

Jak się narodziło nowe GVO?

Od kilku miesięcy można coraz częściej zobaczyć w prasie informacje o spodziewanych dużych przeobrażeniach na rynku motoryzacyjnym, jakie ma wywołać zmiana obowiązującego prawa. Zmiana ta jest już bliska, w Polsce obowiązywać będzie od 1 lutego 2004, ale jest znaczne prawdopodobieństwo, że największe koncerny motoryzacyjne, które w Unii Europejskiej do nowych przepisów dostosować się muszą do 1 października 2003, w Polsce przeprowadzą odpowiednie modyfikacje już w tym samym terminie.

Pogłębioną wiedzę na temat tych zmian wcale nie jest łatwo zdobyć. Niektórzy obawiają się następstw wprowadzanych zmian i są zainteresowani, aby wiedziało o nich jak najmniej osób, inni z kolei zdają sobie sprawę z wagi swojej wiedzy i chcą ją dobrze sprzedać. Dlatego doskonale przygotowani prawnicy największych koncernów samochodowych milczą jak zakłęci, a niezależnym ekspertom najłatwiej teraz zadać pytania nt. GVO podczas kosztownych szkoleń. Można próbować douczyć się samemu, ale wtedy trzeba znać przynajmniej jeden język Unii na dobrym poziomie oraz opanować sprawne poruszanie się po internetowych serwerach instytucji unijnych – czyli jest to sposób dla nielicznych.

Z tego powodu Redakcja „Nowoczesnego Warsztatu” postanowiła przybliżyć swoim Czytelnikom problem i opublikować na swoich łamach tekst tzw. polskiego GVO oraz w kilku kolejnych numerach zamieścić odcinki artykułu – wykładu na temat konsekwencji nadchodzących zmian. Ponieważ typowy Czytelnik „Nowoczesnego Warsztatu” jest związany z wykonywaniem usług motoryzacyjnych lub handlem częściami, materiałami i narzędziami, dlatego niewiele uwagi będzie poświęcone zmianom w samej procedurze sprzedaży samochodów, natomiast jak najwięcej informacji zostanie podanych na te-

mat szans i zagrożeń dla warsztatów, serwisów, sklepów i hurtowni.

GVO, Block-Exemption – co to znaczy?

Rzeczywiście, mimo że polską motoryzację już za kilka miesięcy czeka prawdziwe trzęsienie ziemi, to kondycję świadomości i przygotowań najlepiej oddaje stan nazewnictwa – **nie ma jednoznacznej polskiej nazwy określającej nadchodzące w tej branży, tak poważne zmiany prawa.**

Dlatego posługujemy się określeniami zapożyczonymi. **Ivan Hodac**, Sekretarz Generalny Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów ACEA, opatruje swoje angielskie prelekcje tytułem „The New Automotive Block Exemption Regulation” – czyli „Nowe rozporządzenie o samochodowym wyłączeniu grupowym” i trzeba przyznać, że z formalnego punktu widzenia jest to bardzo poprawne określenie. Z kolei **Jürgen Creutzig**, Prezydent Europejskiego Stowarzyszenia Sprzedawców i Serwisów Samochodowych CECRA oraz Polska Izba Motoryzacji przyzwyczajają nas bardziej do tajemniczo brzmiącego określenia **GVO**, który jest skrótem od pełniejszej nazwy niemieckiej „KFZ - Gruppen Freistellungsverord-

nung” – czyli znowu mowa jest o rozporządzeniu nt. „wyłączeń grupowych w motoryzacji”.

W dalszej treści będziemy pisać zamiennie o „wyłączeniu grupowym” albo o **GVO**, bo ta ostatnia nazwa wydaje się być najpowszechniej przyjmowana wśród polskich znawców przedmiotu.

O jakich „wyłączeniach grupowych w motoryzacji” mówimy?

Sposób zorganizowania rynku motoryzacyjnego nie zmieniał się w Europie od dwóch pokoleń. Kupujemy samochody u tzw. dealerów, którzy prowadzą salony danej konkretnej marki, potem serwisujemy u nich samochód dopóki, jest on na gwarancji, a po jej upływie najczęściej kontynuujemy naprawy już w tzw. warsztacie niezależnym – bez autoryzacji. Samochodów nie kupujemy w hipermarketach ani w internecie, nie dziwi nas, że autosalony prowadzą tylko po jednej marce samochodów, że wszyscy dealerzy w kraju utrzymują identyczne ceny itd.

Czy zastanawiali się Państwo, dlaczego jest to struktura tak bardzo odmienna od stosowanej przy sprzedaży mebli, butów, telewizorów, pralek? Albo dlaczego powiedziano Wam, że teren jest już zastrzeżony, gdy staraliście się o uzyskanie autoryzacji? A z kolei dlaczego mając autoryzację (szczęściarze!), nie musicie bać się, że naprzeciw powstanie bliźniaczy serwis tej samej marki, podczas gdy obok osiedlowej apteki zawsze może powstać druga i trzecia? Czy wynika to z logiki, ekonomii, zwyczajów w motoryzacji?

Otóż w Unii Europejskiej wynika to przede wszystkim z **obowiązującego tam prawa**. Mianowicie, mimo że w Unii obowiązuje zapisana już w Traktacie Rzymskim z 1957 roku „święta” **zasada wolnej konkurencji**, to jednak **motoryzacja korzysta tam od kilkudziesięciu lat z tzw. wyłączenia grupowego**, czyli zwolnienia z obowiązku przestrzegania zasad wolnej konkurencji. Gdyby takiego „wyłączenia” nie było, to każdy każdy, kto ma pieniądze, mógłby udać się do producenta danej marki samochodów, kupić 1.000 pojazdów w cenie hurtowej i sprzedać je gdzie chce i za ile chce. Ale tak nie jest.

Koncerny motoryzacyjne potrafiły przekonać, że samochody to produkty tak złożone, skomplikowane i specyficzne, iż **dobro konsumenta, polepszenie dystrybucji oraz przyspieszenie postępu technicznego**

wymagają, żeby stosować w tej branży specjalne reguły. W ten sposób uzyskały bardzo szerokie wyłączenie spod zasad wolnej konkurencji. Dlatego mogły dotąd arbitralnie wybierać dealerów, narzucać im ceny, wyznaczać obszary działania, wyznaczać plany sprzedaży, zapewniać sobie wyłączność dostaw, uniemożliwiać aktywną sprzedaż poza własnym obszarem, a zwłaszcza krajem.

Polska po 1989 roku przejęła wszystkie rozwiązania z Europy Zachodniej, chociaż nikt się wtedy nie zastanawiał u nas nad podstawami prawnymi takiego postępowania.

Jakie były skutki tak szerokiego wyłączenia motoryzacji spod wolnej konkurencji?

Prześledźmy to na przykładzie rynku brytyjskiego. Przeprowadzone tam badania pokazały, że w okresie od 1998 do 2003 roku średnie stawki roboczogodzinny stosowanej w autoryzowanych serwisach wzrosły w Wielkiej Brytanii średnio o 44 %, podczas gdy średnie płace pracowników fizycznych w tym samym czasie tylko o 12,1 %, a pracowników w ogóle o 20,8 %. Rekordowe wzrosty stawek roboczogodzinny 1998-2003 zanotowano w stacjach Volkswagena (o 95,6 %), BMW (o 85,6 %), Volvo (o 79,2 %), Land Rovera (o 77 %) i Alfę Romeo (o 66 %). W rezultacie średnia stawka roboczogodzinny w autoryzowanej stacji w Wielkiej Brytanii w 2003 wynosi 76,37 £ (rekordzista to BMW – średnio 115,62 £ z VAT-em), podczas gdy w serwisach niezależnych kształtuje się na poziomie od 28 do 41£. Równocześnie powszechnie obserwuje się w Europie Zachodniej, że jakość i poziom techniczny usług wykonywanych w serwisach niezależnych niewiele ustępuje tym, które oferują dealerzy. I chociaż w Polsce różnica pomiędzy typowym poziomem wyposażenia i wyszkolenia serwisu autoryzowanego, i niezależnego jest jeszcze znacząca, to doświadczenia europejskie wskazują, że najlepsze warsztaty niezależne będą w przyszłości doganiać wyposażeniem te autoryzowane, a równocześnie stosować znacznie niższe stawki.

Podobnie sprawa ma się z częściami zamiennymi, wszyscy wiemy z doświadczenia, że stosunek ceny części oryginalnych do ceny tzw. zamienników często wielokrotnie przekracza rzeczywistą różnicę w jakości.

Komisja Europejska pod naciskiem organizacji konsumenckich musiała w końcu przyznać, że wskutek braku konkurencji kierowca w Unii musi płacić za usługi „autoryzowane” coraz więcej i więcej, a utrzymywanie aktualnych rozwiązań w motoryzacji wcale nie wspomaga konsumenta, lecz przede wszystkim wielkie koncerny motoryzacyjne.

Ostatecznie w roku 2002 **Mario Monti**, Komisarz Unii Europejskiej ds. konkurencji, mimo ogromnego oporu koncernów, przeforsował wydanie z datą 31 lipca tzw. **nowego Rozporządzenia GVO 1400/2002** – jest to nadal **wyłączenie** motoryzacji spod zasad wolnej konkurencji, które zastępuje wszystkie poprzednie wyłączenia, ale jest od nich o wiele węższe. Zgodnie z nowymi przepisami znacznie jest mniej takich zachowań anty-konkurencyjnych w motoryzacji, które mogą być honorowane przez prawo. Nowe rozporządzenie o wyłączeniu ma być stosowane do roku 2010, a potem – taki jest przynajmniej zamysł Komisji – w motoryzacji zacznie obowiązywać pełna konkurencja, bez jakichkolwiek wyłączeń grupowych.



Adrian R. Sklorz, ekspert firmy **AUTO-ELEMENTS**, wykładowca na szkoleniach prezentujących stan prawa obowiązujący serwisy samochodowe w Unii Europejskiej i w Polsce.

Po naszym przystąpieniu do Unii 1 maja 2004 roku europejskie GVO zacznie u nas obowiązywać z półrocznym *vacatio legis*, czyli od 1 listopada 2004. Jednak w chwili gdy publikowano europejskie GVO, polskie przystąpienie do Unii wcale nie było przesądzone, dlatego polski Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta (UOKiK) przekonał polski rząd do wydania wcześniej polskiego rozporządzenia – odpowiednika europejskiego GVO.

Ostatecznie skoncentrujemy się na tekście tzw. polskiego GVO, ponieważ ono zacznie obowiązywać w naszym kraju jako pierwsze, a różnice pomiędzy nim i GVO europejskim nie są znaczące, zwłaszcza w zakresie usług serwisowych i sprzedaży części.

Nazwy i daty mające zastosowanie w sprawie GVO?

Tzw. europejskie GVO to następujący dokument:

Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and the concerted practices in the motor vehicle sector

czyli

Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1400/2002 z dnia 31 lipca 2002 roku w sprawie stosowania artykułu 81 ust.3 Traktatu do kategorii wertykalnych umów oraz uzgodnionych praktyk w sektorze motoryzacyjnym

natomiast tzw. polskie GVO to:

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 28 stycznia 2003 r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych w sektorze pojazdów samochodowych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję.

Jak czytać polskie GVO?

Redakcja „Nowoczesnego Warsztatu”, jako pierwsze profesjonalne pismo motoryzacyjne w Polsce, podjęła decyzję o opublikowaniu tekstu polskiego GVO. To bardzo dobrze.

Tym niemniej trzeba sobie zdawać sprawę, że tekst ten jest bardzo hermetyczny i trudny do zrozumienia. Tym, którzy będą chcieli zgłębić go samodzielnie, warto zwrócić w tym miejscu uwagę na kilka wyrazów, których znaczenie w GVO jest inne niż to powszechnie przyjęte w języku potocznym (patrz tabela 1.)

Co oznaczają zapisy nowego GVO dla warsztatów, hurtowni, dealerów?

Zapraszamy do lektury następnego odcinka wykładu w kolejnym numerze „Nowoczesnego Warsztatu”.

Adrian R. Sklorz

wyłączenie	to (jak już tłumaczyliśmy) zwolnienie z obowiązujących zakazów antykonkurencyjnych
dostawca	to producent/importer samochodów lub części (dzisiaj mówimy raczej o generalnym importerze)
dystrybutor	samochodów lub części (dotąd mówiliśmy raczej „dealer”)
warsztat	to wykonawca usług serwisowych, może być niezależny lub autoryzowany (dawniej mówiliśmy „serwis”, ale GVO nie używa tego terminu)
nabywca	to dystrybutor lub warsztat (obie grupy razem) - wcale nie „klient”
ostateczny użytkownik	to osoba, która użytkuje samochód (czyli dzisiejszy „klient”)

Tabela 1. Wybrane wyrazy, których znaczenie w GVO jest inne niż to powszechnie przyjęte w języku potocznym.

NAJWAŻNIEJSZE DATY ZWIĄZANE Z GVO		
data	UNIA EUROPEJSKA	POLSKA
31.07.2002	wydano europejskie GVO	
01.10.2002	GVO obowiązuje dla nowo zawieranych umów	
28.01.2003		Wydano polskie GVO (opublikowano 06.03.2003)
01.10.2003	termin dostosowania starych umów do GVO	<i>(może producenci aut dobrowolnie zastosują te same wzorce w Polsce?)</i>
01.02.2004		GVO obowiązuje dla wszystkich umów
01.05.2004		Polska przystępuje do Unii
01.11.2004		w Polsce zaczyna obowiązywać europejskie GVO (ma priorytet nad polskim)
01.10.2005	nieograniczone prawo dealerów do otwierania filii na dowolnym terenie	
31.05.2010	nowe GVO wygasa (w zamiarze jest wprowadzenie pełnej konkurencji)	

Tabela 2. W tabeli zamieszczono terminy związane z funkcjonowaniem GVO.