

ANALÝZA STAVU V DODAVATELSK O – ODBĚRATELSKÝCH VZTAZÍCH

MOTTO:

„Z fungující soutěže profituje občan

Soutěž mezi firmami je základním mechanismem tržní ekonomiky a podporuje inovaci, omezuje výrobní náklady a zvyšuje výkonnost celého hospodářství. Pouze firmy stimulované konkurencí nabízejí výrobky a služby, které jsou konkurenceschopné z hlediska ceny a kvality. Soutěž má velký význam zejména pro spotřebitele, neboť silná konkurence mu umožňuje výběr ze širšího sortimentu zboží za nižší ceny. Je tak jednoduchou, ale velmi účinnou zárukou optimálního stavu z hlediska kvality i ceny výrobků a služeb. Efektivní hospodářská soutěž je klíčovým motorem pro generování konkurenceschopnosti a ekonomického růstu. Efektivní je zejména tehdy, když je trh tvořen na sobě navzájem nezávislými firmami, které jsou vystaveny konkurenčnímu tlaku. Aby byla zajištěna schopnost dodavatelů vyvíjet tento tlak, vymezuje soutěžní právo zakázané praktiky, které jsou způsobilé soutěž omezit. Proti takovýmto praktikám pak zasahuje antimonopolní úřad s primárním cílem odstranit jejich negativní vliv na soutěž.“ [http://www.compet.cz/hospodarska-soutez/]

LEGISLATIVA EVROPSKÝCH SPOLEČENSTVÍ

Problematika korektnosti obchodních vztahů, a to včetně rovné a nediskriminační pozice slabší smluvní strany vůči straně silnější, byla a stále je aktuálním ekonomickým tématem, a to jak v ČR, tak také v zemích EU. Vlivem trvalého zájmu podnikatelské sféry i státních orgánů doznala právní úprava této oblasti postupně určitého zlepšení a dnes se již dá hovořit o její standardní evropské kvalitě. **V současné době se však ukazuje, že standardní evropská právní úprava je nízká, resp. nedostatečná.** Tento stav lze dokladovat **Deklarací** (viz.: Written declaration pursuant to Rule 116 of the Rule of Procedure on investigating and remedying the abuse of power by large supermarkets operating in the European Union) podanou europoslanci v říjnu roku 2007 týkající se vyšetření a odstranění zneužívání síly supermarketů provozovaných v Evropské unii, která **vyzývá Evropskou komisi k prošetření dopadů koncentrace supermarketů na malé provozovatele, dodavatele, zaměstnance a spotřebitele, zejména vyhodnocení jakéhokoliv zneužívání této síly, a požaduje po Evropské komisi, aby přijala odpovídající opatření, včetně regulace, k zajištění ochrany spotřebitelů, zaměstnanců a výrobců proti jakémukoli zneužívání dominantního postavení nebo negativních dopadů identifikovaných na základě tohoto prošetřování** (viz. Příloha č. 1). Prohlášení bylo s celkovým počtem **439 signatářů** přijato dne 31. ledna 2008 a Evropský parlament jej na nejbližším plenárním zasedání vezme na vědomí. Toto prohlášení bude zasláno institucím a orgánům, které v něm jsou uvedeny.

Čl. 81 a čl. 82

Smlouvy o založení
Evropského
společenství

„Čl. 81 (bývalý článek 85)

1. Se společným trhem jsou neslučitelné, a proto zakázané, veškeré dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, které by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy a jejichž cílem nebo výsledkem je vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na společném trhu, zejména ty, které

- a) přímo nebo nepřímo určují nákupní nebo prodejní ceny anebo jiné obchodní

	<p>podmínky;</p> <ul style="list-style-type: none">b) b) omezují nebo kontrolují výrobu, odbyt, technický rozvoj nebo investice;c) rozdělují trhy nebo zdroje zásobování;d) uplatňují vůči obchodním partnerům rozdílné podmínky při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodněni v hospodářské soutěži;e) podmiňují uzavření smluv tím, že druhá strana přijme další plnění, která ani věcně, ani podle obchodních zvyklostí s předmětem těchto smluv nesouvisejí. <p>2. Dohody nebo rozhodnutí zakázané podle tohoto článku jsou neplatné od počátku.</p> <p>3. Odstavec 1 však může být prohlášen za neúčinný pro:</p> <ul style="list-style-type: none">- dohody nebo kategorie dohod mezi podniky,- rozhodnutí nebo kategorie rozhodnutí sdružení podniků a- jednání ve vzájemné shodě nebo jejich kategorie, <p>kteří přispívají ke zlepšení výroby nebo distribuce výrobků anebo k podpoře technického či hospodářského pokroku, přičemž vyhrazují spotřebitelům přiměřený podíl na výhodách z toho vyplývajících, a které</p> <ul style="list-style-type: none">a) neukládají příslušným podnikům omezení, jež jsou k dosažení těchto cílů nezbytná;b) neumožňují těmto podnikům vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části výrobků tímto dotčených. <p><i>Čl. 82 (bývalý článek 86)</i></p> <p>Se společným trhem je neslučitelné, a proto zakázané, pokud to může ovlivnit obchod mezi členskými státy, aby jeden nebo více podniků zneužívaly dominantního postavení na společném trhu nebo jeho podstatné části.</p> <p>Takové zneužívání může zejména spočívat:</p> <ul style="list-style-type: none">a) v přímém nebo nepřímém vynucování nepřiměřených nákupních nebo prodejních cen anebo jiných nerovných obchodních podmínek;b) v omezování výroby, odbytu nebo technického vývoje na úkor spotřebitelů;c) v uplatňování rozdílných podmínek vůči obchodním partnerům při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodňováni v hospodářské soutěži;d) v podmiňování uzavření smluv tím, že druhá strana přijme další plnění, která ani věcně, ani podle obchodních zvyklostí s předmětem těchto smluv nesouvisejí.“
--	--

<p>Bod 8 Preambule Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ze dne 16. prosince 2002 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v článcích 81 a 82 Smlouvy</p>	<p>„(8) Aby bylo zajištěno účinné prosazování pravidel hospodářské soutěže Společenství a řádné fungování mechanismů spolupráce podle tohoto nařízení, je nezbytné zavázat orgány pro hospodářskou soutěž a soudy členských států, aby používaly též články 81 a 82 Smlouvy v případě, že použijí vnitrostátní právní předpisy o hospodářské soutěži na dohody a jednání, které by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy. Aby byly vytvořeny rovné podmínky pro dohody, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě na vnitřním trhu, je rovněž třeba v souladu s čl. 83 odst. 2 písm. e) Smlouvy určit vztah mezi vnitrostátními právními předpisy a právními předpisy Společenství o hospodářské soutěži. Za tím účelem je nezbytné stanovit, že použití vnitrostátních právních předpisů o hospodářské soutěži na dohody, rozhodnutí nebo jednání ve vzájemné shodě ve smyslu čl. 81 odst. 1 Smlouvy nesmí vést k zákazu takových dohod, rozhodnutí nebo jednání ve vzájemné shodě, pokud nejsou zakázány také podle právních předpisů Společenství o hospodářské soutěži. Pojmy dohody, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě jsou autonomní pojmy právních předpisů Společenství o hospodářské soutěži, které popisují koordinované chování podniků na trhu tak, jak je vykládají soudy Společenství. <u>Toto nařízení by nemělo bránit členským státům přijmout nebo používat na svém území přísnější vnitrostátní právní předpisy pro hospodářskou soutěž, které zakazují nebo postihují jednostranné kroky podniků. Tyto přísnější vnitrostátní právní předpisy pro hospodářskou soutěž mohou obsahovat ustanovení, která zakazují nebo postihují zneužívající chování vůči hospodářsky závislým podnikům.</u> Toto nařízení se dále nevztahuje na vnitrostátní právní předpisy, které umožňují trestněprávní postih fyzických osob, ledaže takový postih slouží pro prosazování pravidel hospodářské soutěže platných pro podniky.“</p>
---	--

Jakékoli snaze jdoucí proti přijetí právní úpravy, která by narovnávala vztahy mezi odběrateli a dodavateli, lze oponovat argumenty uvedenými v **Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ze dne 16. prosince 2002 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v článcích 81 a 82 Smlouvy**, kde se v Preambuli jasně uvádí, že členské státy mohou přijmout přísnější právní úpravu pro hospodářskou soutěž, která zakazuje jednostranné kroky účastníků soutěže. Navíc, tato přísnější právní úprava může obsahovat ustanovení, která zakazují nebo postihují zneužívající chování vůči hospodářsky závislým podnikům. **Je tedy možné upravit ekonomickou závislost bez ohledu na to, jak ji nakonec budeme nazývat.**

Prohlášení o zneužívání síly ze strany evropských supermarketů

Hospodářská soutěž - 18-02-2008 - 18:29

http://www.europarl.europa.eu/news/expert/infopress_page/049-21475-049-02-08-909-20080215IPR21454-18-02-2008-2008-false/default_cs.htm/

Dnes na úvod plenárního zasedání vyhlásil předseda EP Hans-Gert Pöttering písemné prohlášení o šetření a nápravě zneužívání síly, kterého se dopouštějí velké supermarketové společnosti působící v Evropské unii, pod které se dnešního dne podepsalo 439 europoslanců. Podle jednacího řádu EP to znamená, že uvedené prohlášení nabývá platnosti a představuje oficiální postoj Parlamentu.

Písemné prohlášení o šetření a nápravě zneužívání síly, kterého se dopouštějí velké supermarketové společnosti působící v Evropské unii, uvádí, že maloobchodní podnikání v celé EU je stále více ovládáno malým počtem řetězců supermarketů, které kontrolují jediný skutečný přístup zemědělců a jiných dodavatelů ke spotřebitelům. Podle poslanců současně existují důkazy o tom, že velké supermarketové společnosti zneužívají své kupní síly ke stlačování cen dodavatelům na neudržitelnou úroveň a vnucují jim nerovné podmínky. Tyto tlaky mají podle poslanců také druhotný dopad na kvalitu zaměstnání i na ochranu životního prostředí.

Ačkoli některé členské státy EU zavedly vnitrostátní předpisy, jejichž snahou je omezit takové zneužívání, velké supermarketové společnosti ve své působnosti stále více překračují hranice jednotlivých států. Poslanci se proto domnívají, že je třeba harmonizovat tyto právní předpisy na úrovni celé EU. Parlament vzhledem k uvedeným skutečnostem vyzývá GR pro hospodářskou soutěž, aby provedla šetření, která zjistí, jaké důsledky s sebou nese koncentrace supermarketů EU pro malé podniky, dodavatele, pracovníky a spotřebitele, a aby posoudila veškeré případy zneužívání kupní síly, které mohou z této koncentrace vyplývat. Žádá také Komisi, aby navrhla vhodná opatření, která budou chránit spotřebitele, pracovníky a výrobce před jakýmkoli zneužitím vedoucího postavení nebo před negativními vlivy, který byly během tohoto šetření zjištěny.

Další informace:

[Písemné prohlášení o šetření a nápravě zneužívání síly, kterého se dopouštějí velké supermarketové společnosti v Evropské unii](#)

EKONOMICKÁ ZÁVISLOST – pojem, právní úprava v členských státech EU

[tato část zpracována na základě podkladů poskytnutých ÚOHS]

Obsahové, a potažmo právní, vymezení fenoménu **ekonomická závislost** (pojmosloví není zcela jednoznačné; stav tzv. ekonomické závislosti bývá označován mj. jako *economic dependence, obligatory trading partner, unilateral conduct, relative market power*) a jeho zařazení do konkrétního právního odvětví je samo o sobě specifickým a poměrně složitým procesem. Někteří autoři poukazují na to, že ekonomická závislost je spíše než pojmem práva hospodářské soutěže, a tedy práva veřejného, pojmem smluvního práva. Výše zmíněné okolnosti vedou k tomu, že členské státy nemají totožnou právní úpravu zneužití ekonomické závislosti a pouze některé z nich uzákonily zneužití ekonomické závislosti jako protiprávní jednání.

Obecným pojítkem rozdílných teorií a názorů je společný konsensus ohledně převážně **národního charakteru** této problematiky, a to vzhledem k rozdílnosti struktur trhů maloobchodů/supermarketů v jednotlivých členských státech Evropské unie, problematice fúzí a v zásadě státního, spíše než mezistátního, charakteru této problematiky vůbec.

Pojem ekonomické závislosti jde ruku v ruce s tzv. **buyer power** – zjednodušeně řečeno jde o tržní sílu na straně kupujícího. V ekonomickém kontextu pak jde o takovou sílu, která kupujícímu umožňuje vynutit si na prodejci cenu nižší než tu, která by byla výsledkem soutěžní rovnováhy mezi oběma subjekty. Obecněji spočívá v možnosti vyjednat si výhodnější smluvní podmínky ve srovnání s ostatními soutěžiteli, nebo ve srovnání s těmi, které by bylo možno vyjednat za normálních soutěžních podmínek [<http://ec.europa.eu/comm/competition/publications/studies/bpifrs/chap01.pdf>]. Právě *buyer power* lze nejlépe uplatňovat v situaci ekonomické závislosti. Důsledkem takto významné vyjednávací pozice maloobchodníků mohou být smluvní povinnosti uložené na dodavatele, mající nejrůznější formu – např. tzv. **listovné** (*listing charges*, poplatky za uvedení zboží do seznamu produktů před jeho samotným zavedením do prodejny), **regální** (*slotting allowances*, poplatky za umístění zboží do regálu, za udržení zboží v regálu (*pay-to-stay fees*), za speciální propagační místo v regálu/prodejně apod.), **zpětné slevy** za prodané zboží, **MFN ustanovení** (*most-favored-nation clauses*, dohoda o tom, že výhodněji sjednané podmínky budou uplatňovány i s dalšími obchodními partnery), **vyžadování výlučných dodávek**, **neopodstatněné příspěvky na úhradu nákladů souvisejících s propagací apod.**

Buyer power: http://ec.europa.eu/comm/competition/speeches/text/sp1995_035_en.html;

Buyer power maloobchodníků se vyskytuje izolovaně, nebo spolu s tzv. *selling power*, která může vyústit ve zvýšení cen a omezení možnosti výběru ve vztahu ke spotřebitelům, a tedy být na újmu ekonomickému blahobytu. Pokud jde o ekonomické účinky *buyer power*, na ty nelze nahlížet s tak jednoznačnou určitostí, neboť obrácenou stranou mince nižších velkoobchodních cen, které jsou nevýhodné pro dodavatele, mohou být příznivější maloobchodní ceny pro spotřebitele. Otázka vy/zneužívání *buyer power* není problém posledních několika let, ale v současné době se dostává do popředí zejména v důsledku fúzí v oblasti maloobchodních řetězců a supermarketů. Spojené státy americké už v roce 1936 přijaly tzv. *Robinson-Patman Act (Anti-Price Discrimination Act)*, který zakazoval dodavatelům nabízet preferenční režim určitým prodávajícím. V současnosti se však potýká se značnou vlnou kritiku, neboť se má za to, že je překážkou soutěžního procesu a rozvoji účinných distribučních systémů. Viz. *Buyer Power And Its Impact On Competition In The Food Retail Distribution Sector Of The European Union*.

Viz.: <http://ec.europa.eu/comm/competition/publications/studies/bpifrs/chap01.pdf>

V podmínkách maloobchodních řetězců a supermarketů (neboť v rámci nich se o tomto fenoménu v poslední době diskutuje nejčastěji a nejhlasitěji) lze pojem ekonomické závislosti definovat jako stav, kdy dodavatelé nemají možnost dodávat své zboží jiným maloobchodním prodejcům, neboť v opačném případě by nebyly plně uspokojeny možnosti výroby a distribuce jejich zboží. Za těchto okolností jsou pak dodavatelé ochotni přistoupit na podmínky, které si jednostranně mohou maloobchodní řetězce a supermarkety na základě smluvních vztahů vymínit. V nejobecnějším náhledu jde o různé formy poplatků, které si maloobchodní prodejci účtují.

Síla maloobchodních prodejců vyplývá v zásadě ze široké palety a odlišnosti produktů, které jsou spotřebitelům nabízeny, a přestože dodavatel drží významný podíl na trhu (směřující blízko k tomu, že by mohl být klasifikován jako dominant) nemusí být nutně v pozici, aby byl schopen odolat klíčovým požadavkům maloobchodního prodejce. Pro dodavatele, maloobchodní prodejce může představovat významný podíl celkových prodejů, ale pokud jde o maloobchodního prodejce tento významný podíl může představovat pouze malé % z celového obrátu, a tudíž reálná vyjednávací síla nespočívá na dodavateli, ale právě na maloobchodním prodejci. Je nesporné, že maloobchodní prodejce bude usilovat o to, aby na

jeho prodejně existovaly vedoucí značky, avšak v případě, kdy bude z různých důvodů nucen přejít na jinou značku zboží/služeb, neutrpí tím. Dokonce může stáhnout z prodeje veškeré produkty určité značky a nahradit je vlastními. V ojedinělých případech, kdy by hrozil odliv zákazníků, může maloobchodní prodejce přesunout zboží této značky do jiných prodejen, avšak v zásadě se tak neděje. Ztráta jednoho klíčového prodejce může pro dodavatele znamenat zvýšení nákladů spojených s výrobou, tedy ztráty výhod plynoucích z úspor z rozsahu a specializace, a znevýhodnění ho proti ostatním soutěžitelům [<http://ec.europa.eu/comm/competition/publications/studies/bpifrs/chap05.pdf>].

Mezi země, ve kterých není upraven institut ekonomické závislosti, patří Polsko, Slovinsko, Velká Británie, Nizozemí, Dánsko, Švédsko. Litva příslušnou právní úpravu přijímá.

Slovensko

Snaha o úpravu problematiky související s jednáním obchodních řetězců je na Slovensku zřejmá už od roku 2000. Zneužití ekonomické závislosti je upraveno samostatným **zákonem o obchodních řetězcích** – Zákon č. 358/2003 Z.Z. o obchodních reťazcoch zo 4. júla 2003. Zákon nabyl účinnosti dne 1. září 2003.

K původní úpravě vznesla dne 15.7.2003 Komise Evropských společenství výhrady. Poukazovala zejména na to, že zákon omezuje hospodářskou soutěž a kritizovala ustanovení tohoto zákona, pokud jde o vymezení ekonomické síly řetězců, která byla definována překročením stanoveného ročního obrátu, proto byla provedena novelizace zákona.

První návrh zákona připravilo ministerstvo hospodářství v roce 2000. Avšak na základě stanoviska antimonopolního úřadu SR a výsledku porady ekonomických ministrů vláda SR od předložení návrhu upustila. V roce 2002 předložila skupina poslanců další návrh zákona, Národní rada SR jej schválila, prezident však zákon odmítl podepsat a při opětovném projednávání zákona jej již Národní rada SR neschválila. K platnému zákonu vlády při jeho přijímání vyslovila negativní stanovisko s tím, že jeho ustanovení brání účastníkům smluvních vztahů určovat si svobodně smluvní podmínky. Zdroj: důvodová zpráva k novelizaci zákona o obchodních řetězcích; <http://www.nrsr.sk/appbin/Tmp/dovod.sprava.doc>.

Ekonomickou silou disponoval podnikatel, skupina propojených podnikatelů nebo obchodní aliance v případě, kdy jejich celkový podíl na relevantním trhu zboží na území SR v předcházejícím kalendářním roce činil nejméně 5% nebo celkový roční obrat byl vyšší jak 1,5 miliardy Sk.

Zásadními změnami prošla definice ekonomické síly, která je ve své současné podobě oproštěna od limitní hranice výše ročního obrátu, resp. podílu na relevantním trhu [<http://www.nrsr.sk/appbin/Tmp/dovod.sprava.doc>].

Zákon upravuje způsob posuzování a zabránění zneužití ekonomické závislosti obchodními řetězci v závazkových vztazích s jejich dodavateli, označení zboží prodávajícím a dozor nad dodržováním zákona. Dále zákon ve svých ustanoveních definuje pojmy jako jsou – obchodní řetězec, obchodní provozovna, majetkově propojení podnikatelé, personálně propojení podnikatelé, obchodní aliance apod., samozřejmostí je zákonná definice ekonomické síly. **Ekonomická síla** je definována jako pozice provozovatele obchodního řetězce ve vztahu k jeho dodavateli, na základě které je dodavatel na provozovateli obchodního řetězce závislý nebo nemá na relevantním trhu možnost nabídnout produkt jinému podnikateli, a proto je provozovateli obchodního řetězce nucen nabídnout výhodnější smluvní podmínky, než jaké by poskytnul jinému podnikateli. **Zneužití ekonomické síly** je zákonem charakterizováno jako jednání provozovatele obchodního řetězce ve vztahu k jeho dodavateli, kterým zneužívá svoji vyjednávací výhodu vyplývající z jeho ekonomické síly při uzavírání smlouvy s dodavatelem a vynucuje si výhodnější podmínky, než jaké by jinak mohl získat bez takové

vyjednávací výhody. Zákon následně vyjmenovává, které způsoby jednání jsou zejména považovány za zneužití ekonomické síly.

Dohled nad dodržováním zákona provádí ministerstvo a za porušení zákona lze uložit pokutu od 1 000 000 do 10 000 000 Sk. Řízení může být zahájeno jak z moci úřední, tak na podnět provozovatele obchodního řetězce nebo na návrh jiné právnické osoby. Při ukládání pokuty se zejména přihlíží k závažnosti, způsobu, časovému trvání a možným důsledkům porušení povinnosti. Pokutu lze zdvojnásobit v případě, kdy je zákon v průběhu 12 měsíců opětovně porušen. Dvojnásobná výše pokuty však může být uložena pouze v případě, kdy se jedná o porušení stejné povinnosti.

8. srpna 2007 vláda schválila zprávu o vlivu zákona o obchodních řetězcích na sektor zemědělství (Usnesení vlády č. 662/2007). Zákon je vnímán jako nedostatečně efektivní a v zásadě nefunkční (shodně se k tomu vyjadřuje předseda vlády i ministr zemědělství), proto se uvažovalo o novelizaci tohoto zákona. Slovenská vláda pravděpodobně nakonec přijme zcela nový zákon – zákon o nepříměřených obchodních podmínkách.

Vůči definici *ekonomické síly* lze mít hned několik výhrad. Tou první je v zásadě fakt, že vymezení pojmu „závislý“ není zákonem blíže specifikováno. Lze také tvrdit, že dodavatel má v zásadě vždy jinou možnost dodávat své zboží, avšak jde o to, zda jsou tyto jiné způsoby srovnatelné. Tím, že zákon ve svém znění používá pojem podnikatel, rozšiřuje osobní prostor alternativních zdrojů, čímž jakoby nepřímou potvrzuje výše zmíněné, že tedy vždy bude jistá možnost dodávat „jinam“. Přitom se jedná o výčet demonstrativní.

Vynucování nepříměřeně výhodných obchodních podmínek nebo uplatňování diskriminačních obchodních podmínek vůči jednotlivým dodavatelům, kteří dodávají shodné nebo srovnatelné plnění, vynucování takových závazků ve smlouvě s dodavatelem, které nesouvisí s předmětem smlouvy, nucení dodavatele na prodej produktu za cenu nižší než je cena výrobní nebo nákupní cena a přenesení sankcí uložených provozovateli obchodního řetězce na dodavatele v případě, kdy nebyly uloženy orgány dozoru v souvislosti s odpovědností dodavatele.

Dohled vykonává ministerstvo, tj. Antimonopolní úřad SR. Přesněji kontrolu provádí ministerstvem pověřeni zaměstnanci, kterým zákon ve svém § 5 stanovuje jednotlivá oprávnění k výkonu kontroly nad dodržováním zákona – např. právo vstupovat do objektů, zařízení a prodejen, na pozemky a do jiných prostor podnikatelů, za předpokladu, že bezprostředně souvisí s předmětem dozoru. Dále mají právo vyžadovat od podnikatelů a zaměstnanců, aby jim v určené lhůtě poskytli doklady, jiné písemnosti, vyjádření a informace, včetně dodavatelských smluv potřebné k výkonu dozoru a vyžadovat od podnikatelů, jejich zaměstnanců jakož i dalších státních orgánů součinnost potřebnou k výkonu dozoru.

Maďarsko

Úprava ekonomické závislosti je obsažena v **zákoně o podnikání v obchodu** z roku 2005 (Act CLXIV of 2005 on Trade - 2005 évi CXIV törvény a kereskedelemről; zákon nabyt účinnost 1. června 2006). Tímto zákonem došlo k rozšíření kompetencí GVH (maďarský soutěžní úřad). Vedle zákona samotného je však kladen důraz především na **samoregulaci**.

Zákon ukládá podnikům, které mají významnou kupní sílu povinnost uplatňovat **poctivé obchodní praktiky** a připravit **etický kodex**, který má jednak výslovně uvádět jednotlivá pravidla poctivého obchodního styku a jednak stanovit procesní zajištění pro případ porušení těchto pravidel. Zneužití významné tržní síly vůči dodavateli je zakázáno. § 7 odst. 2 zákona obsahuje demonstrativní výčet těch obchodních praktik, které mohou být za zneužívání považovány.

Zákon *expressis verbis* nepoužívá pojem ekonomická závislost, definuje tzv. **významnou tržní sílu** (*significant market power, jelentős piaci erő*) vyplývající ze situace na trhu, v níž se nachází obchodník a dodavatel. Podstatou tohoto vztahu je, že obchodník, který je schopen v důsledku velikosti jeho podílu na obratu ovlivnit regionálně nebo celou zemí přístup k produktům nebo skupině produktů, je nebo se stal obchodním partnerem dodavatele a dodavatel jej nemůže obejít, aniž by byl současně schopen dodávat své zboží/služby

konečným spotřebitelům. Významná tržní síla je dána v případě, kdy dodavatel disponuje tzv. významnou kupní silou, tedy kdy čistý obrat převyšuje 100 billionů HUF (obrat se odvozuje z obchodních aktivit skupiny podniků nebo nákupní asociace, včetně všech mateřských a dceřiných společností podle zvláštního zákona). Významná tržní síla však může existovat i v případě, kdy podnik/skupina podniků/prodejní asociace má nebo získala jednostranně výhodnou vyjednávací pozici vůči dodavateli s ohledem na strukturu trhu, existenci vstupních překážek, podílu na trhu, finanční síly a jiných zdrojů, velikosti obchodní sítě, velikosti a umístění prodejen a všech obchodních i jiných aktivit.

Zákon neomezuje koncentraci nákupní síly ani nezavádí zvláštní pravidla, která by bránila jejímu zvětšení prostřednictvím omezujících dohod. Zákon zakazuje pouze její zneužití. Do roku 2006 nebyla podána žádná oficiální ani neoficiální stížnost na porušení zákona o podnikání v obchodu. Na jaře roku 2005 bylo zahájeno pouze jediné řízení vůči společnosti Tesco pro porušení významné tržní síly a týkalo se systému regálního [Annual report 2006; http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/pdf/gvh_ogy_pb_2006_a.pdf].

Etický kodex musí vypracovat společnosti, jejichž obrat převyšuje 100 bilionů HUF. Pro období do konce roku 2007 musel být GVH předložen do 1. prosince 2006 ze strany Hungarian Trade association. Do listopadu roku 2007 musí být podána zpráva. K tomuto kodexu se připojili – Auchan, Cora, Csemege-Match, Metro, Plus, Penny Market, Profi, Reál Hungária, SPAR, Tesco Global. GVH potvrdilo, že pravidla obsažená v kodexu korespondují s ustanoveními zákona, ponechalo si však právo zakročit, vzhledem k tomu, že má za to, že tato pravidla mohou být hodnocena pouze ve světle praktických zkušeností vzniknuvších při aplikaci těchto pravidel. Zdroj: Annual report 2006.

Dokument dostupný z: http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/pdf/gvh_ogy_pb_2006_a.pdf.

Mezi tzv. zakázané praktiky patří: a) neoprávněná diskriminace dodavatelů; b) neoprávněné omezování přístupu dodavatelů k prodejním příležitostem; c) ukládání nepřiměřených podmínek na dodavatele, které vyústí v jednostranné uložení rizika pouze na dodavatele, především nepřiměřené přesunutí nákladů, za které by měl být odpovědný i obchodník, neboť jsou i v jeho obchodním zájmu jako např. náklady za uskladnění, za reklamu, za marketing; d) neoprávněné změny obchodních podmínek v neprospěch dodavatele po uzavření smluvního vztahu nebo ponechání takové možnosti ve prospěch obchodníka; e) diktování bezdůvodných podmínek s dopadem na obchodní vazby mezi dodavatelem a dominantním obchodníkem, resp. mezi dodavatelem a jiným obchodníkem, zejména vymínění používání nejvýhodnějších podmínek a jejich zpětné uplatnění, resp. vynucení podmínek, kdy dodavatel smí ve stejné době akční výrobky dodávat pouze dominantnímu obchodníkovvi, nebo vynucení výroby vlastních výrobků dominantního obchodníka tj. s firemním logem a ochrannou známkou dominantního obchodníka za odběr jakýchkoliv výrobků dodavatele; f) vyžadování různých smyšlených poplatků od dodavatele za jeho zaregistrování v seznamu dodavatelů, nebo do databáze dominantního obchodníka; g) vyhrožování dominantního obchodníka vypovězením smlouvy s dodavatelem, nepřistoupí-li na diktované podmínky, resp. aby si tak dominantní obchodník vynutil prosazení jednostranných výhod; h) dominantním obchodníkem bezdůvodně vynucená spolupráce mezi dodavatelem a třetími osobami; i) v případech, kdy se nejedná o dodavatelem vyrobené vlastní výrobky dominantního obchodníka, jím vynucená akceptace nižších prodejních cen, než byly nasmlouvány, resp. fakturovány, vyjma cen vadného zboží, nebo zboží ve výprodeji sedm dnů, před vypršením deklarované záruční lhůty, po uskutečnění dodávky dominantnímu obchodníkovvi vyvíjení nátlaku na dodavatele k dodatečné akceptaci zaváděcích, nebo sezónních cen, které však lze používat maximálně po dobu 15 dnů, nucení dodavatele k akceptaci cen používaných při likvidaci skladových zásob, vynucené snížení cen výrobků např. změna profilu

Francie

Pokud jde o francouzskou právní úpravu jednostranných praktik (*unilateral conduct*) mezi něž lze zařadit i úpravu ekonomické závislosti, základním právním dokumentem je **Obchodní zákoník** (*the French commercial Code*). V čl. **L 420-2 odst. 1** je zahrnuta problematika dominantního postavení. Tento článek prakticky zakazuje stejné praktiky jako čl. 82 SES. Ustanovení týkající se podniků s významnou tržní silou byla doplněna v letech 2001 a 2005 (zejména s ohledem na růst kupní síly velkých skupin jako jsou obchodní řetězce) článkem **L 420-2 odstavec 2**, jenž zakazuje podnikům (jednomu nebo více) zneužití ekonomické

závislosti, v níž se nachází zákazník nebo dodavatel takového podniku. Toto ustanovení není omezeno pouze na obchodní řetězce a dohled nad jeho dodržováním provádí francouzský soutěžní úřad.

L 420-2 paragraph 2

“The abuse by an undertaking or group of undertakings of the state of economic dependence in which a customer or supplier undertaking finds itself in respect of the above shall also be prohibited when it is likely to affect the operation or structure of competition. These abuses may in particular consist of refusal to sell; of tied sales; of the discriminatory practices referred to in Article L.442-6 [s. hereafter] or of product range agreements.”

Zneužití ekonomické závislosti je zakázáno pouze v případě, kdy může dojít k narušení fungování nebo struktury soutěže. Zneužití stavu ekonomické závislosti, v němž se nachází zákazník nebo dodavatel, může jak jeden podnik, tak skupina podniků. Stav ekonomické závislosti se posuzuje z pozice daného zákazníka/dodavatele, chybí však jakékoli přesnější vymezení. Sankce ukládané za porušení tohoto ustanovení jsou totožné jako ty, které mohou být uloženy za zneužití dominantního postavení.

Zneužití ekonomické závislosti může spočívat zejména v odmítnutí prodeje, ve vázaném prodeji nebo v diskriminačních podmínkách prodeje, stejně jako v přerušení zaběhlých obchodních vztahů pouze z důvodu, že obchodní partner odmítne přijmout nespravedlivé obchodní podmínky. Řízení, která byla vedena v souvislosti se zneužitím stavu ekonomické závislosti, jsou nízkého počtu, v roce 2004 (Rozhodnutí 04-D-26, 04-D-44) to byly 2 případy, jeden případ v roce 1999 [v rozhodnutí ze dne 18. 4. 2000 Nejvyšší odvolací soud zamítl dovolání proti rozhodnutí Pařížského odvolacího soudu ze dne 15. března 1999. V tomto rozhodnutí Soud potvrdil rozhodnutí fr. soutěžního úřadu 99-MC-01 ze dne 12. ledna 1999. Úřad stanovil, že nadměrný růst výše poplatků požadovaných ze strany France Télécom od společnosti NC NumériCâble za přenos audiovizuálních signálů prostřednictvím jejich kabelové sítě je zneužitím dominantního postavení nebo zneužitím stavu ekonomické závislosti. Úřad uložil France Télécom pokračovat v přenosu audiovizuálních signálů výměnou za platby rovnající se původní výši těchto poplatků] a jeden v roce 1996 (Rozhodnutí 96-D-44).

Článek **L 442-6** (revidovaný v letech 2001, 2003 a 2005) umožňuje DGCCRF nebo předsedovi soutěžního úřadu (kromě jiných osob, které prokáží zájem) podat žalobu na náhradu škody k příslušnému civilnímu/obchodnímu soudu v případech souvisejících s cenovou diskriminací nebo zakládajících soutěžní nevýhodu/výhodu nebo při uplatňování jiných nepoctivých praktik (nepřiměřené financování reklamních akcí, náhlé ukončení existujících obchodních vztahů, zpětné slevy, předplacení zalistovacích poplatků). Soudce může nařídít ukončení daných jednání, prohlásit neplatnost nezákonných ustanovení, žádat vyrovnání částek nesprávně zaplacených a uložit civilní pokuty (max. € 2 M).

Článek 442-6 upravuje **soutěžní praktiky omezujícího charakteru**. Nevztahuje se však pouze na podniky vůči nimž jsou jejich zákazníci/dodavatelé v pozici ekonomické závislosti, vztahuje se obecně na výrobce, zpracovatele, obchodníky nebo osoby zapsané v obchodním rejstříku. V případě, kdy tyto osoby vykonávají zde uvedená jednání, jsou povinni k náhradě škody na základě těchto jednání vzniklé.

Article L442-6

*“ I. - The following acts committed by any producer, trader, manufacturer or person listed in the trade register render the perpetrator liable and entail the obligation to redress the prejudice caused:
1. Applying to an economic partner, or obtaining from an economic partner, discriminatory prices, terms of payment or terms and conditions of sale or purchase which are not justified by any real quid pro quo, thus*

creating, for that trading partner, a competitive disadvantage or advantage;

2. a) *Obtaining, or seeking to obtain, from a trading partner any advantage unrelated to a commercial service effectively rendered or which is manifestly disproportionate to the value of the service rendered. Such an advantage might consist, inter alia, of participation in the financing of promotional activities, an acquisition or an investment which is not justified by a common interest and does not offer proportionate compensation, particularly in the context of shop renovation or access to outlets or central listing or purchasing facilities;*

b) *Taking unfair advantage of a trading partner's dependence on him or of his own purchasing power or selling capacity by subjecting him to unjustified trading conditions or obligations;*

3. *Obtaining, or seeking to obtain, an advantage as a precondition for the placing of orders without providing a written undertaking concerning a proportionate volume of purchases and, if appropriate, a service requested by the supplier which is the subject of a written agreement;*

4. *Obtaining, or seeking to obtain prices, terms of payment, selling arrangements or commercial cooperation conditions which are manifestly different from the general conditions of sale under the threat of a sudden total or partial severing of business relations;*

5. *Suddenly breaking off an established business relationship, even partially, without prior written notice commensurate with the duration of the business relationship and consistent with the minimum notice period determined by the multi-sector agreements in line with standard commercial practices. When the business relationship involves the supply of products bearing the distributor's brand, the minimum notice period is double that which would apply if the products were not supplied under the distributor's brand. In the absence of such agreements, the decrees issued by the Minister for the Economy may determine a minimum notice period for each product category, taking due account of commercial practices, and may lay down conditions for the severing of business relations, paying due regard to their duration. The foregoing provisions do not affect the right to cancel without notice in the event of the other party failing to discharge its obligations or in the event of force majeure;*

6. *Direct or indirect involvement in violation of the prohibition on reselling outside the network imposed on a distributor by a selective or exclusive distribution agreement exempted by virtue of the relevant rules of the law on competition;*

7. *Subjecting a trading partner to terms of payment which are manifestly unfair in the light of good commercial practice, and deviating, with no good reason, from the time limit indicated in the second paragraph of Article L. 441-6.*

II. - Clauses or contracts which allow a producer, a trader, a manufacturer or a person listed in the trade register to commit the following acts are null and void:

a) *Benefiting retroactively from discounts, commissions or commercial cooperation agreements;*

b) *Obtaining payment to guarantee inclusion in a catalogue or product range before any order is placed;*

c) *Prohibiting the other contracting party from transferring the debts it holds against him to a third party.*

Cancellation of the clauses relating to payment entails application of the time limit indicated in the second paragraph of Article L. 441-6, unless the court to which the matter is referred can establish an agreement on different terms and conditions which are equitable.

III. - The action is brought before the competent civil or commercial court by any person who can prove an interest, by the Public Prosecutor, by the Minister for the Economy, or by the Chairman of the Council for Competition when he detects a practice referred to in the present Article in the normal performance of his duties.

When that action is heard, the Minister for the Economy and the Public Prosecutor may ask the court to which the matter is referred to order the cessation of the practices referred to in the present Article. They may also have the nullity of the unlawful clauses or contracts declared in respect of all such practices and request reimbursement of the sums improperly paid and the imposition of a civil fine the amount of which shall not exceed 2 million euros. Compensation for the prejudice suffered may also be requested.

IV. - The urgent applications judge may order the cessation of the discriminatory or unfair practices or any other interlocutory measure."

Španělsko

V roce 1999 byla **zákonem č. 52/1999** zaveden koncept zneužití ekonomické závislosti. Ekonomická závislost byla zahrnuta do čl. 6 odst. 1 písm. b) v zákoně - **Competition Act 16/1989**.

"1. Abusive exploitation by one or more undertakings is prohibited, namely the abusive use:

- a) *Of a dominant position in all or part of the domestic market.*
- b) *Of the situation of economic dependence customer or supplier companies may be in, if they do not have an equivalent alternative to carry out their activities. This shall be presumed to be the case when a supplier must grant its customer other additional benefits as well as the usual discounts on a regular basis, which are not granted to similar purchasers.*

2. Such abuse may consist, specifically, of:

- a) *Directly or indirectly imposing unfair prices or other unfair trading or service conditions.*
- b) *Limiting production, distribution or technical development, to the unjustified prejudice of Undertakings or consumers.*
- c) *Unjustifiably refusing to meet the demands to purchase products or Services.*
- d) *Applying dissimilar conditions to equivalent transactions in trading or service relations, thereby placing some competitors at a competitive disadvantage compared to others.*
- e) *Making the conclusion of contracts subject to acceptance by the other parties of supplementary obligations, which, by their nature or according to commercial usage, have no connection with the subject of such contracts.*
- f) *Breaking up, albeit partially, an established commercial relationship without precise prior notice in writing at least six months in advance, except in the case of a intentional failure to comply with the conditions accepted by the supplier or in the case of force majeure.*
- g) *Threatening to break up commercial relations in order to obtaining or try to obtain prices, settlement conditions, modes of sale, the payment of additional charges and other commercial cooperation conditions that are not included in the general sale conditions agreed upon by the parties.*

3. This prohibition shall also be applied to such cases as where the dominant market position of one or several undertakings was established by a legal provision.”

V roce 2007 byl přijat nový **zákon o ochraně soutěže**, který již neobsahuje ustanovení o ekonomické závislosti, a tak zneužití ekonomické závislosti je nadále upraveno pouze **zákonem č. 3/1991 o nekalé soutěži** v čl. 16.

Portugalsko

Původní úprava ekonomické závislosti byla obsažena v **čl. 4 zákona č. 371/1993 z 29. října 1993, zákon na ochranu a podporu soutěže**. Cílem bylo umožnit sankcionovat i ty případy, kdy sice podnik není v dominantním postavení, avšak má významnou ekonomickou sílu na relevantním trhu. Zakázáno nebylo samotné jednání, ale zneužití takové ekonomické síly [[http://www.dgcc.pt/anexos/decree-law_371-93_\(40.6_KB\).pdf](http://www.dgcc.pt/anexos/decree-law_371-93_(40.6_KB).pdf)]. V roce 2003 vedl portugalský soutěžní úřad jediné šetření týkající se zneužití ekonomické závislosti a to nikoli samostatně, ale ve spojení se zneužitím dominantního postavení (Bod 43 Výroční zprávy soutěžní politiky v Portugalsku; <http://www.autoridadedaconcorrenca.pt/Download/RelatorioOCDE.pdf>).

Article 4

“Also prohibited is the abuse, by one or more undertakings, of a position of economic dependence upon that undertaking by a supplier or buyer as the result of the absence of an equivalent alternative, whereby the behaviour of the undertaking takes any of the forms provided for in Article 2, paragraph 1.

(Zakázáno je také zneužití, jedním nebo více podniky, pozice ekonomické závislosti na takovém podniku ze strany dodavatele nebo kupujícího, která je důsledkem neexistence ekvivalentní alternativy, v případě, kdy podnik v takové pozici jedná některým ze způsobů uvedených článku 2 odstavci 1.)“

V současnosti je úprava zneužití ekonomické závislosti součástí nového zákona - **zákon č. 18/2003 ze dne 11. června 2003 – čl. 7.**

Article 7 Abuse of economic dependence

“ 1 – Insofar as it may affect the functioning of the market or the structure of the competition, one or more undertakings shall not engage in the abusive exploitation of the economic dependence on it or them of any

supplier or client on account of the absence of an equivalent alternative.

2 – The following in particular may be considered abusive:

- a) Any of the forms of behaviour laid out in Article 4 (1)*
- b) The unjustified cessation, total or partial, of an established commercial relationship, with due consideration being given to prior commercial relations, the recognised usage in that area of economic activity and the contractual conditions established.*

3 – For the purposes of paragraph 1, an undertaking is understood as having no equivalent alternative when:

- a) The supply of the good or service in question, in particular that of distribution, is provided by a restricted number of undertakings; and*
- b) The undertaking cannot obtain identical conditions from other commercial partners in a reasonable space of time.”*

Podnik může zneužít svou ekonomickou sílu v zásadě dvojím způsobem. Jednak porušením čl. 6 výše zmíněného zákona, tedy zneužitím dominantního postavení a jednak zneužitím ekonomické závislosti. Oproti původní úpravě je výslovně v zákoně uvedeno, že základní podmínkou toho, aby mohl být podnik sankcionován za porušení čl. 7 je, že **takové jednání je způsobilé ovlivnit fungování trhu a strukturu soutěže**. Stěžejní koncept pro určení stavu ekonomické závislosti je **neexistence ekvivalentní alternativy**, blížeji je tento pojem vymezen v čl. 7 odst. 3

V září 2006 byla publikována studie, kterou lze nalézt na adrese: http://www.autoridadedaconcorrenca.pt/download/WPI4_Study_Sep-06_PubVers.pdf a která se týká nákupní síly v oblasti potravinářského průmyslu. Šlo o průzkum relevantního trhu v letech 2002 – 2005. Stěžejním tématem této studie byla jednak problematika nákupní síly, která je posilována utvářením tzv. **nákupních poolů** („*purchasing pools*“) a uzavíráním vertikálních dohod a také otázka, zda velké obchodní řetězce převádí výhody (v podobě nižších cen), které získají snížením pořizovacích nákladů „na úkor“ dodavatelů, na spotřebitele. Studie se v zásadě vyjadřuje k této otázce pozitivně (Stručné shrnutí obsahuje i Annual report on competition policy developments in Portugal, které lze nalézt na adrese: http://www.autoridadedaconcorrenca.pt/download/OCDE_Competition_Report_2005-6.pdf).

Zdůrazňuje však, že jde o obecnou tendenci v celém potravinářském průmyslu nevylučující uplatnění zvláštních postupů vůči jednotlivým trhům specifických potravinářských výrobků.

Itálie

Po dlouhou dobu byla struktura trhu maloobchodního prodeje rozdrobena a problém nákupní síly byl tedy z praktického hlediska irelevantní. Důvodem tohoto stavu byla řada faktorů - jednak urbanistické členění země a jednak poměrně velmi restriktivní úprava maloobchodního prodeje vycházející ze **zákona č. 426/1971** a provádějících ministerských nařízení. Zejména s ohledem na potravinářské produkty byla zavedena právní úprava regulující počet nových prodejen. Podmínkou pro otevření příslušné prodejny bylo udělení licence (licence uděloval příslušný orgán samosprávy). V polovině 80. let se v některých částech Itálie, zejména v Itálii severní, projevila tendence k méně přísnému postupu vůči nově vznikajícím velkým prodejnám. Přestože struktura maloobchodního trhu zůstávala i nadále spíše rozdrobenou, změny v této oblasti byly patrné. Právní úprava maloobchodního prodeje byla podstatně změněna **zákonem č. 114/1998**, a to s ohledem na otevírání středně velkých prodejen. Postupem času v důsledku změny struktury trhu maloobchodního prodeje se i v Itálii nákupní síla stává problémem. V 90. letech se postupně rozšiřuje zavádění vlastních obchodních značek prodejců a parlament i vláda jsou vyzýváni, aby zabránili takovým obchodním praktikám jako je prodej zboží za **podnákladové nebo predátorské ceny**, ukládání tíživých břemen na dodavatele ze strany maloobchodníků apod.

Ekonomická závislost je upravena samostatným **zákonem č. 192/1998 o ekonomické závislosti** ze dne 22. června 1998 a je definována jako situace, v níž se podnik nachází v případě, kdy je schopen určovat nepřiměřená práva a povinnosti v obchodně-právních vztazích. Právní úprava stanovuje příklady možného zneužití ekonomické závislosti (odmítnutí dodávek, vynuocování neoprávněných a diskriminačních smluvních podmínek nebo svévolné přerušování pokračující spolupráce). [Lze nalézt na adrese: http://www.internationalcompetitionnetwork.org/media/library/unilateral_conduct/questionnaire/Questionnaire_UnilateralConductItaly.pdf]. Zákon č. 114/1998 obsahuje speciální ustanovení týkající se prodeje zboží za podnákladové ceny (týká se pouze dominantních podniků, a to za předpokladu, že ostatní podmínky predátorského chování jsou naplněny), a pro případ porušení těchto pravidel jsou ukládány sankce podle zákona č. 287/1990. Zákon navíc podporuje přijetí samoregulačního kodexu ze strany reprezentantů asociací výrobců a maloobchodníků (Roundtable on buying power – Note by Italy, DAFFE/CLP/WD(98)49, 23. 10. 1998).

Ke změně zákona o ekonomické závislosti došlo **zákonem č. 57 z 5. března 2001, přičemž** italský soutěžní úřad zdůrazňuje, že jeho zkušenosti s problematikou ekonomické závislosti jsou omezené.

Velká Británie

Hmotné právo Velké Británie (dále jen „VB“) přímo neupravuje problematiku obchodních řetězců. Procesní ustanovení obsahuje *Enterprise Act 2002* (dále jen „EA 02“), na základě něhož je *Competition Commission* (dále jen „Komise“) oprávněna provádět šetření v oblasti obchodu s potravinami. Sekce 134 (2) EA 02 vyžaduje, aby Komise posoudila, zda s ohledem na situaci na příslušném trhu nedochází k zamezování, snižování nebo narušení soutěže, a to v souvislosti se zbožím nebo službami na území VB nebo na části tohoto území. Komise má dále povinnost zvážit, zda nedochází k poškozování spotřebitelů. Ti jsou znevýhodňováni v případě vyšších cen, nižší kvality, menší volby či omezení inovací ve vztahu ke zboží a službám.

V posledních letech jsou supermarkety ve Velké Británii podrobeny mnohem **důkladnějšímu dohledu** než kdykoli doposavad. V současné době ovládají **čtyři největší supermarkety** (Tesco, Asda, Sainsbury's a Morrisons) okolo 75 % potravinářského průmyslu v této oblasti. Během posledních 7 let se uskutečnila **tři rozsáhlá vyšetřování**.

V roce **1999** požádalo *Office of fair trading* (dále jen „OFT“) o provedení vyšetřování ze strany Komise ohledně možného zneužití tržní pozice supermarketů ve vztahu k jejich dodavatelům. Svůj podíl na zahájení tohoto vyšetřování má i fakt, že toto odvětví je pod neustálým drobnohledem široké veřejnosti, médií, politiků, nejrůznějších organizací apod. Největší podíl na zahájení prvního z vyšetřování měla kampaň *Rip off Britain* (www.rip-off.co.uk). V roce **2000** Komise ukončila vyšetřování s tím, že supermarkety jednaly v rozporu s veřejným zájmem a že musí být zaveden tzv. *Supermarket Code of Practice* (dále jen „Kodex“, nebo také „SCOP“). Komise obdržela informace od dodavatelů týkající se postupů uplatňovaných ze strany nejmenovaných obchodníků. Jednotlivým supermarketům/řetězcům byl zaslán soupis obsahující nejrůznější způsoby jednání a bylo shledáno, že valná část těchto praktik je ze strany obchodníků uplatňována. Jak bylo výše uvedeno výsledkem tohoto vyšetřování byl návrh na sestavení etického kodexu, který by upravoval vztah dodavatelů a řetězců/supermarketů. V listopadu **2004** byl OFT vyzván, aby provedl další šetření v tomto odvětví. V srpnu **2005** OFT konstatoval, že není důvod k předání věci Komisi za účelem provedení podrobného vyšetřování. Na základě odvolání k *Competition Appeal Tribunal* (dále jen „CAT“) ze strany *Association of Convenience Stores* (dále jen „ACS“), bylo rozhodnutí OFT staženo a v květnu roku **2006** OFT konstatoval, že existuje podezření, že soutěž může být narušena.

Průzkum trhu ve formě podrobných vyšetřování provádí Komise, která následují po tom, kdy je věc předána Komisi ze strany OFT. Pravomoci OFT a Komise vyplývají z EA 02 (Část 4, Bod 131 a násl.). Na základě tohoto zákona OFT provádí dohled nad trhem a v případě, kdy má za to, že trh nefunguje dostatečně dobře, má pravomoc provést tzv. **studii trhu**. Ta je

odlišná od samotného vyšetřování a OFT v zásadě nemá žádnou formální pravomoc požadovat informace. Na základě studie může být zahájeno **vyšetřování**, OFT však musí mít důvodnou obavu, že dochází k omezení/narušení soutěže (ačkoliv to zákon výslovně neuvádí, jedním z kritérií posuzování tržní situace je i újma způsobená spotřebitelům, nejde však o jediný faktor, který by odůvodňoval ty případy, kdy OFT postupuje věc Komisi k hlubšímu šetření. Bailey, D. Supermarkets 2, Competition Law Insight, 1 August 2006.). V případě, kdy jsou dotčené strany ochotny nabídnout tzv. *nápravu do budoucna* a OFT ji shledá dostačující, upřednostňují se tyto návrhy před vydáním rozhodnutím. Z výše uvedeného je tedy zřejmé, že vyšetřování ze strany OFT je jakýmsi předstupněm a povinností OFT není najít jednoznačně usvědčující důkazy a provádět detailní vyšetřování trhu. V případě, kdy však OFT má za to, že je vhodnější věc předat Komisi, musí poskytnout dostatečné odůvodnění tohoto postupu. Následně má Komise povinnost určit, zda existuje nepříznivý vliv na soutěž. V případě, kdy toto Komise shledá, popřípadě kdy shledá, že takové jednání vyústilo až ve škodu na spotřebitelích, musí určit vhodné nápravné jednání (Bailey, D. The parable of the supermarkets. Competition Law Insight. 4 July 2006).

Na základě prvního z provedených vyšetřování a vyšetřovací zprávy Komise [http://www.competition-commission.org.uk/rep_pub/reports/2000/446super.htm - full] byl vydán SCOP [kopie původního znění je dostupná na webových stránkách ministerstva průmyslu a obchodu – 31. 10. 2001 (P/2001/606). Kodex - http://www.offt.gov.uk/shared_offt/monopolies/supermarkets2.pdf - nabyl účinnosti 17. března 2002 (viz příloha). Jeho finální verze se v mnohém liší od původních návrhů předložených KOMISE v její souhrnné zprávě vyplývající z provedených vyšetřování, na základě které OFT začalo s příslušnými řetězci vyjednávat o podobě Kodexu. Oproti původnímu znění kodex např. neobsahuje ustanovení týkající se pokut nebo managementu.). Kodex se nevztahuje na supermarkety, jejichž podíl na trhu je nižší než 8 % a na ty, které neprodávají potraviny. Od roku 2002 bylo podáno v souvislosti s existencí Kodexu 17 stížností, žádná z nich však nevyústila v negativní stanovisko ze strany OFT (Některé ze stížností ztroskotaly na neochotě stěžovatelů dále spolupracovat v jednotlivých případech, ve 3 případech OFT konstatovalo, že nedošlo k porušení Kodexu, dále bylo shledáno, že 3 z těchto případů se kodexu netýkají vůbec a dalších 5 případů bylo vyřešeno jednáními mezi dotčenými stranami.]. První revize (Viz. OFT Press release; http://www.offt.gov.uk/news/press/2003/pn_16-03.) byla zahájena 17. února 2003 a výsledky byly publikovány v únoru 2004 (OFT, The Supermarkets code of practice: Report on the review of the operation of the code of practice in the undertakings given by Tesco, Asda, Sainsbury and Safeway to the Secretary of State for Trade and Industry on 18 December 2001, OFT697, February 2004; http://www.offt.gov.uk/shared_offt/reports/consumer_protection/offt697.pdf.). Bylo zjištěno, že podle převážné většiny dodavatelů Kodex nefunguje dostatečně efektivně (OFT Press release; <http://www.offt.gov.uk/news/press/2004/28-04>). Nebyly však nalezeny dostatečné důkazy k podpoře tvrzení dodavatelů. Základní příčinou tohoto stavu byla obava dodavatelů z případných postihů ze strany řetězců v případě, kdyby se domáhali ustanovení Kodexu (Viz. Working paper on supply Chain practices and the Supermarket Code of Practice, s. 10 bod. 26; http://www.competitioncommission.org.uk/inquiries/ref2006/grocery/pdf/working_paper_scop.pdf.).

OFT zmocnila PKF (na britském trhu jde o jednu z vedoucích firem daňových a obchodních poradců) k provedení auditu [audit byl proveden v rámci celého kalendářního roku 2003 a zaměřil se na 6 hledisek Kodexu (týkaly se nejběžnějších stížností). Nadto OFT požádala PKF, aby byl proveden průzkum s ohledem na to, jak jsou vyřizovány stížnosti ze strany dodavatelů. OFT poznamenal, že vcelku je Kodex dodržován a že jednotlivá porušení neznamenají, že nedodržování Kodexu je obecně rozšířeno] a výsledky byly publikovány v březnu 2005 (OFT, Supermarkets: The code of practice and other competition issues, OFT 783, March 2005. OFT, Supermarkets: The code of practice and other competition issues, OFT 807, Conclusion, August 2005.).

Německo

Sekce 20 zákona - **Act against restraints of Competition** - obecně zakazuje diskriminaci a neoprávněné bránění v obchodních aktivitách jiných podniků. Zákaz takového jednání dopadá jednak na dominantní podniky, dále na sdružení soutěžitelů a také na podniky, které stanovují maloobchodní ceny. Odstavec 4 tohoto ustanovení pak konkrétně stanovuje, že podniky s nadřazenou tržní silou ve vztahu k malým a středně velkým soutěžitelům nesmějí využít jejich pozice na trhu tak, aby přímo nebo nepřímo bránili těmto soutěžitelům. O takové jednání půjde v případě, kdy podniky nabízejí zboží a služby pod výrobní cenou, a to nikoli pouze příležitostně, ledaže pro takové jednání existuje objektivní ospravedlnění. V případě, kdy na základě konkrétních údajů a obecných zkušeností se jeví, že podnik využil jeho tržní síly ve výše uvedeném smyslu, je na podniku, aby toto vyvrátil a objasnil skutečnosti týkající se jeho obchodních aktivit.

Pokud se týče vertikálních vztahů, podnik je považován za majícího relativní tržní sílu, jestliže malý nebo středně velký dodavatel nebo zákazník je závislý na tomto podniku tím způsobem, že neexistují dostatečné a dostupné možnosti, které by představovaly alternativu vůči danému podniku. Z rozhodování soudů vyplývá, že relativní tržní sílu má podnik v těchto případech:

- 1) maloobchodníci mohou být závislí na tzv. vedoucích značkách (*must-carry brand*)
- 2) dlouhodobé smluvní kontrakty, které jsou uzpůsobeny vůči konkrétním dodavatelům nebo zákazníkům
- 3) dočasné vertikální závislosti v případech, kdy se objeví náhlý nedostatek dodávek (např. v případě stávků, přírodních katastrof apod.)
- 4) dodavatelů, kteří mohou být závislí na určitých zákaznících, například proto, že tito zákazníci drží vysoké podíly na trhu poptávky nebo proto, že dodavatelé obchodují pouze s určitými zákazníky

V případech horizontální závislosti se užívají stejná kritéria posuzování s tím, že tržní síla není definována na celém trhu ale pouze ve vztahu k jednomu nebo více menším soutěžitelům (ICN Unilateral Conduct Working Group Questionnaire. Response by the Bundeskartellamt (16 November 2006).

http://www.internationalcompetitionnetwork.org/media/library/unilateral_conduct/questionnaire/GermanBundeskartellamtQuestionnaireResponse.pdf).

Section 20 Prohibition of Discrimination; Prohibition of Unfair Hindrance

(1) Dominant undertakings, associations of undertakings within the meaning of Sections 2 to 8, 28 (1) as well as Section 29, and undertakings which set retail prices pursuant to Sections 15, 28 (2), 29 (2) and Section 30 (1), shall not directly or indirectly hinder in an unfair manner another undertaking in business activities which are usually open to similar undertakings, nor directly or indirectly treat it differently from similar undertakings without any objective justification.

(2) Subsection (1) shall apply also to undertakings and associations of undertakings insofar as small or medium-sized enterprises as suppliers or purchasers of certain kinds of goods or commercial services depend on them in such a way that sufficient or reasonable possibilities of resorting to other undertakings do not exist. A supplier of a certain kind of goods or commercial services shall be presumed to depend on a purchaser within the meaning of sentence 1 if this purchaser regularly obtains from this supplier, in addition to discounts customary in the trade or other remuneration, special benefits which are not granted to similar purchasers.

(3) Dominant undertakings and associations of undertakings within the meaning of subsection (1) shall not use their market position to cause other undertakings in business activities to grant them preferential terms without any objective justification. Sentence 1 shall apply also to undertakings and associations of undertakings within the meaning of subsection (2) sentence 1, in relation to the undertakings which depend on them.

(4) Undertakings with superior market power in relation to small and medium-sized competitors shall not use their market power directly or indirectly to hinder such competitors in an unfair manner. An unfair hindrance within the meaning of sentence 1 exists in particular if an undertaking offers goods or services not merely occasionally below its cost price, unless there is an objective justification for this.

(5) If on the basis of specific facts and in the light of general experience it appears that an undertaking has used

its market power within the meaning of subsection (4), it shall be incumbent upon this undertaking to disprove the appearance and to clarify such circumstances in its field of business on which legal action may be based, which cannot be clarified by the competitor concerned or by an association referred to in Section 33, but which can be easily clarified, and may reasonably be expected to be clarified, by the undertaking against which action is taken.

(6) Trade and industry associations or professional organisations as well as quality-mark associations shall not refuse to admit an undertaking if such refusal constitutes an objectively unjustified unequal treatment and would place the undertaking at an unfair competitive disadvantage.

SITUACE V ČESKÉ REPUBLICE

Napříč členskými státy EU se ukazuje, že nevyvážené obchodní vztahy mají negativní dopad nejen na dodavatele, ale i na spotřebitele. Malé a střední podniky totiž musí snižovat své náklady a svoje marže, což se projevuje ve snižování cen pro zemědělce, snižováním počtu zaměstnanců a snižováním kvality výrobků pro spotřebitele. Předpokládá se, že v konečném důsledku by mohla být distribuce potravin postupně kontrolována velmi malým počtem hráčů na trhu, což by mohlo mít za následek omezení výběru pro spotřebitele a zároveň zvyšování cen.

Výrobci potravin poukazují na to, že nemají možnost tuto situaci řešit. Upozorňují také na to, že i přes možnost nabídnout svoje produkty jinému odběrateli, si nemají prakticky z čeho vybrat. Přitom možnost vybrat si odběratele pro svoje výrobky je tak omezená, že všichni odběratelé, především provozovatelé obchodních řetězců, nabízejí v zásadě stejně nepřijatelné podmínky při uzavírání obchodních vztahů. Pod tlakem, že vyrobené zboží, zejména zboží s krátkou dobou trvanlivosti, neprodají, se pak dodavatelé dostávají do situace, která je nutí přistoupit na jakékoli podmínky, které jim odběratelé nabízí, a prodávají svoje zboží pod cenou.

PRÁVNÍ ÚPRAVA OCHRANY HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE V ČR

- ▶ zákonem č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů;
- ▶ zákonem č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

Podmínkou nerušené účasti v hospodářské soutěži je, aby kterýkoli její účastník dbal jejích právně závazných pravidel a sám svou účast v soutěži nezneužíval. K narušení hospodářské soutěže může dojít i na základě nedovolených ujednání ať formálních, příp. institucionalizovaných, či nikoli.

Zákon o ochraně hospodářské soutěže chrání subjekty obchodního vztahu před tlakem z pozice síly – **z pozice dominance**. Konstatuje se, že zneužití dominantního postavení na trhu na újmu jiných soutěžitelů nebo spotřebitelů je z a k á z á n o. Pokud podnikatelské či obchodní prostředí **nemá pozici dominance** (subjekt není v dominantním postavení), měla by být pozice rovného vztahu partnerů trhu ošetřena obchodním zákoníkem. Dostatečná právní úprava v obchodním zákoníku však chybí. Obchodní zákoník nemá dostatečně účinné nástroje ochrany a zásadní nedostatek je v současnosti spatřován právě v tom, že platí k zákonu na ochranu hospodářské soutěže subsidiárně a supluje zvláštní právní předpis, který nyní stále ještě absentuje, protože se nevztahuje na úpravu vztahů, v nichž **o pozici dominance nelze hovořit a zároveň se jedná o sféru čistě soukromoprávní**. Nápravu lze spatřovat jedině ve

vytvoření zvláštního právního předpisu, který vydefiniuje pojem odlišný od dominantního postavení, např. pojem významné tržní síly, a vytvoří nástroje pro posuzování a zamezení jejímu zneužívání. Speciální právní úprava by se tak měla vztahovat na případy zneužívání významné tržní síly některých soutěžitelů vůči jiným, kdy jim tato tržní síla umožňuje právě vynucování si jednostranně výhodnějších podmínek.

TVRZENÍ 1: „Poplatek za vstup do evidence, tzv. zalistování, a také další neoprávněná plnění (např. poplatek za umístění zboží na provozovně – tzv. regálné, apod.) zakazuje zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění pozdějších předpisů, **konkrétněji především jeho novela ze dne 5.8. 2004, a to zákonem č. 484/2004 Sb.** Ta zákon o ochraně hospodářské soutěže mění v § 11 odst. l) doplněním o písm. g) přímo se vážící k zakázku daných praktik. Zákon, a tudíž i jeho výklad, jsou v kompetenci Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže.“

SKUTEČNOST:

§ 11 odst. 1 písm. g) zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů	„Zneužívání dominantního postavení na újmu jiných soutěžitelů nebo spotřebitelů je zakázáno. Zneužitím dominantního postavení je zejména ... g) přímé nebo nepřímé požadování peněžních nebo nepeněžních plnění za vstup do evidence soutěžitele v postavení odběratele za umístění zboží v provozovně soutěžitele v postavení odběratele, nebo přímé či nepřímé požadování zvláštních slev a finančních zvýhodnění v souvislosti s otevřením provozovny nebo pořádáním různých prodejních akcí soutěžitelem v postavení odběratele.“
--	--

Z vyjádření ÚOHS:

„Úřad se již dříve opakovaně zabýval zjišťováním postavení jednotlivých provozovatelů obchodních řetězců na tuzemském trhu a prováděl též šetření na trhu dodávek zboží těmto subjektům. Bylo zjištěno, že žádný z tuzemských soutěžitelů provozujících síť maloobchodních prodejen s převahou potravinářského zboží (obchodní řetězce) nezaujímá dominantní postavení ve smyslu § 10 zákona o ochraně hospodářské soutěže, proto chování obchodních řetězců nemůže naplnit skutkovou podstatu zneužití dominantního postavení podle § 11 odst. 1 tohoto zákona. Pro dodavatelsko-odběratelské vztahy v rámci dodávání do obchodního řetězce je charakteristická tzv. ekonomická závislost, kdy je dána vysoká míra závislosti např. konkrétního dodavatele nebo skupiny dodavatelů na odběrateli, resp. určitém typu odběratelů, aniž by se tito soutěžitelé nacházeli v dominantním postavení na trhu. Zákon o ochraně hospodářské soutěže ani jiný právní předpis doposud neumožňuje v ČR postihovat zneužívání této závislosti, ačkoliv Úřad inicioval legislativní proces směřující k zakotvení institutu ekonomické závislosti do zákona o ochraně hospodářské soutěže.“ [výňatek z odpovědi Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ve věci INTERSPAR ze dne 12.4.2007]

Hospodářská soutěž představuje souběžnou snahu subjektů nabídky a poptávky na trhu ohledně určitého druhu služeb nebo zboží, jejímž cílem je dosažení určitých výhod před ostatními subjekty. Tato soutěž může probíhat mezi účastníky se stejným postavením na trhu nebo mezi účastníky s různým postavením na trhu. Ustanovení zákona o ochraně hospodářské soutěže směřují proti nedovolenému omezování hospodářské soutěže. Zákon o ochraně hospodářské soutěže mj. postihuje i případy zneužití dominantního postavení soutěžitelů na trhu. Zákon na ochranu hospodářské soutěže se nevztahuje na případy zneužívání tzv. významné tržní síly některých soutěžitelů vůči jiným, kdy jim tato tržní síla umožňuje vynutit si jednostranně výhodnější podmínky.

V podmínkách trhu v České republice to znamená, že postavení některých odběratelů na trhu těmto odběratelům umožňuje chovat se vůči dodavatelům do jisté míry nezávisle a určovat si pro uzavření obchodního vztahu takové podmínky, které jsou pro dodavatele, jako jednoho účastníka smluvního vztahu, **zjevně nevýhodné**. Z obavy, že s nimi bude okamžitě ukončený smluvní vztah ze strany provozovatele obchodního řetězce a že výrobky, nejčastěji potravinářské s krátkou dobou trvanlivosti, neprodají, čímž ohrozí vlastní existenci a existenci svých zaměstnanců, neřeší tito dodavatelé situaci prostřednictvím podání žaloby. S tímto vědomím také většina řetězců předkládá své podmínky dodavatelům. V chování řetězců lze tak jednoznačně spatřovat obecně **znaky poškozování spotřebitele** všeobecně nízkou kvalitou zboží a služeb – všechny totiž směřují k jedinému cíli, a to k dosažení co nejnižší ceny nabízených výrobků bez ohledu na jakékoliv další znaky.

Je pochopitelné, že tvrzení týkající se nerovnosti v dodavatelsko-odběratelských vztazích narážejí na protichůdná tvrzení a názory provozovatelů obchodních řetězců a dodavatelů týkající se eventuálních možností budoucí právní úpravy. Jakákoli právní úprava směřující k narovnání dodavatelsko-odběratelských vztahů bude mít pozitivní dopad na podnikatelské prostředí s ohledem na zvýšenou ochranu korektních závazkových vztahů mezi podnikateli, jejichž předmětem je obchodní činnost.

POZNÁMKA: K problematice nerovného postavení v dodavatelsko-odběratelských vztazích vzešla v posledních letech celá řada poslaneckých návrhů, a to především iniciovaných poslancem Ladislavem Skopalem. Poslední návrh tohoto typu – poslanecký návrh na vydání zákona, kterým se mění zákon o ochraně hospodářské soutěže, který do zákona nově zavádí **institut ekonomické závislosti a jejího zneužití** - byl po schválení Poslaneckou sněmovnou a Senátem Parlamentu ČR nakonec prezidentem vrácen. Předložený návrh trpěl celou řadou vad a v konečném důsledku, po projednání a přijetí pozměňovacích návrhů, se jednalo pouze o právní úpravu, která by na stavu na trhu situaci nezměnila. U definice ekonomické závislosti hrozilo riziko, že pokud by byla pojata obecně, stali by se prakticky všichni dodavatelé z primární sféry (suroviny, komponenty, služby) ekonomicky závislími na svých zpracovatelích a vytvořil by se tak prostor pro posunutí celého problému o stupeň níže ve zpracovatelském řetězci bez významnějších dopadů do sféry maloobchodu. Maloobchodu bychom potom, naopak, vytvářeli prostor pro další utužení dodavatelských vztahů s poukazem na „oboustranný“ zájem nepřekročit zákonem stanovenou hranici (v předešlých návrzích 15 %).

TVRZENÍ 2: „Splatnost faktur u „čerstvého zboží“ je určena zák. č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů, **konkrétněji především změnou vyplývající ze zákona č. 484/2004 Sb., kterou se doplňuje § 450 odst. 1 obchodního zákoníku ustanovením o povinnosti zaplatit u „čerstvého zboží“ kupní cenu do 30 dnů. Zákon, a tudíž i jeho výklad, jsou v kompetenci Ministerstva spravedlnosti - soudů.**“

SKUTEČNOST:

§ 450 odst. 1 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů	„Nevyplývá-li ze smlouvy něco jiného, je kupující povinen zaplatit kupní cenu, když prodávající v souladu se smlouvou a tímto zákonem umožní kupujícímu nakládat se zbožím nebo s doklady umožňujícími kupujícímu nakládat se zbožím. Proávající může činit závislým předání zboží nebo dokladů na zaplacení kupní ceny. U zboží, které podléhá rychlé zkáze nebo má zvláštním právním předpisem stanovenou časově omezenou minimální dobu trvanlivosti, anebo jehož použitelnost nebo jakost je biologicky omezena, je kupující povinen zaplatit kupní cenu do 30 dnů.“
--	--

Komentář: Ustanovení § 450 odst. 1 je nutné chápat ve vazbě na ustanovení § 369a, které stanoví, že s p l a t n o s t k u p n í c e n y sjednané ve smlouvě musí být stanovena nejpozději na 30. den poté, co bylo kupujícímu umožněno nakládat se zbožím a podle

okolností má být sjednána na ještě kratší dobu. Pokud splatnost sjednána nebude, omezuje se lhůta splatnosti podle okolností na 30. den po obdržení zboží. Lze dále dovodit, že prodávající je povinen předat kupujícímu podklady pro placení (zpravidla se bude jednat o fakturu) tak včas, aby mohl tuto povinnost splnit (v praxi by měla faktura následovat zboží nebo přijít bezodkladně potom).

§ 340 odst. 2 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů	„Není-li doba plnění ve smlouvě určena, je věřitel oprávněn požadovat plnění závazku ihned po uzavření smlouvy a dlužník je povinen závazek splnit bez zbytečného odkladu po té, kdy byl věřitelem o plnění požádán.“
--	---

Komentář: D o b a p l n ě n í bývá zpravidla stanovena ve smlouvě, nicméně v ní stanovena také být nemusí, není její podstatnou náležitostí (výjimkou je např. smlouva o smlouvě budoucí). Je pak nutné rozlišovat mezi vznikem povinnosti samotné, tj. okamžikem vzniku určité povinnosti, a dobu, kdy má být povinnost splněna (splatnost dluhu). Není-li doba plnění smlouvou určena a smlouva sama nestanoví určitý postup, určuje ji věřitel tím, že požaduje plnění. K tomuto požadavku je věřitel oprávněn, není-li určeno jinak, ihned po vzniku povinnosti (tj. většinou po uzavření smlouvy). Dlužník je následně povinen plnit bez zbytečného odkladu. Toto pravidlo platí pro všechny obchodní závazky, a to i pro ty, které nevznikly ze smlouvy.

§ 369a zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů	<p>„(1) Ve vztahu mezi podnikateli nebo ve vztahu mezi podnikateli a veřejnoprávními korporacemi nebo podnikateli a státními příspěvkovými organizacemi, jehož předmětem je úplatná dodávka zboží nebo služeb, vzniká věřiteli právo na úrok z prodlení stanovený předpisy práva občanského (§ 369) dnem následujícím po dni splatnosti nebo po uplynutí lhůty k placení ceny dodávky stanovenými smlouvou, jsou-li splněny podmínky uvedené v odstavci 3.</p> <p>(2) Není-li den nebo lhůta splatnosti ceny dodávky stanovena smlouvou, vznikne právo na úrok z prodlení, aniž je zapotřebí výzvy k plnění,</p> <p>a) uplynutím 30 dnů ode dne, kdy dlužník obdržel fakturu nebo obdobnou žádost o zaplacení,</p> <p>b) není-li možno určit den obdržení faktury nebo obdobné žádosti o zaplacení, uplynutím 30 dnů od obdržení zboží nebo služby,</p> <p>c) obdrží-li dlužník fakturu nebo obdobnou žádost o zaplacení dříve než zboží nebo služby, uplynutím 30 dnů od obdržení zboží nebo služby, nebo</p> <p>d) jestliže zákon nebo smlouva ukládá převzetí nebo ověření shody zboží nebo služby se smlouvou a jestliže dlužník obdrží fakturu nebo obdobnou žádost o zaplacení před nebo při převzetí nebo před nebo při ověření shody, uplynutím 30 dnů po tomto pozdějším datu.</p> <p>(3) Věřitel má právo požadovat úroky z prodlení jenom v míře, v jaké splnil své zákonné a smluvní povinnosti a jestliže neobdržel dlužnou částku v době její splatnosti, ledaže dlužník není odpovědný za prodlení.</p> <p>(4) Dohoda stran odchýlná od odstavců 2 a 3 a dohoda o výši úroku odchýlná od výše stanovené předpisy práva občanského (§ 369), která je i s ohledem na konkrétní okolnosti případu, praxi zavedenou mezi stranami a na obchodní zvyklosti zřejmě zneužívající ve vztahu k věřiteli, je neplatná. Jestliže soud zjistí, že dohoda podle věty první je zneužívající a neexistuje objektivní důvod pro úpravu ve smlouvě odchýlnou od odstavců 2 a 3 nebo o odchýlné výši úroku, použijí se odstavce 2 a 3 a výše úroku stanovená předpisy obecného občanského práva; právo na náhradu škody podle § 369 odst. 2 není dotčeno.</p> <p>(5) Žalobu z důvodu, že smluvní podmínky určené pro obecné používání jsou zřejmě zneužívající ve smyslu odstavce 4, může podat a účastníkem řízení být i právnická</p>
---	--

	osoba založená s cílem hájit zájmy středních a malých podniků ¹⁸⁾ . 18) Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2000/35/ES ze dne 29. června 2000 o postupu proti opožděným platbám v obchodních transakcích.“
--	--

Komentář: Ustanovení § 369a odst. 2 obchodního zákoníku určuje den, resp. lhůtu splatnosti ceny dodávky zboží nebo služeb, která platí ze zákona v případě, že ji nestanoví smlouva. Pozornost je zde nutné věnovat především čtvrtému odstavci, ve kterém je omezena možnost smluvních stran stanovit dohodou ve smlouvě jak lhůtu splatnosti, tak výši úroku z prodlení. Smyslem by měla být ochrana malých a středních podniků před vnucením nevýhodných platebních podmínek a omezením postihu za opožděnou platbu využitím faktického postavení některých smluvních partnerů natolik silnějšího, že si mohou jejich přijetí vynutit. Vždy je však třeba posoudit, zda jde o dohodu, která zřejmě svědčí o využití postavení silnější strany vůči věřiteli v jeho neprospěch, a zároveň zda na straně dlužníka jsou objektivní důvody pro odchýlnou smluvní úpravu (od ost. 2 a 3). Toto však v praxi bude velmi obtížně prokazatelné.

§ 263 odst. 1 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů	„Strany se mohou odchýlit od ustanovení této části zákona nebo její jednotlivá ustanovení vyloučit s výjimkou ustanovení § 261 a 262, § 263 až 272, § 273, § 276 až 288, § 301, 303, 304, § 306 odst. 2 a 3, § 308, § 311 odst. 1, § 312, § 321 odst. 4, § 322, § 323 až 323f, 324, 341, 344, 355, 365, § 369a odst. 4 až 7, § 370, 371, 376, 382, 384, § 386 až 408, § 444, 458, 459, 477, 478, § 479 odst. 2, § 480, § 483 odst. 3, § 488, 488a, § 488c až 488e, § 493 odst. 1 věta druhá, § 499, § 509 odst. 1, § 528, 535, 592, 597, 608, § 612 až 614, § 620, § 622 odst. 4, § 628, 629, 655, 655a, 658, 659a, 659b, 659c, § 660 odst. 4 a 5, § 662 odst. 2 a 3, § 662a odst. 3, § 668 odst. 2, 3, 4 a 6, § 669 odst. 6, § 669a odst. 2, § 672a, § 673 odst. 2, § 678, § 679 odst. 1, § 680, 707, § 709 odst. 3, § 710 odst. 2 a 3, § 713 odst. 2, § 714 odst. 4, § 715a, § 718 odst. 1, § 719a, § 722 až 724, § 729, 743 a § 745 odst. 2.“
--	--

Komentář: Zásada smluvní volnosti platí pro soukromoprávní úpravu obecně. Strany si mohou své vzájemné vztahy upravit tak, jak to odpovídá jejich souhlasné vůli, podle svých potřeb. Tato zásada ovšem neznamená absolutní volnost, nýbrž volnost v nezbytné míře omezenou. Účastníci občanskoprávních vztahů si mohou vzájemná práva a povinnosti upravit dohodou odchýlně od zákona, pokud to zákon výslovně nezakazuje a (nebo) pokud z povahy ustanovení zákona nevyplývá, že se od něj nelze odchýlit. V některých ustanoveních obchodního zákoníku, kde se uvádí určitá povinnost, je vyjádřena formulace především vazbou na smlouvu (např. § 340 – dlužník je povinen svůj závazek splnit v době stanovené v smlouvě), a teprve potom je uvedeno řešení pro případ, že smlouva ohledně této věci nic nestanoví. Dispozitivní právní úprava tedy zajišťuje především určitost vztahu pro případ, že smlouva o některé otázce mlčí, a za druhé usnadňuje uzavírání smluv. Smluvená úprava má vždy přednost před dispozitivní úpravou zákona.

§ 264 a § 265 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů	§ 264 „(1) Při určení práv a povinností ze závazkového vztahu se přihlíží i k obchodním zvyklostem zachovávaným obecně v příslušném obchodním odvětví, pokud nejsou v rozporu s obsahem smlouvy nebo se zákonem. (2) Obchodní zvyklosti, ke kterým se má přihlížet podle smlouvy, se použijí před těmi ustanoveními tohoto zákona, jež nemají donucující povahu. § 265 „Výkon práva, který je v rozporu se zásadami poctivého obchodního styku, nepožívá právní ochrany.“
--	---

Komentář: V obchodních smlouvách, které uzavírají na jedné straně obchodní řetězce jako většinou silnější strana (odběratel, kupující) a na druhé straně dodavatelé (prodávající) jako většinou strana slabší se často objevují smluvní ujednání, která jsou na hranici toho, co je dovoleno si smluvně sjednat (na hranici se zásadami poctivého obchodního styku a dobrými mravy), resp. v rozporu či na hranici toho, co je v souladu s pravidly hospodářské soutěže.

Shrnutí: Ustanovení § 450 odst. 1 obchodního zákoníku nestanoví do jakých 30-ti dnů je kupující povinen kupní cenu zaplatit. Logickým a systematickým výkladem v kontextu zákona půjde o ustanovení specifické k § 340 odst. 2. Doba vzniku nároku prodávajícího a povinnosti kupujícího zaplatit na výzvu prodávajícího je vázána na doručení faktury. Zároveň je třeba si uvědomit, že platí, že rozhodujícím je ustanovení smlouvy, přičemž určení splatnosti kupní ceny je možné jen v mezích ustanovení § 369a obchodního zákoníku.

P a r a d o x e m je, že podle charakteru a užití stylizace se v případě ustanovení § 450 odst. 1 jedná o kogentní ustanovení s tím, že stanovenou mez nelze překročit a dohoda je možná jen v jejím rámci, nicméně v ustanovení § 263 odst. 1 jako ustanovení, od které se nelze odchýlit, uvedeno není. Z výše uvedeného jednoznačně vyplývá, že ustanovení § 450 odst. 1 lze vykládat dvěma různými způsoby, a to vzhledem k tomu, že lze s víceméně jistým úspěchem namítat jeho kogentní charakter. A lze se proto domnívat, že na základě tohoto faktu dochází právě v případech specifického druhu zboží k opožděným platbám.

TVRZENÍ 3: „*Podnákladové ceny - prodej pod cenou*“ – *zákaz aplikace tohoto principu je upraven v § 2 odst. (3) zákona č. 526/1990 Sb. o cenách. Zákon, a tudíž i jeho výklad, jsou v kompetenci Ministerstva financí, věcnou a kontrolní činnost vykonávají příslušná finanční ředitelství či úřady.*“

§ 2 odst. 3 zákona č. 526/1990 Sb., o cenách ve znění pozdějších předpisů	„Prodávající nesmí zneužívat svého hospodářského postavení k tomu, aby získal nepřiměřený hospodářský prospěch prodejem za sjednanou cenu zahrnující neoprávněné náklady nebo nepřiměřený zisk, nebo k tomu, aby narušoval tržní prostředí uplatňováním podnákladových prodejních cen. Kupující nesmí zneužívat svého hospodářského postavení k tomu, aby získal nepřiměřený hospodářský prospěch nákupem za sjednanou cenu výrazně nedosahující oprávněných nákladů.“
---	--

SKUTEČNOST:

Otázkou je, zda je ustanovení o podnákladových cenách aplikováno nebo aplikovatelné, a to vzhledem k tomu, že neexistuje definice toho, kdy se jedná o tzv. podnákladovou cenu. Přičemž samotný odst. 3 obsahuje vágní definice jako neoprávněný nebo nepřiměřený.

TVRZENÍ 4: „*Pokud nelze aplikovat výše uvedená ustanovení, jako „universální“ lze využít zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, a to především §§ 41-55 Účast na hospodářské soutěži (především Dílu II – Nekalá soutěž).*“

§ 41 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů	Fyzické i právnické osoby, které se účastní hospodářské soutěže, i když nejsou podnikatelé (dále jen „soutěžitelé“), mají právo svobodně rozvíjet svou soutěžní činnost v zájmu dosažení hospodářského prospěchu a sdružovat se k výkonu této činnosti; jsou však povinny přitom dbát právně závazných pravidel hospodářské soutěže a nesmějí účast v soutěži zneužívat.
---	--

§ 42 odst. 1 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve	„Zneužitím účasti v hospodářské soutěži je nekalé soutěžní jednání (dále jen „nekalá soutěž“) a nedovolené omezování hospodářské soutěže.“
---	--

znění pozdějších předpisů	
§ 44 odst. 1a 2 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů	<p>„(1) Nekalou soutěží je jednání v hospodářské soutěži, které je v rozporu s dobrými mravy soutěže a je způsobilé přivodit újmu jiným soutěžitelům nebo spotřebitelům. Nekalá soutěž se zakazuje.</p> <p>(2) Nekalou soutěží podle odstavce 1 je zejména:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) klamavá reklama, b) klamavé označování zboží a služeb, c) vyvolávání nebezpečí záměny, d) parazitování na pověsti podniku, výrobků či služeb jiného soutěžitele, e) podplácení, f) zlehčování, g) srovnávací reklama, h) porušování obchodního tajemství, i) ohrožování zdraví spotřebitelů a životního prostředí.“

SKUTEČNOST:

Tuto subsidiární právní úprava je nepoužitelná, což vyplývá už jen z principu a definice pojmu nekalé soutěže. Při zkoumání podmínek naplnění generální klauzule nekalé soutěže je rozhodné, zda tvrzené jednání, které je v rozporu s právními předpisy, má kauzální vztah k hospodářské soutěži a dopad na soutěž. Tedy zda tvrzené jednání je porušením dobrých mravů soutěže, došlo k němu v rámci soutěže a toto jednání je způsobilé vyvolat újmu jiným soutěžitelům nebo spotřebitelům.

PŘÍKLADY NEJPROBLEMATIČTĚJŠÍCH UJEDNÁNÍ OBSAŽENÝCH V OBCHODNÍCH SMLOUVÁCH S OBCHODNÍMI ŘETĚZCI [citované ze smluv]

1. Kontroly kvality na náklady dodavatele – ustanovení smlouvy přenášejí náklady na kontrolu kvality jen na dodavatele jako prodávajícího. Obchodní řetězce tak často nechávají provádět zkoušky kvality zboží, které je již v jejich vlastnictví, ale náklady na tyto kontroly kvality má nést dodavatel.

Např.: „Kupující má právo **na náklady prodávajícího** požádat příslušné instituce, např. nezávislé znalce, aby provedli zkoušky kvality, laboratorní zkoušky a analýzu produktů za účelem posouzení jejich kvality a složení a provedli jejich audit.“

2. Přenášení odpovědnosti – velkým problémem jsou ustanovení, kterými je **přenášena odpovědnost za škodu** za vadné výrobky či dokonce vágně „za jakoukoliv škodu, která vznikne v souvislosti s výrobkem“ pouze na dodavatele. Podle obchodních řetězců by tedy měl za „všechno odpovídat a platit dodavatel“.

Např.: „V případě, proti kupujícímu bude **zahájeno jakékoliv správní, občanskoprávní nebo dokonce trestní řízení** v důsledku vadnosti, rozporu s normami nebo stanovenými požadavky pro maloobchod, bezpečnostními a hygienickými předpisy nebo v případě **jakéhokoliv porušení zákona v souvislosti s produkty**, k němuž nedošlo výhradně zaviněním kupujícího, je prodávající povinen nahradit kupujícímu veškeré příslušné škody, včetně veškerých pokut, poplatků, nákladů na právní zastoupení, peněžitých trestů apod. Kromě toho je prodávající povinen **do 7 dnů od žádosti kupujícího proplatit kupujícímu také náklady spojené s nápravou dobré pověsti kupujícího; a na písemnou žádost kupujícího je také povinen uveřejnit příslušná prohlášení**“

ve vhodných sdělovacích prostředcích...“.

Např.: „V případě, že třetí strana (úřady, zákazníci apod.) vznese proti kupujícímu **jakýkoliv nárok, který bude byt' i jen nepřímo souviset s produkty**, zejména pokud okolnosti reklamace nasvědčují, že se jedná o vadu, která mohla vzniknout v důsledku vadné série produktů, nebo že se zákazník snaží bezdůvodně obohatit na úkor kupujícího, je prodávající povinen poskytnout kupujícímu veškerou potřebnou součinnost při řešení takových případů.“

Např.: „Bez ohledu na výše uvedená **ustanovení je prodávající povinen zbavit kupujícího odpovědnosti za veškeré nároky vznesené v souvislosti s produkty (nebo obchodování s nimi) a tímto přebírá společnou a nerozdílnou odpovědnost s kupujícím** za veškeré takové nároky. Prodávající je zejména povinen uhradit veškeré náklady a škody, které kupujícímu vzniknou v souvislosti s reklamacemi produktů. Prodávající je dále povinen na písemnou žádost kupujícího **uveřejnit příslušné prohlášení** ve stanovených sdělovacích prostředcích (a tímto uděluje kupujícímu právo uveřejnit taková prohlášení na riziko a náklady prodávajícího bez soudního příkazu, pokud tuto povinnost sám nesplní), v případě, že to kupující považuje za nezbytné pro minimalizaci škod mu vzniklých. Prodávající však přesto **nese vůči kupujícímu odpovědnost za veškeré škody, které kupujícímu vzniknou v přímé či nepřímé souvislosti s produkty nebo obchodování s nimi.**“

3. Vrácení zboží, tzv. „vratky“ – obchodní řetězce velmi často prostřednictvím tzv. „vratek“ nutí dodavatele, aby si zpětně odkupovali zboží od obchodních řetězců, které se z nějakého důvodu v obchodním řetězci neprodalo. Dodavatelé jsou často nuceni si kupovat zpět jimi dodané zboží, pokud je obchodní řetězec z jakéhokoli důvodu neprodá. Tím dochází nejen k nepřiměřenému přenášení obchodního rizika na dodavatele (rizika toho, že zboží se neprodá), ale i ke zkrácování účetnictví. Je třeba si uvědomit, že dodavatel z kupní ceny dodaného zboží odvede DPH státu, následně si totéž zboží koupí od odběratele za původní nákupní cenu a opět je třeba odvést DPH státu... Právo na „vrácení zboží“ má odběratel dle zákona jen tehdy, pokud má s dodavatelem platně sjednanu tzv. koupi produktu na zkoušku. Ve smlouvách a přílohách k těmto smlouvám však často bývají nejrůznější ustanovení, která se snaží zakotvit pro obchodní řetězce jakési „quasi právo“ na vrácení i v případech, kdy není sjednána koupeň na zkoušku, např. „*rozsah práv kupujícího na vrácení produktů je uveden v příloze č. „vrácení produktů“ ...*“. Navíc, často toto „quasi právo“ na vrácení zboží není vůbec sjednáno, ale i přesto se v praxi „vratky“ dějí a dodavatelé jsou nuceni si zboží zpět odkupovat od obchodních řetězců.

Např.: „V případě, že je v příloze č. ... k těmto Podmínkám mezi prodávajícím a kupujícím dohodnuta možnost vrácení dodaného zboží, je kupující od prvního dne vzájemného obchodního styku oprávněn postupovat následovně: Kupující oznámí prodávajícímu, že mu vrátí část jím dodaného zboží. Za doručení platí takové oznámení, které bylo prodávajícímu zasláno faxem, poštou nebo v elektronické podobě. Prodávající je poté povinen do 10 pracovních dnů po obdržení tohoto oznámení takové zboží na své náklady odvézt. Na zboží vrácené v souladu s tímto ustanovením je prodávající povinen vystavit daňový doklad a zaslat jej kupujícímu. V případě, že vrácené zboží není odvezeno v požadovaném termínu, je kupující oprávněn vystavit prodávajícímu interní dobropis (i jménem prodávajícího), s čímž tímto prodávající souhlasí a zavazuje se současně takový dobropis přijmout, a má právo vyúčtovat smluvní pokutu ve výši 1000,- Kč za každé vystavené oznámení o vratech a má právo zboží zlikvidovat a právo naúčtovat náklady spojené s likvidací neodvezeného vráceného zboží.“

4. Platební podmínky, fakturace – častým jevem je **nepřiměřeně dlouhá doba splatnosti faktur dodavatele, např. 90 dnů**, která může vést až ke druhotné platební neschopnosti dodavatele. Naopak, faktury za nejrůznější bonusy apod. vystavované obchodními řetězci mají velmi krátkou dobu splatnosti, např. **3 dny od vystavení faktury**. Častým problémem je i **tzv. pozastavení plateb** ze strany obchodních řetězců, kdy často i pro menší účetní nesrovnalosti jsou zcela zastaveny platby faktur dodavatele. Některé obchodní řetězce si dávají do smluv i neurčitá ustanovení o právu na pozastavení platby.

Např.: „Kupující je oprávněn pozastavit v přiměřeném rozsahu platby i v takovém případě, pokud mu vznikla vůči prodávajícímu pohledávka, jejíž výše bude teprve upřesněna.“

5. Smluvní pokuty – majetkové sankce jsou nastaveny jednoznačně v neprospěch dodavatelů, kdy tito jsou sankcionováni smluvní pokutou za sebemenší porušení smlouvy. Naopak, obchodní řetězce nejsou sankcionovány smluvní pokutou za žádné porušení z jejich strany. Obchodní smlouvy jsou tak nevyvážené a smluvní pokuty jsou jednoznačně sjednány pouze ve prospěch obchodních řetězců. Výše smluvních pokut je často v rozporu s dobrými mravy nebo na hranici s dobrými mravy. Ve smlouvách se objevuje „hypertrofie“ smluvních pokut, ustanovení jsou nejasná, za jedno a totéž porušení povinnosti si obchodní řetězec často může účtovat hned několik smluvních pokut, záleží jen na vhodném výkladu. Přitom obvyklá jsou i ustanovení, podle kterých „smluvní pokuty lze sčítat“.

Např.: „Bez ohledu na jakékoli pokuty stanovené ve zvláštních ujednáních/přílohách je prodávající povinen zaplatit kupujícímu tyto smluvní pokuty:

- a) za dodání produktů bez kódu EAN nebo s nesprávným či nečitelným kódem EAN – smluvní pokutu ve výši 100 EUR, případně ekvivalentní částku v Kč za každý typ takových produktů v dodávce,
- b) za dodání produktů, u nichž nebyla dodržena doba minimální životnosti, nebo které neodpovídají stanoveným zákonným podmínkám, nebo dohodě smluvních stran, zejména produktů, které nespĺňují požadavky na prodej zboží v obchodě – smluvní pokutu ve výši 20 % z ceny těchto produktů; v případě, že tyto produkty byly vráceny prodávajícímu, je prodávající povinen zaplatit také smluvní pokutu podle ustanovení článku... odst....) písm....) této smlouvy,
- c) za prodej vadných produktů smluvní pokutu ve výši 25 % z ceny takových produktů,
- d) za prodej produktů, které způsobily zákazníkovi kupujícího škodu na zdraví, v důsledku čehož musel vyhledat lékařské ošetření – smluvní pokutu ve výši 2.500 EUR nebo ekvivalentní částku v Kč za každý případ takového lékařského ošetření,
- e) za prodej produktů, které způsobily zákazníkovi kupujícího škodu na zdraví s následnou pracovní neschopností – smluvní pokutu ve výši 10.000 EUR nebo ekvivalentní částku v Kč za každého zákazníka, který byl uznán neschopným práce, plus pokutu ve výši 100 EUR nebo ekvivalentní částku v Kč za každý den jeho pracovní neschopnosti,
- f) za prodej produktů, které zákazníkovi kupujícího způsobily trvalé postižení nebo smrt – smluvní pokutu ve výši 50.000 EUR nebo ekvivalentní částku za každého takto postiženého zákazníka,
- g) za vyhrazení obchodního tajemství nebo důvěrných informací kupujícího – smluvní pokutu ve výši 0,1 % ze základního kapitálu kupujícího za každý takový případ,
- h) za opožděné dodání produktů – smluvní pokutu ve výši 10 % z hodnoty individuální kupní smlouvy za každý den prodlení,
- i) v případě, že kupující odstoupí od individuální kupní smlouvy z důvodu na straně prodávajícího – smluvní pokutu ve výši 15 % z hodnoty individuální kupní smlouvy, od níž kupující odstoupil; tato smluvní pokuta se neplatí, pokud kupující zruší objednávku podle ustanovení článku ..., odst.... této smlouvy,
- j) v případě, že prodávající požádá kupujícího o pomoc při „plošném stažení produktu z prodeje“ (zejména v případě vadných produktů), zaplatí prodávající smluvní pokutu ve výši 25 % z kupní ceny stažených produktů, nejméně však 50.000,- Kč za produkt, bez ohledu na povinnost prodávajícího uhradit cenu zaplacenou za takové produkty,
- k) v případě, že prodávající nezašle kupujícímu fakturu vystavenou podle deklarace Intrastat (včetně veškerých požadovaných informací stanovených v článku ... odst. ... této smlouvy) ve lhůtě stanovené v článku ... odst. ... této smlouvy, zaplatí prodávající smluvní pokutu (jako zajištění splnění uvedené povinnosti) ve výši 100 EUR nebo ekvivalentní částku v Kč za každý den prodlení, a to zvlášť za prodlení v zaslání faktury elektronickou poštou a zvlášť za zaslání faktury poštou.

Uhrazením smluvní pokuty nezaniká právo na odškodnění strany, která tuto pokutu obdržela od povinné

strany. **Smluvní pokuty** stanovené v článku ... odst. ... lze sčítat. **Kromě toho má kupující právo žádat náhradu škody v plné výši**, včetně ztráty zisku, bez ohledu na uhrazení smluvní pokuty.“

KONKRÉTNÍ PŘÍKLADY ve vztazích s obchodními řetězci [citované ze smluv]

Pravidelně dochází ke zkracování expirační doby výrobku nad požadavek zákona nebo evidenční obaly.

Dále vybíráme:

...za každý týden, o který je faktura zaplacená dříve, je dodavateli „nabídnuto“ mimořádné skonto 0,5 % za zrychlenou platbu...

„...od zítřka zablokujeme všechny vaše výrobky na našich distribučních centrech, pokud nezaplatíte v našich novinách inzerci ve výši 500 000 Kč...“

U výprodejů sezónního zboží: na údajnou zásobu ke dni, kdy se řetězec rozhodne zlevnit vybrané výrobky, vystaví fakturu v hodnotě 50 – 80 %, které jsou ihned započteny, přičemž řetězec odmítá zboží dodavateli, který by jej bez problému dodal jinému odběrateli, vrátit s odůvodněním, že to jejich informační systém neumožňuje.

Pokud se týká zvýšení ceny dodavatelem: v poslední době dochází k situacím, kdy nákupčí nereaguje a zcela ignoruje fakt, že mu dodavatel tuto skutečnost oznamuje. Situace se stává patovou, protože v případě navýšení ceny dochází k tomu, že ekonomický úsek odběratele neustále vrací faktury pro nesprávnost a odběratel nehradí vůbec žádné zboží.

Neoprávněné požadavky na dodavatele: v březnu 2008 se jako novinka ve vztazích mezi dodavateli a odběrateli objevil požadavek některých řetězců, aby jim dodavatelé v závislosti na výši svého obratu zaplatili určitou poměrnou finanční částku na kampaň v souvislosti s výročí jejich působení na českém trhu. Jedná se např. o Kaufland, který ke svému desátému výročí požadoval na odběratelích určitý finanční obnos s tím, že neposkytnutím se dodavatelé vystavují reálnému riziku vylistování jejich zboží.

Z Á V Ě Ř

Odkazem na dodržování **liberálních principů** a tudíž nemožnost aplikovat preferenční či restriktivní opatření nejde o tato opatření jako taková, ale o to, jak konkrétní zákonodárny orgán vykládá pojem liberální princip.

Nejvhodnějším řešením se jeví přijetí zvláštního právního předpisu, který nebude řešit dominantní postavení podnikatele na trhu, ale jeho závislost na jiném podnikateli, např. zneužívání významné tržní síly jednoho podnikatele vůči druhému. Je pravdou, že předmětná právní úprava formou zvláštního právního předpisu doposud v rámci EU přijata nebyla, nicméně lze v legislativě členských zemí EU nalézt obdobu a nic jejímu přijetí nebrání. Jejím cílem by mělo především být vyvážení, resp. narovnání obchodních vztahů pro oba dva účastníky trhu, odstranění diskriminačního přístupu a nepřiměřených obchodních praktik v těchto vztazích. Samotná právní úprava vymezená zákonem na ochranu hospodářské soutěže se jeví jako neúčinná, a to zejména v případě zneužití takového dominantního postavení, které by vyplývalo z významné tržní síly. **Ze samotné podstaty pojmu dominantní postavení vyplývá, že takový soutěžitel může být na trhu pouze jeden, což v praxi působí problém, protože ve skutečnosti může být soutěžitelů, disponujících**

významnou tržní silou, více. Je proto třeba tyto případy postihnout samostatně, vytvořit pro ně samostatnou skutkovou podstatu dostatečně odlišnou od dominantního postavení, ale zároveň dostatečně účinně chránící hospodářskou soutěž.

Provozovatelé obchodních řetězců jsou též názoru, že by uvedené problémy bylo možné řešit cestou **etického kodexu**, jehož vydání stejně jako obsah by byly povinné. S tím ale nelze souhlasit, protože stanovit **povinný obsah v obchodně-závazkových vztazích není možné a směřoval by již k regulaci**. Zvláštní zákon by tak měl odběratelům např. stanovit povinnost vypracovat etický kodex, který bude obsahovat pravidla poctivého obchodního styku vůči dodavatelům a který budou povinni dodržovat, a to za stanovení procedurálního řešení jeho porušení. Každý odběratel by byl povinen takový etický kodex zpracovat v určité lhůtě od nabytí účinnosti tohoto zákona a zároveň by byl povinen bez zbytečného odkladu ohlásit kontrolnímu orgánu, nejlépe Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, jeho změnu. Nesplnění těchto povinností by zákon navíc postihoval možností uložit pokutu.

0088/2007

Písemné prohlášení o šetření a nápravě zneužívání síly, kterého se dopouštějí velké supermarketů působící v Evropské unii

Evropský parlament,

- s ohledem na článek 116 jednacího řádu,
 - A. vzhledem k tomu, že maloobchodní podnikání v celé EU je stále více ovládáno malým počtem řetězců supermarketů,
 - B. vzhledem k tomu, že se z těchto maloobchodníků rychle stává „stráž“, která hlídá jediný skutečný přístup zemědělců a jiných dodavatelů ke spotřebitelům v EU,
 - C. vzhledem k tomu, že existují důkazy v celé EU o tom, že velké supermarketů zneužívají své kupní síly ke stlačování cen, které platí dodavatelům (z EU i ze zámorí), na neudržitelnou úroveň a vnucují jim nerovné podmínky,
 - D. vzhledem k tomu, že tyto tlaky vyvíjené na dodavatele mají negativní vedlejší důsledky jak na kvalitu zaměstnání, tak i na ochranu životního prostředí,
 - E. vzhledem k tomu, že spotřebitelům hrozí ztráta rozmanitosti produktů, kulturního dědictví a maloobchodních prodejen,
 - F. vzhledem k tomu, že některé země EU zavedly vnitrostátní právní předpisy, jejichž snahou je omezit takové zneužívání, avšak velké supermarketů ve své působnosti stále více překračují hranice jednotlivých států, čímž vzniká potřeba harmonizovaných právních předpisů na úrovni EU,
1. vyzývá GŘ pro hospodářskou soutěž, aby provedla šetření, která zjistí, jaké důsledky s sebou nese koncentrace supermarketů EU pro malé podniky, dodavatele, pracovníky a spotřebitele, a zejména aby posoudila veškeré případy zneužívání kupní síly, které mohou z této koncentrace vyplývat;
 2. požaduje, aby Komise navrhla vhodná opatření, včetně regulace, která budou chránit spotřebitele, pracovníky a výrobce před jakýmkoli zneužitím vedoucího postavení nebo před negativním vlivem, které byly během tohoto šetření zjištěny;
 3. pověřuje svého předsedu, aby toto prohlášení spolu se jmény jeho signatářů předal Komisi, Radě a parlamentům členských států.

Kodex

Část 1 - OBCHODNÍ PODMÍNKY

Obchodní podmínky v písemné podobě

- 2 *Obchodní podmínky mezi supermarketem a dodavatelem předložené ze strany supermarketu budou na žádost dodavatele dostupné v písemné podobě a to tak, že:
(a) na žádost dodavatele budou dostupné všeobecné obchodní podmínky, které jsou nabídnuty všem dodavatelům nebo určité skupině dodavatelů
(b) na žádost dodavatele budou dostupné individuální obchodní podmínky nabídnuté kterémukoli jinému dodavateli.*
- 3 *Změny v obchodních podmínkách by měly být předem oznámeny.*

Nepřípustnost nepřiměřeného prodlení s platbami

- 4 *Supermarket uskuteční platby vůči dodavateli během přiměřené doby po vystavení faktury.*

Část 2 - CENY A PLATBY

Nepřípustnost zpětného snížení cen bez přiměřeného zdůvodnění

- 5 *Supermarket nebude, přímo nebo nepřímo, vyžadovat na Dodavateli snížení dohodnuté ceny nebo zvýšení dohodnuté slevy pro jakýkoli produkt, ledaže je na tento postup písemně upozorněn před tím, než dojde k jednotlivým dodávkám příslušného zboží.*

Neexistence povinnosti přispívat na marketingové náklady

- 6 *Supermarket nebude, přímo nebo nepřímo, bezdůvodně/nepřiměřeně požadovat na Dodavateli jakékoli úhrady nákladů vzniklých na straně supermarketu na:
a) kontrolní návštěvy u nových nebo potenciálních dodavatelů
b) obalový design
c) spotřebitelský nebo tržní průzkum
d) otevření nebo renovaci prodejen
e) bezplatné ubytování a stravování zaměstnanců*

Nepřípustnost plateb v důsledku nižších zisků, ledaže základ těchto plateb je dohodnut předem

- 7 *Supermarket nebude, přímo nebo nepřímo, požadovat na Dodavateli žádné platby, které by Supermarketu kompenzovaly ztráty vzniklé v případě, kdy zisky z prodeje příslušného produktu nedosáhly očekávané výše, ledaže takové platby jsou v písemné formě dohodnuty před tím, než jsou uskutečněny jednotlivé dodávky příslušného zboží.*

Nepřípustnost plateb týkajících se vzniklého odpadu bez předchozí dohody, nedbalosti nebo prodlení

- 8 Supermarket nebude, přímo nebo nepřímo, požadovat na Dodavateli jakékoli platby, které by pokryly ztráty vzniklé v důsledku odpadu (neprodejně zboží), které supermarket vynaložil ledaže:
- a) tento přebytek vznikne v důsledku nedbalosti nebo prodlení ze strany dodavatele
 - b) základ takových plateb je dohodnut písemně a před jednotlivými dodávkami příslušného zboží
- 9 Supermarket se bude snažit o to, aby bylo písemně dohodnuto, které hlavní faktory/činitelé představují nedbalost nebo prodlení na straně dodavatele.

Omezení okolností představujících důvod zavedení paušálních plateb, které jsou podmínkou toho, aby Dodavatel mohl zásobovat daný Supermarket

- 10 Supermarket nebude, přímo nebo nepřímo, požadovat na Dodavateli jakékoli paušální platby jako podmínku pro uskladnění nebo zalistování zboží dodavatele, ledaže:
- a) takové platby se vztahují k propagaci
 - b) takové platby
 - (i) jsou provedeny vůči novým výrobkům, které nebyly uskladněny, vystaveny nebo zalistovány Supermarketem v průběhu předchozích 365 dní v 25 % a více jeho obchodech
 - (ii) vyjadřují rozumný odhad rizika, které podstupuje Supermarket při uskladnění, vystavení nebo zalistování takového nového produktu

Nepřípustnost plateb z důvodu lepšího umístění zboží, ledaže se tyto platby týkají propagace

- 11 Supermarket nebude, přímo nebo nepřímo, požadovat na Dodavateli jakékoli paušální platby za účelem zajištění si umístění výrobku nebo zvýšení přiděleného prostoru v regálu pro jakýkoli produkt v obchodě supermarketu, ledaže se takové platby týkají propagace.

Část 3 – PROPAGACE

Nepřípustnost propagace bez předchozího upozornění

- 12 V případě, kdy Supermarket, přímo nebo nepřímo, požaduje jakékoli platby na Dodavateli na podporu propagace některého z produktů Dodavatele, musí tak činit v písemné podobě s předchozím upozorněním.

Náležitá péče při objednávání zboží na propagaci

- 13 *Supermarket vynaloží náležitou péči při objednávání zboží od Dodavatele za propagační velkoobchodní ceny a nebude objednávat vyšší množství, než je potřebné, a v případě, kdy Supermarket nedodrží náležitou péči, odškodní Dodavatele za každý produkt objednaný nad limit a který následně prodává za cenu vyšší, maloobchodní nepropagační.*
- 14 *Supermarket zajistí, že základ pro objednávání zboží pro propagace je vypočten transparentně.*

Propagace nebude financována převážně Dodavateli

- 15 *Supermarket nebude, přímo nebo nepřímo, nepřiměřeně požadovat na Dodavateli převážné financování nákladů vzniklých v souvislosti s propagací.*

Část 4 – ODŠKODNĚNÍ/NÁHRADA

Nepřípustnost změn v procesech dodavatelského řetězce bez předchozího upozornění nebo náhrady

- 16 *Supermarket nebude přímo nebo nepřímo požadovat na Dodavateli podstatnou změnu jakéhokoli hlediska normálních procesů dodavatelského řetězce ledaže Supermarket:*
- (a) Dodavateli předem zašle písemné a přiměřené upozornění o takové změně; nebo*
 - (b) Dodavateli nahradí veškeré náklady, které mu vznikly v důsledku toho, že přiměřené upozornění neobdržel.*

Nepřípustnost změn v dodavatelských podmínkách bez předchozího upozornění nebo náhrady

- 17 *Supermarket nebude přímo nebo nepřímo požadovat na Dodavateli podstatnou změnu dodacích podmínek (včetně množství objednaného zboží), pokud jde o dohodnuté objednávky ledaže Supermarket:*
- (a) Dodavateli zašle písemné a přiměřené upozornění o takové změně; nebo*
 - (b) Dodavateli nahradí veškeré náklady, které mu vznikly v důsledku toho, že přiměřené upozornění neobdržel.*

Omezené okolnosti náhrady za mylné odhady

- 18 *Aniž by byly dotčeny články 15 a 16 shora, Supermarket je povinen Dodavateli nahradit veškeré náklady, které mu vznikly v důsledku mylného odhadu, který lze přičíst Supermarketu, ledaže Supermarket:*
- (a) takový odhad zpracoval v dobré víře a s náležitou péčí; nebo*
 - (b) v době před uskutečněním příslušné dodávky je mezi Supermarketem a Dodavatelem písemně dohodnuto, že taková náhrada nepřislouží.*

- 19 *Supermarket zajistí, že odhad je zpracováván na transparentní bázi.*

Část 5 – REKLAMACE SPOTŘEBITELŮ

- 20 *Za splnění podmínek článku 21 níže platí, že pokud může být reklamační spotřebitele vyřízena přímo v prodejně Supermarketem tak, že se vrátí maloobchodní cena nebo se příslušné zboží vymění, Supermarket nesmí, přímo nebo nepřímo, na Dodavateli požadovat, aby za vyřízení reklamaci platil, ledaže:*
(a) *taková platba nepřesahuje maloobchodní cenu zboží, za kterou je Supermarket prodává; nebo*
(b) *Supermarket dospěje, na základě pádných důvodů, k závěru, že reklamační spotřebitele je důvodná pro pochybení na straně Dodavatele; a*
(c) *Supermarket o uplatněné reklamaci příslušného Dodavatele uvědomí.*
- 21 *Za splnění podmínek článku 22 platí, že pokud nemůže být reklamační spotřebitele vyřízena přímo v prodejně Supermarketem tak, že se spotřebiteli vrátí maloobchodní cena nebo se příslušné zboží vymění, Supermarket nesmí, přímo nebo nepřímo na Dodavateli požadovat, aby za vyřízení reklamaci platil, ledaže:*
(a) *platba je úměrná nákladům, které Supermarketu v souvislosti s reklamací vznikly; nebo*
(b) *Supermarket ověřil, že reklamační je důvodná a lze jí přičíst pochybení na straně Dodavatele; a*
(c) *Supermarket pro Dodavatele zhotovil úplný reklamační protokol (včetně důvodů pochybení)*
- 22 *Supermarket může s Dodavatelem sjednat, že namísto jednotlivého vyúčtování reklamaci se pro platby za vyřízení reklamace stanoví průměrná paušální částka.*

Část 6 – OBCHODOVÁNÍ S TŘETÍMI STRANAMI

- 23 *Supermarket nesmí od dodavatele přímo nebo nepřímo vyžadovat, aby odebíral zboží, služby nebo majetek od třetí osoby, jestliže by Supermarket za takový odběr získával od třetí osoby odměnu, ledaže by náhradní dodavatelův zdroj tohoto zboží, služeb nebo majetku:*
(a) *nevyhovoval objektivním standardům kvality zboží, služeb a majetku stanoveným Supermarketem pro tohoto Dodavatele;*
(b) *účtoval vyšší cenu než kterákoli třetí osoba doporučená Supermarketem pro dodávky takového zboží, služeb nebo majetku.*

Část 7 – ŠKOLENÍ ZAMĚSTNANCŮ

Povinné školení pro zaměstnance oddělení nákupu

- 24 *Supermarket zajistí, aby byli s kodexem seznámeni všichni zaměstnanci oddělení nákupu.*
- 25 *Supermarket zajistí, aby byli všichni zaměstnanci oddělení nákupu a za tímto účelem pro ně zorganizuje školení.*
- 26 *Supermarket je povinen Řediteli předkládat roční výkaz, v němž budou uvedena uskutečněná školení a směrnice vydané v souvislosti s tímto kodexem, v podobě a ve lhůtách, které Ředitel průběžně stanoví.*

Část 8 – OBECNÁ USTANOVENÍ

Plnění ustanovení kodexu a řešení sporů

- 27 *Supermarket je povinen s Dodavatelem jednat v dobré víře tak, aby vyřešil jakýkoli spor vyplývající z ustanovení toho kodexu.*
- 28 *Jestliže jednání dle článku 26 nevedou k vyřešení sporu do 90 dnů od vzniku sporu, Supermarket je povinen, na své náklady, k jednání přizvat Mediátora.*
- 29 *Jestliže spor nelze vyřešit ani s pomocí Mediátora dle článku 27, Supermarket tuto skutečnost oznámí řediteli.*
- 30 *Supermarket oznámí kontaktní informace týkající se Mediátora řediteli*
- 31 *Supermarket je povinen zajistit, aby Mediátor řediteli poskytl:*
(a) *roční výkazy jeho práce týkající se kodexu, v podobě a ve lhůtách, které Ředitel průběžně stanoví; a*
(b) *jakékoli další informace, které si Ředitel může vyžádat v souvislosti s konkrétními případy, u kterých zvažuje svůj zásah.*