

BLOKOVÁ VÝJIMKA A JEJÍ DOPAD NA PRODEJ A SERVIS MOTOROVÝCH VOZIDEL V ČR

ANOTACE: Nařízení Komise (ES) č. 1400/2002 (tzv. bloková výjimka) velmi významně změnilo a stále mění oblast prodeje a servisu motorových vozidel i kategorizaci, distribuci a používání náhradních dílů v České republice. Klíčové aspekty tohoto procesu se dotýkají i znalecké činnosti, zejména oboru ekonomika, odvětví ceny a odhady, specializace motorová vozidla, oboru strojírenství, odvětví strojírenství všeobecné, specializace autoopravenství a technický stav motorových vozidel a rovněž i oboru doprava, odvětví doprava městská a silniční. S ohledem na činnost znalců se článek zaměřuje zejména na novou klasifikaci náhradních dílů a dopady výjimky z hlediska prodeje a používání náhradních dílů.

CO JE BLOKOVÁ VÝJIMKA?

Ve státech Evropské unie i u nás prodávají výrobci automobilů svoje produkty přes sítě prodejních a servisních partnerů – dealerů. Ti pak mají s výrobcem vozidel nebo s jejich importéry uzavřené smlouvy, resp. dohody. V tzv. soutěžním právu se tyto dohody označují jako vertikální, protože výrobce a dealer jsou každý na jiné úrovni výrobního a prodejního/distribučního řetězce.

Soutěžní právo Evropských společenství i náš zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ale zakazují uzavírat dohody, které by narušovaly a omezovaly hospodářskou soutěž, resp. by bránily konkurenci či volné efektivní soutěži. Jenomže takový charakter dealerské smlouvy principiálně mají. Vůz nějaké značky může „tam a tam“ prodávat jen „ten a ten“. Tak jakápak volná hospodářská soutěž?

Co z toho plyne? Skutečnost, že za normálních okolností by současné smlouvy mezi výrobcem nebo importéry automobilů a jejich značkovými obchodníky a autorizovanými autoservisy byly zakázané. Bez udělené výjimky by nemohly být uzavírány dealerské smlouvy a neexistovaly by značkové autoservisy. Po roce 2010 taková situace možná nastane, protože vyprší platnost blokové výjimky a legislativci EU už žádnou další nechťejí.

Evropská komise tedy rozhodla, že pro určité dohody povolí obecnou výjimku ze zákazu dohod narušujících hospodářskou soutěž, a to pro dohody o distribuci a servisu motorových vozidel. Jde fakticky o blokovou výjimku, která má v EU podobu Nařízení (ES) Komise č. 1400/2002, platí od 1. října 2002 a v ČR od 1. listopadu 2004.

U nás šlo zpočátku i o vyhlášku Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č. 31/2003 Sb., tedy jakousi českou blokovou výjimku, doplněnou později vyhláškou č. 245/2003 Sb. Tyto vyhlášky už od 1. listopadu 2004 neplatí. Je důležité vědět, že pro oblasti prodeje, servisu silničních vozidel a distribuce i používání náhradních dílů už u nás platí výhradně komunitární právo, tedy právo Evropské unie, ne české.

ZÁKLADNÍ PRINCIPY BLOKOVÉ VÝJIMKY

Nejprve je potřeba upozornit, že bloková výjimka se vztahuje jen na prodej nových motorových vozidel a náhradních dílů a nevztahuje se na motocykly, traktory, na prodej ojetých vozidel a příslušenství motorových vozidel.

Než bude vysvětleno, jak je bloková výjimka koncipována a co přináší nového v oblasti prodeje nových vozidel, servisu a prodeje náhradních dílů, je nutno se zmínit o dosud uplatňované distribuci a prodeji nových motorových vozidel.

DISTRIBUCE/PRODEJ NOVÝCH MOTOROVÝCH VOZIDEL

Výrobci či importéři si mohli pro prodej nových vozidel zvolit buď výhradní (exkluzivní) distribuční systém nebo selektivní (výběrový) distribuční systém.

Pokud jde o **exkluzivní systém**, pak výrobce/importér dodává nová vozidla vždy pouze jednomu autorizovanému obchodníkovi v konkrétním, výhradním regionu. V tomto systému pak smluvní obchodník může prodávat nové vozy i neautorizovaným obchodníkům, např. i supermarketům. Tento systém si ale zvolila pouze značka Suzuki.

Druhý **selektivní systém** funguje tak, že výrobce/importér dodává nová vozidla autorizovaným obchodníkům na základě určitých, předem stanovených kritérií a smluvní obchodníci pak nesmějí prodávat neautorizovaným obchodníkům. Tedy žádné supermarkety.

Selektivní distribuční systém se dělí na **kvantitativní**, kdy si výrobce/importér stanoví přímo počet autorizovaných obchodníků, nebo **kvalitativní**, kdy si výrobce/importér stanoví kvalitativní kritéria pro autorizaci a každý, kdo je splní, musí získat autorizaci jako značkový obchodník.

Podle blokové výjimky se kvalitativní selektivní systém musí povinně použít, pokud tržní podíl výrobce je nad 40 %. U nás je to případ Škody, Volkswagenu, Audi a SEATu. Jinak řečeno, kdo splní prodejní standardy u koncernových značek, musí získat prodejní smlouvu a rozhodnutí o uzavření smlouvy již není v pravomoci Škody pro vozy značky Škoda, či Import Volkswagen Group pro vozy značky VW, Audi a SEAT.

Bloková výjimka také dealerům umožňuje, aby prodávali a prováděli servis více značek, jak bude dále ještě vysvětleno.

ÚDRŽBA A OPRAVY MOTOROVÝCH VOZIDEL

Podle blokové výjimky existují 3 kategorie autoservisů:

- autorizovaný/značkový obchodník s autorizovaným servisem,
- autorizovaný/značkový autoservis (bez prodeje nových vozidel),
- nezávislý autoservis.

K tomu, spíš jen teoreticky, přichází do úvahy ještě autorizovaný obchodník bez vlastního autorizovaného servisu. Blokovaná výjimka to dovoluje, neboť poprvé striktně odděluje prodej a servis.

K údržbě a opravám motorových vozidel dvě poznámky:

- Po 1. 11. 2004 vznikla podle blokové výjimky nová kategorie autoservisů. Jsou to autorizované servisy, jinak řečeno značkové servisy, ale bez prodeje nových vozů. Autorizaci pro servisní činnost totiž musí nově dostat každý autoservis, který splní servisní standardy.
- Pokud se týká nezávislých (neznačkových) autoservisů, tyto mohou provádět běžnou údržbu a opravy, nově potom i tzv. inspekce po ujetí určitého počtu kilometrů a to i na vozidlech, které jsou ještě v záruce. Pokud jsou uvedené práce provedeny správně, nemá to žádný dopad na záruku. Samozřejmě, že nezávislé opravy nemohou provádět záruční opravy.

KLASIFIKACE, PRODEJ A POUŽÍVÁNÍ NÁHRADNÍCH DÍLŮ

Blokovaná výjimka poprvé jasně klasifikuje jednotlivé kategorie náhradních dílů.

První kategorii tvoří **originální náhradní díly**. Nyní to jsou díly stejné kvality, jako díly použité pro montáž nového vozidla, které jsou vyráběné podle specifikací výrobce vozidla. Originální náhradní díly se dělí na **díly vyráběné přímo výrobcem vozidla, díly dodávané výrobcem náhradních dílů výrobcem vozidla, a na díly, které nejsou dodávané výrobcem vozidla, ale jsou vyráběné podle jeho specifikace**.

Druhou kategorii tvoří **kvalitativně rovnocenné náhradní díly**. To jsou díly vyráběné jakýmkoliv výrobcem, bez nějaké přímé specifikace výrobce vozidla. Výrobce těchto dílů však musí vydat osvědčení, že tyto díly dosahují kvality dílů používaných při montáži vozidla. I tyto kvalitativně rovnocenné náhradní díly mohou autorizované/značkové autoservisy nakupovat na nezávislém trhu a používat při opravách vozidel. To dříve nebylo.

Výrobce/importér může nařídít smluvnímu autoservisu jen to, že pro práce v záruce, při bezplatném servisu a při svolávacích akcích musí používat jen originální náhradní díly. Má i další právo, a to požadovat, aby autorizovaná opravná nakupovala 30 % z jejího celkového nákupu náhradních dílů výhradně u něho, resp. přes jeho distribuční kanály.

To je obdoba jako u nákupu nových vozů. Výrobce či importér nemůže zakázat autorizovanému dealerovi, aby prodával i další značky, ale může si vymínit, aby z celkového nákupu nových vozů bylo 30 % jeho značky. Větší podíl požadovat nemůže.

Třetí (poslední) kategorii náhradních dílů pak představují všechny **ostatní náhradní díly**.

K náhradním dílům dvě významné poznámky:

- Jak se prokazuje kvalita originálních náhradních dílů? Výrobce, který vyrábí náhradní díly podle specifikací a výrobních standardů, které jsou dány výrobcem vozidel, musí sám vystavit certifikát (osvědčení, atest), ve kterém potvrzuje, že náhradní díly byly odpovídajícím způsobem vyrobeny a vykazují tutéž kvalitu jako prvomontážní díly, které jsou používány pro montáž příslušného nového vozidla. Toto potvrzení může být vytisknuto na balení nebo na listu přiloženému k náhradnímu dílu anebo zveřejněno na internetu. Výrobce náhradních dílů se může svobodně rozhodnout, zda takové osvědčení vystaví sám, nebo zda půjde dál a odkáže se na certifikaci, která byla provedena nezávislým místem, jakým je certifikační organizace. Certifikace prostřednictvím nezávislého místa není ovšem žádným předpokladem proto, aby díly byly zařazeny jako originální náhradní díly. Když bylo výše uvedené prohlášení vydáno, má se zato, že se u těchto náhradních dílů jedná o originální náhradní díly, takže mohou být i autorizovanou opravnou používány pro opravy a údržbu.
- Jak se prokazuje kvalita kvalitativně rovnocenných náhradních dílů? Aby mohl být náhradní díl zařazen jako kvalitativně rovnocenný, výrobce náhradních dílů musí kdykoliv prokázat, že jeho kvalita dosahuje kvality odpovídajícího prvomontážního dílu příslušného vozidla. Podobně jako u originálních náhradních dílů je povinností výrobce náhradních dílů vydat v tomto smyslu prohlášení a informovat o tom uživatele. Takové osvědčení je nutno mít stále k dispozici, tzn. nejenom při prodeji náhradního dílu, nýbrž také později, kdyby například došlo k tvrzení, že náhradní díl má vady.

Na příslušenství se bloková výjimka nevztahuje. Příslušenstvím jsou ve smyslu blokové výjimky ty produkty, které nejsou nezbytné pro používání příslušného vozidla, např. rádio, CD-přehrávač, sada hands free, nosič zavazadel atd. Když jsou však takové produkty zamontovány do vozidla už přímo při výrobě, potom to jsou prvomontážní díly a splňují definici náhradních dílů. Náhradními díly jsou podle blokové výjimky i mazací oleje a laky.

PŘÍSTUP K TECHNICKÝM INFORMACÍM

Blokovaná výjimka uvádí, že pro účinnou konkurenci je nezbytné, aby všichni nezávislí účastníci na trhu v oblasti údržby a oprav měli

přístup ke stejným technickým informacím, odborným školením a přístrojům, jako autorizované opravy. Přístup je zaručen bez průtahů v nediskriminující a v přiměřené formě, přičemž je třeba zohledňovat požadavky nezávislých účastníků trhu. Přístup musí být zaručen v použitelné formě.

Kdo jsou ti nezávislí účastníci trhu, kteří mají zaručený přístup k technickým informacím? K nezávislým účastníkům trhu, kteří se přímo podílejí na opravách a údržbě vozidel, patří nezávislé opravy (např. karosárny, nezávislé autoopravy, řetězce rychloservisů), poruchové služby a autokluby. Jako na opravách a údržbě nepřímo se podílející jsou mimo jiné vydavatelé technických informací, obchodníci s náhradními díly, výrobci vybavení pro opravy a přístrojů, poskytovatelé inspekčních a diagnostických služeb, jakož i zařízení pro výuku a další vzdělávání automechaniků, protože tito usnadňují práci opraven.

Pokud jde o technické informace, zatím to v pořádku není. Výrobci a importéři se tomu spíše skrytě, ale mnozí vytrvale brání. Buď jsou příliš drahé, nebo jsou k dispozici jen ve velkých souborech, jindy s různými obstrukcemi atd. Evropská komise o tom ví, probíráme to pravidelně v bruselské Radě Evropy pro obchod a opravy motorových vozidel a připravují se i opatření na ráznější řešení. Podle mého názoru bude v této sféře učiněno liberalizaci zadost nejdříve do dvou let.

ZRUŠENÍ LOKAČNÍ NEBOLI Pobočkové KLAUZULE BLOKOVÉ VÝJIMKY

K samotné blokové výjimce ještě jedna důležitá okolnost. Ta zřejmě také v blízké budoucnosti vyvolá největší změny v oblasti prodeje nových automobilů v Evropské unii. Od 1. 10. 2005 byla zrušena tzv. lokační či pobočková klauzule blokové výjimky, což znamená, že každý autorizovaný obchodník si může zřídit další prodejní nebo vyskladňovací místo kdekoli ve státech Evropské unie, resp. na území společného trhu, kde se uplatňuje selektivní distribuční systém. Už k tomu nepotřebuje souhlas výrobce ani importéra.

Co je to prodejní pobočka, resp. další prodejní místo? Evropská komise uvádí, že zahrnuje výstavní prostor a nezbytnou infrastrukturu pro prodej nových vozidel. K tomu patří potřebná kancelář, prodejní personál a předváděcí vozy.

Co je to vyskladňovací místo? Je to místo, na kterém se jinde zakoupené vozy předávají konečným zákazníkům. Zahrnuje potřebnou kancelář, předávací personál a může mít i prostor pro přípravu aut na výdej.

Pozor! To, co je uvedeno, platí jen pro osobní a lehké užitkové automobily, ne pro vozidla s maximální dovolenou hmotností nad 3,5 t. Neplatí to tedy pro nákladní automobily, ani pro autobusy.

Jinak ovšem zrušení pobočkové klauzule představuje bezesporu značný průlom do stávajícího selektivního distribučního systému. Důležité přitom je:

- že autorizovaní obchodníci získávají větší podnikatelskou svobodu a obchod s novými auty se tímto dále liberalizuje,
- že o odbytovém, prodejním potenciálu v určitém regionu už nerozhodují výrobci a importéři, ale sami autorizovaní obchodníci,
- že to zřejmě zvýší konkurenci na mnoha evropských automobilových trzích,

- že to připravuje podmínky pro ještě větší expanzi velkých mezinárodních obchodnických skupin a ohrožuje některé menší obchodníky.

Nabízí se otázka, pro koho je vlastně zrušení pobočkové klauzule největším přínosem a naopak? Odpověď by si vyžádala více prostoru a proto jen velmi stručně:

- Je to dobré především pro zákazníky, kteří mohou profitovat z toho, že se trh liberalizuje, více otevírá, a jsou to zákazníci, kteří samozřejmě nejvíce profitují i ze zvýšené konkurence na trhu.
- Pro autorizované obchodníky je to dobré i nedobré zároveň. Určitě získávají větší volnost, jsou opět o něco méně závislí na výrobci nebo importérovi. Už neexistuje žádné tzv. chráněné území konkrétního obchodníka. Jak už jsem uvedl, o obchodním pokrytí konkrétního regionu už nerozhodují výrobci či importéři, ale vlastně samotní obchodníci.
- Nové šance se nabízejí zejména silným obchodním skupinám. Ty mohou nastoupit do regionů, které je zajímají, aniž by narazily na „ne“ od výrobce či importéra. Na druhou stranu, oni už mnoho zajímavých regionů obsadily, a to i bez zrušené pobočkové klauzule.
- Nové možnosti se otevírají i menším obchodníkům, především v kooperačních vztazích se svými kolegy, s jinými obchodníky. Pro některé obchodníky ze zemí s nižšími cenami nových vozů, se nabízí možnost zřídit si prodejní pobočky v těch zemích, kde jsou ceny vozů obecně vyšší. Na druhou stranu nelze zcela zamlčet okolnost, že malí dealéři, kteří jsou v místech, kam případně zamíří expance velkých, jsou ohroženi přímo existenčně.
- Pro nezávislé autoopravy nebo autorizované servisy bez prodeje nových vozů znamená pád pobočkové klauzule rovněž určitou šanci. Mohou se v rámci kooperace, mají-li prodejní prostory, stát objektem s prodejem nových vozů, s prodejní pobočkou nebo s vyskladňovacím místem, byť vlastní prodej bude více či méně v rukou někoho jiného. Navenek to ale zákazník prakticky nepostřehne.

ZÁVĚR

Situace značkových dealerů v ČR ani v EU není jednoduchá. Na nových autech se už takřka nevydělává. V sousedním Německu činila průměrná marže z nových automobilů před zdaněním cca 0,8 %. U nás je situace jen o něco lepší a rovněž český trh s auty ovládá všeobjímající „slevománie“. Příčinou je nesporná nadprodukce nových aut, která se sice prodávají, ale jen za poměrně nízké ceny.

Rozvoji nemalé části značkových dealerů brání příliš nákladné prodejní a servisní standardy, které musejí plnit. Je to svým způsobem reakce výrobců a importérů na blokovou výjimku, jejíž existenci považují za svoji prohru. Naštěstí vítězí zdravý rozum a v poslední době se vše kolem původně přemrštěných standardů vrací do smysluplných mezí.

V EU i u nás se bude stále více prosazovat víceznačkovost obchodníků. Počítá se s tím, že zhruba až 80 % dealerů bude

prodávat a samozřejmě i servisovat ne jednu, ale více značek.

Ovšem ani většina výrobců automobilů neprožívá zrovna idylickou dobu. Není tajemstvím, že ve vážných potížích jsou americké koncerny General Motors i Ford, už delší dobu italský Fiat, japonské Mitsubishi, ale také třeba Volkswagen a další. Evropské automobilky jen s vypětím sil čelí korejské konkurenci, japonské Toyotě a budou nuceni čelit i chystané invazi nových čínských automobilů do USA a Evropy. Lze očekávat, že v roce 2007 a zejména 2008 nastoupí Čína se svými levnými a nepochybně i kvalitními auty. Otázkou je, jak se bude situace vyvíjet, až 31. 5. 2010 vyprší platnost blokované výjimky.

Budoucí vývoj tak lze jen velmi obtížně předvídat. Napadá mě tak výrok moudrého filozofa Senecy: „Jak je bláznivé dělat si plány na celý život, když nejsme ani pány zítřku!“