

11. 2. 2011

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

Právní úprava distribučních smluv a dalších vertikálních dohod

Již více než půl roku platí Nařízení Komise (EU) č. 330/2010 ze dne 20. dubna 2010 upravující novou blokovou výjimku pro vertikální dohody („Nařízení o blokové výjimce“). Zároveň Komise pro účely lepší orientace vydala Pokyny k vertikálním omezením (2010/C 130/01), které stanoví zásady pro hodnocení vertikálních dohod.



WEINHOLD LEGAL

Komise Nařízením o blokové výjimce definuje kategorii vertikálních dohod, které zpravidla splňují podmínky pro vynětí ze zákazu protisoutěžních dohod dle čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie (dále jen „Smlouva“). To znamená, že vertikální dohody splňující podmínky uvedené v Nařízení o blokové výjimce jsou dovolené.

Vymezení vertikálních dohod

Vertikálními dohodami jsou dohody mezi dvěma nebo více podniky, přičemž každý z nich působí na různé úrovni výrobního nebo distribučního řetězce. Zároveň se tyto dohody musejí týkat podmínek, za kterých mohou smluvní strany nakupovat, prodávat nebo dále prodávat určité zboží nebo služby. Jako příklad takové vertikální dohody lze uvést distribuční smlouvy mezi výrobcem a distributorem elektrotechniky.

Nařízení o blokové výjimce se vztahuje na všechny vertikální dohody, které se týkají finálních výrobků, meziproductů i služeb. Výjimkou je automobilový průmysl, protože toto odvětví se řídí zvláštní blokovou výjimkou.

„Bezpečný přístav“ („safe harbour“)

Vertikální dohody spadají pod blokovou výjimku, pokud neobsahují tzv. tvrdé omezení (viz níže) a dále pokud tržní podíl dodavatele na trhu, na němž prodává smluvní zboží či služby, a tržní podíl kupujícího na trhu, na němž nakupuje smluvní zboží či služby, nepřesahuje ani u jedné ze smluvních stran 30% prahovou hranici.

Tržním podílem na trhu, na němž kupující nakupuje, je přitom procentuální podíl nákupů daného zboží či služeb v rámci území, na kterém se poskytuje dané zboží (resp. služby). Správné vymezení relevantního trhu (a to jak produktového, tak i geografického) je tedy zcela zásadní a má vliv na celou analýzu vertikálních dohod.

Oproti původní úpravě (Nařízení Komise (EU) č. 2790/1999 ze dne 22. prosince 1999), kdy se pro blokovou výjimku vyžadovalo nepřekročení maximálního tržního podílu pouze na trhu prodávajícího, představuje nová právní úprava zpřísnění požadavků.

V konečném důsledku spadá pod blokovou výjimku méně vertikálních dohod a celková analýza se stala náročnější (dodavatel musí odhadnout nejen svůj tržní podíl na svém trhu prodeje, ale i podíly svých distributorů na trhu nákupů smluvního zboží či služeb).

Jestliže tržní podíl jedné ze smluvních stran přesahuje 30% prahovou hranici, může se i tak jednat o povolenou vertikální dohodu. V takovém případě je však nutné přistoupit k individuálnímu posouzení a na základě skutkových okolností zkoumat ekonomické odůvodnění dané dohody a možnost případné aplikace výjimky dle čl. 101 odst. 3 Smlouvy. Při tomto individuálním hodnocení je nutné zohlednit především strukturu trhu na straně nabídky a poptávky.

Tvrdá omezení („hardcore restrictions“)

Jestliže vertikální dohoda obsahuje jakékoliv tvrdé restriktivní opatření uvedené v čl. 4 Nařízení o blokové výjimce, je celá dohoda vyjmuta z blokové výjimky.

Jedním z těchto tvrdých omezení je například omezení možnosti kupujícího stanovit ceny zboží či služeb pro další prodej. Tento zákaz stanovení cen pro další prodej byl však ze strany odborné veřejnosti podroben velké kritice, neboť existují důkazy o prospěšnosti této praxe pro hospodářskou soutěž. Nová právní úprava tento argument zčásti uznává a kromě možnosti stanovení doporučených a maximálních prodejních cen je nově povoleno stanovit ceny pro další prodej například při zavádění nového výrobku nebo uspořádání krátkodobé kampaně. Nicméně i v těchto případech se smluvní strany nacházejí v oblasti vysoké právní nejistoty.

Jako další příklad tvrdého omezení lze uvést takové dohody, kdy distributor nesmí zákazníkům z jiného (výhradního) území umožnit přístup na jeho internetové stránky nebo kdy distributor na svých internetových stránkách musí zavést automatické přesměrování zákazníků na stránky výrobce či jiných (výhradních) distributorů. Distributor dále nesmí být vázán dohodou, kdy musí ukončit transakci přes internet se zákazníky, jakmile zjistí (například z údajů o jejich kreditní kartě), že se zákazník nenachází na území distributora.

Zhodnocení Nařízení o blokové výjimce

Nařízení o blokové výjimce přineslo řadu změn a kromě toho nově upravuje některé oblasti v minulosti neupravené. Jedná se například o oblast dohody o správě určité kategorie („*category management*“), kdy je dodavatel oprávněn rozhodovat o marketingu určité kategorie výrobků (o jejich umístění v obchodě, reklamě apod.).

Nicméně i přes tyto změny a novinky zůstává mnoho oblastí nadále nedořešeno a úroveň právní jistoty podniků je relativně nízká. Při analýze vertikálních dohod je tak vždy nutné zohlednit jejich vliv na hospodářskou soutěž.

Lze jen s napětím očekávat, jak bude Nařízení o blokové výjimce interpretováno příslušnými orgány, a to zejména Tribunálem a Soudním dvorem Evropské unie.



JUDr. Barbora Dubanská, LL.M., Ph.D.

[Weinhold Legal, v. o. s.](#)

Charles Square Center
Karlovo náměstí 10
120 00 Praha 2

Tel.: +420 225 385 333

Fax: +420 225 385 444

email: wl@weinholdlegal.com

© EPRAVO.CZ - Sběrka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Novinky z české a evropské regulace finančních institucí za měsíc duben 2026](#)
- [Dvě kiwi denně: EU schválila první zdravotní tvrzení pro čerstvé ovoce](#)
- [Digital Omnibus: Revoluce v datech, nebo jen nová zátěž pro podnikatele?](#)
- [Nová pravidla pro ground handling v EU a jejich dopady na letecký sektor](#)
- [Novinky z české a evropské regulace finančních institucí za měsíc březen 2026](#)
- [Novelizace nařízení EU o odlesňování \(EUDR\)](#)
- [Zneužití práva na přístup podle GDPR](#)
- [Doručování soudních písemností ze zahraničí do ČR](#)
- [Novinky z české a evropské regulace finančních institucí za měsíc únor 2026](#)
- [Digital Fairness Act a influencer marketing - cesta ke konci roztržitosti regulace?](#)
- [Novinky z české a evropské regulace finančních institucí za měsíc leden 2026](#)