14. 8. 2014

Vezměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

Distribuční smlouvy v EU dle Nařízení EK č. 330/2010 se zmínkou o jeho dopadech na primární automobilový trh

Distribuční smlouvy lze z pohledu práva na ochranu hospodářské soutěže podřadit pod tzv. vertikální dohody. Komunitární soutěžní právo již skoro padesát let s takovými dohodami operuje a stanovuje podmínky, při jejichž dodržení jsou taková jednání vyňata z obecného zákazu dohod mezi soutěžiteli. Od doby původního nařízení z roku 1965, přes stěžejní úpravu nařízením z roku 1999, je v současné době obecné vynětí vertikálních dohod upraveno nařízením EK (EU) č. 330/2010. Na co je třeba si dávat pozor při regulaci distribučního řetězce v rámci konkrétní geografické oblasti evropského trhu? Které používané praktiky jsou „trnem v oku“ Evropské komise a národním soutěžním úřadům? Jak se projevil definitivní konec účinnosti Nařízení EK č. 1400/2002 z hlediska podmínek pro distribuci nových vozidel?

Čl. 101 odst. 1 Smlouvy o fungování Evropské unie ve znění Lisabonské smlouvy (SFEU)[1] zakazuje veškeré dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků nebo jednání ve vzájemné shodě, které by mohly mít dopad na obchod mezi zeměmi Evropské unie (EU) a které cíleně nebo svými důsledky zabraňují, omezují nebo deformují hospodářskou soutěž. Tento zákaz se vztahuje též na vertikální dohody, které mohou ovlivnit obchod mezi členskými státy a které znemožňují, omezují či narušují hospodářskou soutěž.[2] Takovými dohodami se od citovaného rozhodnutí Grundig - Consten rozumějí i *„dohody, které zabraňují nebo omezují hospodářskou soutěž a jež jsou uzavírány subjekty působícími na různé úrovni výrobního nebo distribučního řetězce“* (vertikální dohody).[3]

Článek 101 odst. 3 SFEU však explicitně stanoví, že zákaz může být za vyjmenovaných podmínek prohlášený za neúčinný a taková dohoda tak z hlediska soutěžního práva EU za povolenou.[4] Zatímco článek 101 odst. 1 SFEU zakazuje takové dohody, které hospodářskou soutěž výrazně omezují či narušují, článek 101 odst. 3 vyjímá takové dohody, jejichž přínos vyvažuje účinky škodlivé pro soutěž.

Evropská komise implementuje výše uvedený článek 101 odst. 3 ve vztahu k vertikálním dohodám zejména formou tzv. blokových výjimek, které ve formě nařízení sama vydává. Vedle množství tzv. speciálních blokových výjimek[5], upravujících specifické oblasti společného trhu, figuruje (obecné) nařízení EK (EU) č. 330/2010 ze dne 20. dubna 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie **na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě** (dále jen „**Nařízení 330**“).[6]

Tento článek má za úkol ukázat možnosti smluvních ustanovení v distribučních smlouvách, která díky výjimkám z vertikálních omezení nejsou článkem 101 SFEU zakázána, s částečným zaměřením na automobilový průmysl (zejména na primární trh prodeje nových vozidel), jenž definitivním koncem účinnosti nařízení EK č. 1400/2002 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě v odvětví motorových vozidel (dále jen „**Nařízení 1400**“) přišel o některé podstatné regulativní prvky, a stalo se z něho, zjednodušeně řečeno, odvětví jako každé jiné.[7]

Vertikální dohody a distribuční smlouvy

Za vertikální dohody lze považovat dohody mezi podniky a případně též jednání ve vzájemné shodě (**Dohody**) za účelem prodeje a nákupu zboží nebo služeb, uzavřené mezi dvěma nebo více podniky, které působí na různých úrovních výrobního nebo distribučního řetězce. U většiny vertikálních omezení mohou obavy o ohrožení hospodářské soutěže vzniknout pouze tehdy, je-li hospodářská soutěž na jedné či více úrovních obchodování nedostatečná, tj. pokud na straně dodavatele, kupujícího, případně na obou stranách existuje určitý stupeň tržní síly.

U vertikálních Dohod obecně platí, že mohou zlepšit hospodářskou činnost uvnitř výrobních či distribučních řetězců jednajících ve vzájemné shodě. Obsahují-li však Dohody některá z tzv. tvrdých omezení, která příslušná Nařízení definují, aplikace článku 101 odst. 1 SFEU se v těchto případech předpokládá. Určujícím kritériem pro aplikaci Nařízení 330 je podíl na trhu – dodavatele, a nově též i odběratele (kupujícího).[8]

Výjimku lze využít buďto na základě obecného zákonného vynětí ve smyslu článku 101 odst. 3 SFEU (*ad hoc* výjimka – do roku 2003 tzv. individuální výjimka udílená Evropskou komisí - při které se posuzují veškeré okolnosti konkrétní Dohody s ohledem na specifika daného trhu, druh výrobků, ekonomickou sílu kontrahentů atd.) nebo lze aktem sekundárního práva zakotvit pravidla pro obecné vynětí kategorie druhů dohod, mající společné ukazatele. A právě tohoto cíle se zhostila Evropská rada, resp. Evropská Komise (EK) a nastavila pravidla zajišťující tzv. bezpečný přístav („*safe harbor*“) pro většinu kvalifikovaných vertikálních dohod, při jejichž splnění budou definované Dohody platné a nebude se na ně vztahovat obecný zákaz dohod, vyplývající z článku 101 odst. 1 SFEU [dříve článek 85, resp. článek 81 SES].

Prvním (obsahem relativně stručným) nařízením, vztahujícím se k vertikálním dohodám, bylo nařízení rady č. 19/65/EHS ze dne 2. března 1965. Evropský soudní dvůr (dnes Soudní dvůr Evropské Unie) poprvé stanovil judikatorní mantinely vertikálních dohod v již zmiňovaném rozsudku Grundig-Consten.[9] Po dalších blokových výjimkách pro specifické oblasti (viz např. Nařízení rady (ES) č. 4087/1988 k aplikaci článku 85 odst. 3 Smlouvy na kategorie franchisingových smluv) přišlo (obecné) nařízení EK (ES) č. 2790/1999 ze dne 22. prosince 1999 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě (dále jen „**Nařízení 2790**“), jenž při splnění podmínek v něm stanovených vyloučilo aplikaci článku 81 odst. 1 (dnes 101 odst. 1 SFEU) na rozsáhlé kategorie vertikálních dohod, tedy i distribučních smluv. To bylo následně nahrazeno dnes účinným Nařízením 330.

Je však třeba připomenout, že výše specifikovaná komunitární úprava distribučních smluv, resp. Dohod však **principiálně není hmotně-právní úpravou vertikálních dohod v rámci EU**, nicméně toliko stanovuje v rámci práva hospodářské soutěže podmínky, při jejichž splnění bude na konkrétní Dohodu neúčinný obecný zákaz Dohod dle článku 101 [článku 85, resp. 81 SES] SFEU, aniž by však komunitární úprava jakkoliv regulovala hmotně-právní obsah jednotlivých Dohod.[10]

Nařízení 2790 vs. Nařízení 330 – revoluce nebo evoluce?

Nařízení 330 nevneslo do již zajeté úpravy Nařízení 2790 žádnou revoluci, avšak přineslo určitá zpřesnění dle praktických zkušeností s aplikací Nařízení 2790. Jedná se fakticky toliko o dvě zásadní změny.

a) Změna hranice tržního podílu

Nejdůležitější změnou, kterou Nařízení 330 přineslo, je obligatorní aplikace testu hranice tržního podílu pro využití bezpečného přístavu Nařízení 330 jak na dodavatele, tak (kumulativně) **rovněž na kupujícího**. Tato hodnota je stanovena stejně jako pro dodavatele, ergo tržní podíl kupujícího nesmí přesáhnout 30 % relevantního trhu.[11] Relevantní trh je nutné zkoumat z hlediska vymezení výrobku i zeměpisného určení trhu. **Relevantní trh výrobku** přestavuje trh veškerého zboží nebo služeb, které kupující podle jejich vlastností, ceny a zamýšleného použití považují za zaměnitelné. **Relevantní geografický trh** představuje území, na kterém jsou dotyčné podniky zapojeny do nabídky a poptávky příslušného zboží či služeb, které nabízí dostatečně homogenní podmínky pro hospodářskou soutěž a které se výrazně liší od sousedních zeměpisných oblastí zejména podmínkami hospodářské soutěže.[12] Prostředník (který v řetězci od jedné strany nakupuje a druhé prodává), který je stranou dohody, je omezen stejným podílem na trhu jako kupující a prodávající.[13]

Překročení zmiňované hranice neznamená okamžitou ztrátu výhody bezpečného přístavu. Při dodržení podmínek uvedených v článku 7 Nařízení 330 lze výhod Nařízení 330 dočasně požívat i v případě kvalifikovaného překročení. V každém případě, tedy **bez ohledu na hranice tržního podílu** dodavatele a kupujícího, se lze pokusit argumentovat obsahem dohody pro splnění podmínek obecné (zákonné) výjimky pro danou Dohodu ve smyslu článku 101 odst. 3 SFEU.

b) Obrat kupujícího

Nařízení 330 oproti Nařízení 2790 nepřevzalo podmínku pro aplikaci výjimky na vertikální dohody mezi soutěžícími podniky, které mezi sebou uzavřou nereciproční vertikální dohodu[14], že celkový roční obrat kupujícího nesmí přesáhnout 100 milionů EUR.[15]

Klíčovou otázkou pro jakékoliv posouzení začlenění Dohody do oblasti úpravy Nařízení 330 tedy zůstává vymezení relevantního trhu produktů a služeb a zároveň trhu geografického.

Přijetí Nařízení 330 nebylo tedy žádnou revolucí v úpravě souladnosti vertikálních dohod s článkem 101 SFEU. Nařízení 330 přebralo drtivou většinu v průběhu aplikace Nařízení 2790 osvědčených podmínek, které toliko specifikuje a nově rozšiřuje zejména o nutnost zkoumat tržní podíl i na straně kupujícího.

Vybraná omezení v distribučních smlouvách

Smluvní ujednání, která jsou neslučitelná s volnou hospodářskou soutěží, Nařízení 330 dělí na tzv. „***tvrdá omezení***“ a „***vyloučená omezení***“. [16] Obsahuje-li Dohoda některé z tvrdých omezení (tzv. *hardcore restrictions*), stane se zpravidla z hlediska článku 101 SFEU dohodou zakázanou. Naproti tomu pokud dohoda obsahuje některá z tzv. vyloučených omezení, povede to toliko k možné neúčinnosti daného ustanovení v Dohodě, nikoliv k odebrání výhody aplikace blokové výjimky na Dohodu jako celek.

a) Mantinely v rámci tvrdých omezení

i. Otázka určování maloobchodních cen (tzv. Retail Price Maintenance)

I nadále je zakázáno omezovat kupujícího v určování jeho prodejní ceny. V rámci selektivní distribuce lze v případě zavádění nových výrobků, resp. v rámci konkrétní marketingové akce,

uvažovat též o krátkodobém přímém určování pevných prodejních cen ze strany dodavatele. Mantinely této eventuální možnosti však nejsou stanoveny zcela pevně. Zůstává i zákaz jakýchkoliv způsobů obcházení tohoto Nařízení 330 (náhrady nákladů reklamy, určování ceny na základě konkurence apod.). Dodavatel však může kupujícímu poskytnout seznam doporučených či maximálních cen, jež dle Nařízení 330 není považováno za stanovení cen.[17] Je však nepřípustné, ačkoliv se tak často v reálu děje, jakkoli tlačit na kupující, či je dokonce motivovat k dodržování „doporučených“ cen. Kupující musí mít reálnou možnost (nikoliv tedy jen teoretickou) aplikovat jinou než doporučenou cenu.

Doložka nejlepší ceny - tzv. Most Favoured Customer Clause (MFCs)

S doložkou RPM souvisí též aktuálně stále častěji se objevující smluvní ujednání, jenž nutí většinou prodávajícího nabízet konkrétnímu kupujícímu, jenž má silnou pozici na trhu, vždy nejvýhodnější nabídku, kterou kdy poskytne jinému kupujícímu. Nařízení 330 o tzv. MFCs mlčí, Pokyny 330 se o nich zmiňují spíše okrajově v rámci bodu 48.[18] Primárně se jeví toto ustanovení neškodným z hlediska ochrany hospodářské soutěže, nicméně spolu s určitou tržní silou mohou MFCs způsobit uzavření trhu a v důsledku tak znemožnit vstup novým potenciálním konkurentům.

Evropská komise se těmito doložkami zabývala v několika případech (viz např. předběžná šetření v případech Apple vs. Amazon, Ruhrgas vs. Gazprom atd.) aniž by však vydala jediné rozhodnutí, neboť podniky nabídly Komisi závazky ve smyslu článku 9 nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ze dne 16. prosince 2002 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v článcích 81 a 82 Smlouvy stáhnout MFCs ze svých smluv. Lze však předpokládat, že se brzy dočkáme konkrétního rozhodnutí anebo aktu sekundárního práva, případně sdělení Evropské komise, který by sjednotil přístup k této problematice.

ii. Územní omezení a omezení okruhu zákazníků (tzv. location clause)

Obecně platí zákaz omezení území, na kterém kupující (distributor), který je stranou Dohody, může prodávat smluvní zboží nebo služby, resp. zákaz omezovat okruh zákazníků, kterým kupující, který je stranou Dohody, může prodávat smluvní zboží nebo služby. Avšak při splnění stanovených podmínek článkem 4 písm. b) Nařízení 330 existuje možnost dodavatele u **aktivních**[19] prodejů určit kupujícímu (distributorovi) výhradní území nebo výhradní skupinu zákazníků, kde (jímž) může kupující dále prodávat zboží nebo služby. Dále může dodavatel omezit možnost kupujícímu - velkoobchodníkovi prodávat zboží konečným uživatelům. Naproti tomu pasivní prodeje, včetně tzv. online prodejů[20] **nelze bez rozumného důvodu dohodou omezit či zakázat**.

iii. Křížové dodávky (tzv. cross-sales)

Jakékoliv omezení tzv. křížových dodávek, tedy paralelních obchodů mezi jednotlivými členskými státy EU, resp. distributory usazenými v rozdílných členských státech EU, je zakázáno. Komise považuje paralelní či křížové dodávky (obchody) za důležitý prvek v oblasti hospodářské soutěže, který je mimo jiné hojně využíván.[21]

Vztah tohoto tvrdého omezení, uvedeného v článku 4 písm. b) Nařízení 330 a možnosti uložit kupujícímu na maximální dobu pěti let povinnost odebrat více než 80% (tedy i 100%?) ročních nákupů smluvního zboží nebo služeb a jejich náhrad na relevantním trhu od dodavatele nebo jím určených podniků (viz článek 1 odst. 1 písm. d ve spojení s článkem 5 odst. 1 písm. a) Nařízení 330), **je diskutabilní**. Klíčovou otázkou při posuzování jejich vzájemného vztahu bude skutečnost, zda případný sjednaný zákaz soutěžit nebude přímo nebo nepřímo, samostatně nebo společně s jinými faktory pod kontrolou stran, zakazovat kupujícímu křížové dodávky.

iv. Omezení aktivních nebo pasivních prodejů konečným uživatelům

Zákaz se týká jak aktivních tak pasivních prodejů[22] a míří na Dohody, jejichž přímým či nepřímým předmětem je omezení kupujícího prodávat výrobky určitému okruhu zákazníků. Jedná se o restriktivní opatření v souvislosti s územím, na němž mohou kupující či jeho zákazníci smluvní zboží nebo služby prodávat, nebo v souvislosti se zákazníky, kterým je mohou prodávat. Často jsou tato omezení výsledkem kamuflovaných smluvních závazků, např. povinnost předávat objednávky od těchto zákazníků jiným distributorům, působícím na „vlastním“ geografickém segmentu trhu.

b) Mantinely tzv. vyloučených omezení – prodej jedné značky a doložka zákazu soutěžit

Nařízení 330 definuje zákaz soutěžit jako *„jakýkoli přímý nebo nepřímý závazek zakazující kupujícímu vyrábět, nakupovat, prodávat nebo dále prodávat zboží nebo služby soutěžící se smluvním zbožím nebo službami, nebo jakýkoli přímý nebo nepřímý závazek zavazující kupujícího provést u dodavatele nebo jakéhokoli jiného podniku označeného dodavatelem* ***více než 80 % ročních nákupů smluvního zboží nebo služeb a jejich náhrad na relevantním trhu,*** *vypočítáno na základě hodnoty nebo, je-li to v odvětví běžná praxe, objemu nákupů provedených v předchozím kalendářním roce.“*[23] Článek 5 odst. 1 písm. a) považuje za vyloučené omezení jakýkoliv přímý nebo nepřímý zákaz soutěžit, **jehož trvání je neomezené nebo je delší než pět let**.

Výkladem těchto ustanovení lze dovodit, že **by měla být například přípustná** taková omezení, která zakazují kupujícímu nakupovat či prodávat zboží nebo služby soutěžící se smluvním zbožím nebo službami jiného dodavatele (tzv. *single branding*[24]), nebo závazek kupujícího uskutečnit u dodavatele nebo podniku označeného dodavatelem více než 80 % ročních nákupů, **a to na období maximálně pěti let** (tzv. *non-compete clause*). V případě určení hranice rozsahu nákupů na 80 % a méně se již nejedná o tzv. doložku zákazu soutěžit a lze a priori takové ujednání sjednat ve smlouvě i na dobu neurčitou. Po uplynutí pěti let nesmí existovat překážky, jež by bránily kupujícímu výše jmenované závazky ukončit (např. vázat výpověď na splnění jakékoliv podmínky atd.). Vztah takového ujednání s tvrdým omezením dle článku 4 písm. d) Nařízení 330 (cross sales) **není zcela jasný**, a to i vzhledem k tomu, že obrat je určován dle objemů nákupů provedených v předchozím kalendářním roce; lze si tedy představit, že i *non compete clause* do výše 100% ještě neznamená automatický (nepřímý) zákaz křížových dodávek.

Zákaz prodávat zboží svých konkurentů je obecného rázu **a nevztahuje se na situace**, kdy dodavatel zakáže kupujícímu prodávat zboží konkrétního soutěžitele či konkrétních soutěžitelů v rámci tzv. kolektivního bojkotu.[25] Co však pravděpodobně lze umožnit, aniž by tento zákaz byl porušován, je prodej toliko zboží, jenž je v portfoliu daného výrobce (skupiny).

Jako potenciální ochrana před single brandingem slouží čl. 6 Nařízení 330, který umožňuje Evropské komisi u podobných vertikálních omezení pokrývajících více než 50 % relevantního trhu, nařízením prohlásit, že se Nařízení 330 na takové Dohody na uvedeném trhu nevztahuje. Tak se však prozatím nestalo.

Distribuční smlouvy v rámci primárního trhu s novými vozidly

Nařízení 461 v článku 2 fakticky prodloužilo aplikovatelnost Nařízení 1400 do 31.5.2013.[26]Od 1.6.2013 se však primární trh s automobily stal trhem s „běžným“ zbožím bez specifické úpravy vertikálních dohod na něm uzavíraných.[27] Některé obecné zákazy zůstaly nezměněné (zákaz omezení paralelních dovozů, zákaz omezování aktivních a pasivních prodejů), nicméně v některých jiných ohledech se pro automobilový primární trh otevřely doposud nevídané možnosti, zejména pro

výrobce a dovozce motorových vozidel, upravit své distribuční smlouvy v souladu s podmínkami, které jim nabízí Nařízení 330.

Zejména možnosti nastavení tzv. single brandingu, resp. zákazu soutěžit (možnost uložení povinnosti odběru zboží převyšující 80% na maximální dobu pěti let, resp. do výše 80% obratu od jediného výrobce vozidel, a to bez časového omezení (viz články 1 písm. d) ve spojení s článkem 5 odst. 1 písm. a) Nařízení 330) je novinkou, jejíž využití by pro některé dovozce bylo více než lákavým. Vzhledem k tomu, že většina výrobců (dovozců) nových vozidel nepřekračují hranici tržního podílu ve výši 30% (vyjma značky Škoda se ostatní značky pohybují pod hranicí 10% podílu na globálním trhu České republiky s automobily), budou moci jednotliví dovozci využívat možností, které jim nabízí Nařízení 330. Nicméně je nově třeba brát v potaz též tržní sílu kupujícího (koncesionáře), přičemž někteří velcí regionální koncesionáři mohou v některých případech, na konkrétních geografických trzích, práh 30% přesáhnout.

Možnost zakomponování doložky single brandingu do smluvních vztahů tedy není ex lege povolena, ale její vynětí ze zákazu dle čl. 101 odst. 1 SFEU je podmíněno splněním výše popsaných podmínek. Ačkoliv je automobilový trh v dnešní době vysoce konkurenčním prostředím[28], bude nezbytné k implementaci této doložky přistupovat obezřetně. Dnes je nejdůležitější z hlediska ochrany hospodářské soutěže nikoliv způsob úpravy, ale výsledný stav, který bude na hospodářskou soutěž působit.

Zhodnocení aplikace Nařízení 330

Aniž by nařízení 330/2010 o použití článku 101 odst. 3 SFEU na kategorie vertikálních dohod přineslo revoluční změny oproti původně aplikovanému Nařízení 2790, jeho vliv na trh zboží a služeb je podstatný. Povinnost brát v potaz též tržní podíl kupujícího společně s tržním podílem dodavatele částečně zkomplikovalo posuzování aplikace principu „*safe harbor*“ na konkrétní vertikální dohody. Ještě více na významu nabývá způsob, kterým dochází k určování relevantního trhu výrobků a geografického trhu, přičemž jeho určení není vždy zcela jednoznačné. Přesto však vždy existuje možnost, že i taková vertikální dohoda, která by obsahovala tvrdé omezení nebo vertikální omezení, resp. u níž by smluvní strany nesplnily podmínky maximálních tržních podílů, může profitovat z obecné (zákonné) výjimky, pokud se prokáže její pozitivní vliv na hospodářskou soutěž ve smyslu článku 101 odst. 3 SFEU.

I přes definitivní konec účinnosti Nařízení 1400 a plné aplikovatelnosti Nařízení 330 na primární automobilový trh jsme neviděli v České republice razantní nástup (nově povolených) více omezujících klauzulí typu prodej jedné značky nebo zákazu soutěžit v rámci distribučních (koncesionářských) smluv. Lze se domnívat, že je tomu tak i proto, že automobilový trh v České republice (i jinde v EU) je již natolik konkurenčním trhem, že jen málo výrobců (dovozců) automobilů může svou tržní silou přinutit jednotlivé prodejce akceptovat relativně přísné podmínky umožněné Nařízením 330. Single-branding stejně jako zákaz konkurence (viz níže) jsou pro automobilový průmysl novými možnostmi, které budou i nadále velmi diskutovány a je pravděpodobné, že se budou názory na právní úpravu v rámci Nařízení 330 stále ještě vyvíjet.

JUDr. Milan Listík, LL.M,
advokát

PETERKA & PARTNERS advokátní kancelář s.r.o.

Karlovo náměstí 671/24
110 00 Praha 1

Tel.: +420 246 085 300
Fax: +420 246 085 370
e-mail: office@peterkapartners.cz

---

[1] dříve článek 85, resp. 81 Smlouvy o založení Evropského hospodářského společenství (SES)
[2] Viz mimo jiné rozsudek Soudního dvora Evropských společenství ve spojených věcech 56/64 a 58/64 Grundig-Consten v. Komise, Sb. rozh. 1966, s. 299, k dispozici >>> zde, neoficiální český překlad >>> zde.
[3] Vertikální omezení jsou obecně méně škodlivá než horizontální a mohou poskytovat značný prostor ke zvyšování účinnosti.
[4] Zejména v případě, kdy taková dohoda vede ke zlepšení výroby nebo distribuci výrobků či k technologickému pokroku, a zároveň vede k výhodám pro spotřebitele a není zbytečným omezením podniků k dosažení těchto cílů. Klíčovými (kumulativními) důvody pro posouzení konkrétní dohody jsou ve zkratce růst efektivnosti, přiměřený podíl spotřebitelů na generovaných výhodách, nezbytnost uvedených omezení a zákaz (podstatného) vyloučení hospodářské soutěže.
[5] Jedná se například NAŘÍZENÍ KOMISE (EU) č. 461/2010 ze dne 27. května 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě v odvětví motorových vozidel (dále jen „Nařízení 461“), dále NAŘÍZENÍ KOMISE (EU) č. 1217/2010 ze dne 14. prosince 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské Unie na kategorie dohod o převodu technologií, NAŘÍZENÍ KOMISE (EU) č. 1218/2010 ze dne 14. prosince 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na některé kategorie specializačních dohod, NAŘÍZENÍ KOMISE (EU) č. 316/2014 ze dne 21. března 2014 o použití čl. 101 odst. Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie dohod o převodu technologií, NAŘÍZENÍ KOMISE (EU) č. 267/2010 ze dne 24. března 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě v odvětví pojišťovnictví atd.
[6] Nařízení 330 i Nařízení 461 jsou doprovázena tzv. Pokyny k vertikálním omezením, které k nim vydala EK formou tzv. „sdělení“, konkrétně Pokyny Evropské komise ze dne 19.5.2010 k vertikálním omezením č. 2010/C 130/01 (dále jen „Pokyny 330“) a Doplňkové pokyny Evropské komise ze dne 28.5.2010 k vertikálním omezením v dohodách o prodeji a opravách motorových vozidel a distribuci náhradních dílů pro motorová vozidla č. 2010/C 138/05 (dále jen „Pokyny 461“).
[7] Výjimku tvoří tzv. sekundární trh, tedy distribuce náhradních dílů a poprodejní služby, zejména servis, které upravuje vedle Nařízení 330 též speciální Nařízení 461.
[8] Vertikální dohody uzavřené podniky, které mezi sebou nesoutěží a jejichž jednotlivý podíl na relevantním trhu nepřevyšuje 15 %, obecně nespadají do působnosti čl. 101 odst. 1 – tzv. pravidlo de

minimis
[9] „Hospodářská soutěž může být narušena ve smyslu čl. 85 odst. 1 [dnes článek 101 odst. 1 SFEU – pozn. autora] nejen dohodami, které omezují hospodářskou soutěž mezi stranami dohody, ale také dohodami, které vylučují nebo omezují hospodářskou soutěž, ke které by mohlo dojít mezi jednou ze stran dohody a třetími osobami."
[10] Nařízení 1400 sice obsahovalo některé kvazi-hmotněprávní ustanovení (např. povinné výpovědní doby, minimální trvání dohod, povinná arbitráž v případě nesouhlasu se stanoveným odbytovým cílem atd.), avšak jako hmotně-právní normu ji vnímat nelze. Hmotně-právní podmínky vždy stanoví konkrétní právní řád, jenž se na danou Dohodu bude vztahovat, ať již dle volby smluvních stran nebo dle aplikovatelných přímých či kolizních norem.
[11] Čl. 3 Nařízení 330: „Výjimka podle článku 2 se použije za podmínky, že tržní podíl dodavatele nepřesahuje 30 % relevantního trhu, na kterém prodává smluvní zboží nebo služby, a tržní podíl kupujícího nepřesahuje 30 % relevantního trhu, na kterém nakupuje smluvní zboží nebo služby."
[12] Viz bod 88 Pokynů 330
[13] Nařízení 330, čl. 3, bod. 2.
[14] Taková dohoda, kdy nejsou dva konkurenti distributory zboží každého z nich, avšak pouze jeden z konkurentů působí jako distributor zboží toho druhého.
[15] Nařízení 2790, čl. 2, bod 4., písm. a).
[16] Viz čl. 4 a 5 Nařízení 330.
[17] Viz bod 48, poslední věta Pokynů 330.
[18] „Podobně přímé či nepřímé určování cen může být účinnější, pokud je kombinováno s opatřeními, která omezují snahu kupujícího snižovat maloobchodní cenu. Dodavatel může například natisknout svou doporučenou maloobchodní cenu na výrobek nebo stanovit kupujícímu povinnost, že musí použít doložku nejvyšších výhod ve vztahu k určitému zákazníkovi. Stejné nepřímé prostředky a tatáž „podpůrná" opatření lze použít tak, aby maximální nebo doporučené ceny posloužily k stanovení cen pro další prodej."
[19] Aktivním prodejem se rozumí aktivní přístup k jednotlivým zákazníkům, například prostřednictvím přímé reklamy jako nevyžádaných e-mailů, nebo telefonního marketingu. Jak vyplývá z čl. 4 písm. c) nelze aktivní, ani pasivní typ prodeje zakázat v rámci selektivní distribuce.
[20] Rozsudek C-439/09 Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS: „Článek 101 odst. 1 SFEU musí být vykládán v tom smyslu, že smluvní klauzule, která v rámci systému selektivní distribuce vyžaduje, aby k prodeji kosmetických výrobků a výrobků osobní hygieny docházelo ve fyzicky existujících prostorách za přítomnosti diplomovaného farmaceuta, a která má za následek zákaz použití internetu k tomuto prodeji, představuje omezení na základě účelu ve smyslu tohoto ustanovení, jestliže se po individuálním a konkrétním přezkumu znění i cíle této smluvní klauzule a právního i hospodářského kontextu, do kterého zapadá, s ohledem na vlastnosti dotčených výrobků jeví, že tato klauzule není objektivně odůvodněna.
[21] Viz bod 58 Pokynů 330: „Vybraným distributorům musí být ponechána možnost volného nákupu smluvních výrobků u jiných schválených distributorů v rámci sítě, kteří fungují buď na stejné či jiné obchodní úrovni. Z toho vyplývá, že selektivní distribuci nelze kombinovat s vertikálními omezeními, která nutí distributory nakupovat smluvní zboží výhradně z daného zdroje. Taktéž to znamená, že v rámci sítě selektivní distribuce nelze schváleným velkoobchodníkům ukládat žádná omezení týkající se prodeje výrobku schváleným maloobchodníkům."
[22] Při tzv. aktivních prodejích distributor podniká konkrétní aktivní kroky (například prostřednictvím přímé poštovní reklamy, včetně nevyžádaných e-mailů, nebo osobních návštěv) k tomu, aby nalákal zákazníky i z jiných geografických zón, nežli je ta, na které působí – tyto prodeje lze zakázat v rámci výhradní distribuční sítě, nikoliv však u selektivní distribuce
Při tzv. pasivních prodejích distributor nepodniká žádné aktivní kroky k nalákání v určité konkrétní geografické zóně nových klientů (zákazníků), kteří takového koncesionáře kontaktují samostatně – tyto prodeje nelze zakázat ani v rámci výhradní, ani v rámci selektivní distribuce.
[23] Viz článek 1 písm. d) Nařízení 330

[24] „povinnost nákupu jedné značky“ viz bod 129 a násl. Pokynů 330
[25] Viz článek 5 odst. 1 písm. c) Nařízení 330: „Výjimka podle článku 2 se nevztahuje na tyto závazky obsažené ve vertikálních dohodách… jakýkoli přímý nebo nepřímý závazek ukládající členům systému selektivní distribuce neprodávat značky určitých soutěžících dodavatelů.“
[26] „Podle čl. 101 odst. 3 Smlouvy se od 1. června 2010 do 31. května 2013 ustanovení čl. 101 odst. 1 Smlouvy nepoužije na vertikální dohody týkající se podmínek, na jejichž základě mohou strany kupovat, prodávat nebo dále prodávat nová motorová vozidla a které splňují požadavky pro výjimku podle nařízení (ES) č. 1400/2002, jež se vztahují konkrétně na vertikální dohody týkající se nákupu, prodeje a dalšího prodeje nových motorových vozidel.“
[27] Sekundární trh stále podléhá též specifickým pravidlům obsaženým v Nařízení 461.
[28] Přes 20 značek dosahuje alespoň 1% podílu na trhu v České republice za rok 2013 – viz např. >>> zde.

© EPRAVO.CZ – Sbírka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- Novinky z české a evropské regulace finančních institucí za měsíc prosinec 2025
- GLP-1 v potravinářství: čekají nás v EU „GLP-1 friendly potraviny“?
- Rozhodnutí Soudního dvora Evropské unie o předběžné otázce – C-386/23 ze dne 30. dubna 2025 – Prolomení zákazu uvádět zdravotní tvrzení týkající se rostlinných látek?
- Novinky z české a evropské regulace finančních institucí za měsíc září 2025
- Prověřování zahraničních investic v EU: současný rámec, česká praxe a očekávané změny
- Novinky z české a evropské regulace finančních institucí za měsíce červenec a srpen 2025
- Že je jednotný patent drahý? Záleží na úhlu pohledu. Celoevropskou patentovou ochranu ale zlevňuje
- Přezkum rozhodnutí CAS vnitrostátními soudy Evropské unie
- Právo na soukromí vs. transparentnost firem: Kontroverze kolem evidence skutečných majitelů
- GDPR 2.0: Jednodušší regulace pro odvážnou a konkurenceschopnou Evropu?
- Důkladnější přezkum rozhodnutí vydaných Rozhodčím soudem pro Sport