

**Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie komunikatu Komisji w sprawie przyszłej struktury prawa konkurencji znajdującego zastosowanie w sektorze pojazdów silnikowych**

COM(2009) 388 wersja ostateczna

(2010/C 354/18)

Sprawozdawca: **Bernardo HERNÁNDEZ BATALLER**

Dnia 22 lipca 2009 r. Komisja, działając na podstawie art. 262 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską, postanowiła zasięgnąć opinii Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie

*komunikatu Komisji w sprawie przyszłej struktury prawa konkurencji znajdującego zastosowanie w sektorze pojazdów silnikowych*

COM(2009) 388 wersja ostateczna.

Sekcja Jednolitego Rynku, Produkcji i Konsumpcji, której powierzono przygotowanie prac Komitetu w tej sprawie, przyjęła swoją opinię 2 marca 2010 r.

Na 461. sesji plenarnej w dniach 17–18 marca 2009 r. (posiedzenie z 18 marca) Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny stosunkiem głosów 84 do 5 – 7 osób wstrzymało się od głosu – przyjął następującą opinię:

## 1. Wnioski

1.1 EKES zgadza się z opinią Komisji na temat omawianego sektora oraz dziedzin, w których niezbędna jest większa konkurencja. Mając na uwadze opcje zaproponowane przez Komisję, EKES opowiada się za przyjęciem reguł odnoszących się do konkretnego sektora w formie wytycznych uzupełniających ogólne wyłączenie grupowe. Stąd też z zadowoleniem przyjmuje wniosek dotyczący rozporządzenia oraz wniosek dotyczący dodatkowych wytycznych. Niemniej jednak nalega na rozpatrywanie tych dokumentów jako elementu ogólnych wytycznych dotyczących ograniczeń wertykalnych, które nie zostały jeszcze przedstawione, co utrudnia niezależną interpretację.

1.2 EKES podziela pogląd Komisji co do konieczności stworzenia ram prawnych, które miałyby ogólnie pozytywne skutki dla dobrobytu konsumentów oraz zwiększyły stopień ich ochrony. Raz jeszcze potwierdza podejście sformułowane w swoich wcześniejszych opiniach na temat konkurencji<sup>(1)</sup>.

1.3 Niemniej jednak w tym przypadku konieczne jest wprowadzenie dwuletniego systemu przejściowego dla dystrybutorów, z których większość to małe i średnie przedsiębiorstwa wymagające, ze względu na pewność prawną i na mocy zasady uprawnionych oczekiwań oraz proporcjonalności, racjonalnego okresu na zamortyzowanie dokonanych inwestycji, lepsze dostosowanie się do rozwoju technologicznego rynku oraz przyczynienie się do większego bezpieczeństwa ruchu drogowego.

1.4 EKES oczekuje także, że nowe ramy prawne dadzą wszystkim podmiotom pewność prawną i nie stworzą nowych utrudnień dla przedsiębiorstw, ponieważ będą opierać się na zasadach programu „Small Business Act” oraz celach

w zakresie konkurencji określonych w rozporządzeniu nr 1400/2002.

1.5 Zdaniem Komitetu wytyczne uzupełniające nie powinny nakładać żadnych ograniczeń na porozumienia dotyczące jednomarkowości. Byłoby to w większym stopniu zgodne z nowym rozporządzeniem w sprawie wyłączeń grupowych.

1.6 Porozumienia dotyczące pojazdów użytkowych mogłyby podlegać ogólnemu rozporządzeniu w sprawie kategorii porozumień wertykalnych w odniesieniu do rynku posprzedażnego.

## 2. Wprowadzenie

2.1 W rozporządzeniu Komisji (WE) nr 1400/2002 z 31 lipca 2009 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych w sektorze motoryzacyjnym<sup>(2)</sup> ustanowiono przepisy surowsze od tych, które zostały wprowadzone rozporządzeniem Komisji (WE) nr 2790/1999 w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych<sup>(3)</sup>.

2.2 Przepisy rozporządzenia Komisji (WE) nr 1400/2002 koncentrują się głównie na praktykach i sposobach postępowania powodujących poważne ograniczenia konkurencji. W rozporządzeniu znalazł się wykaz ograniczeń, które powodują, że nie można go stosować do każdej umowy („najpoważniejsze ograniczenia”), a także wykaz ograniczeń zabronionych, które jednak nie uniemożliwiają zastosowania zwolnienia przewidzianego w rozporządzeniu do pozostałej części umowy („warunki szczególne”).

<sup>(1)</sup> Dz.U. C 228 z 22.9.2009, s. 47; Dz.U. C 175 z 28.7.2009, s. 20.

<sup>(2)</sup> Dz.U. L 203 z 1.8.2002, s. 30.

<sup>(3)</sup> Dz.U. L 336 z 29.12.1999, s. 21.

2.3 Poniżej przedstawiono główne cechy rozporządzenia Komisji nr 1400/2002:

- ma ono zastosowanie nie tylko do samochodów osobowych, lecz także do innego typu pojazdów, takich jak autobusy i ciężarówki;
- zobowiązuje każdego producenta do dokonania wyboru między systemem dystrybucji selektywnej a systemem wyłącznej dystrybucji, przy czym przedmiotem zwolnienia mogą być w zasadzie dwa różne systemy dystrybucji:
  - *Dystrybucja wyłączna* – pod warunkiem, że producent przydzieli każdemu dystrybutorowi lub warsztatowi teren wyłącznej sprzedaży (albo wyłączną grupę klientów). Na przydzielonym terenie nie można wyznaczyć żadnego innego dystrybutora. Dystrybutorom można także narzucić pewien minimalny poziom jakości. Konkurencja zostaje wzmocniona poprzez popieranie pasywnej sprzedaży na danym terenie, a w szczególności sprzedaży odsprzedawcom poza siecią.
  - *Dystrybucja selektywna* – pod warunkiem, że dostawca zobowiąże się do bezpośredniej lub pośredniej sprzedaży towarów lub usług kontraktowych wyłącznie dystrybutorom lub warszatom wybranym zgodnie ze specjalnymi kryteriami. System dystrybucji selektywnej może być oparty na kryteriach ilościowych albo jakościowych lub na obu rodzajach kryteriów.
- W tej samej umowie nie można łączyć klauzul dotyczących dystrybucji selektywnej i dystrybucji wyłącznej. Konkretnie rzecz ujmując, w systemie dystrybucji selektywnej nie jest dozwolona tak zwana „klauzula lokalizacji”, podczas gdy możliwe było narzucenie jej wyłącznym dystrybutorom.
- W art. 8 ust. 1 rozporządzenia wyróżniono trzy różne rynki produktowe:
  - dystrybucja nowych pojazdów silnikowych: udział w rynku oblicza się na podstawie wolumenu towarów objętych umową i towarów im odpowiadających, sprzedanych przez dostawcę, wraz z jakimikolwiek innymi towarami, sprzedanymi przez producenta, które z punktu widzenia dystrybutora postrzegane są jako zamiennie lub substytucyjne, z uwagi na cechy produktu, cenę i zamierzone zastosowanie;
  - dystrybucja części zapasowych: udział w rynku oblicza się na podstawie wartości towarów objętych umową i innych towarów sprzedanych przez producenta, wraz z jakimikolwiek innymi towarami, sprzedanymi przez producenta, które z punktu widzenia dystrybutora postrzegane są jako zamiennie lub substytucyjne, z uwagi na cechy produktów, ich ceny i zamierzone przeznaczenie;
  - świadczenie usług naprawczych i przeglądowych: udział w rynku oblicza się na podstawie wartości usług objętych umową, sprzedawanych przez uczestników sieci

dystrybucyjnej dostawcy, wraz z jakimikolwiek innymi usługami, sprzedanymi przez tych uczestników, które z punktu widzenia nabywcy postrzegane są jako zamiennie lub substytucyjne, z uwagi na ich cechy, ceny i zamierzone przeznaczenie.

- Oprócz pułapów udziału w rynku w art. 6 ust. 1 lit. c) rozporządzenia uznano za niezgodną z warunkami ustanowionymi w traktacie sytuację, gdy „ceny lub warunki dostaw towarów objętych umową lub towarów im odpowiadających różnią się zasadniczo w zależności od rynku geograficznego”; w takiej sytuacji Komisja może nawet cofnąć korzyść wynikającą z omawianego rozporządzenia.
- Ze swej strony Komisja zamierza walczyć z przeszkodami dla handlu równoległego i w rozporządzeniu nr 1400/2002 stwierdza się, że ograniczenie przez dystrybutora sprzedaży użytkownikom ostatecznym w innych państwach członkowskich (np., gdy cena nabycia lub wynagrodzenie dystrybutora uzależniona jest od przeznaczenia pojazdów lub od miejsca zamieszkania użytkownika ostatecznego) równa się pośredniemu ograniczeniu sprzedaży. Oprócz tego nie są już dozwolone cele sprzedaży, przyznawanie ilości produktów ani system premii odnoszące się do terenu mniejszego niż teren wspólnego rynku.

2.4 W ostatnich latach ramy prawne dotyczące samochodów uległy zmianom, szczególnie w związku z przyjęciem rozporządzenia (WE) nr 715/2007 Parlamentu Europejskiego i Rady z 20 czerwca 2007 r. w sprawie homologacji typu pojazdów silnikowych w odniesieniu do emisji zanieczyszczeń pochodzących z lekkich pojazdów pasażerskich i użytkowych oraz w sprawie dostępu do informacji dotyczących naprawy i utrzymania pojazdów<sup>(4)</sup>, którego przepisy miały charakter dobrowolny, ale od września 2009 r. stały się obowiązkowe<sup>(5)</sup>. Niemniej jednak przez kilka lat park samochodowy będzie zawierać dużą liczbę pojazdów nieobjętych tym rozporządzeniem, które stanowią znaczną część rynku dla niezależnych warsztatów.

2.4.1 Jeśli chodzi o konkurencję na rynku części zapasowych do pojazdów, to powszechne zawieranie umów o podwykonawstwo z dostawcami oryginalnych części („porozumień w zakresie podwykonawstwa”) w oparciu o prawa własności przemysłowej będące w posiadaniu producenta oznacza, że niektóre części zamiennie nadal są dostępne tylko w sieciach producentów pojazdów.

2.4.2 W związku z tym we wniosku dotyczącym zmienionej dyrektywy w sprawie prawnej ochrony wzorów Komisja proponowała wprowadzenie „klauzuli napraw”, a EKES pozytywnie odniósł się do tej propozycji, potwierdzając raz jeszcze<sup>(6)</sup>, że „udzielenie praw do monopolu właścicielowi wzoru odnosi się jedynie do zewnętrznej formy produktu, a nie do produktu jako takiego” i że „zastosowanie w stosunku do części zamiennych objętych klauzulą dotyczącą naprawy przepisów z zakresu ochrony wzorów mogłoby spowodować powstanie monopolu w odniesieniu do produktów na rynku wtórnym, co jest sprzeczne z samą naturą ochrony prawnej wzorów”.

<sup>(4)</sup> Dz.U. L 171 z 29.6.2007, s. 1.

<sup>(5)</sup> Dz.U. C 318 z 23.12.2006, s. 62.

<sup>(6)</sup> Zob. opinie EKES-u: Dz.U. C 388 z 31.12.1994, s. 9, oraz Dz.U. C 286 z 17.11.2005, s. 8.

2.5 Jeśli chodzi o sektor motoryzacyjny, EKES przyjął opinię w sprawie rynku podzespołów i części oraz rynków niższego szczebla<sup>(7)</sup>, w której wskazuje, że podmiotami rynku niższego szczebla są producenci pojazdów, dostawcy części do nich i niezależni lub autoryzowani dostawcy usług serwisowych, części zamiennych i akcesoriów, a także usług z zakresu produkcji, dystrybucji i handlu detalicznego; jest to sieć 834 700 przedsiębiorstw, przeważnie MŚP, o łącznym obrocie 1 107 mld EUR, w której zatrudnionych jest około 4,6 mln osób.

### 3. Ostatnie zmiany dotyczące dokumentów Komisji

3.1 W dniu 21 grudnia 2009 r. Komisja przyjęła:

- projekt rozporządzenia w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych w sektorze motoryzacyjnym oraz
- projekt komunikatu Komisji: „Dodatkowe wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych w porozumieniach dotyczących sprzedaży i naprawy pojazdów silnikowych”.

Komisja zainicjowała konsultacje publiczne na temat obu dokumentów.

3.2 W dniu 15 stycznia 2010 r. komisarz odpowiedzialny za konkurencję postanowił przekazać Europejskiemu Komitetowi Ekonomiczno-Społecznemu wspomniane wyżej dokumenty i wyraził zainteresowanie stanowiskiem Komitetu w kwestii tych wniosków ustawodawczych.

3.3 W związku z tym w niniejszej opinii dotyczącej dokumentu COM(2009) 388 wersja ostateczna sprawozdawca analizuje jednocześnie wnioski ustawodawcze wskazane w punkcie 3.1.

### 4. Streszczenie dokumentów Komisji

4.1 Komunikat Komisji dotyczący przyszłej struktury prawa konkurencji znajdującego zastosowanie w sektorze pojazdów silnikowych zawiera następujące stwierdzenia:

- a) W odniesieniu do porozumień dotyczących sprzedaży nowych pojazdów od dnia 31 maja 2013 r.:
- stosowanie przepisów ogólnych zawartych w projekcie nowego wyłączenia grupowego dotyczącego porozumień wertykalnych;
  - przyjęcie wytycznych odnoszących się do konkretnego sektora w celu zapobieżenia zamykaniu konkurującym producentom pojazdów dostępu do rynku sprzedaży detalicznej pojazdów i rynku napraw oraz zagwarantowania im dostępu do tych rynków; ochrona wewnętrznej konkurencji międzymarkowej i zabezpieczenie hamującego wpływu art. 81;
  - utrzymanie w mocy do 31 maja 2013 r. przepisów rozporządzenia mających zastosowanie do porozumień dotyczących dystrybucji pojazdów silnikowych.

b) W odniesieniu do porozumień dotyczących usług naprawy i przeglądów oraz dystrybucji części zamiennych od dnia 31 maja 2010 r.:

- stosowanie przepisów ogólnych zawartych obecnie w projekcie nowego wyłączenia grupowego dotyczącego porozumień wertykalnych;
- przyjęcie wytycznych odnoszących się do konkretnego sektora, które uzupełniałyby rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych, bądź połączenie obu instrumentów w celu zwiększenia zdolności reagowania organów ochrony konkurencji na problemy dotyczące konkurencji rozumianej w najszerszym zakresie, a szczególnie w odniesieniu do następujących aspektów: (i) dostępu do informacji technicznych; (ii) dostępu do części zamiennych; (iii) nadużywania gwarancji oraz (iv) dostępu do sieci autoryzowanych warsztatów.

#### 4.2 Projekt rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych

4.2.1 Porozumienia wertykalne mogą poprawić wydajność gospodarczą łańcucha produkcji lub dystrybucji dzięki umożliwieniu lepszej koordynacji między zaangażowanymi przedsiębiorstwami, chociaż zależy to od siły rynkowej poszczególnych stron porozumienia.

4.2.2 Porozumienia wertykalne zawierające ograniczenia, które mogą osłabić konkurencję i zaszkodzić konsumentom, bądź które nie są konieczne dla osiągnięcia wspomnianych wcześniej pozytywnych wyników, nie powinny korzystać z wyłączenia grupowego.

4.2.3 W projekcie rozporządzenia rozróżnia się między porozumieniami dotyczącymi dystrybucji pojazdów silnikowych („rynek pierwotny”) a porozumieniami w sprawie usług naprawy i przeglądu oraz dystrybucji części zapasowych („rynek wtórny”).

4.2.4 Na „rynku pierwotnym” zastosowanie będą miały przepisy rozporządzenia ogólnego w sprawie porozumień wertykalnych, a zwłaszcza ograniczenie udziału rynkowego, niewyłączenie niektórych porozumień wertykalnych i warunki przewidziane we wspomnianym rozporządzeniu, zgodnie z którym porozumienia wertykalne mogą skorzystać z wyłączenia grupowego przyznanego na mocy rozporządzenia ogólnego, jeśli spełnione zostaną wszystkie wymienione w nim warunki. Wydaje się to sensowne, jako że na rynku tym panuje konkurencja.

4.2.5 Jeśli chodzi o „rynek wtórny”, należy mieć na względzie określoną specyfikę rynku posprzedażnego pojazdów silnikowych związaną z rozwojem technologicznym oraz coraz większą złożonością i niezawodnością części motoryzacyjnych, które producenci pojazdów silnikowych nabywają od dostawców oryginalnych części.

<sup>(7)</sup> Dz.U. C 317 z 23.12.2009, s. 29–36.

4.2.6 EKES zgadza się z Komisją, iż konkurencyjne warunki na rynku usług posprzedażnych dla pojazdów silnikowych mają również bezpośredni wpływ na bezpieczeństwo publiczne (prowadzenie takich pojazdów może stanowić zagrożenie, jeśli zostały niewłaściwie naprawione) oraz na zdrowie publiczne i środowisko (z powodu emisji dwutlenku węgla i innych zanieczyszczeń, co wymaga regularnego przeglądu pojazdu).

4.2.7 Porozumienia wertykalne dotyczące dystrybucji części zapasowych oraz usług naprawy i przeglądu mogą korzystać z wyłączenia grupowego jedynie wówczas, gdy oprócz warunków ustanowionych w rozporządzeniu ogólnym dla porozumień wertykalnych spełniają także ostrzejsze wymogi w zakresie określonych rodzajów poważnych ograniczeń konkurencji, które mogą zakłócić dostawę części zapasowych na rynku usług posprzedażnych dla pojazdów silnikowych. Konkretnie rzecz ujmując, chodzi o:

— Porozumienia ograniczające sprzedaż części zapasowych przez podmioty wchodzące w skład systemu dystrybucji selektywnej producenta pojazdów silnikowych niezależnym warsztatom wykorzystującym je w celu świadczenia usług naprawy bądź przeglądu.

— Porozumienia, które są wprawdzie zgodne z rozporządzeniem ogólnym, lecz ograniczają zdolność producenta części zapasowych do ich sprzedaży autoryzowanym warsztatom w ramach systemu dystrybucji producenta pojazdów silnikowych, niezależnym dystrybutorom części zapasowych, niezależnym warsztatom bądź użytkownikom końcowym. Nie stoi to w sprzeczności z przepisami dotyczącymi odpowiedzialności w prawie prywatnym, z możliwością zażądania użycia „części zapasowych o równorzędnej jakości”, a nawet z porozumieniami uwzględniającymi zobowiązanie autoryzowanych warsztatów do korzystania w wypadku napraw w okresie gwarancyjnym wyłącznie z części zapasowych dostarczonych przez producenta pojazdów.

— Porozumienia, które ograniczają zdolność producenta podzespołów lub oryginalnych części zamiennych do wyraźnego i skutecznego umieszczenia na nich swojego zarejestrowanego znaku bądź logo.

#### 4.3 Projekt dodatkowych wytycznych

4.3.1 W wytycznych ustalono zasady oceny, zgodnie z art. 101 Traktatu, problemów wynikających z ograniczeń wertykalnych w porozumieniach w sprawie sprzedaży i naprawy pojazdów silnikowych oraz dystrybucji części zapasowych. Wytyczne te stosują się bez uszczerbku dla ogólnych wytycznych dotyczących porozumień wertykalnych i stanowią ich uzupełnienie.

4.3.2 W celu interpretacji wytycznych Komisja weźmie również pod uwagę kodeks postępowania przedstawiony przez stowarzyszenia producentów samochodów ACEA i JAMA dotyczący niektórych sprawdzonych rozwiązań handlowych. Producenci pojazdów silnikowych zobowiązują się do ich stosowania, by w dobrej wierze wypełniać obowiązki zawarte

w umowie i odnoszące się do dystrybutorów i autoryzowanych warsztatów.

#### 4.3.3 Struktura wytycznych przedstawia się następująco:

— zakres stosowania rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych oraz związek z rozporządzeniem ogólnym w sprawie wyłączeń grupowych w przypadku porozumień wertykalnych;

— stosowanie przepisów uzupełniających rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych w sektorze pojazdów silnikowych;

— kwestia specyficznych ograniczeń: jednomarkowość i dystrybucja selektywna.

4.3.4 Nowym rozwiązaniem w przypadku jednomarkowości jest to, iż początek okresu pięcioletniego stanowi zarazem początek stosunków umownych między stronami, zamiast zastąpienia jednego dokumentu umownego innym, który dotyczy tego samego zagadnienia. Niemniej jednak daje się to wywnioskować z przypisu na stronie 9, a nie z samego tekstu wytycznych. Ze względu na znaczenie tej zmiany należałoby ją włączyć do głównego tekstu.

4.3.5 Wytyczne zawierają zobowiązania do niekonkutowania oraz ich konsekwencje zarówno negatywne (utrudnianie wejścia na rynek bądź rozwoju konkurujących dostawców), jak i pozytywne (przyczynianie się do rozwiązania problemu „pasażytowania”, wzmocnienie wizerunku marki i reputacji sieci dystrybucji).

4.3.6 W odniesieniu do dystrybucji selektywnej duże znaczenie ma dostęp niezależnych podmiotów do informacji technicznej oraz kwestia nadużywania gwarancji.

## 5. Uwagi

5.1 Od ponad dwudziestu lat sektor motoryzacyjny – samochody osobowe i pojazdy użytkowe – jest regulowany przez precyzyjne rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych.

5.2 W sprawozdaniu oceniającym przyjętym 31 maja 2008 r. Komisja dokonała oceny wpływu wyłączenia grupowego na praktykę stosowaną przez przemysł samochodowy. Publikacja sprawozdania spowodowała liczne komentarze ze strony zainteresowanych podmiotów, co stanowiło podstawę opracowanego przez służby Komisji sprawozdania z oceny skutków (SEC(2009) 1052, SEC(2009) 1053). W związku z tym zaleca się czytanie tych sprawozdań łącznie z komunikatem COM(2009) 388 wersja ostateczna.

5.3 Obecnie planuje się jednocześnie przegląd i przyjęcie nowego ogólnego wyłączenia grupowego, które od maja 2010 r. zastąpi obecnie obowiązujące rozporządzenie (WE) nr 2790/1999 z 22 grudnia 1999 r. W oparciu o zapis dotyczący przeglądu rozporządzenia (WE) nr 2790/1999 Komisja proponuje na początek trzy dodatkowe opcje dla sektora samochodowego:

— (ii) zastosowanie ogólnego wyłączenia grupowego w odniesieniu do porozumień wertykalnych; (iii) przyjęcie reguł odnoszących się do konkretnego sektora w formie wytycznych uzupełniających ogólne wyłączenie grupowe; (iv) przyjęcie rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych skupiającego się na ograniczeniach konkurencji na rynku posprzedażnym;

— następnie, wraz z projektem rozporządzenia i wytycznymi, planuje się przyjęcie rozporządzenia zawierającego przepisy odnoszące się do konkretnego sektora, którym towarzyszyć będą wytyczne.

5.4 Zakup pojazdu silnikowego, podobnie jak zakup własnego mieszkania, stanowi dla konsumentów europejskich nie tylko poważne obciążenie rodzinnego budżetu, lecz także najlepiej ilustruje znaczenie i poziom rozwoju rynku wewnętrznego. Na podstawie danych sektorowych szacuje się, że łączny koszt w okresie użytkowania pojazdu można podzielić na następujące części: 40 % środków jest przeznaczonych na jego zakup, 40 % na przeglądy i 20 % na ubezpieczenie.

5.5 Zasadniczy cel europejskich konsumentów, jeśli chodzi o konkurencję w sektorze motoryzacyjnym, można streścić w następujący sposób: chodzi o wybór miejsca, gdzie można jak najtaniej kupić samochód oraz w razie potrzeby jak najtaniej go naprawić, a także o większe bezpieczeństwo ruchu drogowego.

5.6 Chociaż z jednej strony zasadniczą kwestią jest istnienie ożywionego, konkurencyjnego i nadążającego za rozwojem technologicznym rynku, który obejmuje wszystkie podmioty gospodarcze sektora motoryzacyjnego, a zwłaszcza małe i średnie przedsiębiorstwa zajmujące się naprawami, to istotne są także zachęty kierowane do konsumentów.

5.7 Obecnie obowiązujące rozporządzenie (WE) nr 1400/2002 wprowadza kilka takich pozytywnych sygnałów, np. na mocy rozporządzenia gwarancja wydana przez producenta w jednym państwie członkowskim obowiązuje na takich samych warunkach we wszystkich państwach członkowskich; konsument z kartą gwarancyjną wypełnioną przez dystrybutora w innym państwie członkowskim już nie musi czekać, by gwarancja była respektowana w jego kraju pochodzenia, a ponadto dystrybutor lub warsztaty autoryzowane przez producentów, do których konsument wstawi swój samochód, nie mogą już pobierać dodatkowych opłat ani żądać dodatkowych dokumentów.

5.8 Mimo to utrzymują się trudności związane z odsprzedają nowych pojazdów przez pośredników, nakładaniem przez dostawców wymogów na swoich dystrybutorów, zwłaszcza związanych z „tożsamością marki”, ze swobodą dokonywania zakupu u innych autoryzowanych dystrybutorów lub importerów krajowych oraz pośrednimi ograniczeniami krzyżowych dostaw pojazdów między autoryzowanymi dystrybutorami.

5.9 Komisja ściśle monitorowała stosowanie rozporządzenia (WE) nr 1400/2002, co znalazło odzwierciedlenie np. w czterech decyzjach przyjętych we wrześniu 2007 r., które zawierają istotne wytyczne dla sektora w zakresie dostępu do

informacji (sprawa Comp/39.139-143 z udziałem przedsiębiorstwa DaimlerChrysler, Fiata, Toyoty i Opla) <sup>(8)</sup>.

5.10 Osiem lat po przyjęciu rozporządzenia (WE) nr 1400/2002 wskaźniki gospodarcze potwierdzają, że poziom konkurencji na odnośnych rynkach, który był przyczyną podjęcia przez Komisję decyzji o surowszym podejściu do wyłączeń grupowych, znacznie się poprawił.

5.11 Te dynamiczne i złożone warunki konkurencji charakteryzują się przede wszystkim spadkiem cen realnych nowych pojazdów silnikowych, wchodzeniem na rynek nowych marek, wahaniami udziału w rynku marek konkurencyjnych, umiarkowaną i malejącą koncentracją oraz większymi możliwościami wyboru dla konsumentów w poszczególnych porównywalnych segmentach rynku. Niemniej jednak w ramach rynku wewnętrznego nadal utrzymuje się zróżnicowanie rynków krajowych, zwłaszcza w nowych państwach członkowskich, w których funkcjonuje bardziej rozwinięty rynek pojazdów używanych i niezależnych warsztatów.

5.12 Przeszkody dla większej konkurencji, ewidentnie niekorzystne dla konsumentów, dotyczą przede wszystkim dostępu niezależnych warsztatów do części zamiennych i informacji technicznej. Podrabianie i piractwo części zamiennych nadal budzą obawy sektora, w niektórych przypadkach ze względu na niską jakość, a w innych ze względu na zagrożenia dla bezpieczeństwa drogowego, jakie może powodować stosowanie tego rodzaju części.

5.13 Propozycje Komisji dotyczące przyszłych ram prawnych w zakresie konkurencji znajdujących zastosowanie w sektorze pojazdów silnikowych są zgodne z tym podejściem i polityką egzekwowania prawa. W tym kontekście EKES przypomina o swoich wcześniejszych opiniach, w których wyraził poparcie dla działań Komisji dotyczących pozwów zbiorowych, zarówno ogólnych, jak i związanych z naruszeniem reguł konkurencji.

## 6. Uwagi szczególne

6.1 EKES uważa, że opcja Komisji dotycząca propozycji konkretnego rozporządzenia i wytycznych jest wyważona, gdyż uwzględnia ewentualne konsekwencje gospodarcze, wpływ na małe i średnie przedsiębiorstwa, które stanowią dużą część rynku usług naprawy, przeglądów oraz dystrybucji części zamiennych, a także potencjalne oddziaływanie społeczne, oddziaływanie na środowisko i na bezpieczeństwo ruchu drogowego.

EKES pragnie zwrócić uwagę na następujące aspekty przedstawionego wniosku:

**6.2 Specjalny system dotyczący sektora motoryzacyjnego uzupełniający rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych.** EKES zauważa, że dodatkowe wytyczne zaproponowane przez Komisję dla sektora motoryzacyjnego powinny być odczytywane jako część i uzupełnienie wytycznych dotyczących ograniczeń wertykalnych (zob. punkt I, 1(i) wytycznych), które nie zostały jeszcze przedstawione, co oczywiście zagraża niezależnej i odrębnej ocenie tych pierwszych.

<sup>(8)</sup> Dz.U. C 66 z 22.3.2007, s. 18.

6.3 **Wejście w życie nowego systemu.** Projekt rozporządzenia przewiduje wejście w życie dwóch systemów, w zależności od rynku, który mają one objąć. System dotyczący części zamiennych, napraw i przeglądów ma wejść życie niezwłocznie z dniem 1 czerwca 2010 r., zaś drugi system dotyczący kupna i sprzedaży nowych pojazdów ma przedłużyć stosowanie rozporządzenia 1400/2002 do 31 maja 2013 r.

6.3.1 Chociaż EKES uznaje, że na pierwszym z tych rynków występuje obecnie niższy poziom konkurencji, którą należy stymulować, istnienie dwóch odrębnych systemów może wywoływać problemy, gdyż umowy zawierane między dilerami a dystrybutorami często zawierają oba elementy.

6.3.2 Zachowując poszanowanie interesów klienta w obliczu szybkich zmian w rozwoju konkurencji na rynku części zamiennych, napraw i przeglądów, EKES uznaje, że można by wprowadzić zasadę przejściową, aby zapobiec powstawaniu dodatkowych przeszkód dla renowacji umów między dystrybutorami a dilerami w świetle nowych przepisów.

6.3.3 EKES wzywa Komisję Europejską do wdrożenia w całości nowego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych od 1 czerwca 2010 r. i zapewnienia dwuletniego okresu przejściowego dla rynku pierwotnego, aby przystosować istniejące umowy dystrybucyjne do nowych przepisów.

6.3.4 Należy przypomnieć, że producenci mogą rozwiązać umowę z dwuletnim okresem wypowiedzenia. Oznacza to, że dilerzy, którzy dokonali danego wyboru i odpowiednich inwestycji na podstawie obecnego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych musieliby czekać z podpisaniem nowych umów dystrybucyjnych do czerwca 2013 r., chyba że producenci i dilerzy otrzymają zezwolenie na wcześniejsze dostosowanie umów, jeżeli uznają to za konieczne w świetle nowych zasad i możliwych zmian warunków rynkowych.

6.3.5 Stosowanie nowego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych do rynku pierwotnego od 1 czerwca 2010 r. miałyby dodatkową zaletę, gdyż w tym terminie wejście w życie nowego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych oraz wytyczne dotyczące rynku posprzedażnego.

6.3.6 Zważywszy, że znaczna większość dilerów zajmuje się również usługami posprzedażnymi, łatwiej można zrozumieć, dlaczego EKES opowiada się za stosowaniem nowego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych jednocześnie na rynku pierwotnym i wtórnym. Ta opcja zapewni uproszczenie, elastyczność oraz, co równie ważne, niższe koszty transakcyjne.

#### 6.4 Jednomarkowość

Zgodnie z wytycznymi (punkt 25 i przypis 9), po wejściu w życie nowego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych producenci nie mogą uwzględniać obowiązku jednomarkowości w nowych umowach z obecnymi dilerami. Zważywszy że przytłaczająca większość producentów utrzyma sieć dystrybucji w nadchodzących latach, ta decyzja praktycznie zlikwidowałaby jednomarkowość. To ograniczenie jest nie tylko sprzeczne z sugestią EKES-u (patrz uwaga 1 powyżej), lecz także z nowym ogólnym rozporządzeniem w sprawie wyłączeń

grupowych (28 lipca 2009 r.), w którym nie przewiduje się limitów dla umów o jednomarkowości.

#### 6.5 Samochody i pojazdy użytkowe

Podobnie jak w obowiązującym rozporządzeniu, Komisja także obecnie traktuje na równi samochody i pojazdy użytkowe, podczas gdy te pierwsze są towarami konsumpcyjnymi, zaś te drugie towarami inwestycyjnymi, którymi obraca się pomiędzy podmiotami gospodarczymi (B2B), przy czym klient kupuje nie tylko pojazd, lecz także pakiet, w którym usługi są głównym aspektem decydującym o wyborze; celem jest tu jak najszerze korzystanie z pojazdów użytkowych, tak jak ma to miejsce w przypadku traktorów rolniczych i sprzętu budowlanego. Takie różnice rynkowe oznaczają, że nawet aspekty związane z konkurencją nie są takie same dla obu rodzajów produktów.

6.5.1 W istocie sektor pojazdów użytkowych, zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym, nie spotkał się z żadnymi problemami w zakresie konkurencji ani z krytyką ze strony użytkowników końcowych, a jest to rynek wysoce konkurencyjny o tradycyjnie wysokim udziale niezależnych dostawców części zamiennych.

6.5.2 Dlatego też EKES uważa, że umowy dotyczące pojazdów użytkowych powinny być regulowane ogólnym rozporządzeniem w sprawie wyłączeń grupowych, także w odniesieniu do rynku posprzedażnego, podobnie jak w przypadku traktorów i sprzętu budowlanego.

#### 6.6 Dostawa części zamiennych

6.6.1 Artykuł 5b) projektu rozporządzenia przewiduje, że „wyłączenie nie ma zastosowania do ograniczenia uzgodnionego między dostawcą części zamiennych, narzędzi naprawczych lub diagnostycznych lub innego sprzętu oraz producentem pojazdów silnikowych – możliwości dostawcy w zakresie sprzedaży tych towarów lub usług autoryzowanym lub niezależnym dystrybutorom, autoryzowanym lub niezależnym warsztatom lub ostatecznym użytkownikom”.

6.6.2 Sformułowanie tego ograniczenia nie wydaje się dostosowane do celu Komisji.

6.6.3 W praktyce klauzula dotycząca zakupu części zawarta w obecnym rozporządzeniu w sprawie wyłączeń grupowych uniemożliwia producentom pojazdów obligowanie nabywców do kupowania więcej niż 30 % dostaw od nich. W wyniku tego dywersyfikacja dostaw do sieci powoduje spadek cen. Mimo że producenci pojazdów posiadają nadal ponad 30 % udziału w dostawach, można to przypisać wprowadzonym

przez producentów systemom celów, premii i rabatów. Ta sytuacja świadczy o presji konkurencyjnej, którą wywierają producenci części na producentów pojazdów.

6.6.4 Jednakże w proponowanym art. 5b) nie ma wzmianki o wartości procentowej, powyżej której dystrybutorzy lub warsztaty nie byłyby zobowiązane do pozyskiwania dostaw od producenta pojazdów (tak jak w obecnej klauzuli 30 %).

6.6.5 Ponadto stwierdza się, że producenci części muszą być w stanie zaopatrywać autoryzowane warsztaty. Jednakże będzie to nadal możliwość czysto teoretyczna, jeżeli producenci będą w dalszym ciągu mogli narzucić wyłączne lub praktycznie wyłączne dostawy od swoich sieci części zamiennych.

#### 6.7 Gwarancje

Na zakończenie EKES podkreśla stanowisko Komisji dotyczące gwarancji dla pojazdów silnikowych. Zważywszy na bezpośrednią odpowiedzialność producenta za właściwe funkcjonowanie pojazdów i naprawę usterek, Komisja przewiduje, że obowiązek nałożony na warsztaty dotyczący korzystania podczas okresu gwarancji prawnej jedynie z części zamiennych dostarczonych przez producenta pojazdu stanowi wyłączenie. EKES uważa, że stanowisko to można przyjąć, lecz nie może ono całkowicie uniemożliwiać konsumentom korzystania z usług niezależnych warsztatów w kwestiach dotyczących regularnego przeglądu pojazdów, ponieważ mogłoby to ograniczyć prawa konsumentów do korzystania z wysokiej jakości dóbr oraz związanych z nimi gwarancji.

Bruksela, 18 marca 2010 r.

Przewodniczący  
Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego  
Mario SEPI

---