

SELEKTIVNÍ DISTRIBUČNÍ SYSTÉM A SOUTĚŽNÍ PRÁVO EVROPSKÉ UNIE

TOMÁŠ FIALA

1. DISTRIBUCE A JEJÍ VÝZNAM

Téměř veškeré zboží a mnoho služeb se dostává od výrobce ke konečnému spotřebiteli prostřednictvím nejrůznějších forem distribuce. V rámci Evropského společenství se na počátku roku 1990 zabývalo distribucí přibližně 4,5 miliónů obchodních společností, což představuje asi 29,4% všech podniků. Tyto distribuční firmy zaměstnávaly v roce 1994 přibližně 22 miliónů obyvatel, tedy asi 15,6% všech pracujících v ES.¹

Distribuční dohody, tj. zpravidla dlouhodobá smluvní ujednání mezi výrobcem (dodavatelem) o prodeji určitých výrobků distributorovi, který obvykle toto zboží, před tím než je prodáno konečnému spotřebiteli, dále prodává velkoobchodům nebo maloobchodníkům, se často stávají předmětem zájmu soutěžního práva. Tyto dohody mohou na jedné straně usnadnit podnikům proniknutí na nové trhy, ale současně mohou omezovat obchodní svobodu smluvních stran v takové míře, že budou zachyceny obecným zákazem dohod omezujiících soutěž obsaženým v čl. 85 odst. 1 Smlouvy o založení EHS (dále jen Smlouva).²

Distribuční dohody lze, z pohledu soutěžního práva, rozdělit do následujících skupin :

- *Dohoda o jednoduchém prodeji*, tj. běžné obchodní smlouvy, kdy ani dodavatel ani distributor nejsou zavázáni omezujícími závazky, jako jsou např. výhradní prodej nebo výhradní nákup, teritoriální omezení, závaz-

¹ Srov. Green Paper on Vertical Restraints in EC Competition Policy, Brusel, 22. ledna 1997.

² Článek 85 odst. 1 Smlouvy zakazuje dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, které mohou ovlivnit obchod mezi členskými státy a jejichž cílem nebo výsledkem je vyloučit, omezit nebo zkraslit soutěž na společném trhu.

ky o minimálním odběru zboží, apod. Tyto dohody nespádají do oblasti zakázaných dohod.

- *Dohoda o výhradním prodeji*, tj. dohoda, kterou se dodavatel zavazuje zásobovat na vymezeném území pouze jednoho distributora. Dohoda o výhradním prodeji omezuje soutěž tím, že dodavatel ztrácí možnost na daném území zásobovat jiné distributory a někdy i konečné spotřebitele. Výhradní distributor je navíc zpravidla zavázán neprodávat konkurenční zboží.
- *Dohoda o výhradním nákupu*, tj. dohoda, kterou se distributor zavazuje nakupovat po stanovenou dobu určité zboží pouze od jednoho dodavatele. Dohody tohoto typu omezují soutěž, neboť distributor ztrácí možnost výběru mezi různými zásobovacími zdroji a ostatní dodavatelé nemohou dodávat zboží distributorovi zavázanému dohodou o výhradním nákupu.
- *Franšízové smlouvy*, jedná se o relativně novou formu distribuce, jejíž význam za posledních několik let výrazně stoupl. Franšízové smlouvy sestávají z poskytnutí licence k právům průmyslového a duševního vlastnictví (např. ochranné známky, obchodní jméno, know-how) využívaných při prodeji zboží nebo poskytování služeb konečným spotřebitelům. Uživatel franšízy zůstává nezávislým podnikem nesoucím vlastní podnikatelské riziko, přičemž má povinnost platit vlastníku franšízy poplatky za její využívání. Vlastník franšízy může pomocí franšízových dohod založit s omezenými investicemi jednotnou obchodní síť.
- *Selektivní distribuce*, tj. distribuce, kdy dodavatel omezuje prodej svých výrobků pouze na ty distributory, kteří splní určitá kritéria. Tento způsob distribuce je obvyklý zejména u technicky náročných výrobků nebo u luxusního zboží.

Právě posledně uvedený distribuční systém a jeho regulace v soutěžním právu ES je předmětem následujícího článku.

2. SELEKTIVNÍ DISTRIBUČNÍ SYSTÉM

O selektivním (nebo také výběrovém) distribučním systému hovoříme v případech, kde výrobce nebo dodavatel omezuje 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. schopnost poskytovat kvalitní poprodejní servis, vhodné prodejní prostory pro prezentaci zboží nebo dostatečně kvalifikovaný personál.

V praxi je selektivní distribuční systém využíván při prodeji technicky náročných, značkových výrobků nebo luxusního zboží. Zejména se jedná o oblast přesného strojírenství (hodinky, fotoaparáty, osobní automobily), spotřební elektroniky (televizní přijímače, videa, hi-fi) a luxusního zboží (kosmetika, klenoty).

Z hlediska soutěžního práva ES je při posuzování dohod o selektivní distribuci rozhodující, zda výrobce (dodavatel) vybírá distributory pouze na základě kvalitativních nebo i kvantitativních kritérií. Na základě dosavadní rozhodovací praxe Evropské komise (dále jen Komise) a Soudního dvora v těchto případech³ lze říci, že pouhý kvalitativní výběrový distribuční systém není porušením soutěžních pravidel, zatímco kvantitativní selektivní distribuční systém spadá v soutěžním právu Evropské unie pod všeobecný zákaz kartelových dohod obsažený v čl. 85 odst. 1 Smlouvy.

2.1. Jednoduchý „kvalitativní“ selektivní distribuční systém

Kvalitativní selektivní distribuce existuje v případech, kdy každý prodejce, který splní určitá objektivní kritéria, má umožněn přístup do distribuční sítě. Selektivní distribuční systém nespadá pod ustanovení čl. 85 odst. 1 Smlouvy, jsou-li splněny následující podmínky :

- Selektivní výběr prodejců je ospravedlněn charakterem výrobku (princip nezbytnosti). Podle rozhodovací praxe Komise a Soudního dvora byl selektivní distribuční systém akceptován u technicky náročných výrobků nebo vysoce kvalitních výrobků u nichž je velmi důležité udržení pověsti značky. Konkrétně se jedná o následující druhy zboží :

- televizní a rozhlasové přijímače a magnetofony (*rozhodnutí Metro I a AEG*);
- kosmetika (*rozhodnutí L'Oréal a Vichy*);

³ Mezi stěžejní rozhodnutí Soudního dvora náleží : Případ 26/76 *Metro I* (1977) European Court Review 1985; Případ 31/80 *L'Oréal* (1980) ECR 3775; Případ *Lancome* (1980) ECR 2511; Případ 126/80 *Salonia* (1981) ECR 1574; Případ 107/82 *AEG/Telefunken* ECR 3151; Případ 243/83 *Binon* (1985) ECR 2034; Případ *Metro II* (1986) ECR 3076; Případ *Vichy* (1992) ECR II-415. Stěžejními rozhodnutími Komise jsou : *Kodak*, Official Journal of the European Communities L 147 ze dne 7. července 1970; *Omega*, OJ L 242 ze dne 5. listopadu 1970; *Bayerische Motoren werke*, OJ L 29 ze dne 3. února 1975; *SABA I*, OJ L 28 ze dne 3. února 1976; *AEG/Telefunken*, OJ L 117 ze dne 30. dubna 1982; *Murat*, OJ L 348 ze dne 10. prosince 1983; *SABA II*, OJ L 376 ze dne 31. prosince 1983; *IBM Personal Computer*, OJ L 118 ze dne 5. dubna 1984; *Grundig*, OJ L 233 ze dne 30. srpna 1985; *Ivoclar*, OJ L 369 ze dne 31. prosince 1985; *Villeroy and Boch*, OJ L 376 ze dne 31. prosince 1985; *Vichy*, OJ L 75 ze dne 21. března 1991; *Yves Saint Laurent Parfumes*, OJ L 12 ze dne 18. ledna 1992 a *Givenchy*, OJ L 236 ze dne 19. srpna 1992.

- fotografické výrobky (*rozhodnutí Kodak*);
- vysoce kvalitní náramkové hodinky a hodiny (*rozhodnutí Omega*);
- osobní počítače (*rozhodnutí IBM*);
- noviny (*rozhodnutí Binon*);
- osobní automobily (*rozhodnutí BMW*);
- klenoty (*rozhodnutí Murat*);
- vysoce kvalitní porcelánové stolní nádoby (*rozhodnutí Villeroy and Boch*);
- dentistické pomůcky včetně umělých zubů (*rozhodnutí Ivoclar*).

- Výběr musí být založen výhradně na kvalitativních kritériích jako jsou zejména lokalita a estetické nebo funkční kvality prodejních prostor a/nebo odborně proškolený personál.
- Kritéria pro výběr prodejců musí být aplikována bez jakékoliv diskriminace, tj. každý prodejce, který splní objektivní kritéria musí být připuštěn do distribuční sítě.
- Procedura pro výběr prodejců musí splňovat určité podmínky (např. dodavatel musí odpovědět na žádost o zařazení do distribuční sítě ve stanovené lhůtě).

2.2. Kvantitativní selektivní distribuční systém

O kvantitativní výběr distributorů se jedná tehdy, jestliže prodejce splňující kvalitativní požadavky může vstoupit do distribuční sítě pouze za předpokladu, že jsou splněna i kvantitativní kritéria. Tyto podmínky jsou dvojího typu :

- Počet prodejců je omezen v závislosti na velikosti zásobovaného území nebo vzdálenosti od dalšího prodejce;
- Dodavatelé požadují, aby prodejci splnili určitý kvantitativní závazek jako např. udržování určitého množství zboží na skladě nebo minimální množství odebraného zboží.

Kvantitativní kritéria v obou případech narušují soutěž a mohou být povolena Komisí pouze na základě čl. 85 odst. 3 Smlouvy.⁴

⁴ Článek 85 odst. 3 Smlouvy umožňuje udělit výjimku ze zákazu čl. 85 odst. 1 Smlouvy dohodám nebo kategoriím dohod (tzv. blokové výjimky), které vedou ke zlepšení výroby nebo distribuce výrobků nebo k podpoře technického nebo hospodářského pokroku, přiměřenou část zisku přenáší na spotřebitele, neukládají podnikům omezení, která nejsou k dosažení cílů dohody nezbytná a neumožňují podnikům vyloučit soutěž ve vztahu k podstatné části výrobků tím dotčených.

Ustanovení smlouvy, která spadá pod obecný zákaz kartelových dohod obsažený v čl. 85 odst. 1 Smlouvy a pro které je udělení individuální výjimky Komisí pravděpodobně zahrnují zejména :

- Ustanovení, ve kterém se dodavatel zavazuje omezit počet prodejců v určitém území na základě potenciální poptávky nebo vzdálenosti od dalšího distributora (např. případ Chanel).⁵
- Ustanovení zakazující distributorovi prodávat konkurenční zboží⁶ (rozhodnutí BMW I).
- Závazek distributora propagovat smluvní zboží, dosahovat stanoveného obrátu prodeje, nakupovat minimální množství smluvního zboží, udržovat určité množství zboží na skladě nebo poskytovat poprodejní servis (rozhodnutí Villeroy and Boch, BMW I a L'Oréal).

Na druhé straně udělení individuální výjimky na základě čl. 85 odst. 3 Smlouvy bude nepravděpodobné pro následující ustanovení smluv o selektivní distribuci :

- Závazek distributora dodržovat stanovené prodejní ceny. Dohoda o udržování prodejních cen je v jasném rozporu s ustanovením čl. 85 odst. 1 Smlouvy a výjimka pro tato ujednání nebude Komisí udělena. Pouhé doporučení prodejních cen nebude zachyceno čl. 85 odst. 1 Smlouvy, pokud nebude na distributora vyvíjen další nátlak, aby tyto ceny skutečně účtoval.
- Výjimka nebude Komisí udělena také pro jakákoliv ujednání, která směřují proti integračním snahám Společenství, tj. zejména zákaz exportu nebo územní omezení prodeje (rozhodnutí BMW I).
- Ustanovení zakazující prodej zboží určitým skupinám zákazníků. Některá omezení jsou však akceptovatelná, např. z důvodu ochrany spotřebitele nebo z důvodu existence separátních spotřebitelských trhů (rozhodnutí Villeroy and Boch).

3. BLOKOVÁ VÝJIMKA PRO NĚKTERÉ KATEGORIE DOHOD O DISTRIBUCI A SERVISU MOTOROVÝCH VOZIDEL

Vzhledem k charakteru automobilového průmyslu a velkému počtu dohod

⁵ Chanel, OJ 1994, C 334/11; V daném případě Komise vyjádřila svůj záměr povolit požadavek dodavatele, aby distributoři luxusních hodinek mohli působit pouze ve městech s více než 20 000 obyvateli nebo v místech s významným turistickým ruchem.

⁶ Za konkurenční se označuje zboží, které je uživateli vzhledem ke svým vlastnostem, ceně a zamýšlenému užití považováno za ekvivalentní.

o distribuci motorových vozidel, které byly Komisi nahlášeny za účelem získání individuální výjimky, přijala Komise nařízení č. 123/85 o blokové výjimce pro distribuci a servis motorových vozidel. Tato bloková výjimka byla v červnu 1995 novelizována nařízením Komise č. 1475/95 (dále jen nařízením).⁷ Komise zdůvodnila přijetí blokové výjimky pro automobilový průmysl takto :

„Klauzule o výhradní a selektivní distribuci lze považovat za nutná pro racionalizaci automobilového průmyslu, protože motorová vozidla jsou předměty dlouhodobé spotřeby a vyžadují odbornou údržbu a opravy, které se ne vždy uskutečňují na stejných místech. Výrobci motorových vozidel spolupracují s vybranými prodejci a opravami, aby pro své výrobky zajistili odborné služby. Už z důvodu kapacity a hospodárnosti nelze takovou formu spolupráce rozšiřovat na neomezený počet prodejců a opraven.“

3.1. Rozsah platnosti nařízení

Nařízení lze aplikovat na dohody, ve kterých jsou stranami pouze dva podniky a kde se jedna strana (dodavatel) zaváže dodávat nová motorová vozidla a příslušné náhradní díly za účelem dalšího prodeje v rámci vymezeného území společného trhu :

- jen druhé smluvní straně (prodejce) nebo
- jen druhé smluvní straně a určenému počtu jiných podniků v rámci distribučního systému.

1. Motorové vozidlo

Nařízení se vztahuje na nová motorová vozidla, která jsou určena k provozu na veřejných silnicích a mají nejméně tři kola. Nařízení tedy nepokrývá distribuci ojetých vozů, motocyklů ani zemědělských strojů.

2. Určený počet jiných podniků

Zatímco podle blokové výjimky o výhradním prodeji⁸ musí být smluvní území přiděleno jedinému, výhradnímu prodejci, lze podle nařízení jmenovat pro dané smluvní území několik prodejců.

3. Za účelem dalšího prodeje

Distributor splní závazek dalšího prodeje i při využití leasingových smluv, kte-

⁷ OJ L 145 ze dne 29. června 1995.

⁸ OJ L 173 ze dne 30. června 1983.

ré stanoví převod vlastnictví nebo možnost odkoupení před skončením platnosti smlouvy. Dodavatel nemůže prodejci zakázat poskytování leasingu nebo zásobování nezávislých leasingových firem.

3.2. Povolená omezení soutěže na straně dodavatele

- Základním omezením dodavatele, které je nařízením povoleno, je závazek zásobovat v rámci vymezeného území společného trhu pouze jednoho nebo specifikovaný počet prodejců v rámci distribučního systému, za účelem prodeje určitých motorových vozidel a příslušných náhradních dílů.
- Výjimka bude platit i v případě, kdy se dodavatel zaváže neprodávat smluvní zboží přímo konečným uživatelům, ani jim poskytovat servis pro smluvní zboží na smluvním území.
- Jiná omezení soutěže na straně dodavatele nejsou blokovou výjimkou povolena.

3.3. Povolená omezení soutěže na straně prodejce

1. Protikonkurenční klauzule

Prodejce se může v distribuční smlouvě zavázat :

- Neprodávat nová motorová vozidla vyráběná jiným než smluvním dodavatelem. Prodejce však nemůže být zbaven možnosti prodávat konkurenční motorová vozidla v samostatných prodejních prostorách, se samostatným vedením formou odlišné právnické osoby a způsobem, který vylučuje nebezpečí záměny značek.

Komise ve svém komentáři⁹ k nařízení uvádí, že samostatné prodejní prostory mohou být umístěny ve stejné budově. Spotřebitelé zřejmě toto opatření uvítají, neboť jim dá příležitost přímo na místě porovnat výhody (zejména cenové) konkurenčních značek osobních automobilů. Nicméně, stále zde mohou existovat pochybnosti, jak ve stejné budově zařídit prodejní prostory, které budou mít samostatný charakter. Například, mohou být tyto prostory na stejném poschodí? Jestliže ano, musí být situovány v různých částech budovy nebo bude postačující stejný vystavovací prostor se stejným vchodem, který bude uvnitř rozdělen pouze

⁹ Distribution of Motor Vehicles – Explanatory Brochure, IV/9509/95 EN, Brusel, 1995.

plentou nebo přepážkou? Zdá se, že rozhodující při těchto úvahách bude požadavek vyvarování se nebezpečí záměny mezi výrobky. Komise bude pravděpodobně posuzovat tuto otázku případ od případu.

Samostatné vedení (management) je vykládáno Komisí ve smyslu samostatného operativního managementu, tj. oddělených obchodních knih, účetnictví a zaměstnanců.

Podmínku odlišné právnické osoby je třeba vykládat v tom smyslu, že pro distribuci každé konkurenční značky automobilu je nutné založit samostatnou obchodní společnost. Požadavky na založení takové obchodní společnosti jsou stanoveny v jednotlivých národních právních řádech členských států EU.

Požadavek vyvarování se nebezpečí záměny znamená, že spotřebitel by měl být schopen rozlišit mezi různými značkami distribuovaných automobilů. Prakticky to znamená, že pro každou distribuovanou značku motorového vozidla by měl být k dispozici samostatný prodejní personál, zvláštní propagační materiály atd.

- Nevyrábět výrobky konkurující smluvnímu zboží;
- Neprodávat ani nepoužívat k opravám a údržbě smluvního zboží náhradní díly, které nedosahují kvality náhradních dílů smluvního zboží;
- Neuzavírat, bez souhlasu dodavatele, smlouvy o distribuci a servisu smluvního zboží s jinými podniky operujícími na smluvním území.

2. Územní omezení prodeje

Nařízení povoluje následující omezení na straně distributora :

- Nevyhledávat mimo smluvní území zákazníky prostřednictvím osobních kontaktů, tj. pomocí telefonátů, individuálních dopisů nebo podomních nabídek. Inzerování prostřednictvím médií nebo reklamních plakátů ovšem nesmí být omezováno.

V důsledku tohoto ustanovení budou moci distributoři v zemích, kde jsou automobily prodávány za nejnižší ceny, inzerovat své cenové nabídky, aby přilákali zákazníky z dražších zemí. Předpokládaným efektem je zvýšení cenové konkurence mezi distributory téže značky. Komise zamýšlí tímto ustanovením snížit cenové rozdíly mezi jednotlivými členskými státy EU. Dosažení tohoto cíle však bude závislé na praktickém využití této možnosti prodejci. Je totiž také možné, že prodejci budou inzerovat své cenové nabídky pouze v různých oblastech jednoho členského státu.

- Neprovozovat mimo smluvní území pobočky nebo sklady pro distribuci smluvních výrobků;

- Pasivní prodej (tj. reakce na neuspokojenou poptávku mimo smluvní území) může být omezen pouze na podniky činné v rámci distribuční sítě. Nicméně, prodejci nemůže být zakázáno prodat zboží zprostředkovateli, který není členem distribuční sítě, jestliže tento prokáže, že jedná v zastoupení konečného spotřebitele.

3.4. Doplnkové závazky

Nařízení obsahuje výčet závazků, které nejsou považovány za porušení čl. 85 odst. 1 Smlouvy a podle nichž může být po prodejci požadováno, aby splnil minimální standardy týkající se zejména :

- požadavků na vybavení prodejních prostor a odborného a technického školení personálu;
- propagace smluvního zboží;
- převzetí, uskladnění a dodání smluvního zboží zákazníkům;
- oprav a údržby smluvního zboží, zvláště pokud jde o bezpečné a spolehlivé fungování motorových vozidel.

Mimo výše uvedených závazků může být po prodejci požadováno, aby :

- objednával zboží podle stanoveného harmonogramu;
- poskytoval u smluvního zboží záruku a poprodejní servis v rámci záručního servisu používal pouze náhradní díly poskytované smluvním dodavatelem, informoval zákazníky o rozsahu v jakém mohou být použity náhradní díly z jiných zdrojů a zejména o použití těchto náhradních dílů;
- vynaložil úsilí k prodeji minimálního množství smluvního zboží, udržoval určité množství smluvního zboží na skladě a udržoval určitý počet předváděcích vozidel. Tyto kvantitativní závazky musí být uzavřeny na základě dohody mezi dodavatelem a prodejcem. V případě rozporu mezi stranami musí být záležitost předána kvalifikované třetí straně.

Bloková výjimka v několika případech odkazuje na řešení konfliktu mezi dodavatelem a distributorem prostřednictvím kvalifikované třetí strany nebo arbitra. Určitý okruh otázek, které byly dříve rozhodovány jednostranně dodavatelem musí být nyní posuzovány objektivní třetí stranou. To se týká zejména stanovení minimálního počtu prodaných vozidel, který byl dříve v případě rozporu určován výhradně dodavatelem. Komise obdržela řadu stížností o zneužití vyjednávacího postavení ze strany dodavatelů (výrobců). Asociace distributorů proto silně

lobovaly, aby do nařízení bylo podobné ustanovení zařazeno. Zatím je těžké odhadnout, jak se toto ustanovení osvědčí v praxi. Hlavním argumentem odpůrců tohoto arbitrárního systému je jeho finanční náročnost.

3.5. Podmínky pro aplikovatelnost nařízení

Podle ustanovení obsažených v článku 5 nařízení musí být pro aplikaci blokové výjimky na příslušnou dohodu splněny následující podmínky :

1. Podmínky na straně prodejce

Prodejce musí poskytovat záruky, provádět bezplatné záruční prohlídky a opravy motorových vozidel zařazených do smluvního programu bez ohledu na to, ve které části společného trhu (tj. v jakémkoli členském státě EU) bylo toto zboží zakoupeno.

2. Podmínky na straně dodavatele

- Distribuční dohoda musí být uzavřena alespoň na období 5 let nebo, je-li uzavřena na dobu neurčitou, musí být pro obě strany stanovena nejméně dvouletá výpovědní lhůta (případně nejméně jeden rok, jestliže je dodavatel na základě smlouvy zavázán k poskytnutí kompenzace za ukončení smlouvy nebo se jedná o první smlouvu s prodejcem vstupujícím do distribuční sítě).
- Dodavatel musí distributora zásobovat automobily s objednanými specifikacemi (např. řízení na pravé straně).
- Jestliže dodavatel využívá slevy kalkulované na základě celkového množství zboží dodaného za určité období, musí tento rabatový systém rozlišovat alespoň mezi automobily, náhradními díly a jiným zbožím.

3.6. Zakázaná omezení soutěže

1. Zakázané klauzule

Nařízení obsahuje výčet klauzulí, které by neměly být obsaženy v distribuční dohodě a v jejichž důsledku není možné blokovou výjimku aplikovat. Jestliže se strany dohodnou na některé z těchto zakázaných klauzulí, bude blokovaná výjimka neaplikovatelná nejen ve vztahu k této zakázané klauzuli, ale také ve vztahu ke všem ostatním omezením soutěže, které by jinak byly blokovou výjimkou povoleny.

Protože nařízení nebude možné aplikovat na dohodu obsahující jakékoliv omezení soutěže, bude distribuční dohoda zakázána soutěžním právem ES (článek 85 odst. 1 Smlouvy) a bude považována za od počátku neplatnou. Navíc, Komise může uložit zúčastněným stranám za uzavření zakázané dohody pokuty (článek 15 odst. 2 Nařízení Rady č. 17/62).¹⁰

Strany dohody mohou notifikovat distribuční dohodu obsahující zakázané klauzule Komisi za účelem získání individuální výjimky. Taková individuální výjimka však bude ospravedlnitelná pouze ve výjimečných případech.

Bloková výjimka se tedy nebude aplikovat v těchto případech :

- jestliže obě smluvní strany jsou výrobci motorových vozidel;
- jestliže se distribuční dohoda vztahuje na zboží nebo služby, které nejsou pokryty nařízením;
- jestliže dohoda obsahuje taková omezení soutěže, která nejsou výslovně nařízením povolena;
- jestliže strany uzavřou dohodu, která je vyjmuta na základě blokové výjimky o výhradním prodeji nebo výhradním nákupu;
- jestliže je dodavateli poskytnuto ve smlouvě jednostranné právo změnit v průběhu trvání smlouvy smluvní území nebo jmenovat pro toto území další prodejce.

2. Zakázané praktiky

Nařízení navíc uvádí seznam tzv. zakázaných praktik, které, jsou-li prováděny systematicky nebo opakovaně vedou také k automatické ztrátě blokové výjimky. Opakovaně v tomto případě znamená, že daná praktika musí být spáchána několikrát. Izolovaná praktika bude považována za systematicky prováděnou pouze tehdy, bude-li součástí určitého plánu.

Obvykle se bude v těchto případech jednat o jednání v zájmu dodavatele (výrobce) a bude mít důsledky pouze pro podnik, který tuto praktiku aplikuje. V praxi to bude znamenat, že bude-li za praktiku odpovědný dodavatel, distributor bude zproštěn závazku dodržovat tuto praktiku. Jestliže však zakázaná praktika bude uložena jednou stranou (např. výrobcem), ale bude druhou stranou (distributorem) akceptována, bude takové jednání považováno Komisí za jednání ve vzájemné shodě zakázané na základě čl. 85 odst. 1 Smlouvy. Stejně jako v případě

¹⁰ Nařízení Rady č. 17 ze dne 21. února 1962 je prvním nařízením k implementaci čl. 85 a 86 Smlouvy.

zakázaných klauzulí, bude mít Komise možnost uložit stranám této dohody pokutu. Strany rovněž mohou požádat o individuální výjimku, ale její udělení bude nepravděpodobné.

Nařízení uvádí zakázané praktiky, které lze rozdělit do následujících skupin :

1. Cenová omezení

Konkurenceschopnost prodejce závisí mj. také na možnosti uplatňovat vlastní cenovou politiku. V důsledku toho jsou zakázány jakékoliv přímé nebo nepřímé zásahy dodavatele do volnosti distributora určovat ceny a slevy při prodeji smluvního zboží.

2. Paralelní importy

Zákazníci mají právo koupit nové automobily a náhradní díly kdekoliv v rámci společného trhu. Jakékoliv praktiky ze strany dodavatelů, které zakazují tyto „přeshraniční“ transakce nebo je činí nepřiměřeně obtížnými jsou proto považovány za zakázané. Dodavatelům je tak zakázáno :

- účastnit se v praktikách, které přímo nebo nepřímo vylučují paralelní importy nebo
- poskytovat prodejcům odměny kalkulované na základě místa určení prodávajícího vozidla.

Výše uvedené ustanovení je v podstatě pouze potvrzením dlouhodobě uplatňované soutěžní politiky Komise. Paralelní import a jeho ochrana je zvláště důležitý v oblastech jako je automobilový průmysl, který je charakteristický velkými cenovými rozdíly mezi jednotlivými členskými zeměmi EU. V současné době se například uvádí cenové rozdíly nových automobilů mezi Itálií a Rakouskem až ve výši 50%.¹¹

3. Výrobci náhradních dílů

Za zakázané praktiky bude podle nařízení považováno, jestliže dodavatel přímo nebo nepřímo omezuje obchodní svobodu :

- distributorů získat od třetí strany náhradní díly, které vyhovují požadavkům na kvalitu smluvního zboží;
- výrobců náhradních dílů dodávat své výrobky prodejcům na základě vlastního výběru;
- výrobců náhradních dílů umístit na vlastní náhradní díly ochrannou známku nebo logo.

¹¹ Tak Coumes J. M. : The New Block Exemption on Car Distribution, Brusel, listopad 1995.

Bloková výjimka umožňuje distributorům získávat náhradní díly i od nezávislých výrobců za předpokladu, že tyto náhradní díly splňují požadavky na kvalitu originálních náhradních dílů od dodavatele. Jedinou výjimkou jsou opravy uskutečňované v záruční době.

Praktickým problémem bude v tomto případě výklad pojmu „splnění požadavků na kvalitu“. Komise ponechala tuto otázku k posouzení příslušným národním předpisům. Důkazní břemeno ponese v těchto případech nezávislý výrobce náhradních dílů.

Tato ustanovení mají jednoznačně za cíl otevření trhu s náhradními díly. Podpora soutěže by měla vyústit v cenovou konkurenci a možnost většího výběru pro zákazníky.

4. Technické informace

Nařízení považuje za zakázanou praxi jednání dodavatele, kterým nezpřístupní technické informace nezbytné pro zajištění oprav a údržbu smluvního zboží podnikům působícím mimo distribuční síť, které mají příslušné vybavení a technické znalosti. Výjimka z této povinnosti je stanovena pro informace, které jsou předmětem práv duševního a průmyslového vlastnictví nebo know-how.

Praktický význam tohoto ustanovení, tj. v podstatě závazek poskytnout informace nezbytné k provádění oprav, které nejsou předmětem práv průmyslového a duševního vlastnictví nebo know-how se zdá být poměrně omezený. Hodnotné informace totiž obecně budou předmětem uvedené právní ochrany. Je-li rozsah informací omezen prakticky na informace veřejně dostupné, není přínos tohoto ustanovení příliš výrazný.

3.7. Odvolání výhod blokové výjimky

Komise může odejmout výhody vyplývající z aplikace nařízení, pokud zjistí (buď na žádost nebo z vlastní iniciativy), že dohoda má účinky neslučitelné s čl. 85 odst. 3 Smlouvy. Zejména se jedná o případy, kdy :

- smluvní zboží není na společném trhu vystaveno účinné soutěži;
- ceny smluvního zboží jsou v jednotlivých členských státech podstatně odlišné;¹²
- dodavatel při dodávkách smluvního zboží prodejčům používá diskriminační ceny.

¹² Podle oznámení Komise (OJ 1985, C 17/4) týkající se nařízení č. 123/85 může komise odvolat blokovou výjimku v případech, kdy se ceny podle ceníku různí o více jak 12% nebo o více jak 18% za období kratší než jeden rok.

3.8. Závěrečná ustanovení

Účinnost nařízení vyprší dne 30. září 2002.

SUMMARY

The main question to which this article attempts to answer is the relationship between the community competition law particularly the article 85 of the Contract and the agreements about the selective distribution of the goods and the services. In view of the fact that the previous topics are complex can be useful to review the main points of the former text:

- The selective distribution is the only permitted way to limit and to control the net of the suppliers who supply the goods to the final customer. However the selective distribution is justified only for certain kinds of the goods.
- The selective distribution system where the distributors are chosen according to the qualitative and objective standards is not considered to be the limitation of the competition.
- On the contrary if the selective distribution system is based on the quantitative standards or is applied to the goods for which this system was not admitted by the Commission or by the Court of Justice then such a behaviour is considered to be the limitation of the competition according to the article 85 § 1 of the Contract. In such a case the Commission has got the legal right to impose the fine.
- The agreements which are considered to be forbidden can be declared to be valid by the Commission based on the individual exception according to the article 85 § 3 of the Contract which is granted on the request of the parties.
- The grant of the individual exception is probable in such cases where the requirements imposed on the distributor can be justified on the basis of the requirements of the market considering to the certain kinds of goods.
- In case the selective distribution system is considered to the motor vehicles it shall not be necessary to ask the Commission for the individual exception if all the conditions are fulfilled for the block exception for the distribution and the services of the motor vehicles.