

Itálie je jedním z tradičních obchodních partnerů České Republiky. Český vývoz je dlouhodobě zaměřen zejména na strojírenské výrobky, papír, chemikálie a některé zemědělské produkty, zatímco z Itálie do ČR se dováží především spotřební zboží. Z údajů poskytovaných Ministerstvem zahraničí ČR vyplývá, že Itálie byla v roce 2007 šestým největším dovozcem do ČR a zároveň šestou nejdůležitější zemí z hlediska českého exportu. Z pohledu Itálie je Česká Republika mezi zeměmi, do nichž vyváží své výrobky, na devatenáctém místě, což je nepochybně způsobeno rozdílnou velikostí a kupní silou obou trhů. Z údajů Ministerstva zahraničí dále vyplývá, že objem vzájemného česko-italského obchodu se v posledních pěti letech téměř zdvojnásobil a v roce 2007 převýšil 8 miliard Euro<sup>1</sup>.

Význam a rozsah vzájemné hospodářské výměny mezi státy je pochopitelně dán objemem obchodů uskutečňovaných mezi jednotlivými konkrétními subjekty působícími na trhu v ČR a v Itálii: výrobci, distributory, maloobchodními prodejci i koncovými zákazníky, mezi nimiž vznikají nejrůznější právní vztahy, jejichž důležitým definičním znakem je mezinárodní prvek.

Značný podíl mezi těmito právními vztahy mají nepochybně vztahy vznikající při takzvaném nepřímém zpracování zahraničního trhu<sup>2</sup>, tedy při postupu, při němž výrobce při prodeji zboží do zahraničí nemá za partnera přímo konečného spotřebitele, ale působí prostřednictvím jednoho nebo více mezičlánků, typicky obchodního zástupce, zprostředkovatele nebo distributora. Celý řetěz vzájemných vztahů je často složitý a typicky může vypadat takto: „vývozce-zástupce-distributor-velkoobchod-maloobchod“<sup>3</sup>. Tato práce je věnována jednomu ze smluvních typů, které se užívají při zmíněném nepřímém zpracování zahraničního trhu mezi českými a italskými subjekty, a to obchodnímu zastoupení.

Prvým cílem této práce je porovnat právní úpravy uvedených smluvních typů v platném českém a italském právu. Druhým cílem je popsat, jak uvedené smluvní typy fungují ve světle mezinárodního práva soukromého a procesního, s omezením zejména na určení rozhodného práva a orgánu příslušného k rozhodování sporů. Třetím cílem je nalézt na základě provedených analýz jistá vodítka pro české podnikatele obchodující s italskými partnery z hlediska rozdílů v české a italské úpravě, tedy upozornit na odlišnosti při volbě toho kterého rozhodného práva nebo při ponechání této otázky bez povšimnutí a na eventuelní rizika či pozitiva spojená s volbou italského práva jako práva rozhodného.

Cílem této práce bylo provést komparaci české a italské právní úpravy obchodního zastoupení a osvětlit, jak bude fungovat vzájemný česko-italský smluvní vztah ve světle mezinárodního práva soukromého a procesního, zejména pokud jde o určení příslušného soudu a rozhodného práva. V závěru je čas na shrnutí těchto poznatků a jejich uvedení do praktických souvislostí, čímž, jak doufám, naplním třetí cíl této práce.

Rozdílů mezi českou a italskou úpravou je celá řada. První významný spočívá v systému pramenů práva. Itálie je jedinou zemí v Evropě, kde do smlouvy o obchodním zastoupení zasahuje kolektivní kontraktace. To sice vede k vyšší ochraně obchodního zástupce, ale zároveň k náročnější orientaci v právním řádu, zejména s ohledem na špatnou dostupnost textů kolektivních smluv, jejich ne vždy jasné vzájemné vztahy v čase a složitou problematiku osobní působnosti. Z odlišností v samotné pozitivní úpravě je třeba vyzdvihnout širší zákonnou pravomoc zástupce k jednání jménem principála, odlišnou úpravu konkurenčních doložek, praktický zákaz sjednání ručení za klienta a nevšímavost zákonné úpravy k otázce učení výše provize, která je ponechána na kolektivních smlouvách. Konečně bychom neměli zapomínat, že smluvní volnost stran, které chtějí zůstat nezávislými kontrahenty (byť ne vždy, v italském pojetí, podnikateli) mimo pracovněprávní vztah, je omezena výkladem italských soudů, které některé individuální smlouvy sjednané jako smlouvy o obchodním zastoupení řadí pro přílišnou podřízenost agenta principálovi mezi smlouvy pracovněprávní. To může být nebezpečné zejména pro zastoupeného, který tak najednou má vůči agentovi zákonné povinnosti, které by dobrovolně nepřevzal.

Postavení obchodních zástupců - zejména fyzických osob - je v režimu italského práva bližší postavení zaměstnancům, proto je možné se domnívat, že by některým z nich mohla volba italského práva jako rozhodného vyhovovat. V konkrétních podmínkách je pak třeba dobře posoudit, zda má zástupce trvat také na uplatnění režimu oborové kolektivní smlouvy, která mu zpravidla přinese takřka zaměstnanecké výhody při zachování relativně nezávislého postavení. Českým principálům doporučuji při sjednávání smluv o obchodním zastoupení využít síly a trvat na volbě českého práva, neboť italský systém jim přinese nejen interpretační obtíže, ale také více povinností, zejména připustí-li na daný vztah aplikaci kolektivních smluv.

Pokud jde o volbu soudu, italské soudy mají co do rychlosti rozhodování sporů snad ještě horší pověst než české<sup>206</sup>, proto nelze než českým kontrahentům doporučit, aby se snažili trvat na určení jiného příslušného orgánu. Nebude-li možné sjednat příslušnost českého soudu nebo rozhodčího orgánu, kompromisem může být rozhodčí orgán v Itálii.