

HOSPODÁŘSKÁ SOUTĚŽ

Výjimka pro obchodníky

Evropská komise zpřesňuje pravidla určování cen mezi dodavateli a odběrateli.



Martina Zimová



Ivo Šimeček

advokáti, advokátní kancelář Kocián Šolc Balašík

Počátkem června vstoupila v platnost nová bloková výjimka, kterou zavedla Evropská unie pro vertikální dohody, tedy dohody v dodavatelско-odběratelských vztazích. Tyto kontrakty, jak jsou si vědomi výrobci, distributoři, obchodníci i franšízanti, tvoří podstatnou součást každodenního podnikatelského života.

Změny, které nový předpis zavádí, nejsou sice tak revoluční, jak Brusel původně sliboval, ale přesto budou možná podnikatelé muset některé svoje obchodní smlouvy přezkoumat. Půjde zejména o případy, kdy odběratelem je středně velká až velká společnost.

Ačkoli bloková výjimka ve formě nařízení komise je pramenem evropského práva, podle českého zákona o ochraně hospodářské soutěže se vztahuje i na vertikální dohody, které nepodléhají evropské regulaci.

Jinak řečeno, platí i například pro dohody uzavírané mezi českým výrobcem nealkoholických nápojů a jeho distributorem – rovněž českou společností. Studijní lekci se tak nevyhnu ani společnosti, které obchodují jen v rámci České republiky.

Naštěstí je na případné úpravy obchodních smluv dost času. Bylo stanoveno přechodné období do 31. května 2011. Nemusíte se ani bát, že napřesrok přijde z Bruselu jiné nařízení a bude třeba smlouvy znovu měnit. Platnost nové blokové výjimky byla stanovena na dvanáct let, tedy až do 31. května 2022.

Až do třiceti procent

Nová bloková výjimka se vztahuje stejně jako ta bývalá výlučně na dohody o podmínkách nákupu či prodeje zboží nebo služeb mezi subjekty, z nichž každý působí na ji-

ném stupni výrobního nebo distribučního řetězce.

Obvykle jde o dohody mezi výrobcem a distributorem, velkoobchodníkem a jeho maloobchodním odběratelem či franšízingové smlouvy. Pravidla přitom dopadají plošně na společnosti všech velikostí a také na fyzické osoby-podnikatele.

Stále platí, že uzavřou-li vertikální dohodu dva podnikatelé, jejichž podíl na trhu nepřesáhne výjimkou stanovený limit, a ve smlouvě si nezakotví takzvaná tvrdá omezení (jako třeba určení pevné prodejní ceny), pravděpodobně budou moci využívat blokovou výjimku a nenaruší hospodářskou soutěž.

Nová výjimka ale zpřisňuje podmínky, kdy ji lze použít na vertikální dohody mezi konkurenty, například mezi dvěma výrobci pečiva.

Až dosud hospodářskou soutěž za určitých podmínek neohrožovaly dohody

mezi podnikateli, kteří si současně konkurovali na obou úrovních dodavatelско-odběratelského vztahu. Například oba byli výrobci i distributory pečiva, kteří se dohodli, že jeden z nich bude odebírat a sám distribuovat i pečivo toho druhého.

Nyní se výjimka vztahuje pouze na případy takzvané duální distribuce. Výrobce pečiva, který je současně i jeho distributorem, se může dohodnout jen s jiným distributorem, nikoli výrobcem.

Dodavatel, který chce blokovou výjimku využít, může mít stejně jako v minulosti na trhu maximálně třicetiprocentní podíl. Nově však musí mít na trhu maximálně třicetiprocentní podíl i odběratel. Výrobce smí odběrateli stanovit jen doporučenou nebo maximální cenu výrobku.

Jasnější internetový prodej

Stará bloková výjimka jednoznačně neodpovídala na otázku, která omezení platí

pro internetový prodej. Stačí si představit situaci, kdy výrobce kosmetiky dodává zboží specializovaným kosmetickým salonům s tím, že má zájem, aby je s plným servisem a poradenstvím prodávaly pouze v kamenných obchodech a nikoli po internetu.

Nová pravidla jasně a jednoznačně stanovují, která omezení jsou přípustná a jaká naopak absolutně nepřipustná.

ků, které odběratel musí prodat v kamenném obchodě.

- » Stanovení povinnosti, aby odběratel zavedl na svých internetových stránkách automatické přesměrování na internetové stránky dodavatele nebo jiného odběratele.
- » Povinnost, aby odběratel ukončil transakci, jakmile zjistí z kreditní karty, že adresa zákazníka se nenachází na území, které má přidělené.
- » Obecný požadavek, aby odběratel za výrobky, které plánuje prodávat přes internet, platil vyšší cenu.

Doporučené ceny

Dle nové blokové výjimky i nadále platí, že dodavatel nesmí odběrateli omezit v možnosti nezávisle určovat prodejní cenu. Pokud by tak učinil, je takové ujednání stejně jako dříve považováno za takzvané tvrdé omezení hospodářské soutěže a jako takové zásadně zakázané a neplatné.

Obvykle jde o situace, kdy výrobce závazně určuje konečnou prodejní cenu výrobku. Přípustné však je, aby výrobce stanovil doporučenou nebo maximální cenu.

Je vhodné dodat, že Evropská komise i zde

nově připouští určité výjimky, kdy zákaz přímého určování cen pro další prodej nemusí být absolutní.

Když výrobce uvádí na trh nový výrobek, výjimečně může odběrateli přímo stanovit prodejní cenu. Stejně tak může firma podle komise postupovat i během krátkodobé

reklamní kampaně, jejíž efekt má podpořit nízká prodejní cena. Délka kampaně ale nesmí přesáhnout dva až šest týdnů.

Zákon versus výjimka

V pokynech, které vysvětlují nařízení komise, jsou poprvé rozebírány i dvě velmi časté praktiky v oblasti distribuce zboží přes obchodní řetězce. Jde o takzvaný category management a platby předem za přístup k distributorově síti.

Prostřednictvím dohod o správě určité kategorie výrobků, neboli category managementu, může dodavatel zasahovat do marketingu vybrané kategorie výrobků, které prodává obchodní řetězec. Kapitán kategorie, což zpravidla bývá dodavatel s největším podílem na prodeji, navrhuje například rozmístění zboží dané kategorie v obchodě.

Výrobce nesmí prodejci stanovit maximální objem prodeje přes internet.

Je celkem známou skutečností, že dodavatelé za přístup do sítě obchodních řetězců předem platí. Tato kategorie však zahrnuje i další praktiky jako poplatky za udržení zboží v nabídce nebo za možnost účasti na reklamních akcích distributora.

Možná pro vás bude překvapivé stanovisko Evropské komise. Ta totiž nevnímá tyto praktiky při splnění určitých podmínek jako apriori závadné. Samozřejmě s podmínkou, že dodavatel ani distributor nepřekročí třicetiprocentní podíl na trhu.

V souvislosti s aplikací nové blokové výjimky proto bude zajímavá její konfrontace se zákonem o významné tržní síle. Ten totiž například výslovně zakazuje odběrateli inkasovat zalistovací poplatek před vystavením objednávky, zatímco bloková výjimka to v podstatě připouští. Konkrétní řešení zřejmě přinese rozhodovací praxe. ■



Ilustrace: Silvie Anna Grendysová

Ve smlouvách mezi dodavateli a odběrateli se nesmí objevit následující ujednání:

- » Určení maximálního objemu prodeje přes internet. Naopak je ale možné stanovit minimální absolutní počet výrob-