

# Obežník



## Obsah obežníka:

Úvod.....	str. 2
<b>Akcie</b> .....	str. 3
Brainstorming.....	str. 4
Autosalón Nitra.....	str. 5 – 6
<b>Cecra</b>	
Bloková výnimka.....	str. 7 – 12
<b>Legislatíva</b>	
Emisné kontroly.....	str. 13 -14
<b>Členský priestor</b> .....	str. 15 - 16

Vážený členovia,

Opäť sme pre Vás pripravili, ďalšie číslo obežníka, v ktorom sa môžete dočítať o uskutočnených akciách cechu.

Už, ako sme Vás informovali, predchádzajúcom čísle o možnosti členského priestoru, oslovil nás náš člen WBI s.r.o., ktorý napísal zaujímavý článok pod názvom

**Ako si efektívne poradiť s predajom viacerých značiek?**, o ktorom sa môžete dočítať na str. 27 - 28 . Ak Vás oslovil náš členský priestor, ktorý je pripravený pre každého člena a chceli, by ste aj vy informovať nás a našich členov o vašej firme, či už formou článku, prezentácie, alebo akcie, ktorú pripravujete, neváhajte a zasielajte nám podklady na náš mail.

Ďalej ,by sme chceli predstaviť a uvítať našich nových členov, v divízie subdodávateľov IRISIDENT s.r.o. a v divízie autorizovaných predajcov ELA CAR s.r.o., A – AUTO s.r.o., AUTOTREND Trenčín s.r.o., MOTOPRES – Marian Grič , PRO AUTO s.r.o., AWT BAVARIA, s.r.o.

S pozdravom

Mgr. Stanislav Pravda  
a  
Jana Hrdlicová

## Akcie

Pripravujeme	Uskutočnilo sa
<p><b>Začiatkom NOVEMBRA</b> – plnenie úloh z Brainstormingu – <b>Ekonomické fórum</b></p> <p><b>Novemer</b> - Konferencia Školský zákon a jeho dopad na personálne vybavenie servisov.</p> <p>Viazaná živnosť – Legislatívny postup</p> <p>Vývoj svetovej ekonomickej krízy dopadom na slovenskú republiku</p> <p><b>* ďalšie pripravované akcie budú priebežne pridávané na stránku</b></p>	<p><b>Zasadanie VV CPA SR - 17.9. 2009</b> V hotely Hubert Gerlachov,</p> <p><b>BRAINSTORMING – 18.9. – 19.9. 2009</b> V HOTELY Hubert Gerlachov vo Vysokých Tatrách, str.</p> <p><b>AUTOSALÓN NITRA - 1. 10. – 5. 10. 2009</b> Pod názvom Cech predajcov a autoservisov SR a podnázvom Perspektíva pre vaše deti</p> <p><b>* informácie k daným akciám nájdete na našej internetovej stránke</b></p>

## BRAINSTROMING



Pod najvyšším štítom Slovenska sa 18. 9. 2009 v hotely Hubert Gerlachov uskutočnil 3. ročník Brainstormingu pod názvom **AKO PREŽIŤ KRÍZU EKONOMICKÝ** a cieľom celej akcie bolo spoločne prísť k návodu ako prežiť krízu v predaji a servise vozidiel. Celá akcia bola vedená predsedom Júliusom Hronom a podpredsedom Ladislavom Lekešom a zapájali sa aj naši členovia. Všetci prítomní sa zhodli na tom, že najlepšie riešenie bude

**“Mať pod kontrolou výnosy, náklady a produktivitu servisu,,**

Členovia CPA SR prezentovali svoje najväčšie problémy, ktoré im zvyšujú náklady, a tým im znižujú schopnosť ich konkurencie ako napr. vzťah medzi importérom a servisom, priamy predaj importéra na konečného klienta, skladba skladu ND, dominantné postavenie importéra na trhu a zneužívanie jeho pozície, zmluva a obchodné podmienky. Riešenie sa našlo v myšlienke, že v rámci CPA SR sa vytvoria kluby značiek a prostredníctvom CECRY porovnáme naše štandardy so štandardami EU krajín.

Ďalším cititeľným problémom, bol pokles práce v servise a úbytok poisťných udalostí.

Podrobne sme rozobrali aj maržový systém a hodnotenie zamestnancov, kapacita dielne, kde pán Lekeš prestavil vzorec na výpočet kapacity, ako aj výpočet produktivity dielne. V popoludňajších hodinách sa prešlo na tému legislatíva a vývoj, kde predseda CPA SR informoval o situácii s legislatívou BER 1400/2002. Predpokladá sa, že súčasná bloková výnimka bude predĺžená o dva roky a Multibranding bude zachovaný. Po tomto období sa legislatíva rozdelí na legislatívu ovplyvňujúcu predaj a distribúciu vozidiel a legislatívu ovplyvňujúcu servis a predaj, distribúciu ND. V záver brainstormingu sa venovala pozornosť k čiernej práci, ktorá by mala byť predstavená v rámci CPA SR, ako mediálna kampaň pod názvom

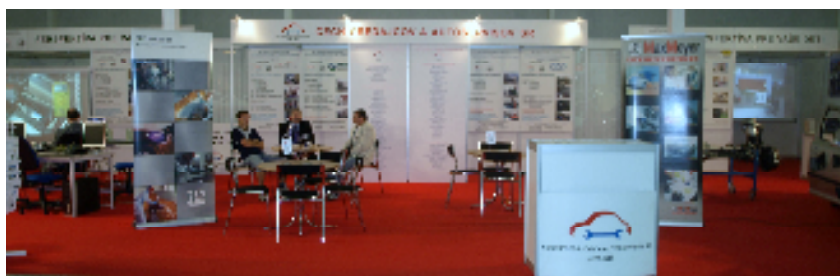
**NIE JE NÁM JEDNO, AKO MI OPRAVILI AUTO!!** Kampaň, by sa mala prepojiť s projektom štátu Zelenou Vlnou.



\* Predstavenie Čierna práca, Vám ponúkame najbližšom obežníku.

\* Zápisy a úlohy z Brainstormingu si nájdete na našej stránke

## AUTOSALÓN NITRA



V dňoch 1. – 5. októbra sme sa zúčastnili 17. ročníka nitrianskeho autosalónu.

Náš stánok sa nachádzal v priestoroch pavilónu F pod názvom CECH PREDAJCOV A AUTOSERVISOV SR a PERSPEKTÍVA PRE VAŠE DETI. Jeho návštevnosť nás veľmi potešila a pozornosť pútal s technikou, ktorú prezentovali žiaci z pilotného centra SOŠ Lučenec. Išlo o techniku, ktorá práve prichádza na školy, ako učebná pomôcka a žiaci sa s nej učia všetko, čo sa týka autoopravárskeho remesla napr. strekovacie zariadenia, elektrotechnické zariadenia, kontrola rôznych elektrických snímačov motorových vozidiel. Ďalším spštením stánku a záujem, bol pri pohľade na zadnú a prednú nápravu z Touarega, keďže viacerí si nevedeli predstaviť z čoho môže auto pozostávať a o aké veľké diely ide.

No a ako už obvykle na Škode Octavii rez žiaci z SPV Nitra predvádzali diagnostiku s plničkou.

Našou hlavnou prioritou, ale bolo predstaviť, a dať do podvedomia CECH PREDAJCOV A AUTOSERVISOV SR, či už to bolo formou prezentácií našich členov, alebo propagačného materiálu, ktorý bol pripravený pre každého záujemcu.

Po prečítaní materiálu a konzultácií boli veľmi kladné reakcie.

Pri realizácii výstavby stánku nám dopomohli naši členovia, ktorí zabezpečili výstavné exponáty a touto cestou by sme sa im radi poďakovali a to FECO František Gajdacs, J.L. spol. s.r.o., AUTO-IMPEX s.r.o., a samozrejme vďaka patrí aj našim Pilotným centrom automobilového priemyslu SOŠ Lučenec, SPV Nitra.



## Základné štatistické údaje z autosalónu Nitra

**Počet vystavovateľov: 147**

**Z toho zahraničných: 21**

**Obsadená plocha: celkom 21.090m<sup>2</sup> netto 40.000m<sup>2</sup> brutto**

**Počet zákazníkov: 132 000**

**Najväčší počet zákazníkov: 41 000(sobota 3.10.2009)**

**Počet výstavných značiek osobitných áut: 15**

**Slovenské výstavné premiéry: 4**

**Svetové premiéry štúdie, koncepty: 2**

**Návštevníci:**

**Bydlisko návštevníkov:**

**Bratislavský kraj 12%**

**Trnavský kraj 12%**

**Nitriansky kraj 29%**

**Trenčiansky kraj 12%**

**Žilinský kraj 11%**

**Banskobystrický kraj 11%**

**Prešovský kraj 5%**

**Košický kraj 7%**

**Zahraničie 1%**

**Spokojnosť návštevníkov s výstavou:      áno 98%      nie 2%**

*\* podrobné informácie o autosalóne si nájdete na stránke*



## Bloková výnimka čo bude?

### **Platnosť BER 1400/2002 do 31.5.2009**

Opatrenia o ktorých rozhodovala Európska komisia:

- i) predĺžiť platnosť súčasného nariadenia,
- ii) nechať jeho platnosť skončiť a umožniť, aby sa všeobecné nariadenie o skupinových výnimkách pre vertikálne dohody (ďalej len „všeobecná skupinová výnimka“) uplatňovalo na odvetvie motorových vozidiel,
- iii) prijať osobitnú úpravu pre toto odvetvie v podobe usmernení sprevádzajúcich všeobecnú skupinovú výnimku
- iv) prijať osobitnú úpravu pre toto odvetvie v podobe nariadenia o skupinovej výnimke zameraného predovšetkým na obmedzovanie hospodárskej súťaže na popredajnom trhu a dopĺňajúceho ustanovenia všeobecnej skupinovej výnimky.

**Správa Európskej komisie** - mierna preferencia pre možnosť iii), celkové hodnotenie tejto možnosti sa podstatne nelíšilo od hodnotenia možnosti iv), a to z dôvodu komparatívnych výhod a nevýhod oboch týchto scenárov. Správa o hodnotení vplyvu preto nevyhlásila, že uprednostňovanou možnosťou by mohla byť kombinácia najlepších prvkov týchto dvoch možností.

### **ZÁVER SPRÁVY**

Komisia vzhľadom na uvedené navrhuje:

- aby sa, pokiaľ ide o predaj nových motorových vozidiel, uplatňovali všeobecné pravidlá, ktoré sú v súčasnosti vyjadrené v návrhu novej skupinovej výnimky pre vertikálne dohody. Vzhľadom na to, že všetky zainteresované strany v odvetví motorových vozidiel sú od roku 1985 zvyknuté na osobitnú právnu úpravu pre toto odvetvie, ako aj vzhľadom na to, že si účastníci trhu želajú právnu istotu, Komisia prijme osobitné usmernenia pre toto odvetvie, ktoré budú venované otázkam uvedeným v častiach 2.1., 2.2 a 2.6 oznámenia EK (v prílohe).

Aby bol všetkým prevádzkovateľom poskytnutý dostatok času na prispôbenie sa novému režimu, Komisia navrhuje, aby ustanovenia nariadenia, ktoré sa vzťahujú na dohody o distribúcii motorových vozidiel, zostali platné do 31. mája 2013;

- aby sa, pokiaľ ide o dohody o oprave alebo údržbe a/alebo o dodávke a distribúcii náhradných dielov, uplatňovali všeobecné pravidlá, ktoré sú v súčasnosti vyjadrené v návrhu novej skupinovej výnimky pre vertikálne dohody, s tým, že sa doplnia osobitnými usmerneniami pre toto odvetvie, alebo cieľovým nariadením o skupinovej výnimke, alebo kombináciou týchto dvoch nástrojov, v záujme posilnenia schopnosti orgánov na ochranu hospodárskej súťaže reagovať na problémy v oblasti hospodárskej súťaže širším a komplexnejším spôsobom, a to najmä v súvislosti s: i) prístupom k technickým informáciám; ii) prístupom k náhradným dielom; iii) zneužívaním záruk a iv) prístupom do sietí autorizovaných opravovní (časti 2.3, 2.4 a 2.5 oznámenia EK v prílohe).

Keďže uplatňovanie nového režimu na popredajných trhoch by mohlo priniesť okamžité výhody podnikateľským subjektom aj spotrebiteľom, Komisia navrhuje, aby sa tento nový režim uplatňoval na vertikálne dohody o poskytovaní opravárenských a údržbárskych služieb, ako aj na dodávku a distribúciu náhradných dielov od 31. mája 2010.

Dňa 28.10.2009 zasadá Rada komisárov Európskej únie, na ktorej sa bude prejednávať budúcnosť blokovej výnimky podľa predloženej správy EK, ktorú vám ponúkame v prílohe obežníka. O výsledkoch rokovaní Vás budeme informovať.

Komentár k správe EK:

**Pokiaľ ide o predaj nových motorových vozidiel,** Komisia v EÚ nezistila žiadne známky významného zlyhávania hospodárskej súťaže. Z tohto dôvodu zastáva názor, že dohody o distribúcii motorových vozidiel by mali požívať výhody ako dojednania spadajúce do „bezpečnej zóny“ vytvorenej všeobecnou skupinovú výnimkou pre vertikálne dohody. Takisto by mali byť poskytnuté osobitné usmernenia pre toto odvetvie zamerané na niektoré špecifické otázky, v ktorých by sa ozrejnilo, akým spôsobom by sa mali uplatňovať všeobecné pravidlá a za akých podmienok je možné odňať výhody vyplývajúce zo všeobecnej skupinovej výnimky.

**Pokiaľ ide trhy s opravami a údržbou a/alebo distribúciou náhradných dielov,** Komisia dospela k záveru, že na nich je hospodárska súťaž menej intenzívna, pretože majú značkový charakter, čo vedie k tomu, že autorizované siete výrobcov majú vo všeobecnosti vysoké trhové podiely. Tým, že by sa uplatňovanie „bezpečnej zóny“ obmedzilo prostredníctvom stanovenia hraničného trhového podielu vo výške 30 % platného pre všetky typy dohôd, by všeobecná skupinová výnimka sama o sebe umožnila cieľené a účinné presadzovanie článku 81 v prípade takýchto dohôd. Komisia však v záujme posilnenia efektívnosti a predvídateľnosti svojej politiky v oblasti hospodárskej súťaže doplní všeobecnú skupinovú výnimku osobitnou úpravou pre predmetné odvetvie, v ktorej sa bude riešiť niekoľko problematických otázok, ktoré majú pre odvetvie motorových vozidiel osobitný význam.

#### **Bezpečné zóny:**

Výrobcovia motorových vozidiel zabezpečujú distribúciu, opravu a údržbu svojich výrobkov prostredníctvom sietí autorizovaných predajcov a opravovní. Súbory podobných vertikálnych dohôd, o ktoré sa tieto siete opierajú, si môžu vyžadovať preskúmanie podľa článku 81 Zmluvy o ES. Nariadeniami o skupinovej výnimke sa vytvárajú „bezpečné zóny“ pre kategórie dohôd, na ktoré by sa inak vzťahoval zákaz obsiahnutý v článku 81 ods. 1, v dôsledku čoho nie sú zmluvné strany povinné skúmať, či sa na tieto dohody môže uplatniť výnimka podľa článku 81 ods. 3. Takýmto spôsobom skupinové výnimky prispievajú k právnej istote a konzistentnému uplatňovaniu pravidiel EÚ v oblasti hospodárskej súťaže v celej Európskej únii. Dohody, na ktoré sa skupinová výnimka nevzťahuje, sa nepovažujú za protiprávne – len sa každá z nich musí jednotlivo posúdiť.



## Multibranding

Komisia sa usiluje chrániť hospodársku súťaž prostredníctvom minimalizácie rizika, že etablovaní výrobcovia vylúčia konkurenčných výrobcov z trhu prostredníctvom rozšíreného využívania záväzkov, ktorých podstatou je zákaz konkurovania a ktorými sa dilerom bráni v predaji konkurenčných značiek alebo sa takýto predaj iným spôsobom obmedzuje. Riziká vylúčenia by sa však mali zvažovať v kontexte toho, že predaj viacerých značiek by mohol viesť k parazitovaniu a neoptimálnym úrovňam investícií.

Treba pripomenúť, že podľa judikatúry Súdneho dvora sa na záväzok predávať jednu značku nehľadí ako na obmedzenie hospodárskej súťaže z titulu jeho cieľa. Mimo rozsahu pôsobnosti článku 81 ods. 1 môžu byť najmä vtedy, ak spĺňajú podmienky podľa oznámenia *de minimis*. Vylúčenie záväzku predávať jednu značku z rozsahu pôsobnosti skupinovej výnimky udelenej nariadením však nemožno interpretovať tak, že automaticky dáva dilerom právo predávať značky konkurenčných výrobcov bez ohľadu na hospodárske súvislosti, v ktorých sa takéto záväzky uplatňujú. Kľúčovými faktormi pre posúdenie, či záväzok predávať jednu značku spadá do rozsahu pôsobnosti článku 81 ods. 1 a v dôsledku toho si vyžaduje posúdenie z hľadiska článku 81 ods. 3, sú vplyv zmluvných strán na trhu a charakteristiky relevantného trhu.

Aby sa zohľadnila potreba správne vyvážiť na jednej strane potenciálne protisúťažné účinky a na druhej strane prínos spočívajúci v zvýšení efektivity, všeobecná skupinová výnimka sa vzťahuje na dohody o predaji jednej značky, ak tržový podiel dodávateľa nepresahuje 30 %, a to pod podmienkou, že doba trvania záväzku predávať jednu značku nepresahuje päť rokov. To znamená, že na to, aby dileri mohli požívať výhody vyplývajúce zo všeobecnej skupinovej výnimky, musia byť reálne schopní ukončiť ujednanie o predaji jednej značky po počiatočnom päťročnom období, a to bez toho, aby prišli o svoju zmluvu, na základe ktorej sa stali distribútormi, a o s tým súvisiace investície viazané na predaj danej značky. V odvetví motorových vozidiel je však štandardnou praxou, že sa dohody o dilerstve uzatvárajú buď na dobu neurčitú, alebo, a to výnimočne, ako dohody s automatickým predĺžením platnosti na obdobie minimálne päť rokov. V dôsledku toho by momentálne platné dohody výrobcov vozidiel nespádali pod všeobecnú skupinovú výnimku, ak by obsahovali záväzok predávať jednu značku platný po dobu viac ako päť rokov.

Hlavný rozdiel medzi osobitnými ustanoveniami obsiahnutými v platnom nariadení (ES) č. 1400/2002 a všeobecnou skupinovú výnimkou spočíva vo vymedzení pojmu „záväzok nekonkurovania“. V rámci nariadenia (ES) č. 1400/2002 tento pojem znamená akýkoľvek priamy alebo nepriamy záväzok, v dôsledku ktorého diler u dodávateľa uskutočňuje viac ako 30 % zo všetkých svojich nákupov príslušných tovarov, čím sa dilerovi umožňuje, aby pribral až dve ďalšie značky od konkurenčných dodávateľov, ktoré sa môžu predávať v iných priestoroch alebo v rovnakej predvážacej miestnosti. V rámci všeobecnej skupinovej výnimky tento pojem znamená len také záväzky (trvajúce viac ako päť rokov), v dôsledku ktorých nemôže diler vyrábať, nakupovať, predávať alebo ďalej predať tovary konkurujúce zmluvným tovarom, alebo v dôsledku ktorých musí od dodávateľa nakupovať viac



ako 80 % jeho celkového nákupu relevantných tovarov. To v praxi znamená, že diler by mal mať po piatich rokoch právo pribrať ďalšiu značku, ktorú však možno bude musieť predávať v osobitnej predvážacej miestnosti.

V tejto súvislosti je treba pripomenúť, že predaj viacerých značiek v tej istej predvážacej miestnosti sa na trhu uchytil len vo veľmi obmedzenej miere a že nejestvuje žiadny zásadný empirický dôkaz, z ktorého by vyplývalo, že táto forma distribúcie uľahčila nejakým zjavným spôsobom vstup nových účastníkov na trhy EÚ. K predaju viacerých značiek navyše dochádzalo aj pred nadobudnutím účinnosti nariadenia (ES) č. 1400/2002, a to v zemepisných oblastiach, kde bola táto forma distribúcie z hospodárskeho hľadiska vhodná vzhľadom na miestne podmienky na trhu. Preto je pravdepodobné, že sa v takomto spôsobe predaja bude pokračovať, nech by sa právny rámec zmenil akokoľvek. Zároveň treba zdôrazniť, že keď spotrebiteľia hľadajú motorové vozidlo na zakúpenie, náklady na toto hľadanie predstavujú len malé percento z hodnoty výrobku, takže sú vo všeobecnosti pripravení navštíviť rôzne predvážacie miestnosti, aby si mohli porovnať konkurenčnú ponuku vozidiel. Navštevovanie rôznych autosalónov s cieľom porovnať si ceny a dohadovať sa o nich je skutočne obvyklou súčasťou procesu kupovania si auta. Zákazníci si navyše môžu jednoduchým spôsobom porovnať produkty na internete. Predajom viacerých značiek v tej istej predvážacej miestnosti by sa takisto mohol oslabovať imidž značky, čo by mohlo výrobcov prinútiť k tomu, aby podnikli kroky na ochranu firemnej identity a upravili na tento účel normy platné pre dílerov. Okrem toho by mohli upustiť od investícií do predajní, napríklad od investícií do odborného vzdelávania zamestnancov, aby tak predišli riziku parazitovania. V praxi tieto faktory viedli k tomu, že sa dílerom vo všeobecnosti zvýšili náklady na distribúciu.

Pokiaľ ide o opravárenské služby, záväzok pracovať len s jednou značkou by v žiadnom prípade nepožíval výhody zo všeobecnej skupinovej výnimky pre vertikálne dohody, pretože trhovú podiel sietí výrobcov je vo všeobecnosti vyšší ako stanovených 30 %. Z tohto dôvodu niet v prípade dohôd o popredajných službách žiadneho rozdielu medzi jednotlivými zvažovanými možnosťami politiky.

Komisia v kontexte uvedeného dospela k záveru, že uplatnenie všeobecnej skupinovej výnimky na záväzky o spolupráci len s jednou značkou predstavuje v odvetví motorových vozidiel vyvážené riešenie vzhľadom na veľkú konkurenciu medzi značkami charakterizujúcu primárny trh a na riziko spomalenia rastu efektivity v oblasti distribúcie v dôsledku regulačných obmedzení, čo by nebolo primerané cieľu ochrany hospodárskej súťaže na trhu, ako aj vzhľadom na to, že všeobecné pravidlá predaj viacerých značiek resp. prácu s viacerými značkami chránia. Okrem toho sa zachová mechanizmus odňatia výhody skupinovej výnimky ako doplnkové zabezpečenie pre prípad, že by existencia paralelných sietí dohôd obsahujúcich záväzok pracovať len s jednou značkou mohla viesť k protisúťažnému účinku spočívajúcemu vo vylúčení z trhu.

Komisia v záujme vyššej právnej istoty vypracuje osobitné usmernenia, v ktorých vysvetlí, že ak záväzok pracovať len s jednou značkou vylučuje nových účastníkov a vedie k protisúťažným účinkom, môže byť výhoda vyplývajúca zo skupinovej

výnimky. V týchto usmerneniach sa takisto ozrejní, že za určitých okolností môže aj požiadavka minimálneho odberu nepresahujúca 80 % z celkových ročných nákupov dílera mať za účinnosť posilnenie vernosti odberateľa a preto sa na ňu môže nazeráť ako na záväzok pracovať len s jednou značkou.

### **Ochrana hospodárskej súťaže v rámci jednej značky**

Hospodárska súťaž v rámci jednej značky je dôležitá pre trhy, kde je na úrovni výrobcov a/alebo distribútorov hospodárska súťaž medzi značkami slabá. Na trhoch, kde je hospodárska súťaž medzi značkami silná, však silné konkurenčné pôsobenie medzi dodávateľmi a kupujúcimi prirodzene vedie k uskutočňovaniu transakcií, ktoré sú nákladovo najviac efektívne a najúčinnejšie a zabezpečuje, že z dosiahnutých

výhod ťažia aj spotrebiteľia. Za týchto okolností existuje riziko, že sa regulačným zásahom podniky zbytočne zaťažia, čo môže v konečnom dôsledku viesť k nižšej efektívnosti. Komisia však uznáva, že ochrana paralelného obchodovania je jedným z hlavných cieľov spoločného trhu, ktorý dlhodobo uznáva aj Európsky súdny dvor vo svojich rozhodnutiach<sup>1</sup>.

Platné nariadenie poskytuje skupinovú výnimku kvantitatívnej selektívnej distribúcie pri predaji nových motorových vozidiel do hranice 40 % podielu na trhu a kombinuje túto rozsiahlu „bezpečnú zónu“ s prísnejšími ustanoveniami o závažných obmedzeniach a osobitnými podmienkami, ktoré sa predovšetkým týkajú obmedzení, ktoré dílerom bránia využívať na opravu a údržbu subdodávateľov alebo otvárať ďalšie predajné miesta (tzv. „dojednanie o umiestnení“). Týmito prísnejšími podmienkami sa má podnietiť väčšia rozmanitosť foriem distribúcie automobilov ako prostriedku na podporu hospodárskej súťaže v rámci jednej značky.

Tieto striktnnejšie pravidlá priniesli málo viditeľných výhod. Z prieskumu trhu uskutočneného Komisiou vyplýva, že príležitosť pre dílerov špecializovať sa len na predajné činnosti a zveriť výnosné opravy a údržbu subdodávateľom, sa na trhu nevyužíva. Okrem toho díleri zriadili ďalšie predajné miesta len v nepatrnom počte prípadov.

Platné pravidlá priniesli na druhej strane v kontexte tvrdej súťaže medzi značkami na trhoch s novými motorovými vozidlami značné nevýhody. Potenciálne nekontrolované otváranie ďalších predajných miest môže viesť najmä k parazitovaniu niektorých dílerov na investíciách realizovaných inými a v praxi spôsobilo, že niektorí výrobcovia vozidiel prijali kroky na ochranu integrity svojich sietí a na tento účel upravili kvalitatívne normy. To naopak viedlo k vyšším investičným nákladom a nižším maržiam pre dílerov.

Komisia preto dospela k záveru, že odstránením regulačných obmedzení, ktoré narúšajú investičnú motiváciu strán, by uplatnenie všeobecnej skupinovej výnimky mohlo priniesť výhody podnikateľským subjektom aj spotrebiteľom. Pre selektívnu distribúciu by potom platila všeobecná hranica trhového podielu 30 % a na „dojednania o umiestnení“, ako aj na obmedzenia dílerov, ktorí „len predávajú“, by sa výnimka vzťahovala len do tejto zníženej hranice maximálneho trhového podielu. Komisia však v záujme vyššej právnej istoty a zníženia nákladov firiem na zabezpečenie dodržiavania predpisov navrhuje, aby boli stanovené osobitné usmernenia pre toto odvetvie, ktoré by boli venované posudzovaniu prípadov, keď je podiel na relevantnom trhu vyšší ako 30 %.

Vzhľadom na potenciálne výhody, ktoré môžu mať spotrebiteľia z neobmedzeného paralelného obchodu s motorovými vozidlami, Komisia okrem toho v osobitných usmerneniach pre toto odvetvie vysvetlí, za akých okolností by dohody, ktorými sa dilerom obmedzuje právo získať a ďalej predávať vozidlá so zahraničnými špecifikáciami („dojednanie o disponibilite“) predstavovali nepriame obmedzenie aktívneho a/alebo pasívneho predaja, a preto aj porušenie článku 81<sup>2</sup>.

### **Článok 81**

1. Nasledujúce sa zakazuje ako nezlučiteľné so spoločným trhom: všetky dohody medzi podnikateľmi, rozhodnutia združení podnikateľov a zosúladené postupy, ktoré môžu ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi a ktoré majú za cieľ alebo následok vylúčovanie, obmedzovanie alebo skresľovanie hospodárskej súťaže v rámci spoločného trhu, najmä tie, ktoré:

- a) priamo alebo nepriamo určujú nákupné alebo predajné ceny alebo iné obchodné podmienky;
- b) obmedzujú alebo kontrolujú výrobu, odbyt, technický rozvoj alebo investície;
- c) rozdeľujú trhy alebo zdroje zásobovania;
- d) uplatňujú nerovnaké podmienky pri rovnakých plneniach voči ostatným obchodným partnerom, čím ich v hospodárskej súťaži znevýhodňujú;
- e) podmieňujú uzatváranie zmlúv s ostatnými zmluvnými stranami prijatím dodatočných záväzkov, ktoré svojou povahou alebo podľa obchodných zvyklostí nesúvisia s predmetom týchto zmlúv.

2. Všetky dohody alebo rozhodnutia zakázané podľa tohto článku sú automaticky neplatné.

3. Ustanovenia odseku 1 sa však neuplatnia na:

- dohody alebo kategórie dohôd medzi podnikateľmi,
- rozhodnutia alebo kategórie rozhodnutí združení podnikateľov,
- zosúladené postupy alebo kategórie zosúladených postupov, ktoré prispievajú k zlepšeniu výroby alebo distribúcie tovaru alebo k podpore technického alebo hospodárskeho pokroku, pričom umožňujú spotrebiteľom primeraný podiel na výhodách z toho vyplývajúcich, a ktoré:
  - a) neukladajú príslušným podnikateľom obmedzenia, ktoré nie sú nevyhnutné pre dosiahnutie týchto cieľov a
  - b) neumožňujú týmto podnikateľom vylúčiť hospodársku súťaž vo vzťahu k podstatnej časti daných výrobkov.

### **Článok 82**

Akékoľvek zneužívanie dominantného postavenia na spoločnom trhu či jeho podstatnej časti jedným alebo viacerými podnikateľmi sa zakazuje ako nezlučiteľné so spoločným trhom, ak sa tým ovplyvní obchod medzi členskými štátmi. Takéto zneužívanie môže zahŕňať najmä:

- a) priame alebo nepriame vynucovanie neprímeraných nákupných alebo predajných cien alebo iných obchodných podmienok;
- b) obmedzovanie výroby, odbytu alebo technického rozvoja na úkor spotrebiteľov;
- c) uplatňovanie nerovnakých podmienok voči obchodným partnerom pri rovnakých plneniach, čím ich v hospodárskej súťaži znevýhodňujú;
- d) podmieňovanie uzatvárania zmlúv prijatím dodatočných záväzkov, ktoré svojou povahou alebo podľa obchodných zvyklostí nesúvisia s predmetom týchto zmlúv.

## LEGISLATÍVA

### Niektoré legislatívne zmeny týkajúce sa problematiky emisných kontrol motorových vozidiel

V roku 2009 boli postupne novelizované legislatívne predpisy:

1. Vyhláška MDPT SR č. 578/2006 Z.z. bola upravená a doplnená vyhláškou č. 144/2009 Z.z.

Novela rieši predkladanie dokladov pri EK vozidiel s plynovým pohonom a upravuje povinnosť pri predložení Protokolu o montáži plynového zariadenia len pre vozidla v ktorých bola vykonaná montáž plynového zariadenia na území SR.

2. Zákon 725/2004 Z.z. bol doplnený zákonom 307/2009 Z.z.

Dňom 1.9.2009 nadobudol účinnosť zákon č. 307/2009 Z. z., ktorý mení a dopĺňa zákon č. 725/2004 Z. z. v znení neskorších predpisov. Dotknuté sú aj tie časti zákona, ktoré upravujú vykonávanie emisných kontrol (EK) motorových vozidiel a činnosť pracovísk EK.

Najvýznamnejšie z týchto zmien sú:

- **Vyradenie vozidla z premávky;**
- **Opätovné prihlásenie do evidencie;**  
Zavádza sa možnosť opätovného schválenia odcudzeného vozidla, ktoré bolo vyradené z evidencie. Ak sa odcudzené vozidlo, ktoré bolo medzitým vyradené z evidencie, neskôr nájde, bude sa dať po novom opäť prihlásiť do evidencie. Podmienkou však bude, aby obvodný úrad dopravy rozhodol o jeho schválení. Jednou z príloh ku žiadosti na obvodnom úrade dopravy bude protokol z EK pravidelnej.
- **EK administratívna;**  
Nové dôvody, v ktorých musí prevádzkovateľ nechať podrobiť vozidlo administratívnej EK. K dosiaľ povinnej administratívnej TK do siedmich dní po prihlásení do evidencie v prípade jednotlivo dovezeného vozidla pribudnú prípady opätovného schválenia odcudzeného vozidla a vydania osvedčenia o evidencii vozidlu kategórie M, N, alebo T. V oboch nových prípadoch bude taktiež platiť lehota siedmich dní od prihlásenia do evidencie. Okrem toho pribudne povinnosť absolvovať túto kontrolu vtedy, ak príde k poškodeniu alebo zničeniu osvedčenia o EK alebo kontrolnej nálepky, prípadne k výmene čelného skla.
- **Zmeny postupov súvisiacich s jednotlivo dovezenými vozidlami;**  
Pri uznaní schválenia alebo typového schválenia ES vozidiel dovezených z členských alebo iných zmluvných štátov Dohody o EHP a zo Švajčiarska došlo k zmene, ktorá sa postupu pracoviska EK priamo netýka – odborný posudok o kontrole originality predkladaný na obvodnom úrade dopravy nebude môcť byť starší ako 15 dní.  
Okrem uznania schválenia alebo typového schválenia ES bude pri dovoze z členských alebo iných zmluvných štátov Dohody o EHP a zo Švajčiarska po novom možné požiadať aj o schválenie vozidla. Tento postup sa bude vzťahovať na vozidlá, ktoré nemajú typové schválenie ES, typové schválenie alebo schválenie na prevádzku v premávke. Pracovisko EK v takýchto prípadoch vykoná EK, ako pri ostatných spôsoboch dovozu jednotlivých vozidiel. Na rozdiel od uznania schválenia alebo uznania typového schválenia ES nebude môcť obvodný úrad dopravy pri schvaľovaní uznať platnosť EK vykonanej v členskom štáte. Všetky takéto vozidlá teda budú musieť v súvislosti s dovozom absolvovať EK v SR, ak jej podliehajú.

## LEGISLATÍVA

- **Zrušenie osvedčenia technika EK;**  
Okrem pôvodných dôvodov na zrušenie osvedčenia technika EK sa jednoznačne definuje ako dôvod na zrušenie osvedčenia uvádza vykonanie EK mimo ustanovených priestorov alebo vykonanie EK bez pristaveného vozidla.
- **Zavedenie pravidiel pre pridelenie a vyznačovanie náhradných identifikačných čísel vozidiel VIN;**  
Náhradné VIN sa bude dať prideliť vtedy, ak sa pri výmene karosérie odstráni tá jej časť, na ktorej bolo pôvodné VIN, ak sa pri oprave vymení časť s pôvodným VIN, alebo pôvodné VIN bude nečitateľné, neúplné, prípadne ho nebude možné určiť. Rozhodovať o pridelení bude štátny dopravný úrad (ŠDÚ). Umiestnenie a pripovenie prideleného náhradného VIN bude v pôsobnosti pracovísk kontroly originality.
- **Vydanie osvedčení o evidencii vozidlám kategórií M, N, T, ktoré majú vydané technické osvedčenie vozidla a dosiaľ neboli prihlásené v evidencii;**  
Ak majú byť tieto vozidlá prevádzkované v premávke na pozemných komunikáciách po 1.1.2013, budú ich prevádzkovatelia musieť požiadať obvodný úrad dopravy o vydanie osvedčenia o evidencii. Jednou z príloh ku žiadosti na obvodnom úrade dopravy bude protokol z EK.

### Niektoré novinky týkajúce sa výkonu EK

#### **Elektronický prenos údajov pri EK**

Od 1.1.2009 sa pri emisných kontrolách motorových vozidiel so zážihovým motorom a zdokonaleným emisným systémom (RKAT) a pri vozidlách so vznetovým motorom zaviedla povinnosť automatizovaného spôsobu merania s elektronickým prenosom nameraných údajov z meracieho prístroja do Automatizovaného informačného systému EK (AIS EK). Zavedenie centrálneho AIS EK spolu s elektronickým prenosom údajov zamedzuje nežiaduci negatívny vplyv obsluhy a jej možné zlyhanie pri výkone EK.

#### **Zmeny v postupe pri EK vozidiel so zážihovým motorom a zdokonaleným emisným systémom.**

EK v SR sa vykonáva v súlade so smernicou 96/96/ES nahradenej smernicou 2009/40/ES. Táto smernica umožňuje aplikovať kontrolu systému palubnej diagnostiky vozidla OBD ako alternatívnu formu emisného testu.

V SR sa počnúc 1.1.2009 zaviedla kontrola systému palubnej diagnostiky OBD pri EK pre vozidlá so zážihovým motorom. Pre výkon EK sa za vozidlá s OBD považujú vozidlá prvýkrát prihlásené do evidencie po 1.1.2005. Pri EK sa okrem merania emisií pri zvýšených otáčkach a kontroly voľnobežných otáčok vykonáva kontrola aj systému OBD v rozsahu:

- nadviazanie spojenia s OBD,
- získanie parametrov pre meranie (otáčky a teplota),
- načítanie readinesscode,
- kontrola stavu trvalej pamäte chýb,
- načítanie chýb uložených v pamäti (mód 3 - trvalá pamäť chýb),
- načítanie a vyhodnotenie signálu lambda sondy.

Týmto krokom sa do hodnotenia emisnej kontroly premietajú aj parametre elektronickej kontroly a hodnoty získané v prevádzke vozidla (v záťaži). Týmto sa súčasne zvýšila výpovedná hodnota kontroly emisií motorového vozidla.

**\* Ak máte otázky, ktoré sa týkajú emisných kontrol zasielajte nám ich telefonicky, alebo faktom radi Vám na ne odpovíme!!**



## **Ako si efektívne poradiť s predajom viacerých značiek?**

**Situácia u dilerov áut sa v posledných rokoch zmenila. Okrem iného začínajú rozširovať svoju činnosť aj o predaj ďalších značiek. V súvislosti s tým vzniká pre manažment týchto spoločností potreba mať informácie o všetkých predávaných značkách na jednom mieste, v jednom integrovanom informačnom systéme. Evolučný vývoj dilerov smeruje teda aj k ďalšiemu rozvoju ich informačných systémov.**

Situácia v oblasti predaja, servisu a popredajných služieb sa v posledných rokoch výrazne zmenila a ďalej sa mení. Predajcovia predtým len jednej značky začínajú s predajom viacerých značiek, alebo vznikajú zoskupenia firiem zaoberajúce sa predajom rôznych značiek a typov vozidiel. Uvedené aktivity a zmeny sa samozrejme odrážajú aj v potrebách a požiadavkách na informácie, ktoré sú kľúčové z pohľadu efektívneho riadenia spoločnosti. Tieto sú mnohonásobne vyššie pri predaji viacerých značiek a typov vozidiel, riadení skupiny firiem alebo zahraničných aktivitách spoločnosti.

### **DMS sa stáva minulosťou**

V minulosti predajcovia používali najmä špecializované DMS systémy (dealer management system), ktoré plne vyhovovali a podporovali predaj vozidiel jednej značky. Výhodou týchto systémov je tiež väčšinou servis a komunikácia so systémami lokálneho importéra, prípadne výrobcu danej značky. Postupom času a vývojom trhu predaja vozidiel prestávajú uvedené DMS systémy postačovať a to najmä predajcom viacerých značiek, ktorí majú aktivity vo viacerých lokalitách, prípadne viacerých štátoch. DMS systémy väčšinou už vôbec nevyhovujú holdingovým skupinám, ktoré sa zaoberajú predajom vozidiel a súvisiacimi službami. DMS systémy prestávajú uvedeným skupinám postačovať najmä z dôvodu problematickej podpory vedenia informácií o viacerých značkách a súvisiacich aktivitách (napríklad servisu) v spoločnej databáze. Tieto DMS systémy môžu byť dnes možno dočasne postačujúce pre menšieho predajcu alebo predajcu len jednej značky.

### **Prepojenie informácií na ekonomiku firmy**

Z pohľadu distribútora alebo predajcu je dôležité poznať presné ekonomické informácie v spojení so všetkými predávanými značkami s detailným priradením všetkých nákladov a výnosov k jednotlivým vozidlám alebo k súvisiacim službám. Toto už nie sú DMS schopné zabezpečiť a to najmä z dôvodu absencie plne integrovaného účtovného systému. Plnohodnotné informačné systémy majú oproti DMS systémom základnú výhodu, ktorou je najmä integrácia všetkých súčastí do jedného celku s plnou väzbou na finančné účtovníctvo a vzájomné prepojenie jednotlivých modulov.

### **Komplexný informačný systém šitý na mieru dilerom áut**

Na trhu sú k dispozícii ako riešenia lokálnych výrobcov, tak overené medzinárodné riešenia komplexných informačných systémov. Príkladom plnohodnotného integrovaného systému, ktorý pokrýva veľmi široké spektrum podnikových agend je Microsoft Dynamics NAV. Tieto podnikové informačné systémy vo svojej štandardnej podobe však nie sú priamo vhodné pre nasadenie u predajcov alebo distribútorov vozidiel, preto vznikajú tzv. oborové špecializované riešenia. Tieto riešenia plne pokrývajú problematiku danej oblasti, prípadne aj problematiku v súvisiacich oblastiach. Čo sa týka predaja vozidiel a súvisiacich služieb, sú tak riešené napríklad predaj vozidiel - nových i použitých, servis vozidiel, popredajné služby (Aftersales), garancie, komunikácia s importérom alebo výrobcom a ďalšie súvisiace agendy.

## ČLENSKÝ PRIESTOR



Všetky uvedené špeciálne oblasti sú plne integrované s podnikovým informačným systémom.

Príkladom špecializovaného oborového riešenia postaveného na báze Microsoft Dynamics NAV je riešenie pod názvom Automotive Business Solutions (ABS). Toto špecializované riešenie nahrádza DMS systém a plne pokrýva predaj a distribúciu viacerých značiek. Je tiež východiskovým bodom pre ďalšiu expanziu spoločnosti alebo holdingovej skupiny.

### **Zjednotenie dátovej základne**

Implementácia jednotného riešenia taktiež mení predchádzajúci pohľad na dáta, pretože umožňuje zjednotiť dátovú základňu naprieč celou spoločnosťou, prípadne medzi jednotlivými spoločnosťami v rámci holdingovej štruktúry. Toto dátové zjednotenie má zásadný význam pre tvorbu ekonomických alebo predajných analýz v spojení s údajmi o vozidlách a súvisiacich službách.

### **Analýzy, ktoré ste predtým nemali k dispozícii**

Príkladom takejto analýzy môže byť vyhodnotenie predaja podľa jednotlivých značiek za určité obdobie v jednotlivých lokalitách, prípadne spoločnostiach s vyčíslením všetkých súvisiacich nákladov k jednotlivým vozidlám (transport, predpredajná príprava, atď.) i výnosov (fakturácia, bonusy, atď.). Do tejto analýzy môže byť tiež zakomponovaná napríklad štatistika a štruktúra poskytovaných zliav. Jednotlivé členenie sa môže ďalej členiť na jednotlivé modely v rámci značiek, prípadne ďalšie detaily (farba, typ interiéru, prevodovka, atď.). Bez nasadenia jednotného integrovaného podnikového systému by nebolo možné tieto údaje získať, prípadne by ich bolo možné získať len veľmi pracnou manuálnou cestou, napríklad z viacerých DMS systémov pre jednotlivé značky, čo je samozrejme veľmi drahé a nepružné. V niektorých prípadoch by nebolo možné požadované údaje získať vôbec.

### **Rast spoločnosti vďaka informačnému systému**

Zavedenie komplexného informačného systému nie je pre firmu zbytočným luxusom ani dnes, v časoch krízy. Umožní totiž riadiť spoločnosť oveľa efektívnejšie a mať vždy aktuálne informácie a detailný prehľad o všetkých procesoch prebiehajúcich v spoločnosti a to v potrebných súvislostiach. Dokáže podporiť znižovanie nákladov a zrýchlenie procesov, odstráni mnohé duplicitné činnosti a prispieva tak k celkovej optimalizácii činnosti firmy. Pri jeho aktívnom využívaní sa stáva investíciou, ktorá prináša okamžitý efekt. Využívanie jednotného komplexného informačného systému pokrývajúceho a prepájajúceho všetky činnosti firmy je predpokladom pre rast spoločnosti do budúcnosti a nevyhnutnosťou pre jej profesionálne a efektívne riadenie.

**\* V prípade záujmu o ďalšie informácie na tému špecializovaných informačných systémov pre predajcov a servisy áut kontaktujte spoločnosť WBI, s.r.o., člena cechu, na e-mailovej adrese [info@wbi.sk](mailto:info@wbi.sk), resp. na mobilnom telefónnom čísle 0915 788 026.**