

22. kwietnia 2009

Stanowisko European Lighting Companies Federation (www.elcfed.org) dotyczące określenia „wprowadzenie na rynek”, użytego w Dyrektywie 2005/32/WE, dotyczącej wymogów ekoprojektowania dla produktów wykorzystujących energię („Dyrektywa EUP”)

Środek implementacyjny wdrażający Dyrektywę w zakresie oświetlenia domowego, Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 244/2009 z dnia 18.03.2009 w sprawie wykonania dyrektywy 2005/32/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do wymogów dotyczących ekoprojektu dla bezkierunkowych lamp do użytku domowego (Dz.Urz.UE L76 tom 52 2009 03 23), stanowi, że etap 1 wprowadzania wymogów ekoprojektowania będzie obowiązywał od 1. września 2009. Uściślenie sformułowania „wprowadzanie na rynek” ma zatem kluczowe znaczenie dla przemysłu oświetleniowego i funkcjonowania rynku, ponieważ odnosi się do produktów przeznaczonych na rynek masowy. Jednoznaczna interpretacja prawna jest niezbędna do ustalenia odpowiednich wymagań w obrębie sieci dystrybucyjnej każdego producenta, jak również by władze państw członkowskich dysponowały jednolitą podstawą prawną dla nadzoru rynkowego.

W Artykule 2 ust.4 Dyrektywy EUP podana została definicja: „wprowadzenie na rynek oznacza udostępnienie PWE (produktu wykorzystującego energię- przyp. autora) po raz pierwszy na rynku wspólnotowym z zamiarem jego dystrybucji lub używania na terytorium Wspólnoty, za wynagrodzeniem lub bezpłatnie i niezależnie od techniki sprzedaży”.

Komisja Europejska szerzej wyjaśnia to zagadnienie w przewodniku do implementacji dyrektyw, opartym na „nowym podejściu” i „globalnym podejściu” („Niebieska księga”), zgodnie z którym: „Produkt jest wprowadzany na rynek Wspólnoty wtedy, gdy jest na nim po raz pierwszy udostępniany. Przyjęto, że ma to miejsce, gdy produkt opuszcza etap wytwarzania i jest planowana jego dystrybucja lub wykorzystanie na rynku wspólnotowym. (...) To przejście odbywa się (...) między wytwórcą (...) a osobą odpowiedzialną za dystrybucję produktu na rynku Wspólnoty. (...) (Przypis (31): sieć dystrybucyjna może także stanowić sieć handlową wytwórcy (...)). Przejście produktu z jednego etapu do drugiego zachodzi wraz z jego fizycznym przejęciem bądź przeniesieniem własności. Może ono podlegać opłacie lub być bezpłatne i może wykorzystywać dowolny rodzaj instrumentu prawnego. Zatem transfer produktu uważa się za dokonany na przykład w przypadku sprzedaży, pożyczki, wynajmu, leasingu bądź darowizny.”

Niebieska księga podaje również przypadki, kiedy wprowadzenie na rynek nie uważa się za dokonane, w szczególności gdy produkt:

- podlega transferowi od producenta z kraju trzeciego do upoważnionego przedstawiciela Wspólnoty, którego wytwórca zatrudnił w celu zapewnienia, że produkt spełnia wymagania Dyrektywy;
- podlega transferowi do producenta w celu wykonania dalszych czynności (takich jak montaż, pakowanie, obróbka lub etykietowanie);
- nie został (dotychczas) zwolniony do wolnego obiegu przez służby celne, bądź został przeniesiony do innej procedury celnej (na przykład tranzyt, magazynowanie lub tymczasowy import), lub jest w wolnej strefie;
- jest wytwarzany w państwie członkowskim, z zamiarem wyeksportowania go do kraju trzeciego;
- jest prezentowany na targach, wystawach bądź pokazach; lub
- znajduje się w magazynach producenta lub upoważnionego przedstawiciela uznanego przez Wspólnotę i nie jest jeszcze udostępniony, o ile stosowne dyrektywy nie przewidują inaczej.

Dalsze wskazówki w kwestii praktycznej interpretacji sformułowania „wprowadzanie na rynek” przedstawiono w poniższej interpretacji przemysłu oświetleniowego, uwzględniającej cztery różne warianty i wykorzystującej informacje dostępne w Dyrektywie EUP oraz Niebieskiej księdze.

1) Produkty z marką własną sprzedawcy

Dyrektywa EUP określa, że właściciel marki jest uważany za wytwórcę jeśli dany produkt EUP jest wprowadzany na rynek pod nazwą lub znakiem towarowym producenta. Uwzględniając także wymóg art. 3 Dyrektywy EUP mówiący, że „produkty EUP podlegające środkom wykonawczym mogą zostać wprowadzone na rynek (...) jedynie, jeżeli spełniają one warunki określone przez te środki”, oznacza to, że w trakcie transferu z etapu wytwarzania, o ile produkt nie przechodzi przez inne etapy (np. montaż, pakowanie, obróbka bądź etykietowanie) wykonywane w siedzibie lub przez właściciela marki, produkt zostaje wprowadzony na rynek. Wobec tego, jeśli produkt z marką prywatną trafi¹ do właściciela marki i wejdzie do jego sieci dystrybucyjnej przed końcowym terminem 1. września 2009, w swojej ostatecznej postaci i opakowaniu, bez etapów dodatkowych (w tym bez wymogu przeprowadzenia oceny zgodności) innych niż przygotowanie produktu do wysłania, wykonywanych w siedzibie bądź przez właściciela marki, to produkt jest uznawany za wprowadzony na rynek i może podlegać dalszemu marketingowi właściciela marki.

¹ Przejście produktu z jednego etapu do drugiego zachodzi wraz z jego fizycznym przejęciem bądź przeniesieniem własności.



2) Wytwarzanie i magazynowanie w UE

Biorąc pod uwagę definicję wprowadzania na rynek zawartą w Dyrektywie EUP oraz zapisy wyjaśniające z Niebieskiej księgi, w naszym rozumieniu produkt końcowy wytwarzany w UE jest uważany za wprowadzony na rynek, kiedy proces wytwórczy zostanie w pełni zakończony (tzn. nie ma potrzeby dodatkowego pakowania, etykietowania czy montażu), produkt zostaje przeniesiony z etapu wytwarzania (fizycznie jak i administracyjnie, z zapisem w dokumentach oraz bazie danych producenta) do sieci dystrybucyjnej (niezależnie od tego, czy za dystrybucję produktu jest odpowiedzialny dystrybutor strony trzeciej, czy też komercyjna sieć producenta, np. jego magazyn dystrybucyjny), i wobec tego jest udostępniany i gotowy do transportu. Przygotowanie towarów do wysyłki w obrębie sieci dystrybucyjnej (np. zabezpieczenie gotowego i zapakowanego produktu na czas transportu, umieszczenie produktu na europaletach, opakowanie palet folią plastikową) nie uważa się za pakowanie w procesie wytwarzania.

3) Import

Dyrektywa EUP oraz Niebieska księga jasno określają, że w przypadku importu towarów spoza UE, produkt końcowy jest wprowadzany na rynek w momencie zwolnienia przez służby celne UE.

4) Produkty oświetleniowe w zestawie z innymi produktami

W tym wariantcie źródło światła jest wbudowane w inny produkt (np. armaturę łazienkową) i sprzedawane w zestawie. W takim przypadku osoba, która składa i sprzedaje zestaw oświetlenia i osprzętu nie jest uznawana za wytwórcę, ponieważ nie dystrybuuje oświetlenia pod swoim nazwiskiem ani znakiem handlowym, i nie zmienia jego przeznaczenia ani zastosowania. Dlatego do takich źródeł światła mają zastosowanie zasady ogólne, tzn. są one wprowadzane na rynek jako osobne produkty EUP w momencie pierwszego udostępnienia na rynku Wspólnoty, z zamiarem ich dystrybucji lub wykorzystania we Wspólnocie - patrz p. 2 powyżej, i nie muszą być wbudowywane w żadne urządzenia.

Tłumaczenie :

Związek Producentów Sprzętu Oświetleniowego „Pol-lighting”

Stępińska 22/30, 00-739 Warszawa, Tel 022 840 65 18

www.pollighting.pl