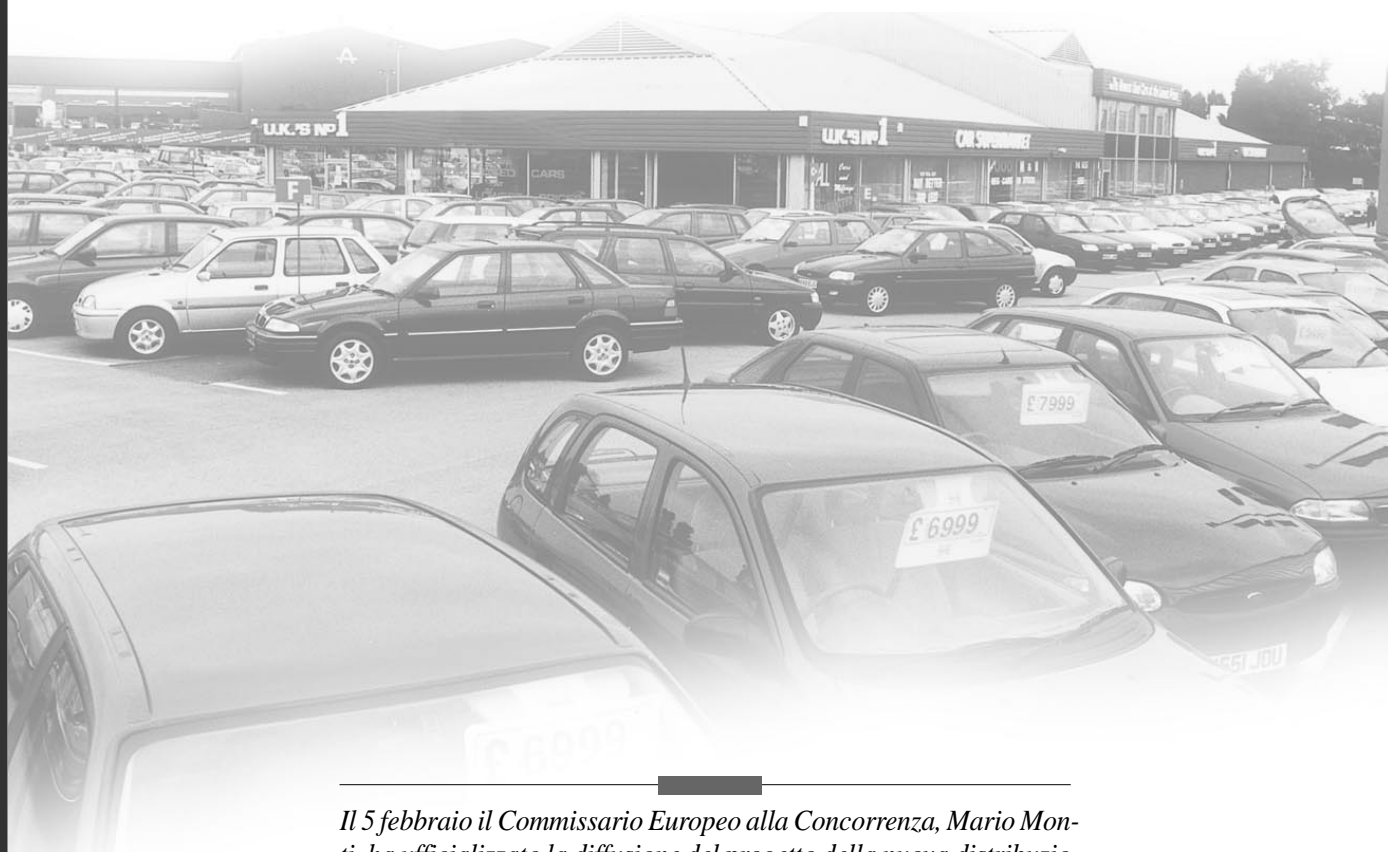


i documenti di

InterAuto News

Il progetto della nuova Distribuzione



Il 5 febbraio il Commissario Europeo alla Concorrenza, Mario Monti, ha ufficializzato la diffusione del progetto della nuova distribuzione, che dovrà andare in vigore il 1° ottobre 2002 in sostituzione del regolamento di Distribuzione Selettiva che risale al 1995 e che uscirà di scena il 30 settembre 2002. InterAutoNews, nelle sette pagine seguenti, propone il testo integrale del progetto Monti, un documento che andrà letto con molta attenzione da tutti coloro che operano nel mondo dell'auto, poiché esso detta regole che, in gran parte, saranno quelle che regoleranno la distribuzione sino al 31 maggio 2010.

Progetto di REGOLAMENTO (CE) N. .../.. DELLA COMMISSIONE del [...] relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi verticali e pratiche concordate nell'industria automobilistica.

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE, visto il trattato che istituisce la Comunità Europea, visto il regolamento n. 19/65/CEE del Consiglio, del 2 marzo 1965, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi e pratiche concordate⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1215/1999⁽²⁾, in particolare l'articolo 1, previa pubblicazione del progetto del presente regolamento⁽³⁾, sentito il parere del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti, considerando quanto segue:

1. In virtù del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione ha il potere di applicare, mediante regolamento, l'articolo 81 (ex articolo 85), paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi verticali e pratiche concordate corrispondenti che rientrano nel campo di applicazione del paragrafo 1 di detto articolo.

2. L'esperienza acquisita con gli accordi di distribuzione e servizi post-vendita nell'industria automobilistica permette di definire categorie di accordi verticali che si può ritenere soddisfino di regola le condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3.

3. L'esperienza acquisita con i mercati della distribuzione di autoveicoli e quelli dei pezzi di ricambio e dei servizi di riparazione e manutenzione porta a concludere che in questo settore è necessario applicare norme più rigorose rispetto a quelle previste dal regolamento n. 2790/1999 della Commissione, del 22 dicembre 1999, relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate,⁽⁴⁾ in particolare qualora un fornitore faccia ricorso alla distribuzione selettiva o esclusiva.

4. Il presente regolamento si applica agli accordi verticali di acquisto o vendita di autoveicoli nuovi, agli accordi verticali di acquisto o di vendita di pezzi di ricambio per autoveicoli, e agli accordi verticali di acquisto o vendita di servizi di riparazione e manutenzione, qualora detti accordi siano stipulati tra imprese non concorrenti, tra determinati concorrenti o da determinate associazioni di rivenditori. Il presente regolamento si applica inoltre a tali accordi verticali quando contengono disposizioni accessorie sulla cessione o l'utilizzo di diritti di proprietà intellettuale. Ai fini del presente regolamento, il termine accordi verticali comprende le pratiche concordate corrispondenti.

Considerando relativi alle condizioni generali del campo di applicazione del regolamento.

5. Il beneficio dell'esenzione per categoria deve essere limitato agli accordi verticali per i quali si può presupporre con sufficiente certezza la conformità alle condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3.

6. Gli accordi verticali rientranti nelle categorie definite dal presente regolamento possono incrementare l'efficienza economica nell'ambito di una catena produttiva o distributiva permettendo un migliore coordinamento tra le imprese partecipanti. In particolare, essi possono contribuire a ridurre i costi di transazione e di distribuzione delle parti e possono altresì consentire un livello ottimale dei loro investimenti e delle loro vendite.

7. La probabilità che questi incrementi di efficienza possano controbilanciare gli eventuali effetti anticoncorrenziali derivanti dalle restrizioni contenute negli accordi verticali dipende dal grado di potere di mercato delle imprese interessate e pertanto dalla misura in cui tali imprese sono esposte alla concorrenza di altri fornitori di beni o servizi che siano considerati intercambiabili o sostituibili dall'acquirente, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati.

8. Qualora la quota del mercato rilevante attribuibile al fornitore non superi la soglia di cui alle condizioni generali per l'applicazione del presente regolamento, si può ammettere a priori che gli accordi verticali che non contengono nessuno dei tipi di restrizioni aventi effetti anticoncorrenziali gravi siano in genere atti a determinare un miglioramento nella produzione e nella distribuzione e a riservare agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva. Il presente regolamento, specifico per il settore in questione, contiene norme più restrittive rispetto a quelle previste dal regolamento 2790/99 della Commissione e si può dunque presumere, in particolare, che gli accordi di distribuzione godano in generale di tali vantaggi qualora il fornitore interessato abbia una quota di mercato non superiore al 30% o al 40% in caso di distribuzione selettiva basata sui criteri quantitativi per la vendita di autoveicoli nuovi. Nel caso di accordi verticali comportanti obblighi di fornitura esclusiva, è la quota di mercato dell'acquirente a determinare gli effetti complessivi di tali accordi sul mercato.

9. Qualora la quota di mercato superi le soglie previste nelle condizioni generali di applicazione del presente regolamento, non è possibile presumere che gli accordi verticali che ricadono nell'ambito di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, implicino generalmente vantaggi oggettivi di natura ed ampiezza tali da compensare gli svantaggi che determinano sotto il profilo della concorrenza; tuttavia, qualora il fornitore faccia ricorso ad una distribuzione selettiva basata esclusivamente sui criteri di qualità, non sono necessarie soglie di quote di mercato per applicare il presente regolamento.

10. Onde evitare che un fornitore receda da un contratto perché un distributore o riparatore tiene un comportamento favorevole alla concorrenza come, ad esempio, le vendite attive o passive a consumatori stranieri, la multimarca od il subappalto del servizio di assistenza alla clientela - che non può essere limitato ai sensi del presente regolamento, la notifica di recesso dal contratto deve indicarne chiaramente i motivi. Inoltre, al fine di rafforzare l'indipendenza dei distributori dai loro fornitori, un termine di preavviso per recesso ordinario di due anni è introdotto.

11. Onde favorire una rapida risoluzione delle controversie che possono insorgere tra le parti di un accordo di distribuzione e che potrebbero altrimenti ostacolare una concorrenza efficace, nel campo di applicazione del regolamento rientrano solamente gli accordi che prevedono la possibilità per ciascuna delle parti di ricorrere ad un terzo esperto o ad un arbitro indipendenti, in particolare in caso di denuncia dell'accordo stesso.

Considerando relativi alle restrizioni fondamentali

12. Il presente regolamento non esenta gli accordi verticali contenenti determinati tipi di limitazioni con gravi effetti anticoncorrenziali che non sono indispensabili per raggiungere gli effetti positivi summenzionati, e ciò qualunque sia la quota di mercato delle imprese interessate.

13. Si tratta, in particolare, degli accordi verticali contenenti limitazioni con effetti anticoncorrenziali gravi, quali i prezzi di rivendita minimi e fissi, nonché determinati tipi di protezione territoriale, che non possono beneficiare dell'esenzione per categoria prevista dal presente regolamento.

(1) GU 36 del 6.3.1965, pag. 533/65.
 (2) GU L 148 del 15.6.1999, pag. 1.
 (3) GU C ...
 (4) GU L 336 del 29.12.1999, pag. 21.

14. Non è ammesso, in generale, vietare ai rivenditori di effettuare vendite attive o passive dei beni contrattuali o corrispondenti ad utilizzatori finali quali definiti all'articolo 1 del presente regolamento, compresi quelli che hanno autorizzato un intermediario o agente di acquisto ad acquistare, prendere in consegna, trasportare o tenere in magazzino per loro conto autoveicoli nuovi.

15. In particolare, non è ammesso imporre, direttamente o indirettamente, ai membri di un sistema di distribuzione selettiva, limitazioni nella vendita attiva o passiva con qualunque mezzo, compreso Internet o siti Internet di riferimento, dei beni contrattuali e di beni corrispondenti ad utilizzatori finali ai sensi dell'articolo 1, compresi i loro intermediari o agenti di vendita, nei mercati sui quali il fornitore gestisce un sistema di distribuzione selettiva.

16. Il diritto di vietare ad un distributore autorizzato di operare a partire da un luogo di stabilimento non autorizzato è l'unica restrizione sulle vendite attive nei sistemi di distribuzione selettiva che potrebbe, a determinate condizioni, rientrare nel campo di applicazione del presente regolamento. Questa restrizione non può tuttavia beneficiare di tale applicazione qualora limiti lo sviluppo commerciale del distributore sul luogo di stabilimento autorizzato, ad esempio limitando l'infrastruttura necessaria per consentire la crescita del volume delle vendite, compresi gli aumenti ottenibili tramite le vendite via Internet.

17. Si configurerebbe una restrizione indiretta delle vendite qualora il fornitore limitasse le vendite del distributore agli utilizzatori finali negli altri Stati membri, ad esempio facendo dipendere la remunerazione del distributore o il prezzo di acquisto dal luogo di destinazione dei veicoli venduti o dalla residenza degli utilizzatori finali. Altri esempi di limitazioni indirette delle vendite sono le quote di fornitura basate su un territorio di vendita diverso dal mercato comune, che possono essere combinate o meno con obiettivi di vendita, o gli obiettivi di vendita basati su un territorio di vendita diverso dal mercato comune. Anche i sistemi di bonus basati sulla destinazione dei veicoli o su qualsiasi forma di destinazione discriminatoria dei prodotti, in caso di scarsità del prodotto o altro, possono costituire una restrizione indiretta delle vendite.

18. Gli accordi verticali che non obbligano i distributori di autoveicoli che fanno parte del sistema di distribuzione del fornitore a prestare la garanzia ed il servizio assistenza gratuito, nonché il servizio in caso di operazioni di revisione di autoveicoli difettosi, relativamente agli autoveicoli venduti dal costruttore in questione in tutto il mercato comune, costituiscono una limitazione indiretta delle vendite. Inoltre, onde consentire le vendite da parte dei distributori di autoveicoli agli utilizzatori finali in tutto il mercato comune, il presente regolamento non si applica agli accordi di distribuzione che non prevedono che i riparatori facenti parte del sistema del fornitore forniscano servizi di riparazione e manutenzione per i beni contrattuali e beni corrispondenti.

19. Il presente regolamento non si applica agli accordi verticali che limitano la vendita di pezzi di ricambio originali o di qualità corrispondente, da parte dei membri del sistema di distribuzione, a riparatori indipendenti che li usano per fornire servizi di riparazione o manutenzione. Senza l'accesso a questi pezzi di ricambio, tali riparatori indipendenti non sarebbero in grado di competere in maniera efficace con i riparatori autorizzati che fanno parte del sistema di distribuzione di un produttore di autoveicoli, in quanto non potrebbero offrire ai consumatori servizi di buona qualità che contribuiscano al funzionamento sicuro ed affidabile degli autoveicoli.

20. Onde garantire agli utilizzatori finali il diritto di acquistare qualsiasi autoveicolo offerto in un altro Stato membro da un distributore di propria scelta, nel campo di applicazione del presen-

te regolamento non rientrano gli accordi verticali che non permettono al distributore di ordinare, tenere in magazzino e vendere qualsiasi veicolo che corrisponda ad un modello che rientra nella gamma contrattuale. Le condizioni di fornitura discriminatorie o oggettivamente ingiustificate, in particolare per quanto riguarda tempi di consegna o prezzi, applicate dal fornitore ai veicoli, vanno considerate una limitazione della facoltà del distributore di vendere detti veicoli.

21. Gli autoveicoli sono beni mobili costosi e tecnicamente complessi, che richiedono servizi di riparazione e manutenzione ad intervalli di tempo regolari ed irregolari. Non è tuttavia indispensabile che il distributore di autoveicoli nuovi offra anche servizi di riparazione e manutenzione. L'interesse legittimo di fornitori e consumatori può essere pienamente tutelato se il distributore subappalta tali servizi, compresa la prestazione della garanzia e del servizio assistenza gratuito, nonché del servizio in caso di operazioni di revisione di autoveicoli difettosi, ad uno o più riparatori facenti parte del sistema di distribuzione del fornitore e se il distributore informa in maniera appropriata il consumatore del luogo di stabilimento del riparatore autorizzato in caso di subappalto. Non è necessario che i riparatori vendano anche autoveicoli nuovi per fornire in modo adeguato servizi di riparazione e manutenzione. Non rientrano pertanto nel campo di applicazione del presente regolamento gli accordi verticali contenenti obblighi, diretti o indiretti, o incentivi che determinino il collegamento tra le vendite e la prestazione di servizi post-vendita o che facciano dipendere i risultati di una di queste attività da quelli dell'altra, in particolare qualora la remunerazione dei distributori o dei riparatori autorizzati relativa all'acquisto o alla vendita di beni o servizi necessari per un'attività dipende dalle vendite di beni o servizi relativi all'altra attività o qualora tutti questi beni siano indistintamente aggregati in un unico sistema di remunerazione o di sconti.

22. Onde garantire una concorrenza efficace sui mercati della manutenzione e della riparazione e per consentire ai riparatori di offrire ai consumatori finali pezzi di ricambio concorrenziali, quali pezzi di ricambio originali e pezzi di qualità corrispondente, il regolamento non si applica agli accordi verticali che impediscono ai riparatori facenti parte della rete di distribuzione del produttore di veicoli, ai distributori di pezzi di ricambio, agli utilizzatori finali o ai riparatori indipendenti di approvvigionarsi di pezzi di ricambio originali dal produttore di tali pezzi o da un altro terzo di loro scelta.

23. Inoltre, onde dare ai riparatori autorizzati e indipendenti, nonché ai consumatori, una scelta reale per quanto riguarda i pezzi di ricambio, non rientrano nel campo di applicazione del presente regolamento gli accordi con i quali il produttore di autoveicoli limita la possibilità da parte del produttore di pezzi di ricambio originali di apporre in maniera efficace e chiaramente visibile il proprio marchio o logo su detti pezzi originali, sia che vengano forniti per assemblaggio al produttore dei veicoli o al riparatore a scopi di sostituzione.

24. Il presente regolamento non si applica agli accordi verticali che limitino il diritto dei riparatori autorizzati ad utilizzare pezzi di ricambio di qualità corrispondente per la riparazione o manutenzione di un autoveicolo. Tuttavia, stante il coinvolgimento contrattuale diretto del produttore dei veicoli nelle riparazioni coperte da garanzia, nel servizio assistenza gratuito, nonché nelle operazioni di revisione di autoveicoli difettosi, rientra nel campo di applicazione del presente regolamento l'obbligo per il riparatore autorizzato di usare per tali riparazioni pezzi di ricambio originali forniti dal produttore degli autoveicoli.

25. Onde tutelare un'efficace concorrenza sul mercato dei servizi

di riparazione e manutenzione ed impedire la preclusione di riparatori indipendenti, i produttori di autoveicoli devono concedere a tutti i riparatori indipendenti interessati l'accesso completo a tutte le informazioni tecniche, attrezzature di diagnostica e altre apparecchiature e attrezzi, compreso tutto il software rilevante e la formazione richiesta per la riparazione e la manutenzione degli autoveicoli. Tra gli operatori indipendenti che devono ottenere tale accesso sono compresi i riparatori indipendenti, i produttori di attrezzi o apparecchiature di riparazione, le imprese di pubblicazione di informazioni tecniche, i club automobilistici, gli operatori dell'assistenza su strada, gli operatori che offrono servizi di verifica e controllo e quelli che offrono formazione per i riparatori. Le condizioni di accesso, in particolare, non devono discriminare tra operatori autorizzati e operatori indipendenti; l'accesso deve essere concesso a richiesta a tempo debito; il prezzo delle informazioni deve tener conto della misura in cui l'operatore ne fa uso. Un produttore deve concedere ai riparatori indipendenti l'accesso alle informazioni tecniche sui nuovi autoveicoli contemporaneamente ai propri riparatori autorizzati e non deve obbligare i riparatori indipendenti ad acquistare informazioni al di là di quelle necessarie per il tipo di lavoro di riparazione o di manutenzione da eseguire. I fornitori possono tuttavia legittimamente e giustamente negare l'accesso ad informazioni tecniche che potrebbero permettere a terzi di aggirare i dispositivi antifurto o di disattivarli. È inoltre necessario, al momento della concessione di licenze a terzi, tener conto dell'interesse legittimo del produttore dell'autoveicolo di decidere le modalità di sfruttamento dei propri diritti di proprietà intellettuale e del proprio know-how. Tali diritti devono tuttavia essere esercitati in modo da evitare qualsiasi tipo di abuso.

Considerando relativi a condizioni specifiche

26. Onde garantire l'accesso o evitare la collusione sui mercati rilevanti e dare ai distributori la possibilità di vendere veicoli di marche di due o più costruttori che non siano imprese collegate, è necessario prevedere determinate condizioni specifiche per l'esenzione per categoria. A questo scopo, gli obblighi di non concorrenza non devono beneficiare dell'esenzione. Nel campo di applicazione del presente regolamento non rientra, in particolare, alcun divieto di vendita di marche concorrenti. Ciò non pregiudica la facoltà del produttore di richiedere al distributore di esporre i veicoli in aree di vendita del salone di esposizione separate per marca, al fine di evitare confusione tra le diverse marche. Ulteriori condizioni, quali l'obbligo di impiegare personale di vendita specifico per le singole marche, sono tuttavia considerate obblighi indiretti di non concorrenza che non beneficiano dell'esenzione. Analogamente, l'obbligo di esporre l'intera gamma degli autoveicoli costituisce un obbligo indiretto di non concorrenza, che non beneficia dell'esenzione, qualora renda impossibile o irragionevolmente difficoltosa la vendita o l'esposizione di veicoli prodotti da imprese diverse.

27. Onde garantire che i riparatori possano svolgere lavori di riparazione o manutenzione su tutti gli autoveicoli, il presente regolamento non prevede l'esenzione di alcun obbligo che limiti la facoltà del riparatore di autoveicoli di fornire servizi di riparazione o manutenzione per marche di fornitori concorrenti.

28. Sono inoltre necessarie condizioni specifiche per escludere dall'applicazione del presente regolamento determinate limitazioni previste da un sistema di distribuzione selettiva. Si tratta in particolare degli obblighi che impediscono ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di vendere marche di determinati fornitori concorrenti, il che potrebbe facilmente determinare la preclusione di talune marche. Altre due condizioni sono necessarie per creare opportunità per i distributori che intendono sfruttare le possibilità del mercato al di fuori del proprio luogo di stabi-

limento, per l'integrazione del mercato e per aumentare la concorrenza sui prezzi e la scelta dei consumatori, quando i fornitori abbiano una determinata presenza complessiva. A questo scopo, le limitazioni imposte a un distributore autorizzato di autoveicoli relativamente alla sua facoltà di stabilirsi in qualunque Stato membro non beneficiano dell'applicazione del presente regolamento. Inoltre, per i fornitori di autoveicoli nuovi diversi dalle autoveicoli, è necessaria una condizione che limiti la durata delle restrizioni in merito al luogo di stabilimento di un distributore a 5 anni, onde permettere ad entrambe le parti di adeguare i propri accordi a condizioni di mercato in evoluzione.

29. Nel campo di applicazione del presente regolamento non rientrano inoltre le restrizioni che limitino la facoltà per un rivenditore di vendere servizi di leasing per autoveicoli.

Considerando relativi alla revoca e alla non applicazione del presente regolamento

30. Le limitazioni basate sulla quota di mercato, l'esclusione di taluni accordi verticali dall'esenzione prevista dal presente regolamento e le condizioni ivi stabilite assicurano generalmente che gli accordi cui si applica l'esenzione per categoria non consentano alle imprese partecipanti di eliminare la concorrenza in relazione ad una parte sostanziale dei beni e servizi in questione.

31. In casi particolari in cui gli accordi rientranti nell'ambito del presente regolamento producano nondimeno effetti incompatibili con l'articolo 81, paragrafo 3, la Commissione può revocare il beneficio dell'esenzione per categoria. Tale situazione può verificarsi in particolare laddove l'acquirente goda di un potere di mercato significativo nel mercato rilevante nel quale esso rivende i beni o fornisce i servizi o laddove reti parallele di accordi verticali abbiano effetti simili, tali da ostacolare l'accesso al mercato rilevante o da restringere la concorrenza all'interno di questo in misura significativa. Un tale effetto cumulativo può, ad esempio, verificarsi in caso di distribuzione selettiva. La Commissione può inoltre ritirare il beneficio dell'esenzione per categoria qualora la concorrenza venga limitata sul mercato in maniera significativa a causa della presenza di un fornitore che goda di potere di mercato o qualora i prezzi e le condizioni di fornitura ai distributori di autoveicoli differiscano in misura sostanziale tra i diversi mercati geografici. La Commissione può inoltre ritirare il beneficio dell'esenzione per categoria qualora vengano applicati prezzi discriminatori, supplementi o condizioni di vendita per la fornitura di beni corrispondenti, in particolare laddove il fornitore conteggi, oltre al prezzo del modello in questione che rientra nella gamma contrattuale, supplementi non giustificabili, quali quelli che tengono conto della diversità delle imposte nazionali.

32. Il regolamento n. 19/65/CEE ha attribuito alle autorità degli Stati membri il potere di revocare il beneficio dell'esenzione per categoria in relazione ad accordi verticali che producono effetti incompatibili con le condizioni stabilite dall'articolo 81, paragrafo 3, nel rispettivo territorio o in una parte di esso, qualora tale territorio abbia le caratteristiche di un mercato geografico distinto. Gli Stati membri devono assicurare che l'esercizio di tale potere di revoca non pregiudichi né l'applicazione uniforme delle norme comunitarie in materia di concorrenza all'interno del mercato comune, né la piena efficacia delle misure adottate in attuazione di tali norme.

33. Al fine di rafforzare la vigilanza sulle reti parallele di accordi verticali aventi effetti restrittivi simili e che coprono più del 50% di un dato mercato, la Commissione può dichiarare il presente regolamento inapplicabile ad accordi verticali che contengano specifiche restrizioni praticate sul mercato di cui trattasi, ripristinando così nei confronti di tali accordi la piena applicazione dell'articolo 81.

Considerando di carattere generale

34. Il presente regolamento fa salva l'applicazione dell'articolo 82 del trattato.

35. Secondo il principio di supremazia del diritto comunitario, nessuna misura presa in attuazione di disposizioni nazionali in materia di concorrenza può ledere l'applicazione uniforme delle norme comunitarie in materia di concorrenza all'interno del mercato comune e la piena efficacia delle misure adottate in applicazione di tali norme, incluso il presente regolamento.

Ha adottato il presente regolamento:

Articolo 1

(Definizioni)

Ai fini dell'applicazione del presente regolamento, valgono le seguenti definizioni:

a. Per "imprese concorrenti" si intendono i fornitori attuali o potenziali nello stesso mercato del prodotto; il mercato del prodotto include i beni o servizi considerati dall'acquirente intercambiabili o sostituibili con i beni o servizi contrattuali, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati.

b. Per "obbligo di non concorrenza" si intende qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone all'acquirente di non produrre, acquistare, vendere o rivendere beni o servizi in concorrenza con i beni o servizi oggetto del contratto, ovvero qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone all'acquirente di acquistare dal fornitore o da un'altra impresa da questo indicata più del 50% degli acquisti annui complessivi dei beni o servizi contrattuali e dei loro succedanei effettuati dall'acquirente stesso sul mercato rilevante, calcolati sulla base del valore dei suoi acquisti relativi all'anno civile precedente. Non rientra tra questi obblighi la condizione imposta al distributore di vendere i veicoli di altri fornitori in aree di vendita separate del salone di esposizione per evitare confusione tra le diverse marche.

c. Per "obbligo di fornitura esclusiva" si intende qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone al fornitore di vendere i beni o i servizi specificati nell'accordo ad un unico acquirente all'interno della Comunità, ai fini di un'utilizzazione specifica o della rivendita.

d. Per "sistema di distribuzione selettiva" si intende un sistema di distribuzione nel quale il fornitore si impegna a vendere i beni o servizi oggetto del contratto, direttamente o indirettamente, solo a distributori o riparatori selezionati in base a criteri specifici e nel quale i distributori o riparatori si impegnano a non vendere tali beni e servizi a distributori o riparatori non autorizzati, fatta salva la facoltà di vendere pezzi di ricambio e l'obbligo di fornire ai riparatori non autorizzati tutte le informazioni tecniche, apparecchiature di diagnostica, attrezzature e formazione necessari per la riparazione e la manutenzione degli autoveicoli o per l'attuazione di misure per la tutela ambientale.

e. Il "sistema di distribuzione selettiva basato su criteri quantitativi" è un sistema di distribuzione selettiva nel quale il fornitore utilizza per la selezione dei distributori o dei riparatori criteri che limitano direttamente il numero dei distributori o dei riparatori selezionati.

f. Il "sistema di distribuzione selettiva basato su criteri qualitativi" è un sistema di distribuzione selettiva nel quale il fornitore utilizza per la selezione dei distributori o dei riparatori criteri di carattere esclusivamente qualitativo, richiesti dalla natura dei beni o servizi oggetto del contratto, che sono stabiliti in maniera uniforme per tutti i membri potenziali del sistema di distribuzione, non sono applicati in modo discriminatorio e non limitano direttamente il numero dei distributori o dei riparatori.

g. L'espressione "diritti di proprietà intellettuale" include i diritti di proprietà industriale, i diritti d'autore e i diritti affini.

h. Per "know-how" si intende un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate, derivanti da esperienze e da prove eseguite dal fornitore, patrimonio che è segreto, sostanziale ed individuato; in tale contesto per "segreto" si intende che il "know-how", considerato come complesso di nozioni o nella precisa configurazione e composizione dei suoi elementi, non è generalmente noto, né facilmente accessibile; per "sostanziale" si intende che il "know-how" comprende conoscenze indispensabili all'acquirente per l'uso, la vendita o la rivendita dei beni o dei servizi contrattuali; per "individuato" si intende che il "know-how" deve essere descritto in modo sufficientemente esauriente, tale da consentire di verificare se risponde ai criteri di segretezza e di sostanzialità.

i. Il termine "acquirente" include un'impresa che, sulla base di un accordo a cui si applica l'articolo 81, paragrafo 1, vende beni o servizi per conto di un'altra impresa.

j. Un "riparatore autorizzato" è un fornitore di servizi di riparazione e manutenzione di autoveicoli che opera nell'ambito del sistema di distribuzione predisposto da un fornitore di autoveicoli.

k. Un "riparatore non autorizzato o indipendente" è un fornitore di servizi di riparazione e manutenzione di autoveicoli che non opera nell'ambito del sistema di distribuzione predisposto da un fornitore per i propri autoveicoli.

l. Un "autoveicolo" è un veicolo destinato a circolare su strada, munito di tre o più ruote.

m. Una "autovettura" è un autoveicolo destinato al trasporto di passeggeri e dotato di non più di otto sedili oltre a quello del conducente.

n. La "gamma contrattuale" è costituita da tutti i diversi modelli di autoveicoli che il distributore acquista dal fornitore.

o. Un "autoveicolo che corrisponde ad un modello della gamma contrattuale" è un veicolo:

- che il costruttore fabbrica o monta in serie, e
- la cui carrozzeria, telaio e tipo di motore sono identici a quelli di un autoveicolo della gamma contrattuale, e
- che è oggetto di un accordo di distribuzione con un'altra impresa che fa parte del sistema di distribuzione predisposto dal produttore o con il suo consenso.

p. "Pezzi di ricambio" sono pezzi che vengono montati in o su un autoveicolo per sostituirne delle parti componenti.

q. I "pezzi di ricambio originali" sono pezzi di ricambio fabbricati dal produttore dei componenti che sono o sono stati usati per l'assemblaggio del nuovo autoveicolo e che sono prodotti sulla medesima linea di produzione di detti componenti. Spetta al produttore dei pezzi di ricambio dimostrare che la qualità di detti pezzi di ricambio corrisponde a quella dei componenti usati per l'assemblaggio degli autoveicoli nuovi.

r. I "pezzi di ricambio di qualità corrispondente" sono pezzi di ricambio la cui qualità corrisponde a quella dei componenti che sono o sono stati usati per l'assemblaggio del nuovo autoveicolo e che sono fabbricati dal produttore di detti componenti o da un'altra impresa e per i quali il produttore può dimostrare che la qualità corrisponde a quella dei componenti.

s. "Imprese del sistema di distribuzione" sono il costruttore e le imprese incaricate dal costruttore o con il suo consenso della distribuzione, riparazione o manutenzione dei beni oggetti del contratto o di beni corrispondenti.

t. Tra gli "utilizzatori finali" sono comprese le imprese di leasing, a meno che i contratti di leasing utilizzati non prevedano il trasferimento di proprietà o un'opzione di acquisto del veicolo prima della scadenza del contratto.

u. Tra gli "operatori indipendenti" ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 2 sono compresi in particolare i riparatori indipendenti, i produttori di attrezzi o apparecchiature di riparazione, le imprese di pubblicazione di informazioni tecniche, i club automobilistici, gli operatori dell'assistenza su strada, gli operatori che of-

frono servizi di verifica e controllo e gli operatori che offrono formazione per i riparatori.

Articolo 2

(Campo di applicazione)

1. Conformemente all'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, e fatto salvo il disposto del presente regolamento, il paragrafo 1 di detto articolo è dichiarato inapplicabile agli accordi o alle pratiche concordate conclusi tra due o più imprese, operanti ciascuna, ai fini dell'accordo, ad un livello differente della catena di produzione o di distribuzione, e che si riferiscono alle condizioni in base alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere autoveicoli, pezzi di ricambio per autoveicoli o servizi di riparazione e manutenzione per autoveicoli ("gli accordi verticali").

2. La presente esenzione si applica nella misura in cui tali accordi verticali contengano restrizioni della concorrenza rientranti nel campo di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1 ("le restrizioni verticali").

3. L'esenzione di cui al paragrafo 1 si applica agli accordi verticali conclusi tra un'associazione di imprese ed i suoi membri o tra una tale associazione ed i suoi fornitori, a condizione che tutti i membri siano distributori al dettaglio di autoveicoli o pezzi di ricambio per autoveicoli e che nessuno dei singoli membri dell'associazione, insieme alle imprese ad esso collegate, realizzi un fatturato annuo complessivo superiore a 50 milioni di Euro. L'inclusione degli accordi verticali conclusi da tali associazioni nell'ambito di applicazione del presente regolamento fa salva l'applicazione dell'articolo 81 del trattato agli accordi orizzontali conclusi tra i membri dell'associazione o alle decisioni adottate dall'associazione stessa.

4. L'esenzione di cui al paragrafo 1 si applica agli accordi verticali contenenti disposizioni relative alla cessione all'acquirente o all'uso da parte dell'acquirente di diritti di proprietà intellettuale, a condizione che tali disposizioni non costituiscano l'oggetto primario degli accordi e che esse siano direttamente collegate all'uso, alla vendita o alla rivendita di beni o servizi da parte dell'acquirente o dei suoi clienti. L'esenzione si applica inoltre a condizione che, in relazione ai beni o servizi oggetto del contratto, queste disposizioni non contengano restrizioni della concorrenza aventi lo stesso oggetto o effetto di restrizioni verticali non esentate in virtù del presente regolamento.

5. L'esenzione di cui al paragrafo 1 non si applica agli accordi verticali conclusi tra imprese concorrenti; essa si applica tuttavia qualora imprese concorrenti concludano tra di loro un accordo verticale non reciproco e sussista una delle seguenti condizioni:

- a. che l'acquirente realizzi un fatturato complessivo annuo non superiore a 100 milioni di Euro,
- b. che il fornitore sia un produttore e un distributore di beni, mentre l'acquirente sia un distributore che non produca beni concorrenti con i beni oggetto del contratto,
- c. che il fornitore sia un prestatore di servizi a differenti stadi commerciali, mentre l'acquirente non fornisca servizi concorrenti allo stadio commerciale in cui esso acquista i servizi oggetto del contratto.

Articolo 3

(Condizioni generali per l'applicabilità del regolamento)

1. Fatte salve le disposizioni dei paragrafi 2, 3, 4, 5, 6 e 7 del presente articolo, l'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a condizione che la quota detenuta dal fornitore sul mercato rilevante in cui vende gli autoveicoli nuovi, i pezzi di ricambio per autoveicoli o i servizi di riparazione e manutenzione non superi il 30%.

2. In deroga al paragrafo 1, la soglia della quota di mercato per l'applicazione dell'articolo 2 è del 40% per gli accordi che costituiscono sistemi di distribuzione selettiva basata su criteri quantitativi per la vendita di autoveicoli nuovi.

3. Le soglie della quota di mercato di cui ai paragrafi 1 e 2 non si applicano ai sistemi di distribuzione selettiva basata su criteri di qualità.

4. In caso di accordi verticali che prevedano obblighi di fornitura esclusiva, l'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a condizione che la quota di mercato detenuta dall'acquirente non superi il 30% del mercato rilevante in cui esso acquista i beni o i servizi oggetto del contratto.

5. L'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a condizione che l'accordo verticale concluso con un distributore o riparatore preveda che - qualora un fornitore desideri recedere da detto accordo - la notifica di recesso deve specificare in modo particolareggiato i motivi del recesso onde evitare che un fornitore receda dall'accordo verticale con un distributore a causa di pratiche che non possono costituire oggetto di restrizione in virtù del presente regolamento, in particolare, le pratiche la cui restrizione conduce all'inapplicabilità dell'esenzione, sia alla totalità dell'accordo verticale, conformemente all'articolo 4, sia alla restrizione in causa, a norma dell'articolo 5.

6. L'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a condizione che l'accordo verticale concluso con un distributore o riparatore preveda che - qualora un fornitore desideri notificare il recesso dall'accordo - il termine di preavviso per il recesso ordinario dall'accordo sia di almeno due anni per entrambe le parti; tale termine è ridotto ad un anno almeno, qualora:

- a. il fornitore sia tenuto, per legge o in forza di una convenzione particolare, a pagare una congrua indennità in caso di recesso dall'accordo, oppure
- b. il fornitore receda dall'accordo in caso di necessità di riorganizzare l'insieme o una parte sostanziale della rete.

7. L'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a condizione che l'accordo verticale preveda che le parti ricorrano ad un terzo esperto o ad un arbitro indipendenti in caso di controversie relative al rispetto degli obblighi contrattuali. Controversie di questo tipo possono insorgere, ad esempio, relativamente all'applicazione di criteri concordati per stabilire obiettivi di vendita, alla realizzazione di obiettivi di vendita o obblighi di fornitura, all'adempiimento di criteri di magazzino o dell'obbligo di fornire o utilizzare veicoli di dimostrazione, al fatto che il divieto di operare a partire da un luogo di stabilimento non autorizzato limiti o meno le possibilità di crescita per il rivenditore o che il recesso da un accordo sia o meno giustificato in base ai motivi indicati nella notifica. Questa possibilità non pregiudica il diritto di ciascuna delle parti di ricorrere ad un tribunale nazionale.

Articolo 4

(Restrizioni fondamentali)

1. L'esenzione di cui all'articolo 2 non si applica agli accordi verticali che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori sotto il controllo delle parti, hanno per oggetto quanto segue:

- a. la restrizione della facoltà del distributore o del riparatore di determinare il proprio prezzo di vendita, fatta salva la facoltà per il fornitore di imporre un prezzo massimo di vendita o di raccomandare un prezzo di vendita, a condizione che questo non equivalga ad un prezzo fisso o ad un prezzo minimo di vendita per effetto di pressioni esercitate o di incentivi offerti da una delle parti;

b. la restrizione relativa al territorio in cui, o ai clienti ai quali, il distributore o il riparatore può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti:

- la restrizione delle vendite attive nel territorio esclusivo o alla clientela esclusiva riservata al fornitore o da questo attribuiti ad un altro acquirente, laddove tale restrizione non limiti le vendite da parte dei clienti del distributore o riparatore,
- la restrizione delle vendite agli utenti finali da parte di un distributore operante al livello del commercio all'ingrosso,
- la restrizione delle vendite di autoveicoli nuovi e pezzi di ricambio a distributori non autorizzati da parte di membri di un sistema di distribuzione selettiva, fatte salve le disposizioni di cui al punto e);
- la restrizione della facoltà dell'acquirente di vendere componenti, forniti ai fini dell'incorporazione, a clienti che userebbero tali componenti per fabbricare beni simili a quelli prodotti dal fornitore;

c. la restrizione delle forniture incrociate tra distributori o riparatori all'interno di un sistema di distribuzione selettiva, ivi inclusi i distributori o riparatori operanti a differenti livelli commerciali;

d. la restrizione di vendite attive o passive di autoveicoli, pezzi di ricambio per tutti gli autoveicoli o di servizi di riparazione e manutenzione agli utilizzatori finali da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva che operano a livello del dettaglio, senza pregiudicare la facoltà di vietare ad un membro di un sistema di distribuzione selettiva di operare da un luogo di stabilimento non autorizzato, a condizione che tale divieto non limiti lo sviluppo commerciale del distributore o del riparatore sul luogo di stabilimento autorizzato;

e. la restrizione delle vendite di pezzi di ricambio per autoveicoli da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva a riparatori indipendenti che utilizzano tali pezzi per la riparazione e la manutenzione di un autoveicolo;

f. la restrizione della facoltà del distributore di vendere tutti gli autoveicoli che corrispondono ad un modello della gamma contrattuale del distributore;

g. la restrizione della facoltà del distributore di autoveicoli di subappaltare i servizi di riparazione e manutenzione a riparatori autorizzati a condizione che il distributore informi in maniera appropriata il consumatore, prima della conclusione del contratto di vendita, del luogo di stabilimento del riparatore autorizzato;

h. la restrizione della facoltà del riparatore di limitare le proprie attività alla fornitura di servizi di riparazione e manutenzione e alla distribuzione di pezzi di ricambio;

i. la restrizione, concordata tra un fornitore di pezzi di ricambio originali o di qualità corrispondente, di attrezzature di riparazione o diagnostica o altre apparecchiature, e un produttore di autoveicoli, che limiti la facoltà del fornitore di vendere tali beni a distributori indipendenti, riparatori autorizzati o indipendenti o ad utilizzatori finali che li usino per la riparazione o la manutenzione di autoveicoli;

j. la restrizione della facoltà del distributore o del riparatore di ottenere pezzi di ricambio originali o di qualità corrispondente da una impresa terza di propria scelta e di utilizzarli per la riparazione e la manutenzione di autoveicoli, senza pregiudicare la facoltà per un fornitore di autoveicoli nuovi di richiedere l'uso di pezzi di ricambio originali da lui forniti per la riparazione in garanzia, il servizio assistenza gratuito, nonché il servizio in caso di operazioni di revisione di autoveicoli difettosi;

k. la restrizione, concordata tra un costruttore di autoveicoli che utilizza componenti, per l'assemblaggio iniziale di autoveicoli e il fornitore di detti componenti, che limiti la facoltà per quest'ultimo di apporre in maniera efficace e chiaramente visibile il proprio marchio o logo sui componenti forniti o sui pezzi di ricambio originali e pezzi di qualità corrispondenti.

2. L'esenzione di cui all'articolo 2 non si applica qualora il fornitore di autoveicoli rifiuti di concedere agli operatori indipendenti l'accesso ad informazioni tecniche, attrezzature di diagnostica e altre apparecchiature o attrezzi, compreso tutto il software rilevante,

e alla formazione richiesta per la riparazione e la manutenzione di detti veicoli o per l'applicazione di misure di tutela ambientale. L'accesso agli operatori indipendenti deve essere concesso in modo non discriminatorio e proporzionato. Se al bene in questione si applica un diritto di proprietà intellettuale o se esso costituisce un know-how, l'accesso non può essere negato in modo abusivo.

Articolo 5

(Condizioni specifiche)

L'esenzione di cui all'articolo 2 non si applica alle seguenti obbligazioni contenute in accordi verticali:

a. un obbligo di non concorrenza diretta o indiretta relativo alla vendita di autoveicoli;

b. un obbligo diretto o indiretto che imponga al rivenditore di non vendere servizi di leasing relativi ai beni oggetto del contratto o a beni corrispondenti;

c. un obbligo diretto o indiretto che imponga al distributore o al riparatore, dopo la conclusione dell'accordo, di non produrre, acquistare, vendere o rivendere autoveicoli o fornire servizi di riparazione o manutenzione;

d. un obbligo diretto o indiretto che limiti la facoltà del riparatore di autoveicoli di fornire servizi di riparazione o manutenzione per marche di fornitori concorrenti;

e. un obbligo diretto o indiretto che imponga ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di non vendere marche di particolari fornitori concorrenti;

f. un obbligo diretto o indiretto per qualunque membro di un sistema di distribuzione selettiva di autovetture che ne limiti la facoltà di realizzare punti vendita o consegna o magazzini in altri luoghi del mercato comune;

g. un obbligo diretto o indiretto all'interno di un sistema di distribuzione selettiva che abbia una durata superiore ai 5 anni e che ponga limitazioni per il luogo di stabilimento di un distributore di autoveicoli diversi dalle autovetture;

h. un obbligo diretto o indiretto relativo al luogo di stabilimento di un riparatore autorizzato.

Articolo 6

(Ritiro del beneficio del regolamento da parte della Commissione)

Conformemente all'articolo 7, paragrafo 1 del regolamento (CEE) n. 19/65, la Commissione può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento se constata che in un caso determinato gli accordi verticali ai quali il regolamento stesso si applica hanno nondimeno effetti incompatibili con le condizioni previste dall'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, e in particolare:

a. quando l'accesso al mercato rilevante o la concorrenza al suo interno risultino significativamente limitati dall'effetto cumulativo di reti parallele di restrizioni verticali simili poste in essere da fornitori o acquirenti concorrenti, o

b. quando la concorrenza è limitata su un mercato nel quale un unico fornitore non è esposto all'effettiva concorrenza da parte di altri fornitori, o

c. quando i prezzi o le condizioni di fornitura dei beni oggetto del contratto o di beni corrispondenti differiscono in misura sostanziale tra i diversi mercati geografici, o

d. quando all'interno di un mercato geografico sono applicati prezzi o condizioni di vendita discriminatori.

Articolo 7

(Ritiro del beneficio del regolamento da parte delle autorità degli Stati membri)

Quando, in un caso determinato, gli accordi verticali cui si applica l'esenzione di cui all'articolo 2 producano effetti incompatibili con le condizioni stabilite dall'articolo 81, paragrafo 3, del trat-

tato, nel territorio di uno Stato membro, o in una parte di esso avente tutte le caratteristiche di un mercato geografico distinto, la competente autorità di tale Stato membro può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento su tale territorio, alle stesse condizioni previste dall'articolo 6.

Articolo 8

(Non applicazione del presente regolamento)

1. Conformemente all'articolo 1 bis del regolamento n. 19/65/CE del Consiglio come emendato, la Commissione può dichiarare mediante regolamento che, nei casi in cui reti parallele di restrizioni verticali simili coprono più del 50% di un mercato rilevante, il presente regolamento non si applica agli accordi verticali contenenti specifiche restrizioni relative a tale mercato.

2. Un regolamento adottato in virtù del paragrafo 1 non entra in applicazione prima di un anno dalla data della sua adozione.

Articolo 9

(Calcolo della quota di mercato)

1. Le quote di mercato di cui al presente regolamento vengono calcolate sulla base del volume delle vendite sul mercato dei beni o servizi oggetto del contratto e degli altri beni o servizi venduti dal fornitore che siano considerati intercambiabili o sostituibili dall'acquirente, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati. Qualora non siano disponibili dati relativi al volume delle vendite, la quota di mercato dell'impresa interessata può essere stabilita usando stime basate su altre informazioni di mercato affidabili, ivi compresi i valori delle vendite sul mercato. Ai fini dell'articolo 3, paragrafo 2, il calcolo della quota di mercato viene effettuato sulla base del volume degli acquisti sul mercato oppure in base ad una stima di questo.

2. Ai fini dell'applicazione delle soglie di quota di mercato del 30% e 40% di cui al presente regolamento si applica quanto segue:

- a. la quota di mercato è calcolata sulla base dei dati relativi all'anno civile precedente;
- b. la quota di mercato include i beni o i servizi forniti ai fini della rivendita ai distributori integrati;
- c. se la quota di mercato non supera inizialmente il 30% o 40%, ma successivamente supera tale livello senza tuttavia eccedere, rispettivamente, il 35% o 45%, l'esenzione di cui all'articolo 2 continua ad applicarsi per un periodo di due anni civili consecutivi a decorrere dall'anno in cui la soglia del 30% o 40%, è stata superata per la prima volta;
- d. qualora la quota di mercato non superi inizialmente il 30% o 40%, ma aumenti successivamente al di sopra, rispettivamente, del 35% o 45%, l'esenzione di cui all'articolo 2 continua ad applicarsi nell'anno civile successivo a quello in cui è stato per la prima volta superato il livello del 30% o 40%;
- e. i benefici previsti alle lettere c) e d) non possono essere cumulati in modo da eccedere un periodo di due anni civili.

Articolo 10

(Calcolo del fatturato)

1. Ai fini del calcolo del fatturato annuo complessivo di cui all'articolo 2, paragrafo 3, e articolo 2, paragrafo 5, vanno addizionati i fatturati, al netto di imposte e tasse, realizzati per tutti i beni e servizi durante il precedente esercizio dall'impresa contraente e dalle imprese ad essa collegate. A tal fine non si tiene conto delle transazioni commerciali intervenute fra l'impresa contraente e le imprese ad essa collegate, né di quelle intervenute fra queste ultime.

2. L'esenzione di cui all'articolo 2 resta di applicazione se la so-

glia di fatturato annuo complessivo viene superata, nel corso di due esercizi consecutivi, di non oltre il 10%.

Articolo 11

(Definizione di imprese collegate)

1. Ai fini del presente regolamento i termini "impresa", "fornitore", "acquirente", "distributore" e "riparatore" includono le imprese a questi rispettivamente collegate.

2. Sono imprese collegate le seguenti:

- a. le imprese in cui un contraente dispone direttamente o indirettamente:
 - di oltre la metà dei diritti di voto, o
 - del potere di nominare più della metà dei membri del consiglio di vigilanza o di amministrazione o degli organi che rappresentano legalmente l'impresa, o
 - del diritto di gestire gli affari dell'impresa;
- b. le imprese che, direttamente o indirettamente, detengono nei confronti di una delle parti dell'accordo i diritti o i poteri elencati alla lettera a);
- c. le imprese nei confronti delle quali un'impresa di cui alla lettera b) detiene, direttamente o indirettamente, i diritti o i poteri elencati alla lettera a);
- d. le imprese nelle quali una parte dell'accordo, insieme con una o più imprese di cui alle lettere a), b) e c), o nelle quali due o più imprese di cui alle lettere a), b) e c) detengono congiuntamente i diritti o i poteri di cui alla lettera a);
- e. le imprese nelle quali i diritti o i poteri di cui alla lettera a) sono detenuti congiuntamente
 - dalle parti dell'accordo o dalle rispettive imprese collegate ai sensi delle lettere da a) a d), o
 - da una o più parti dell'accordo, ovvero da una o più imprese ad esse collegate ai sensi delle lettere da a) a d) e da una o più imprese terze.

3. Ai fini dell'articolo 3, la quota di mercato detenuta dalle imprese di cui al paragrafo 2, lettera e), del presente articolo viene ripartita in eguale misura tra ciascuna delle imprese che detengono i diritti o i poteri elencati al paragrafo 2, lettera a).

Articolo 12

(Periodo transitorio)

Il divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato non si applica, durante il periodo compreso tra il 1° ottobre 2002 e il 30 settembre 2003, agli accordi già in vigore al 30 settembre 2002 che non soddisfano le condizioni di cui al presente regolamento ma soddisfano le condizioni di esenzione di cui al regolamento (CEE) n. 1475/95.

Articolo 13

(Relazione di valutazione)

La Commissione redige una relazione di valutazione del presente regolamento entro il 31 maggio 2008.

Articolo 14

(Entrata in vigore e scadenza)

Il presente regolamento entra in vigore il 1° ottobre 2002. Il presente regolamento scade il 31 maggio 2010. Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

*Fatto a Bruxelles, il [...]
Per la Commissione [...]
Membro della Commissione [...]*