

Distribuce motorových vozidel

Loni nabyla účinnosti vyhláška Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže o povolení obecné výjimky ze zákazu dohod narušujících soutěž (dále jen "vyhláška") pro určité druhy vertikálních dohod o distribuci motorových vozidel. Cílem je zejména posílení konkurenčního prostředí při prodeji osobních automobilů,

nová pravidla ochrany hospodářské soutěže

náhradních dílů a poskytování servisních služeb.

Jde o tzv. blokovou (obecnou) výjimku, která dohody splňující podmínky stanovené vyhláškou automaticky vyjímá z obecného zákazu dohod narušujících soutěž. Tyto dohody pak není nutno oznamovat Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (dále také "Úřad") se žádostí o povolení individuální výjimky.

Vyhláška vychází z nové soutěžní politiky Evropské komise pro oblast automobilového průmyslu. Ostřejší konkurenční prostředí by mělo vytvořit předpoklady pro snížení cen automobilů i servisních služeb pro konečné spotřebitele. Smyslem mého článku je přiblížit nový právní režim obsažený ve vyhlášce tuzemského soutěžního úřadu odborné právnické veřejnosti i soutěžitelům působícím v oblasti výroby či distribuce motorových vozidel.

Aplikovatelnost obecného zákazu dohod narušujících soutěž

Nejprve však považuji za potřebné připomenout, že právní úprava ochrany hospodářské soutěže v ČR, obsažená v zákoně č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (dále jen "zákon"), vychází z obecného zákazu dohod mezi soutěžiteli, rozhodnutí jejich sdružení a jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě, které vedou nebo mohou vést k narušení hospodářské soutěže (§ 3 odst. 1 zákona).¹⁾

Zakázanými jsou především dohody příkladmo uvedené v zákoně, jako např. dohody o cenách, rozdělení trhu, vázané obchody, diskriminace nebo kolektivní bojkot (§ 3 odst. 2 zákona). Obecný zákaz dohod narušujících soutěž se přitom vztahuje jak na dohody mezi konkurenty (tj. horizontální dohody), tak dohody mezi subjekty, jejichž činnost na sebe navazuje např. ve vztahu výrobce - distributor (tj. vertikální dohody).

Vertikální dohody, které představuje i smlouva o distribuci motorových vozidel, jsou však v praxi považovány za méně škodlivé, neboť zpravidla vedou ke zlepšení distribuce a přenášejí na spotřebitele spravedlivý díl výsledných výhod.

Ne všechny dohody narušující soutěž mají výlučně negativní dopad na konkurenční prostředí. Z uvedených důvodů umožňuje § 8 zákona soutěžitelům požádat o povolení individuální výjimky pro dohody spadající pod § 3 odst. 1 zákona, převáží-li přínos dohody její protisoutěžní účinek. Individuální výjimka je nezbytná, pokud na dohodu nelze aplikovat

některou z blokových (skupinových) výjimek přijatých Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže na základě § 26 zákona²⁾ nebo tzv. pravidlo *de minimis* obsažené v § 6 zákona.³⁾

Na otázku, proč jsou smlouvy o distribuci a servisu motorových vozidel předmětem zájmu soutěžního práva, je velmi snadná odpověď. V rámci smlouvy o distribuci motorových vozidel se předpokládá těsná spolupráce mezi výrobcem a prodejcem, obvyklá je rovněž teritoriální výlučnost, často se může objevovat závazek prodejce odebírat osobní automobily pouze od určitého dodavatele (výrobce).

Rovněž se můžeme v těchto smlouvách setkat s případy určování cen osobních automobilů nebo povinností prodejce poskytovat současně i servisní služby. Všechny tyto aspekty omezují nezávislé působení distributorů na trhu a musejí být posouzeny v kontextu zákona o ochraně hospodářské soutěže.

Na druhé straně jsou však určitá omezení obchodní svobody prodejců v rámci distribučního systému považována za nutná, neboť osobní automobily jsou předměty dlouhodobé spotřeby vyžadující odbornou údržbu a opravy. Výrobci motorových vozidel proto musejí mít možnost spolupracovat s vybranými prodejci a opravami, aby zajistili pro své výrobky odborně způsobilé služby.

S ohledem na tyto charakteristiky automobilového průmyslu a s cílem zajistit plnou slučitelnost tuzemského soutěžního práva s právem ES přijal Úřad pro ochranu hospodářské soutěže již v roce 2001 vyhlášku č. 204 o povolení obecné výjimky pro určité druhy dohod o distribuci a servisu motorových vozidel, která byla s účinností od 1. července 2003 nahrazena vyhláškou č. 31/2003 Sb.

Nová vyhláška Úřadu na jedné straně zavádí přísnější právní režim, jehož cílem je posílení konkurenčního prostředí v oblasti distribuce osobních automobilů. Na základě nezávislých expertních studií bylo prokázáno,⁴⁾ že předcházející evropská právní úprava, z níž vycházela i vyhláška Úřadu z roku 2001, nezajistila dosažení několika základních cílů.

V rámci EU se nepodařilo zejména odstranit cenový diferenciál mezi novými osobními automobily prodávanými v různých členských státech EU a distributoři zůstali do značné míry v závislém postavení na výrobcích osobních automobilů. Rovněž bylo v těchto studiích shledáno, že není nadále nezbytné setrvávat na vázanosti prodeje aut s jejich poprodejním servisem.

Současně však na základě vyhlášky dochází ke zjednodušení soutěžních pravidel v tomto specifickém hospodářském sektoru. Nová soutěžní politika Úřadu umožňuje aplikaci blokové výjimky pouze na soutěžitele nedosahující na trhu významného postavení z hlediska tržních podílů. To by mělo vést u výrobců osobních automobilů, jejichž podíl na tuzemském trhu nedosahuje obecně 30 procent, ke snížení nákladů spojených s regulací prováděnou prostřednictvím soutěžního práva.

Nový přístup by měl také zajistit účinnější kontrolu smluv uzavíraných výrobcí osobních automobilů s významným (dominantním) postavením na trhu.⁵⁾

Uvedené skutečnosti byly promítnuty do nového právního rámce distribuce motorových vozidel následujícím způsobem:

Základy nového právního režimu (blokové výjimky)

Rozsah působnosti blokové výjimky

Smlouvy o distribuci a servisu motorových vozidel jsou vymezeny v § 1 odst. 1 vyhlášky jako *"dohody uzavírané mezi dvěma a více soutěžiteli, působícími pro účely dohody na různých úrovních výroby nebo distribučního řetězce, které se týkají podmínek, za nichž mohou jejich strany odebírat, prodávat nebo dále prodávat nová motorová vozidla, náhradní díly na motorová vozidla nebo poskytovat opravárenské a údržbářské služby pro motorová vozidla"*.

Obecné předpoklady aplikovatelnosti vyhlášky na dohody v oblasti distribuce motorových vozidel tedy jsou:

a) smlouva musí být uzavřena mezi dvěma nebo více soutěžiteli, tj. smlouvy mezi prodejcem a konečným spotřebitelem nespádají do rozsahu působnosti vyhlášky;

b) soutěžitelé musejí působit na různých úrovních výrobního nebo distribučního řetězce. Vyhlášku tedy lze použít např. na smlouvy mezi výrobcem osobních automobilů a jednotlivými prodejci působícími v rámci distribuční sítě nebo mezi výrobcem osobních automobilů, hlavním distributorem pro určité území (velkoobchodní úroveň trhu) a dalšími navazujícími prodejci (maloobchodní úroveň trhu). Vyhlášku je rovněž možné aplikovat na smlouvy mezi výrobcem motorových vozidel nebo náhradních dílů a sdružením autorizovaných nebo nezávislých prodejců nebo opravců, kteří společně kupují motorová vozidla nebo náhradní díly za předpokladu, že obrat každého jednotlivého člena sdružení nepřevyšší 50 milionů korun.⁶⁾ Výslovná úprava dohod uzavíraných na úrovni odbytových nebo nákupních družstev by měla umožnit efektivnější konkurenci malých a středních podniků s ekonomicky silnými distribučními řetězci;

c) smlouva se musí týkat podmínek, za nichž mohou být osobní vozidla odebírána, prodávána nebo dále prodávána. Tato podmínka odráží základní poslání vyhlášky, tj. regulovat smluvní vztahy v rámci distribuce osobních automobilů;

d) smlouva musí upravovat distribuci nových motorových vozidel. Ve smyslu vyhlášky se takovým vozidlem rozumí vozidlo určené k provozu na pozemních komunikacích, které má nejméně tři kola a vlastní pohon. Vyhlášku tedy nebude možné aplikovat např. na distribuci ojetých automobilů, motocyklů anebo zemědělských strojů.

Vyhlášku není obecně možné aplikovat na distribuční dohody uzavírané mezi vzájemně si konkurujícími soutěžiteli.⁷⁾ Z tohoto základního pravidla jsou vyhláškou povoleny tři výjimky pro tzv. nereciproční dohody.⁸⁾

Nereciproční distribuční dohody sjednané mezi vzájemně si konkurujícími subjekty

nepodléhají obecnému zákazu dohod narušujících soutěž, pokud celkový roční obrat odběratele nepřesáhne 100 milionů korun, nebo dodavatel je současně výrobcem i prodejcem daného zboží, zatímco odběratel působí pouze jako distributor, nikoliv výrobce tohoto zboží, nebo , jde o dohody pokrývající stejnou situaci jako v předcházejícím případě, ale ve vztahu k poskytování služeb.

V případě vertikálních dohod, jejichž předmětem je převod výkonu práv z průmyslového nebo jiného duševního vlastnictví, lze blokovou výjimku aplikovat za předpokladu, že tento soubor práv z průmyslového vlastnictví nebude tvořit hlavní předmět dohody a současně bude nezbytný k použití nebo prodeji zboží nebo služeb.⁹⁾

Z uvedeného ustanovení vyplývá, že vyhlášku lze obecně použít na dohody o distribuční franchise, jejichž součástí je oprávnění a povinnost franchisanta využívat ve vlastní podnikatelské činnosti ochranné známky, obchodní firmy, designu, výrobků, služeb a know-how jiného subjektu (franchisora).

Obecné předpoklady aplikovatelnosti vyhlášky Úřadu

V § 3 vyhlášky jsou obsaženy tři podmínky, které musejí být vždy splněny, aby mohla být bloková výjimka aplikována. První podmínka odráží ekonomický přístup k posuzování dohod narušujících soutěž a stanoví, že obecnou výjimku lze použít v případě, kdy smluvní strany nedosahují na daném relevantním trhu vyhláškou stanovených tržních podílů.

Podle dalších podmínek je nezbytné, aby distribuční smlouva upravovala určitá práva a závazky přispívající ke stabilitě smluvních vztahů, které vytvářejí předpoklady pro účinnější konkurenční prostředí při prodeji osobních automobilů a poskytování servisních služeb.

Neexistence tržní síly

Bloková výjimka je založena na předpokladu, že určitá omezení soutěže na dostatečně konkurenčních trzích nevedou k podstatnému oslabení konkurenčního prostředí a mohou tak profitovat z obecné výjimky. Naopak, v případě, kdy má výrobce (nebo odběratel v případě závazku výhradní dodávky) významný podíl na daném trhu, je nezbytné podrobit jím uzavírané distribuční smlouvy individuálnímu posouzení Úřadem.

Vyhláška umožňuje výrobcí motorových vozidel volbu mezi dvěma způsoby organizace distribuční sítě, které jsou v režimu vyhlášky označeny jako závazek výhradní dodávky a selektivní distribuční systém. V rámci smluv o výhradním prodeji (závazek výhradní dodávky) je prodejci přiděleno prodejní území a výrobce převezme závazek nedodávat na tomto území zboží jiné osobě než prodejci.

O selektivním (nebo také výběrovém) distribučním systému hovoříme, omezuje-li výrobce nebo dodavatel prodej svých výrobků pouze na distributory, kteří splní určitá kritéria. Nejčastěji jsou distributoři vybíráni na základě své schopnosti zajistit splnění technických podmínek prodeje, jako je např. kvalitní poprodejní servis, vhodné prodejní prostory pro prezentaci zboží nebo dostatečně kvalifikovaný prodejní personál.

V závislosti na charakteru požadavků pro vstup do distribuční sítě vyhláška rozlišuje mezi kvalitativním a kvantitativním selektivním distribučním systémem. Jsou-li požadavky na připuštění prodejce do distribuční sítě založeny výhradně na objektivních kritériích (lokalita, estetické nebo funkční kvality prodejních prostor, odborně proškolený personál), která jsou přiměřená pro zajištění co možná nejlepších podmínek prodeje zboží (princip proporcionality) a jsou aplikována shodně vůči všem potencionálním distributorům (princip nediskriminace), jde o kvalitativní distribuční systém, který není obecně považován za porušení soutěžních pravidel.¹⁰⁾

Naopak, omezuje-li výrobce počet distributorů na základě kvantitativních ukazatelů (počet prodejců je např. omezen v závislosti na velikosti zásobovaného území nebo vzdálenosti od dalšího prodejce), jde o tzv. kvantitativní selektivní distribuční systém, na který je z hlediska ochrany hospodářské soutěže nezbytné aplikovat přísnější přístup.

Výsledkem zapracování uvedených principů do blokové výjimky jsou § 3 odst. 1 a 2 vyhlášky, podle kterých dohody v rámci výhradního distribučního systému mohou profitovat z blokové výjimky pouze v případě, kdy tržní podíl odběratele nepřesahuje 30 procent. V případě dohod v rámci kvantitativního distribučního systému nesmí hranici 40procentní podílu na trhu překročit dodavatel zboží nebo služeb.

Ve vztahu ke kvalitativnímu distribučnímu systému, který nespadá do obecného zákazu dohod narušujících soutěž, není určena žádná konkrétní výše tržního podílu limitujícího aplikaci blokové výjimky.

Vyhláška dále stanoví, že tržní podíl je počítán na základě údajů za předcházející kalendářní rok a týká se zboží dodávaného prodejcem, kteří jsou členy distribučního systému.

Podle § 7 odst. 4 a 5 vyhlášky je zaveden flexibilní přístup k posuzování výše tržního podílu. Je-li tržní podíl v době uzavření dohody nižší jak 30 procent (resp. 40 procent) a následně stoupne nad tuto hranici, ale nepřevyší 35, resp. 45 procent, blokovou výjimku bude možné aplikovat i v období dvou následujících let po roce, v němž byla 30, resp. 40procentní hranice překročena poprvé.

Jestliže bude tržní podíl daného podniku v době uzavření dohody nižší jak 30, resp. 40 procent a následně tento podíl přesáhne 35 procent (resp. 45 %), blokovou výjimku bude možné aplikovat i v období jednoho kalendářního roku následujícího po roce, v němž byla hranice 35, resp. 45 procent překročena poprvé.

Z toho plyne, že u výhradního a kvantitativního selektivního distribučního systému bude nezbytné, aby soutěžitelé nejprve vymezili relevantní trh a na něm vypočítali svůj tržní podíl.¹¹⁾

Specifické podmínky v distribučních smlouvách

Cílem dalších dvou podmínek nezbytných pro aplikovatelnost blokové výjimky je zajistit

stabilní smluvní vztahy, které by měly umožnit efektivní konkurenci mezi prodejci osobních automobilů. Za tímto účelem vyhláška požaduje, aby distribuční smlouvy umožňovaly převod práv a závazků vyplývajících z distribuční smlouvy na jiného člena distribuční sítě (tímto opatřením by mělo být umožněno fúzování menších prodejců), opravňovaly výrobce vypovědět smlouvu pouze písemně s uvedením výpovědních důvodů, upravovaly právo prodejce obrátit se v případě sporu na znalce nebo rozhodce a stanovily minimální dobu trvání smlouvy uzavírané na dobu určitou nebo minimální dobu výpovědní lhůty u smluv uzavíraných na dobu neurčitou.

V této souvislosti je vhodné připomenout, že i předcházející právní úprava obsahovala některá ustanovení, jejichž cílem bylo posílit nezávislost prodejců ve smluvních vztazích s výrobcí osobních automobilů, zejména jde-li o stanovení minimální doby výpovědní lhůty.¹²⁾ Zkušenosti soutěžních úřadů však ukázaly, že tato opatření nepostačovala k dosažení vyváženého vztahu mezi výrobcí a distributory. Bez účinnějších záruk nezávislosti prodejců by tak existovalo reálné nebezpečí, že někteří výrobci použijí pohružku ukončení smlouvy jako formu nátlaku na prodejce, aby se zdrželi žádoucího, prokonkurenčního jednání (např. prodeje automobilů od více výrobců).

Zakázaná omezení soutěže

Vyhláška obsahuje v § 4 seznam omezení soutěže, která zbavují smluvní strany možnosti aplikovat blokovou výjimku, a to bez ohledu na skutečnou výši podílu daných soutěžitelů na relevantním trhu. Současně je nepravděpodobné, že by Úřad povolil pro tato omezení soutěže individuální výjimku.

Nejvýznamnější zakázaná omezení soutěže ve vztahu k prodeji osobních automobilů lze shrnout následovně:

Stanovení cen pro další prodej

První zakázané omezení soutěže se týká dohod anebo jednání ve vzájemné shodě stanovující pevné nebo minimální prodejní ceny (tzv. *resale price maintenance*). Takové dohody vedou k úplnému vyloučení konkurence mezi distributory téže značky osobního automobilu a navíc zvyšují cenovou transparentnost, čímž usnadňují uzavření cenové dohody mezi vzájemně si konkurujícími výrobci.

V této souvislosti je také nutné uvést, že zakázaná jsou nejen výslovná ujednání o prodejních cenách, ale i jakákoliv opatření mající stejný účinek (např. určení maximální výše slev, které může distributor poskytovat, pohružka zpoždění dodávek nebo ukončení smlouvy v případě nedodržení určité cenové úrovně apod.). Pouhé doporučení cen nebo stanovení maximálních prodejních cen však není zakázáno.

Spotřebitelská a teritoriální omezení

Druhé zakázané omezení soutěže postihuje dohody nebo jednání ve vzájemné shodě omezující území, na které mohou být osobní automobily (anebo servisní služby), tvořící

předmět dohody, dodávány nebo omezující okruh spotřebitelů, kterým mohou být taková vozidla dodávána.

Rovněž toto ustanovení vyhlášky se vztahuje jak na smluvní ujednání, tak na nepřímá opatření pobízející distributory k takovému protisoutěžnímu jednání pod hrozbou odmítnutí dodávek, ukončení smlouvy apod.

Vyhláška obsahuje čtyři výjimky z tohoto zákazu, z nichž nejvýznamnější je možnost omezení aktivního obchodování směřujícího na území, které je smlouvou o výhradním prodeji vyhrazeno přímo dodavateli (výrobci) nebo jinému distributorovi. V těchto případech však vždy musí být zajištěna možnost tzv. pasivního prodeje.

Aktivním prodejem je třeba v této souvislosti rozumět aktivní vyhledávání potenciálních zákazníků formou adresné propagace (osobní dopisy, návštěvy apod.) nebo založením distribučního skladu nebo pobočky na území vyhrazeném jinému distributorovi.

Pasivním prodejem je pak třeba rozumět možnost prodeje určitého osobního automobilu i zákazníkům s bydlištěm či sídlem na území vyhrazeném jinému distributorovi, aniž by zájemci byli prodávajícím aktivně vyhledáváni. V této souvislosti je důležité zdůraznit, že propagace pomocí internetu je obecně považována za formu pasivního prodeje, neboť internetové stránky nejsou zaměřeny na získávání zákazníků z území, která jsou vyhrazena jiným distributorům.¹³⁾ Nicméně, nabídky zasílané elektronickou poštou individuálnímu spotřebiteli by měly být považovány za aktivní prodej.

Bloková výjimka Úřadu upravuje další tři výjimky ze zákazu teritoriálních a spotřebitelských omezení. Všechny tyto výjimky umožňují jak omezení aktivního, tak pasivního prodeje. Vyhláška umožňuje zavázat prodejce na velkoobchodní úrovni trhu neprodávat zboží konečným spotřebitelům, zamezit prodejci v rámci selektivního distribučního systému prodávat nová motorová vozidla neautorizovaným prodejcům a zakázat odběrateli náhradních dílů dodaných za účelem jejich zapracování prodej těchto dílů konkurentovi dodavatele.

Omezení v rámci selektivního distribučního systému

Dohoda nebo jednání ve vzájemné shodě nesmí podle § 4 odst. 1 písm. c) vyhlášky omezovat vzájemné obchodování mezi členy selektivního distribučního systému. Jednotlivým prodejcům tedy musí být umožněno odebrat osobní automobil tvořící předmět dohody od jiných autorizovaných distributorů působících buď na stejné nebo odlišné (maloobchodní či velkoobchodní) úrovni trhu.

Selektivní distribuční systém tedy nesmí být kombinován s takovými omezeními soutěže, která zavazují distributora k odběru zboží pouze od výrobce.

Dále je v rámci selektivního distribučního systému zakázáno jakkoliv omezovat aktivní, nebo pasivní prodej distributorů působících na maloobchodní úrovni trhu, pokud jde o prodej osobních automobilů konečným spotřebitelům. Výběrový distribuční systém tedy nesmí být

doprovázen jakýmkoliv omezeními prodeje, která jsou obvyklou součástí smluv o výhradním prodeji (např. zákaz prodeje v oblasti vyhrazené jiným distributorům).

Na druhé straně však lze, aby výrobci určovali distributorům, z jakých prodejních prostor mají vykonávat svou činnost. Distributoři mohou být podle vyhlášky zavázáni nevykonávat činnost v prodejních prostorách, které nebyly výrobcem schváleny anebo mohou být zavázáni nezřizovat další prodejny na výrobcem neschváleném území. Tato možnost omezení prodejců v rámci selektivního distribučního systému je však časově limitována do 30. září 2005.¹⁴⁾

Omezení prodeje osobních automobilů se specifikacemi

Podle blokové výjimky má výrobce (dodavatel) povinnost zásobovat distributora automobily s objednanými specifikacemi.

Toto ustanovení je významné z hlediska integrace národních trhů na úrovni EU, neboť např. zaručuje, že osobní automobil s řízením na pravé straně bude možné koupit nejen v Anglii, ale také v ČR.¹⁵⁾

Oddělení prodeje osobních automobilů a servisních služeb

Motorová vozidla jsou technicky složité výrobky vyžadující pravidelnou údržbu a servis. Nicméně, za situace, kdy se automobil stává stále více spolehlivým zbožím a opravy prováděné nezávislými servisy jsou stejně kvalitní jako opravy prováděné distributory není nezbytné, aby tyto služby poskytovali přímo prodejci motorových vozidel. Bloková výjimka tedy zakazuje, aby výrobci ve smlouvách zavazovali prodejce poskytovat rovněž servisní služby a jakkoliv omezovali právo postoupit tyto služby na autorizované opravce.¹⁶⁾

Vyhláška Úřadu vychází z principu, že oprávněný zájem výrobců a konečných uživatelů na bezporuchovém provozu osobních automobilů bude zaručen i v případě, kdy prodejce zajistí opravárenské a údržbářské práce formou subkontraktů s autorizovaným opravcem.

Současně však bloková výjimka uznává, že je žádoucí konečným spotřebitelům co možná nejvíce usnadnit přístup k servisním službám. Za tímto účelem vyhláška umožňuje, aby byl prodejce zavázán podat konečnému spotřebiteli základní informace o autorizovaném opravci, včetně místa jeho podnikání a vzdálenosti tohoto opravce od prodejny.

Další zakázaná omezení soutěže

Vyhláška dále obsahuje některá specifická zakázaná ustanovení ve vztahu k poskytování servisních služeb.

Opravci např. nesmějí být nuceni k současnému prodeji osobních automobilů anebo omezováni v možnosti nabízet konečným spotřebitelům konkurenční náhradní díly jako originální a kvalitativně rovnocenné náhradní díly.

Zvláštní omezení soutěže

Ustanovení § 5 vyhlášky obsahuje výčet specifických omezení soutěže, na která není možné blokovou výjimku aplikovat.

Nicméně, na rozdíl od zakázaných ujednání uvedených v § 4 vyhlášky, která způsobují neplatnost celé dohody, se zákaz podle § 3 odst. 1 zákona vztahuje pouze na tato zvláštní omezení a platnost ostatních ustanovení smlouvy nebude dotčena za předpokladu, že jsou oddělitelná od ostatního obsahu smlouvy.

Možnost prodeje osobních automobilů konkurenčních výrobců

Jedním z cílů vyhlášky je zajistit konkurenční prostředí při prodeji osobních automobilů a umožnit prodejci prodávat nové osobní automobily od různých výrobců. Za tímto účelem vyhláška v § 5 odst. 1 písm. a) stanoví, že bloková výjimka se nevztahuje na jakýkoliv závazek prodejce odebírat více jak 30 procent svých celkových odběrů od jednoho dodavatele.

V této souvislosti však poukazují na skutečnost, že blokovou výjimku nebude možné aplikovat pouze v případě přímého nebo nepřímého závazku motivujícího nebo zavazujícího prodejce k odběru více jak 30 procent požadovaného zboží od jednoho dodavatele výrobce. Vyhláška tedy nevyklučuje aplikaci obecné výjimky v případě, pokud se prodejce svobodně rozhodne prodávat osobní automobily pouze od jednoho výrobce.¹⁷⁾

Vyhláška současně připouští, aby výrobce smluvně zavázal distributora prodávat vozidla konkurenčních výrobců v oddělených zónách předváděcího prostoru. Za porušení soutěžních pravidel rovněž nebude považována situace, kdy se prodejce rozhodne zaměstnávat pro osobní automobily konkurenčních výrobců specifický prodejní personál a dodavatel ponese všechny náklady, které v této souvislosti vzniknou.¹⁸⁾

Zákaz kolektivního (skupinového) bojkotu

Zakázaným ujednáním ve smlouvě o distribuci osobních automobilů bude jakýkoliv závazek prodejce neprodávat motorová vozidla (nebo náhradní díly) od určitého konkurenčního výrobce.¹⁹⁾

Důvodem zákazu takového smluvního ustanovení je snaha předejít situaci, kdy několik výrobců distribuujících zboží prostřednictvím stejných prodejců znemožní určitému konkurentovi využívat tuto distribuční síť. Takové jednání představuje tzv. kolektivní bojkot, který by mohl vyústit až v úplné ovládnutí trhu ze strany těchto výrobců.

Dále nesmí být ve smlouvě mezi výrobcem a distributorem obsaženo takové ujednání, ve kterém by se prodejce zavazoval po ukončení dohody nevyrábět, neodebírat, neprodávat nebo dále neprodávat motorová vozidla.²⁰⁾

Možnost sjednávání leasingových smluv

Bloková výjimka se dále nebude aplikovat na jakékoliv omezení prodejce uzavírat leasingové smlouvy na motorová vozidla tvořící předmět dohody.²¹⁾

Možnost odvolání blokové výjimky

Úřad má na základě § 6 vyhlášky oprávnění odvolat výhody blokové výjimky pro určitou distribuční dohodu. Úřad může toto své oprávnění použít v případě, kdy daná distribuční smlouva bude mít takový účinek, který je neslučitelný s podmínkami pro povolení individuální výjimky.

Zejména může jít o případy, kdy přístup na relevantní trh nebo soutěž na tomto trhu budou podstatně omezeny kumulativním účinkem paralelních sítí podobných vertikálních omezení (tzv. účinek uzavření trhu).²²⁾ Rozhodnutí o odvolání blokové výjimky má zásadně účinky *ex nunc*.

Přechodná ustanovení

Značná složitost dané problematiky našla svůj odraz i v úpravě přechodných ustanovení. Vyhláška nabyla účinnosti dne 1. července 2003, ale současně stanovila, že na již uzavřené dohody bude možné aplikovat bývalou blokovou výjimku pro dohody o distribuci motorových vozidel až do 31. prosince 2003. Na základě novely tohoto ustanovení provedené vyhláškou Úřadu č. 245/2003 Sb. ze dne 21. července 2003 však došlo k prodloužení přechodného období až do 31. října 2004.

Tato lhůta by měla poskytnout soutěžitelům dostatečně dlouhou dobu pro seznámení se s novou právní úpravou a provedení všech nezbytných opatření k reorganizaci jejich distribučních sítí.²³⁾

Nová bloková výjimka pro distribuci a servis motorových vozidel přináší zásadní změnu pro soutěžitele s tržním podílem přesahujícím 30 procent, neboť jejich distribuční smlouvy narušující soutěž budou muset být notifikovány Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže se žádostí o povolení individuální výjimky.

Vyhláška rovněž významně ovlivní podnikatele s nižším jak 30procentním tržním podílem. Přístup vycházející ze seznamu zakázaných ujednání ponechává podstatně větší smluvní svobodu než legalistický přístup, na němž byla založena předcházející vyhláška o blokové výjimce. Soutěžitelé rovněž budou muset pozorně sledovat rozhodovací praxi Úřadu, ale i Evropské komise a Soudního dvora ES při vymezování relevantního trhu a posuzování jednotlivých omezení soutěže.

Lze předpokládat, že navrhovaná soutěžní politika Úřadu vytvoří efektivnější systém ochrany hospodářské soutěže, neboť umožní Úřadu koncentrovat administrativní aparát na ty případy, které se dotknou podniků s významnou tržní silou. Vyhláška rovněž představuje

posun k systému, ve kterém jsou podnikatelé mnohem více motivováni k prosoutěžnímu chování. Důležitým faktorem pro úspěch nové právní úpravy zřejmě bude, nakolik se především velké společnosti vyrovnají s aplikací kritéria tržního podílu a zda toto opatření paradoxně nepovede k vyššímu počtu notifikací distribučních smluv Úřadu.

Poznámky:

1) Systém obecného zákazu dohod narušujících soutěž a tedy povinné notifikace dohod za účelem získání individuální výjimky by měl být zrušen na základě novely zákona o ochraně hospodářské soutěže vypracované Úřadem, která by měla nabýt účinnosti současně se vstupem České republiky do Evropské unie. Novela zákona byla připravena zejména s ohledem na reformu evropského soutěžního práva provedenou nařízením Rady č. 1/2003 o implementaci pravidel hospodářské soutěže obsažených v čl. 81 a 82 Smlouvy o ES (OJ L 1/2003 ze dne 4. 1. 2003). Nové nařízení Rady totiž s účinností od 1. 5. 2004 ruší systém povinné notifikace dohod mezi soutěžiteli za účelem získání výjimky a soutěžitelé tak budou sami rozhodovat, zda jejich dohody splňují podmínky pro udělení výjimky. Jestliže dohoda bude tyto podmínky splňovat, bude automaticky vyřata ze zákazu podle čl. 81 odst. 1 bez nutnosti individuálního rozhodnutí o udělení výjimky, které je v současnosti nezbytné.

2) Úřad povolil obecnou výjimku pro vybrané druhy vertikálních dohod, dohod o specializaci, výzkumu a vývoji, poskytování technologií, distribuci a servisu motorových vozidel a dohod v oblasti pojišťovnictví a dopravy.

3) Pro kvalifikaci zakázané dohody podle zákona je nezbytné, aby dohoda soutěž narušovala citelně. Zákon spojuje "citelné" narušení hospodářské soutěže s tržním podílem účastníků dané dohody s tím, že v případě horizontálních dohod se zákon nebude aplikovat v případě tržního podílu nižšího jak pět procent na daném trhu a v případě dohod vertikálních tržního podílu nižšího jak 10 procent. Toto pravidlo se však neuplatní v případech nejzávažnějších narušení soutěže, jako jsou zejména dohody o cenách.

4) Viz např. zpráva Evropské komise ze dne 15. listopadu 2000 o posouzení nařízení č. 1475/95 o aplikaci čl. 85 (3) Smlouvy na určité druhy dohod o distribuci a servisu motorových vozidel.

5) Předcházející vyhláška Úřadu pro distribuci a servis motorových vozidel z roku 2001 byla zaměřena spíše na formu než na skutečné protisoutěžní účinky dohody. To mohlo vést ke dvěma nežádoucím důsledkům. Na jedné straně existovalo reálné nebezpečí, že vyhláška mohla poskytnout automatické vynětí z obecného zákazu dohod i smlouvám, které významně narušovaly soutěž. Protože vyhláška posuzovala formu dohody místo jejich skutečných dopadů na trh a neobsahovala žádná omezení z hlediska tržního podílu, mohli z ní profitovat i výrobci se značnou tržní silou. Možnost odvolání blokové výjimky není v těchto případech vnímána jako příliš vážná sankce, neboť má účinky pouze do budoucna. Vyhláška tedy např. umožňovala i podnikatelskému subjektu, který by měl 100procentní tržní podíl, uzavírat smlouvy, ve kterých by zavázal své distributory např. nevyrábět konkurenční zboží a prodávat takové zboží pouze za omezených podmínek (závazek nekonkurovat), přestože takový závazek u podniků s významnou tržní silou může zapříčinit uzavření trhu pro nové konkurenty a současně může vést k vynucování nepřiměřeně vysokých cen na újmu

spotřebitelů. Na druhé straně pak dohody, které mohly mít prosoutěžní účinky nemusely pouze z formulačních důvodů spadat do rámce působnosti vyhlášky.

6) Viz § 1 odst. 3 vyhlášky.

7) Viz § 1 odst. 5 vyhlášky.

8) Pojmem nereciproční dohody se rozumí situace, kdy výrobce "A" distribuuje zboží vyráběné výrobcem "B", zatímco tento výrobce není distributorem zboží od výrobce "A".

9) Viz § 1 odst. 4 vyhlášky.

10) Mezi stěžejní rozhodnutí Soudního dvora ES v této souvislosti patří: právní věc 26/76 Metro I (1977) European Court Review 1985; právní věc 31/80 L'Oréal (1980) ECR 3775; právní věc Lancome (1980) ECR 2511; právní věc 1246/80 Salonia (1981) ECR 1574; právní věc 107/82 AEG/Telefunken ECR 3151; právní věc 243/83 Binon (1985) ECR 2034; právní věc Metro II (1986) ECR 3076; právní věc Vichy (1992) ECR II-415. Stěžejními rozhodnutími Evropské komise jsou: Kodak, OJ L 147 ze dne 7. 7. 1970; Omega, OJ L 242 ze dne 5. 11. 1970; Bayerische Motoren Werke, OJ L 29 ze dne 3. 2. 1975; SABA I, OJ L 28 ze dne 3. 2. 1976; AEG/Telefunken, OJ L 117 ze dne 6. 1. 1982; a další.

11) V rozhodovací praxi Evropské komise se uznává, že relevantní trh osobních automobilů může být rozčleněn na základě řady faktorů (srov. např. rozhodnutí Evropské komise ve věci Opel ze dne 20. 9. 2000 (OJ L 59 ze dne 28. 2. 2001, bod 10). Evropská komise v této souvislosti zohledňuje zejména prodejní cenu a délku vozu. Ostatní skutečnosti, jako jsou např. objem motoru, kvalita nebo prestiž značky hrají menší roli. Obvykle jsou osobní automobily rozdělovány do následujících relevantních výrobních trhů: Mini automobily, malé automobily, střední automobily, velké automobily, výkonné automobily, luxusní automobily, a víceúčelové automobily a sportovní vozy.

12) Podle § 5 odst. 2 písm. a) vyhlášky Úřadu z roku 2001 musela činit lhůta pro jednostranné ukončení účinnosti smlouvy nejméně dva roky, pokud smlouva obsahovala některý vyhláškou stanovený závazek prodejce (např. udržovat na skladě minimální množství osobních automobilů). Výpovědní lhůta mohla být zkrácena na nejméně jeden rok za podmínek uvedených ve vyhlášce (např. povinnost dodavatele zaplatit přiměřenou náhradu distributorovi).

13) Viz např. bod 51 výkladové pomůcky Evropské komise k vertikálním omezením soutěže (OJ C 291/1 ze dne 13. 10. 2000)

14) Viz § 4 odst. 1 písm. d) ve spojení s § 5 odst. 2 písm. b) a § 11 vyhlášky.

15) Viz § 4 odst. 1 písm. f) vyhlášky.

16) Viz § 4 odst. 1 písm. g) vyhlášky.

17) Tak Explanatory Brochure for Commission Regulation (EC) No. 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81 (3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector, s. 32.

18) Viz § 2 odst. 1 písm. a) vyhlášky.

19) Viz § 5 odst. 1 písm. c) vyhlášky.

20) Viz § 5 odst. 1 písm. d) vyhlášky.

21) Viz § 5 odst. 2 písm. b) vyhlášky.

22) Koncept uzavření trhu v důsledku určité dohody nebo sítě obdobných dohod je významným faktorem při posuzování distribučních dohod. Termín uzavření trhu je používán k popsání situace, kdy na určité části trhu není možná konkurence ze strany stávajících anebo nových konkurentů. Zpravidla je tento účinek na trhu posuzován z hlediska procentního poměru prodejců vázaných určitými omezeními soutěže (např. omezeními obvyklými ve smlouvách o výhradním prodeji) vůči celkovému počtu prodejců působících na trhu. Obecně platí, že trh je považován za uzavřený, jestliže více jak 50 % prodejců bude vázáno těmito omezeními hospodářské soutěže.

23) Podle informačního listu Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže z června 2003 bylo cílem prodloužení přechodného období rovněž nastavení shodných podmínek pro aplikaci soutěžních pravidel v automobilovém průmyslu s těmi, jaké jsou obsaženy ve Smlouvě o přistoupení ČR k EU. Tato Smlouva umožnila sladit stávající distribuční smlouvy mezi dodavateli a odběrateli v automobilovém sektoru s příslušnou právní úpravou EU nejpozději do šesti měsíců po vstupu ČR do EU, tj. právě k 1. listopadu 2004.

právník, Praha

Autor/ři: