskytování servisu oprav.

¹⁸² Pokyny k vertikálním omezením, oddíl V, odstavce 88 až 99.

¹⁸³ Ustanovení čl. 8 odst.1 písm. a), b) a c).

¹⁸⁴ Malý, ale důležitý a trvalý růst prodejních cen, „test SSNIP“. Oznámení Komise dává pro účely definice trhu přednost nahraditelnosti poptávky před nahraditelností dodávky.

- 2) V souladu s rozlišením, které nařízení zavádí, by měl být jako obecné pravidlo odděleně zkoumán prodej nových motorových vozidel a prodej náhradních dílů a poskytování servisu oprav a údržby¹⁸⁵. U náhradních dílů musí být existence skutečných náhrad na trhu důkladně posouzena. V některých případech může jít o náhrady¹⁸⁶, v jiných případech nikoliv¹⁸⁷.
- 3) Pro posouzení nahraditelnosti a tím i pro definování ovlivněného trhu (ovlivněných trhů) musí být brán ohled na úroveň obchodu, na které se vertikální dohoda uzavírá¹⁸⁸. Nelze například vyloučit, že stejný náhradní díl náleží na různé relevantní trhy v závislosti na úrovni výrobního nebo distribučního řetězce, na které se dohoda uzavírá, např. první dodávka přímo ze závodu, velkoobchod nebo maloobchod¹⁸⁹.
- 4) Pro distribuci konečného zboží, jako jsou motorová vozidla, nebo poskytování servisu oprav a údržby konečným zákazníkům, otázka, co je nahraditelné z pohledu kupujících, kteří se zabývají maloobchodem, tzn. schválení distributorů nebo servisních pracovníků, kteří jsou členy určitého distribučního systému, běžně závisí na tom, čemu dávají přednost koneční uživatelé. Pokud různá motorová vozidla nejsou pro konečné uživatele nahraditelná, budou považována za nenahraditelná pro distributory, kteří se zabývají jejich maloobchodním prodejem¹⁹⁰. Avšak pro střední produkt, který není v konečném zboží

¹⁸⁵ Lze definovat jednotlivé trhy, které by zahrnovaly zároveň motorová vozidla a náhradní díly, přičemž je třeba vzít v úvahu mimo jiné životnost motorového vozidla a preference a jednání uživatelů při nákupu, viz oznámení o definici trhu, odstavec 56. Prakticky to znamená, že je třeba zvážit, zda významný počet kupujících při rozhodování bere ohled na náklady na vozidlo během jeho životnosti, nebo nikoliv. Chování při nákupu se může podstatně lišit, např. mezi kupujícími nákladních automobilů, kteří kupují a provozují vozový park a kteří berou ohled na náklady na údržbu v okamžik koupě vozidla (např. spojené smlouvy na nákup a užívání nákladních vozidel fakturované cenou na km), a kupujícími jednotlivých vozidel.

¹⁸⁶ Například výrobky použité při jednoduchých opravách a údržbě. Např. v případě baterií lze bezpečně použít do určitého modelu vozu několik alternativních výrobků, které jsou na trhu.

¹⁸⁷ U mnohých náhradních dílů specifických pro určitou značku, protože na trhu nemusí být alternativní zdroje dodávek, by vozidla konečných zákazníků nemohla být opravena za použití jiného náhradního dílu. Jestliže neexistuje náhrada, musí být náhradní díly určité značky definovány jako relevantní trh výrobku ovlivněný dohodou mezi dodavatelem a jeho sítí schválených oprav.

¹⁸⁸ Pokyny k vertikálním omezením, odstavce 91 až 94.

¹⁸⁹ Dohody o dodání nebo velkoobchodní činnosti pro komponenty nebo náhradní díly mohou být uzavřeny mezi stranami, jejichž oblastí působnosti jsou všechny nebo některé členské státy, a proto vedou k definici zeměpisných trhů patřičným způsobem (viz např. rozhodnutí Komise ze dne 25. 1. 2002 v případě č. COMP/M.2696 – TMD/MENETA/MAST, kdy Komise byla toho názoru, že relevantním zeměpisným trhem pro výrobu protivibračních vložek pro automobilové diskové brzdy bylo alespoň celé území EU). Vertikální dohody směrem dolů z úrovně distribuce mohou ovlivnit úže definované trhy. Dohody bezprostředně předcházející úrovni maloobchodního prodeje mohou zahrnovat kupující, pro které je přijatelné vnitrostátní nebo regionální vymezení relevantního trhu.

¹⁹⁰ Dvě různá motorová vozidla, třeba lehké užitkové vozidlo a luxusní limuzína, nebudou například považována za zaměnitelná pro kupujícího, pokud nejsou zaměnitelná pro konečného zákazníka, bez ohledu na to, zda tentýž distributor ve skutečnosti obě kupuje za účelem dalšího prodeje.

rozeznatelný, preference konečných uživatelů příliš neovlivní preference kupujících, např. výrobce vozidel¹⁹¹.

- 5) Je třeba posoudit existenci řetězců záměn mezi výrobky, které nejsou přímo nahraditelné. Jestliže pro definici relevantního trhu není k dispozici žádný dobře zavedený precedens, jsou možné řetězce záměn obzvláště důležité a musí být prověřeny pro různé řady motorových vozidel¹⁹².
- 6) Co se týče poprodejního servisu a náhradních dílů, vertikální dohoda mezi dodavatelem motorových vozidel a jeho sítí schválených servisních pracovníků dané značky často pokrývá celou řadu smluvního zboží, stejně jako servis, podporu a poskytnutí práv duševního vlastnictví. Takové spojení spolu s velkými investicemi do dané značky umožňují schválené síti, aby poskytovala servis oprav pro vozidla dané značky. V takových případech dodavatel vypočítává svůj podíl na trhu z hodnoty zboží, zejména náhradních dílů, které dodává do své sítě, tzn. na trh mezi dodavateli a servisními pracovníky, a z hodnoty služeb poskytovaných sítí, tzn. na trh směrem dolů mezi servisními pracovníky a konečnými uživateli¹⁹³.

¹⁹¹ Například komponenta pro montáž do vozidla může vést k definici trhu výrobku podle preferencí výrobce vozidla. Vertikální dohoda uzavřená mezi výrobcem vozidla a dodavatelem komponentů by měla vliv na hypotetický trh např. „diesellových vstřikovacích systémů pro lehká vozidla, včetně osobních vozidel a lehkých užitkových vozidel“ (viz například rozhodnutí Komise ze dne 11. 7. 1996 v případě č. IV/M.768 – Lucas/Varity).

¹⁹² Oznámení o definici trhu, odstavec 57. Jsou-li například dány tři kategorie (např. segmenty) vozidel A, B a C, přičemž A se považuje za nahraditelné B, ale nikoli C, zatímco B se považuje za nahraditelné C, relevantní trh výrobku může zahrnovat vozidla kategorií A, B i C. Navzdory tomu, že neexistuje přímá nahraditelnost mezi extrémy A a C, jejich nahraditelnost se „sousední“ kategorií B může dostatečně nutit dodavatele A a C k soutěžení.

¹⁹³ Bod odůvodnění 7. Pokyny k vertikálním omezením, odstavec 95.

6.2. Příklady definice trhu a výpočet podílu na trhu

Článek 8

Výpočet podílu na trhu

1. Podíly na trhu stanovené v tomto nařízení se vypočítají:
 - a) pro distribuci nových motorových vozidel na základě objemu smluvního zboží a odpovídajícího zboží prodaného dodavatelem spolu s jakýmkoli jiným zbožím prodaným dodavatelem, které kupující považuje za zaměnitelné nebo nahraditelné z důvodu vlastností, cen a zamýšleného použití výrobků;
 - b) pro distribuci náhradních dílů na základě hodnoty smluvního zboží a odpovídajícího zboží prodaného dodavatelem spolu s jakýmkoli jiným zbožím prodaným dodavatelem, které kupující považuje za zaměnitelné nebo nahraditelné z důvodu vlastností, cen a zamýšleného použití výrobků;
 - c) pro poskytování servisu oprav a údržby na základě hodnoty smluvních služeb prodáváných členy dodavatelovy distribuční sítě spolu s jakýmkoli jinými službami prodávánými těmito členy, které kupující považuje za zaměnitelné nebo nahraditelné z důvodu vlastností, cen a zamýšleného použití.

Pokud pro tyto výpočty nejsou k dispozici požadované údaje o objemu, mohou se použít údaje o hodnotě nebo naopak. Když tyto informace nejsou k dispozici, mohou se použít odhady založené na jiných spolehlivých informacích o trhu. Pro účely čl. 3 odst. 2 se k výpočtu podílu na trhu použijí objem nákupů na trhu nebo hodnota nákupů na trhu v uvedeném pořadí nebo jejich odhady.

Článek 1

Definice

(...)

2. Termíny „podnik“, „dodavatel“, „kupující“, „distributor“ a „servisní pracovník“ zahrnují jejich příslušné spojené podniky.
„Spojenými podniky“ jsou:
 - a) podniky, ve kterých jedna strana dohody přímo nebo nepřímo:
 - i) může vykonávat více než polovinu hlasovacích práv, nebo
 - ii) může jmenovat více než polovinu členů dozorčí rady, představenstva nebo orgánů právně zastupujících podnik, nebo
 - iii) má právo spravovat záležitosti podniku;
 - b) podniky, které mohou přímo nebo nepřímo v podniku, který je stranou dohody, vykonávat práva nebo pravomoci uvedené v písmenu a);
 - c) podniky, ve kterých podnik uvedený v písmenu b) může přímo nebo nepřímo vykonávat práva nebo pravomoci uvedené v písmenu a);
 - d) podniky, ve kterých může smluvní strana spolu s jedním nebo více podniky uvedenými v písmenech a), b) nebo c) nebo ve kterých dva nebo více posledně uvedených podniků mohou společně vykonávat práva nebo pravomoci uvedené v písmenu a);
 - e) podniky, ve kterých vykonávají práva nebo pravomoci uvedené v písmenu a) společně:
 - i) smluvní strany nebo jejich spojené podniky uvedené v písmenech a) až d), nebo
 - ii) jedna nebo více smluvních stran nebo jeden nebo více spojených podniků uvedených v písmenech a) až d) a jedna nebo více třetích stran.

Pro účely použití nařízení jsou relevantními podíly na trhu podíly držené dodavatelem, kromě dohod obsahujících závazek výhradních dodávek¹⁹⁴, kde jsou rozhodující podíly na trhu kupujícího. Termíny „dodavatel“ a „kupující“ ve smyslu nařízení nejsou omezeny na právnickou osobu, která je smluvní stranou. Zahrnují také spojené společnosti, které společně tvoří podnik ve smyslu čl. 81 odst. 1. Z tohoto důvodu se při výpočtu podílu na trhu u dohody uzavřené s jednou značkou, která je samostatnou právnickou osobou, pro účely nařízení sečte objem prodeje na relevantním trhu jiných značek, které jsou součástí stejného podniku včetně jeho spojených podniků.

Výpočet podílu na trhu lze demonstrovat pomocí čtyř typických, i když hypotetických příkladů. Toto objasnění je podáno pro vysvětlení čtenáři a nestanovuje předem, jak by Komise definovala trhy v konkrétním případě.

Příklad a): Výpočet podílu na trhu pro specifický model vozidla, pokud existuje řetězec náhrad mezi kandidátskými trhy výroby

Dodavatel má ve svém domovském členském státu zájem na úspěchu nového modelu vozidla určeného městským zákazníkům (segment C podle např. klasifikace používané Komisí v jejích pololetních zprávách o cenách automobilů nebo podobných klasifikací používaných v průmyslových průzkumech). Dřívější rozhodnutí Komise nedefinovalo přesně trh (trhy) osobních vozidel¹⁹⁵. Dodavatel chce provést analýzu, zda vysoký podíl na trhu, který má jeho model ve srovnání s konkurenčními modely náležejícími do stejného segmentu, má vliv na pokrytí jeho distribučních dohod nařízením. Předpokládejme, že protože distributoři nakupují na vnitrostátní bázi, mezi členskými státy existují velké rozdíly v cenách a pronikání na trh a paralelní obchodování je méně významné, maloobchodní trhy se obvykle považují za vnitrostátní.

Základní model vozidla se prodává za 15 000 EUR, ale dodatečná výbava může cenu zvýšit o 33 %, až na 20 000 EUR, na cenovou hladinu podobnou prodejním cenám základních modelů ve vyšším segmentu D. Průzkum trhu ukazuje, že podobné překrývání cen existuje také s nižším segmentem B. V takových situacích řetězec náhrad mezi třemi možnými výrobky může oprávnit k vytvoření jediného relevantního trhu výrobku, který bude zahrnovat všechny tři segmenty, pokud bude možné zavést

¹⁹⁴ Viz definici v čl. 1 odst. 1 písm. e).

¹⁹⁵ Osobní vozidla lze rozdělit podle objektivních faktorů, jako je výkon, karosérie a cena, do různých segmentů. Žádné předcházející rozhodnutí Komise přesně nedefinovalo příslušný trh pro prodej osobních vozidel podle článku 81 nebo podle nařízení Komise (EHS) č. 4064/89 ze dne 21. prosince 1989 o kontrole spojování podniků (Úř. věst. L 395, 30.12.1989; opravená verze Úř. věst. L 257, 21.9.1990, s. 13). Co se týče sloučení výrobců vozidel dokonce s nejužšími definicemi trhu, které berou ohled na průmyslovou klasifikaci různých vozidel v rámci různých segmentů, přesná definice nezměnila hodnocení případu. Pro použití článku 81 se daná porušení týkala záměrných omezení hospodářské soutěže, zjevných podle alternativních definic trhu, a přesná definice zůstala otevřená. Pro sloučení viz např. případy 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. Žádné z těchto spojení nevyvolalo znepokojení podle nejužší možné definice trhu. Pro použití článku 81 viz např. Volkswagen I (1998) a II (2001), Opel (2000), DaimlerChrysler (2001).

dostatečnou náhradu mezi jednotlivými segmenty¹⁹⁶. Dodavatel proto počítá svůj podíl na trhu na základě počtu všech svých modelů vozidel patřících do segmentů B, C a D, které dodal do své distribuční sítě a prodal na příslušném zeměpisném trhu, tzn. v členském státu, děleno celkovým počtem modelů patřících do segmentů B, C a D prodaných na tomto trhu.

Příklad b): Distribuční dohody pro maloobchodní prodej osobních automobilů mezi výrobcem vozidel a jeho sítí schválených distributorů

Dodavatel osobních automobilů prodává svou řadu výrobků prostřednictvím sítě schválených distributorů v 15 členských státech Evropské unie za použití systému kvantitativní selektivní distribuce. Tento systém je pokryt nařízením, pokud má dodavatel na příslušném trhu, kterého se týkají distribuční dohody, podíl nižší než 40 %. Podle Pokynů Komise k vertikálním omezením a dřívějších nařízení je maloobchodní prodej automobilů považován za jiný trh než výroba a velkoobchod¹⁹⁷. Jak se nyní zdá, distributoři skutečně nakupují na vnitrostátní bázi, mezi členskými státy existují velké rozdíly v cenách a pronikání na trh a paralelní obchodování je méně významné, maloobchodní trhy se považují za vnitrostátní. Série výrobků zahrnuje několik modelů automobilů, které většinou kupují zákazníci, jejichž individuální preference pro určitý typ vozidla určují preference tohoto schváleného distributora¹⁹⁸. Modely automobilů prodávané prostřednictvím sítě jsou klasifikovány do segmentů B, C a D.

Dodavatel si potom spočítá podíl (podíly) na trhu za předcházející kalendářní rok pro každý ze svých „kandidátských“ trhů výrobku, např. na základě veřejných údajů o registracích vozidel v každém členském státu. Výpočet také zahrnuje maloobchodní prodeje, které uzavřel dodavatel prostřednictvím přímo provozovaných prodejních míst¹⁹⁹.

Pokud jsou celkové prodeje všech značek stejného dodavatele nižší než 40 % na každém z kandidátských trhů výrobku B, C a D a pro každý členský stát, dohody splňují všeobecnou podmínku stanovenou v čl. 3 odst. 1 nařízení²⁰⁰. Pokud v jednom nebo

¹⁹⁶ Příklad zařazení do tříd zkoumaný Komisí je následující: A: minivozy (např. Smart), B: malé vozy (Fiat Punto), C: nižší střední třída (VW Golf), D: střední třída (Volvo S-70), E: vyšší střední třída (Audi A6), F: luxusní vozy (Mercedes třída S), S: sportovní vozy (Ferrari), M: víceúčelové automobily (nebo MPV vany, Renault Espace), J: SUV (včetně náhonu na všechna kola, Suzuki Vitara). Viz případy M.416 BMW/Rover a M. 1452 Ford/Volvo. Prostřednictvím řetězce náhrad lze shromáždit několik z těchto segmentů do oddělených trhů výrobku, takže by existovalo méně relevantních trhů než segmentů. Je však sporné, zda by bylo možné takový řetězec náhrad rozšířit, aby pokryl všechny segmenty.

¹⁹⁷ Pokyny k vertikálním omezením, odstavce 91–92. Pro distribuci automobilů viz např. případy M.182 Inchape/IEP, M.1592 Toyota Motor/Toyota Dánsko, M.1036 Chrysler/distributoři (Benelux, Německo), M.1761 Toyota Motor/Toyota Francie.

¹⁹⁸ Viz výše uvedený oddíl 6.1, bod 4).

¹⁹⁹ Ustanovení čl. 8 odst. 2 písm. b).

²⁰⁰ V tomto příkladu by vysoké podíly na trhu, jichž by dosáhla jiná značka nacházející se pod kontrolou stejného podniku, pro sportovní automobily byly nepodstatné, pokud by takové automobily nebyly zahrnuty na stejném příslušném trhu, kterého se týkají distribuční dohody. Totéž by platilo, kdyby byly vysoké podíly na trhu dosaženy v jiných členských státech, které nejsou součástí

několika členských státech dojde k překročení prahů na jednom kandidátském trhu, je třeba prozkoumat otázku, zda by řetězec náhrad vedl k definici širšího trhu výrobku zahrnujícího všechny tyto tři kandidátské trhy výrobku.

Příklad c): Servisní dohody mezi výrobcem vozidel a jeho sítí schválených servisních pracovníků

Výrobce osobních automobilů organizuje pro svou značku síť schválených servisních pracovníků, kteří jsou pověřeni k tomu, aby uznávali jeho záruku. Výrobce také do sítě dodává náhradní díly a poskytuje jejím členům přístup k logistice dodavatelského řetězce, softwaru a předmětům chráněným právy duševního vlastnictví. Členové systému mohou označit své provozovny jako schválení servisní pracovníci této značky a používat její obchodní značku ve své dílně a své reklamě. Schválení servisní pracovníci musí realizovat poměrně značné investice do dané značky, a díky tomu jsou schopni poskytovat úplný rozsah servisu oprav a údržby pro všechna vozidla této značky. Protože dodávky do sítě jsou organizovány na vnitrostátní bázi a členové sítě na této bázi mohou nakupovat a nakupují za podobných obchodních podmínek, je vnitrostátní trh považován za zeměpisný trh, jehož se dohoda dotýká.

Poskytování náhradních dílů, servis oprav a údržby se považuje za jiný trh než trh prodeje daných nových vozidel²⁰¹. Předpokládejme, že průzkumy trhu v tomto případě ukazují, že ačkoli jiní servisní pracovníci provádí účinný servis vozidel dané značky určitého stáří nebo provádějí jednoduchou údržbu nebo opravy, např. výměnu výfuků, baterií, pneumatik, pouze schválená síť je schopna poskytovat a také poskytuje servis většiny vozidel dané značky provozovaných na každém zeměpisném trhu. Jestliže majitelé automobilů se domnívají, že není možné nahradit služby specializovaných servisů určité značky za služby servisů, které nejsou specializované na určitou značku, a pokud mnoho náhradních dílů specifických pro danou značku nelze nahradit neznačkovými díly pro poskytování těchto služeb, celková hodnota trhu pro schválenou síť je hodnotou servisních služeb poskytnutých vozidlům dané značky na vnitrostátním trhu za předcházející kalendářní rok anebo odhadem této hodnoty²⁰².

V této situaci by dodavatel měl svůj podíl (své podíly) na vnitrostátním trhu (na vnitrostátních trzích) počítat jak na základě hodnoty servisu oprav a údržby, který síť poskytuje, tak i na základě hodnoty náhradních dílů, které prodává své síti²⁰³, z nichž některé jsou specifické pro tuto značku. Náhradní díly dodané bez zisku za účelem splnění zákonných povinností záruky se do výpočtu nezahrnují. V tomto případě je pravděpodobné, že dodavatel a podíl (podíly) jeho sítě na trhu překročí práh 30 % stanovený v čl. 3 odst. 1 nařízení, a to kvůli náhradním dílům namontovaným do jeho řady výrobků, které nejsou nahraditelné jinými náhradními díly jiných značek, a kvůli

příslušného trhu, kterého se týkají dohody, nebo pro výrobky, které nesoutěží s osobními automobily, ať by byly nařízením pokryty, např. zájezdové autobusy, nebo nikoli, např. motocykly.

²⁰¹ Viz výše uvedený oddíl 6.1 bod 4), např. dané automobily jsou kupovány zejména konečnými uživateli, mají průměrnou životnost 12 let a několikrát změni majitele. Náklady na servis příliš neovlivní výběr mezi koupí konkurenčních vozidel. Viz také případ M.416 BMW/Rover.

²⁰² Viz výše uvedený oddíl 6.1 bod 2) a čl. 8 odst. 1 poslední pododstavec. Odhady hodnoty poskytnutých služeb lze vypočítat na základě množství vozidel provozovaných na daném území.

²⁰³ Viz čl. 8 odst. 1, zejména písm. b) a c), a oddíl 6.1 bod 2).

opravám poskytnutým schválenou sítí, které samostatní servisní pracovníci neposkytují. Bude záležet na tom, kolik je na trhu nezávislých dodavatelů originálních náhradních dílů specifických pro danou značku a dílů odpovídající kvality.

Příklad d): Výpočet podílu na trhu pro síť samostatných servisních pracovníků s licenci

V tomto případě dodavatel nevyrábí motorová vozidla, ale organizuje síť servisních pracovníků jako výhradní distribuční systém, tzn. systém, v němž je každému servisnímu pracovníkovi přidělena jedna výhradní zeměpisná oblast. Používá také požadavky kvality pro poskytování oprav a umožňuje členům sítě, aby používali práva duševního vlastnictví, a poskytuje jim technickou a obchodní podporu pro provoz a údržbu charakteristického image značky. Dodává také přímo náhradní díly nebo stanovuje normy pro díly používané sítí pro poskytování servisu oprav a údržby. Síť poskytuje pouze jednoduchý servis oprav a údržby pro všechny značky motorových vozidel. Vzhledem k tomu, že dodávky členům sítě jsou organizovány na vnitrostátní bázi a členové sítě na této bázi mohou nakupovat a nakupují za podobných obchodních podmínek, je vnitrostátní trh považován za zeměpisný trh, jehož se dohoda dotýká.

Nařízení pokrývá dohody používané k zavedení sítě, pokud podíl dodavatele na trhu nepřekročí na žádném trhu výrobku nebo služeb 30 %. Síť neposkytuje značkový servis a zákazníci si vzhledem k rozsahu služeb nabízených v rámci sítě mohou vybrat mezi alternativními poskytovateli příslušných služeb, např. sítí opraven výrobce vozidel, jinými sítěmi rychloopraven a jednotlivými samostatnými servisními pracovníky. Všeobecná podmínka stanovená v čl. 3 odst. 1 nařízení je tedy splněna, pokud hospodářská soutěž poskytuje 70 % nebo více na příslušných trzích oprav a údržby pro všechna vozidla v tomto členském státu, a jestliže je pro každou kategorii náhradních dílů hodnota náhradních dílů, které dodavatel prodává sítí, 30 % nebo méně z hodnoty nákupů náhradních dílů použitých při takových opravách na trhu celkem.

7. DISTRIBUCE NÁHRADNÍCH DÍLŮ A PŘÍSTUP K NIM

Nařízení 1400/2002 se snaží zajistit hospodářskou soutěž na trhu náhradních dílů. Proto uvádí množství tvrdých omezení a nedovoluje dodavatelům, zejména výrobcům vozidel a jejich dovozcům, omezovat práva jejich distributorů a schválených servisních pracovníků odebírat originální náhradní díly a náhradní díly odpovídající kvality od třetích stran dle jejich volby a používat je pro opravy a údržbu motorových vozidel²⁰⁴. Výrobce vozidel také nesmí omezit právo výrobce náhradních dílů prodávat originální náhradní díly nebo náhradní díly odpovídající kvality schváleným nebo samostatným servisním pracovníkům²⁰⁵. Kromě toho nařízení 1400/2002 nedovoluje dodavatelům omezovat právo jejich distributorů a schválených servisních pracovníků prodávat náhradní díly samostatným servisním pracovníkům, kteří je používají pro opravy a údržbu motorových vozidel²⁰⁶.

Pro zlepšení podmínek účinné hospodářské soutěže nařízení 1400/2002 zavádí nový termín „originální náhradní díly“²⁰⁷. To jsou náhradní díly stejné kvality jako komponenty používané pro montáž nového motorového vozidla. Originální náhradní díly může vyrábět výrobce vozidel, ale většinou jsou vyráběny výrobcem náhradních dílů na základě dodavatelských dohod s výrobcem vozidel. Vyrábí se v souladu se specifikacemi a výrobními normami poskytovanými výrobcem vozidel a v mnohých případech se vyrábí na stejné výrobní lince jako komponenty používané při montáži motorového vozidla.

Slovo „poskytované“ znamená, že tyto specifikace a výrobní normy používá výrobce daných náhradních dílů se souhlasem výrobce vozidel, a předpokládá se, že díly odpovídající těmto specifikacím a normám budou zabudovány do jeho vozidel. Výrobce vozidel však tyto specifikace a výrobní normy nemusí tvořit; mohou být také výsledkem společného vývojového programu nebo být vyvinuty výhradně výrobcem komponent nebo náhradních dílů. V posledním případě se tyto specifikace a výrobní normy považují za poskytnuté výrobcem náhradních dílů se souhlasem výrobce vozidel a výrobce náhradních dílů je může používat k výrobě originálních náhradních dílů. Podle nařízení 1400/2002 také není nutné, aby výrobce vozidel musel explicitně udělit povolení výrobcem dílů, který vyrábí komponenty, k tomu, aby používal tyto specifikace a výrobní normy pro výrobu a distribuci originálních náhradních dílů: Skutečnost, že tyto normy jsou výrobcem náhradních dílů k dispozici, mu umožňuje, aby je používal také pro výrobu originálních náhradních dílů, které nedodává výrobcem vozidel, ale přímo prodává distributorům náhradních dílů nebo servisním pracovníkům²⁰⁸.

²⁰⁴ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. k).

²⁰⁵ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. j).

²⁰⁶ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. i) toto objasňuje pro systém selektivní distribuce náhradních dílů; v rámci výhradního distribučního systému to vyplývá z čl. 4 odst. 1 písm. b) bod i), který brání dodavateli, který používá výhradní distribuční systém, omezovat pasivní prodej jakémukoli druhu zákazníků.

²⁰⁷ Viz definici v čl. 1 odst. 1 písm. t).

²⁰⁸ Jakékoli omezení této jeho způsobilosti by samozřejmě bylo tvrdým omezením podle čl. 4 odst. 1 písm. k).

Vzhledem k tomu, že téměř vždy stejný výrobce dílů vyrábí jak komponenty, tak i náhradní díly pro vozidla za použití stejných specifikací a výrobních norem, jsou dané náhradní díly samozřejmě „originální“. V některých zvláštních případech však výrobci mají dodavatelské dohody s výrobcem dílů, který pouze vyrábí a dodává náhradní díly pro automobily a nevyrábí komponenty. Pokud se tyto díly vyrábí podle specifikací a výrobních norem poskytnutých výrobcem vozidel, které jsou stejné jako ty, které se používají pro výrobu komponentů, jsou také tyto díly „originálními náhradními díly“.

„Originální náhradní díly“ je třeba rozlišovat od „náhradních dílů odpovídající kvality“²⁰⁹. Náhradní díly odpovídající kvality odpovídají kvalitě komponentů používaných pro montáž daného vozidla, ale nejsou vyráběny podle specifikací a výrobních norem poskytnutých výrobcem vozidel. To znamená, že tyto díly jsou stejné, nebo i vyšší kvality, ale mohou být například vyrobeny z jiného materiálu nebo natřeny jinou barvou.

Otázka 95: Je doplněk náhradním dílem

Z definice v čl. 1 odst. 1 písm. s) vyplývá, že zboží, které není nutné pro použití daného motorového vozidla, jako např. autorádio nebo CD-přehrávač, vybavení GSM hands-free, navigační systém nebo přihrádka na zavazadla, které se běžně nazývá doplňky, není považováno za náhradní díly. Pokud je však takové zboží namontováno na výrobní lince nových vozidel a integrováno s ostatními částmi nebo systémy vozidla, stává se součástí vozidla a díly potřebné k jeho opravě nebo výměně jsou náhradními díly (např. ovládače hi-fi zabudované ve volantu vozidla). Klimatizace nebo zařízení na regulaci teploty zabudované v nákladním vozidle nebo autobusu nebo poplašný systém či hi-fi systém nainstalovaný v osobním automobilu až poté, co vozidlo opustilo výrobní linku výrobce vozidel, proto budou považovány za doplňky.

Nařízení 1400/2002 se nepoužije pro distribuci, opravy a údržbu doplňků. Jejich distribuce může být zahrnuta do nařízení 2790/1999.

Otázka 96: Jsou maziva nebo jiné kapaliny náhradními díly, a pokud ano, co z toho vyplývá?

Viz otázka 2.

Otázka 97: Co jsou „originální náhradní díly“?

Existují tři kategorie „originálních náhradních dílů“.

První kategorie originálních náhradních dílů zahrnuje díly, které vyrábí výrobce vozidla. Těchto originálních náhradních dílů se týkají následující pravidla:

²⁰⁹ Viz definici v čl. 1 odst. 1 písm. u).

- výrobce vozidel může vyžadovat, aby schválení servisní pracovníci používali tuto kategorii originálních náhradních dílů při záručních opravách, servisu zdarma a při pracích na zavolání²¹⁰;
- výrobce vozidel nemůže omezit právo prodejce prodávat tuto kategorii dílů, aktivně ani pasivně, samostatným servisním pracovníkům, kteří je použijí pro opravu a údržbu motorových vozidel²¹¹; v tomto ohledu není rozhodující, zda je tyto servisní pracovníci použijí ve vlastní dílně, nebo je poskytnou silničním asistenčním službám.

Druhá kategorie „originálních náhradních dílů“ se týká dílů, které dodává výrobce náhradních dílů výrobcí vozidel, který je dále prodává svým prodejcům. Těchto originálních náhradních dílů se týkají následující pravidla:

- výrobci náhradních dílů nesmí být bráněno, aby na ně účinně a viditelně umístil svou obchodní značku nebo logo²¹². Toto právo zahrnuje také právo umístit obchodní značku nebo logo na obal a jakýkoli doprovodný dokument;
- výrobce vozidel také může umístit svou obchodní značku nebo logo na tyto náhradní díly;
- výrobci náhradních dílů nesmí být bráněno v tom, aby tyto náhradní díly dodával jakýmkoli schváleným nebo nezávislým prodejcům náhradních dílů nebo jakýmkoli schváleným nebo samostatným servisním pracovníkům²¹³, a schválenému servisnímu pracovníkovi nesmí být bráněno v tom, aby tyto díly používal²¹⁴;
- výrobce vozidel může žádat, aby jeho schválení servisní pracovníci používali tuto kategorii originálních náhradních dílů při záručních opravách, servisu zdarma a při pracích na zavolání²¹⁵;
- výrobce vozidel nemůže omezit právo prodejce prodávat tuto kategorii dílů, ať již aktivně či pasivně, samostatným servisním pracovníkům, kteří je použijí pro opravu a údržbu motorových vozidel²¹⁶; v tomto ohledu není rozhodující, zda je tyto opravny použijí ve vlastní dílně, nebo je poskytnou silničním asistenčním službám.

Třetí kategorie „originálních náhradních dílů“ se skládá z dílů, které nejsou dodávány příslušnému výrobcí vozidel, ale jsou vyráběny v souladu se specifikacemi a výrobními normami jím poskytnutými. Výrobce náhradních dílů tyto náhradní díly dodává buď nezávislým prodejcům náhradních dílů, nebo přímo servisním pracovníkům. Těchto originálních náhradních dílů se týkají následující pravidla:

²¹⁰ Viz čl. 4 odst. 1 písm. k).

²¹¹ Viz čl. 4 odst. 1 písm. i) nebo písm. b) bod i).

²¹² Viz čl. 4 odst. 1 písm. l).

²¹³ Viz čl. 4 odst. 1 písm. j).

²¹⁴ Viz čl. 4 odst. 1 písm. k).

²¹⁵ Viz čl. 4 odst. 1 písm. k).

²¹⁶ Viz čl. 4 odst. 1 písm. i) nebo čl. 4 odst. 1 písm. b) bod i).

- výrobci náhradních dílů nesmí být bráněno v tom, aby tyto náhradní díly efektivně a viditelně označil svou obchodní značkou nebo logem. To zahrnuje také právo umístit obchodní značku nebo logo na obal²¹⁷;
- výrobci náhradních dílů nesmí být bráněno v tom, aby tyto náhradní díly dodával jakýmkoli schváleným nebo nezávislým prodejcům náhradních dílů nebo jakýmkoli schváleným nebo samostatným servisním pracovníkům²¹⁸, a schváleným servisním pracovníkům nesmí být bráněno v tom, aby tyto díly používali²¹⁹.

Otázka 98: Může dodavatel vyžadovat, aby schválený servisní pracovník pro běžnou údržbu nebo opravy motorových vozidel používal pouze jím dodávané originální náhradní díly?

Nikoli. Závazek schváleného servisního pracovníka používat pro běžnou údržbu²²⁰ nebo opravu²²¹ motorového vozidla pouze originální náhradní díly dodané výrobcem vozidel by znamenal omezení svobodné volby servisního pracovníka používat originální náhradní díly, nebo náhradní díly odpovídající kvality pocházející od jiných dodavatelů dle jeho výběru²²².

Otázka 99: Může mít používání originálních náhradních dílů z jiného zdroje než od dodavatele, nebo náhradních dílů odpovídající kvality vliv na záruku poskytovanou výrobcem vozidel?

Pokud by záruka výrobce vozidel vyžadovala, aby schválený nebo samostatný servisní pracovník používal pro běžné opravy a údržbu v záruční době (ale nekryté zárukou) originální náhradní díly jím dodané, bylo by to zásadní omezení podle čl. 4 odst. 1 písm. k), a na prodejní systém výrobce by se již nevztahovalo nařízení 1400/2002.

Otázka 100: Smějí schválení servisní pracovníci nebo prodejci náhradních dílů prodávat náhradní díly, které jím dodává výrobce vozidel, samostatným servisním pracovníkům?

Ano. Zákaz prodeje náhradních dílů ze strany členů selektivního systému distribuce samostatným servisním pracovníkům, kteří tyto díly používají pro provádění oprav a údržby, je závažným omezením hospodářské soutěže²²³. Zákaz pasivního prodeje náhradních dílů pro motorová vozidla ze strany členů exkluzivního prodejního systému

²¹⁷ Viz čl. 4 odst. 1 písm. l).

²¹⁸ Viz čl. 4 odst. 1 písm. j).

²¹⁹ Viz čl. 4 odst. 1 písm. k).

²²⁰ Například pravidelný servis.

²²¹ Například po nehodě.

²²² Viz čl. 4 odst. 1 písm. k).

²²³ Viz čl. 4 odst. 1 písm. i); čl. 3 odst. 10 písm. b) a čl. 6 odst. 1 bod 3) nařízení 1475/95.

je rovněž závažným omezením²²⁴. V obou případech by se na prodejní systém výrobce již nevztahovalo nařízení 1400/2002.

Otázka 101: Jak se prokazuje kvalita originálních náhradních dílů?

Výrobce náhradních dílů, který vyrábí díly na základě specifikací a výrobních norem, které mu poskytl výrobce vozidel, musí vydat certifikát potvrzující, že náhradní díly byly vyrobeny v souladu s výše uvedeným a že jsou stejné jakosti jako komponenty používané pro montáž příslušného vozidla²²⁵. Takové potvrzení výrobce náhradních dílů může být vytištěno na obalu nebo na přiloženém papíru anebo publikované na internetu. Záleží na výrobcu náhradních dílů, zda se rozhodne vydat takový certifikát sám, nebo si přeje učinit další krok a odkázat na certifikaci provedenou nezávislým orgánem jako např. certifikační organizací. Osvědčení vydané nezávislým orgánem však není podmínkou pro klasifikaci náhradních dílů jakožto originálních náhradních dílů.

Pokud bylo takové prohlášení vydáno, předpokládá se, že tyto náhradní díly jsou originální náhradní díly, a schválený servisní pracovník je může použít pro opravu a údržbu. Pokud by však výrobce vozidel nebo jakákoli třetí strana, například sdružení spotřebitelů nebo automobilový klub, prokázala, že určitý náhradní díl nebo určitý počet náhradních dílů ze stejné výrobní dávky je nižší kvality nebo nebyl vyroben podle specifikací nebo výrobních norem výrobce vozidel, nemohou tyto náhradní díly být prodávány jako originální náhradní díly.

Otázka 102: Jak se prokazuje jakost náhradních dílů odpovídající kvality?

Pokud má náhradní díl splnit podmínky pro odpovídající kvalitu, musí být výrobce náhradního dílu schopen kdykoli prokázat, že díl odpovídá kvalitě příslušných odpovídajících komponentů motorových vozidel²²⁶. Je na výrobcu náhradních dílů, aby takové prohlášení vydal a seznámil s ním uživatele stejným způsobem jako u originálních náhradních dílů (viz výše uvedené). Takové prohlášení musí být k dispozici kdykoli, to znamená nejen při prodeji dílů, ale také později, například když budou díly prohlášeny za vadné.

Otázka 103: Může výrobce vozidel nebo jeho dovozce bránit schváleným servisním pracovníkům dodávat a používat náhradní díly pocházející z nezávislého trhu s náhradními díly, pokud jsou stejné kvality jako jeho náhradní díly prodávané v rámci hospodárné cenové hladiny?

Výrobci vozidel dnes prodávají náhradní díly v rámci hospodárné cenové hladiny také sami prostřednictvím vlastních prodejních sítí. Tyto náhradní díly se vyrábějí podle nově stanovených norem (které se liší od norem pro komponenty) pro vozidla, která se již

²²⁴ Viz čl. 4 odst. 1 písm. b).

²²⁵ Viz čl. 1 odst. 1 písm. t) věta 3.

²²⁶ Viz čl. 1 odst. 1 písm. u).

sériově nevyrábějí. Takové omezení by nebylo pokryto nařízením, protože by znamenalo zákaz soutěžit²²⁷.

Otázka 104: Jestliže výrobce vozidel uzavře dohodu s výrobcem náhradních dílů, který mu poskytne jakákoli práva duševního vlastnictví nebo know-how, které výrobce náhradních dílů vyvinul, může výrobce vozidel tato práva využít pro omezení práva výrobce náhradních dílů prodávat náhradní díly vyrobené za použití těchto práv?

Nikoli. Ačkoli se nařízení takovým převodem práv nezabývá, dodavatel (výrobce vozidel nebo dovozce) nemůže práva duševního vlastnictví nebo know-how použít k omezení práva výrobce náhradních dílů prodávat tyto náhradní díly schváleným a samostatným servisním pracovníkům²²⁸. Pokud by dodavatel práva duševního vlastnictví nebo know-how použil tímto způsobem, nařízení 1400/2002 by se na jeho prodejní systém nevztahovalo.

²²⁷ Viz čl. 5 odst. 1 písm. a).

²²⁸ Ustanovení čl. 4 odst. 1 písm. j) a k).

8. PŘÍLOHA I – ODKAZY NA NEJDŮLEŽITĚJŠÍ DOKUMENTY TÝKAJÍCÍ SE PRAVIDEL HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE PRO PRODEJ MOTOROVÝCH VOZIDEL V EVROPSKÉ UNII

Některé z těchto dokumentů jsou k dispozici také na internetových stránkách Komise
http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector

Nařízení o blokové výjimce pro motorová vozidla

- Nařízení Komise (ES) č. 1400/2002 ze 31. července 2002 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě v odvětví motorových vozidel. *Vyhlášeno v Úředním věstníku L 203, 1.8.2002, s. 30.*
- Rozhodnutí Smíšeného výboru EHS č. 136/2002 ze dne 27. září 2002, kterým se mění příloha XIV (Hospodářská soutěž) Dohody o EHP, zahrnující nařízení Komise (ES) č. 1400/2002 ze dne 31. července 2002 do Dohody o EHS (*dosud nebylo zveřejněno v Úředním věstníku*).

Předchozí nařízení a oznámení

- Nařízení Komise (ES) č. 1475/95 ze dne 28. června 1995 o použití čl. 85 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod o prodeji a servisu motorových vozidel. *Vyhlášeno v Úředním věstníku L 145, 29.6.1995, s. 25.*
- Vysvětlující brožura k nařízení Komise (ES) č. 1475/95 ze dne 28. června 1995 o použití čl. 85 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod o prodeji a servisu motorových vozidel. *Zveřejněno Generálním ředitelstvím IV – Hospodářská soutěž, IV/9509/95.*
- Nařízení Komise (EHS) č. 123/85 ze dne 12. prosince 1984 o použití čl. 85 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod o prodeji a servisu motorových vozidel. *Vyhlášeno v Úředním věstníku L 15, 18.1.1985, s. 16.*
- Oznámení Komise týkající se nařízení (EHS) č. 123/85 ze dne 12. prosince 1984 o použití čl. 85 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod o prodeji a servisu motorových vozidel. *Zveřejněno v Úředním věstníku C 17, 18.1.1985, s. 4.*
- Informace Komise – Vysvětlení činností zprostředkovatelů motorových vozidel. *Zveřejněno v Úředním věstníku C 329, 18.12.1991, s. 20.*

Obecná nařízení a oznámení o vertikálních omezeních

- Nařízení Komise (ES) č. 2790/1999 ze dne 22. prosince 1999 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě. *Vyhlášeno v Úředním věstníku L 336, 29.12.1999, s. 21.*
- Oznámení Komise – Pokyny k vertikálním omezením. *Zveřejněno v Úředním věstníku C 291, 13.10.2000, s. 1.*
- Oznámení Komise o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 81 odst. 1 Smlouvy o založení Evropského společenství. *Zveřejněno v Úředním věstníku C 368, 22.12.2001, s. 13.*

Studie

- Kvantitativní studie o poptávce po nových vozech pro definici příslušného trhu v oblasti osobních vozů, zpracoval: Frank Verboven, K.U. Leuven a C.E.P.R., *září 2002*
- Preference zákazníků v existujícím a možném prodeji a možnosti servisu v distribuci automobilů, autoři Dr. Lademann & Partner, *prosinec 2001*
- Studie dopadu možného budoucího legislativního vývoje prodeje motorových vozidel na všechny zúčastněné strany, autor Andersen, *prosinec 2001*
- Rozdíly v cenách automobilů v Evropské unii: Ekonomická analýza, autoři Hans Degryse a Frank Verboven, K.U. Leuven a C.E.P.R., *listopad 2000*
- Přirozená souvislost mezi prodejem a servisem, autor Autopolis, *listopad 2000*

Poslední rozhodnutí (článek 81)

- Rozhodnutí Komise ze dne 10. 10. 2001 proti DaimlerChrysler AG. *Tisková zpráva IP/01/1394 ze dne 10. 10. 2001. Zveřejněno v Úředním věstníku L 257, 25.9.2002, s. 1.*
- Rozhodnutí Komise ze dne 29. 6. 2001 proti Volkswagen AG. *Tisková zpráva IP/01/760 ze dne 30. 5. 2001. Zveřejněno v Úředním věstníku L 262, 2.10.2001, s. 14.*
- Rozhodnutí Komise ze dne 20. 9. 2000 proti Opel Nederland BV / General Motors Nederland BV. *Tisková zpráva IP/00/1028 ze dne 20. 9. 2000. Zveřejněno v Úředním věstníku L 59, 28.2.2001, s. 1.*
- Rozhodnutí Komise ze dne 28. 1. 1998 proti Volkswagen AG. *Tisková zpráva IP/98/94 ze dne 28. 1. 1998. Zveřejněno v Úředním věstníku L 124, 25.4.1998, s. 60.*

Rozhodnutí Komise ze dne 28. 1. 1998 proti Volkswagen AG bylo do značné míry potvrzeno Evropským soudem první instance jeho rozsudkem ze dne 6. 7. 2000 v případě T-62/98, Volkswagen versus Komise. *Tisková zpráva Komise IP/00/725 ze dne 6. 7. 2000. Tisková zpráva Soudu první instance 50/00 ze dne 6. 7. 2000. Zveřejněno ve zprávách Evropského soudního dvora 2000, s. II-02707.*

Další dokumenty

- Zpráva Komise o hodnocení nařízení (ES) č. 1475/95 o použití čl. 85 odst. 3 [nyní čl. 81 odst. 3] Smlouvy na určité kategorie dohod o prodeji a servis motorových vozidel, *15. 11. 2000 – KOM(2000)743 v konečném znění.*
- Veřejné slyšení ze dne 13. – 14. února 2001 o prodeji motorových vozidel – Poznámky a prezentační snímky.
- Zpráva o cenách automobilů, kterou dvakrát ročně vydává Generální ředitelství pro hospodářskou soutěž Evropské komise.

9. PŘÍLOHA II – TEXT NAŘÍZENÍ 1400/2002

Úřední věstník L 203, 1.8.2002, s. 30

K dispozici také ve všech úředních jazycích Společenství na:

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

10. REJSTRÍK

A

Agent

- Agent definovaný jako kupující – definice v nařízení *čl. 1 odst. 1 písm. k)*
- Agent ve víceúrovňovém distribučním systému *otázka 3*
- Použití nařízení na agenturní dohody *otázka 5*

D

- Dohody menšího významu *otázka 7*

E

- Evropský hospodářský prostor – použití nařízení *kapitola 1*

K

Klauzule o umístění

- Dodací lhůty pro prodej prostřednictvím dalších prodejních míst *otázka 59*
- Dodávka vozidel do dalšího prodejního místa *otázka 57*
- Požadavky na další provozovnu *otázka 54*
- Prodej lehkých užitkových vozidel *otázka 16*
- Provozovna – dodávkové místo *otázka 53*
- Provozovna – prodejní místo *otázka 53*
- Původní provozovna *otázka 55*
- Schválený servisní pracovník *oddíl 5.4.2*
- Souhlas dodavatele *otázka 56*
- Zákaz *oddíl 4.5.2 a otázka 53*

Know-how

- Definice v nařízení *čl. 1 odst. 1 písm. j)*

L

Leasing

- Další prodej nových motorových vozidel *otázka 47*
- Leasing prodejce *oddíl 5.3.1.2*
- Leasingová společnost jako konečný uživatel podle nařízení *čl. 1 odst. 1 písm. w)*
- Nákup vozidel pro vytvoření zásoby *otázka 49*
- Požadavek poskytnutí kopie leasingové smlouvy *otázka 48*
- Prodej leasingovým společností *oddíl 5.3.1.2 a otázky 46 až 49*

Lehká užitková vozidla *otázka 16*

- Definice v nařízení *čl. 1 odst. 1 písm. p)*
- Klauzule o umístění *otázka 16*

M

Maziva

- Obchodní půjčky *otázka 15*
- Použití nařízení *otázka 2*
- Považovaná za náhradní díly – definice v nařízení *čl. 1 odst. 1 písm. s)*
- Přechodné období *otázka 24*

Motorové vozidlo

- Definice v nařízení *čl. 1 odst. 1 písm. n)*

Rozsah smlouvy – definice v nařízení čl. 1 odst. 1 písm. q) a r)

N

Náhradní díl

Definice v nařízení.....	čl. 1 odst. 1 písm. s)
Distribuce.....	kapitola 7
Informování zákazníka.....	otázka 77
Jakost náhradních dílů odpovídající kvality	otázka 102
Kvalita originálních náhradních dílů	otázka 101
Náhradní díly odpovídající kvality – definice v nařízení.....	čl. 1 odst. 1 písm. u)
Náhradní díly prodávané v rámci hospodárné cenové hladiny	otázka 103
Odběr přímo od výrobce náhradních dílů	otázky 76 a 79
Originální náhradní díl.....	otázka 97
Originální náhradní díl – definice v nařízení	čl. 1 odst. 1 písm. t)
Používání originálních náhradních dílů dodávaných dodavatelem.....	otázka 98
Právo duševního vlastnictví výrobce náhradních dílů	otázka 104
Prodej nezávislým servisním pracovníkům	81
Supermarket	otázka 2
Záruka a používání určitých náhradních dílů.....	otázka 99
Záruka, servis zdarma a práce na zavolání.....	otázka 78
Neuplatnění nařízení.....	oddíl 4.7 a otázka 19

O

Obcházení

Tvrdá omezení	otázky 6 a 11
Všeobecné a zvláštní podmínky pro použití nařízení	otázka 6
Obecný přístup nařízení.....	kapitola 3

Oblast působnosti

Agenturní dohody	otázka 5
Dohody mezi soutěžícími podniky	otázka 4
Druhy vertikálních dohod pokrytých nařízením	otázka 3
Nařízení.....	oddíl 4.2
Nařízení 2790/1999.....	otázka 1
Použití na maziva a jiné náhradní díly	otázka 2
Vertikální dohody mimo oblast působnosti nařízení	otázka 2
Výrobky a služby pokryté nařízením.....	oddíl 4.2.1
Odejmutí výhody z tohoto nařízení	oddíl 4.6 a otázka 18

Opravy a údržba

Osobní vůz

Definice v nařízení.....čl. 1 odst. 1 písm. o)

P

Podmínky

Všeobecné podmínky o ustanoveních, která musejí být ve vertikálních dohodách zahrnuta.....	oddíl 4.3.2 a otázka 9
Všeobecné podmínky pro použití nařízení.....	oddíl 4.3
Zvláštní podmínky pro použití nařízení.....	oddíl 4.5 a otázka 6

Podniky

Soutěžící podniky – definice v nařízení.....	čl. 1 odst. 1 písm. a)
Spojené podniky – definice v nařízení.....	čl. 1 odst. 2
V rámci distribučního systému – definice v nařízení.....	čl. 1 odst. 1 písm. v)
Pokyny pro vertikální omezení.....	oddíl 4.3.1
Poskytování servisních služeb.....	oddíl 5.1.2

Práva duševního vlastnictví	
Definice v nařízení.....	čl. 1 odst. 1 písm. i)
Přechodné období	oddíl 4.8
Dohody o prodeji maziv.....	otázka 24
Jmenování servisních pracovníků	otázka 22
Použití pro existující dohody	otázka 21
Prodej různých značek	otázka 23
Ukončení smluv během přechodného období.....	otázka 20
Příslušenství.....	otázka 95
Prodej	
Aktivní prodej	otázky 12 a 40
Pasivní prodej	otázky 12 a 40
Prodej leasingovým společností.....	otázka 46
Prodej různých značek	oddíly 4.5.1 a 5.3.2
Prodej různých značek.....	oddíl 4.5.1
Bonus pro prodejce prodávající pouze jednu značku.....	otázka 50
Předváděcí místnost	otázky 51 a 52
Zvláštní podmínky	otázka 14
Prodejce	oddíl 5.3
Další prodej a dodávková místa	oddíly 4.5.2 a 5.3.3
Dodací lhůty pro prodej prostřednictvím dalších prodejních míst.....	otázka 59
Dodávka nových vozidel prodejci	oddíl 5.3.4, otázky 41 a 42
Dohoda o obchodním zastoupení – důvody pro podání výpovědi.....	otázky 70 a 71
Dohoda o obchodním zastoupení – okamžitá výpověď dohody.....	otázka 69
Dohoda o obchodním zastoupení – ukončení dohody	oddíl 5.3.8 a otázka 20
Dohoda o obchodním zastoupení – výpovědní lhůty.....	oddíl 5.3.8, otázky 67 a 68
Křížové dodávky v rámci distribučního systému.....	otázka 58
Právo být nezávislým servisním pracovníkem.....	otázka 62
Právo obrátit se na odborníka nebo rozhodce	otázky 60 a 61
Právo zadávat opravy a údržbu.....	oddíl 5.3.6
Převod/prodej obchodního zastoupení.....	oddíl 5.3.7, otázky 10 a 63 až 66
Prodej prostřednictvím elektronické pošty a pošty	otázka 45
Prodej prostřednictvím internetu.....	otázka 44
Prodej zahraničnímu zákazníkovi	otázka 41
Prodejní cíle	otázka 43
Spory s dodavatelem.....	oddíl 5.3.5

S

Samostatný subjekt

Definice v nařízení.....	čl. 4 odst. 2, 4. pododstavec
Nezávislý distributor náhradních dílů	otázky 84 a 93
Nezávislý servisní pracovník – definice v nařízení	čl. 1 odst. 1 písm. m)
Oprava během záruční lhůty	otázka 37
Platby za přístup k technickým informacím, odborné školení atd.	otázka 89
Přístup k nástrojům a zařízením.....	otázky 87 a 89 až 91
Přístup k odbornému školení	otázka 88
Přístup k technickým informacím	oddíl 5.5.1
Provozovatel silniční asistenční služby	otázka 84
Vztah se schváleným servisním pracovníkem	oddíl 5.5.2
Schválený servisní pracovník	oddíl 5.4
Definice v nařízení.....	čl. 1 odst. 1 písm. l)
Jak se stát schváleným servisním pracovníkem	oddíl 5.4.1 a otázky 72 až 74
Náhradní díly – informování zákazníka.....	otázka 77
Náhradní díly – od různých dodavatelů a udržování skladu	otázka 80
Náhradní díly – odběr přímo od výrobce náhradních dílů	otázka 76

Náhradní díly – použití náhradních dílů od dodavatele vozidla	otázka 79
Náhradní díly – použití pro opravy v záruce, servis zdarma a práce na zavolání.....	otázka 78
Náhradní díly – prodej nezávislému servisnímu pracovníkovi.....	otázka 81
Neexistence Klauzule o umístění	oddíl 5.4.2
Spory týkající se smluvních záležitostí.....	oddíl 5.3.5
Zákaz soutěžit	oddíl 5.4.4 a otázka 82
Sdružení prodejců nebo servisních pracovníků – společný nákup.....	otázka 3
Selektivní distribuce	
Kvalitativní selektivní distribuce	čl. 1 odst. 1 písm. h)
Kvantitativní selektivní distribuce	čl. 1 odst. 1 písm. g)
T	
Technické informace	oddíl 5.5.1
Další šíření prostřednictvím prodejce náhradních dílů	otázka 93
Další šíření prostřednictvím vydavatele.....	otázka 92
Druhy technických informací, které musí být poskytnuty	otázka 86
Kdo je povinen umožnit přístup?	otázka 85
Platby za přístup.....	otázka 90
Přístup – jak rychle musí být poskytnut?	otázka 91
Výjimka v poskytování přístupu k technickým informacím.....	otázka 94
Trh	
Definice trhu	kapitola 6 a oddíl 6.1
Prahy podílů na trhu.....	oddíl 4.3.1
Příklady definice trhu.....	oddíl 6.2
Výpočet podílu na trhu	oddíl 6.2
Tvrdá omezení	
Všeobecné vysvětlení.....	oddíl 4.4
V	
Vertikální dohoda – definice v nařízení	čl. 1 odst. 1 písm. c)
Vertikální omezení – definice v nařízení	čl. 1 odst. 1 písm. d)
Vstup nařízení v platnost.....	oddíl 4.8
Výjimka	
Bloková výjimka.....	otázka 6
Individuální výjimka.....	otázky 6, 8 a 17
Z	
Zákaz soutěžit.....	oddíl 4.5.1
Definice v nařízení.....	čl. 1 odst. 1 písm. b)
Nákup zboží od jiných dodavatelů.....	otázka 13
Obchodní půjčky	otázka 15
Zákazník	
Nákup v zahraničí – dodací lhůta pro nové vozidlo.....	otázky 27 a 41
Nákup v zahraničí – může obchodník odmítnout prodat zákazníkovi?	otázka 26
Nákup v zahraničí – prohlášení o shodě	otázka 28
Nákup v zahraničí – řízení na pravé straně	otázka 31
Nákup v zahraničí – slevy a prodej na vývoz	otázka 33
Nákup v zahraničí – specifikace vozidla pro jiné členské státy	otázka 30
Nákup v zahraničí – vozidlo s řízením na pravé straně	otázka 30
Nákup v zahraničí nebo od prodejce v jiné oblasti stejného členského státu	otázka 41
Prohlášení, že vozidlo nebude dále prodáno.....	otázka 29
Provádění oprav a údržby u schválených servisních pracovníků	otázka 34
Slevy/rabaty	otázka 32

Svobodná volba nákupu v rámci jednotného trhu.....	<i>otázka 25</i>
Udržování prodejní ceny.....	<i>otázka 32</i>
Výhody nového systému pro zákazníky	<i>oddíl 5.1</i>
Zákaznické linky výrobců automobilů.....	<i>otázka 38</i>
Záruka	<i>otázky 34 až 36</i>
Záruka a oprava u nezávislého servisního pracovníka.....	<i>otázka 37</i>
Zprostředkovatel.....	<i>oddíl 5.2</i>
Další dokumenty totožnosti zákazníka	<i>otázka 39</i>