

*Dagmara Końska**

Wpływ rozporządzeń Komisji Europejskiej na sektor samochodowy w Unii Europejskiej

1. Wprowadzenie

Unijny rynek motoryzacyjny podlegał w ciągu ostatnich 30 lat wielu przemianom, których głównym celem była ochrona zarówno konsumenta, jak i dystrybutorów, a także podniesienie konkurencyjności oferowanych samochodów i części zamiennych. Najnowsze i najdalej idące zmiany w tej branży niosą za sobą rozporządzenie Komisji Europejskiej 1400/2002 oraz rozporządzenie 1/2003. Rewolucjonizują one rynek samochodowy w wielu aspektach. Celem tego artykułu jest przedstawienie ewolucji w branży motoryzacyjnej oraz konsekwencji, które niosą za sobą nowe regulacje prawne.

1.1. Obowiązujące normy prawne i ich stosunek do siebie

Wpływ na unijny rynek samochodowy mają regulacje art. 81 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (zwanego dalej Traktatem), jak również rozporządzenia Komisji Europejskiej 1400/2002 i 1/2003. Od 1 maja 2004 r. obowiązują one również w Polsce. Analizując rynek motoryzacyjny w Polsce należy wziąć pod uwagę także ustawę o ochronie konkurencji i konsumentów z 15 grudnia 2000 r.¹ oraz rozporządzenie Rady Ministrów z 28 stycznia 2003 r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych w sektorze pojazdów samochodowych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję.

Rozporządzenie 1400/02 stanowi tzw. wyłączenie grupowe (*block exemption*) dla sektora samochodowego i musi być rozpatrywane w świetle art. 81, ust. 3 Traktatu. Dotyczy ono porozumień wertykalnych w sektorze samochodowym,

* **Dagmara Końska** – absolwentka wydziałów prawa na uniwersytetach w Passau i Bonn; pracownica kancelarii adwokackiej Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP w Kolonii.

¹ Dz. U., nr 122/2000, poz. 1319.

tzn. takich, które zawierane zostają pomiędzy przedsiębiorstwami znajdującymi się na różnych szczeblach dystrybucji (np. między producentem aut a dealerm hurtowym). Umowy takie zawierają zwykle liczne ograniczenia konkurencji i dlatego z reguły podlegają przepisowi art. 81, ust. 1 Traktatu, który konstytuuje zakaz praktyk, mogących ograniczyć handel między państwami członkowskimi UE. Skutek prawny reguluje art. 81, ust. 2 Traktatu – porozumienia takie nie mają mocy prawnej. Wyjątki od tej reguły wymienia natomiast art. 81, ust. 3 Traktatu. Przewiduje on, iż określone porozumienia ograniczające konkurencję mogą nieść za sobą większe korzyści dla gospodarki i konsumentów niż szkody dla konkurencji na rynku europejskim, jeśli wypełniają przesłanki określone w wyżej wymienionej regulacji. W związku z tym Komisja została upoważniona do uchwalenia rozporządzeń, bazujących na przesłankach zawartych w ust. 3 art. 81 Traktatu i konkretyzujących je. Rozporządzenia te zawierają wyłączenia od zakazu ustanowionego w ust. 1 art. 81 Traktatu.

Porozumienia wertykalne ograniczające konkurencję zostały wyłączone spod zakazu wymienionego w art. 81, ust. 1 Traktatu przez rozporządzenia Komisji Europejskiej² 2790/1999 oraz 1400/02. Pierwsza z wymienionych regulacji zawiera ogólne zasady odnoszące się do porozumień wertykalnych wszystkich branż. Art. 2, ust. 5 tego rozporządzenia stwierdza jednakże, że nie ma ono mocy obowiązującej, gdy istnieje *lex specialis* w odniesieniu do danego sektora. W związku ze specyfiką sektora motoryzacyjnego Komisja Europejska uznała rozporządzenie 2790/1999 za niewystarczające³ i uchwaliła nową regulację, która opiera się wprawdzie na tym rozporządzeniu, ale przewiduje liczne odstępstwa, które uwarunkowane są cechami szczególnymi wyróżniającymi branżę motoryzacyjną. Wiele przepisów nowego rozporządzenia może być w związku z tym interpretowanych zgodnie z rozporządzeniem 2790/1999 jako *lex generalis*.

Pozostaje pytanie, jaki jest stosunek pomiędzy przepisami prawa europejskiego odnoszącymi się do prawa konkurencji, a wspomnianymi wyżej polskimi normami? Art. 249, ust. 2 Traktatu stwierdza, że rozporządzenia organów Wspólnoty obowiązują bezpośrednio we wszystkich państwach członkowskich. Europejski Trybunał Sprawiedliwości uznający zasadę *effet utile* i wychodzący z założenia, że system prawa wspólnotowego jest samodzielnym porządkiem prawnym, postanowił, że ma on pierwszeństwo przed normami obowiązującymi

² Istnieją również inne wyłączenia grupowe dla porozumień wertykalnych, które obowiązują w sektorach nie omawianych w tym artykule.

³ Komisja Europejska postanowiła nie przedłużać obowiązywania rozporządzenia 1475/1995, które regulowało porozumienia wertykalne w sektorze samochodowym przed wejściem w życie rozporządzenia 2790/1999 i wygasło z dniem 30 września 2002 r.

w poszczególnych państwach Wspólnoty.⁴ Z tego względu należy przyjąć, że art. 81 Traktatu i rozporządzenie 1400/02 Komisji Europejskiej obowiązują w Polsce w pierwszej kolejności pod warunkiem, że porozumienia wertykalne w sektorze pojazdów samochodowych mają wpływ na handel między państwami UE. W praktyce nie ma to jednak wielkiego znaczenia, gdyż ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów wzorowana była na art. 81 Traktatu, a rozporządzenie Rady Ministrów o porozumieniach wertykalnych w sektorze samochodowym opiera się na rozporządzeniu 1400/02.

1.2. Obszar obowiązywania przepisów dla sektora samochodowego

Poprzedzając dalsze rozważania należy w pierwszej kolejności ustalić obszar obowiązywania nowych regulacji.

Sektor samochodowy obejmuje zarówno nowe pojazdy mechaniczne, jak i ich obsługę. Art. 1, lit. n definiuje pojazdy samochodowe jako pojazdy poruszające się za pomocą napędu własnego, posiadające przynajmniej trzy koła, przeznaczone do ruchu na drogach publicznych.

Nowością jest, że wyłączenie grupowe dotyczy również porozumień wertykalnych odnoszących się do części zamiennych, takich jak środki smarne i płyny eksploatacyjne, które były wcześniej objęte przepisami rozporządzenia 2790/1999. Przedmiotem wyłączenia są zgodnie z art. 3, ust. 2, lit. b również porozumienia dodatkowe, których celem jest przekazanie praw własności intelektualnej i przemysłowej, koniecznych do dystrybucji wyżej wymienionych produktów lub do świadczenia usług serwisowych. Wspomnieć należy wreszcie, że rozporządzenie 1400/2002 zezwala producentom na tzw. dwutorową dystrybucję, czyli na utworzenie sieci dystrybucji składającej się z autoryzowanych, lecz samodzielnych dealerów i równoległe rozprowadzanie produktów poprzez własne punkty dystrybucji. Nie jest to oczywiste, gdyż producent i dealer znajdują się w tym przypadku na tym samym szczeblu łańcucha dystrybucji i trudno jest wtedy uznać umowę zawartą między nimi jako porozumienie wertykalne. Jednakże art. 3, ust. 3 rozporządzenia rozciąga obszar obowiązywania ustawy na systemy dystrybucji mieszanej pod warunkiem, że dealer nie jest równocześnie producentem.

Pod względem terytorialnym rozporządzenie 1400/2002 obowiązuje we wszystkich 25 krajach Wspólnoty. Ponadto miejscowy obszar obowiązywania obejmuje także kraje Europejskiego Obszaru Gospodarczego, czyli Norwegię, Islandię i Liechtenstein.

⁴ Orzeczenie Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości z 15.07.1964 r. w sprawie Costa przeciwko E.N.E.L. (Sgl - *Sammlung der Rechtsprechung des Gerichtshofes* 1964, s.1251) omówione przez G.Hirscha w: „*Neue Juristische Wochenschrift*”, no. 25/2000, s.1817.

Art. 12, ust. 3 przewiduje, że rozporządzenie traci moc obowiązującą z dniem 31 maja 2010 r. Komisja Europejska ma jednak prawo przedłużyć czasowy wymiar obowiązywania ustawy.

1.3. Historia rozporządzenia 1400/02 Komisji Europejskiej

Obowiązywanie art. 81, ust. 3 Traktatu w sektorze samochodowym było po raz pierwszy przedmiotem prac Komisji Europejskiej w roku 1972, kiedy to Komisja weryfikowała systemy dystrybucji takich marek jak Peugeot i Citroen. Jako wiodące jest jednakże uznawane postanowienie z 13 grudnia 1974 r., odnoszące się do dystrybucji samochodów marki BMW i zawierające indywidualną decyzję o niestwierdzeniu stosowania praktyki ograniczającej konkurencję według art. 81, ust. 3 Traktatu.⁵ W swym postanowieniu Komisja Europejska ustaliła po raz pierwszy zasady obowiązujące dla porozumień wertykalnych w selektywnych systemach dystrybucji. Ze względu na fakt, że postanowienie to zawierało bardzo szczegółowe rozważania odnośnie do poszczególnych klauzul we wzorcowej umowie z dealerami BMW, Komisja Europejska uznała, że wszyscy inni producenci aut dopasują swe umowy zgodnie z przedstawionymi standardami. Tak się jednak nie stało. Dystrybutorzy aut nadal starali się o zwolnienia indywidualne dla swych systemów dystrybucji, co doprowadziło pod koniec lat 70. do nadmiernego obciążenia Komisji Europejskiej wnioskami.

Taki stan rzeczy zmusił Komisję do ustanowienia zwolnienia grupowego dla branży samochodowej. Rozporządzenie 123/1985⁶ stanowiło przez 10 lat podstawę porozumień między dostawcą a dystrybutorem we Wspólnocie Europejskiej. Zawierało ono częściowo zasady określone w postanowieniu dotyczącym BMW. Typowe dla branży samochodowej było w ciągu tych lat wyłączne prawo dealera do dystrybucji nowych aut na terenie, który został mu przydzielony w umowie z dystrybutorem. Ponadto dealerzy zobowiązani byli do dystrybucji aut wyłącznie jednej marki. Rozporządzenie 123/1985 przestało obowiązywać z dniem 1 października 1995 r. Komisja Europejska nie zdecydowała się przedłużyć okresu obowiązywania ze względu na fakt, że jego cele nie zostały osiągnięte. Nie przyczyniło się ono bowiem w dostatecznym stopniu do otwarcia rynków narodowych. Zastąpiło je rozporządzenie 1475/1995, powtarzając jego główne zasady i strukturę. Zawierało jednakże znacznie bardziej skomplikowane i szczegółowe sformułowania, które niwelowały inicjatywę stron postanowień wertykalnych przy ustalaniu poszczególnych punktów umowy. W odróżnieniu od rozporządzenia 123/1985 nowe regulacje nie zezwalały na nakładanie na dealerów obowiązku dystrybucji jednej tylko marki

⁵ O.J., L 29/1, 1975.

⁶ O.J., L 15/16, 1985.

aut. Ponadto rozporządzenie 1475/1995 zawierało dalej idące przepisy chroniące rynek zbytu dealera oraz unowocześnione zasady wypowiedzenia umowy. Po siedmiu latach obowiązywania rozporządzenia Komisja Europejska nie zdecydowała się przedłużyć ponownie okresu jego obowiązywania.

Reformy nie zaspokoiły pokładanych w nich nadziei. Jeden z producentów samochodów zdołał w tym czasie wykorzystać różnice w cenach aut w Europie na niekorzyść konsumentów i „odgrodzić” od siebie poszczególne rynki krajowe. Dealerów w krajach o niższych cenach aut obowiązywał zakaz sprzedawania ich klientom z krajów o cenach wyższych. W odpowiedzi na takie praktyki Komisja Europejska wymierzyła karę w rekordowej wysokości 102 milionów euro.⁷ Grzywnami ukarano także kilku innych producentów aut, którzy dopuścili się podobnych praktyk. W raporcie Komisji Europejskiej opisującym funkcjonowanie rozporządzenia 1475/1995 stwierdzono, że doprowadziło ono do sytuacji wybierania przez wszystkich dystrybutorów takiego samego systemu dystrybucji, co nie było celem ustawodawcy. Ponadto rozporządzenie nie przyczyniło się do wzrostu handlu autami pomiędzy krajami Wspólnoty, co więcej, ograniczało innowacyjne metody dystrybucji jak na przykład użycie Internetu. Niesatysfakcjonujący okazał się również handel częściami zamiennymi. Okazało się bowiem, że dealerzy zaopatrują się w nie niemal wyłącznie u producentów pojazdów, którzy wytwarzają jedynie około 20% części zamiennych.

Uchwalenie nowego rozporządzenia poprzedziła debata nad kilkoma zaprezentowanymi projektami. Kompromis osiągnięto wreszcie 17 lipca 2002 r. Dyrekcja Generalna ds. Konkurencji opracowała broszurę informacyjną do nowego rozporządzenia, komentującą i wyjaśniającą większość przepisów. Chociaż broszura ta nie jest prawnie obowiązująca, to w praktyce jednak zarówno sądy krajowe, jak i Komisja Europejska opierają na niej interpretacje nowych przepisów.

2. Główne różnice w porównaniu z poprzednimi regulacjami prawnymi

Nowe rozporządzenie wprowadziło w porównaniu z rozporządzeniami: 123/1985, 1475/1995 i 2790/1999 znacznie bardziej zaostrzone regulacje prawne. Ma to na celu usunięcie niedociągnięć poprzednich ustaw, a zarazem zwiększenie konkurencyjności europejskich rynków aut m.in. poprzez zniwelowanie różnic w ich cenach. Kolejnym zamierzeniem nowej regulacji jest zapewnienie lepszej ochrony i zwiększenie niezależności dealerów. Nowa regulacja przewiduje m.in.

⁷ Postanowienie Komisji Europejskiej z 28.01.1998 r. (O.J., L 124/60, 1998).

długie terminy wypowiedzenia umowy przez dostawcę oraz obowiązek użycia formy pisemnej, z podaniem jednoznacznych, obiektywnych i transparentnych powodów wystarczająco uzasadniających takie postępowanie. Kolejnym celem regulacji jest ochrona praw konsumenta wynikających z wolności rynkowych, gwarantowanych przez Traktat m.in. w art. 28.

2.1. Zniesienie połączenia między selektywnym i wyłącznym systemem dystrybucji

Wielką nowością na europejskim rynku samochodowym jest zakaz łączenia systemu selektywnego z wyłącznym systemem dystrybucji. Poprzednie regulacje nakazywały taką kombinację. Zgodnie z rozporządzeniem 1400/02, dostawcy aut muszą się zdecydować na jeden z wymienionych systemów, co ma wzmocnić konkurencję pomiędzy dostawcami. Selektywny system dystrybucji charakteryzuje się, zgodnie z definicją w art. 1, ust. 1, lit. f rozporządzenia tym, że do systemu dopuszczani są wyłącznie dystrybutorzy i warsztaty, spełniający ustalone przez dostawcę kryteria. Obydwie strony porozumienia wertykalnego zobowiązują się sprzedawać produkty będące przedmiotem umowy jedynie autoryzowanym dystrybutorom i warsztatom.

W odróżnieniu od selektywnych systemów dystrybucji rozporządzenie nie definiuje, ani też bezpośrednio nie wspomina wyłącznego systemu dystrybucji. W art. 4, ust. 1, lit. b oraz i jest jedynie mowa o wyłącznym obszarze zbytu. Rozporządzenie wyłącza spod zakazu w art. 81, ust. 1 Traktatu porozumienia wertykalne, na mocy których dealerowi przydzielony zostaje wyłączny obszar zbytu, w ramach którego ma on wyłączne prawo do aktywnej sprzedaży nowych pojazdów mechanicznych. Pojęcie „wyłączny system dystrybucji” pojawiło się za to w broszurze informacyjnej do rozporządzenia, gdzie zostało bliżej wyjaśnione.

Wyłączny system dystrybucji charakteryzuje się porozumieniami zawierającymi zobowiązania wyłącznej sprzedaży. Podstawową różnicą pomiędzy selektywnym a wyłącznym systemem dystrybucji jest obszar ochronny przydzielony jedynie dystrybutorom i warsztatom wyłącznym. Ponadto, w odróżnieniu od selektywnych systemów, sieć dystrybucji nie jest zamknięta i dostępna wyłącznie autoryzowanym dealerom. Dealerzy systemów wyłącznych mają prawo sprzedawać auta lub części zamienne także niezależnym dystrybutorom.

Wynikiem takich rozwiązań prawnych jest zmniejszenie możliwości producentów aut w zakresie wpływania przez nich na ich systemy zbytu. Jeśli bowiem zdecydują się oni na system selektywny, tracą prawo przydzielania wyłącznych obszarów sprzedaży i nie mogą regulować zagęszczenia swojej sieci punktów sprzedaży. Wybierając system wyłączny dostawcy tracą z kolei możliwość selekcionowania sprzedawców na niższych szczeblach dystrybucji,

przez co powstawać mogą równoległe kanały zbytu, również na obszarach, które zostały przydzielone wyłącznie poszczególnym autoryzowanym sprzedawcom.

Analizując korzyści i wady obu systemów można dojść do wniosku, że zamierzona przez Komisję Europejską wolność wyboru pomiędzy wspomnianymi systemami dystrybucji w rzeczywistości nie istnieje. Znacznie korzystniejsza jest bowiem dystrybucja selektywna, gdyż ochrona obszarowa w ramach systemu dystrybucji wyłącznej okazuje się być bardzo względna. Do takiego też wniosku doszła większość dostawców aut w Europie. Jedynie producent aut Suzuki zdecydował się na system wyłączny.

Takie rozwiązanie prawne niekoniecznie musi gwarantować optymalne zaopatrzenie konsumenta w auta, części zamienne lub usługi serwisowe. Dystrybutor wybierający system wyłączny nie jest w stanie zapewnić istnienia punktów sprzedaży lub serwisu na obszarach biedniejszych. Prowadzi to w efekcie końcowym do nieoptymalnego wykorzystania potencjału rynkowego.

2.2. Zniesienie obowiązku prowadzenia stacji serwisowych przez dystrybutorów

W odróżnieniu od uregulowań zawartych w rozporządzeniu 1475/1995, dostawcy nie mają prawa zobowiązywać swych dealerów do równoczesnego prowadzenia stacji serwisowych. W przypadku rezygnacji dealera z prowadzenia punktu usługowego, może on być natomiast zobowiązany do zawarcia umowy z autoryzowaną stacją serwisową, która świadczyć będzie usługi odnośnie aut sprzedawanych przez danego dealera. Aby sytuacja była jasna również dla kupującego, producent może wymagać przedstawienia klientowi nazwy i dokładnego adresu najbliższego autoryzowanego punktu serwisowego, zanim jeszcze umowa dojdzie do skutku.

Takie rozwiązanie prawne gwarantuje dealerom znacznie więcej swobody w organizowaniu swego przedsiębiorstwa. Mogą oni się wyspecjalizować wyłącznie w zbycie aut lub części zamiennych, co może się okazać atrakcyjną alternatywą dla sprzedawców oferujących kilka marek równocześnie. Z drugiej strony niezaprzeczalny jest fakt, że największe zyski przynosi dealerom właśnie obsługa sprzedanych aut. Dlatego też już w najbliższym czasie okaże się, czy zmiana ta znajdzie odzwierciedlenie w faktycznej sytuacji na rynku aut.

2.3. Udziały w rynku

Jednym z podstawowych warunków, jakie muszą być spełnione, by system dystrybucji mógł czerpać korzyści ze zwolnienia grupowego, jest nieprzekroczenie przez dostawcę pewnego progu udziału w rynku. W porównaniu z rozporządzeniami 123/1985 i 1475/1995 jest to nowość, która wzorowana jest

na regulacjach dokonanych w rozporządzeniu 2790/1999. Art. 3 rozporządzenia 1400/2002 dopuszcza 30% udziału w rynku. Tylko w przypadku porozumień tworzących systemy dystrybucji selektywnej ilościowej udział ten nie może przekraczać 40%. Wyjątek stanowią porozumienia tworzące systemy dystrybucji selektywnej jakościowej. Wysokość udziału nie ma w tym przypadku wpływu na dopuszczalność wyłączenia. (Różnice pomiędzy wspomnianymi rodzajami dystrybucji selektywnej zostaną omówione w punkcie 3 niniejszego artykułu.)

Należy ponadto zauważyć, że w pewnych przypadkach systemy dystrybucji nie wymagają zwolnienia grupowego, gdyż nie można ich uznać za tzw. odczuwalne ograniczenia konkurencji, wymagane przez orzecznictwo Europejskiego Sądu Najwyższego w ramach art. 81, ust. 1 Traktatu.⁸ Decyzja *de minimis* Komisji Europejskiej⁹ stwierdza, iż pominać należy ewentualne ograniczenia konkurencji, spowodowane przez umowy stron, których pozycja na rynku jest słaba, czyli ich udział nie przekracza 5%.¹⁰ Warunkiem jest jednak, że porozumienie nie zawiera klauzul niedozwolonych z art. 4 rozporządzenia 1400/2002.

Problemem może okazać się obliczenie rzeczywistego udziału danego dostawcy w rynku. Nasuwa się pytanie, czy Wspólnota może być uznana za jeden ogólny rynek zbytu czy też należy wyjść z założenia, że nadal istnieją rynki narodowe? Europejski Trybunał Sprawiedliwości i Komisja Europejska twierdzą, że decydującym czynnikiem jest możliwość zastąpienia porównywalnych ze sobą produktów z punktu widzenia konsumenta.¹¹ Dziś kupno auta lub części zamiennych w innym kraju Unii nie jest jeszcze alternatywą, którą bierze pod uwagę przeciętny mieszkaniec UE. Wprawdzie jest to teoretycznie możliwe, ale oprócz odległości, jaką często należałoby przebyć, pojawiają się problemy np. natury komunikacyjno-językowej. Ani dystrybucja aut przez Internet, ani przez sieć pośredników sprowadzających auta z innych krajów nie zostały jeszcze wystarczająco rozwinięte, aby pokonać wymienione bariery.

2.4. Dystrybucja multibrandowa

Rozporządzenie 1400/02 ułatwia dystrybutorom pod wieloma względami wprowadzenie tzw. dystrybucji multibrandowej, czyli równoległe prowadzenie sprzedaży dwóch lub więcej marek samochodów. Tego rodzaju dystrybucję

⁸ Orzeczenie Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości z 24.10.1995 r. w sprawie *Bundeskartellamt przeciwko Volkswagen i VAG Leasing* (Sgl., 1/1995, s.3477).

⁹ O.J., C 368, 13/2001.

¹⁰ Decyzja dopuszcza udział w wysokości 5%, jeśli na rynku dominują sieci składające się z podobnych porozumień wertykalnych. Z taką sytuacją mamy do czynienia w sektorze samochodowym. W przeciwnym wypadku obowiązują 10% i 15% progi udziału w rynku w zależności od tego, czy strony porozumienia wertykalnego konkurują ze sobą.

¹¹ Decyzja Komisji Europejskiej z 09.12.1997 r. (O.J., C 372, 5/1997).

umożliwiała już wprawdzie teoretycznie poprzednia regulacja dla sektora pojazdów mechanicznych, jednakże pozwalała ona zobowiązać dealerów do prezentacji poszczególnych marek aut w oddzielnych pomieszczeniach. Ponadto sprzedaż każdej marki musiała być prowadzona w ramach samodzielnej działalności gospodarczej. Te przeszkody spowodowały w efekcie końcowym nieopłacalność takiej formy zbytu. Tak więc niewielu dystrybutorów zdecydowało się na jej wprowadzenie.

Nowe rozporządzenie przewiduje natomiast w art. 1, ust. 1, lit. b jedynie obowiązek dystrybucji poszczególnych marek w różnych częściach tego samego salonu tak, aby nie dochodziło do pomyłki co do marki aut różnych producentów. Ponadto ustawa nie zezwala na nakładanie na dealera obowiązku posiadania personelu wyspecjalizowanego w sprzedaży wyłącznie jednej marki aut, chyba że dostawca pokryje wszystkie związane z tym dodatkowe koszty.

Wzmocnieniu dystrybucji multibrandowej służyć ma też rozszerzenie klauzul niedozwolonych o stwierdzenie, że rozporządzenie nie wyłącza porozumień, w których dostawca uzależnia udzielanie rabatów lub innych korzyści materialnych od oferowania wyłącznie jego marki.

Jak do tej pory trudno jest wyciągnąć daleko idące wnioski, czy dystrybucja multibrandowa przyjmie się w Europie.

2.5. Zniesienie klauzul dozwolonych, tzw. białych

Jako jedną z wad rozporządzenia 1475/1995 uznano jej nakazujący charakter. Z tego również względu zniesiono w rozporządzeniu 1400/2002 klauzule dozwolone, inaczej zwane białymi. Nowa regulacja zawiera jedynie klauzule niedozwolone w art. 4 i 5. Klauzule, o których mowa w art. 4 (*hardcore restrictions*) mają dalej idące skutki prawne niż klauzule wymienione w art. 5. Niezgodność porozumienia wertykalnego z art. 4 rozporządzenia prowadzi do nieważności całej umowy. Tymczasem art. 5 przewiduje jedynie nieważność klauzuli, która wypełnia jego przesłanki i nie ma wpływu na ważność całego porozumienia. W efekcie takiej regulacji zgodne z europejskim prawem konkurencji są w zasadzie wszystkie klauzule w sektorze samochodowym, które nie zostały wymienione w rozporządzeniu. Zasada ta mogła być jednak zniesiona poprzez wejście w życie rozporządzenia 1/2003 (o czym będzie mowa w punkcie 6).

Zniesienie klauzul dozwolonych przyniosło więcej swobody w kształtowaniu stosunków prawnych. Jednakże istnieje obawa, że przysporzy to korzyści jedynie producentom i innym dostawcom, którzy mogą sobie pozwolić na pełną obsługę prawną.

3. Rodzaje systemów dystrybucji

Nowe rozporządzenie umożliwia liczne formy zbytu, które mogą być stosowane na wszystkich szczeblach dystrybucji. Dostawca decydując się na jedną z form w odniesieniu do konkretnego kraju, umowy czy przedmiotu umowy, nie wyklucza możliwości zastosowania innej formy dystrybucji w odniesieniu do innego kraju, umowy czy przedmiotu umowy. Poniżej przedstawione zostaną najważniejsze z dostępnych form. (Pominięta zostanie jedynie dystrybucja wyłączna omówiona już szczegółowo w punkcie 2.)

3.1. Dystrybucja selektywna: ilościowa i jakościowa

Istota dystrybucji selektywnej została już wprawdzie przedstawiona, jednakże należy jeszcze wspomnieć o dwóch różnych jej formach, a mianowicie: dystrybucji selektywnej ilościowej i jakościowej zdefiniowanej przez rozporządzenie w art. 1, lit. g i h. Dostawca stosuje dystrybucję selektywną ilościową, jeśli kryteria użyte do wyboru dystrybutorów lub warsztatów bezpośrednio ograniczają ich liczbę. Przykładami takich kryteriów są: utrzymywanie minimalnej wielkości zapasów pojazdów samochodowych lub określenie maksymalnej liczby dystrybutorów w danym obszarze zbytu.

Z dystrybucją selektywną jakościową mamy natomiast do czynienia, jeżeli dostawca stosuje jednolite kryteria do wyboru dystrybutorów lub warsztatów, które mają wyłącznie charakter jakościowy. Kryteria te muszą być spełnione ze względu na charakter towarów objętych porozumieniem i nie mogą być stosowane w sposób dyskryminujący poszczególnych odbiorców. Przykładem kryteriów jakościowych są: posiadanie wykwalifikowanego personelu lub szybkość obsługi klienta w warsztacie. Niektóre kryteria nie mogą być jednak jednoznacznie zakwalifikowane jako jakościowe czy ilościowe.

3.2. Dystrybucja bezpośrednia, tzw. własna

Godną rozważenia alternatywą może być dla producenta pojazdów mechanicznych lub części zamiennych także tzw. dystrybucja bezpośrednia, czyli utworzenie własnych placówek lub oddziałów, zajmujących się rozprowadzaniem produktów. Za dystrybucję bezpośrednią uważany jest też zbyt poprzez inne przedsiębiorstwa koncernu. Produkt jest w takim przypadku sprzedawany bezpośrednio konsumentowi, bez włączenia do łańcucha dystrybucji prawnie samodzielnych dystrybutorów. Taka forma sprzedaży jest wymieniona w art. 4, ust. 1, lit. b oraz i rozporządzenia, który przewiduje, że dostawca ma prawo zastrzec sobie pewne obszary dystrybucji lub też pewne grupy klientów.

Dystrybucja bezpośrednia dominowała w Europie przede wszystkim przed I wojną światową, kiedy to auta nie były produkowane masowo, lecz na zamówienie i z uwzględnieniem indywidualnych życzeń klienta. Produkcja seryjna pociągnęła za sobą zmianę ówczesnego systemu dystrybucji na dystrybucję pośrednią. Obecnie producenci bezpośrednio oferują swe produkty dużym odbiorcom, takim jak np. urzędy państwowe.

Rozporządzenie 1400/02 zezwala na równoczesne prowadzenie bezpośredniej i pośredniej dystrybucji, co przedstawiono we wcześniejszych rozważaniach. Regulacja ta nie przewiduje ponadto żadnych ograniczeń odnoszących się do dystrybucji bezpośredniej. Europejski Trybunał Sprawiedliwości postanowił, że art. 81, ust. 1 Traktatu nie ma zastosowania, gdy spółki tworzą tzw. jedność gospodarczą, czyli są zobowiązane przestrzegać poleceń spółki-matki.¹² Z taką właśnie sytuacją mamy najczęściej do czynienia, jeśli producent stworzył system dystrybucji bezpośredniej. Wydaje się więc ona być prawnie atrakcyjniejsza niż dystrybucja pośrednia, gdyż producent nie musi przestrzegać obowiązków, które z reguły nakłada na niego art. 81, ust. 1 Traktatu czy rozporządzenie 1400/2002. Rozbudowa własnej sieci sprzedaży może być jednak kosztowna. Dzisiaj nie można jeszcze jednoznacznie stwierdzić, czy dystrybucja bezpośrednia rzeczywiście wzbudzi szersze zainteresowanie producentów. Z zaciekawieniem należy więc śledzić sytuację na rynku pojazdów mechanicznych, również pod tym względem.

3.3. Przedstawiciel handlowy

Rozporządzenie nie definiuje przedstawicielstwa handlowego jako jednej z form dystrybucji. Art. 1, ust. 1, lit. k uznaje jednak przedstawiciela handlowego za jednego z możliwych nabywców. Z takiej regulacji wynika, że przedstawiciel handlowy w brzmieniu rozporządzenia nie jest bynajmniej tylko pośrednikiem między producentem a nabywcą, lecz samodzielnym ogniwem dystrybucji. Orzecznictwo Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości i Komisji Europejskiej wprowadziło rozróżnienie między „prawdziwym” i „nieprawdziwym” przedstawicielem handlowym.¹³ Według broszury informacyjnej do rozporządzenia 1400/2002 rozróżnienie to obowiązuje także w odniesieniu do porozumień wertykalnych objętych tą regulacją.¹⁴ Kryterium rozróżniającym wspomniane typy przedstawicielstwa jest ryzyko finansowe i zawodowe, które ponosi

¹² Orzeczenie Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości z 24.10.1996 r. w sprawie *Viho* przeciwko Komisji Europejskiej (Sgl., 1/1996, s.5457).

¹³ Postanowienie Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości z 13.06.1966 r. w sprawie *Costen* i *Grundig* przeciwko Komisji Europejskiej (Sgl., 1/1966, s.322).

¹⁴ Broszura informacyjna do rozporządzenia 1400/2002.

przedstawiciel podczas wykonywania zlecenia. Podczas gdy „prawdziwe” przedstawicielstwo handlowe, wyróżniające się brakiem wyżej wymienionego ryzyka, jest dozwolone w świetle europejskiego prawa konkurencji, wymagania rozporządzenia 1400/2002 muszą być przestrzegane, gdy porozumienie wertykalne zawierane jest z „nieprawdziwym” przedstawicielem handlowym.

3.4. Leasing

Porozumienia wertykalne, odnoszące się do umów leasingowych zawieranych przez dystrybutora, podlegają ostrzejszej kontroli niż to miało miejsce w ramach poprzednich regulacji. Ich zwolnienie jest zasadniczo uzależnione od rodzaju systemu dystrybucji, na który zdecydował się dostawca. Ze względu na fakt, że ochrona obszarowa w ramach wyłącznego systemu dystrybucji rozciąga się jedynie na pierwszy poziom dystrybucji, zabronione są wszelkie klauzule ograniczające zawieranie umów leasingowych przez dealerów w tym systemie dystrybucji.

Inaczej przedstawia się sytuacja w ramach selektywnych systemów dystrybucji. Na dystrybutorów może być nałożony obowiązek zawierania umów leasingowych wyłącznie z leasingodawcami, którzy występują jako konsumenci. Jeżeli natomiast świadczą oni usługi leasingu, przewidując w umowie możliwość przeniesienia własności lub odsprzedaży aut przed upływem umowy, dostawca ma prawo zabronić dystrybutorowi sprzedawania im aut. Jest to uwarunkowane istotą systemów selektywnych jako zamkniętych łańcuchów dystrybucji na wszystkich jej szczeblach.

4. Usługi serwisowe

Wydatki związane z usługami serwisowymi stanowią 40% całkowitych kosztów posiadania samochodu. Między innymi z tego względu Komisja Europejska zdecydowała się zliberalizować przepisy dotyczące warsztatów. Jak już wspomniano, rozporządzenie 1400/2002 zniosło obowiązek prowadzenia punktów serwisowych, spoczywający jak dotychczas na dealerach. Ponadto nieautoryzowane warsztaty zyskały nieograniczony dostęp do wszystkich części zamiennych pod warunkiem, że nie zamierzają ich samodzielnie odsprzedać. Dostawca nie ma prawa w żaden sposób ograniczać dostępu warsztatów do informacji technicznej, sprzętu diagnostycznego i innego, wyposażenia czy narzędzi, włącznie z odpowiednim oprogramowaniem oraz szkoleń, wymaganych do wykonywania usług serwisowych (art. 4, ust. 2 rozporządzenia).

Sieci autoryzowanych warsztatów osiągają bardzo wysoki udział w rynku, który często przekracza 50% i osiąga aż 80% w pierwszych 4 latach eksploatacji. W takiej sytuacji producenci zmuszeni są stosować jakościowe kryteria przy

wyborze placówek serwisowych, przez co tracą możliwość wpływu na rozmieszczenie poszczególnych warsztatów oraz na zagęszczenie sieci. Muszą oni bowiem dopuścić wszystkie stacje serwisowe, które spełniają ustalone przez producenta kryteria. W przeciwnym razie producent utraci przywilej zwolnienia grupowego. Taki stan rzeczy jest korzystny dla konsumenta, gdyż wzrasta poziom świadczonych usług, z drugiej zaś strony wzrastają, niestety, koszty usług.

5. Dystrybucja części zamiennych

Rozporządzenie 1400/2002 reformuje też dystrybucję części zamiennych. Do tej pory konsumenci, udając się do warsztatu, nie mogli wybierać pomiędzy częściami zamiennymi różnych producentów. Autoryzowane warsztaty zobowiązane były korzystać jedynie z części zamiennych, którymi handlowali ich dostawcy. Nieautoryzowane stacje obsługi natomiast rzadko używały oryginalnych części zamiennych, zdobywając je w drodze wyjątku od producentów aut lub od autoryzowanych warsztatów. Taki stan rzeczy uległ radykalnej zmianie wraz z wejściem w życie rozporządzenia 1400/2002.

Wszystkie warsztaty muszą mieć zagwarantowany dostęp do wszystkich części zamiennych oraz do niezbędnych informacji technicznych, sprzętu diagnostycznego i innego, jak również do szkoleń zatrudnionego personelu. Nawet w ramach dystrybucji selektywnej dostawca nie ma prawa zabronić autoryzowanym stacjom obsługi klienta sprzedaży części zamiennych niezależnym warszatom, które zobowiążą się do zbytu wyłącznie w ramach usługi naprawczej. Ponadto definicja oryginalnych części zamiennych została rozszerzona i obejmuje wszystkie te części, które wyprodukowane zostały zgodnie ze standardami producenta danej marki aut. W efekcie takiego rozwiązania na rynku dostępne są części zamienne wyprodukowane przez producenta aut (około 20% wszystkich oryginalnych części zamiennych), części wyprodukowane przez wyłącznego producenta części zamiennych, jak również tzw. części o porównywalnej jakości.¹⁵ Te ostatnie są atrakcyjniejsze cenowo i nie mogą być stosowane wyłącznie w ramach usług gwarancyjnych lub innych bezpłatnych czynności wykonywanych na rzecz klienta. Taka regulacja prawna niesie ze sobą wiele korzyści nie tylko dla warsztatów, lecz również dla producentów części zamiennych, którzy uzyskali szansę rozszerzenia grona swych kontrahentów i uniezależnienia się od producentów aut, stanowiących do tej pory głównych ich odbiorców. Skorzystali również konsumenci, którzy mogą

¹⁵ Definicja części o porównywalnej jakości znajduje się w art. 1, ust.1, lit. u rozporządzenia 1400/2002 i obejmuje części zamienne, których producent zaświadczy, że są one tej samej jakości co komponenty, które są lub były stosowane do montażu danych pojazdów samochodowych.

zwrócić się do tańszych nieautoryzowanych warsztatów bez obawy, że korzystając z nieoryginalnych części zamiennych w pewnym stopniu rezygnują ze swego bezpieczeństwa.

6. Dotychczasowe postępowania według rozporządzenia 1400/2002

Pierwsze postępowania według przepisów rozporządzenia 1400/2002 prowadzone były przeciwko koncernom samochodowym: Audi/Volkswagen i Porsche.

Spółka akcyjna Audi AG zawarła z Komisją Europejską porozumienie, w którym zobowiązała się stworzyć system jakościowej dystrybucji selektywnej dla sieci punktów obsługi klienta Audi/Volkswagen i autoryzować warsztaty naprawcze tylko na podstawie jednolitych kryteriów mających charakter jakościowy.¹⁶ Kompromis ten spowodowany był uznaniem, że udział koncernu na rynku usług naprawczych przekracza 30%. Spółka Volkswagen AG zobowiązała się ponadto wpłynąć na pozostałych członków grupy, Spółki Seat i Skoda, by te również odpowiednio dostosowały swoje systemy dystrybucji. Porozumienie między grupą Audi/Volkswagen a Komisją Europejską można z pewnością uznać za precedens mający istotne znaczenie dla unijnego sektora samochodowego.

3 maja 2004 r. Komisja Europejska zaakceptowała nowe systemy dystrybucji i obsługi klienta koncernu Porsche, które częściowo dostosowane zostały do nowych przepisów unijnych.¹⁷ Podobnie jak koncern Audi, spółka zdecydowała się na jakościowy system dystrybucji w odniesieniu do usług naprawczych, gdyż jej udział na rynku tych usług przekracza 30%. Ponadto Porsche zrezygnowało z obowiązku oferowania usług naprawczych nakładanego na dealerów. Umowy zawierane przez tego producenta z warsztatami nadal przewidują jednak, jako warunek dopuszczenia do systemu, zrezygnowanie ze zbytu konkurujących z Porsche marek aut sportowych, takich jak: Aston Martin, Audi, BMW, Jaguar, Lamborghini, Land Rover, Mercedes czy Volkswagen Touareg. Wprawdzie klauzula taka jest niezgodna z głównymi założeniami rozporządzenia 1400/2002, ale Komisja Europejska uznała, że nie stanowi ona odczuwalnego ograniczenia konkurencji na rynku usług naprawczych, będącego podstawową przesłanką art. 81, ust. 1 Traktatu, gdyż tylko 8% wszystkich europejskich przedsiębiorstw działających w branży motoryzacyjnej dotkniętych jest zakazem Porsche. Ponadto stwierdzono, że udział tego ostatniego na rynkach zbytu poszczególnych państw członkowskich UE nie wynosi więcej niż 5%. Z tego względu systemy dystrybucji aut Porsche wypełniają przesłanki obwieszczenia *de minimis*

¹⁶ IP/03/80 z 20.01.2003.

¹⁷ IP/04/585 z 03.05.2004.

Komisji Europejskiej, w efekcie czego Porsche nie jest zobowiązane przestrzegać reguł wpływających z rozporządzenia 1400/2002, odnoszących się do omówionej dystrybucji multibrandowej.

7. Wpływ rozporządzenia 1/2003 Komisji Europejskiej na postępowanie w prawie konkurencji

16 grudnia 2002 r. Rada UE uchwaliła rozporządzenie o postępowaniu kartelowym 1/2003,¹⁸ które zastąpiło obowiązujące od ponad 40 lat rozporządzenie 17/62. Weszło ono w życie 1 maja 2004 r. i przyniosło zasadnicze zmiany w odniesieniu do rozumienia i realizacji art. 81 i 82 Traktatu. Ze względu na fakt, że rozporządzenie 1/2003, inaczej niż do tej pory, interpretuje przesłanki art. 81, ust. 3 Traktatu, ma ono znaczny wpływ na charakter prawny i zakres obowiązywania wszystkich istniejących do tej pory zwolnień grupowych, a wśród nich rozporządzenia 1400/2002.

7.1. Art. 81, ust. 3 Traktatu jako wyjątek prawny i jego bezpośrednie zastosowanie przez krajowe urzędy ochrony konkurencji i sądy

Zgodnie z rozporządzeniem 17/62 tylko i wyłącznie art. 81, ust. 1 oraz art. 82 Traktatu mogły być bezpośrednio stosowane przez urzędy i sądy krajowe. Ponieważ art. 81, ust. 1 był szeroko interpretowany, miał on zastosowanie w odniesieniu do wielu porozumień zarówno wertykalnych, jak i horyzontalnych. W celu uniknięcia kar oraz cywilnoprawnej nieważności porozumień, strony były zmuszone starać się o zwolnienie Komisji Europejskiej zgodnie z art. 81, ust. 3. Nie było ono automatycznym skutkiem wypełnienia przez dane porozumienie przesłanek tego artykułu, lecz podlegało monopolowi decyzyjnemu Komisji. Jej decyzja stanowiła twórczy akt prawny,¹⁹ który wydawany zostawał w formie zwolnienia indywidualnego lub grupowego.

Zgodnie z rozporządzeniem 1/2003, art. 81, ust. 3 jest natomiast rozumiany jako wyjątek prawny od zakazu zawartego w art. 81, ust. 1 Traktatu. W wyniku takiego interpretowania przepisu każde porozumienie, które wypełnia przesłanki art. 81, ust. 3 jest automatycznie zwolnione z zakazu ograniczania konkurencji na rynku europejskim. Komisja Europejska nie ma już wyłączności w ocenie, czy przesłanki te zostały spełnione. Według art. 5 rozporządzenia 1/2003

¹⁸ Rozporządzenie o realizacji reguł konkurencji zawartych w art. 81 i 82 Traktatu o ustanowieniu Wspólnoty Europejskiej (O.J., L 1/1, 04.01.2003).

¹⁹ Por.: A.Deringer w: „Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht“, no. 1/2000, s.5; W.Jaeger w: „Wirtschaft und Wettbewerb“, no. 1/2000, s.1062 i 1065; J.Creutzig, *EG-Gruppenfreistellungsverordnung für den Kraftfahrzeugsektor*, Heidelberg 2003.

wszystkie urzędy i sądy krajowe mają prawo oraz obowiązek bezpośredniego stosowania art. 81, ust. 3 Traktatu. Taki stan rzeczy obliuguje jednakże w pierwszej kolejności przedsiębiorstwa stosujące w swych porozumieniach klauzule ograniczające konkurencję, które we własnym zakresie muszą sprawdzić i dowieść zgodności ich porozumień z art. 81, ust. 3 Traktatu. W obronie interesów publicznych Wspólnoty Komisja ma nadal prawo stwierdzić zgodność porozumienia z artykułami 81 lub 82. W wyniku rozporządzenia 1/2003 w większości przypadków przedsiębiorstwa nie będą już więc mogły ubiegać się o zwolnienie indywidualne. Jednakże mogą one starać się o „stwierdzenie, że nie istnieje powód do wszczęcia przeciwko nim postępowania kartelowego”, które wydaje Komisja Europejska na podstawie art. 9 rozporządzenia 1/2003 lub krajowe urzędy ochrony konkurencji zgodnie z art. 5 tego rozporządzenia. Decyzje te nie mają jednak mocy wiążącej i nie muszą być obowiązkowo brane pod uwagę przez sądy krajowe i europejskie.²⁰

7.2. Charakter prawny rozporządzeń wyłączających określone porozumienia spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję

Pozostaje pytanie, jaki charakter prawny mają zwolnienia grupowe po wejściu w życie rozporządzenia 1/2003. Z art. 29 tegoż rozporządzenia można wywnioskować, że zwolnienia grupowe wciąż obowiązują.²¹ Ich charakter prawny jest jednak przedmiotem sporu w doktrynie. Poszczególni autorzy wciąż opowiadają się za uznaniem ustanawiającego charakteru rozporządzeń zawierających zwolnienia grupowe. Twierdzą oni, że celem tych rozporządzeń jest częściowe przywrócenie monopolu decyzyjnego Komisji Europejskiej, gdyż zwolnienia grupowe, obowiązujące bezpośrednio we wszystkich krajach Wspólnoty, same są częściowym wyjątkiem prawnym.²² Inni uznają, że mają one wyłącznie charakter deklaratoryjny, tzn. stwierdzają i konkretyzują przesłanki art. 81, ust. 3 Traktatu w odniesieniu do poszczególnych branż, lecz nie mają przed nim pierwszeństwa.²³ Autorzy ci argumentują, że w przeciwnym razie zasada interpretacji art. 81, ust. 3 Traktatu jako wyjątku prawnego nie miałaby szerokiego zastosowania w praktyce. Rozporządzenie 1/2003 nie przewiduje żadnych odstępstw od zasady wyjątku prawnego. Ponadto art. 81, ust. 3 Traktatu jest prawem pierwotnym i nie może być wyparty przez prawo wtórne, ustanowione przez organy Wspólnoty Europejskiej, jakim są rozporządzenia Komisji

²⁰ Patrz: K.Schmidt w: „Betriebsberater“, no. 24/2003, s.1237, 1242.

²¹ Ibidem, s.1237, 1241.

²² Wykład S.Nolte: *Vertikale Bindungen in Vertriebs- und Zulieferverträgen*, 43. Forschungsinstitut für Wirtschaftsverfassung und Wettbewerb e.V., Ferienkurs, Köln, November 2004.

²³ J.Creutzig, op.cit.; F.Koenigs w: „Der Betrieb“, no. 14/2003, s. 755, 756 i 759.

Europejskiej. Do takiej interpretacji omawianych przepisów skłania się również Federalny Sąd Najwyższy Niemiec (*Bundesgerichtshof*), który postanowił, że niezgodność porozumienia wertykalnego z rozporządzeniem 1400/2002 nie prowadzi bezpośrednio do nieważności prawnej w znaczeniu art. 81, ust. 2 Traktatu, lecz wymaga szczegółowego rozpatrzenia art. 81, ust. 3, którego przesłanki mogą być spełnione niezależnie od przekroczenia granic wyłączenia grupowego.²⁴

Znaczenia wyłączeń grupowych nie należy jednak ignorować. Komisja Europejska, wydając stwierdzenia na podstawie art. 9 rozporządzenia 1/2003, nadal kierować się będzie w pierwszej kolejności przesłankami wyłączeń grupowych. Stwierdzenia te nie mają wprawdzie mocy wiążącej, jednak będą z pewnością brane pod uwagę przez sądy, gdyż interpretacja art. 81, ust. 3 przysparza wielu kłopotów. Przepis ten zawiera bowiem szereg nieokreślonych pojęć prawnych.

Wyłączenia grupowe będą mieć znaczenie nawet po upływie okresu ich obowiązywania. Stanowiąc będą one bowiem domniemanie wzruszalne, że porozumienia wypełniające przesłanki rozporządzenia zgodne są z art. 81, ust. 3 Traktatu.²⁵

7.3. Prymat unijnego prawa konkurencji przed prawem państw członkowskich

Rozporządzenie 1/2003 zmieniło również stosunek między art. 81 Traktatu a przepisami narodowymi prawa konkurencji w państwach członkowskich. Przed 1 maja 2004 europejskie i krajowe przepisy o ochronie konkurencji stanowiły dwie w zasadzie niezależne od siebie bariery dla porozumień. Wyjątek stanowiły pozytywne akty kształtujące Komisji Europejskiej, w efekcie czego przepisy krajowe nie mogły zabronić porozumień zaakceptowanych przez Komisję. Rozporządzenie 1/2003 wprowadziło dalej idący prymat europejskiego prawa konkurencji.²⁶ Jego art. 3 zobowiązuje urzędy i sądy krajowe do stosowania w pierwszej kolejności przepisów art. 81 Traktatu. Jedynie art. 82 nie blokuje ostrzejszych przepisów krajowych, odnoszących się do przedsiębiorstw posiadających dominującą pozycję na rynku i tylko w odniesieniu do porozumień o lokalnym lub regionalnym znaczeniu, nie mających wpływu na handel pomiędzy krajami Unii, państwa mogą stosować przepisy odbiegające od przepisów unijnych.

²⁴ Orzeczenie Federalnego Sądu Najwyższego Niemiec (BGH) z 13.07.2004 (KZR 10/03).

²⁵ J.Creutzig, op.cit.

²⁶ A.Weitbrecht w: „Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht”, no. 3/2003, s.69-70.

Dzięki rozporządzeniu 1/2003 unijne prawo konkurencji znajduje znacznie bardziej zdecentralizowane zastosowanie. W celu umożliwienia niezbędnej wymiany informacji między krajowymi urzędami ochrony konkurencji powołano do życia Europejską Sieć Urzędów Ochrony Konkurencji (European Competition Network).

8. Podsumowanie i prognozy

Dzięki nowym regulacjom sytuacja prawna na europejskim rynku samochodowym uległa diametralnej zmianie. Duże korzyści odnieśli zarówno autoryzowani, jak też nieautoryzowani dealerzy i warsztaty, których pozycja w negocjacjach z dostawcami znacznie się polepszyła. Mają oni prawo sprzedawać i/lub naprawiać kilka marek samochodów w bardziej im sprzyjających warunkach oraz wyspecjalizować się w sprzedaży aut, bądź świadczeniu usług serwisowych. Dealerzy i stacje naprawcze mają lepsze możliwości rozbudowy własnej działalności: po 30 września 2005 r. będą oni mogli otwierać swoje oddziały na obszarze całej Unii, jeśli działają w ramach selektywnych systemów dystrybucji. Warsztaty i dealerzy, którzy zawarli porozumienia zawierające zobowiązania wyłącznej sprzedaży, mogą już dziś sprzedawać produkty wszystkim innym nabywcom.

Równocześnie pogorszyły się warunki dystrybucji dla producentów i innych dostawców aut i części zamiennych, co wypływa nie tylko z wyżej opisanego wzmocnienia pozycji dealerów i warsztatów. Ze względu na wejście w życie rozporządzenia 1/2003 pojawiły się bowiem liczne wątpliwości prawne. Przedsiębiorstwa muszą ocenić zgodność z prawem swych porozumień wertykalnych i w przybliżeniu określić swój udział na rynku. W takiej sytuacji są one zmuszone do korzystania z idącej dalej niż dotychczas obsługi prawnej. Założeniem Komisji Europejskiej było jej odciążenie, co miałoby zapewnić większe skoncentrowanie się na karaniu poważniejszych naruszeń przepisów europejskiego prawa konkurencji. Istnieje jednak obawa, że w konsekwencji ucierpi jej znajomość rynku. Należałoby zatem radzić producentom i dostawcom aut, aby korzystali raczej z nieformalnych porad krajowych urzędów ochrony konkurencji, zanim jeszcze dojdzie do zamierzonego porozumienia wertykalnego.

Wspomnieć należy jeszcze o daleko idących korzyściach dla konsumenta. Nowe regulacje wprowadzają możliwość wyboru nowego auta spośród znacznie większej liczby modeli bez konieczności żmudnych poszukiwań. Ułatwione zostało kupno auta przez Internet lub poza granicami własnego kraju. Tak np. konsumenci z Wielkiej Brytanii lub Irlandii, gdzie ceny aut są znacznie wyższe, mogą zakupić auto z układem kierowniczym po prawej stronie w atrakcyjniejszych cenowo krajach Beneluksu lub w Danii.

Wszystko to sprzyja wprowadzeniu bardziej konkurencyjnych cen, zarówno w odniesieniu do kupna aut, jak i do korzystania z wysokiej jakości usług naprawczych. Zgodnie z ostatnim raportem Komisji o cenach samochodów w Unii Europejskiej, stają się one coraz bardziej jednolite.²⁷ Wśród 15 państw „starej” Unii sprzed rozszerzenia, Niemcy były krajem najdroższym, a Finlandia najtańszym, przy czym różnice cen aut pomiędzy nimi wynoszą 4,4%. Ceny aut w strefie euro wzrosły pomiędzy majem 2003 r. a majem 2004 r. o 0,8% (przy wskaźniku inflacji 2,4%). W nowych państwach członkowskich ceny aut są generalnie niższe niż w strefie euro. Ogólna różnica cen aut w najtańszym kraju spośród dziesiątki nowych członków UE a najdroższym krajem strefy euro wyniosła aż 20%. Jednakże reguła ta nie ma zastosowania do wszystkich modeli. Polska jest co do zasady krajem najtańszym (9% poniżej cen fińskich), jednakże ceny limuzyn lub samochodów terenowych są wyższe niż w większości krajów strefy euro. Inne kraje, takie jak Węgry, Słowacja czy Czechy nie odbiegają cenowo od krajów strefy euro.

Na unijny rynek samochodowy ma zatem wpływ wiele czynników, w tym omawiane tu dwa przełomowe rozporządzenia liberalizujące dystrybucję, a także rozszerzenie składu członkowskiego Unii Europejskiej o 10 nowych członków, u których ceny aut i koszty związane z zatrudnieniem pracownika są nadal niższe.²⁸ W takiej sytuacji należy bacznie obserwować wpływ, jaki zmiany te będą mieć na zachowanie się dystrybutorów i ich kontrahentów, konsumentów i wreszcie na urzędy ochrony konkurencji oraz sądy krajowe. Nowe regulacje prawne pozostawiają jeszcze wiele nierozwiązanych zagadnień. Mimo to należy uznać je za krok naprzód na drodze ku stworzeniu jednolitego europejskiego rynku motoryzacyjnego.

²⁷ Notatka prasowa Komisji Europejskiej z 29.07.2004, IP/04/1003.

²⁸ „The Economist”, 25.09.2004, s.73.