13. 5. 2010

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

Určení maloobchodních cen z pohledu soutěžního práva – lehké jako hračka?

Podle mnoha zpráv patří Česká republika k zemím s nevyššími cenami na maloobchodních trzích ve středoevropském regionu. Jmenovat lze například automobily, elektroniku, parfémy, drogistické zboží a mnoho dalších.[1] Často zmiňovaným důvodem této situace na českém trhu je určování cen výrobků dodavateli pro jejich další prodej. Odběratelům je tak znemožněno svobodně stanovit ceny, za které budou zboží dále prodávat. Tato praxe zpravidla vede k navýšení cen zboží pro konečné spotřebitele.

WEINHOLD LEGAL

Z hlediska soutěžního práva se jedná o cenové dohody uzavírané ve vertikálním vztahu mezi dodavatelem a odběratelem. Zákaz těchto cenových dohod vyplývá z čl. 101 Smlouvy o fungování Evropské unie (dále jen „SFEU“) a dále § 3 odst. 2 a) zák. č. 143/2001 Sb., zákon o ochraně hospodářské (dále jen „Zákon o ochraně hospodářské soutěže“). Touto otázkou se podrobněji zabývá Nařízení Komise ES č. 2790/1999 (dále jen „Nařízení“),[2] k němuž bylo vydáno sdělení Komise - Pokyny k vertikálním omezením.[3]

Právní charakter dohod

Dohody o určování cen jsou tzv. tvrdé restriktivní dohody („hardcore cartels“), jejichž přímým nebo nepřímým předmětem je stanovení fixní či minimální ceny pro další prodej anebo fixní či minimální cenové hladiny, kterou musí kupující dodržet.
Na tyto dohody se vzhledem k jejich povaze tzv. tvrdého omezení neaplikují blokové výjimky. V úvahu pro ně připadá vynětí ze zákazu na základě čl. 101 odst. 3 SFEU a § 3 odst. 4 Zákona o ochraně hospodářské soutěže. Tento přístup je např. v USA podporován tím, že soudy jsou vázány v případech dohod o určování cen zkoumat jejich ekonomickou povahu a prospěšnost (pravidlo „rule of reason“).[4] Nicméně pravděpodobnost, že dohoda o určování cen bude splňovat podmínky pro vynětí ze zákazu na evropské půdě, je velmi malá.[5]
Dalším negativním důsledkem povahy tvrdého omezení těchto dohod je neplatnost celé dohody.

Je nutné si uvědomit, že k těmto dohodám může dojít i v rámci odborných sdružení (tzv. kolektivní dohoda o určování cen).[6]
Stejně tak nezávisí ani na formě dohody. Mohou mít formu nejen písemné smlouvy, dodatků a příloh (např. ve formě ceníku), ale i formu emailové komunikace či ústní dohody (tzv. gentlemanské dohody).

Rozhodnutí na evropské a národní úrovni

Zásadní rozhodnutí z oblasti dohod o určování cen pro další prodej představuje rozhodnutí Pronuptia,[7] v němž Evropský soudní dvůr došel závěru, že smluvní ustanovení bránící uživateli franšízy samostatně stanovovat své ceny je omezením soutěžního prostředí a tudíž nezákonné.

Nedávným případem je rozhodnutí Nintendo,[8] v němž celková pokuta pro společnost Nintendo a několik jejích distributorů dosáhla 119 milionů EUR za omezení paralelních vývozů a umělé udržování maloobchodních cen na trhu s konzolami videoher a herními kazetami Nintendo.

Další významné rozhodnutí Komise je případ výrobce hudebních nástrojů Yamaha,[9] kde byla za stanovení cen pro maloobchodní prodej uložena pokuta ve výši 2,56 milionu EUR.

Český Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (dále jen „Úřad“) problematiku dohod o určování cen pro další prodej považuje jako jednu ze svých priorit a v této oblasti vydal několik v současné době již obecně známých rozhodnutí. Namátkou lze uvést rozhodnutí Kofola,[10] v němž se poprvé použil režim narovnání (v důsledku čehož byla uložena poloviční pokuta ve výši 13,5 milionu Kč). Úřad společnost Kofola potrestal za to, že s některými velkoobchodními odběrateli uzavírala vertikální dohody o určování cen pro další prodej. Odběratelé se ve smlouvách zavazovali dodržovat doporučené prodejní ceny pod sankcí ukončení smlouvy ze strany dodavatele. Plnění těchto smluv bylo navíc ze strany společnosti Kofola kontrolováno.

Kdy se jedná o zakázanou cenovou dohodu

Nicméně zákaz se týká stanovení fixních a minimálních cen. Do tohoto obecného zákazu nespadá stanovení doporučených cen nebo požadavků respektování maximálních cen pro další prodej za předpokladu, že podíl dodavatele nepřesahuje 30% na relevantním trhu. Ani tyto dohody však nesmí vést k omezování soutěžního prostředí.

Ale i v případě stanovení cen jako doporučených nebo maximálních je nutné dávat pozor na to, aby nedocházelo ke stanovení cen pro další prodej (tj. jako fixních nebo minimálních) nepřímým způsobem. Jako příklad lze uvést určení maximální výše slevy pro další prodej, stanovení distribuční marže, podmiňování poskytování rabatů dodržováním cen a sankce za nedodržení dané cenové hladiny.

Praktické tipy

V zásadě lze s odkazem na výše uvedené shrnout, že mezi dovolené vertikální cenové dohody patří doporučené prodejní ceny a maximální prodejní ceny.
Tyto dohody však nesmějí být doprovázeny dalšími pokyny nebo opatřeními, jež mají za cíl dodržování doporučených cen odběrateli při dalším prodeji. To samé platí i pro poskytování slev či jiných výhod odběratelům v případě, že budou dodržovat stanovené doporučené prodejní ceny zboží. Poskytnutí ceníku s doporučenými nebo maximálními cenami není ve své podstatě považováno za nezákonné.

Nicméně se musí zohlednit i postavení daných soutěžitelů na trhu. Lze proto doporučit, aby v každém jednotlivém případě došlo k posouzení distribučních smluv z hlediska soutěžního práva. Je totiž nutné mít na vědomí, že distribuční smlouvy mohou být zakázané i z dalších důvodů (např. zneužívání dominantního postavení).

Barbora Dubanská

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

---

[1] Dohody o určování cen pro další prodej, Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, Informační list č. 2/2009, květen 2009, str. 6.
[2] Nařízení Komise č. 2790/1999, OJ L 336, ze dne 22. prosince 1999.
[3] Sdělení Komise - Pokyny k vertikálním omezením, OJ 2000 C 29/1, ze dne 13. října 2000.
[4] Viz např. rozhodnutí Nejvyššího soudu USA ve věci 04-480 Leegin Creative Leather Products, Inc. v PSKS, Inc., ze dne 28. června 2007
[5] Viz Pokyny k vertikálním omezením, 2000/C 291/01, čl. 46.
[6] Viz rozhodnutí Komise ve věci Fedetab OJ 1978, L224/29 ze dne 20. července 1978.
[7] Rozhodnutí Soudního dvora ve věci Pronuptia de Paris GmbH v. Pronuptia de Paris Irmgard Schillgalis [1986] ECR 353 ze dne 28. ledna 1986.
[8] Rozsudek Soudu prvního stupně T-13/03 ve věci Nintendo a Nintendo of Europe v. Komise ze dne 30. dubna 2009.
[9] Rozhodnutí Komise ve věci COMP/37.975 PO/Yamaha, ze dne 16. července 2003.
[10] Rozhodnutí Úřadu ve věci S095/2008 Kofola ze dne 29. července 2008.

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

Další články:

- Jak fungují plánovací smlouvy v reálných situacích (1. díl)
- 10 otázek pro … Michala Lieskovana
- Souhrn významných událostí ze světa práva
- Oceňování senior center a domovů se zvláštním režimem v nemovitostních fondech
- Změna výroby na příkaz mateřské společnosti bez finanční kompenzace vzniklých ztrát? Judikát NSS, který mění pohled na převodní ceny
- Rozvod? Už k němu nemusíte. Shrnutí podmínek, za jakých nebudete u soudu vyslýcháni, dokonce ani nebude nutná Vaše osobní účast
- Jaké klíčové změny přináší návrh novely stavebního zákona?
- Byznys a paragrafy, díl 26.: Smírčí řízení jako alternativní nástroj řešení sporů mezi podnikateli
- Preventivní restrukturalizace
- Odpovědnost státu za nesprávný úřední postup exekutora: Je stát skutečně „posledním dlužníkem“?
- Pozemkové úpravy aneb „malé“ vyvlastnění