

Jerzy Kawka

Uniwersytet Jagielloński, Kraków, Polska / Jagiellonian University, Krakow, Poland

Obowiązek naprawy towarów wynikający z unijnej dyrektywy R2R a interesy producentów

The obligation to repair goods under EU directive R2R concerning the interests of manufacturers

Streszczenie: Dyrektywa *Right to Repair* (R2R) nakłada na producentów obowiązek naprawy określonych produktów, mający na celu ograniczenie planowanego postarzenia, redukcję odpadów i ochronę środowiska. Artykuł analizuje skutki ekonomiczne i prawne tej regulacji, koncentrując się na wyzwaniach dla przedsiębiorców. Badanie opiera się na analizie prawnej, studium przypadku oraz modelowaniu ekonomicznym. Wyniki wskazują, że obowiązek naprawy może obniżyć sprzedaż nowych urządzeń i spowolnić innowacje. Studium przypadku firmy Apple pokazuje, że obecne ceny napraw przekraczają poziom akceptowalny dla konsumentów (ok. 20% wartości nowego produktu), a regulacja cen może zagrozić rentowności producentów. Głównym problemem pozostaje definicja „rozsądnej ceny” naprawy, która powinna być przystępna dla konsumentów, ale jednocześnie akceptowalna dla przedsiębiorców. Wymóg udostępniania części zamiennych i dokumentacji dodatkowo osłabia przewagę konkurencyjną producentów. Wnioski sugerują, że implementacja dyrektywy R2R bez strat dla firm jest niemożliwa. Choć regulacja przynosi korzyści środowiskowe i konsumenckie, to zmusza producentów do dostosowania modeli biznesowych, strategii cenowych i cykli innowacyjnych.

Abstract: The *Right to Repair* (R2R) directive mandates that manufacturers repair certain products to reduce planned obsolescence, minimize waste and enhance sustainability. This article examines the economic and legal implications, focusing on challenges for businesses. Using legal analysis, case studies and economic modelling, the study finds that mandatory repair obligations may reduce new product sales and slow innovation. A case study on Apple shows that current repair costs exceed consumer expectations (around 20% of a new product's price), and enforcing price limits could threaten manufacturers' profitability. A key challenge is defining a "reasonable repair price" that remains affordable for consumers yet sustainable for businesses. Additionally, requiring manufacturers to provide spare parts and documentation weakens their competitive advantage. The study concludes that implementing the R2R directive without financial losses for manufacturers is unrealistic. While beneficial for consumers and the environment, it forces companies to adjust pricing strategies, product design and innovation cycles.

Słowa kluczowe: dyrektywa R2R; innowacje; obowiązek naprawy; producenci; rozsądna cena; wpływ ekonomiczny

Key words: economic impact; innovation; mandatory repair; manufacturers; R2R directive; reasonable price

Otrzymano: 13 lutego 2025

Received: 12 February 2025

Zaakceptowano: 13 czerwca 2025

Accepted: 13 June 2025

Sugerowana cytacja/Suggested citation:

Kawka, J. (2025). Obowiązek naprawy towarów wynikający z unijnej dyrektywy R2R a interesy producentów. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 21(1), 83–93. <https://doi.org/10.24917/20833296.211.7>

Wstęp

W dniu 13 czerwca 2024 r. Parlamentu Europejski i Rada Unii Europejskiej przyjęły *Dyrektywę 2024/1799 w sprawie wspólnych zasad promujących naprawę towarów* (Right to Repair (R2R) Directive, dalej – dyrektywa R2R). Weszła ona w życie 30 lipca 2024 r. Państwa członkowskie muszą dokonać jej wdrożenia do prawa krajowego do 31 lipca 2026 r. Celem badawczym artykułu jest odpowiedź na pytanie: czy obowiązek naprawy wynikający z dyrektywy R2R może zostać wdrożony do systemów prawnych państw członkowskich bez większych kosztów dla przedsiębiorców.

Metodologia badań

W niniejszej pracy zastosowano wieloaspektowe podejście badawcze łączące analizę prawną, studium przypadku oraz podejście porównawcze. Metody te pozwoliły na kompleksowe zbadanie skutków implementacji dyrektywy R2R oraz określenie możliwych wyzwań związanych z jej wdrożeniem.

1. Analiza prawna – badanie treści dyrektywy R2R oraz dokumentów źródłowych, w tym dokumentu roboczego służb Komisji Europejskiej, pozwoliło określić podstawowe założenia regulacji. Szczególną uwagę poświęcono art. 5 dyrektywy, który określa obowiązki producentów w zakresie naprawy, oraz definicji „rozsądnej ceny”, stanowiącej kluczowy element wdrożenia regulacji.
2. Studium przypadku (*case study*) – w celu empirycznej weryfikacji skutków regulacji poddano analizie model cenowy napraw stosowany przez firmę Apple – globalnego lidera w sektorze elektroniki użytkowej. Przeanalizowano oficjalne cenniki usług naprawczych Apple dla sześciu generacji iPhone’ów, co pozwoliło określić stosunek kosztów naprawy do ceny zakupu nowego urządzenia. Porównanie tych wartości z wynikami badań J. McCollougha dotyczącymi akceptowalnego dla konsumentów poziomu kosztów naprawy (ok. 20% wartości nowego produktu) pozwoliło zweryfikować, czy obowiązujące ceny napraw mieszczą się w granicach rozsądku..
3. Podejście porównawcze – w celu wskazania analogii do problematyki regulacji R2R przywołano badania brytyjskich naukowców M. Berduda, M. Drummonda i A. Towse’a, dotyczące wyznaczania dotacji CET na produkcję leków sierocych. Analogia między tymi przypadkami opiera się na potrzebie interwencji regulacyjnej w celu

zapewnienia dostępu do dóbr i usług, których dostępność jest ograniczona przez mechanizmy rynkowe.

4. Analiza ekonomiczna skutków regulacji – wykorzystano argumenty A. Fishmana, N. Gandala i O. Shy wskazujących na potencjalne negatywne skutki zwiększania trwałości produktów, w tym możliwą stagnację technologiczną oraz spadek konsumpcji. W kontekście regulacji R2R przeanalizowano możliwe skutki ekonomiczne związane z ograniczeniem zjawiska *planned obsolescence*, a także potencjalne konsekwencje dla innowacyjności europejskich przedsiębiorstw.
5. Analiza normatywna – uwzględniono wpływ treści motywu 11 dyrektywy R2R, który zawiera definicję rozsądnej ceny naprawy, oraz jego znaczenie dla procesu implementacji prawa unijnego na poziomie krajowym.

Dzięki powyższym metodom uzyskano szerokie spojrzenie na problematykę prawa do naprawy oraz możliwe skutki jego implementacji z uwzględnieniem perspektywy prawnej, ekonomicznej i społecznej.

Podstawowe cele dyrektywy R2R

Dyrektywa R2R, jak stanowi jej art. 1, ma na celu wzmocnienie przepisów dotyczących naprawy towarów w sposób sprzyjający prawidłowemu funkcjonowaniu rynku wewnętrznego przy jednoczesnym zapewnieniu ochrony zarówno konsumentom, jak i środowisku. Dokument roboczy służb Komisji załączony do projektu dyrektywy R2R definiuje dwa podobne do siebie problemy, które ma ona korygować. Są nimi przedwczesne wyrzucanie towarów konsumpcyjnych nadających się do naprawy spowodowane planowanym szybkim starzeniem się produktów oraz utrudnienia w naprawie produktów (objętych i nieobjętych gwarancją) stosowane przez przedsiębiorców.

Niniejszy artykuł skupia się jedynie na badaniu regulacji napraw produktów, których gwarancja nie obejmuje. Szczególną uwagę poświęcono art. 5 dyrektywy R2R, który ustanawia obowiązek naprawy, oraz pojęciu rozsądnej ceny, bardzo trudnym do interpretacji.

Z ekologicznego punktu widzenia planowane postarzanie produktów oraz utrudnianie naprawy prowadzą do nadmiernej eksploatacji surowców i generowania zbędnych odpadów. W Unii Europejskiej (UE) przedwczesna utylizacja towarów konsumpcyjnych nadających się do naprawy powoduje rocznie 57 mln ton zbędnych emisji CO₂, zużywa 10,5 mln ton surowców, w tym 4,8 mln ton stali i 0,3 mln ton aluminium, oraz generuje 7,4 mln ton odpadów, co odpowiada rocznej produkcji śmieci około 14,5 mln obywateli UE.

Dodatkowo cykl życia produktów obejmuje wydobywanie surowców, produkcję oraz transport, które mają znaczący wpływ na środowisko. Procesy te prowadzą do utraty bioróżnorodności, zanieczyszczenia wód gruntowych i zakwaszenia gleby. Nadmierna produkcja i krótka żywotność produktów zwiększają zużycie energii i paliw kopalnych, co pogłębia globalne zmiany klimatu.

Natomiast z gospodarczego (krótkoterminowego) punktu widzenia nie można jednoznacznie zakwalifikować tych zjawisk jako negatywnych. Jak argumentują Fishman, Gandal i Shy: „(większa) trwałość produktów może prowadzić do stagnacji technologicznej” (Fishman, Gandal, Shy, 1993: 366), co w efekcie może niekorzystnie wpłynąć na gospodarkę. Praktyka planowanego postarzania produktów (ang. *planned obsolescence*) rozumiana za J. Bulowem jako „produkcja towarów o nieekonomicznie krótkim okresie użytkowania, mająca na celu zmuszenie klientów do dokonywania powtarzających się zakupów” (Bulow,

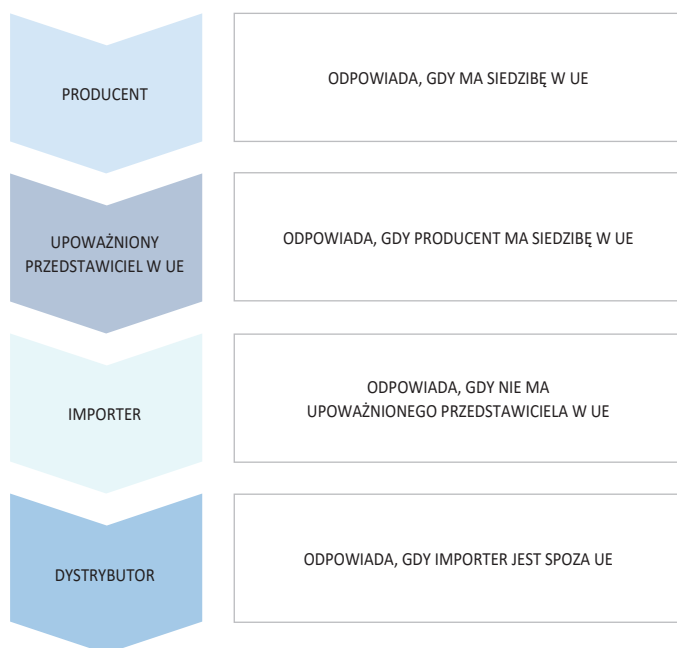
1986: 729) zwiększa konsumpcję dóbr (najczęściej sprzętów elektronicznych), co w efekcie może sprzyjać wzrostowi gospodarczemu (Miltiades, 2012).

Obowiązek naprawy towarów przez producentów

Wprowadzony w art. 5 dyrektywy R2R obowiązek naprawy jest kluczowym postanowieniem tego aktu prawnego. Obowiązek ten jest najistotniejszy, ponieważ wprowadza realne, istotne zobowiązanie dla przedsiębiorców, wykraczając poza ogólne zachęty i regulacje dotyczące procesu naprawy. Inny podobny obowiązek dotyczący informowania o naprawie – zdefiniowany w art. 6 – jest znacznie mniej doniosły, łatwiejszy i tańszy oraz już częściowo wypełniany przez niektóre firmy. Dzięki temu reguła wynikająca z art. 5 stanowi najsilniejszy mechanizm przeciwdziałający przedwczesnemu wyrzucaniu produktów i zmuszający producentów do faktycznego działania na rzecz zrównoważonej gospodarki.

Według K. Olszewskiej: „Obowiązek naprawy oznacza zapewnienie przez producentów dostępu osobom trzecim, w tym konsumentom i innym podmiotom, do części zamiennych, narzędzi, oprogramowania oraz informacji związanych z naprawą i konserwacją (instrukcji, schematów itp.), które umożliwią naprawę towarów przez konsumentów lub przez niezależne podmioty zajmujące się serwisem i naprawą” (Olszewska, 2024; 2025, 12 stycznia). Konsumenty mogą żądać naprawy bezpośrednio od producenta, a ten ma obowiązek ją zapewnić, niekoniecznie bezpośrednio.

Rycina 1. Delegacja obowiązku naprawy w przypadku producentów spoza UE



Źródło: opracowanie własne

Obowiązek naprawy nie dotyczy jednak wyłącznie producentów. W zależności od poziomu przedstawiciela prawnego producenta w UE odpowiedzialność jest delegowana na podstawie hierarchii przedstawionej na rycinie 1. Dla uproszczenia w tekście używany będzie termin „producent”, który w wypadku delegacji odpowiedzialności może reprezentować również inne osoby prawne niż w łańcuchu dystrybucji.

Zakres produktów objętych regulacją

Obowiązek naprawy nałożony na producenta dotyczy jedynie produktów wymienionych w załączniku II do dyrektywy R2R. Są to pralki i pralko-suszarki, zmywarki do naczyń, urządzenia chłodnicze, wyświetlacze elektroniczne, sprzęt do spawania, odkurzacze, serwery i produkty do przechowywania danych, telefony komórkowe, telefony bezprzewodowe i komputery typu slate, suszarki bębnowe oraz towary zawierające baterie do lekkich środków transportu. Definicje tych produktów, wymogi związane z ich naprawą oraz jej zakres są zawarte w odpowiednich unijnych rozporządzeniach (dostępnych w bibliografii). Ponadto producent nie jest zobowiązany do dokonania naprawy, jeśli jest ona niemożliwa do wykonania. Jest to klasyczne uregulowanie zasady wynikającej z rzymskiej paremii: *ad impossibilia nemo obligatur* – nikt nie jest zobowiązany do rzeczy niemożliwych.

Warunki naprawy

Naprawa musi być nieodpłatna lub kosztować rozsądną cenę oraz odbyć się w rozsądnym terminie. Tak jak nieodpłatność naprawy nie budzi wątpliwości, tak zdefiniowanie terminu „cena rozsądna” może być znacznie trudniejsze i bardziej zniuansowane.

Motyw 16 preambuły dyrektywy R2R wskazuje, że rozsądna cena powinna zostać ustalona w taki sposób, aby konsumenci nie byli celowo zniechęceni do korzystania z obowiązku naprawy spoczywającego na producentach. Cena i warunki naprawy powinny zostać uzgodnione w umowie między konsumentem a producentem, a konsumentowi należy pozostawić swobodę decydowania, czy taka cena i takie warunki są dla niego akceptowalne. Na akceptowalność ceny naprawy wpływa wiele czynników, m.in.: zamożność konsumentów, rozmiar i wartość naprawianego sprzętu oraz koszt zakupu produktów nowych, części zamiennych czy też dóbr substytucyjnych. Ważną rolę odgrywają również czynniki psychologiczne, np. percepcja jakości i trwałości naprawy (nie musi ona korespondować z rzeczywistą jakością usług), dbałość konsumentów o ekologię lub też ich skłonność do konsumpcjonizmu. Teoretycznie motywy dyrektyw nie są wiążące prawnie. Są one jednak niezwykle ważne w interpretacji prawa (potrzebnej do implementacji dyrektyw). Jak wskazuje M. Cesarz, prawo UE jako „twór ściśle europejski” łączy elementy prawa kontynentalnego i *common law*. Opiera się ono zarówno na aktach prawa stanowionego (np. rozporządzeniach i dyrektywach), jak i na orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości UE (TSUE), które odgrywa istotną rolę w kształtowaniu prawa unijnego (Cesarz, 2014).

Jak zauważają T. Klimas i J. Vaičiukaitė, orzecznictwo TSUE doprecyzowało relację między motywami (*recitals*) a postanowieniami normatywnymi (*operative provisions*) aktów prawa UE. Gdy zarówno motywy, jak i przepisy są jasne, lecz pozostają ze sobą w sprzeczności, wtedy decydujące znaczenie ma postanowienie normatywne. To potwierdza, że motywy nie mają samodzielnego działania normatywnego ani nie mogą modyfikować jasnych przepisów prawnych.

Gdy motyw aktu jest jednoznaczny, może on ukierunkowywać wykładnię niejasnego postanowienia normatywnego. W praktyce oznacza to, że sąd może sięgnąć do treści motywu w celu doprecyzowania znaczenia przepisu, a nawet ograniczenia jego zakresu stosowania, o ile ten zakres nie został wprost wyrażony w samym tekście normatywnym.

Jak wskazano w artykule Klimasa i Vaičiukaitė, znane są przypadki, w których motyw wpływał na charakter postanowienia (czyli jego kwalifikację normatywną), a także na jego zakres. Nie oznacza to jednak, że motywy mają wyższą moc niż przepisy. Ich funkcja pozostaje pomocnicza i służy ustaleniu intencji prawodawcy, zwłaszcza w sytuacjach niejednoznacznych (Klimas, Vaičiukaite, 2008).

Dyrektywa R2R nie definiuje rozsądnej ceny w żadnym z postanowień normatywnych, zatem można się posłużyć określeniem wskazanym w motywie dyrektywy (w myśl wyżej opisaney zasady wykładni niejasnego postanowienia normatywnego zgodnie z treścią jasnego motywu). Przyjmijmy więc definicję zawartą w motywie jako regułę implementacyjną dla krajowych prawodawców. Akt nie zawiera natomiast żadnej definicji rozsądnego terminu, co można pozostawić do określenia krajowemu prawodawcy, z uwzględnieniem interpretacji tego pojęcia w orzecznictwie TSUE.

Rozsądna cena

Kluczowe pojęcie normy ustanawiającej prawo do naprawy, tj. pojęcie rozsądnej ceny, powinno oznaczać koszt, który nie zniechęca konsumentów do skorzystania z naprawy. Równocześnie mamy jednak przedsiębiorców, których interesy również należy uwzględnić.

Zgodnie z motywem 16 dyrektywa R2R zakłada, że rozsądna cena powinna kształtować się poprzez mechanizmy rynkowe, głównie presję cenową konkurentów. Miałaby się ona zwiększyć ze względu wymóg udostępnienia narzędzi oraz tzw. *know-how* niezależnym punktom naprawy w rozsądnej cenie (niezniechęcającej do naprawy) przez producentów.

Co jednak, jeśli ten mechanizm zawiedzie? Istnieje ryzyko, że firmy o wystarczająco silnej pozycji rynkowej nie będą zmuszone do wprowadzania cen atrakcyjnych dla konsumentów. W takim przypadku warto rozważyć koncepcję benchmarkowej ceny maksymalnej naprawy, która mogłaby stanowić dodatkowe zabezpieczenie przed zawyżaniem kosztów przez producentów.

Podejście porównawcze – CET

Podobny problem, choć w innym kontekście, analizowali brytyjscy naukowcy Berdud, Drummond i Towse, którzy badali kwestię ustalenia rozsądnej kwoty dotacji CET na produkcję leków sierocych (Berdud, Drummond, Towse, 2020). Chcieli oni określić wysokość publicznego dofinansowania, które sprawiłoby, że opracowywanie takich leków stałoby się rentowne, mimo że ich produkcja czysto komercyjna nie byłaby opłacalna, a jednocześnie nie nadwyręzałoby znacząco budżetu państwa. Analogią do problemu prawa do naprawy jest potrzeba normatywnego zapewnienia dostępności zarówno usług, jak i produktów oraz ustalenia ich ceny na poziomie zapewniającym rynkową równowagę.

Rząd brytyjski dąży do minimalizacji kosztów dla budżetu przy jednoczesnym zagwarantowaniu dostępu do leków na rzadkie choroby, podobnie jak unijni legislatorzy chcą promować zrównoważony rozwój i ekologię poprzez zapewnienie konsumentom dostępu do napraw w atrakcyjnych, ale i akceptowalnych dla przedsiębiorców cenach. W tym celu

naukowcy opracowali wzór pozwalający na wyliczenie rozsądnej wysokości dotacji dla firm, by zapewnić równowagę między dochodami z produkcji leków standardowych a kosztem produkcji leków sierocych.

Należy jednak pamiętać, że w przeciwieństwie do leków na rzadkie choroby naprawiony produkt jest rynkowo mniej atrakcyjny od swojego fabrycznie nowego odpowiednika (udostępnienie pacjentom leków sierocych jest politycznie i moralnie podobnie atrakcyjne dla rządu). Z tego względu każda próba regulacji cen napraw powinna uwzględniać zarówno interesy konsumentów, jak i realia rynkowe, by uniknąć sytuacji, w której naprawa stanie się nieopłacalna dla którejkolwiek ze stron.

Jak dowiódł McCollough, średni stosunek ceny, jaką zazwyczaj są w stanie zapłacić konsumenci za naprawę, do ceny zakupu nowego produktu wynosi 20%. Jest on nieco niższy dla osób o wyższych dochodach, naprawiających „małe urządzenia” (McCollough, 2006: 218). W kontekście dyrektywy R2R ustalenie ceny satysfakcjonującej producentów jest stosunkowo proste – ponieważ producenci ustalają ją sami poprzez mechanizmy rynkowe. Stawiają one na uprzywilejowanej pozycji przedsiębiorców, którzy posługują się praktykami pozwalającymi utrzymywać cenę na satysfakcjonującym dla nich poziomie. Są to m.in.: ograniczony dostęp do dokumentacji technicznej produktów, zamknięte oprogramowanie i blokady cyfrowe (DRM), celowe utrudnianie napraw poprzez konstrukcję produktów (wymóg stosowania specjalistycznych narzędzi czy skomplikowanych metod naprawy) czy sztywne, nieprzyjazne konsumentom polityki gwarancyjne. Z tego względu jesteśmy w stanie założyć, że aktualne ceny oferowane za naprawę satysfakcjonują przedsiębiorców.

Apple – case study

W celu ustalenia, w jakich cenach producenci są skłonni oferować naprawy, można się przyjrzeć konkretnemu przykładowi działań danej firmy (*case study*). Za przykład weźmy spółkę technologiczną o największej kapitalizacji oraz z największym udziałem w rynku sprzedaży smartfonów (23,2% w Q4 2024) na świecie. Firma Apple jest podejrzewana o praktykowanie *planned obsolescence* i została nawet z tego powodu ukarana przez francuski organ ochrony konkurencji i konsumenta DGCCRF karą wynoszącą 25 mln euro.

Tabela 1. Oficjalny cennik usług naprawczych Apple dla sześciu najnowszych telefonów flagowych w wersjach podstawowych – analiza cen

Model telefonu	iPhone 16	iPhone 15	iPhone 14	iPhone 13	iPhone 12	iPhone 11
Wycena naprawy po gwarancji	149,00 zł	149,00 zł	149,00 zł	149,00 zł	149,00 zł	149,00 zł
Wymiana baterii	449,00 zł	449,00 zł	449,00 zł	399,00 zł	399,00 zł	399,00 zł
Wymiana wyświetlacza	1799,00 zł	1 599,00 zł	1 619,00 zł	1529,00 zł	1529,00 zł	1099,00 zł
Wymiana tylnego szkła	959,00 zł	959,00 zł	959,00 zł	–	–	–
Wymiana tylnego systemu	–	–	–	2029,00 zł	2029,00 zł	–
Wymiana jednostki	3199,00 zł	3239,00 zł	2999,00 zł	2499,00 zł	2499,00 zł	2299,00 zł

Model telefonu	iPhone 16	iPhone 15	iPhone 14	iPhone 13	iPhone 12	iPhone 11
Odtworzenie oprogramowania	139,00 zł	139,00 zł	139,00 zł	139,00 zł	139,00 zł	139,00 zł
Wymiana środkowego systemu	2299,00 zł	2299,00 zł	2299,00 zł	-	-	-
Wymiana aparatu głównego	1029,00 zł	1029,00 zł	1029,00 zł	1029,00 zł	1029,00 zł	749,00 zł
Wymiana aparatu przedniego	1349,00 zł	1349,00 zł	1349,00 zł	1349,00 zł	1049,00 zł	1049,00 zł
Średnia + wycena	1551,75 zł	1531,75 zł	1504,25 zł	1430,86 zł	1388,00 zł	1104,67 zł
Średnia cena różnych wersji (GB pamięci)	4632,00 zł	4165,00 zł	3365,00 zł	2949,00 zł	2199,00 zł	1999,00 zł
Stosunek średniej ceny naprawy do ceny nowego urządzenia	34%	37%	45%	49%	63%	55%

Źródło: Idream (2025, 12 stycznia), wyliczenia własne

Jak pokazują wyliczenia z tabeli 1, żadna ze średnich cen napraw proponowanych przez Apple nie zbliża się do pułapu 20% satysfakcjonującego przeciętnego konsumenta. Jedyne naprawy mieszczące się w kategorii przyjaznych cenowo to wymiana baterii oraz odtworzenie oprogramowania. Są to naprawy niezwykle często potrzebne do zapewnienia funkcjonalności telefonu w okresie jego poprawnej eksploatacji (tzn. zgodnej z wytycznymi producenta). Zbyt wysoka cena mogłaby znacznie zniechęcić konsumentów świadomych relatywnej konieczności napraw smartfonów do ich zakupu, tym samym zmniejszałaby dochody producenta.

Cena atrakcyjna dla firmy Apple oparta na założeniach analogicznych do wyliczeń CET – równa bądź bliska cenie usługi alternatywnej (analogia: leki standardowe – leki sieroce, sprzedaż – naprawa) wynosi dla giganta technologicznego od ok. 30% dla produktów nowszych (rzadziej potrzebujących naprawy) do ok. 60% dla produktów starszych. Wprowadzenie rozsądnych cen napraw (zgodnie z dyrektywą R2R satysfakcjonujących konsumenta) wiązałoby się dla Apple z obniżeniem ich o co najmniej 50% (z 30% do 20% ceny produktu – wyłączając koszt diagnostyki).

Tym samym przykład Apple obrazuje, że idea maksymalnej ceny dla zachowania rozsądnej ceny naprawy pozostaje problematyczna dla przedsiębiorców, a próba jej uregulowania wymaga znalezienia kompromisu między ochroną środowiska, interesem konsumentów a opłacalnością działalności przedsiębiorców. Może być to sytuacja niebezpieczna dla innowacji producentów, których głównym bądź znaczącym rynkiem zbytu jest UE. Podobna sytuacja (tj. regulacyjne uszczuplenie dochodów poprzez ustalenie maksymalnych cen) spotkała operatorów sieci komórkowych w związku z wprowadzeniem przez rozporządzenie 2015/2120 zasady *Roam like at home* w granicach UE. Jest to więc praktyka, na którą unijni decydenci są gotowi, by zapewnić komfort konsumentom kosztem przedsiębiorców.

Podsumowując – wyniki przeprowadzonego *case study* wskazują na prawdopodobieństwo, że przyjęte w motywach dyrektywy pojęcie rozsądnej ceny uniemożliwia nieinwazyjną dla interesów przedsiębiorców implementację do prawa krajowego normy wynikającej z art. 5 dyrektywy R2R.

Wnioski

Implementacja do prawa krajowego unijnej dyrektywy R2R stanowi istotną zmianę w funkcjonowaniu rynku elektroniki i urządzeń AGD przez to, że narzuca producentom obowiązek naprawy oraz udostępnienia części zamiennych i dokumentacji technicznej. Nowe regulacje mają na celu ograniczenie zjawiska planowanego postarzania produktów oraz redukcję odpadów, co przyniesie korzyści środowiskowe i konsumenckie. Ukrócenie przez prawo UE procederu *planned obsolescence*, bądź nawet zmuszenie do zwiększenia naprawialności towarów tych producentów, którzy nie stosują tej strategii, może spowodować reperkusje ekonomiczne związane ze zmniejszonymi dochodami producentów i pośredników w UE oraz niekorzystnie wpłynąć na ogólny poziom konsumpcji w Unii.

Analiza przypadku firmy Apple pokazuje, że obecne ceny napraw znacząco przekraczają poziom akceptowalny dla konsumentów. Implementacja mechanizmu cen maksymalnych mogłaby wymusić na producentach obniżenie cen naprawy w przypadku braku bądź niewystarczającego wpływu mechanizmów pośrednich przewidzianych w dyrektywie R2R, takich jak formularz naprawy czy obowiązek publikacji dokumentacji produktów. Kluczowym wyzwaniem pozostaje definicja rozsądnej ceny, która według dyrektywy powinna być ustalana w sposób, który nie zniechęci konsumentów do korzystania z prawa do naprawy, a jednocześnie nie obciąży nadmiernie przedsiębiorców. Jednak analiza ekonomiczna wskazuje, że wprowadzenie regulacji w sposób niepowodujący znacznych strat dla producentów jest praktycznie niemożliwe.

Dostosowanie się do wymogów dyrektywy zmusza do istotnych zmian w modelach biznesowych, ograniczenia marż na naprawach oraz potencjalnego osłabienia przewagi rynkowej producentów poprzez konieczność udostępniania technologii niezależnym punktom naprawy sprzętu. W związku z tym implementacja obowiązku naprawy w celu zapewnienia prawa do naprawy dla konsumentów wiąże się z istotnymi konsekwencjami dla przedsiębiorców obejmującymi nie tylko obciążenia finansowe, lecz także konieczność inwestycji w nowe procedury serwisowe, dostosowania łańcuchów dostaw oraz potencjalne straty wynikające z ograniczenia kontroli nad posprzedażnym cyklem życia produktu. To może negatywnie wpłynąć na rentowność wielu firm i dynamikę innowacji w sektorze technologicznym.

Literatura

References

Commission staff working document impact assessment report accompanying the document Proposal for a directive of the European Parliament and of the Council on common rules promoting the repair of goods and amending Regulation (EU) 2017/2394, Directives (EU) 2019/771 and (EU) 2020/1828 {COM(2023) 155 final} – {SEC(2023) 137 final} – {SWD(2023) 60 final}.

- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/1799 z dnia 13 czerwca 2024 r. w sprawie wspólnych zasad promujących naprawę towarów oraz zmiany rozporządzenia (UE) 2017/2394 oraz dyrektyw (UE) 2019/771 i (UE) 2020/1828 (Dz.Urz. UE z 2024 r. L 1799 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Komisji (UE) 2019/1784 z dnia 1 października 2019 r. ustanawiające wymogi dotyczące ekoprojektu dla sprzętu do spawania na podstawie dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/125/WE (Dz.Urz. UE z 25.10.2019 L 272, 121–135).
- Rozporządzenie Komisji (UE) 2019/2019 z dnia 1 października 2019 r. ustanawiające wymogi dotyczące ekoprojektu dla urządzeń chłodniczych na podstawie dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/125/WE oraz uchylające rozporządzenie Komisji (WE) nr 643/2009 (Dz.Urz. UE z 5.12.2019 L 315, 187–208).
- Rozporządzenie Komisji (UE) 2019/2021 z dnia 1 października 2019 r. ustanawiające wymogi dotyczące ekoprojektu dla wyświetlaczy elektronicznych zgodnie z dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/125/WE, zmieniające rozporządzenie Komisji (WE) nr 1275/2008 i uchylające rozporządzenie Komisji (WE) nr 642/2009 (Dz.Urz. UE z 5.12.2019 L 315, 241–266).
- Rozporządzenie Komisji (UE) 2019/2022 z dnia 1 października 2019 r. ustanawiające wymogi dotyczące ekoprojektu dla zmywarek do naczyń dla gospodarstw domowych na podstawie dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/125/WE, zmieniające rozporządzenie Komisji (WE) nr 1275/2008 oraz uchylające rozporządzenie Komisji (UE) nr 1016/2010 (Dz.Urz. UE z 5.12.2019 L 315, s. 267–284).
- Rozporządzenie Komisji (UE) 2019/2023 z dnia 1 października 2019 r. ustanawiające wymogi dotyczące ekoprojektu dla pralek dla gospodarstw domowych i pralko-suszarek dla gospodarstw domowych na podstawie dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/125/WE, zmieniające rozporządzenie Komisji (WE) nr 1275/2008 oraz uchylające rozporządzenie Komisji (UE) nr 1015/2010 (Dz.Urz. UE z 5.12.2019 L 315, 285–312).
- Rozporządzenie Komisji (UE) 2019/424 z dnia 15 marca 2019 r. ustanawiające wymogi dotyczące ekoprojektu dla serwerów i produktów do przechowywania danych zgodnie z dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/125/WE oraz zmieniające rozporządzenie Komisji (UE) nr 617/2013 (Dz.Urz. UE z 18.3.2019 L 74, 46–66).
- Rozporządzenie Komisji (UE) 2023/1670 z dnia 16 czerwca 2023 r. ustanawiające wymogi dotyczące ekoprojektu dla smartfonów, telefonów komórkowych innych niż smartfony, telefonów bezprzewodowych i komputerów typu slate na podstawie dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/125/WE oraz zmieniające rozporządzenie Komisji (UE) 2023/826 (Dz.Urz. UE z 31.8.2023 L 214, 47–93).
- Rozporządzenie Komisji (UE) 2023/2533 z dnia 17 listopada 2023 r. w sprawie wykonania dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/125/WE w odniesieniu do wymogów dotyczących ekoprojektu dla suszarek bębnowych dla gospodarstw domowych, zmieniające rozporządzenie Komisji (UE) 2023/826 i uchylające rozporządzenie Komisji (UE) nr 932/2012 (Dz.Urz. UE z 22.11.2023 L 2023/2533).
- Rozporządzenie Komisji (UE) nr 666/2013 z dnia 8 lipca 2013 r. w sprawie wykonania dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/125/WE w odniesieniu do wymogów dotyczących ekoprojektu dla odkurzaczy (Dz.Urz. UE z 13.07.2013 L 192, 24–34).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2023/1542 z dnia 12 lipca 2023 r. w sprawie baterii i zużytych baterii, zmieniające dyrektywę 2008/98/WE i rozporządzenie (UE) 2019/1020 oraz uchylające dyrektywę 2006/66/WE (Dz.Urz. UE z 28.7.2023 L 191, 1–117).
- Berdud, M., Drummond, M., Towse, A. (2020). Establishing a reasonable price for an orphan drug. *Cost Effectiveness and Resource Allocation*, 18, 31. DOI: <https://doi.org/10.1186/s12962-020-00223-x>.
- Bulow, J. (1986). An economic theory of planned obsolescence. *The Quarterly Journal of Economics*, 101(4), 729–751.
- Cesarz, M. (2014). Porządek prawny Unii Europejskiej. W: A. Paczeński, M. Klimowicz (red.), *Procesy integracyjne i dezintegracyjne w Europie. Wprowadzenie*. Wrocław: OTO, 179–201.

- Fishman, A., Gandal, N., Shy, O. (1993). Planned obsolescence as an engine of technological progress. *The Journal of Industrial Economics*, 41(4), 361–370.
- Kawka, I. (2024). Łączność o bardzo dużej przepustowości jako wyzwanie dla unijnego prawa telekomunikacyjnego. *Postęp technologiczny a prawo unijne*, 12(231), 26–38.
- Klimas, T., Vaiciukaite, J. (2008). The law of recitals in European Community legislation. *ILSA Journal of International & Comparative Law*, 15, 1–33.
- McCollough, J. (2006). The effect of income growth on the mix of purchases between disposable goods and reusable goods. *International Journal of Consumer Studies*, 31(3), 213–219.
- Miltiades, G. (2012). Consumption-led growth: A worldwide panel data analysis (2006–2011). *SSRN Electronic Journal*, 1–9.
- Olszewska, K. (2024; 2025, 12 stycznia). *Dyrektywa o prawie do naprawy (R2R): jakie zmiany czekają producentów, sprzedawców i punkty naprawy sprzętu?*, LEX/el. 2024. Pozyskano z: <https://sip.lex.pl/#/publication/470277656>.
- Idream (2025, 12 stycznia). *Oficjalny sklep Apple Premium Reseller*. Pozyskano z: <https://idream.pl/>.

Jerzy Bolesław Kawka, student prawa na Uniwersytecie Jagiellońskim, zainteresowany ekonomiczną analizą prawa oraz komparatystyką prawniczą, ze szczególnym uwzględnieniem systemu francuskiego. W ramach jego obszarów badawczych mieszczą się również ekonomiczne aspekty regulacji rynku oraz prawo Unii Europejskiej. W swoich analizach koncentruje się na wpływie regulacji prawnych na funkcjonowanie rynków oraz poszukiwaniu optymalnych rozwiązań legislacyjnych na styku prawa i ekonomii.

Jerzy Bolesław Kawka is a law student at Jagiellonian University, with a keen interest in the economic analysis of laws and comparative law, particularly the French legal system. His research areas also include the economic aspects of market regulation and European Union law. His work focuses on analyzing the impact of legal regulations on market functioning and exploring optimal legislative solutions at the intersection of law and economics.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-1476-2619>

Adres/Address

Uniwersytet Jagielloński
Wydział Prawa i Administracji
ul. Gołębia 24
31-007 Kraków, Poland
e-mail: jerzy.kawka@student.uj.edu.pl