

Yttrande från Ekonomiska och sociala kommittén om ”Rapport om utvärderingen av förordning (EG) nr 1475/95 (Tilläggsyttrande till yttrandet om den 29:e rapporten om konkurrenspolitiken)”

(2001/C 221/23)

Den 23 januari 2001 beslutade Ekonomiska och sociala kommittén att i enlighet med artikel 23.2 i arbetsordningen utarbeta ett yttrande om ovannämnda rapport.

Sektionen för inre marknaden, produktion och konsumtion, som svarat för det förberedande arbetet i ärendet, antog sitt yttrande den 16 maj 2001. Föredragande var Giacomo Regaldo.

Vid sin 382:a plenarsession (sammanträdet den 30 maj 2001) antog Ekonomiska och sociala kommittén följande yttrande med 83 röster för, 22 röster emot och 8 nedlagda röster.

1. Inledning

1.1. I enlighet med artikel 11 i kommissionens förordning (EG) nr 1475/95⁽¹⁾ om tillämpning av fördragets artikel 81.3 på vissa grupper av försäljnings- och serviceavtal för motorfordon har kommissionen sammanställt en rapport⁽²⁾ i syfte att företa en övergripande utvärdering av effekterna av tillämpningen av förordningen, med särskild hänvisning till gruppundantagen rörande prisskillnader på nya motorfordon mellan de olika medlemsstaterna och kvaliteten på servicen till konsumenterna. I rapporten tas också hänsyn till de två kompletterande meddelandena, och vissa punkter i förordningen klargörs: meddelandet om förordning (EEG) nr 123/85⁽³⁾ och klargörandet av verksamheten för mellanhanderna i motorbranschen⁽⁴⁾.

1.2. Rapporten utgör den inledande fasen i den process genom vilken man skall fastställa de gemenskapsbeslut om det framtida regelverket för vissa grupper av försäljnings- och serviceavtal för motorfordon som följer när den nuvarande undantagsförordningen (EG) nr 1475/95 upphör att gälla den 30 september 2002.

1.3. Rapporten är indelad i tre huvudkapitel:

- Gemenskapens nuvarande regelverk för vissa grupper av försäljnings- och serviceavtal för motorfordon.
- Den nuvarande uppbyggnaden och den senaste utvecklingen inom sektorn.
- Analys av de begränsningar som tilläts genom förordning (EG) nr 1475/95 i förhållande till den allmänna situationen och konkurrensförhållandena inom sektorn.

2. Regelverk för försäljning och service av motorfordon

2.1. Avtal som slutits mellan företag och som påverkar handeln mellan medlemsstaterna och som begränsar konkurrensen är förbjudna enligt artikel 81.1 i fördraget. Om de fyra villkoren i artikel 81 är uppfyllda kan dock kommissionen enligt denna artikel i enskilda fall eller genom en förordning bestämma att förbudet i punkt 1 inte skall tillämpas på vissa avtal eller grupper av avtal mellan företag.

2.2. Det första undantagsbeslutet på området försäljnings- och serviceavtal för motorfordon fattades av kommissionen 1974 i det s.k. BMW-ärendet.

Detta avgörande beslut präglade den efterföljande lagstiftningen på området, eftersom kommissionen genom att enligt artikel 81.3 godkänna den exklusiva och selektiva distributionsform som tillämpas av tillverkaren tog konkret hänsyn till de socioekonomiska aspekter som är nära förknippade med motorfordonets natur och inte bara till strikt juridiska aspekter, och därmed erkände att denna distributionsform var av ett tillräckligt stort allmänt intresse för att godkännas.

2.3. De stora linjerna i BMW-beslutet, som är giltiga än i dag, har tagits upp och inlemmats i följande förordningar om sektorspecifika gruppundantag beträffande försäljning och service av motorfordon: förordning (EEG) nr 123/85, som trädde i kraft den 1 juli 1985 och hade en giltighetstid på tio år till den 30 juni 1995, och den nuvarande förordningen (EG) nr 1475/95, som trädde i kraft den 1 juli 1995, och som skall gälla i sju år fram till den 30 september 2002.

2.4. Med förordning (EEG) nr 123/85, som omfattade selektiv och exklusiv distribution samt serviceavtal, försökte kommissionen genom att ta upp de stora principerna från BMW-beslutet att hitta en nödvändig och rimlig kompromiss mellan de många inblandade intressena, nämligen

(1) EGT L 145, 29.6.1995, s. 25, ESK:s tilläggsyttrande EGT C 133, 31.5.1995, s. 27.

(2) KOM(2000) 743 slutlig, 8.11.2000.

(3) EGT C 17, 18.1.1985.

(4) EGT C 329, 18.12.1991.

- konsumenternas intresse av att kunna köpa nya fordon och anlita kundservice liksom att få kvalitetsprodukter och tillhörande garantier inom hela unionen och till konkurrenskraftiga priser,
- den europeiska industrins intresse av att bevara branschens image genom externalisering av distributionen på ett rationellt och effektivt sätt och av att öka sin egen konkurrenskraft på världsmarknaden,
- återförsäljarnas intresse av att på bästa sätt lösa sina skyldigheter gentemot kunderna — leverans av nya bilar, reservdelar, service före och efter försäljningen — och av en gynnsam grund för vinst på de investeringar som de måste göra för sin verksamhet samt deras intresse av att behålla sitt ekonomiska oberoende,
- reservdelspanducenternas intresse av tillgång till återförsäljarnätet och av att behålla sin potential vad gäller forskning och utveckling i EU,
- de fristående reparatörernas intresse av tillgång till reservdelar att användas enbart till reparation eller underhåll av motorfordon.

2.4.1. De i avtalen fastställda nödvändiga begränsningarna för att uppnå dessa mål, som uppfyller de fyra villkoren i artikel 81.3 i fördraget och som syftar till att nå en rationellare och följaktligen bättre försäljning och service av motorfordon, gav tillverkaren möjligheten att ålägga återförsäljarna bl.a. följande krav:

- Att inte sälja motorfordon som konkurrerar med dem som omfattas av avtalen.
- Att endast sälja till slutkunder eller till andra återförsäljare i nätet.
- Att inte leta kunder utanför det avtalade området.
- Att inte sälja aktivt utanför det avtalade området.
- Att inte sälja eller använda reservdelar som konkurrerar med dem som omfattas av avtalen och som inte håller samma kvalitet.
- Att leverera avtalsmässiga produkter uteslutande till slutanvändare eller auktoriserade återförsäljare som ingår i tillverkarens distributionsnät.
- Att tillhandahålla service.

2.4.2. För att skydda återförsäljarnas intressen och ekonomiska oberoende föreskrevs följande:

- Förbud mot att begränsa återförsäljarnas rätt att fastställa priser och rabatter vid försäljningen av de produkter som avtalet gäller.
- Ett krav på att avtal skall gälla i minst fyra år eller löpa tills vidare med minst ett års uppsägningstid.

2.4.3. Gruppundantag skall kunna återkallas i fyra särskilda fall:

- Bristande konkurrens.
- Hinder för parallell handel och därmed för integrering av marknader.
- När alltför stora prisskillnader uppstått på grund av förordningen.
- Oskäligen priser eller orättvisa villkor.

2.5. Ekonomiska och sociala kommittén stödde denna förordning i ett yttrande som antogs under plenarsessionen den 28–29 september 1983⁽¹⁾.

Kommittén medgav då att det fanns behov av ett särskilt system för gruppundantag för motorfordonssektorn när det gällde såväl selektiv distribution (kvalitativ och kvantitativ) som ensamåterförsäljning, och konstaterade särskilt positiva följder för hur intensiv konkurrensen mellan olika märken blev inom gemenskapen. Kommittén betonade också hur viktigt det var att trygga jämvikten mellan parternas ömsesidiga rättigheter och skyldigheter för att ta hänsyn till konkurrensen och konsumenterna.

2.6. När förordning (EEG) nr 123/85 upphörde att gälla antog kommissionen ett nytt system för gruppundantag, förordning (EG) nr 1475/95, som huvudsakligen byggde på den tidigare förordningens principer när det gällde ensamåterförsäljning och selektiv distribution. Den innehöll emellertid genomgripande förändringar när det gällde följande: att förbättra inre marknaden för motorfordon och öka konkurrensen i försäljningsledet, att uppnå större jämvikt mellan parterna genom att ge försäljarna större oberoende i förhållande till tillverkarna samt underlätta tillträde till marknaden för oberoende tillverkare och återförsäljare av reservdelar och därmed öka konsumentens urval.

2.7. De huvudsakliga förändringarna och grundläggande målen i förordning (EG) nr 1475/95 hade följande syften:

⁽¹⁾ EGT C 341, 19.12.1983, s. 18.

2.7.1. Säkerställa att försäljning och service av motorfordon sker på ett effektivt sätt till gagn för konsumenten, och att det finns en effektiv konkurrens både mellan olika tillverkares säljorganisationer (olika varumärken) och inom varje organisation (samma varumärke).

2.7.2. Öka konsumentens urval i enlighet med den inre marknadens principer genom följande:

- Utbyte mellan marknader genom parallellimport.
- Att aktivt marknadsföra nya motorfordon för försäljning utanför det avtalade området genom annonsering, så länge det inte rör sig om personlig reklam.
- En skyldighet för återförsäljare att erbjuda underhåll och reparationer också för fordon som har sålts av en annan återförsäljare inom säljorganisationen.
- Öka möjligheterna för oberoende tillverkare och återförsäljare av reservdelar att få tillträde till marknaden.

2.7.3. Stärka återförsäljarnas oberoende i förhållande till tillverkarna och öka konkurrenskraften genom följande:

- Ge återförsäljaren rätt att under olika villkor sälja motorfordon från andra tillverkare (försäljning av flera märken).
- Ge återförsäljarna rätt till alla typer av avsättning, utom försäljning till icke auktoriserade återförsäljare.
- Förbjuda tillverkaren att ensidigt ändra återförsäljarens status eller det tilldelade området.

2.7.3.1. För att stärka försäljarens ekonomiska oberoende föreskriver förordningen följande:

- Avtalens giltighetstid förlängs från fyra till fem år, och uppsägningstiden för avtal med obestämd giltighetstid förlängs från ett till två år för att skydda investeringar effektivare.
- Avgörande från en oberoende expert eller skiljedomare om en överenskommelse inte träffats mellan tillverkaren och försäljaren i fråga om försäljningsmålen och krav beträffande lagerhållning och demonstrationsfordon.

2.7.4. Öka konkurrensen på servicemarknaden genom följande:

- Ge auktoriserade återförsäljare rätten att använda reservdelar från en oberoende tillverkare om de är av likvärdig kvalitet med originaldelarna.

- Ge oberoende reservdelsproducenter möjlighet att leverera sina varor till vilka återförsäljare de vill.
- Tillverkarna skall förse reparatörer som inte tillhör säljorganisationen med sådana tekniska uppgifter som krävs för reparation av bilar. (Detta gäller ej uppgifter som omfattas av immateriella rättigheter eller utgör hemlig knowhow.)

2.8. ESK stödde också den nya förordningen (EG) nr 1475/95 och framhöll att kommittén var övertygad om att dess resultat skulle gynna tillverkare, reservdelstillverkare, återförsäljare och konsumenter⁽¹⁾.

ESK betonade särskilt skiljedomsförfarandets positiva roll, välkomnade att förteckningen över svartlistade klausuler utökats och framhöll att lagstiftningen om immateriella rättigheter behöver harmoniseras, samt att meddelandet av den 12 december 1984 om förordning (EEG) nr 123/85 och meddelandet om klagörandet om mellanhänderna av den 18 december 1991 måste uppdateras för att bli mer förenliga med förordningen.

3. Hänvisningar till de nya gemenskapsreglerna om vertikala begränsningar

3.1. Europeiska kommissionen har genomfört en genomgripande översyn av konkurrenspolitiken beträffande vertikala begränsningar genom att anta förordning (EG) nr 2790/1999⁽²⁾ om allmänna mål och meddelandet om riktlinjer, som utgör instrumentet för att tolka politiken.

3.2. Förordningen ersätter kommissionens nuvarande undantagsregler för ensamåterförsäljaravtal (förordning (EEG) nr 1983/83)⁽³⁾, exklusiva inköpsavtal (förordning (EEG) nr 1984/83)⁽⁴⁾ och franchising (förordning (EEG) nr 4087/88)⁽⁵⁾ och gäller också selektiv distribution, som tidigare inte omfattades av undantagsreglerna.

3.3. Kommissionen klaggjorde visserligen redan från början att dessa regler inte gällde motorfordonssektorn — ett ställningstagande som ESK gav sitt fulla stöd i sina yttranden om dessa frågor — men det går inte att förbise att översynen av de specifika reglerna för vertikala avtal i förordning (EG)

⁽¹⁾ EGT C 133, 31.5.1995, s. 27.

⁽²⁾ EGT L 336, 29.12.1999, s. 21; ESK:s yttrande, EGT C 116, 18.4.1999, s. 22.

⁽³⁾ EGT L 173, 30.6.1983, s. 1.

⁽⁴⁾ EGT L 173, 30.6.1983, s. 5.

⁽⁵⁾ EGT L 359, 28.12.1988, s. 46.

nr 1475/95 måste betraktas i förhållande till det nya rättsliga sammanhang som uppstår genom reformen av gemenskapspolitiken för vertikala avtal.

3.4. För att trygga tillräckliga kanaler för utbyte mellan icke integrerade marknader slår den nya förordningen (EG) nr 2790/1999 fast att gruppundantaget inte är tillämpligt på avtal som innebär att köparen inte har rätt till aktiv försäljning och försäljning till mellanhänder eller icke-auktoriserade återförsäljare.

De nya bestämmelserna ger dessutom kommissionen rätt att genom en förordning förklara undantaget som icke tillämpligt om parallella nät av vertikala avtal täcker mer än 50 % av marknaden.

ESK har upprepade gånger i sina yttranden om det nya systemet påpekat att dessa bestämmelser tillsammans med bristen på skydd för små och medelstora företag och avsaknaden av minimikriterier för att säga upp avtal och ta till skiljedomsförfarande bland annat leder till allvarliga problem när det gäller förenligheten mellan avtal för återförsäljning av motorfordon — med tanke på hur de ser ut och hur vanliga de är — och principerna och skyldigheterna i de nya gemenskapsreglerna för vertikala avtal.

4. Utmaningen för den europeiska fordonssektorn

4.1. Gemenskapslagstiftningen om motorfordon grundar sig på begreppen exklusiv och selektiv distribution och har i mer än 25 år varit en grundförutsättning för en europeisk bilsektor som präglas av att produktion och distribution av ett och samma märke hänger samman med varandra och är konkurrenskraftiga, i och med att tillverkarna arbetar i gemensamma projekt med utvalda samarbetspartner, i en produktionskedja där komponent- och reservdelsleverantörerna befinner sig i början och distributions- och servicenätet i slutet.

4.2. I sin helhet består den europeiska fordonssektorn av över 120 000 företag (små och medelstora företag utgör 98 % av hela distributionskedjan) som sysselsätter 3 900 000 personer (varav en och en halv miljon i försäljningsledet), och den årliga omsättningen är cirka 400 miljarder euro.

4.3. Europeiska unionen producerar årligen 16,5 miljoner motorfordon med garantier som sträcker sig över ett till tre år. En tvåårsgaranti blir obligatorisk den 1 januari 2002, när direktiv 1999/44/EG om vissa aspekter rörande försäljning av konsumentvaror och härmed förknippade garantier träder i kraft. Över 200 miljoner bilister som färdas inom Europa är via den europeiska fordonsbranschen garanterade tillgång på

reservdelar i hela EU, via en företagsfilosofi som bygger på kvalitativ standard, ständig strävan efter att göra kunden nöjd, fleråriga program för kontinuerlig personalutbildning samt avancerade informations- och kommunikationssystem.

4.4. Sektorn präglas även av andra faktorer än de socioekonomiska. Fordonen påverkar personers säkerhet och miljön, de kräver både regelbundna och oregelbundna reparationer och service, och de skall uppfylla stränga tekniska krav och miljökrav.

För många människor innebär ett fordonsköp den andra viktiga investeringen i livet, och det beräknas att européerna lägger ned cirka 13–15 % av sin hushållsbudget på sina bilar. Alla dessa faktorer innebär en ständig utmaning för den europeiska fordonsbranschen, som måste tillgodose kraven från alla berörda grupper och i synnerhet från kunderna.

4.5. I detta sammanhang bör man också betrakta fordon som är avsedda för persontransport och godstransport, dvs. lastbilar och bussar, som har en strategisk betydelse både för samhället och ekonomin i EU, och som präglas av att kunden alltid är en aktör inom arbetslivet som arbetar utifrån företagsmål.

4.6. ESK uppmanar därför kommissionen att ingående diskutera och tillräckligt beakta alla dessa aspekter innan det nuvarande gemenskapssystemet för distribution av motorfordon blir föremål för en definitiv översyn.

5. Allmänna kommentarer

5.1. Kommissionens rapport om utvärderingen av förordning (EG) nr 1475/95 om försäljnings- och serviceavtal för motorfordon framhåller genom sin omfattning och djupgående analys med rätta denna europeiska näringslivssektors betydelse. ESK välkomnar kommissionens förtjänstfulla arbetsinsats.

5.2. Syftet med rapporten är visserligen inte att lägga fram förslag rörande den situation som uppstår när den nuvarande förordningen löper ut, men rapporten utgör ändå en utgångspunkt för kommissionens framtida arbete på området.

5.3. Kommittén efterlyser en sammanfattning med slutsatser där kommissionen lyfter fram de aspekter på konkurrenskydd och marknadsintegration i EU:s nuvarande fordonslagstiftning som den finner särskilt viktiga.

5.4. Det vore lämpligt att göra åtskillnad mellan de restriktioner som uttryckligen tillåts enligt förordningen (t.ex. exklusiva avtalade områden och förbudet mot att sälja till oberoende återförsäljare) och de restriktioner som är en följd av metoder som strider mot förordningens bestämmelser om undantag (t.ex. hinder för passiv försäljning till kunder eller transaktioner mellan auktoriserade återförsäljare när sådana kunder eller återförsäljare återfinns inom EU).

5.5. Kommittén kan efter läsning av rapporten konstatera att de bestämmelser om selektiv distribution som förekommer i kommissionens antitrustlagstiftning under de senaste 25 åren har gjort det möjligt för fordonsindustrin att omstrukturera sig och öka den internationella konkurrenskraften. Detta har skett genom en optimering av produktionssystemet ("lean production", robotteknik, "just-in-time-production") och av distributionssystemet, som har omstrukturerats och knutits allt tätare till försäljningen, s.k. "lean distribution".

5.6. Det är just på grund av systemet med exklusiv och selektiv fordonsdistribution som en stark märkesidentitet har kunnat bevaras, vilket är en grundförutsättning för att klara den internationella konkurrensen mellan bilmärken, och producenter och återförsäljare har kunnat vara solidariska när det gällt att uppfylla de allt högre kvalitets- och säkerhetskraven i EU:s förordningar och direktiv.

5.7. Systemet med exklusiv och selektiv distribution tycks i detta hänseende ha gjort det möjligt för den europeiska fordonsbranschen att uppfylla bestämmelserna i artikel 81.3 i fördraget, som tillåter avtal och grupper av avtal mellan företag om dessa "bidrar till att förbättra produktionen eller distributionen av varor eller till att främja tekniskt eller ekonomiskt framåtskridande, samtidigt som konsumenterna tillförsäkras en skäligen andel av den vinst som därigenom uppnås".

5.8. Kommissionen har för övrigt i förordning (EG) nr 2790/1999 om vertikala avtal hävdat att systemen för exklusiv vertikal distribution inte bara är viktiga för det ekonomiska systemet, utan även medför större fördelar för konsumenterna, ett påstående som kommittén instämmer i.

5.9. I rapporten konstateras att distributionssystemet i USA i stor utsträckning kan jämföras med det europeiska, när det gäller hur systemet fungerar i praktiken och när det gäller bandet mellan exklusiv och selektiv distribution å ena sidan och fordonsbranschen å den andra. ESK konstaterar dessutom att USA:s lagstiftning, som utgår från de enskilda staternas exklusiva lagstiftning, till skillnad från i EU är tvingande och innebär att det faktum att återförsäljaren skyddas ekonomiskt gentemot tillverkaren — både när det gäller uppsägning av ett avtal och skyldigheten att sälja via nätverk — betraktas som en nödvändig garanti för konsumentskyddet.

5.10. När det gäller såväl jämvikten mellan de berörda grupperna som fördelarna för konsumenterna, visar rapporten att återförsäljarens ekonomiska oberoende i förhållande till producenten fortfarande är mycket begränsat, trots de förbättringar som föreskrivits i förordning (EG) nr 1475/95, något som spelar in när kundens behov skall tillgodoses på bästa sätt.

5.11. ESK vill än en gång framföra en åsikt som uttryckts i tidigare yttranden, nämligen att det är nödvändigt att den framtida lagstiftningen på området verkligen skyddar återförsäljarens intressen och eftersträvar en bättre jämvikt när det gäller de små och medelstora företagens avtalsmässiga och ekonomiska position i nätverken. Detta bör ske genom att handlingsutrymmet för expertutlåtande eller skiljedom blir så stort som möjligt när det gäller alla aspekter på avtal, och i synnerhet när det gäller uppsägning av avtal.

6. Särskilda kommentarer

6.1. Inledning

6.1.1. Av kommissionens rapport⁽¹⁾ framgår tydligt att förordning (EG) nr 1475/95 i huvudsak syftar till att säkerställa att försäljning av motorfordon sker på ett effektivt sätt till gagn för konsumenterna och att det förekommer effektiv konkurrens mellan tillverkarnas säljorganisationer (mellan märken) och inom varje organisation (inom ett och sammaärke). Detta hänger samman med målsättningarna att förbättra konsumenternas urval på inre marknaden och att öka möjligheterna till parallell handel och stärka återförsäljarens oberoende i förhållande till tillverkaren.

6.1.2. Av rapporten framgår att det finns skäl att tro att det inom bilförsäljningsindustrin förekommer effektiv konkurrens mellan olika märken inom Europeiska unionen (punkt 6.1.1.4). Kommittén anser att detta är en viktig ekonomisk utgångspunkt även vid bedömning av konkurrensen mellan återförsäljare av sammaärke. Under de senaste fem åren har priserna

⁽¹⁾ KOM(2000) 743 slutlig, 8.11.2000.

sjunkit konstant samtidigt som motorfordonen har blivit säkrare och miljövänligare till följd av tekniska framsteg. Även distributionen har förbättrats på grund av att tillverkarna och försäljarna i allt större utsträckning fäster vikt vid tillhandahållande av effektiv och lättillgänglig service. Dessutom har distributionsnätverken noterat stadiga framsteg när det gäller kundernas belåtenhet.

6.1.3. Enligt rapporten råder å andra sidan allvarliga tvivel kring effektiviteten i samband med konkurrens inom ett och samma märke, vilket framgår av de klagomål som framförts till kommissionen och i kommissionens egna undersökningar (se s. 55 i rapporten samt bilagorna III och IV). ESK anser att kommissionen fäster alltför stor uppmärksamhet vid den brittiska marknaden, med den risken att man på basis av faktorer som inte hänger samman med konkurrenspolitiken (beskattning, valuta) drar förhastade slutsatser kring ett system som har fungerat väl i övriga gemenskapen. Dessutom representerar antalet klagomål (200–300 skrivelser från Storbritannien och 50–60 från övriga gemenskapen årligen) enbart en mycket liten del av de 16 miljoner bilar som säljs varje år i Europa, ett faktum som sätter påståendet att det inte förekommer effektiv konkurrens inom ett och samma märke i dess rätta perspektiv.

6.2. Effektiviteten i samband med konkurrens inom ett och samma märke

6.2.1. I detta sammanhang bör följande två viktiga bidragande faktorer beaktas: den rättsliga ramen och tillverkarnas kontroll över återförsäljarna.

6.2.2. Den rättsliga ramen för konkurrens inom ett märke

De viktigaste rättsliga bestämmelserna som förts in i förordning (EG) nr 1475/95 i syfte att öka konkurrensen inom ett och samma märke och möjligheterna till parallell import omfattar följande:

- Återförsäljarnas rätt att aktivt främja försäljning av nya fordon till slutliga kunder — antingen direkt eller via en mellanhand — utanför det avtalade området, under förutsättning att de inte använder personlig reklam (artikel 3.8 b).
- Återförsäljarnas rätt att sälja till andra återförsäljare inom samma nätverk.
- Återförsäljare är skyldiga att utföra reparations- och servicearbeten på alla fordon som sålts av en annan återförsäljare inom samma distributionsnätverk (artikel 5.1.1 a).

- Återförsäljarens ersättning får inte bero på ett fordonets bestämmelseort (artikel 6.1.8).
- Enligt förordningen får tillverkare emellertid även fortsättningsvis förbjuda återförsäljare att leverera fordon till en annan återförsäljare som inte tillhör säljorganisationen eller till en fristående återförsäljare (artikel 3.10 och 3.11).

6.2.3. Som helhet verkar dessa rättsliga bestämmelser utgöra en lovande rättslig grund för konkurrens mellan olika märken och för parallell import. I det nuvarande systemet förefaller mellanhanderna, som agerar för konsumenternas räkning, vara det viktigaste instrumentet i konkurrensen mellan olika märken.

6.2.4. De viktigaste rättsliga bestämmelser som införts för att stärka återförsäljarnas oberoende omfattar följande:

- Begränsning av konkurrensbestämmelsernas tillämpningsområde. Försäljning av flera märken tillåts på vissa villkor (artikel 3.3).
- Återförsäljare har rätt att använda en gemensam verkstad för service av de märken som de säljer.
- Tillverkaren får inte ensidigt ändra återförsäljarens status eller det tilldelade området (artikel 6.1.5).
- Leverantörsavtal med begränsad giltighetstid måste sträcka sig över en period på minst fem år.
- För leverantörsavtal med obegränsad giltighetstid gäller en uppsägningstid på minst två år.
- Överenskommelse måste träffas i fråga om försäljningsmål och krav beträffande lagerhållning, och tvister skall lösas av en oberoende part.

6.2.5. När förordningen antogs utgjorde dessa rättsliga bestämmelser som helhet en god rättslig grund för att förstärka återförsäljarnas oberoende. De måste dock utvärderas mot bakgrund av handelsförbindelserna mellan biltillverkarna och återförsäljarna.

6.2.6. Handelsförbindelser mellan tillverkare och försäljare

I rapporten pekar kommissionen på vissa aspekter i handelsförbindelserna mellan tillverkare och återförsäljare som i prakti-

ken hindrar konkurrensen inom ett och samma märke och tyder på fortsatt försäljarberoende.

6.2.6.1. Tillverkarna ger återförsäljarna en bonus vid årets slut i enlighet med ett system som inte baseras på helt förutsägbara parametrar, vilket utgör ett hinder för försäljning av skilda märken samtidigt som det stärker återförsäljarnas beroende (punkt 257 i rapporten). Kommittén påpekar att en mer förutsägbar försäljningspolitik från tillverkarnas sida skulle ge försäljarna större frihet att införa en prissättningspolitik som kan främja konkurrensen inom ett och samma märke.

6.2.6.2. Avsaknaden av mängdrabatter och de snäva marginalerna minskar återförsäljarnas möjligheter att höja och sänka priserna (punkterna 182 och 265 i rapporten). Detta utgör i viss mån ett hinder för priskonkurrensen inom ett och samma märke (punkt 182 i rapporten), men hindrar inte andra former av konkurrens inom samma märke, exempelvis konkurrens på basis av servicekvalitet (punkt 181 i rapporten).

6.2.6.3. I själva verket är de överenskommelser om säljmål som ingås mellan tillverkare och återförsäljare baserade på nationella säljmål som i praktiken fastställs av tillverkarna, vilket inte lämnar något större utrymme för försäljning till mellanhänder, i synnerhet om målen är förenade med en begränsad tilldelning av produkter.

6.2.6.4. Skiljedomsförfarandet tillämpas sällan i praktiken. Icke desto mindre drar kommissionen den slutsatsen att möjligheten till ett sådant förfarande i allmänhet bidrar till seriösare och mer balanserade förhandlingar mellan försäljare och tillverkare. Kommittén rekommenderar att skiljedomsförfarandets tillämpningsområde utvidgas i syfte att förbättra försäljarnas oberoende.

6.2.6.5. Försäljning av flera märken ("multi-marketing"), som visserligen tillåts enligt förordningen, förekommer sällan i praktiken, förutom på de nordeuropeiska marknaderna (punkterna 208–210 i rapporten), vilket tyder på att man ännu inte har utnyttjat en av de teoretiska möjligheter som finns för att uppnå återförsäljarberoende. Kommittén undrar om den ytterst begränsade användningen av multi-marketing möjligtvis hänger samman med de höga struktur-, förvaltnings- och utbildningskostnaderna, framför allt i samband med stora märken. Förutom när det gäller märken som tillhör samma grupp används multi-marketing främst för att kunna erbjuda ett större urval av modeller som inte direkt konkurrerar med det egna märket.

I kommissionens rapport behandlas inte den form av multi-marketing som tillämpas av holdingbolag som kontrollerar ett flertal olika återförsäljare inom olika märken.

6.2.6.6. Tillverkarnas möjlighet att säga upp ett avtal verkar fortfarande placera tillverkaren i en maktposition, i synnerhet i ett läge där antalet avtal reducerats och där förlusten av avtal med ett etablerat märke kan göra det i stort sett omöjligt att sluta avtal med en annan etablerad biltillverkare (punkt 253 i rapporten). De förlängda uppsägningstider som försäljaren har rätt till enligt förordning (EG) nr 1475/95 verkar i praktiken inte ha ökat försäljarnas oberoende.

6.2.6.7. Man har noterat en ökad koncentration med färre återförsäljare och större avtalade områden (punkt 91 i rapporten). Detta skulle kunna bidra till en minskning av konkurrensen inom ett och samma märke om inte utvecklingen uppvägs av en intensifiering av reklam och Internetanvändning. Trots att det i detta inledningsskede är för tidigt att göra en slutgiltig bedömning av Internetanvändningen, betonar kommittén att Internet har visat sig vara ett effektivt instrument för spridning av information, samtidigt som det har sina begränsningar i samband med direktförsäljning. Detta beror delvis på motorfordonens invecklade natur, men även på andra faktorer, till exempel att återförsäljaren enligt praxis tar över det begagnade fordonet vid försäljning av ett nytt.

Kommittén vill även framhålla att denna typ av Internetanvändning anses utgöra passiv försäljning enligt riktlinjerna för förordningen om vertikala begränsningar. Om detsamma gäller för förordningen om distribution av motorfordon, vilket förefaller sannolikt, kommer konkurrensen inom ett och samma märke att främjas.

6.2.6.8. I Europa förekommer fortfarande prisskillnader för samma märke och modell. En av de främsta orsakerna till detta är skillnader i beskattning. En annan orsak är valutafluktuationer. Andra bidragande faktorer är hur länge tillverkaren funnits på den inhemska marknaden samt distributions- och transportkostnader (punkt 189 i rapporten). Kommittén anser att en ökad tillnärmning av skatterna (skatter och mervärdesskatt) och införandet av euron bör bidra till ökad insyn och minska prisskillnaderna på inre marknaden.

6.2.6.9. Leveranstiden, i synnerhet för beställningar av samma märke mellan medlemsstater, är ofta längre för utländska kunder än för inhemska kunder (punkt 200 i rapporten). Kommittén delar kommissionens uppfattning att man bör utarbeta en metod för att komma till rätta med förseningar i samband med beställningar mellan medlemsstater, i synnerhet när det inte finns någon rimlig förklaring till varför leveransen försenas.

6.2.7. Kommittén erinrar om att konkurrens inom ett och samma märke faktiskt förekommer i relativt stor utsträckning med tanke på att över 30 % av försäljningen (upp till 60 % av

försäljningen i storstadsområden) hänför sig till konsumenter utanför försäljarens avtalsområde. Konkurrensen inom ett och samma märke skulle öka betydligt om man kunde säkerställa en rimlig balans mellan tillverkare och återförsäljare.

6.2.8. Det bästa sättet att gå vidare är att försöka ändra och förlänga gruppundantaget, i stället för att avskaffa systemet för selektiv distribution.

6.3. Skydd av konkurrensen på servicemarknaden

6.3.1. Ett annat syfte med förordning (EG) nr 1475/95 har varit att skydda konkurrensen på servicemarknaden. Som ett led i detta har man velat förbättra reservdelstillverkarnas tillgång till säljorganisationerna. Följaktligen förstärker förordning (EG) nr 1475/95 återförsäljarnas rätt att använda reservdelar av likvärdig kvalitet genom att införa en rätt för reservdelstillverkare att förse återförsäljare med reservdelar av likvärdig kvalitet (artiklarna 6.1.9 och 6.1.10). Förordningen ger också reservdelstillverkarna rätt att placera sitt varumärke eller sin symbol på de reservdelar som de levererar (artikel 6.1.11). Den förhindrar också tillverkare från att beräkna bonusen genom att räkna samman bilförsäljningen med reservdelsförsäljningen. Slutligen ger förordningen de fristående reparatörerna rätt att få tillgång till teknisk information och fastslår att rätten att vägra lämna ut uppgifter inte får missbrukas (artikel 6.1.12).

6.3.2. Rapporten indikerar också här att återförsäljare i praktiken har fortsatt att använda reservdelar som levereras av tillverkarna. Bara 5–20 % av reservdelarna kommer från andra källor (punkt 248 i rapporten). Av rapporten framgår att återförsäljarna är ovilliga att köpa delar från andra källor trots att förordningen ger dem rätt till detta, eftersom de är beroende av biltillverkarna på grund av deras årliga bonus som baseras på omsättningen av originalreservdelar, de stora rabatterna på originalreservdelar och de lager av originalreservdelar som återförsäljarna rekommenderas att ha (punkt 249 i rapporten). I rapporten drar man slutsatsen att reservdelstillverkarnas rätt enligt förordningen att leverera sina produkter till återförsäljare i praktiken inte har utnyttjats (punkt 6.2.2 i rapporten).

6.3.2.1. En bidragande faktor är att många konsumenter tror att originalreservdelar är av bättre kvalitet, och detta kan bero på konsumenternas förtroende för originalprodukter och på otillräcklig information, främst från fristående tillverkares sida.

6.3.2.2. Kommittén vill gärna stödja kommissionen i dess försök att finna åtgärder som kan uppmuntra återförsäljare att använda reservdelar av jämförbar kvalitet. Användningen av

sådana delar skulle kunna vara mer utbredd om deras kvalitet var certifierad, så att återförsäljarna kunde ta fullt ansvar gentemot bilanvändarna även för reparationer som rör säkerhet och miljöskydd.

Kommittén vill uppmärksamma kommissionen på att fristående tillverkare av uppenbara effektivitetsskäl i praktiken bara kan leverera vissa typer av reservdelar till återförsäljare, och inte ett fullständigt sortiment. En marknadsandel på 20 % är därför anmärkningsvärt stor med tanke på att dessa delar används utanför den normala garantiperioden. Härvidlag vill kommittén anmoda kommissionen att hantera frågan om likvärdig kvalitet genom instrument som effektivt kan garantera att de produkter som saluförs verkligen är av likvärdig kvalitet.

6.4. Har de fristående reparatörernas ställning skyddats tillräckligt?

6.4.1. Förordning (EG) nr 1475/95 föreskriver flera olika sätt att skydda fristående reparatörer. Återförsäljare kan tillhandahålla originalreservdelar till fristående reparatörer för reparation och underhåll av motorfordon (artikel 6.1.12), även om det inte finns någon skyldighet att tillhandahålla sådana delar till grossistpriser. I rapporten drar man slutsatsen att fristående reparatörer i allmänhet inte har några större problem med tillgång till originaldelar, men det faktum att de inte kan köpa sådana delar till grossistpriser gör det svårt för dem att konkurrera.

6.4.2. För det andra är tillverkarna skyldiga att tillhandahålla de tekniska uppgifter som krävs för reparation eller underhåll av tillverkarens fordon. Denna skyldighet är begränsad i fall av immateriella rättigheter eller väsentlig och dokumenterad knowhow. Rätten att vägra lämna ut uppgifter får dock inte missbrukas (artikel 6.1.12). Det står klart att den tekniska utvecklingen kommer att göra sådan information ännu viktigare i framtiden. Men även om underlåtelse att uppfylla dessa skyldigheter "svartlistas" som konkurrensbegränsande (artikel 6.12) är efterlevnaden sporadisk och skiftande. Somliga tillverkare offentliggör förteckningar. Andra avgör från fall till fall om de skall tillhandahålla information. Ofta får de fristående reparatörerna sin information från officiella återförsäljare.

6.4.3. De flesta fristående reparatörer rapporterar problem vad gäller tillgången till teknisk information. Problemen inkluderar begränsad tillgång till information om nya bilmodeller, svårförståeliga och dyra tekniska publikationer samt bristande information om elektronisk utrustning, informationssystem och diagnostisk utrustning. I rapporten konstaterar man att biltillverkarna inte tycks ha skapat de tekniska och ekonomiska villkoren för att kunna ge de fristående reparatörerna tillgång till lämplig information på det sätt som krävs genom förordningen. Detta begränsar i sin tur konsumenternas valmöjligheter.

6.4.4. Kommittén anmodar kommissionen att undersöka hur man kan förstärka tillverkarnas skyldighet att tillhandahålla teknisk information till fristående reparatörer. Detta bör göras på ett icke-diskriminerande sätt som ger fristående reparatörer möjlighet att utveckla och förbättra kvaliteten på sina tjänster.

Kommittén vill dock uppmärksamma kommissionen på att de investeringar som krävs av återförsäljarna för att utveckla och förvärva teknik och utbilda personal i syfte att förbättra sin produkt med tillhörande tjänster är mycket större än de investeringar som normalt sett krävs av fristående reparatörer. För att öka sin konkurrenskraft bör de senare rimligtvis specialisera sig på några specifika produkter och erbjuda konsumenterna en öppen servicegaranti liknande den som säljorganisationerna ger. Kommittén vill också betona att den kompletta reservdelsservice på ett och samma serviceställe (one-stop-shop) som återförsäljarna erbjuder konsumenterna innebär stora lagerinvesteringar. De fristående reparatörerna är däremot intresserade av att köpa in ett mindre antal reservdelar åt gången och främst de som omsätts mest.

6.4.5. I detta sammanhang vill kommittén påpeka att man måste beakta att återförsäljarna i nuläget konstant måste investera kraftigt i både infrastruktur och personalutbildning för att kunna garantera konsumenten tillgång till reservdelar och komplett service av samtliga modeller i märkessortimentet.

6.4.6. Enligt förordning (EG) nr 1475/95 måste tillverkare för att beviljas gruppundantag ålägga sina återförsäljare skyldighet att tillhandahålla service vid nybilsförsäljning. Av rapporten framgår att det finns vissa tekniska och ekonomiska skäl för en koppling mellan försäljning och service, men att inte alla konsumenter föredrar denna koppling. Särskilt

konsumenter med äldre bilar föredrar att använda fristående reparatörer. Generellt rekommenderar kommittén därför kommissionen att tillåta en sådan koppling i undantagna avtal om försäljning av motorfordon, samtidigt som man skapar bättre villkor för att öka konkurrensen när den garantiperiod (minst 2 år) som tillverkaren fastställt och som säljorganisationen tillämpar har löpt ut.

6.4.7. Kommittén anser därför att kopplingen mellan försäljning och service för nya bilar är absolut nödvändig med tanke på produktens särskilda kännemärke, eftersom den först och främst är till nytta för konsumenterna som kan dra fördel av en service med kvalitets- och säkerhetsgarantier, samtidigt som tillverkarna kan kalla tillbaka defekta fordon inom hela EU oavsett var fordonet i fråga köptes. I andra hand garanterar man att miljönormerna respekteras och märkets status bevaras.

7. Avslutande kommentarer

7.1. Rapporten argumenterar för att ändra förordningen i syfte att förbättra möjligheterna till konkurrens inom ett och samma märke, öka återförsäljarnas kommersiella oberoende och förbättra tillverkarnas tillhandahållande av teknisk information till fristående reparatörer.

7.2. Kommittén har föreslagit en rad specifika ändringar av förordningen för att anpassa den till de erfarenheter som gjorts, de nya instrumenten och den tekniska utvecklingen, förutsatt att detta fortsättningsvis sker helt i enlighet med principen att motorfordon inte enbart är ett transportmedel och därmed en ekonomisk tillgång, utan även en social tillgång som bör skyddas i användarnas eget intresse. Detta innebär säkerhet — och service för att garantera att säkerheten består.

7.3. I rapporten pekar man på att de främsta hindren för konkurrens inom ett och samma märke är restriktionerna som gäller för personlig reklam och förbudet mot att sälja till företag utanför den officiella säljorganisationen, dvs. oberoende återförsäljare. Kommittén menar dock mot bakgrund av ovannämnda kommentarer att den bästa vägen framåt är att förstärka mellanhandernas ställning för att maximalt utnyttja de tillfällen och valmöjligheter som parallellhandeln erbjuder, i stället för att upphäva förbudet att sälja till oberoende återförsäljare.

7.4. Kommittén föreslår också att kommissionen uppdaterar meddelandet om mellanhänder och fastställer riktlinjer för hur återförsäljare och tillverkare skall använda Internet. ESK föreslår också att man skall utvärdera hur Internet — som inte existerade när förordning (EG) nr 1475/95 utarbetades — kan leda till en annorlunda syn på vissa delar av förordningen.

7.5. Med utgångspunkt i sina tidigare allmänna och särskilda åsikter i frågan anser kommittén att det särskilda gruppundantaget för distribution av motorfordon bör kvarstå, och

rekommenderar kommissionen att undersöka metoder för att ändra och förlänga den nuvarande förordningen. Det viktigaste målet i den nya förordningen bör vara att öka konkurrensen i syfte att förbättra konsumenternas välbefinnande och säkerhet samt trygga den inre marknaden. För att uppnå dessa mål bör den nya förordningen innebära att återförsäljaren skyddas i högre grad och att de små och medelstora företag som är verksamma inom den europeiska fordonsbranschen främjas. Kommittén väntar på ett tillfälle att få framföra sina åsikter om kommissionens förslag till ändringar.

Bryssel den 30 maj 2001.

Ekonomiska och sociala kommitténs

ordförande

Göke FRERICHS

BILAGA

till Ekonomiska och sociala kommitténs yttrande

Följande ändringsförslag avslogs men fick mer än en fjärdedel av de avgivna rösterna:

Punkt 5.6

Stryks.

Motivering

Bortsett ifrån att det även finns utpräglad märkesidentitet i branscher som inte regleras i förordningar och direktiv kan det inte vara syftet med EU-reglerna att göra bilmärken mer kända.

Resultat av omröstning

För: 26, emot: 60, nedlagda: 6.

Punkt 5.7

Ändra enligt följande:

"I detta sammanhang har kommissionen hittills utgått ifrån att systemet med exklusiv och selektiv distribution tycks i detta hänseende ha gjort det möjligt för den europeiska fordonsbranschen att uppfylla bestämmelserna i artikel 81.3 i fördraget, som tillåter avtal och grupper av avtal mellan företag om dessa bidrar till att förbättra produktionen eller distributionen av varor eller till att främja tekniskt eller ekonomiskt framåtskridande, samtidigt som konsumenterna tillförsäkras en skälig andel av den vinst som därigenom uppnås."

Motivering

Det stämmer inte att lastfordonssektorn bara kan uppfylla fördragsbestämmelserna genom exklusiv och selektiv distribution.

Resultat av omröstning

För: 31, emot: 59, nedlagda: 7.

Punkt 6.1.3

Stryk enligt följande: "Enligt rapporten råder å andra sidan allvarliga tvivel kring effektiviteten i samband med konkurrens inom ett och samma märke, vilket framgår av de klagomål som framförts till kommissionen och i kommissionens egna undersökningar (se s. 55 i rapporten samt bilagorna III och IV). ~~ESK anser att kommissionen fäster alltför stor uppmärksamhet vid den brittiska marknaden, med den risken att man på basis av faktorer som inte hänger samman med konkurrenspolitiken (beskattning, valuta) drar förhastade slutsatser kring ett system som har fungerat väl i övriga gemenskapen. Dessutom representerar antalet klagomål (200–300 skrivelser från Storbritannien och 50–60 från övriga gemenskapen årligen) enbart en mycket liten del av de 16 miljoner bilar som säljs varje år i Europa, ett faktum som sätter påståendet att det inte förekommer effektiv konkurrens inom ett och samma märke i dess rätta perspektiv.~~"

Motivering

Här påstås det att förhållandena på den brittiska marknaden överbetonas i rapporten, men att systemet fungerar väl på den övriga inre marknaden. Faktum är att kommissionen har upptäckt oegentliga försäljningsmetoder i en hel rad länder och mottagit motsvarande klagomål från konsumenter. Kommissionens resultat visar på att den "märkesinterna" konkurrensen inte fungerar på EU-nivå.

Resultat av omröstning

För: 37, emot: 58, nedlagda: 6.

Punkt 7.2

Gör följande strykning i första meningen: "... att motorfordon inte enbart är ett transportmedel och därmed en ekonomisk tillgång, utan även en social tillgång som bör skyddas ..."

Motivering

Om vi betraktar miljöskyddet som ett prioriterat politiskt mål skall ett fordon som bevisligen skadar miljön inte karaktäriseras som "en social tillgång".

Resultat av omröstning

För: 34, emot: 62, nedlagda: 16.

Punkt 7.3

Ersätt andra meningen med följande:

"Kommittén anser att förbudet för försäljning till oberoende återförsäljare skall upphävas och att man i fortsättningen endast skall utgå från entydiga, transparenta och uteslutande kvalitativa kriterier (personalens yrkes- och sakkunskap) då man väljer ut vilka återförsäljare som tillverkarna skall leverera till."

Motivering

Mängdmässiga och konkurrenshämmande inskränkningar med regionala märkesmonopol för ett fåtal auktoriserade återförsäljare strider mot inre marknads anda.

Resultat av omröstning

För: 27, emot: 70, nedlagda: 9.

Punkt 7.5

Ändra texten enligt följande:

”Med utgångspunkt i sina tidigare allmänna och särskilda åsikter i frågan anser kommittén att det särskilda gruppundantaget för distribution av motorfordon tillfälligt kan accepteras, under förutsättning att man ser till att villkoren och åtgärderna enligt förordning (EG) nr 1475/95 verkligen kan tillämpas fullt ut. Kommissionen uppmanas också att undersöka på vilket sätt den nuvarande förordningen kan kompletteras. Det viktigaste målet med den nya förordningen bör vara att öka konkurrensen utan att för den skull försumma konsumenternas säkerhet. Kommittén väntar på ett tillfälle att få framföra sina åsikter om kommissionens förslag till ändringar.”

Motivering

De brister i konkurrensen (inom samma märke) som påvisas i kommissionens rapport, och som även har noterats av konsumentorganisationerna, beror till stor del på att villkoren i förordning (EG) nr 1475/95 inte efterlevs. Med tanke på detta kan den nuvarande situationen inte fortsätta med enbart några smärre ändringar. För att uppnå en fungerande inre marknad måste man på längre sikt sträva efter att upphäva gruppundantagen i fråga om motorfordon.

Resultat av omröstning

För: 33, emot: 68, nedlagda 11.

Yttrande från Ekonomiska och sociala kommittén om ”Förslag till Europaparlamentets och rådets direktiv om rapporteringsformaliteter för fartyg som ankommer till eller avgår från gemenskapshamnar”

(2001/C 221/24)

Den 26 februari 2001 beslutade rådet att i enlighet med artikel 80.2 i EG-fördraget rådfråga Ekonomiska och sociala kommittén om ovannämnda förslag.

Sektionen för transporter, energi, infrastruktur och informationssamhället, som ansvarat för kommitténs beredning av ärendet, antog sitt yttrande den 8 maj 2001. Föredragande var Bernd Kröger.

Vid sin 382:a plenarsession den 30–31 maj 2001 (sammanträdet den 30 maj 2001) antog Ekonomiska och sociala kommittén följande yttrande med 50 röster för, 4 emot och 3 nedlagda röster.

1. Inledning

1.1. Omfattande information krävs av fartyg som ankommer till eller avgår från gemenskapshamnar. Informationen gäller framför allt fartygets status, dess besättning, lastens karaktär och omfattning, passagerare ombord, proviant, med mera. Informationen behövs i tullhänseende och för att sjöfartsmyndigheterna skall kunna ta relevanta beslut i fråga om säkerhet, för kontrollen av beslut om invandring, för statistiska ändamål och i allmänhet för att fartygen skall kunna ankomma och avgå på ett smidigt sätt.

1.2. Mycket av den information som krävs i de olika hamnarna är innehållsmässigt identisk. I flera hamnar ser dock

informationsformulären olika ut, även om innehållet inte skiljer sig åt. I vissa hamnar stämmer innehållet inte heller alltid överens.

1.3. Det är mycket tidskrävande och kostsamt för fartygen att handlägga innehållsmässigt lika information på olika sätt. Dessa omständigheter försvårar förfarandena inte endast för sjöfarten utan även för närsjöfarten. Det handlar om att underlätta förfaranden för fartyg, göra sjötransporterna mer effektiva utan att begränsa de nationella myndigheternas tillgång till nödvändig information.