

UNIVERZITA KARLOVA
PRÁVNICKÁ FAKULTA

Disertační práce:

DISTRIBUČNÍ SMLOUVA V MEZINÁRODNÍM OBCHODNÍM STYKU

Školitelka: Prof. JUDr. Monika Pauknerová, CSc., DSc.

Doktorandka: Mgr. Gabriela Navrátilová

březen 2011

Poděkování:

Tímto si dovoluji poděkovat vedoucí své disertační práce, Prof. JUDr. Monice Pauknerové, CSc., DSc., a to nejen za odborné vedení, metodické rady a připomínky, stálou podporu a vstřícnost, které mi poskytla během vypracování, ale také za její obětavost, trpělivost a za půjčení příslušné odborné literatury a za to, že mi umožnila tuto disertační práci publikovat. Ještě bych chtěla poděkovat Ing. Marku Budinskému za laskavé přečtení konečné práce.

Největší poděkování patří mé rodině, především mým rodičům a bratrovi, v neposlední řadě pak mému příteli za jejich porozumění a trpělivost.

OSNOVA

I. Část – Distribuční smlouva, obecné pojetí

A. Distribuční smlouva – základní vymezení

1. Základní pojetí distribuční smlouvy, vývoj, různé definice
2. Rozčlenění distribučních smluv
3. Konkrétní případy z praxe

B. Franchisingová smlouva

1. Pojem, různé definice franchisingové smlouvy
2. Rozčlenění franchisingové smlouvy
3. Komparace úprav franchisingových smluv ve vybraných zemích
4. Aplikace v praxi a konkrétní případy

C. Srovnání distribuční a franchisingové smlouvy

1. Komparace úprav a judikatury distribučních smluv ve vybraných zemích
2. Komparace právních úprav distribučních a franchisingových smluv mezi sebou
3. Komparace pojetí distribuční a franchisingové smlouvy

II. Část – Aplikovatelnost distribuční smlouvy v praxi

A. Možnosti uzavírání distribučních smluv

1. Základní struktura distribuční smlouvy se zaměřením na praktická smluvní ujednání
2. Práva a povinnosti výrobce
3. Práva a povinnosti distributora

B. Exkurs do vybraných případů distribučních smluv

1. Rozhodovací praxe národních a nadnárodních či mezinárodních soudů
2. Vybrané problémy

III. Závěr

**„Prohlašuji, že jsem tuto disertační práci zpracovala samostatně a že jsem uvedla
prameny, z nichž jsem čerpala způsobem ve vědecké práci obvyklým.“**

V Praze 23. března 2011

.....

Mgr. Gabriela Navrátilová

OBSAH:

OBSAH:.....	5-7
Seznam zkratek.....	8-9
ÚVOD:	10-12
1. Cíl práce.....	13-14
2. Metodika výzkumu.....	15-17
3. Vymezení pojmů.....	18-21
4. Prameny právní úpravy distribučních smluv.....	21-22
I. Část. Distribuční smlouva - obecné pojetí a franchisingová smlouva - obecné pojetí....	23
A. Distribuční smlouva - základní vymezení.....	23
1. kapitola. Základní pojetí distribuční smlouvy, vývoj, různé právní úpravy distribučních smluv.....	23
1.1 Historický exkurs k pojmu distribuční smlouvy.....	24
1.1.1 Vývoj pojmu distribuce, distribuční smlouvy, obecné pojetí.....	24
1.1.2 Vývoj pojmu distribuční smlouvy dle vývoje práva EU.....	25-26
1.2 Základní pojetí distribuční smlouvy (s výhradou dalších a pojmu subjektů).....	26-28
1.3 Různé právní úpravy distribučních smluv.....	29
1.3.1 Právní úprava distribuční smlouvy v České republice.....	29-38
1.3.2 Právní úprava distribuční smlouvy v právu EU.....	38-41
1.3.3 Blokované výjimky v právu EU.....	41-48
2. kapitola. Základní rozčlenění distribučních smluv a franchising.....	48
2.1 Franchising.....	48-49
2.1.1 Mezinárodní franchising.....	49-50
2.1.2 Druhy franchisingových smluv.....	50-51
2.2 Dohody o výhradním prodeji.....	52-54
2.3 Výlučná a výhradní distribuční smlouva.....	54
2.4 Selektivní distribuční smlouvy.....	54-55
2.5 Výlučná kupní smlouva a faktická výlučnost.....	55-57
2.6 Smlouvy o výhradním odběru.....	57-58
3. kapitola. Konkrétní případy z praxe distribučních, franchisingových smluv.....	58
3.1 Pronuptia de Paris vs. Schillgalis.....	58-59
3.2 Případ Grundig Consten z roku 1966.....	59-61

3.3 Příklad OIG Koblenz, sp. zn. 2U123/91 ze dne 17. září 1993.....	62-63
3.4 Příklad Waeco International vs. Waeco France.....	63
3.5 Příklad Otto Kogler vs. Eurogames S.r.l.	63-65
3.6 Příklady vybraných rozhodnutí, u nichž bylo užito únikové doložky....	65-66
3.7 Příklady vybraných rozhodnutí Soudního dvora Evropské unie.....	66-67
4. kapitola. Shrnutí části A.....	67-69
B. Franchisingové smlouvy - základní vymezení.....	70
1. kapitola. Základní pojetí franchisingové smlouvy, vývoj, různé právní úpravy franchisingových smluv.....	70
1.1 Historický exkurs k pojmu franchisingové smlouvy.....	70-71
1.2 Základní pojetí franchisingové smlouvy, resp. franchisy (s výhradou dalších a pojmu subjektů).....	71-77
1.3 Různé právní úpravy franchisingových smluv.....	77
1.3.1 Právní úprava franchisingové smlouvy v České republice....	77-81
1.3.2 Právní úprava franchisingové smlouvy dle práva EU.....	81-85
1.4 Komparace franchisingových smluv ve vybraných státech EU.....	85-86
1.4.1 Právní úprava franchisingové smlouvy ve Francii.....	86-89
1.4.2 Právní úprava franchisingové smlouvy ve Španělsku.....	89-93
1.4.3 Právní úprava franchisingové smlouvy v Německu.....	93-94
1.4.4 Právní úprava franchisingové smlouvy v Itálii.....	94-97
1.4.5 Právní úprava franchisingové smlouvy v Nizozemí.....	97-99
1.4.6 Právní úprava franchisingové smlouvy v Polsku.....	99-101
1.4.7 Právní úprava franchisingové smlouvy ve Spojeném Království Velké Británie a Severního Irsku.....	101-103
2. kapitola. Konkrétní případy z praxe franchisingových smluv, zejména se zaměřením na rozhodovací praxi SDEU.....	104
2.1 Příklad Pronuptis de Paris GmbH a Pronuptia de Paris Irmgard Schillgalis.....	104-105
2.2 Příklad AEPI Ellniki Etaireia pros Prostatians tis Pnevmatikis Idiotktisias vs. Komise Evropských společenství.....	106-110
C. Srovnání distribuční a franchisingové smlouvy.....	111
1. kapitola. Úprava judikatury distribučních smluv ve vybraných státech EU.....	111
1.1 Judikatura a právní úprava distribuční smlouvy v Polsku.....	111-114
1.2 Judikatura a právní úprava distribuční smlouvy ve Spojeném Království Velké Británie a Severního Irsku.....	114

1.3	Judikatura a právní úprava distribuční smlouvy v Nizozemí.....	115-118
2.	kapitola. Komparace distribučních a franchisingových smluv.....	118
2.1	Podobnosti, determinanty kolizní úzké vazby úpravy u distribučních a franchisingových smluv.....	118-120
2.2	Franchisingové a distribuční smlouvy jako jeden z důvodů pro shodné kolizní řešení.....	121-122
2.3	Kvalifikační rozdíl mezi distribuční smlouvou a franchisingovou smlouvou.....	122-124
II.	Část. Aplikovatelnost distribuční smlouvy v praxi.....	124
A.	Možnosti uzavírání distribučních smluv.....	124
1.	kapitola. Základní struktura distribuční smlouvy se zaměřením na praktická smluvní ujednání.....	124-133
2.	kapitola. Práva a povinnosti výrobce dle DCFR.....	134-135
3.	kapitola. Práva a povinnosti odběratelů dle DCFR.....	135-138
4.	kapitola. Distribuční smlouva a její úprava v podobě rámcové smlouvy.....	138-139
B.	Exkurs do vybraných příkladů distribučních smluv.....	140
1.	kapitola. Vybrané příklady rozhodnutí řešených u Soudního dvora EU.....	140
1.1	Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 3. prosince 2003.....	140-146
1.2	Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 18. září 1992.....	146-149
1.3	Rozsudek Soudního dvora EU ve věci T-19/92.....	150-153
2.	kapitola. Vybrané problémy právní praxe.....	154-155
2.1	Příklady z praxe.....	154-155
2.2	Příklad distribuční smlouvy.....	156-161
	Závěry.....	162-166
	Abstrakt.....	167-169
	Abstrakt v anglickém jazyce.....	170-172
	Seznam použité české, zahraniční literatury, odborných článků, právních předpisů, judikatury, internetových zdrojů.....	173-179

SEZNAM ZKRATEK

CA	odvolací soud (cour d'appel)
<i>Contractus sui generis</i>	<i>Smlouva inominátní, nepojmenovaná, zvláštní, netypická, vlastního druhu</i>
Čl.	článek, články
ČR	Česká republika
EHS	Evropské hospodářské společenství
EK	Evropská komise
SDEU	Soudní dvůr Evropské unie
EU	Evropská unie
IBA	International Bar Association
ILA	International Law Association
INCOTERMS	International Commercial Terms
Lisabonská smlouva	Lisabonská smlouva, Úřední věstník Evropské unie č. C 115/88
LOCM	zákon č. 7/1996, zákon o maloobchodním prodeji ve Španělsku, (Ley de Ordenación del Comercio Minorita)
Nařízení Brusel I	nařízení Evropského parlamentu a Rady č. 44/2001 ze dne 22. prosince 2000, o příslušnosti a uznávání výkonu soudních rozhodnutí v občanských a obchodních věcech
Nařízení Řím I	nařízení Evropského parlamentu a Rady č. 593/2008 ze dne 17. června 2008, o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy
ObčZ	zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů
ObchZ	zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů
OSŘ	zákon č. 99/1963 Sb., občanský soudní řád, ve znění pozdějších předpisů

OZ	zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů
PECL	Principles of the European Contract Law - Principy Evropského smluvního práva, LANDO principy, DCFR principy
Sp. zn.	Spisová značka
<i>Tribunal Supremo</i>	Nejvyšší soud ve Španělsku
ÚS ČR	Ústavní soud ČR
Ústava ČR	ústavní zákon č. 1/1993 Sb., ústava České republiky
Zelená kniha	Zelená kniha Evropské komise o posouzení nařízení Brusel I ze dne 21. 4. 2009
ZMPS	zákon č. 97/1963 Sb., o mezinárodním právu soukromém a procesním, ve znění pozdějších předpisů
ZOHS	zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění pozdějších předpisů

DISTRIBUČNÍ SMLOUVA

V MEZINÁRODNÍM OBCHODNÍM STYKU

Úvod

1. Distribuční smlouva je v současné době jedním z nejpoužívanějších kontraktů vyskytujících se v mezinárodním obchodním styku. Ve výčtu obchodních smluv s cizím prvkem zaujímá jednu z prvních příček. Distribuční smlouva je sjednáním vhodným pro případné řešení sporů, které vzniknou v budoucnosti tak, aby toto řešení bylo schůdné pro oba smluvní partnery. Strany si samy mohou zvolit svá práva a povinnosti spojené s konkrétním kontraktem. Výhodou je i skutečnost, že si smluvní strany mohou zvolit právo rozhodné či si sjednat rozhodčí doložku pro případ sporu. Písemná distribuční smlouva může být výhodná při uzavírání kontraktů v zemích s jinými právními systémy, např. v islámských zemích, které jsou ovládány právem šaría nebo i v jiných právních rádech. Bude stále takto aplikována? Je vhodné distribuční smlouvu uzavřít za každé situace? A jaká je vlastně její právní úprava?
2. Distribuční smlouvy jsou obchodními operacemi, v jejichž rámci se strany zavazují nejen k jednotlivému odběru zboží, ale také k jeho pravidelnému odběru či dodávání. Základem jejich závazku je organizace prodeje, vytváření specializované obchodní sítě, prezentace zboží určitým společným způsobem a další možnosti distribuce zboží. Prodej a koupě sice v této situaci představují určité těžiště transakcí, avšak charakter samotné transakce je dotvářen dalšími činnostmi a závazky. Jejich porušení je stejně významné jako porušení závazku dodat zboží. Distribuční smlouva je obvykle upravena ve vnitrostátních právních úpravách, a to zejména příslušnými obchodními zákoníky či jinými právními předpisy. V rámci EU již došlo k harmonizaci distribučních smluv, ale problém je stále ve skutečnosti, že některé právní státy, mezi které patří i ČR, postrádají vlastní právní úpravu, nebo je jejich úprava aplikována jako *analogie legis*.

3. Obecně si mohou smluvní strany svobodně zvolit v rámci EU právo rozhodné, kterým právním řádem se bude jejich distribuční smlouva řídit, pokud ovšem tato skutečnost není přímo upravena právním předpisem EU, jako je tomu v případě Nařízení Řím I. Distribuční smlouva jako právní instrument si jistě zaslouží zvláštní pozornost, neboť má dalekosáhlý dopad na mezinárodní obchodní styk, mezinárodní ekonomiku a obecně na ZMPS. V současné době v platném právu ČR neexistuje žádná právní norma, která by upravovala distribuční vztah a s tím spojené uzavření distribuční smlouvy. V mnoha zemích EU je však již úprava distribuční smlouvy třeba i zevrubně zpracována a zaštitěna právem EU, nejinak je tomu i v jiných zemích mimo EU. Je možné mít v ČR také právní normu, která by upravovala distribuční smlouvu, jako je tomu v jiných zemích EU? Bude tato právní norma součástí nového občanského zákoníku, nebo bude stále částečně aplikována na základě *analogie legis*?
4. Zatím v ČR neexistuje právní úprava distribuční smlouvy, natož komplexní ucelená právní úprava tohoto právního institutu. Srovnáme-li právní úpravy jiných zemí EU, setkáme se s poměrně podrobnou úpravou distribuční smlouvy, zabývající se detaily a bohatou na soudní rozhodnutí, a to jak vnitrostátních, tak i mezinárodních soudů. Proto se kromě úpravy *de lege lata* budeme soustředit na úpravu *de lege ferenda*.
5. Předmětem této práce bude distribuční smlouva jako pojem v českém právním řádu legislativně nepojmenovaný. V tomto směru lze odkázat na řadu zahraničních publikací, ve kterých je možné objevit inspiraci pro budoucí právní úpravu distribuční smlouvy v ČR. Jedním z cílů této práce bude také empirický výzkum založený na komparaci právních úprav distribučních smluv v jiných zemích EU, a to zejména za účelem inspirace pro budoucí zakotvení právní normy distribuční smlouvy či její právní úpravu.
6. Jak jsme již uvedli výše, právní úprava distribuční smlouvy v ČR je velmi malá resp. žádná, a to i po doplnění o ustanovení nařízení, směrnic a mezinárodních úmluv. Za přínosné považujeme srovnat ji s úpravou německou, španělskou, francouzskou a italskou, které vynikají zejména bohatou judikaturou, právní naukou nebo dokonce některými zvláštnostmi oproti jiným zahraničním právním úpravám.

7. Než se začneme zabývat komparativistikou výše uvedených právních úprav distribuční smlouvy jako celku, probereme podrobně pojem distribuční smlouvy jako takové a její rozdělení na jednotlivé druhy. V komparaci se zaměříme zejména na srovnání distribuční a franchisingové smlouvy a také rozebereme jejich právní úpravu ve vybraných státech EU.
8. V následujícím stanovíme cíl a metody této disertační práce a vymežíme používané pojmy, jakož i prameny právní úpravy distribuční smlouvy. I. část bude věnována teoretickému pojetí distribuční smlouvy, komparaci její právní úpravy a franchisingové smlouvě. V II. části se zaměříme na praktický význam distribuční smlouvy doplněný o konkrétní případy z praxe.

1. CÍL PRÁCE

9. Základním cílem této práce je na základě teoretických a praktických poznatků formulovat normativní rámec distribuční smlouvy s cizím prvkem. Pro splnění tohoto základního cíle je však potřeba specifikovat několik dílčích cílů.
10. Prvním z těchto dílčích cílů je definování pojmu, který není některým právním řádům plně znám, definovat pojem distribuční smlouvy a zařadit jej do právního rámce. V rámci tohoto dílčího cíle je potřeba si vyjasnit z hlediska teorie zařazení distribuční smlouvy, tj. právní úpravu distribuční smlouvy ve vnitrostátních právních řádech, právu EU a mezinárodním právu. Je třeba také věnovat odpovídající pozornost klasifikaci distribuční smlouvy, interpretaci a její aplikaci v praxi. Problematikou tohoto dílčího cíle se zabývá zejména první část práce pod písmenem A.
11. Druhým dílčím cílem je srovnání distribuční smlouvy jako obchodního závazkového vztahu v různých právních řádech, tj. ve vybraných zemích jako je Francie, Německo, Španělsko, Itálie.
12. Třetím dílčím cílem práce je vyzvednutí franchisingové smlouvy v rámci distribučního vztahu v širším smyslu a porovnání úprav franchisingových smluv ve vybraných zemích EU. Této problematice je věnována zejména část pod písmenem B. Završením komparativní metody je porovnání franchisingové a distribuční smlouvy navzájem.
13. Výše uvedené dílčí cíle této práce vycházejí zejména z teoretických poznatků, definic a právních norem, které je třeba také doplnit o relevantní informace z empirického výzkumu, což je druhá část práce. Cílem tohoto výzkumu je uvedení praktických příkladů, soudních rozhodnutí a nalezení inspirace pro budoucí úpravu distribučních smluv v některých státech, kde tato právní úprava není známá.
14. Vlastní plnění základního cíle práce, tj. formulovat na základě teoretických a praktických poznatků normativní rámec distribuční smlouvy, prostupuje celou

prací. Na teoretické poznatky navážou praktické zkušenosti zejména z oblasti aplikace práva. Poslední kapitola posléze doplňuje celkovou koncepci normativního rámce distribuční smlouvy a otevírá nové poznatky z oblasti rozhodovací činnosti soudů, je jakýmsi exkursem do rozhodovací praxe.

2. Metodika výzkumu

15. **Metoda v nejobecnějším smyslu.** Metodou v nejobecnějším smyslu se rozumí způsob či postup, jímž se od určitého výchozího stavu dospěje k zamýšlenému stavu výslednému.¹ Metodu lze vymezit jako soubor či systém pravidel určujících třídu operačních postupů, které vedou od daného východiska k zamýšlenému cíli.
16. **Užití metod.** V disertační práci se metody využívá jako prostředku k dosažení stanoveného cíle a účelu práce. V rámci této práce jsou použity tyto metody: metoda abstrakce (zejména klasifikující, izolující), dále indukce a dedukce. Nechybí ani analýza a syntéza, které řadíme mezi metody logické. Hojně se budeme zabývat jednou ze stěžejních metod – komparací a také systémovou metodou se strukturou.
17. **Metoda abstrakce.** Metoda abstrakce je v této práci obsažena nikoliv kvůli abstraktním pojmům, ale souvisí s vytvořením si konkrétního pojmosloví a zaměřením se na něj. Příkladem této práce je distribuční smlouva, kdy se smyslovému vnímání nabízí konkrétní smlouva uzavřená mezi dvěma subjekty A a B, které tvoří souhlasný projev vůle dvou účastníků směřující k založení nějakých právních následků. Metoda abstrakce se promítá zejména v části A a souvisí s definicí distribuční smlouvy a dále v kapitole II, kde je přiblížena aplikovatelnost této distribuční smlouvy v praxi. Abstrakce je základem pojmového pojetí. Bez abstrakce bychom nemohli pojmy definovat, v každé definici je použit prvek logické abstrakce *per genus proximum et differentiam specificam*, kde je prvek abstrakce obzvláště zřejmý.
18. **Abstrakce klasifikující.** Z metody abstrakce je v této práci nejvíce zahrnuta abstrakce klasifikující. Klasifikující abstrakcí je zde zastoupena distribuční smlouva, která je rozdělena dle jednotlivých typů distribučních smluv, jako je např. výlučná a výhradní distribuční smlouva.

¹ Knapp V., Gerloch A.: *Vědecké metody poznání práva*, str. 13.

19. **Indukce a dedukce.** Indukce a dedukce jsou určitým způsobem úsudku a metodou poznání.² Induktivní metoda vychází z konkrétního a vede k obecnému. Touto metodou je např. uvedení konkrétního příkladu z praxe a následné vyvození závěrů pro obecné pojetí a definici distribuční smlouvy, může tomu být např. v rozhodnutích soudů či nálezech Ústavního soudu, které jsou součástí této práce. Metodou deduktivní je protkána tato práce od počátku. Od prvních stran je zřejmý postoj od obecného ke konkrétnímu, o čemž svědčí i osnova práce. Tato disertační práce začíná obecnými deduktivními úsudky o distribuci jako takové a končí odvozováním pravdivých závěrů z premis distribučních smluv.
20. **Analýza a syntéza.** S rozkládáním celku se lze seznámit na počátku této práce v části definice distribuční smlouvy a dále v části druhé, kde se zabýváme jednotlivými ustanoveními distribuční smlouvy. Příkladem může být distribuční smlouva, která má v sobě prvky několika různých smluvních typů - sui generis. Až po pečlivé analýze lze zjistit, která ustanovení lze aplikovat na tento smluvní typ.³
21. **Systém a struktura.** Práce obsahuje i systémovou metodu spojenou se strukturou, jež je založena na celistvosti souboru prvků. V naší práci se lze s těmito metodami setkat zejména v části zabývající se úpravou distribučních smluv v právních řádech vybraných zemí EU.
22. **Právní komparatistika.** Právní komparatistika je stěžejní metodou této disertační práce. Základem právní komparatistiky je srovnávání, přičemž se jedná vždy o dva prvky, z nichž jeden je *comparatum* (co se srovnává) a druhý je *comparandum* (co je srovnáváno). Vždy je zde třeba najít společný rys, podle něhož má dojít ke komparaci. V této práci jsou zastoupeny zejména mikrokomparace, mezinárodní komparace a komparace bilaterální.
23. **Mikrokomparace.** Mikrokomparací se rozumí srovnávání jednotlivých právních norem různých právních řádů. V této práci se věnujeme srovnávání úprav distribučních a franchisingových smluv ve vybraných státech EU.

² Knapp V., Gerloch A.: *Vědecké metod y poznání práva*, str. 37.

³ Knapp V., Gerloch A.: *Vědecké metody poznání práva*, str. 49.

Komparací zde porováváme úpravu multilaterální, kdy porováváme právní úpravy distribučních a franchisingových smluv mezi více právními řády.

24. Základem komparatistiky je zjištění společného znaku úpravy a nalezení tak právní úpravy optimální pro budoucí úpravu distribučních smluv v České republice. Srovnávací metoda je jednou z metod, kde lze odhalit a vědecky zdůvodnit podstatné rozdíly mezi srovnávanými předměty, platí zde zásada: „*bene docet qui bene distinguit.*“

3. Vymezení pojmů

25. V následující části vymezíme pojmy, které jsou často užívané v této práci.
26. **Distribuce.** Distribuci lze definovat jako rozšíření zastupitelské činnosti o distribuční aktivity (zejména skladování a zasilatelství), přičemž zmocněná strana nakupuje od zmocňující strany její výrobky, které distribuuje zákazníkům. Předpokladem je tedy vybudovaná distribuční infrastruktura. Pokud se jedná o komplementární resp. doplňující se výrobky, mohou se partneři dohodnout na křížové distribuci.
27. **Distribuční vztah.** Právní, ekonomický a faktický vztah mezi distributorem a výrobcem výrobku. Distribuční vztah může být výhradní či nevýhradní, přímý či nepřímý. Distribuční vztah lze definovat v užším a širším smyslu a dle těchto pojmů lze zahrnout jednotlivé druhy smluv.
28. **Distribuční vztah v užším smyslu.** Distribuční smlouva v užším smyslu vyjadřuje vztah v rámci řetězce výrobce (velkodistributor), prodejce (malodistributor), konečný spotřebitel (odběratel). Distribuční vztah v užším smyslu je charakterizován existencí obchodního vztahu prodávající-kupující, který je upraven v určitém smluvním typu nebo smluvním ujednání s charakterem rámcové smlouvy. Tato smlouva může být nazvána rámcovou kupní smlouvou, rámcovou dodavatelskou smlouvou, distribuční smlouvou či jen rámcovou smlouvou nebo nazvána souhrnně distribuční. Právě tato existence opakovaných dodávek s charakterem distribučního vztahu na opakovaných dodávkách je odlišná od pravidelných kupních smluv.⁴
29. **Distribuční vztah v širším smyslu.** Distribuční smlouva v širším smyslu zahrnuje všechny způsoby zprostředkování, distribuce, ať už služeb či zboží. Do

⁴ Bělohávek A. J.: „Římská úmluva a Nařízení Řím I“, C. H. Beck, 1. vydání, 2009, s. 878, 4.562. Autor rozumí velkodistributorem „distributora zajišťujícího velkoobchodní část distribučního řetězce“ a malodistributorem „distributora zajišťujícího maloobchodní část distribučního řetězce.“

distribučního vztahu v širším smyslu lze zařadit i např. smlouvu o obchodním zastoupení nebo franchisingovou smlouvu a jiné.

30. **Ekonomická definice distribuční smlouvy.** Masová produkce, silná převaha nabídky nad poptávkou, zejména v oblasti zemědělství a průmyslových oblastí, dále působení globalizace, stoupající konkurence na trhu, dále vliv ekonomické krize na trhu a jednotlivých burzách po celém světě, zvláštní schopnosti, dovednosti a znalosti trhu a tržní ekonomiky přinesly a neustále přináší nové změny a inovace do oblasti distribučních smluv - distribuční smlouvy přímé či nepřímé, výhradní či nevýhradní. Nové metody prodeje jsou rozšířeny v podobě nepřímých distribucí, které nahrazují stávající přímé distribuční smlouvy, a to nejen ve spotřebitelském prostředí, ale i ve vztazích ke konečným uživatelům, a to jak ve vnitrostátním obchodě, kde se jednotlivá práva řídí vnitrostátními právními předpisy, ale také v oblasti mezinárodního obchodu, kde se hojně využívá distribuce pomocí subdodavatelů, tj. že do vztahu mezi výrobcem a konečným spotřebitelem vstupuje další subjekt či vícero subjektů. Existuje hned několik způsobů, jak uvádět zboží – nové výrobky na zahraniční mezinárodní trh. Jedná se zejména o přímé a nepřímé obchody.⁵
31. **Distributor.** Fyzická nebo právnická osoba působící ve vnitřním nebo zahraničním obchodě jako zprostředkující obchodník.⁶ Distributorovi v širším pojetí distribučního vztahu lze také udělit název ne úplně přesný, a to generální zástupce, obchodní zástupce, generální dovozce.
32. **Franchising.** Franchising je určitý způsob financování průmyslového a obchodního podnikání úplatným přenesením práva na používání ochranné známky a jména zavedeného podniku na jiný podnik.
33. **Franchisor.** Franchisor je právnická nebo fyzická osoba, která je vlastníkem určitého průmyslového patentu, užitého vzoru či ochranné známky a poskytuje

⁵ Rozehnalová N.: „Právo mezinárodního obchodu“, Praha, Aspi, 2006, s. 538-545.

⁶ Kraus J., Petráčková V., Kolektiv autorů: „Akademický slovník cizích slov“, Academia Praha, 1995, s. 172.

licenci k užívání této ochranné známky, průmyslového patentu, užitého vzoru, jména podniku nebo know-how franchisantovi.

34. **Franchisant.** Franchisant je právnická nebo fyzická osoba, která je na základě franchisingové smlouvy oprávněna za úplatu užívat ochrannou známku, průmyslový patent nebo užité vzor, které jsou ve vlastnictví jiného subjektu - franchisora.
35. **Know-how.** Know-how je souhrn výrobních a obchodních znalostí, hospodářský nehmotný majetek.⁷
36. **Blokové výjimky.** Blokované výjimky jsou přijímány a přebírány v českém právním řádu z úpravy práva EU *ex lege*.⁸ Dohody jsou platné *ex lege* bez notifikace u Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže.
37. **Dohody de minimis.** Dohody, které jsou součástí většího souboru, u nichž se alespoň na jedné straně zúčastní stejný soutěžitel, pokud společný podíl účastníků přesahuje podíl *de minimis*.
38. **Inominátní smlouvy.** Inominátní smlouvy jsou smlouvy atypické, nevýslovně upravené v našem případě v obchodním zákoníku. Jejich vznik je úzce spjat s hospodářským vývojem a potřebou společnosti. Jedná se o smlouvy *contractus sui generis*.⁹ Inominátní smlouvy jsou upraveny obecně v § 51 ObčZ.

⁷ Petráčková V., Kraus J. a kolektiv autorů: *Akademický slovník cizích slov I. Díl A-K*, Academia Praha, 1997, s. 392.

⁸ ÚOHS - § 4 „Blokované výjimky: Zákaz podle § 3 odst. 1 se nevztahuje na dohody, které nemohou mít vliv na obchod mezi členskými státy Evropských společenství podle čl. 103 Lisabonské smlouvy, avšak splňují ostatní podmínky stanovené blokovanými výjimkami přijatými na základě čl. 103 odst. 1 Lisabonské smlouvy k provedení čl. 101 Lisabonské smlouvy příslušnými nařízeními Komise nebo Rady (dále jako „blokované výjimky“). (2) Úřad může povolit blokované výjimky i pro další druhy dohody, pokud je prokázáno, že narušení soutěže, ke kterému by blokovaná výjimka vedla, je převáženo výhodami pro jiné účastníky trhu, zejména pro spotřebitele. (3) Úřad rozhodnutím jednotlivému soutěžiteli výhodu výjimky podle odstavce 1 nebo 2 odejme, pokud by v důsledku vývoje na trhu dohoda podléhající takové výjimce nesplňovala podmínky stanovené v § 3 odst. 4.“

⁹ Salačová M.: *Nepojmenované smlouvy*, Právní rozhledy, číslo: 7, ročník: 1996, s. 308.

39. **Výhradní distribuce.** O výhradní distribuci se jedná v případě, že má výrobce jediného distributora, který distribuuje zboží odběratelům v určitém území, určitého druhu a jakosti.
40. Výhradní distribucí rozumíme také případ, kdy distributor odebírá zboží od jediného výrobce.

4. Prameny právní úpravy distribučních smluv

41. Distribuční smlouva je upravena zejména v právu EU a také v mezinárodních úmluvách.
42. **Český obchodní zákoník.** Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů, neupravuje distribuční smlouvu, ani tento pojem nepoužívá. Vezmeme-li v úvahu distribuční vztah v širším smyslu, pak lze zařadit do distribučních smluv i smlouvu o obchodním zastoupení, kterou již ObchZ zná.
43. **Budoucí občanský zákoník.** V původním návrhu nového občanského zákoníku byla uvedena i distribuční smlouva, která však byla v průběhu připomínkování vypuštěna.
44. **Nařízení Řím I.** Nařízení č. 593/2008 (ES), nařízení Řím I, sjednocuje závazkově právní kolizní normy států EU. Nařízení Řím I, o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy, vstoupilo v platnost dne 17. prosince 2009 a nahradilo tak spolu s nařízením Řím II původní úpravu Římské úmluvy a Bruselských nařízení, která se zdála již nedostačující. Nařízení Řím I a Řím II tvoří základ pro další unifikaci materiálního kolizního práva v Evropě.
45. **Nařízení Řím II.** Nařízení č. 864/2007 (ES), nařízení Řím II, o právu rozhodném pro mimosmluvní závazkové vztahy, vstoupilo v platnost již na začátku roku 2009. Spolu s nařízením Řím I tvoří unifikaci pro další rozvoj kolizního práva v EU.

46. **Evropské právo.** Právo Evropské unie, jehož předpisy se řídí všechny státy EU. Jedná se o právo EU, které stojí nad vnitrostátním právem. Jedná se zejména o nařízení a směrnice Evropské unie.
47. **Mezinárodní úmluvy.** Úmluvy uzavřené mezi jednotlivými státy v rámci mezinárodního práva soukromého.
48. **Další prameny.** Mezi další prameny můžeme zařadit judikaturu vybraných států EU, vybranou literaturu států EU, odborné časopisy a jiné odborné publikace.

I. ČÁST. DISTRIBUČNÍ SMLOUVA – OBECNÉ POJETÍ A FRANCHISINGOVÁ SMLOUVA – OBECNÉ POJETÍ

49. První část práce bude zaměřena zejména na pojetí a zakotvení distribuční smlouvy v jednotlivých právních řádech, dále se okrajově zaměříme na franchisingovou smlouvu, jejíž právní úpravu následně porovnáme s úpravou v některých právních řádech vybraných států Evropské unie, jako jsou Francie, Itálie, Španělsko, Německo a Slovensko a porovnáme s distribuční smlouvou. Nejprve začneme úpravou distribuční smlouvy a vymezením základních pojmů, přičemž některé z nich byly uvedeny již v úvodu.

A. DISTRIBUČNÍ SMLOUVA – ZÁKLADNÍ VYMEZENÍ

50. V oblasti mezinárodních vztahů, zejména v oblasti mezinárodního obchodu, existují různé druhy smluv, mezi jinými také distribuční smlouvy – distributorship, concession commerciale, concession de vente, a další.¹⁰ Distribuční smlouvy jsou obchodními operacemi, v jejichž rámci se strany zavazují nejen k jednotlivému odběru zboží, ale také k pravidelnému odběru či dodávání zboží. Než se budeme zabývat komparací a rozčleněním distribuční smlouvy, bude předmětem zkoumání vlastní hmotněprávní úprava distribuční smlouvy *de lege lata* i *de lege ferenda*.

1. KAPITOLA. ZÁKLADNÍ POJETÍ DISTRIBUČNÍ SMLOUVY, VÝVOJ, RŮZNÉ PRÁVNÍ ÚPRAVY DISTRIBUČNÍCH SMLUV

51. Rozeznáváme distribuční vztah v širším a užším smyslu. Distribuční smlouva se postupem času vyvinula z distribučního vztahu v širším smyslu a představuje základ pro distribuční vztah v užším smyslu. Během doby došlo k začlenění distribuční smlouvy do jednotlivých právních řádů, ne všechny právní řády světa však mají zakotvenou právní úpravu distribuční smlouvy.

¹⁰ Rozehnalová N.: „Právo mezinárodního obchodu“, Praha, Aspi, 2006, s. 538-545.

1.1 Historický exkurs k pojmu distribuční smlouvy

52. Distribuční smlouva se vyvinula v průběhu vývoje lidstva spolu s vývojem obchodu a následně také distribučního vztahu, kdy postupem času chtěl mít výrobce zaručeno řádné doručení svého výrobku ke koncovému zákazníkovi v zemích, kam neměl možnost se sám dostat. Tímto se postupem času vyvinul mezinárodní obchod mezi vzdálenými i bližšími zeměmi světa.

1.1.1 Vývoj pojmu distribuce, distribuční smlouvy, obecné pojetí

53. **Vývoj pojmu distribuce.** Pojem distribuce pochází z latinského slova „distribution“, což v českém překladu znamená rozdělovat, šířit, přerozdělovat.¹¹ Distribuci lze považovat za mezičlánek mezi výrobou konkrétního výrobku či zadáním určité služby a konečnou spotřebou. Na základě těchto skutečností dochází k postupnému uvádění výrobků nebo služeb na sjednaný trh. Tímto vzniká řetězec, na jehož začátku je výrobce a na jeho konci pak koncový zákazník – spotřebitel neprofesionál, ať už se jedná o právnickou či fyzickou osobu.

54. Pojem distribuce je spíše pojmem ekonomickým nežli právnickým. Distribuce se začala objevovat spolu s vývojem a rozvojem obchodu a služeb, a to až na určitém společenském stupni. Distribuce může být prováděna na různých úrovních, jako je např. výroba jednotlivých dílů či součástí, poskytování služeb a s tím spojeným zejména živnostenským podnikáním. Mezi distribuci služeb lze zařadit také hojně se rozvíjející pojišťovací a zajišťovací služby.

55. **Vývoj pojmu distribuční smlouvy.** Distribuční smlouva je smlouva uzavřená mezi zástupcem, který má rozšířené distribuční aktivity a výrobcem, který má díky svému zástupci vybudovanou bohatou distribuční infrastrukturu.

¹¹ Šedová M., Severová M.: *Latina pro právníky*, Brno, 1999, Masarykova univerzita, Právnická fakulta, s. 10.

1.1.2 Vývoj pojmu distribuční smlouvy z pohledu vývoje práva EU

56. *Římská úmluva*, o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy byla uzavřena v roce 1980, a to mezi zakládajícími a v té době přistoupiвшими státy EHS. Základem *Římské úmluvy* je sjednocování práva v oblasti mezinárodního práva soukromého, zejména smluvních občanskoprávních a obchodněprávních závazkových vztahů. *Římská úmluva* platila pouze mezi státy ES/EU a nové členské státy byly povinny k této *Římské úmluvě* přistoupit. *Římská úmluva*, která byla platná od roku 1980, byla v roce 2009 nahrazena *Nářízením Řím I*, ve kterém, na rozdíl od *Římské úmluvy*, je již konkrétně vymezeno právo rozhodné pro distribuční a franchisingové smlouvy.
57. *Nářízením Řím I*, o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy, vstoupilo v platnost dne 17. prosince 2009. *Nářízením Řím II*, o právu rozhodném pro mimosmluvní závazkové vztahy, vstoupilo v platnost v lednu roku 2009 a platí ve 29 členských státech EU, kromě Dánska. Za historickou je třeba označit skutečnost, že obě materiálně právní *nařízení Řím I a Řím II* vstoupila v platnost v roce 2009, a to zejména z důvodu, že tvoří základ pro další unifikaci materiálního kolizního práva v Evropě.¹² V původní *Římské úmluvě* nebyla výslovně uvedena distribuční smlouva a volba práva v případě distribuční smlouvy. V *Nářízením Řím I* je tomu již zcela opačně.
58. **Historická návaznost mezi *Římskou úmluvou* a *Nářízením Řím I*.** S ohledem na úzkou historickou vazbu mezi *Římskou úmluvou* a *Nářízením Řím I* musíme zdůraznit, že ústředním bodem úpravy čl. 4 *Římské úmluvy* bylo určit právo rozhodné pro smlouvu, v případě absence volby práva to právo, mezi nímž a smlouvou (konkrétním skutkovým stavem) je vykázána nejužší vazba. Dle čl. 4 odst. 2 *Římské úmluvy* tímto stavem je právo země, v němž má obvykle bydliště strana poskytující plnění charakteristické pro smlouvu. Použití tohoto ustanovení bylo možno vyloučit při aplikaci tzv. únikové doložky obsažené v čl. 4 odst. 5 *Římské úmluvy*.

¹² *Gebauer M.*, K vývoji v mezinárodním soukromém právu, *Aspi*, číslo 11, 2009, s. 64.

59. Složitost právní úpravy *Římské úmluvy* spočívala zejména v identifikaci plnění charakteristického pro určité typy smluv. V rozsudku z 16. dubna 2008 francouzský Cour de Cassation (Kasační soud)¹³ potvrdil svou dosavadní judikaturu v oblasti smluv poskytujících výhradní práva pro *distribuci* na určitém konkrétním trhu,¹⁴ která patří, pokud jde o definování charakteristického plnění, většinou k nejsložitějším. *Kasační soud* odpovídá, že plnění charakteristické pro smlouvu o výhradní koncesi (Cour de Concession Exklusive) spočívá v *zajištění výlučnosti distribuce výrobků*.
60. **Stanovisko Kasačního soudu.** Kasační soud setrvává na svém stanovisku nezměněném od roku 2001, podle kterého stranou poskytující plnění charakteristické u smlouvy o výhradním zastoupení (přitom rozdíl není zcela jednoznačně činěn mezi zastoupením a smlouvou o distribuci) je poskytovatel, a to i přes toto nové znění. Pravidlo stanovené francouzským nejvyšším soudem je tak přesně opačné než pravidlo uvedené v *Nařízení Řím I* ohledně smluv o distribuci.¹⁵ Článek 4 odst. 1 písm. f) *Nařízení Řím I* stanoví jako rozhodné právo země, v níž má obvyklé bydliště distributor. Vzhledem k této nové koncepci úpravy uvedené v *Nařízení Řím I* budou muset francouzské soudy své pojetí distribučních smluv změnit.

1.2 Základní pojetí distribuční smlouvy (s výhradou dalších a pojmu subjektů)

61. **Distribuční smlouva jako model obchodní a právní.** Distribuční smlouvou lze označit soubor ujednání, která mezi sebou uzavírají prodávající a kupující, kteří

¹³ Rozsudek Cour de Cassation, civ. I., sp. zn. 07-14697 ze 16. dubna 2008, sub http://www-cdpf.u-strasbg.fr/Intervention_Lucille_Molerus.htm, stránka naposledy navštívena dne 16. září 2010.

¹⁴ Vybraná rozhodnutí francouzského nejvyššího soudu Cour de Cassation: a) Rozsudek Cour de Cassation, sp. zn. 06-19709 z 26. září 2007, publikovaný ve Sbírce rozhodnutí Cour de Cassation, b) rozsudek Cour de Cassation z 15. května 2001, 2002, s. 86. (soud v tomto případě rozhodl tak, že dodávka výrobku poskytovatelem je plněním charakteristickým pro smlouvu ve smyslu čl. 4 odst. 1 a čl. 4 odst. 2 Úmluvy v původním znění).

spolu pravidelně obchodují. Pravidelné obchodování však nemusí vždy vést k uzavření distribuční smlouvy jako smlouvy rámcové. Může se jednat např. o nezávisle na sobě uzavírané dílčí kupní smlouvy nebo o dohodu o jednotlivých dílčích objednávkách. Koupě, prodej a rámcová smlouva o koupi a prodeji představují ve většině případů jádro distribučního vztahu jako zvláštní a dnes i právní koncepce, a to jak pro její hodnocení hmotněprávní, tak i pro individuální a autonomní kvalifikační hodnocení kolizní v rámci EU. Předmětný základní vztah koupě a prodeje je však rozšířen o další práva a povinnosti mezi stranami, které nejsou bezprostředně součástí samotného vztahu typicky zakládaného kupní smlouvou.¹⁶

62. **Distribuční smlouva uzavíraná mezi distributory.** Distribuční smlouva uzavíraná mezi jednotlivými distributory je ve většině případů uzavírána jako smlouva rámcová, tj. je tvořena souborem několika smluv směřujících do budoucna. Ve většině případů na tuto distribuční smlouvu navazují jednotlivé dílčí kupní smlouvy na jednotlivý prodej a nákup jednotlivých výrobků. Distribuční smlouva v některých případech reguluje do jisté míry i kupní smlouvy. Distribuční smlouva se může soustředit na jednotlivé oblasti – tj. omezení a regulaci při uzavírání závazků i způsob provádění jednotlivých plnění vyplývajících z distribuční smlouvy. Ve většině případů je v dané smlouvě uvedeno, zda se jedná o výhradní či nevýhradní distribuční smlouvu.¹⁷
63. **Distribuční smlouva jako zvláštní samostatná koncepce.** Určité obchodní situace daly za vznik zvláštním ujednáním mezi distributory a odběrateli, které jdou nad rámec podmínek obsažených v kupních smlouvách. Obchodní sítě ve většině případů fungují na principu, kdy si výrobce určitého zboží či služeb vytváří vlastní síť smluvních prodejců pro tyto své vlastní produkty např. spolu s partnerskými výrobci. Vždy však záleží na konkrétním obchodním modelu

¹⁵ Kenfack, H. Rome: *Protéger les intérêts des distribution*: jCP G 2006, 127-128.

¹⁶ Bělohávek A. J.: „Římská úmluva a Nařízení Řím I“, C. H. Beck, 1. vydání, 2009, s. 877, 4.560.

¹⁷ Rozehnalová N.: „Právo mezinárodního obchodu“, Praha, Aspi, 2006, s. 538-545.

výrobce, např. kolik mezistupňů obsahuje jeho vlastní obchodní model výrobce-prodejce-konečný spotřebitel.¹⁸

64. **Distribuční smlouva definovaná podle amerického práva.** Distribuční smlouva je definována jako smlouva týkající se doručování a rozřídění věcí. Distribuce má různé definice dle jednotlivých států Spojených států amerických. Definice distribuční smlouvy je spojena vždy s konkrétní situací, může se jednat i o distribuci v souvislosti s rozvodem, což je úplně jiná situace, než uvádíme v této práci.¹⁹ S touto definicí se plně neztotožňujeme, a to hned z několika důvodů: jeden z nich je ten, že se jedná o jiný právní systém – anglo-americký právní systém založený zejména na úpravě *common law*. Druhým důvodem je absence identifikace subjektů, resp. je určeno, že pouze upřesnění je dle konkrétní definice jednotlivých států Spojených států amerických.
65. **Postoupení distribuční smlouvy jiného obchodního řetězce.** V praxi se často objevuje postoupení distribuční smlouvy jiného obchodního řetězce. Vždy to musí být však smluvně ošetřeno. Další smluvní ošetření vyžaduje předmět smlouvy – výrobek, na který se vztahuje výhradní či nevýhradní distribuce. V případě, že je předmět smlouvy omezen, je třeba přesně určit druh výrobků spadajících pod smlouvu. Pozornost je v dnešním světě potřeba soustředit na situaci, kdy výrobce prodává výrobky v různých řetězcích pod jinými jmény. S distribučními smlouvami je si třeba také ujednat promotion a jiné reklamní akce, animace, sampliny a reprezentační akce spolu s otázkou distribuce reklamních letáků. Další důležitou oblastí, kterou je třeba mít upravenou, je cena, za kterou distributor prodává zboží třetím osobám. Zajímat se o odběrové kvóty je také nutností.

¹⁸ Podle Bělohávků J. A.: „**Distribuční smlouva** není v mnoha právních řádech právně upravena jako samostatný smluvní typ, obchodní praxe však tento model vytvořila sama. Dnes nalézá své vyjádření v podobě obchodní i právní bez ohledu na to, že jako samostatný smluvní typ je **ve většině právních předpisů upraven.**“

¹⁹ Internetové stránky: *Distribution Law, Legal Definitions*, <http://definitions.uslegal.com/d/distribution/> ze dne 23. 7. 2010.

1.3 Různé právní úpravy distribučních smluv

66. Poté, co jsme zakotvili pojetí distribuční smlouvy a distribuce jako takové, je třeba se zabývat a rozpracovat oblast úpravy distribučních smluv, která je zejména v mezinárodním a právu EU poměrně bohatá. Nejprve se budeme zabývat oblastí zpracování právní úpravy distribuční smlouvy ve vnitrostátním, poté v právu EU a posléze v mezinárodním právu, na což navážou právní úpravy vybraných států.

1.3.1 Právní úprava distribuční smlouvy v České republice

67. **Právní úprava distribučního vztahu v širším smyslu, tj. zahrnující také smlouvu o obchodním zastoupení de lege lata.** V českém právním řádu neexistuje výslovná úprava distribuční smlouvy jako smluvního typu. Několik smluvních typů upravuje různé formy distribuce výrobků a služeb v širším smyslu, jako například smlouva o zprostředkování anebo o obchodním zastoupení. Tyto smlouvy se od distribuční smlouvy liší zejména tím, že zprostředkování je spolupráce mezi stranami poměrně volná. Zprostředkovatel má za úkol zejména vyhledat a zkontaktovat osoby za účelem uzavření smlouvy svým jménem na cizí účet. Obchodní zastoupení postrádá prvek kreativity a komplexnosti. U smlouvy o obchodním zastoupení obchodní zástupce neuzavírá smlouvy vlastním jménem a na vlastní účet, ale v zastoupení jiné osoby. Distribuční smlouva však v praxi v České republice existuje jako smlouva nepojmenovaná dle § 51 ObčZ,²⁰ resp. § 269 ObchZ,²¹ založená zejména na základních zásadách občanského a obchodního práva, mezi kterými musíme zmínit zásadu *pacta sunt servanda* a zásadu *bona fidei*. Obecnou definici nenalezneme, jak v právní normě, tak také nezakotvenou v judikatuře obecných soudů a ÚS ČR.²²

²⁰ ObčZ (ČR) (cit.:) § 51 – „Účastníci mohou uzavřít i takovou smlouvu, která není zvláště upravena; smlouva však nesmí odporovat obsahu nebo účelu tohoto zákona.“

²¹ ObchZ (ČR) (cit.:) § 269 – (2) „Účastníci mohou uzavřít takovou smlouvu, která není upravena jako typ smlouvy. Jestliže však účastníci dostatečně neurčí předmět svých závazků, smlouva uzavřena není.“

²² Bělohávek A. J.: „Římská úmluva a Nařízení Řím I“, C. H. Beck, 1. vydání, 2009, s. 880, 4.570.

68. Pro distribuční smlouvu a s ní spojený distribuční vztah neexistuje specifická úprava, a proto spadá pod obecnou úpravu uvedenou v občanském zákoníku. Distribuční smlouva je založena na těchto principech:
- Odběratel má kupovat a dále prodávat svým jménem a na svůj účet.
 - Odběratel provádí akvizice prodeje v teritoriu.
 - Odběratel nemá pravomoc zavazovat výrobce.
69. Ve vnitrostátním právu ČR je v rámci úpravy ve věci otázek týkajících se distribuční smlouvy akcentován zejména soutěžní dopad dle zákona č. 143/2001 Sb., ve znění pozdějších předpisů, zákon o ochraně hospodářské soutěže. Otázka uzavírání distribučních smluv je významná zejména v oblasti hospodářské soutěže, neboť úzce souvisí se svobodou na jednotném trhu. Úprava hospodářské soutěže, zejména v oblasti kartelů, byla plně harmonizována s úpravou EU.
70. Ve vnitrostátním právu ČR je zakotvena úprava distribučního vztahu v širším smyslu, jedná se o obdobný obchodní závazkový vztah – smlouva o obchodním zastoupení a smlouva zprostředkovatelská v § 652-672a ObchZ a § 642-651 ObchZ.
71. **Smlouva o obchodním zastoupení v úpravě de lege lata.** Smlouvou o obchodním zastoupení se obchodní zástupce jako nezávislý podnikatel zavazuje dlouhodobě pro zastoupeného vyvíjet činnost směřující k uzavírání určitého druhu smluv nebo sjednávat a uzavírat obchody jménem zastoupeného a na jeho účet. Zákon stanoví, kdo nemůže být obchodním zástupcem - osoba, která může jako orgán zavazovat právnickou osobu, společník či člen podle zákona zmocněný zavazovat ostatní společníky nebo členy, likvidátor nebo insolvenční správce. Obchodní zástupce ve vymezené územní oblasti vyvíjí činnost s odbornou péčí.²³

²³ Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů, §652 - 672a.

72. Není-li stanovená územní oblast ve smlouvě určena, má se za to, že obchodní zástupce má vyvíjet svou činnost na celém území České republiky. Předmětem závazku obchodního zastoupení je vyhledávání zájemců o uzavření obchodů, které jsou vymezeny ve smlouvě. Ve smlouvě může být určeno, že obchodní zástupce činí jménem zastoupeného úkony směřující k uzavření smlouvy, řídí se ustanoveními o smlouvě mandátní. Obchodní zástupce je povinen uskutečňovat činnost, ke které je zavázán, a to poctivě s odbornou péčí, v dobré víře a dbát zájmů zastoupeného. Obchodní zástupce podává zastoupenému zprávu o vývoji trhu. Obchodní zástupce je povinen spolupůsobit v rámci svého závazku při uskutečňování uzavírání obchodů. Obchodní zástupce je vázán obchodním tajemstvím. Obchodní zástupce má nárok na provizi sjednanou, když není sjednána, tak na provizi obvyklou.²⁴
73. **Výhradní obchodní zastoupení.** Ve smlouvě o obchodním zastoupení může být sjednáno, že se jedná o výhradní zastoupení, pak je zastoupený povinen ve stanovené územní oblasti a pro určený okruh obchodů nepoužívat jiného obchodního zástupce a obchodní zástupce není oprávněn v tomto rozsahu vykonávat obchodní zastoupení pro jiné osoby a uzavírat obchody na vlastní účet či účet jiné osoby.
74. **Nevýhradní obchodní zastoupení.** Nevyplývá-li ze smlouvy něco jiného, může zastoupený pověřit i jiné osoby obchodním zastoupením, jež sjednal s obchodním zástupcem, a obchodní zástupce může vykonávat obchodní zastoupení pro jiné osoby a uzavírat obchody, jež jsou předmětem obchodního zastoupení, na vlastní účet nebo účet jiné osoby.
75. Závazek obchodního zástupce zaniká uplynutím doby, na kterou je smlouva o obchodním zastoupení uzavřena. Smlouva o obchodním zastoupení může být sjednána na dobu určitou či neurčitou. Smlouva o obchodním zastoupení sjednaná na dobu neurčitou může být kdykoliv vypovězena. Délka výpovědní doby se liší podle uběhlých let, v nichž pracoval obchodní zástupce pro zastoupeného. V případě, že se smluvní strany dohodnou na jiné výpovědní

²⁴ Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů, §652 - 672a.

lhůtě, nesmí být tato výpovědní lhůta kratší než lhůta, kterou musí dodržet obchodní zástupce.²⁵

76. **Pravé smlouvy o obchodním zastoupení.** V případě uzavření pravé smlouvy o obchodním zastoupení povinnosti uložené obchodnímu zástupci v souvislosti se sjednanými či uzavřenými smlouvami ve prospěch zmocnitele nespádají dle práva EU pod čl. 103 Lisabonské smlouvy a ani nejsou výslovně upraveny v ustanoveních ObchZ. Rozhodujícím faktorem je finanční či obchodní riziko, které obchodní zástupce nese ve vztahu k činnostem, pro které byl zmocnitelem zmocněn. Pro pravé smlouvy o obchodním zastoupení je typické, že obchodní zástupce nenese žádná rizika ve prospěch zmocnitele či ve vztahu k investicím nebo jsou tato rizika zanedbatelná.
77. **Nepravé smlouvy o obchodním zastoupení.** Nepravé smlouvy o obchodním zastoupení nejsou výslovně uvedeny v ObchZ. Na nepravé smlouvy o obchodním zastoupení se může vztahovat čl. 103 Lisabonské smlouvy, v takovém případě pro tyto dohody platí nařízení o blokových výjimkách. Vychází se ze dvou typů finančních rizik, které jsou podstatné:
- a) riziko přímo vztahující se ke smlouvám sjednaným či uzavřeným obchodním zástupcem ve prospěch zmocnitele např. v souvislosti s financováním,
 - b) rizika spojená s investicemi do určitého trhu. Pro nepravé smlouvy o obchodním zastoupení je typické, že obchodní zástupce nese určitá rizika, je považován za samostatného obchodníka, může volně určovat svou marketingovou strategii a získat investice vložené do smluv nebo trhu.²⁶
78. **Smlouva o zprostředkování v úpravě de lege lata.** Ve smlouvě o zprostředkování se zprostředkovatel zavazuje, že bude vyvíjet činnost směřující k tomu, aby měl zájemce příležitost uzavřít určitou smlouvu s třetí osobou. Zájemce se zavazuje zaplatit zprostředkovateli úplatu, resp. provizi za

²⁵ Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů, §652 - 672a.

²⁶ Bělohávek A. J.: *Nařízení Řím I*, komentář v širších souvislostech evropského a mezinárodního práva, C. H. Beck, 2009, s. 889-890.

sjednané prodeje. Zprostředkovatel tuto činnost směřující k uzavření smlouvy vyvíjí vlastním jménem na cizí účet. Zprostředkovatel je povinen bez zbytečného odkladu sdělovat zájemci veškeré okolnosti rozhodné pro uzavření smlouvy. Nárok na provizi vzniká po uzavření smlouvy. V případě obstarání věci vzniká nárok na provizi již obstaráním věci. Nárok na provizi však nevzniká v případě, že je smlouva s třetí osobou uzavřena bez součinnosti zprostředkovatele. Smlouva o zprostředkování zaniká, jestliže smlouva, jež je předmětem zprostředkování, není uzavřena v době určené ve smlouvě o zprostředkování.²⁷

79. **Budoucí právní úprava distribuční smlouvy v návrhu nového občanského zákoníku.** V budoucí úpravě nového občanského zákoníku není pamatováno na distribuční smlouvu. V úpravě nového občanského zákoníku je obsažena distribuční smlouva v širším smyslu, tzn. je obsažena smlouva o obchodním zastoupení.
80. Dle důvodové zprávy k novému občanskému zákoníku je zahrnut v návrhu nového občanského zákoníku úplný katalog smluvních typů, do osnovy se zařazují také ustanovení o obchodním zastoupení. Logiku můžeme nalézt i v dosavadním vyjádření požadavku v základním ustanovení, kdy obchodním zástupcem může být jen nezávislý podnikatel, který v obchodním zákoníku nemá zvláštní opodstatnění.
81. *De lege ferenda* je distribuční vztah v širším smyslu upraven v návrhu nového občanského zákoníku, a to v ustanovení § 2336 v oddílu 5 nazvaném Obchodní zastoupení až v § 2355 návrhu nového občanského zákoníku.²⁸
82. *De lege ferenda* je obchodním zastoupením dvoustranný právní vztah založený na základě smlouvy o obchodním zastoupení. Smlouvou o obchodním zastoupení se obchodní zástupce jako nezávislý podnikatel zavazuje dlouhodobě vyvíjet pro zastoupeného činnost směřující k uzavírání určitého druhu obchodů zastoupeným nebo k ujednání obchodů jménem zastoupeného a na jeho účet

²⁷ Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů, § 642 - 651.

²⁸ Sněmovní tisk č. 835/0, část 1/3.

a zastoupený se zavazuje platit obchodnímu zástupci provizi. Smlouva o obchodním zastoupení vyžaduje písemnou formu.²⁹

83. ***De lege ferenda*** obchodním zástupcem právnické osoby nemůže být osoba, která ji může zavazovat jako člen jejího orgánu, ani nucený správce právnické osoby nebo insolvenční správce. K opačným ujednáním se nepřihlíží.³⁰
84. ***De lege ferenda*** není-li ujednáno, kde má obchodní zástupce vyvíjet činnost, platí za ujednané území Česká republika. Je-li obchodním zástupcem zahraniční osoba, platí za ujednané území stát, kde má obchodní zástupce sídlo v době uzavření smlouvy. Obchodní zástupce nemá právo uzavírat jménem zastoupeného obchody, cokoli pro něho přijímat nebo jinak jeho jménem právně jednat. Při opačném ujednání se na práva a povinnosti stran, která s tím souvisí, použijí ustanovení o příkazu.
85. ***De lege ferenda výhradní obchodní zastoupení.*** Obchodní zastoupení se rozděluje na výhradní a nevýhradní obchodní zastoupení. Bylo-li ujednáno výhradní obchodní zastoupení, nemá zastoupený právo na rozhodném území nebo pro určený okruh osob využívat jiného obchodního zástupce.
86. ***De lege ferenda nevýhradní obchodní zastoupení.*** Nevyplývá-li ze smlouvy, že je obchodní zastoupení výhradní, může zastoupený pověřit i jinou osobu stejným obchodním zastoupením, jaké ujednal s obchodním zástupcem, a obchodní zástupce může vykonávat činnost, ke které se zavázal vůči zastoupenému, i pro jiné osoby, popřípadě uzavírat obchody, jež jsou předmětem obchodního zastoupení i na vlastní účet nebo účet jiné osoby.
87. ***De lege ferenda povinnosti obchodního zástupce.*** Obchodní zástupce vykonává svou činnost s odbornou péčí. Dbá zájmů zastoupeného, postupuje ve shodě s pověřením a rozumnými pokyny zastoupeného a sdělí mu nezbytné údaje, které se dozvěděl v souvislosti s plněním svých povinností, a které s tímto plněním souvisí. Obchodní zástupce sdělí zastoupenému údaje o vývoji trhu

²⁹ Sněmovní tisk č. 835/0, část 1/3.

³⁰ Sněmovní tisk č. 835/0, část 1/3.

a všech dalších okolnostech důležitých pro oprávněné zájmy zastoupeného, zejména pro jeho rozhodování související s uzavíráním obchodů. Je-li ujednáno právo obchodního zástupce uzavírat obchody jménem zastoupeného, lze takové obchody uzavřít jen za obchodních podmínek určených zastoupeným, neprojeví-li zastoupený souhlas s jiným postupem.

88. ***De lege ferenda*** obchodní zástupce ručí, že třetí osoba splní povinnosti z obchodu, který zastoupenému navrhl k uzavření, nebo který jménem zastoupeného sám uzavřel, jen zavázal-li se k tomu v písemné formě a byla-li za převzetí ručení ujednána zvláštní úplata.
89. ***De lege ferenda povinnosti zastoupeného.*** Zastoupený obstará a obchodnímu zástupci sdělí údaje nezbytné k plnění jeho povinnosti. Zastoupený poskytne obchodnímu zástupci nezbytnou dokumentaci vztahující se k předmětu obchodu. Dále zastoupený sdělí obchodnímu zástupci bez zbytečného odkladu, zda obchod obstaraný obchodním zástupcem přijal nebo odmítl, popřípadě zda jej nesplnil.
90. ***De lege ferenda provize.*** Nebyla-li výše provize ujednána, má obchodní zástupce právo na provizi ve výši odpovídající zvyklostem v místě jeho činnosti vzhledem k druhu zboží nebo služeb, které jsou předmětem obchodů. Neexistují-li takové zvyklosti, má obchodní zástupce právo na provizi v rozumné výši zohledňující podstatné okolnosti uskutečněného jednání. Každá část úplaty, jejíž výše se mění podle počtu a hodnoty uzavřených obchodů se považuje za složku provize.
91. ***De lege ferenda provize.*** Obchodní zástupce má právo na provizi za úkony provedené při obchodním zastoupení, byl-li obchod uzavřen v důsledku jeho činnosti nebo byl-li obchod uzavřen s třetí osobou, kterou obchodní zástupce za účelem uskutečnění tohoto obchodu získal před účinností smlouvy.³¹

³¹ Sněmovní tisk č. 835/0, část 1/3.

92. ***De lege ferenda*** zaniklo-li obchodní zastoupení, má obchodní zástupce právo na provizi, byl-li obchod uskutečněn především v důsledku jeho činnosti v přiměřené době po zániku obchodního zastoupení, anebo učinila-li třetí osoba za podmínek stanovených v návrhu zákona odst. 1 a 2 právní úkon vůči obchodnímu zástupci před zánikem obchodního zastoupení.
93. ***De lege ferenda trvání obchodního zastoupení.*** Není-li ujednáno, na jakou dobu se obchodní zastoupení zřizuje, a neplyne-li to ani z účelu smlouvy, platí, že obchodní zastoupení bylo ujednáno na dobu neurčitou. Bylo-li obchodní zastoupení ujednáno na dobu určitou a řídí-li se strany smlouvou i po uplynutí ujednané doby, hledí se na obchodní zastoupení, jako by bylo ujednáno na dobu neurčitou.³²
94. ***De lege ferenda*** je-li ujednáno na dobu neurčitou, lze je vypovědět. Výpovědní doba je pro první rok trvání obchodního zastoupení jeden měsíc, druhý rok dva měsíce, pro třetí rok a další roky tři měsíce, k ujednání kratší výpovědní doby se nepřihlíží. Ujednají-li si strany delší výpovědní dobu, nesmí být doba, kterou je vázán zastoupený, kratší než doba, kterou musí dodržet obchodní zástupce.
95. ***De lege ferenda zvláštní odměna.*** Zanikne-li obchodní zastoupení, má obchodní zástupce právo na zvláštní odměnu, pokud zastoupenému získal nové zákazníky nebo významně rozvinul obchod s dosavadními zákazníky a zastoupený má podstatné výhody, placení zvláštní odměny je s ohledem na všechny okolnosti případu spravedlivé, obzvláště pak, je-li v úvahu vzata provize, kterou obchodní zástupce ztrácí, a která vyplývá z obchodů uskutečněných s těmito zákazníky. Tyto okolnosti zahrnují případně i ujednání nebo neujednání konkurenční doložky. Návrh zákona pamatuje také na podmínky, kdy obchodnímu zástupci nevznikne nárok na zvláštní odměnu.³³
96. ***De lege ferenda konkurenční doložka.*** Strany si mohou ujednat, že obchodní zástupce po zániku obchodního zastoupení nesmí na určeném území nebo vůči určenému okruhu osob na tomto území vykonávat na vlastní nebo cizí účet

³² Sněmovní tisk č. 835/0, část 1/3.

³³ Sněmovní tisk č. 835/0, část 1/3.

činnost, která by měla soutěžní povahu ve vztahu k podnikání zastoupeného, zejména tu činnost, kterou při obchodním zastoupení vykonával pro zastoupeného. Konkurenční doložka, která tomu odporuje, nebo která je ujednána na dobu delší než dva roky od zániku zastoupení, je neplatná.³⁴

97. ***De lege lata smlouvy o obchodním zastoupení.*** Platná úprava obchodního zastoupení v § 652 a násl. zákona č. 370/2000 Sb., byla až na drobné výjimky harmonizována s textem směrnice č. 86/653/ES. Proto se obsah dosavadní úpravy obchodního zastoupení zásadně zachovává jen se stylistickými a systematickými úpravami a upřesněními, která si vyžaduje plná harmonizace s citovanou směrnicí. Dosavadní zákaz v § 652 odst. 2 písm. b) obchodního zákoníku, podle něhož nemůže být obchodním zástupcem společník oprávněný zavazovat ostatní společníky, je nahrazen přesnější formulací, lépe vyhovující čl. 1 odst. 3 směrnice č. 86/653/ES. V navrženém ustanovení není ve výčtu výslovně uváděn likvidátor, neboť likvidátor je členem orgánu právnické osoby ve smyslu § 146, 184, 203 a jako člen orgánu za právnickou osobu rozhoduje a nahrazuje její vůli, jako takový právnickou osobu i zavazuje. Znamená to, že i likvidátor je osoba, která může zavazovat právnickou osobu jako člen jejího orgánu. Platná úprava v § 655 odst. 1 obchodního zákoníku vyžaduje, aby obchodní zástupce jednal v dobré víře. Tato formulace se opouští, protože jde o subjektivní kategorii, která se podle obecných ustanovení osnovy předpokládá u každého, kdo právně jedná a tedy i u obou stran smlouvy o obchodním zastoupení.³⁵

98. ***De lege ferenda*** se nově navrhuje, když má obchodní zástupce povinnost jednat s odbornou péčí. V ostatním se navrhuje zachovat obsah dosavadní úpravy. Pouze výraz „právo na odškodnění“, se kterým pracuje platný obchodní zákoník v § 669, je nahrazen výrazem „zvláštní odměna“, což je v ustanovení § 2368. K tomu se přikročilo z toho důvodu, že se věcně nejedná o odškodnění, resp. o náhradu škody, ale o zvláštní odměnu za získané zákazníky nebo za rozvinutí obchodu s dosavadními zákazníky. Způsobí-li zastoupený obchodnímu zástupci

³⁴ Sněmovní tisk č. 835/0, část 1/3.

³⁵ Důvodová zpráva, Sněmovní tisk č. 835/0, část 1/3.

protiprávně škodu, pak obchodní zástupce přirozeně není zbaven práva na náhradu škody ani tím, že mu byla poskytnuta zvláštní odměna za získané zákazníky nebo za rozvinutí obchodu s dosavadními zákazníky, protože právo na zvláštní odměnu a právo na náhradu škody se liší a uspokojení jednoho nenahrazuje uspokojení druhého.³⁶

99. V Právní praxi č. 5/6 z roku 1996 byl zveřejněn jeden z prvních návrhů nového občanského zákoníku, na němž pracoval tým pod vedením profesora Eliáše již od počátku 90. let. V tomto prvním návrhu nového občanského zákoníku můžeme nalézt zpracovanou distribuční smlouvu v oddílu pátém. Dealerskou smlouvou se obchodník zavazuje pověřit ve smluveném rozsahu (věcném, územním, časovém) prodejem věcí dealera a dealer se zavazuje zajišťovat prodej těchto výrobků. Dealer se zavazuje, že bude provádět prodej výrobků vlastním jménem a bude přitom dbát zájmů obchodníka, jenž ho pověří. Zákon stanoví další povinnosti dealera i obchodníka, který jej pověřil.³⁷ Jedná se o nové moderní vývojové trendy, které kromě již známých smluvních typů, zařazují také nové smluvní typy, mezi kterými je i smlouva dealerská.

1.3.2 Právní úprava distribuční smlouvy v právu EU

100. Prameny práva v právu EU rozlišujeme na a) primární prameny úpravy distribučních smluv a b) sekundární prameny úpravy distribučních smluv.
101. **Primární pramen distribuční smlouvy.** Primární pramen *distribuční smlouvy* v právu EU můžeme nalézt v čl. 101 Lisabonské smlouvy. Tento čl. 101 Lisabonské smlouvy zakazuje dohody mezi podnikateli, které mohou ovlivnit obchod mezi členskými státy a jejichž cílem nebo výsledkem je vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na společném trhu EU. Článek 101 odst. 2 Lisabonské smlouvy činí tyto dohody neplatnými, pokud však nesplňují podmínky pro výjimky dle čl. 101 odst. 3 Lisabonské smlouvy. Takovými podmínkami, které naopak svědčí o tom, že nedochází k omezení soutěže, je to,

³⁶ Důvodová zpráva, Sněmovní tisk č. 835/0, část 1/3.

³⁷ Novák J.: *Dealerská smlouva*, Právní praxe, ročník XLIV, číslo 5/6, rok: 1996.

že ekonomické výhody převažují nad narušením hospodářské soutěže.³⁸ Článek 82 Evropské smlouvy pojednává o zakázaných obchodech při zneužití dominantního postavení.³⁹

102. **Nařízení Řím I, volba práva.** Mezi primární pramen práva můžeme dále zařadit Nařízení Řím I, ve kterém je úprava práva rozhodného pro smluvní závazkové vztahy a mezi jinými zde nalezneme i distribuční smlouvu. Právo rozhodné dle čl. 4 Nařízení Řím I *pro distribuční smlouvu se řídí právem země, v níž má distributor obvyklé bydliště.*⁴⁰

³⁸ Lisabonská smlouvy článek 101: „(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 podmínky; **b)** omezují nebo kontrolují výrobu, odbytu, 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. (2) Dohody nebo rozhodnutí zakázané podle tohoto článku jsou neplatné od počátku. (3) Odstavec 1 však může být prohlášen za neúčinný pro a) dohody nebo kategorie dohod mezi podniky b) rozhodnutí nebo kategorie rozhodnutí sdružení podniků a c) jednání ve vzájemné shodě nebo jejich kategorie, které přispívají ke zlepšení výroby nebo distribuce výrobků anebo k podpoře technického či hospodářského pokroku, přičemž vyhrazení spotřebitelům přiměřený podíl na výhodách z toho vyplývajících, a které: a) neukládají příslušným podnikům omezení, jež nejsou k dosažení těchto cílů nezbytná; b) neumožňují těmto podnikům vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části výrobků tímto dotčených.“

³⁹ Článek 102 Lisabonské smlouvy: „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. Takové zneužívání může zejména spočívat: 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.“

⁴⁰ Článek 4 Nařízení Řím I: „Rozhodné právo při neexistenci volby práva: 1. V míře, ve které nebylo právo rozhodné pro smlouvu zvoleno podle čl. 3, a aniž jsou dotčeny články 5 až 8, je právo rozhodné pro

103. V Římské úmluvě ve srovnání s Nařízením Řím I nebyla zvláštní úprava distribučních smluv upravena. Dle Bělohávka se jedná o změnu koncepce nejen z pohledu normativního, nýbrž i z pohledu koncepčního (věcného). Úmluva žádnou úpravu neobsahovala a pouze judikatura se postupně ustálila na převažujícím řešení, podle něhož je charakteristickým plněním pro distribuční smlouvu plnění výrobce, tj. toho, kdo produkuje výkony (obvykle vyrábí výrobky), které jsou předmětem distribuce.⁴¹ S tímto názorem si dovoluujeme souhlasit, neboť se z pohledu praxe jedná o čistě praktický krok.
104. Jedním z důvodů kolizního navázání na obvyklé bydliště *distributora* je uplatnění jednoho ze základních principů, na nichž je založeno evropské mezinárodní právo soukromé, a tím je tzv. *ochrana slabší strany*, která je také zakotvena v českém obchodním a občanském právu. Za slabšího účastníka je u distribučních smluv považován zásadně *distributor*. Na druhou stranu vzhledem k tomu, že se jedná o mezinárodní obchodní závazkový vztah, by měl být *distributor* minimálně profesionál. Není účelem ani logické poskytovat *distributorovi* shodný rozsah kolizní ochrany, jako je u spotřebitelů nebo zaměstnanců v pracovněprávních vztazích (čl. 5 Nařízení Řím I). Volba práva u distribučních smluv není obecně žádným způsobem omezena. O tomto svědčí také kolizní řešení, kdy tento smluvní typ je v čl. 4 Nařízení Řím I a nikoliv jako samostatný smluvní typ.
105. **Sekundární pramen distribuční smlouvy.** Sekundární prameny práva EU neposkytují zcela jasnou a stručnou definici distribuční smlouvy, přičemž z pohledu evropského práva je nutné zejména zkoumat vztah a rozsah práv a omezení mezi smluvními subjekty, přičemž tento postup není zkoumán zevnitř, ale navenek. Charakteristiku můžeme vyčíst zejména z hospodářsko-soutěžních kritérií. Distribuční smlouvy spadají do kategorie s širším záběrem,

následující smlouvu určeno takto: f) smlouva o distribuci se řídí právem země, v níž má distributor obvyklé bydliště.“

⁴¹ Bělohávek A. J.: *Nařízení Řím I*, komentář v širších souvislostech, C. H. Beck, 2009, s. 892-893.

kteřou jsou vertikální dohody. Primárně je akceptován hospodářsko-soutěžní dopad v souvislosti s těmito dohodami.

1.3.3 Princip blokových výjimek v režimu čl. 101 odst. 3 Lisabonské smlouvy a Nařízení 2790/1990

106. Nařízení EK č. 2790/1990 o použití čl. 101 odst. 3 Lisabonské smlouvy na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě⁴² stanoví, že s určitými kategoriemi vertikálních dohod má být zacházeno tak, jako by splňovaly dané podmínky. Jedná se o jednu z blokových výjimek.
107. Mezi *kategorie blokových výjimek* jsou zahrnuty vertikální dohody o nákupu nebo prodeji zboží nebo služeb, pokud jsou uzavřeny mezi podniky, které mezi sebou nesoutěží a dále mezi určitými soutěžiteli nebo některými sdruženími maloobchodníků se zbožím. Zahrnuje i vertikální dohody obsahující ujednání o postoupení nebo užívání práv duševního vlastnictví, know-how.⁴³
108. Tyto vertikální dohody mohou dle našeho názoru zlepšit hospodářskou účinnost uvnitř výrobního a distribučního řetězce, což způsobí snadnější koordinaci mezi zúčastněnými podniky. Tyto skutečnosti mohou vést ke snížení obchodních a distribučních nákladů.
109. **Pozitivní vymezení vertikálních dohod.** Úprava principu blokových výjimek v režimu čl. 101 odst. 3 Lisabonské smlouvy a Nařízení 2790/1999 se vztahuje na tyto příklady:
- Vertikální dohody uzavřené mezi sdružením podniků a jeho členy, nebo mezi tímto sdružením a jeho dodavateli, pokud jsou všichni jeho členové maloobchodníci se zbožím a s výhradou, že žádný z jednotlivých členů

⁴² Publikováno v: Úřední věstník L 336, 29. prosince 1999, s. 0021 – 0025. V elektronické verzi dostupné sub <http://eur-lex.europa.eu> CELEX: 31999R2790.

⁴³ Bělohávek A. J.: *Nařízení Řím I*, I. díl, komentář v širších souvislostech, C. H. Beck, 2009, s. 887, marg. 4.596.

tohoto sdružení spolu se spojenými podniky nemá celkový roční obrat vyšší než 50 milionů eur. Výjimka se vztahuje na vertikální dohody těchto sdružení, aniž je dotčeno použití čl. 101 Lisabonské smlouvy pro horizontální dohody uzavřené členy sdružení a pro rozhodnutí přijatá tímto sdružením.

- Vertikální dohody obsahují ujednání o postoupení práv duševního vlastnictví kupujícímu nebo jejich použití kupujícím za předpokladu, že nejde o hlavní předmět těchto dohod, a že jsou přímo spojené s užíváním, prodejem nebo dalším prodejem zboží nebo služeb kupujícím nebo jeho zákazníky. Dohody nesmí současně obsahovat ujednání ohledně oblastí, které výjimkou postíženy nejsou. Podíl trhu ovládaného dodavatelem nepřesahuje 30% relevantního trhu, v případě výhradního prodeje se výjimka použije za podmínky, že podíl trhu ovládaného dodavatelem nepřesahuje 30% relevantního trhu.

110. **Negativní vymezení vertikálních dohod.** Blokované výjimky se nevztahují na dohody uzavřené mezi soutěžícími podniky, výjimky se však použije v případě, že soutěžící podniky uzavřou mezi sebou nerekiproční vertikální smlouvu a **(i)** celkový roční obrat kupujícího nepřesahuje 100 milionů eur, nebo **(ii)** dodavatel je výrobce a distributor zboží, zatímco kupující je distributor, který nevyrábí zboží soutěžící se smluvním zbožím, nebo **(iii)** dodavatel je poskytovatel služeb na několika obchodních úrovních, zatímco kupující neposkytuje soutěžící služby na obchodní úrovni, kde nakupuje smluvní služby.
111. Blokované výjimky se dále nevztahují na dohody mezi soutěžiteli s výjimkou případu, kdy tito uzavírají nerekiproční vertikální smlouvu a **(i)** celkový roční obrat kupujícího nepřesahuje 100 mil. eur, nebo **(ii)** dodavatel je výrobce a distributor zboží, zatímco kupující je distributor, který nevyrábí zboží soutěžící se smluvním zbožím, nebo **(iii)** dodavatel je poskytovatel služeb na několika obchodních úrovních, zatímco kupující neposkytuje soutěžící služby na obchodní úrovni, kde nakupuje smluvní služby. Dále se jedná o dohody, jejichž účelem je bezprostředně nebo společně s jinými faktory: omezení způsobilosti kupujícího stanovit prodejní cenu; územní omezení pro prodej zboží nebo

poskytování služeb s výjimkami omezení aktivního prodeje směrem k výlučnému území nebo výlučné skupině zákazníků vyhrazené dodavateli nebo postoupené dodavatelem jinému kupujícímu, pokud toto omezení neomezuje prodeje ze strany zákazníků kupujícího; omezení prodeje konečným uživatelům ze strany kupujícího, který působí na trhu jako velkoobchodník; omezení prodeje členy systému selektivní distribuce neschváleným distributorům; omezení způsobilosti kupujícího prodávat součástky k výrobě podobného zboží, jako je zboží vyráběné dodavatelem těchto součástek; omezení aktivního nebo pasivního prodeje konečným spotřebitelům maloobchodními členy systému selektivní distribuce; omezení křížových dodávek mezi distributory uvnitř systému selektivní distribuce; omezení dodávek náhradních dílů a součástí pro údržbu a servis. K těmto vertikálním omezením můžeme nalézt nezávazné pokyny pro hodnocení vertikálních dohod dle čl. 101 Lisabonské smlouvy. Zaměřeny jsou na analýzu zboží a služeb.⁴⁴

112. **Dohody de minimis, tzv. souborné kartely.** Absolutní zákonný zákaz se uplatní u jednotlivých dohod, které jsou součástí většího souboru, u nichž se alespoň na jedné straně účastní stejný soutěžitel, pokud společný podíl účastníků přesahuje podíl *de minimis*. Takový zákaz platí i pro jednotlivé dohody, jsou-li součástí souboru vertikálních nebo smíšených dohod omezujících přístup na trh těch osob, které nejsou účastníky předmětných dohod. Podmínkou je ovšem podstatné narušení hospodářské soutěže kumulativním účinkem paralelních sítí stejného či srovnatelného zboží nebo služeb. Dle našeho názoru existuje velké množství těchto souborných kartelů a je třeba jejich šíření zabránit z důvodu stejného přístupu v hospodářské soutěži.
113. Obecně platí vyloučení ze zákazu podle čl. 101 Lisabonské smlouvy pro zanedbatelný vliv. Pro posouzení zanedbatelného vlivu má význam vyhláška Komise o dohodách menšího významu, které zanedbatelně omezují soutěž podle čl. 101 Lisabonské smlouvy, tzv. **vyhláška de minimis** (2001/C368/07). Soutěž významně neomezují dohody, jestliže celkový podíl na trhu nepřevyšuje 10%

⁴⁴ Vertical Guidelines, dostupné na: <http://eur-lex.europa.eu/> CELEX: 32000Y1013(01).

relevantního trhu, jde-li o dohodu mezi soutěžiteli, mezi nesoutěžiteli 15%. Nejsou vyňaty dohody obsahující *hardcore restrictions* - *skalní omezení*.

114. Podle ustálené judikatury Soudního dvora EU se ustanovení čl. 105 Lisabonské smlouvy vztahuje pouze na dohody, které mají citelný vliv na soutěž a obchodní výměnu mezi jednotlivými členskými státy Evropské unie. Samotné zjištění, zda se jedná o dohodu, ujednání, smlouvu, která ovlivňuje soutěž a obchodní vztahy citelně, může být pro podniky značně obtížné. Komise EU publikovala v souvislosti s tímto ustanovením Oznámení o dohodách zanedbatelného významu. Podle tohoto oznámení dohody omezující soutěž nespádají pod ustanovení čl. 105 odst. 1 Lisabonské smlouvy, nejsou-li splněny následující podmínky:
- a) Tržní podíl, tj. výrobky a služby, které jsou předmětem dohody, společně s jinými výrobky a službami zúčastněných podniků, jež jsou považovány spotřebiteli za rovnocenné z hlediska jejich charakteru, ceny a zamýšleného užití, nepředstavují více než 5% celkového trhu takových výrobků a služeb na území společného trhu a trhu ovlivněného dohodou a zároveň
 - b) celkový obrat zúčastněných podniků nepřevyšuje 300 mil. eur.
115. Dále si uvedeme příklady kartelových praktik využívaných zejména v praxi na trzích EU.
116. **Cenový kartel.** Cena je jedním z nejdůležitějších nástrojů soutěže, a proto čl. 101 odst. 1 písm. a) Lisabonské smlouvy výslovně zakazuje dohody, které přímo nebo nepřímo určují nákupní nebo prodejní ceny nebo jiné obchodní podmínky. Každé změny ceny směřují k omezení soutěže, která je zakázána. Nemusí se jednat pouze o smlouvy, ale stačí pouze ustanovení o cenách v jednotlivých smlouvách. Může se jednat i o ujednání uzavřené se třetími osobami. Jedná se zejména o horizontální smlouvy o cenách. Zakázány jsou také smlouvy o stanovení pevných cen i cen s horní či dolní pohyblivou hranicí, orientačních cen. Základem pro určování cen jsou ceny prodejní a nákupní. Cenou se však nerozumí tato kategorie jen v úzkém slova smyslu, ale také marže, slevy, rabaty,

podmínky půjček. Významným faktorem při určování cen jsou informace o cenách. Za jednání porušující zákaz kartelu se považují dohody o výměně informací ohledně cen a jiných faktorů. Porušení příslušných ustanovení Evropských společenství je také v případě Binon.⁴⁵

117. **Výrobní kartel.** Výrobní kartel je omezení nebo kontrola výroby a odbytu, technického rozvoje a investic. Jedná se o jednání soutěžitelů směřující k omezení či kontrole výroby a praxe orgánů Evropských společenství jej považuje za velmi nebezpečné, a lze je považovat za část kartelových dohod v širokém slova smyslu dle rozhodnutí č. 41/69 ACF Chemiefarma.⁴⁶ Typickou kartelovou dohodou omezující výrobu prostřednictvím kvót shledal Evropský soudní dvůr ve věci Zinc Producer Group.⁴⁷
118. **Distribuční kartel (rozdělení zdrojů a dodávek).** U tohoto druhu můžeme najít smlouvy směřující proti rozdělení společného trhu na několik částí představujících rozdílná, oddělená odbytiště podle různých hledisek: jako jsou např. podle státního území, podle specializace, druhů produktu, podle zákazníků, resp. skupin odběratelů, specializace apod. Dohody, které rozdělují tyto trhy, mohou v rámci Společenství znamenat, že každý z jejich účastníků si vydělí pro sebe určitou oblast, stanoví se tak příslušné kvóty pro určité území části trhu. Příkladem může být rozhodnutí Komise ve věci Peroxegen Products. V tomto jmenovaném případě se dohodli hlavní výrobci peroxidu vodíku a s ním spojených výrobků na tom, že každý výrobce bude vyvíjet své činnosti na svém tradičním domácím trhu. Asi tři výrobci si rozdělili území Belgie, Velké Británie a Německa. Francouzští výrobci si rozdělili trh každý z jedné třetiny. Tento trh byl pak rozdělen mezi Interlox Degussa v poměru 70% ku 30%. Tato dohoda vyloučila veškerou účinnou soutěž. Komise však zjistila, že existují také nebezpečné dvoustranné úmluvy o rozdělení trhu.

⁴⁵ Tichý, Arnold, Svoboda, Zemánek, Král: *Evropské právo*, nakladatelství: C. H. Beck, Praha, 2. vydání, rok 2004, str. 540.

⁴⁶ Rozhodnutí č. 41/69 ACF Chemiefarma.

⁴⁷ Tichý, Svoboda, Arnold, Zemánek, Král: *Evropské právo*, nakladatelství: C. H. Beck, Praha, 2. vydání, rok, 2004, s.540.

119. **Diskriminační kartel.** U diskriminačního kartelu smlouva neobsahuje rozdíl od smlouvy týkající se zákazu diskriminace v soutěži. Smlouva však zakazuje dva specifické postupy: diskriminace z důvodu státního občanství účastníků trhu a diskriminaci z důvodu použití dominantního postavení na trhu. Typickým příkladem zakázané diskriminace jsou zneužívání nestejných nákupních a prodejních cen, aniž pro takové rozlišení existuje věcný důvod.
120. **Vzájemné obchody (junktivy).** Jedná se o úmluvy omezující její členy svobodně jednat na trhu tím, že jim ukládají určité výkony, jež překračují rámec obvyklého plnění. Tato nadměrná plnění neodpovídají ani obchodním zvyklostem v daném kontextu. Protože junktivy představují zásah do soutěžní svobody, omezují tak soutěž a jsou vyňaty z osvobození.
121. **Výlučné prodeje a koupě.** Užívaným způsobem, který má povahu kartelové dohody, je dohoda o společných výlučných prodejích. Tento druh kartelové dohody znamená, že skupina dodavatelů souhlasí dodávat pouze prostřednictvím určitých distribučních kanálů. Takovéto dohody jsou v rozporu s čl. 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy, neboť jenom prohlubují dělení společného trhu státními hranicemi. Toto lze dle Evropské komise považovat za narušení soutěže, jeden příklad svědčí za všechny, tj. Belgian Central Heating. V některých případech, i když jsou dány formální znaky, nespadá taková dohoda pod zákaz kartelu proto, že nemá efektivně zjistitelný dopad.
122. Výše uvedená ujednání lze považovat za nekalosoutěžní a obsahují znaky protisoutěžního jednání. Evropská komise i Evropský soud se v průběhu času snažily, aby nedocházelo k rozšiřování výkladu aplikace kartelových zákazů. Za tímto účelem došlo k vývoji a vzniku kategorie významnosti, citelnosti, která nemá základ v textu Smlouvy o Evropském společenství. Jedná se o materiální znak skutkové podstaty kartelového deliktu, který představuje nebezpečnost tohoto jednání pro společnost. Jedná se o řádný a nepsaný znak skutkové podstaty čl. 101 Lisabonské smlouvy, který musí podléhat kartelovému zákazu

a dosáhnout požadavku citelnosti. Citelnosti jsou měřeny, jak míra ovlivnění mezistátního obchodu, tak i dosah dopadu protisoutěžního jednání na hospodářství na společném trhu. V obou směrech musí být citelnost naplněna. Není-li jeden z těchto znaků naplněn, může jít pouze o vliv na lokální či regionální trhy uvnitř jednoho členského státu a nikoliv o omezení soutěže na společném trhu.

123. **Kartelové dohody jako správní delikt.** Kartel může být správním deliktem, přičemž jeho znaky jsou stanoveny Lisabonskou smlouvou. Osobou odpovědnou za spáchaný delikt je podnik nebo sdružení podniků či podnikatel. Zavinění a subjektivní stránka se nevyžaduje, a to vzhledem k následkům. Jedním z charakteristických znaků kartelu je jeho protiprávnost – rozpor s komunitárním právem. Za objekt porušení lze považovat: primární objekt, což je soutěž a sekundárním objektem je obchod mezi jednotlivými členskými státy Evropské unie. Následkem kartelového jednání je negativní působení nebo stačí jen možnost takového působení na hodnoty chráněné komunitárním právem a na objekt soutěžního deliktu.
124. V případě porušení primárního objektu může být následkem vyloučení, omezení a narušení soutěže na společném trhu. U sekundárního objektu je následkem (negativní) ovlivnění obchodu mezi členskými státy. Ve skutečnosti lze rozeznat podle Lisabonské smlouvy tři formy poruch následků soutěže, což je:
- a) Vyloučení, např. případ 61/80 Cooperative Stremmel⁴⁸, což je zabránění v pokračování v soutěži.
 - b) Omezení, např. případ 70/93, BMW/ALD⁴⁹, což je redukování prostoru pro jednání podniků
 - c) Narušení – nadřazený pojem pro omezení a vyloučení ze soutěže.
125. Dvojímu následku na primárním objektu odpovídá dvojí možné sankcionované (protiprávní) jednání, neboť jde o jednání s možným dvojím negativním působením na objekt ochrany. Podle tohoto hlediska lze rozdělit kartel na

⁴⁸ Případ 61/80 Cooperative Stremmel.

⁴⁹ Případ BMW/ALD – Aspi č. 70/93.

poruchový a ohrožovací. V případě ohrožovacího kartelu se jedná o samotnou poruchu soutěže, což označuje výsledek, který může nastat pouze v jedné z forem.

2. KAPITOLA. ZÁKLADNÍ ROZČLENĚNÍ DISTRIBUČNÍCH SMLUV A FRANCHISING

126. V distribučních vztazích v širším smyslu se můžeme setkat s různými druhy smluv, které vždy nemusí být vztahy typickými pro distribuční vztahy, ale vztahy, které stojí na okraji tohoto rozčlenění. Mezi jinými můžeme nalézt franchisingovou smlouvu, která není typickým distribučním vztahem v širším smyslu.

2.1 Franchising

127. **Franchisingové smlouvy.** Franchisingové smlouvy jsou relativně novou formou distribučních smluv, jejichž význam za posledních několik desetiletí výrazně vzrostl. Franchisingové smlouvy se sestávají z poskytnutí licence k právům průmyslového a duševního vlastnictví využívaných při prodeji výrobků a služeb konečným spotřebitelům. Uživatel franchisingové licence zůstává nezávislým podnikem či společností nesoucí vlastní podnikatelské riziko, přičemž má povinnost platit vlastníku franchisingové licence poplatky za užívání této franchisingové licence. Vlastník franchisingové licence může pomocí franchisingových dohod založit s omezenými investicemi jednotnou obchodní síť.

128. Do franchisingu lze zahrnout také distribuční smlouvy založené na určitém typu distribuce. Samotný anglický pojem „to franchise“ znamená udělit povolení na prodej určitých výrobků nebo služeb jednou firmou jiné firmě. Franchising lze chápat v užším či širším smyslu. Užšího smyslu se využívá v Evropě a také v České republice. Franchisingem lze chápat dlouhodobou a trvalou smluvní spolupráci mezi dvěma nezávislými podnikatelskými subjekty. Jedním z nich je poskytovatel franchisingu a druhým z nich je odběratel franchisingu.

Poskytovatel franchisingu předává odběrateli znalosti o vedení firmy a také mu propůjčuje obchodní značku. V užším smyslu znamená distribuční smlouvu obohacenou o právo distributora používat obchodní značku producenta. V širším smyslu znamená distribuční smlouvu, na základě které jedna strana předává právo k používání jejího obchodního názvu druhé straně, uděluje jí podporu a poradenství při vedení podniku a dohlíží na její činnost, ovšem musí zde být zachována samostatnost obou stran.

2.1.1 Mezinárodní franchising

129. **Rozvoj mezinárodního franchisingu.** Obchodní franchising se v mezinárodním obchodu objevuje v první polovině dvacátého století v souvislosti s budováním distribučních smluv v rámci jednotlivých sítí. Ve většině případů se jednalo o automobilový průmysl hlavně na území Spojených států amerických. Později se začíná rozšiřovat i do jiných oblastí, kde reaguje zejména na specifika obchodování v rámci daného zboží či služeb. K rozvoji dochází zejména v průběhu vývoje – hlavně v období po druhé světové válce. Nejprve se jednalo o pouhé udělování jednotlivých licencí k užití jména, postavy, osobnosti z filmu či jiných děl, a to k určitému podnikání. V oblasti obchodní se vyvinula specifická obchodní metoda, jejímž charakteristickým rysem byla dlouhodobost a soustavnost, v níž se možnost investovat u jedné smluvní strany spojuje se schopnostmi, technickými či jinými znalostmi a dovednostmi, dobrou pověstí druhé strany za účelem vyrábět, prodávat zboží či poskytovat služby přímo zákazníkovi.
130. **Příklady franchisingových společností.** Příkladem jednotlivých franchisingových společností a obchodů jsou např. koncerny KFC, Mc Donald, Burger King, Pizza Hut, Subway, Holiday Inn, Hertz, Peugeot, BMW, Yves Rocher atd. Ve většině případů je franchising poskytnutím licence k podnikání pod určitou obchodní známkou či obchodním jménem jednou osobou jiné osobě. Vedle tohoto základního oprávnění je nositel franchisy oprávněn využívat celý soubor nástrojů zajišťující vyškolení pracovníků ve všech oblastech. Typické pro franchising je nejen jednorázové získání výše uvedených znalostí, dovedností či oprávnění, ale jejich kontinuální pokračování. Nositel franchisy vedle povinností

finančních má obvykle i povinnosti informační a povinnosti směrem k uchování obchodního tajemství.

2.1.2 Druhy franchisingových smluv

131. **Druhy franchisingových smluv.** Existují tři druhy franchisingových smluv: **a) Franchisingové smlouvy v oblasti služeb** – nositel franchisingu získává právo užívat firemní jméno, obchodní známku, včetně dalších specifik za účelem svého podnikání v oblasti provozování hotelů, restaurací, půjčovny aut, člunů a další. **b) Franchisingové smlouvy výrobní** – nositel franchisingu dle pokynů poskytovatele sám vytváří zboží, které nese užitečný vzor, obchodní známku. Tento typ se však blíží spíše výrobě na základě licenčních smluv. Zařazení pod určitý typ závisí na konkrétním formulování povinností a práv stran. **c) Franchisingové smlouvy distribuční** – u tohoto druhu dochází obvykle k výhradní distribuci zboží, ale navíc jde většinou o distribuci v prodejnách využívajícího firemního znaku, typických užitečných vzorů poskytovatele, typické reklamní kampaně.⁵⁰
132. **Způsoby realizace franchisingu.** Franchising může být realizován různými postupy, jako jsou např. jediná provozovna ve vlastnictví společnosti. Dále lze ve franchisingu mít např. přímý franchising – uzavírání smluv s každým příjemcem a přímo jemu poskytovat služby v dané oblasti a také podporu v dané oblasti podnikání. Kromě vlastní společnosti je možné podnikat franchising pomocí dceřiných společností či společného podniku. Dále existují hlavní franchisingové a navazující společnosti podpůrné.
133. **Volba práva u franchisingových smluv.** Důležitá ve vztahu k právním vztahům je volba práva. Pokud by nedošlo k volbě práva, bude proti sobě stát právní řád poskytovatele franchisy a právní řád příjemce franchisy. Vzhledem k tomu, že interpretace termínů typu nejužší spojení, jak je vymezena v čl. 4 Římské úmluvy nebo rozumné uspořádání uvedené v § 10 zákona o mezinárodním právu soukromém a procesním, je podmíněna sídlem

⁵⁰ Rozehnalová N.: „Právo mezinárodního obchodu“, Praha: ASPI, a.s., 2006, s. 545-551.

poskytovatele charakteristického plnění, lze předpokládat použití právního řádu nositele franchisy. V této oblasti se opět objevují podpůrní průvodci, jak správně uzavírat franchisy, tak jako se stejně děje u distribučních smluv. Jedná se o Franchising Guide vydané organizací Wipo, na nichž je založen vzor franchisingové smlouvy (ICC Modern International Franchising Contract). Další společenství, které se touto otázkou zabývá, je UNIDROID.⁵¹

134. **Dopady na realizaci franchisingu.** Franchising by v rovině soukromoprávní neměl vyžadovat žádná pravidla, neboť pravidla jsou vždy dána specifičností v oblasti marketingu. V každém případě je vždy nutností zvážit dopad na samotnou realizaci této franchisingové smlouvy, která spočívá v tomto:

a) Dopad na normy v oblasti správního či obchodního práva, zejména pokud jde o případnou nutnost získat licenci na provádění tohoto typu činnosti.

b) Dopad na normy v oblastech závazkového práva, jak občanskoprávního, tak obchodněprávního, zejména v oblasti inominátních smluv, které jsou založeny na jejich dispozitivnosti.

c) Dopad na normy v oblasti práva duševního vlastnictví, a to zejména v oblasti reklamy, ochranných známek a průmyslového vlastnictví.

d) Dopad na soutěžní právo a právo hospodářské soutěže se zaměřením na nekalosoutěžní jednání.

e) Dopad na oblast občanského práva obecné části, a to zejména vlastnické právo, z tohoto oboru nejvíce oblast nabývání majetku, zcizování nemovitostí atd.

f) Dopad může být také v oblasti daňového práva, veřejného práva jako devizový zákon a oblasti pracovního práva.

⁵¹ Rozehnalová N.: „Právo mezinárodního obchodu“, Praha, Aspi, 2006, s. 536.

2.2 Dohody o výhradním prodeji

135. **Dohoda o výhradním prodeji** – dohody, kterými se dodavatelé zavazují zásobovat na vymezeném území **pouze** jednoho distributora. Dohoda o výhradním prodeji omezuje soutěž tím, že výrobce ztrácí možnost na daném území zásobovat jiné distributory a někdy i konečné spotřebitele. Dohoda o výhradním prodeji se liší od smlouvy o obchodním zastoupení tím, že odběratel nevyvíjí činnost směřující k tomu, aby někdo jiný s distributorem uzavřel kupní smlouvu, ale sám od distributora bude zboží kupovat, aby je dále prodával. Dohodou o výhradním prodeji se zavazuje dodavatel, že zboží určené v dohodě nebude v určité oblasti dodávat jiné osobě než odběrateli.
136. **Náležitosti dohody o výhradním prodeji.** Dohoda o výhradním prodeji musí mít tyto náležitosti: Musí být sjednána v písemné formě, v dohodě o výhradním prodeji musí být uvedena oblast, které se tato dohoda týká a musí být v ní určeny druhy zboží, na něž se vztahuje. Bez výše uvedených náležitostí je dohoda o výhradním prodeji neplatná. Z dohody vzniká distributorovi povinnost nedodávat po dobu platnosti stanovené zboží přímo nebo nepřímo nikomu jinému ve vyhrazené oblasti než odběrateli, popřípadě osobám, kterým to tato dohoda dovoluje.
137. **Porušení povinnosti distributora.** Porušení povinnosti distributora nedodávat stanovené zboží do vyhrazené oblasti jiným spotřebitelům či odběratelům je důvodem, pro který může odběratel odstoupit od smlouvy. Vedle tohoto má odběratel právo požadovat náhradu škody způsobené mu distributorem porušením uvedené povinnosti z dohody.⁵² Je třeba upozornit na skutečnost, že dodavateli resp. distributorovi vzniká povinnost nedodávat výrobky jiným osobám než odběrateli - existuje zde povinnost něčeho se zdržet omittere.

⁵² Kučera Z., Pauknerová M., Růžička K. a kolektiv: „Úvod do práva mezinárodního obchodu“, Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, s. 270.

Současně nevzniká distributorovi povinnost zboží odběrateli dodávat, k tomu je potřeba uzavření jednotlivých dílčích kupních smluv.

138. V praxi je dosti obvyklé, že se strany dohodnou, že odběratel nebude odebírat určité výrobky od jiné osoby než distributora (smlouva o výhradním odběru). V takovém případě jsou současně uzavřeny dvě dohody. Ani v tomto případě však nevznikne odběrateli povinnost kupovat zboží od odběratele, pouze zdržet se odebírání výrobků od jiné osoby.⁵³ Strany si však v dohodě mohou dohodnout povinnost výrobky dodávat, popř. odebírat, zejména mohou také dohodnout povinnost dodat, popřípadě odebrat určité množství výrobků v určitém časovém intervalu. Distributor není uzavřením dohody o výhradním prodeji zbaven práva provádět propagaci a průzkum trhu ve vyhrazené oblasti. Povinnost dodat výrobky vzniká až na základě samotné kupní smlouvy, popřípadě několika smluv. Část obsahu těchto kupních smluv může být dohodnuta již v dohodě o výhradním prodeji. V případě, že dojde k zahrnutí části obsahu kupní smlouvy do smlouvy o výhradním prodeji, jsou tak uzavřeny současně dvě smlouvy, z nichž se každá posuzuje samostatně. O dvě samostatné smlouvy jde také, jestliže by kupní smlouva současně obsahovala ustanovení o výhradním prodeji.

139. **Zánik dohody o výhradním prodeji.** Dohoda o výhradním prodeji zaniká:

- Uplynutím doby, na kterou byla sjednána.
- Není-li v dohodě stanovena doba platnosti, uplynutím jednoho roku po uzavření této dohody.
- Vyplývá-li z dohody, že ji strany zamýšlely uzavřít na dobu neurčitou, tak výpovědí se zachováním výpovědní lhůty ve smlouvě sjednané - Nebyla-li smluvna výpovědní lhůta, výpovědí, kterou může dohodu ukončit kterákoliv ze stran, jež nabývá účinnosti ke konci kalendářního měsíce následujícího měsíce, v němž byla výpověď doručena druhé straně.

⁵³ Kučera Z., Pauknerová M., Růžička K. a kolektiv: „Úvod do práva mezinárodního obchodu“, Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, s. 270.

140. **Odstoupení od smlouvy o výhradním prodeji.** Odběratel nemá, ledaže je to v dohodě sjednáno, popř. je současně uzavřena dohoda o výhradním odběru, povinnost odebírat výrobky, jež jsou předmětem smlouvy, od jiného dodavatele. V případě, že tak činí, aniž mu dohoda toto právo výslovně nepřiznává, je to důvod, pro který může dodavatel odstoupit od smlouvy. Dále může dodavatel také odstoupit od smlouvy, jestliže odběratel nedodržel časové rozvržení odběru výrobků, předpokládané v dohodě. Dodavatel však pak nemá nárok na náhradu škody.

2.3 Výlučná a výhradní distribuční smlouva

141. Výlučná *distribuční smlouva* je podle PECL kvalifikována jako smlouva, kterou se dodavatel zavazuje dodávat zboží jednomu distributorovi, vylučujíc všechny ostatní potenciální distributory na daném specifickém území nebo určité skupině zákazníků, tzn. alokace místní nebo alokace výlučným zákazníkům. Takto je poskytnuta určitá ochrana *distributorovi* před konkurencí výrobců značkových výrobků např. před výrobky stejné značky na trhu nabízené jinými distributory. Rozsah ochrany je předmětem distribuční dohody mezi smluvními stranami.⁵⁴ *Výhradní distribuce* představuje právo distributora prodávat, kromě odběratelům, rovněž přímo zákazníkům. *Výlučná distribuce* znamená, že distributor musí dodávat pouze odběrateli a zavazuje se zdržet přímého prodeje.⁵⁵ V případě *výlučnosti na daném území* se distributor většinou zavazuje odebírat zboží pouze od určitého výrobce.

2.4 Selektivní distribuční smlouvy

142. **Selektivní distribuční smlouvy.** *Selektivní distribuční smlouvy* se objevují v uzavřené prodejní síti. Dodavatel se omezuje na *distributora*, resp. distribuci zboží, jen k těm distributorům, kteří mají kvalifikaci, která nejlépe odpovídá

⁵⁴ Hesselink M., W., Rutgers J., W., Díaz, O., B., Scotton, Veldman M.: „*Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts*“ (PEL CAFDC), Mnichov, Selier, 2006, s. 260.

⁵⁵ Hesselink M., W., Rutgers J., W., Díaz, O., B., Scotton, Veldman M.: „*Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts*“ (PEL CAFDC), Mnichov, Selier, 2006, s. 260.

potřebám obchodní politiky dodavatele.⁵⁶ Selekcce je založena na množstevních nebo kvalitativních měřítkách, přičemž kvalitativními mohou být technické zabezpečení, kvalifikace zaměstnanců či odborná úroveň *distributora*. Kvantitativní hledisko může být počet obyvatel daného území nebo minimální obrat *distributora*.⁵⁷

143. **Distribuční smlouvy a selektivní distribuce kvalitativní.** Jedná se o distribuční smlouvy a s nimi spojený systém selektivní distribuce, ve kterém dodavatel pro výběr distributorů používá kritéria, která se týkají pouze kvality vyžadované druhem smluvního zboží nebo služeb a jsou stanovena jednotlivě pro všechny distributory nebo servisní pracovníky, kteří se chtějí do prodejního systému zapojit, neuplatňují se přitom diskriminačně a přímo neomezují počet distributorů nebo servisních pracovníků.
144. **Distribuční smlouvy a selektivní distribuce kvantitativní.** Jedná se o distribuci rozdělenou podle kritérií, která jsou určující pro počet a výběr distributorů podle čl. 1 písm. g.) Nařízení č. 1400/2002.

2.5 Výlučné kupní smlouvy a faktická výlučnost

145. **Výlučné kupní smlouvy.** Pokud se *distributor* zaváže nakupovat zboží (náležející k určité tržní kategorii) jen od určitého dodavatele, smlouva je klasifikována jako výlučná. Výlučnost může být různě odstupňována. Může také vyplývat ze závazků odebrat určité množství zboží, jež odpovídá potřebám *distributora*, tzn. *de facto* výlučnost.⁵⁸ Výlučná *distribuční smlouva* obvykle obsahuje ujednání o výlučné koupi. Výměnou za *distributorovu* kontrolu prodeje dodavatelova zboží na daném území se *distributor* zavazuje neodebírat zboží, jež je předmětem *distribuční smlouvy*, od žádného jiného dodavatele. Tyto typy

⁵⁶ Hesselink M., W., Rutgers J., W., Díaz, O., B., Scotton, Veldman M.: „*Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts*“ (PEL CAFDC), Mnichov, Selier, 2006, s. 260.

⁵⁷ Hesselink M., W., Rutgers J., W., Díaz, O., B., Scotton, Veldman M.: „*Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts*“ (PEL CAFDC), Mnichov, Selier, 2006, s. 261.

⁵⁸ Hesselink M., W., Rutgers J., W., Díaz, O., B., Scotton, Veldman M.: „*Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts*“ (PEL CAFDC), Mnichov, Selier, 2006, s. 261.

závazků se běžně a opakovaně objevují v obchodu s palivy či nápoji (např. dodávky minerálních vod, piva).⁵⁹

146. **Smišené smlouvy.** Některé distribuční smlouvy mohou mít charakter jiných smluv namísto nebo vedle smluv distribučních. Jedná se zejména o případ, kdy *distributor* prodává určité zboží jménem dodavatele, a tudíž jedná jako obchodní zástupce.
147. **Faktické (de facto) distribuční smlouvy a faktická výlučnost (de facto).** Vztah, jenž stanoví rámec pro nepřetržité uzavírání smluv, je jedním z nejčastěji se vyskytujících charakteristických znaků *distribuční smlouvy*. Pakliže takový vztah de facto existuje, aniž by se na něm strany dohodly, ať již ústně či písemně, je možné daný vztah hodnotit jako faktickou (de facto) distribuční smlouvu s danými důsledky za předpokladu, že by se postupovalo dle pravidel pro úpravu *distribuční smlouvy*. Dle PECL vycházíme ze skutečnosti, že smlouvu je možné uzavřít nejen skrze ofertu a její akceptaci, smlouvu tohoto typu lze uzavřít také konkludentně.⁶⁰ Je však značně komplikované stanovit, kdy strany dospěly k závazné dohodě mající povahu smlouvy.⁶¹ Totéž platí i v případě faktické (de facto) výlučnosti *distribučních smluv*, přičemž toho může být dosaženo tím, že než aby dodavatel smluvně zakotvil výlučnost, dodává své výrobky danému *distributorovi* za podmínky, že odebere majoritní část takové produkce, přičemž mu dodavatel poskytne na danou část produkce množstevní slevu, jež bude však závislá na věrnosti *distributora* odběrateli, tudíž má povahu spíše slevy věrnostní.⁶²
148. **Další druhy: Single – Branding –** Distributor pracuje pouze pro jednoho výrobce a dodává tak i více výrobků pro jednoho jediného výrobce. **Multi –**

⁵⁹ Hesselink M., W., Rutgers J., W., Díaz, O., B., Scotton, Veldman M.: „*Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts*“ (PEL CAFDC), Mnichov, Selier, 2006, s. 261.

⁶⁰ Kapitola II pravidel PECL, Články 2:211 PECL.

⁶¹ Hesselink M., W., Rutgers J., W., Díaz, O., B., Scotton, M Veldman M.: „*Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts*“ (PEL CAFDC), Mnichov, Selier, 2006, s. 261.

⁶² Hesselink M., W., Rutgers J., W., Díaz, O., B., Scotton, M Veldman M.: „*Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts*“ (PEL CAFDC), Mnichov, Selier, 2006, s. 261.

Branding – Distributor pracuje pro více výrobců a dodává tak více výrobků.

Dohoda o jednoduchém prodeji – jsou to běžné obchodní smlouvy, kdy ani výrobce, ani distributor nejsou zavázáni omezujícími závazky. Tento typ smlouvy nespadá do oblasti zakázaných dohod.

2.6 Smlouvy o výhradním odběru

149. **Smlouva o výhradním odběru v mezinárodním obchodu.** V praxi mezinárodního obchodu je poměrně časté a možné, aby si smluvní strany při sjednání smlouvy o výhradním prodeji sjednaly také smlouvy o výhradním odběru. Tato smlouva není pojmenovaná ani v mezinárodním obchodu ani v obchodním zákoníku, a tudíž ji můžeme považovat za **smlouvu inominátní**, tj. smlouvu nepojmenovanou.
150. **Smlouva o výhradním odběru.** Smlouva o výhradním odběru obsahuje závazek odběratele neodebírat zboží uvedené ve smlouvě od nikoho jiného než od výhradního dodavatele. Závazek odběratele je **negativní** (*non facere*), zdržet se něčeho a jedná se o **jednostranný závazek**. Povinnost k odběru vzniká až na základě jednotlivých kupních smluv. Část obsahu kupních smluv může být sjednána ve smlouvě o výhradním odběru.
151. **Uzavření smluv o výhradním prodeji i odběru.** Současným uzavřením obou smluv, tj. smlouvy o výhradním prodeji a o výhradním odběru, se dosahuje stavu, který se hospodářsky podobá stavu dosahovaného výhradním obchodním zastoupením. Je zde však dle Kučery významný právní rozdíl. Podle Kučery u výhradního prodeje a výhradního odběru nedochází mezi prodávajícím a konečnými odběrateli k právnímu vztahu, jehož uskutečnění při obchodním zastoupení obchodní zástupce zprostředkovává nebo jej sjedná jménem zastoupeného a na jeho účet. Dochází pouze k právnímu vztahu mezi distributorem a odběratelem, který pak prodává zboží vlastním jménem a na vlastní účet dalším kupujícím. Určitá komerční nevýhodnost je v tom, že dodavatel je izolován od trhu či odkázán na druhou smluvní stranu. Ve smlouvě

o výhradním odběru lze také sjednat právo provádět propagaci a průzkum trhu ve vyhrazené oblasti.⁶³

3. KAPITOLA. KONKRÉTNÍ PŘÍPADY Z PRAXE DISTRIBUČNÍCH, FRANCHISINGOVÝCH SMLUV

3.1 Pronuptia de Paris v. Schillgalis⁶⁴

152. **Případ Pronuptia de Paris v. Schillgalis.** Ve věci **Pronuptia de Paris v. Schillgalis** rozhodoval Soudní dvůr EU o **předběžné otázce vznesené podle čl. 177 Smlouvy německým soudem.** Německý soud rozhodoval spor mezi paní Schillgalis, uživatelkou franchisingové licence pro prodej svatebních šatů a doplňků v oblastech Hamburku, Odenburku a Hannoveru, a podnikem Pronuptia, vlastníkem franchisingové licence. Paní Schillgalis se snažila vyhnout povinnosti placení poplatků za užívání franchisingové licence s poukazem na neplatnost franchisingové smlouvy pro její rozpor s čl. 105 odst. 1 Lisabonské smlouvy.

153. Soudní dvůr EU ve svém rozhodnutí judikoval, že franchisingová smlouva jako taková není omezením hospodářské soutěže a současně definoval dvě základní podmínky pro efektivnější fungování distribučního systému v rámci Evropské unie.

a) Prvním předpokladem je schopnost vlastníka franchisy poskytnout uživateli franchisingu know-how a nezbytnou součinnost umožňující řádné využití franchisy, aniž by vlastník franchisy riskoval, že z know-how a poskytnuté pomoci mohou profitovat jeho konkurenti.

⁶³ Kučera Z., Pauknerová M., Růžička K. a kolektiv: „*Právo Mezinárodního obchodu*“, Plzeň: Aleš Čeněk, 2008, s. 270.

⁶⁴ Rozhodnutí Evropského soudního dvora ve věci žalobkyně společnosti **Pronuptia de Paris v. Schillgalis** z 28. ledna 1986 č. 161/1984.

b) Vlastník franchisingové licence musí být schopen přijmout opatření nezbytná k zachování identity a pověsti franchisingové sítě resp. franchisingových obchodů. Závazky, které vedou k naplnění těchto znaků, nejsou zakázány dle čl. 105 odst. 1 Lisabonské smlouvy.

154. Soudní dvůr EU dále v témže rozhodnutí stanovil, že určité klauzule, které mohou vést k rozdělení trhů nebo omezení svobody při určování prodejních cen, spadají do rámce čl. 105 odst. 1 Lisabonské smlouvy a mohou být považovány za platné pouze na základě individuální výjimky udělené podle čl. 105 odst. 3 Lisabonské smlouvy.
155. Toto bylo první průlomové rozhodnutí Evropského Soudního dvora, kdy posléze byla Komisí přijata řada rozhodnutí, v nichž rozpracovala základní principy stanovené Soudním dvorem. Tato rozhodovací činnost Komise vyvrcholila v listopadu 1988, kdy byla přijata tzv. bloková výjimka tj. Nařízení č. 4087/88 o aplikaci čl. 105 odst. 3 Lisabonské smlouvy na kategorie dohod o franchisingu.

3.2 Případ Grundig Consten z roku 1966⁶⁵

156. **Popis případu Grundig Consten.** Soutěžní právo Evropské unie, zejména čl. 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy nerozlišuje mezi horizontálními a vertikálními dohodami omezuujícími soutěž. Článek 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy je tedy možné aplikovat jak na horizontální dohody mezi konkurenčními podniky (např. dohody o cenách nebo o rozdělení trhů), tak na dohody mezi podniky působícími na různých úrovních distribučního řetězce. Tento přístup byl do soutěžního práva EU zaveden rozhodnutím Soudního dvora ve věci Grundig Consten. Do přijetí tohoto rozhodnutí panovala nejistota, zda je možné aplikovat článek 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy i na vertikální dohody, neboť tyto nebyly považovány za protisoutěžní a jejich kontrola byla možná pouze na základě článku 102 Lisabonské smlouvy.

⁶⁵ **Případ Consten S. A. und Grundig-Verkauf GmbH v. EEC Commission**, Rozhodnutí soudního dvora EU ze dne 13. července 1966, pod číslem 56 a 58/64, Sammlung der Rechtsprechung des Gerichtshofes der Europäischen Gemeinschaften, 1966, č. 58/64, 56/64, s. 322.

157. V tomto případě německá společnost Grundig, výrobce televizních a rozhlasových přijímačů i dalších elektrospotřebičů, uzavřela smlouvu s francouzským podnikem Consten o výhradní distribuci výrobků firmy Grundig ve Francii. Consten se ve smlouvě zavázal nedodávat výrobky přímo nebo nepřímo mimo Francii a společnost Grundig se naopak zavázala nedodávat smluvní zboží ve Francii nikomu jinému než podniku Consten a současně zakázala svým distributorům v jednotlivých členských státech a německým velkoobchodům exportovat smluvní zboží do Francie. Navíc byla uzavřena dohoda, která oprávnila firmu Consten registrovat ve Francii ochrannou známku společnosti Grundig „GINT“, která byla uváděna na všech výrobcích společnosti Grundig společně se známkou „GRUNDIG“. I přes tyto smluvní závazky se však jednomu nezávislému obchodníkovi podařilo získat zboží společnosti Grundig, které dodával do Francie a vytvářel tak konkurenci výhradnímu distributorovi, a to firmě Consten. Společnost Consten zažalovala tohoto nezávislého dovozce u francouzského soudu z důvodu nekalé soutěže a porušení práv vyplývajících z obchodní známky „GINT“. Francouzský soud však zastavil řízení a vyčkal rozhodnutí Evropské komise o slučitelnosti distribuční smlouvy s článkem 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy. Komise ve svém rozhodnutí shledala, že jak distribuční smlouva, tak smlouva o ochranné známce „GINT“ spadala do rámce článku 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy.

158. Komise uvedla ve svém rozhodnutí tyto důvody:

- a) distribuční smlouva vyhradila celé území Francie, pokud jde o výrobky společnosti Grundig, výlučně firmě Consten;
- b) zákaz exportu uložený na firmu Consten vyloučil vývoz z jednoho členského státu do jiného a v důsledku toho tak bránil integraci národních trhů;
- c) užití ochranné známky „GINT“ k ochraně výhradního postavení firmy Consten přispělo k izolaci francouzského trhu s výrobky společnosti Grundig. Ve svém důsledku tak tyto dohody narušovaly soutěž i obchod mezi členskými státy ve smyslu článku 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy;

159. Komise dále odmítla možnost udělení individuální výjimky z důvodu „absolutní teritoriální ochrany“ pro firmu Consten. Ceny výrobků společnosti Grundig ve Francii byly mnohem vyšší než v Německu. Omezení paralelního importu vyloučilo možnost srovnání cenových hladin a zabránilo vytvoření společného trhu.

160. Soudní dvůr EU ve svém rozhodnutí v mnoha ohledech potvrdil rozhodnutí Komise. Soudní dvůr EU zejména judikoval, že soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy může být narušena i na základě uzavřených vertikálních dohod.

Článek 101 Lisabonské smlouvy obecně odkazuje na všechny dohody narušující soutěž na společném trhu a nečiní žádný rozdíl mezi dohodami uzavřenými mezi konkurenty působícími na stejné úrovni hospodářského procesu nebo dohodami uzavřenými mezi nekonkurujícími si subjekty působícími na různých úrovních.

161. Ve svém rozhodnutí Soudní dvůr EU dále potvrdil, že daná distribuční smlouva izolovala francouzský trh pro výrobky proslavené značky, čímž uměle udržovala separátní národní trhy v rámci Společenství a narušovala tak soutěž na společném trhu. Soudní dvůr EU naopak ve svém rozhodnutí stanovil, že Komise dostatečně nezdůvodnila, proč ujednání o výhradní distribuci (tj. závazek společnosti Grundig nedodávat zboží žádnému jinému podniku ve Francii) spadalo do rámce článku 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy. Z tohoto důvodu také zrušil Soudní dvůr EU tu část rozhodnutí Komise, která zakazovala jiná ujednání než závazky přímo omezující paralelní import do Francie.

162. Tento případ je spojen s užíváním ochranné známky GINT, která může být užívána stejným způsobem v jiných zemích, umožňuje kontrolu a narušuje paralelní dovozy. Proto dohoda, kterou Grundig, jako majitel této ochranné známky na základě mezinárodního zápisu, uděluje oprávnění Consten, aby přihlásila ochrannou známku ve Francii na své jméno, omezuje tak hospodářskou soutěž.

3.3 Příklad OLG Koblenz, sp. zn. 2U123/91 ze dne 17. září 1993⁶⁶

163. **Příklad OLG Koblenz.**⁶⁷ Francouzský výrobce tiskáren jako prodávající a německá společnost uzavřeli smlouvu, na základě které bylo německé společnosti poskytnuto výlučné právo prodávat tiskárny v Německu. Německý distributor nezaplatil kupní cenu za počítačový čip, který francouzský prodávající dodal svému klientovi do Německa. Německý *distributor* tvrdil, že prodej počítačového čipu nebyl zahrnut pod distribuční smlouvu, francouzský prodávající a německý klient uzavřeli samostatnou kupní smlouvu. Prodávající podal proti *distributorovi* žalobu a v rámci takto zahájeného řízení uplatnil nárok na zaplacení kupní ceny.
164. **Právní nálezu soudu.** V právním nálezu soudu⁶⁸ bylo uvedeno: **(1)** Vzhledem k tomu, že smluvní strany zvolily francouzské právo, podléhá smlouva Vídeňské úmluvě jako předpisu o smlouvách o mezinárodní koupi zboží, která je součástí francouzského práva, když Francie je smluvním státem Vídeňské úmluvy. Vídeňskou úmluvu však nelze použít na distribuční smlouvu, když tato se týká každé samostatné kupní smlouvy uzavřené na základě distribuční smlouvy. Navíc smlouva o prodeji počítačového čipu je smlouvou o prodeji zboží ve smyslu Vídeňské úmluvy. **(2)** Smlouva o prodeji počítačového čipu byla uzavřena v rámci distribuční smlouvy. Proto prodávajícímu svědčí nárok na zaplacení kupní ceny dle čl. 53 Vídeňské úmluvy, když německý distributor neprokázal, že by předmět prodeje v daném konkrétním případě nebyl bezvadný, a že by o vadě zboží informoval prodávajícího dle čl. 39 Vídeňské úmluvy. **(3)** S přihlédnutím k tomu, že mezi stranami neexistuje ujednání o měně peněžitého plnění, se hradí cena v měně platné v místě placení. Místo úhrady kupní ceny se

⁶⁶ Úplné znění předmětného rozhodnutí dostupné v elektronické formě pod stranou:

<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=64&step=FullText>, stránka naposledy navštívena dne 2. srpna 2010.

⁶⁷ Anotace převzata z databáze dostupné na:

<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=64&step=Abstract>, naposledy navštíveno dne 2. srpna 2010.

⁶⁸ Rozhodnutí publikováno a komentováno rovněž v: *Revue Critique*, 1993, s. 934-938.

nacházelo ve Francii. (4) V souvislosti s tím, že Vídeňská úmluva neobsahuje žádné ustanovení o zápočtu pohledávek, se na tuto otázku použije francouzské národní právo. (5) Prodávající má nárok na úrok z prodlení z nezaplacené kupní ceny, přičemž úrok z prodlení se určí za použití německých předpisů o mezinárodním právu soukromém, které odkazují na francouzské právo jako právo zvolené stranami. Je zapotřebí použít sazbu pro úroky z prodlení stanovenou francouzskými předpisy a je nutnost posuzovat náhradu škody dle Vídeňské úmluvy.

3.4 Příklad *Waeco International vs. Waeco France*

165. Na spory vyplývající z výhradního prodeje je nutno použít úpravu dle čl. 5 odst. 1 písm. b) Brusel I a nejedná se tak ani o kupní smlouvu ani o smlouvu o poskytování služeb. Rozhodné právo je tak zapotřebí posoudit podle čl. 4 *Římské úmluvy* na základě zjištění, kde je plněn závazek. Závazkem charakteristickým pro výhradní prodej je plnění prodávajícího (původního), tj. plnění toho, kdo práva výhradního prodeje poskytuje distributorovi. V tomto případě bylo jako právo rozhodné zjištěno právo německé a nikoliv právo distributora (právo francouzské).⁶⁹ Dále musíme zdůraznit, že nelze přesně zjistit, jak se francouzský soud vypořádal s rozkolem, který uvádí níže autor Bělohlávek.⁷⁰

3.5 Příklad *Otto Kogler vs. Eurogames S.r.l.*

166. **Příklad *Otto Kogler vs. Eurogames S.r.l.* - Rozsudek Dorte di Cassazione, sp. zn. S. U. 7860 z 11. června 2001. (1)** V případě výhradního prodeje

⁶⁹ Bělohlávek A. J., *Nářízení Řím I*, 1. díl, Komentář v širších souvislostech, C. H. Beck, 2009, 899, 4.659. Dle názoru autora Bělohlávka: „*Judikatura podle Úmluvy vycházela v případě smluv uvedených v tomto případě z charakteristického plnění výrobcem zboží. Nářízení však zvolilo vyšší míru ochrany distributora tím, že navazuje na osobní statut.*“

⁷⁰ Bělohlávek A. J., *Nářízení Řím I*, 1. díl, Komentář v širších souvislostech, C. H. Beck, 2009, 899, 4.659. Dle názoru autora Bělohlávka: „*Judikatura podle Úmluvy vycházela v případě smluv uvedených v tomto případě z charakteristického plnění výrobcem zboží. Nářízení však zvolilo vyšší míru ochrany distributora tím, že navazuje na osobní statut.*“

kvalifikuje charakteristické plnění druh zboží, které je předmětem prodeje, a pro určení rozhodného práva je určující původ tohoto zboží. **(2) Římská úmluva** představuje univerzální institut kolizního práva, který se použije i na vztahy, např. případy, kdy má být použito jiného práva než práva státu vázaného *Římskou úmluvou*. **(3)** Volba práva, která byla provedena pouze v souvislosti s určitým smluvním ujednáním, v tomto případě dohoda o zajištění, platí výlučně pro takové ujednání nebo institut v takovém ustanovení obsažený.⁷¹

167. **Skutková stránka případu.** Ottu Koglerovi nařídil italský soud (Tribunale di Forle) uhradit finanční plnění svým věřitelům společnosti Eurogames. Povinný namítal nedostatek pravomoci italských soudů, neboť smlouva obsahovala ujednání o volbě rakouského práva. Toto ustanovení, ačkoli bylo obsaženo ve smluvním ujednání týkajícího se záruk, mělo být podle povinného vztaheno na celou smlouvu. V předmětné věci se jednalo o smlouvu o výhradním prodeji.
168. **Právní hodnocení Nejvyššího soudu Itálie.** Podle čl. 4 odst. 1 *Římské úmluvy* bylo nutno podle hlediska hraničního určovatele kvalifikovaného podle charakteristického plnění zapotřebí aplikovat rakouské právo, neboť charakteristické plnění obecně není plněním peněžitým. Povinný se bránil tím, že charakteristickým plněním je v případě distribučních vztahů plnění poskytované *distributorem*, tedy osobou, které bylo poskytnuto oprávnění k výhradnímu prodeji určitého zboží na určitém území. Soud dospěl k závěru, že předmětná smlouva nepředstavuje smluvní úpravu výhradního prodeje, nýbrž jde o atypický smluvní závazkový vztah, na který se pro kolizní určení rozhodného práva aplikuje *Římská úmluva*. Soud dále dospěl k závěru, že čl. 3 *Římské úmluvy* nelze použít, neboť volba práva tak, jak byla provedena v souvislosti a v rámci ujednání o zajištění, byla stranami učiněna pouze pro takové zajištění. Pro určení rozhodného práva se tedy použije čl. 4 *Římské úmluvy*. V případě distribučních vztahů kvalifikuje charakteristické vlastnosti plnění zboží, které je jejich předmětem, neboť toto zboží determinuje plnění povinností distributora.

⁷¹ Anotace převzata z elektronické databáze dostupné sub.: http://www.rome-convention.org/cgi-bin/search.cgi?screen=view&case_id=440, naposledy navštíven dne 5. září 2008.

169. V souvislosti s tímto případem je třeba upozornit na skutečnost, že v rámci výslovné úpravy distribučních smluv v čl. 4 *Narižení Řím I* došlo k zásadní změně přístupu ke koncepci navázání rozhodného práva u *distribučních vztahů*, neboť právem rozhodným podle *Narižení Řím I* je pro tyto případy právo místa obvyklého bydliště *distributora*. Kolizní úprava těchto závazkových smluvních vztahů nebyla v Úmluvě vůbec upravena, vše se dovozovalo praxí či judikaturou. *Narižení Řím I* také nestanoví, že by činnost *distributora*, která je z kolizního hlediska rozhodná pro navázání rozhodného práva, představovala charakteristické plnění. Pro distribuční vztah se však stanoví explicitně speciální navázání.

3.6 Příklady vybraných rozhodnutí, u nichž bylo užito únikové doložky

170. Úprava dle čl. 4 odst. 4 *Narižení Řím I* představuje tzv. únikovou doložku.⁷² Jedná se o tradiční institut mezinárodního práva soukromého.⁷³ Tato úniková doložka byla aplikována v některých rozhodnutích.
171. **Rozsudek Cour de Cassation z 4. března 2003 ve věci Happag Loyd vs. Réunion européenne.**⁷⁴ Přeprava a distribuce zboží německým dopravcem do Francie. Francouzský nejvyšší soud v předmětné věci aplikoval na základě únikové doložky francouzské právo, přičemž francouzská praxe je v tomto směru poněkud excesivní ve srovnání s jinými zeměmi, když únikovou doložku nepoužívá až tak výjimečně a již jen při zběžném hodnocení předmětných judikátů lze dospět k závěru, že předmětná požadovaná, nejvíce intenzivní vazba, která by zde musela existovat při použití únikové doložky, je velmi špatně dohledatelná.

⁷² V mnoha zemích EU se jedná o terminologii normativní, i když ji lze považovat za teleologickou redukci.

⁷³ Můžeme se setkat v díle Schreiber, St.: *Ausweichklauseln im deutschen, österreichischen und schweizerischen Internationalen Privatrecht*, Hamburg, Kovac, 2001, s. 242.

⁷⁴ Publikován v *Revue critique*, 2003, rč. 92, s. 286 a násl.

172. **Rozsudek Tribunal de Grand Instance de Poitiers z 22. prosince 1999 ve věci Mayer vs. Deshoulière.** Německý architekt činný pro potřeby stavebního projektu ve Francii a opět bylo aplikováno francouzské právo.
173. **Rozsudek Hof Amsterdam z 11. prosince 2003.**⁷⁵ V tomto případě se jednalo o prodej zbraní do Iráku, přičemž bylo sjednáno placení prostřednictvím akreditivu irácké banky splatného v Čechách. Nizozemský soud aplikoval irácké právo.
174. **Rozsudek Hof Arnhem ze 4. března 2003.** Franchising realizovaný německou společností v Nizozemí. V předmětné věci bylo aplikováno nizozemské právo. Zde se jedná o jedno z mála dokumentovaných nizozemských rozhodnutí, v nichž byla vazba na místo plnění shledána natolik intenzivní, že podle názoru nizozemského soudu zakládala možnost uplanětní únikové doložky z uvedeného důvodu. Jak vyplývá z tohoto a dalších komentářů k čl. 4 *Narřízení Řím I*, jsou franchisingové smlouvy velmi specifické, je nutno je považovat za samostatný smluvní typ stejně jako distribuční smlouvy popisované v této práci. U těchto smluv došlo k revoluční změně tím, že *Narřízení Řím I* explicitně navazuje na obvyklé bydliště příjemce franchise, zatímco judikatura k *Římské úmluvě* se v řadě zemí postupně přikláněla spíše k poskytování výkonů, jejichž umístění na příslušném trhu bylo prostřednictvím franchise zajišťováno. Můžeme si dovolit tvrdit, že nizozemský soud v tomto svém rozhodnutí značně předběhl dobu.

3.7 Příklady vybraných rozhodnutí Soudního dvora Evropské unie

175. **Rozsudek Soudního dvora EU, sp. zn. C-56/65 z 30. června 1966 (ve věci Société technique minère vs. Maschinenbau Ulm).**⁷⁶ V tomto rozsudku byla publikována dohoda mající za cíl zbavit prodejce obchodní svobody vybrat si své zákazníky, ukládající mu prodávat jen zákazníkům nacházejícím se na

⁷⁵ Publikováno v NIPR, 2001. ev. č. 133.

⁷⁶ Utěšený, P., SDEU: K otázce platnosti distribuční dohody z pohledu soutěžního práva, *Soudní rozhledy*, 2000, č. 10, s. 320-323.

smluvním území. Je omezením soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy.

176. **Rozsudek Soudního dvora EU, sp. zn. C-56/64 a C 58/64 ze dne 13. července 1966.**⁷⁷ V tomto rozsudku se jednalo o dohodu mající za cíl zbavit prodejce obchodní svobody vybrat si své zákazníky, ukládající mu prodávat jen zákazníkům nacházejícím se na smluvním území. Toto jednání bylo považováno za omezení soutěže ve smyslu čl. 101 Lisabonské smlouvy.

4. KAPITOLA. SHRUTÍ ČÁSTI A.

177. **Pojem distribuční smlouva.** Nejprve jsme se zabývali zejména pojmem distribuční smlouva a začleněním distribuční smlouvy v jednotlivých systémech, národním právu i právu EU. Distribuční smlouva je dvoustranný právní úkon a lze ji vykládat v rámci distribučních vztahů v širším a užším smyslu. V užším smyslu se výklad zaměřil pouze na pojem distribuční smlouvy jako takové, tj. dvoustranného právního vztahu vycházejícího z relativního závazkového vztahu distributor – výrobce. Posléze jsme se zabývali vztahem distribučním jako takovým v širším smyslu, kam můžeme zařadit i např. smlouvu o obchodním zastoupení, dealerskou smlouvu a jiné.
178. **Franchising.** Franchisingová smlouva má k distribuční smlouvě velmi blízko, ale stejně jako smlouva distribuční je *institutem sui generis*, tj. v právním systému mají obě dvě své mimořádné postavení a nelze je přímo začlenit do jakékoliv explicitně určené kategorie smluv. Franchisingem jsme se zabývali právě z pohledu své výjimečnosti stejně jako smlouvy distribuční, abychom posléze v následujících kapitolách mohli tyto specifické, ale velmi blízké pojmy mezi sebou porovnat.
179. **Distribuční smlouvy a její typy.** Distribuční smlouvy jsme rozdělili na několik typů: dohody o výhradním prodeji, vertikální dohody, výlučné distribuční

⁷⁷ Utěšený, P., SDEU: K otázce platnosti distribuční dohody z pohledu soutěžního práva, Soudní rozhledy, 2000, č. 10, s. 320-323.

smlouvy, selektivní distribuční smlouvy, smlouvy o výhradním odběru a další specifické typy. Opět je však nutné pohlížet na distribuční smlouvu z hlediska distribučního vztahu v širším smyslu, kam pak lze zařadit také smlouvu o obchodním zastoupení.

180. **Kartelové dohody.** V první části jsme se zmínili také o kartelových dohodách, jejich typech, které mohou být správním deliktem a jeho znaky jsou založeny Lisabonskou smlouvou. S kartelovými dohodami se potýkají téměř všechny státy EU, jedním z hlavních znaků je protiprávnost, tzn. dohoda je v rozporu s právem EU. Následkem kartelového jednání je negativní působení na trh a společnost jako takovou. Dochází ke vzniku monopolů, které jsou na národní úrovni řešeny Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže pod udělením sankcí.
181. **Vertikální dohody.** Jak jsme již uvedli výše, smlouvy o výhradním prodeji a o výhradním odběru lze zahrnout do vertikálních dohod, kterými se rozumějí dohody nebo také jednání ve vzájemné shodě. Tyto smlouvy o výhradním prodeji a výhradním odběru jsou uzavřeny mezi dvěma nebo více podniky, z nichž každý působí pro účely dohody na různé úrovni distribučních řetězců a upravují podmínky, za nichž strany mohou kupovat, prodávat a distribuovat určité zboží nebo služby.
182. Dle Kučery jsou vertikální dohody neslučitelné se společným trhem, jsou zakázané veškeré dohody mezi podniky a rozhodnutí sdružení podniků či jednání ve vzájemné shodě, které by mohlo ovlivnit obchodování mezi jednotlivými členskými státy EU. Cílem těchto vertikálních dohod je ve většině případů vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na společném trhu.
183. Dále jsme pojednali v části A také o blokových výjimkách, které úzce souvisí s vertikálními dohodami. Blokované výjimky jsou vyňaty ze zákazu. Toto vymezení se však nevztahuje na všechny vertikální dohody. Dále se nevztahuje na vertikální dohody uzavřené mezi soutěžícími podniky v případě, že tyto podniky uzavřou nereciproční vertikální dohodu a kupující má celkový roční obrat nepřevyšující 100 milionů eur. Toto platí i v případě, že dodavatel je výrobcem

a distributorem zboží, přičemž kupující je distributorem nevyrábějícím zboží konkurující smluvnímu zboží, nebo dodavatel poskytuje služby na různých úrovních obchodu a kupující neposkytuje konkurenční služby na úrovni obchodu.⁷⁸

184. Ve výše uvedené kapitole A jsme pojednali o distribuční smlouvě, různých definicích distribuční smlouvy a rozdělením distribučních smluv. Dále jsme se zabývali distribuční smlouvou a její úpravou v národním právu, právu EU a zmínili jsme se také o výkladu distribuční smlouvy v USA. V další části této práce se zaměříme na druhou smlouvu, která je smluvním typem *sui generis* a nelze ji výslovně zařadit do konkrétního smluvního typu, a tou je *franchisingová smlouva*.

⁷⁸ Kučera Z., Pauknerová M., Růžička K a kolektiv.: *Právo mezinárodního obchodu*, Plzeň: Aleš Čeněk, 2008, s. 272-273

B. FRANCHISINGOVÉ SMLOUVY – ZÁKLADNÍ VYMEZENÍ

185. V oblasti mezinárodních vztahů, zejména v oblasti mezinárodního obchodu, existují různé druhy smluv, mezi jinými také franchisingové smlouvy, kterými se poskytovatel franchisy zavazuje poskytnout licenci k užívání ochranné známky, know-how a dalších výhod v rámci své podnikatelské činnosti franchisantovi. Než se budeme zabývat komparací a rozčleněním franchisingové smlouvy, bude předmětem zkoumání vlastní hmotněprávní úprava franchisingové smlouvy *de lege lata* i *de lege ferenda*. Z jazykového (terminologického) hlediska se lze setkat také s označením *franchise*, *franchise*, *franchising*, dále také s celou řadou modifikací v národních jazycích.

1. KAPITOLA. ZÁKLADNÍ POJETÍ FRANCHISINGOVÉ SMLOUVY, VÝVOJ, RŮZNÉ PRÁVNÍ ÚPRAVY FRANCHISINGOVÝCH SMLUV

186. Jedním z dalších druhů smluv *sui generis* je *franchisingová smlouva*. *Franchisingová smlouva* se vyvinula postupem času s vývojem mezinárodního obchodu, vznikem a vývojem jednotlivých druhů společností tak, aby *franchisor* (společnost) dal do užívání průmyslová a jiná práva ke společnosti *franchisantovi* (uživateli) tak, aby je mohl užívat k vlastní podnikatelské činnosti vlastním jménem na vlastní účet.

1.1 Historický exkurs k pojmu franchisingové smlouvy

187. Franchising není a nebyl tolik rozšířen ve světě. Počátek rozvoje a pozdějšího „boomu“ franchisingu ve světě lze nalézt v polovině 20. století, v ČR však až začátkem 90. let 20. století resp. roku 1991, kdy první společnosti začínají tvořit franchisingové systémy, a ty se pomalu dostávají na český trh. Rychlejšímu

uplatňování franchisingu v praxi bránila podnikatelská a právní nejistota zakotvení této oblasti v zákoně. Právě nedokonalá legislativa vzbudila obavy mezi jednotlivými zástupci franchisingu.

1.2 Základní pojetí franchisingové smlouvy, resp. franchisy (s výhradou dalších a pojmu subjektů)

188. **Franchisa.** Franchisa je termín, který vznikl původně spíše jako pracovní označení pro obchodní model, který teprve postupnou standardizací právních vztahů vznikajících mezi subjekty franchisingu získal obsah i v podobě ucelenější právní definice. Je ovšem nutno poznamenat, že z důvodu značné dynamiky vývoje tohoto modelu, jakož i z důvodu, že pokrývá celou řadu nejrůznějších synalagmatických a z obchodního hlediska interaktivních plnění,⁷⁹ není vlastně naprosto jednoznačná a vše postihující definice franchisingu v podstatě možná. Všechny variace však spojuje určitý soubor charakteristik, které umožňují minimálně definovat základní a v podstatě dle koncepce většiny právních řádů shodné cíle franchisy, které se následně projevují v právním vztahu mezi jeho účastníky v podobě konkrétních závazků. Nelze tedy očekávat takovou definici, na jakou jsme zvyklí u (byť často také jen zdánlivě jednoduchých) vztahů,

⁷⁹ „Tento termín, který zcela jistě není žádným vžitým nebo jinak obvyklým výrazem v právní terminologii, je však svým obsahem zcela typický pro to, co chceme vyjádřit institutem (obchodním modelem *franchisingu*). Jde totiž o vzájemný komplex relativně samostatných vztahů, které nejen ve svém vzájemném souladu sledují konkrétní obchodní účel, nýbrž současně plnění v rámci jednoho vztahu ovlivňuje plnění ve vztahu jiném a současně jedno plnění obvykle významně dotváří obsah dalších takto propojených vztahů, například tím, že výše obrátů (příp. výše jiných dosahovaných obchodních ukazatelů) ovlivňuje druh, výši a způsob úhrady nájemného, poplatků za užívání průmyslových práv nebo jiných práv k nehmotným statkům apod. Je ovšem nutno si uvědomit, že jde o vzájemně propojený celek, pro který by byl velmi příznačný termín *organismus*. Z tohoto důvodu není pojem interaktivní plnění zdaleka tak odtažitý od charakteristiky předmětu a obsahu *franchisingu*, jak by se na první pohled zdálo. Jde skutečně o druh interaktivního mechanismu (obrazně řečeno) tak, jak je tento termín (*interaktivní plnění*) obvyklý spíše v oblasti komunikačních technologií. Konečně předmětný termín používá rovněž lingvistika, v rámci které je takové označení svou analogií ještě bližší tomu, jaký mechanismus se snažíme takto označit v kontextu obchodní a právní terminologie. Srov. Selting, M. *Beendigungen als interaktive Leistung*: Hausendorf, H.: *Sprache als Prozess*, Tübingen, 2007, s. 307-338.

jakými jsou například vztahy založené kupní smlouvou, individuální pracovní smlouvou atd.

189. **Franchising – obecné pojetí.** U franchisingu se jedná o obchodní model, který v sobě kombinuje celou řadu jiných, *jednodušších* modelů. Proto je též pro dosažení právního definičního vymezení nejjednodušší využít srovnání s úpravou a koncepcí konkrétních smluvních typů, těch jednodušších, k jejichž průniku v případě franchisy z právního hlediska dochází. Přesto však dle Bělohlávka nelze hovořit v případě franchisy z právního hlediska o smíšeném smluvním modelu. Naopak je zcela jistě nutné konstatovat, že franchisa je díky své ucelené obchodní koncepci i z právního hlediska modelem, který sice fakticky některé jednodušší závazkově právní smluvní instituty kombinuje, díky předmětné ucelenosti však lze již dnes hovořit o samostatném specifickém smluvním typu podobně, jako je tomu v případě leasingových, distribučních a jiných obdobných právních a obchodních konstrukcí, když v nich kumulované jednodušší instituty nabývají spojením s celou koncepcí zcela nové kvalitativní úrovně. Nejedná se tak o případ, kdy je několik smluvních typů pouze zahrnuto do jednoho smluvního aktu jako právní skutečnosti (resp. kumulovaných několika právních skutečností) tak, jak je tomu v případě smíšených smluvních typů,⁸⁰ kdy v rámci celého komplexu právních vztahů strany vystupují střídavě v různém postavení typickém pro jednotlivé samostatné smluvní typy a kdy lze též takové jednotlivé smlouvy, spojené nejruznějším smluvně technickým způsobem do jednoho celku, posuzovat odděleně.⁸¹ V případě pouhých smíšených smluvních typů pak obvykle není problémem určit, co je

⁸⁰ Dle německé právní teorie: „Smíšené smluvní konstrukce jsou rozděleny na (i) spojení různých smluvních typů existujících samostatně a jsou jen ze smluvně technických důvodů zahrnuty do jednoho aktu jako pouhá suma právních skutečností, (ii) splnutí smluvních typů, kdy sice dochází k silnému vzájemnému interaktivnímu propojení, přesto si však tyto smluvní typy co do svých charakteristických vlastností a charakteristik jednotlivých práv a povinností zachovávají nadále své typické rysy a je nadále bez dalšího možné aplikovat *per analogiam* úpravu použitelnou pro tyto smluvní typy, (iii) směnné smlouvy, kdy dochází ke směně vzájemně nekompatibilního zboží v právním slova smyslu jako statku a za účelem realizace takové směny je nutno využít různých smluvních typů, k jejichž spojení dochází právě díky takovéto směně.“, Schuldrecht: Besonderer Teil, 12. vyd. 1981.

⁸¹ Von Bar: *Internationales Privatrecht*, sv. 2, Mnichov, C. H. Beck, Verlagsbuchhandlung, 1991, s. 369, marg. 500.

charakteristikým plněním pro potřeby zjištění nejužšího vztahu z kolizněprávního hlediska, nýbrž je spíše problematické vymezit hranice mezi jednotlivými smluvními typy.⁸²

190. **Rozlišení mezi novými smluvními typy.** Rozlišení mezi novými smluvními typy vytvořenými obvykle primárně obchodní a následně též právní praxí a pouhou kombinací různých smluvních typů bez vytvoření kvalitativně nové koncepce je nezbytné bez ohledu na to, zda konkrétní právní řád určitý nový smluvní typ jako je franchising, leasing, distribuční smlouva a další výslovně upravuje či nikoliv. Nelze ovšem vyloučit, že s ohledem na rozdílnosti v národních koncepcích závazkových vztahů bude nutno takový závěr u některých těchto specifických smluvních typů modifikovat.⁸³
191. Mluvíme-li o franchise z pohledu obchodního a uvažujeme-li zejména z hlediska mezinárodního a evropského práva soukromého, je nutno vyjít ze samostatnosti tohoto smluvního typu, který kumuluje a shromažďuje tak nové smluvní typy, třebaže i jednodušší. *Franchisingová smlouva* se kvalifikuje spíše jako prototypická smlouva nežli smlouva atypická.⁸⁴ Dle našeho názoru se jedná o smlouvu *sui generis*, která z jednotlivých upravených smluvních typů přebírá některé instituty či dokonce části smluv nebo smlouvy celé.
192. **Definice Franchisy podle Evropské federace *franchisy*.** Evropská federace *franchisy* se pokusila definovat *franchising* takto: jedná se o odbytový systém, jehož prostřednictvím se uvádí na trh zboží a/nebo služby a/nebo technologie. Opírá se zejména o spolupráci právně a finančně samostatných a nezávislých

⁸² Von Bar: *Internationales Privatrecht*, sv. 2, Mnichov, C. H. Beck, Verlagsbuchhandlung, 1991, s. 369, marg. 500.

⁸³ Typickým příkladem jsou *distribuční smlouvy*, kdy v řadě zemí, zejména v zemích *střední a východní Evropy*, lze poněkud stěží hovořit o novém smluvním typu postaveném na pevných individuálních základech a jde tak jak díky tradici, tak díky tendencím, které nenasvědčují tomu, že právní praxe směřovala k opuštění koncepcí tradičních, spíše o kombinaci smluvních typů. Tato národní specifika však nic nemění na tom, že v prostředí mezinárodním a z pohledu nadnárodního jde jak o samostatný model obchodní, tak lze dnes zcela zřejmě hovořit o samostatném smluvním typu.

⁸⁴ Czernich, D., Heiss H.: *Das Europäische Schuldvertragsübereinkommen*, Wien, Orac, 1999, s. 87, marg. 91.

podnikatelů, kterými jsou *franchisor* a *franchisant*. Franchisor poskytuje franchisantům právo a ukládá jim povinnost provozovat obchodní činnost v souladu s jeho koncepcí.⁸⁵ Tato koncepce se stala součástí etického kodexu franchisy,⁸⁶ který přijala Evropská federace franchisy.⁸⁷ Musíme však konstatovat a doplnit, že Evropská federace franchisy je spíše organizací ekonomickou, hospodářskou, nežli právníkou. Samotná franchisingová smlouva není v evropském kontextu definována jako smluvní typ.

193. **Definice franchisy podle Mezinárodní asociace *franchisy*.** Mezinárodní asociace *franchisy* definuje franchisu spíše z obchodního hlediska, a to takto: provozování franchisy je smluvním vztahem mezi poskytovatelem a provozovatelem franchisy, v rámci kterého poskytovatel nabízí nebo je povinen udržovat trvalý zájem v podnikání provozovatele franchisy takovým způsobem, jako je poskytování know-how nebo výcvik.⁸⁸ Provozovatel franchisy zde podniká pod společnou obchodní značkou, organizační strukturou anebo na základě postupů, které zůstávají ve vlastnictví nebo jsou nadále ovládané poskytovatelem. Provozovatel vlastní nebo se zavazuje učinit podstatnou finanční investici do podnikání ze svých vlastních zdrojů.⁸⁹ V oblasti komunitárního práva nenalezneme v žádném komunitárním předpisu výslovnou definici franchisy. Definiční vymezení lze pouze vysledovat z rozhodovací praxe Soudní dvůr EU,⁹⁰ někdy se jedná o velmi podrobná vymezení franchisy.
194. **Právní vymezení franchisy.** Dle právního vymezení, vycházejícího z vymezení ekonomického, na jedné straně dvoustranného smluvního vztahu vystupuje

⁸⁵ Srovnáno na stránkách: sub: <http://www.czech-franchise.cz/franchising/definice-a-pojmy-ve-franchisingu>, navštíveno naposledy 10. srpna 2010.

⁸⁶ Stránka v elektronické podobě: sub <http://www.eff-franchise.all2all.org/spip.php?rubrique13> stránka naposledy navštívena dne 10. srpna 2010.

⁸⁷ Návštěva stránek v elektronické podobě <http://www.eff-franchise.all2all.org/>, stránka naposledy navštívena 10. srpna 2010.

⁸⁸ V tomto směru se jedná o kvalifikační vzdělávání zaměstnanců, zvyšování kvalifikace.

⁸⁹ Mendelsohn, M., Harris B.: *Franchising and block exemption Regulation*, Londýn: Sweet & Maxwell, 1991, s. 5.

⁹⁰ V této práci uváděné rozhodnutí Soudního dvora EU, sp. zn. 161/84 z 28. ledna 1986 ve věci *Pronuptia de Paris GmbH vs. Pronuptia de Paris Irmgard Schillgalis*.

franchisor – poskytovatel licence a na druhé straně *franchisant* – uživatel licence. Základním principem tohoto vztahu je skutečnost, že se jedná o dvě zcela samostatné osoby se samostatnou právní subjektivitou, z nichž každá podniká na vlastní účet svým jménem a *franchisant* pouze užívá obchodní jméno, ochrannou známku či jiné označení *franchisora*, aniž by byli majetkově propojeni či jakkoliv jinak právně vázáni než na základě *franchisingové smlouvy* jako skutečnosti zakládající závazkový vztah. Titul a podmínky pro užívání tohoto jména (obchodní firmy) je předmětem *franchisingové smlouvy*. *Franchisa* je ve své podstatě expanze podnikatelských aktivit prostřednictvím zvláštního obchodního modelu.

195. **Ekonomické vymezení franchisy.** Dle ekonomického definičního vymezení jsou subjekty *franchisy* na jedné straně *franchisor* – poskytovatel licence a druhé straně *franchisant*, který využívá poskytovaných výhod k vlastní podnikatelské činnosti vyvíjené vlastním jménem a na vlastní účet. Samotný vztah mezi oběma subjekty je zpravidla mnohem komplexnější a širší.⁹¹ *Franchisant* provozuje podnikání na svůj účet, příjmy provozovny jsou jeho příjmem. *Franchisor* nemá ze zisku *franchisanta* přímý podíl ve smyslu participace na zisku tak, jak je to smluvně či dle příslušné právní úpravy garantováno osobě s obchodním podílem (společníku, akcionáři, účastníku sdružení, tichému společníku a dalším). Zisk *franchisora* nebo jiný druh hospodářského výsledku (obrat) představuje obvykle jen základ pro výpočet finančního plnění nebo části finančního plnění *franchisanta franchisoru*. Poplatek za licenci poskytovanou *franchisorem* k předmětům práv k nehmotným statkům tak představuje obvykle součást celkového finančního plnění, k němuž se *franchisant franchisingovou smlouvou* zavazuje. Tyto poplatky resp. finanční plnění mají různou formu podle konkrétní smlouvy. Jedná se například o vstupní poplatek, o pravidelné platby závislé na obratu a příspěvek na propagaci či promotion.
196. **Franchisa jako druh licence k souboru aktiv zejména know-how.** *Franchisor* je vlastníkem určitého druhu zvláštních a ojedinělých aktiv, jedná se ve většině

⁹¹ Von Hoffmann, B.: *Internationales Privatrecht. Einschließlich der Grundzüge des internationalen Zivilverfahrensrechts*, 9. vydání, Mnichov, Verlag C. H. Beck, 2007, s. 443-444 marg. 49.

případů o nehmotné statky, které slouží k podnikání, k nimž prostřednictvím *franchisy* poskytuje dalším subjektům na základě vztahu podobného licenční smlouvě i smlouvě o poskytnutí know-how právo na jejich užívání či využívání. Od licenční smlouvy i smlouvy o užívání know-how⁹² se liší *franchisa* především komplexitou poskytovaných práv a rovněž i tím, že *franchisant* je obvykle vázán vůči *franchisorovi* celou řadou povinností, které jsou často na sobě závislé, podmíněné či související. V případě licenční smlouvy není poskytováno právo užívat určitý druh práva duševního vlastnictví, tj. práva k nehmotným statkům, které je chráněno zákonem. Při poskytování *know-how* se jedná o určité obchodní či dokonce výrobní postupy. Franchisa je nad oběma těmito způsoby založená na spolupráci a vzájemné kombinaci obou smluv. *Franchisor* poskytuje *franchisantovi* zpravidla celý komplex práv různého druhu, v podstatě celý podnikatelský záměr připravený k realizaci a *franchisant* se zavazuje takový podnikatelský záměr na určitém teritoriu a za stanovených podmínek právě ve *franchisorově* podobě realizovat. Společnost, která je založena na principu *franchisy*, fakticky přímo počítá s tím, že prakticky veškeré její jednotlivé provozy budou vedeny formou *franchisy*, tj. prostřednictvím samostatné podnikatelské činnosti *franchisantů* a nabízí za tímto účelem komplexní řešení takového provozu a zároveň obvykle stanoví velmi striktní pravidla, která musí *franchisant* dodržovat tak, aby byl u všech *franchisantů* dodržen jednotný koncept.

197. Z výše uvedených důvodů se nám může zdát, že podniky *franchisantů* jsou částmi podniku *franchisora*, nebo jako by se jednalo o pronájem části podniku *franchisora franchisantovi*, ačkoliv tyto samozřejmě pořizuje vlastní a provozuje vlastním jménem a na vlastní účet *franchisant*. Základem je důsledné skloubení zachování jednotného podnikatelského image a konceptu za použití všech výhod tohoto jednotného konceptu a jeho jednotného podnikatelského označení vlastnickými právy *franchisanta* a s provozováním této činnosti *franchisantem* vždy vlastním jménem a na vlastní účet za podmínek, které pro provozování daného typu podnikatelské činnosti platí v zemi provozní činnosti podle místních předpisů – oblast živnostenského, správního, finančního práva

⁹² Pro srovnání Marek, K.: *Smluvní typy obchodního zákoníku*. Právní rádce, 1998, ročník 6, č. 7, s. 15.

a dalších právních oblastí upravujících podmínky pro provozování podnikatelské činnosti. Základní výhodou pro *franchisanta z franchisingového modelu* je využití image, know-how, ochranných známek a osvědčených podnikatelských postupů franchisora obecně. Dle našeho názoru se jedná o jeden z jednodušších začátků podnikatelské činnosti, i když *franchisant* navazuje na tradice *franchisora* a pozbývá tak vlastní identity.

1.3 Různé právní úpravy franchisingových smluv

198. Než začneme empirický výzkum založený zejména na metodě komparativní, budeme se v této pasáži zabývat úpravou franchisingových smluv na jednotlivých úrovních právního řádu, národního, mezinárodního i Evropského, tak abychom mohli posléze komparovat jednotlivé systémy franchisingových smluv ve vybraných právních řádech a také distribuční smlouvy ve vybraných právních řádech a následně komparovat franchisingové a distribuční smlouvy mezi sebou.

1.3.1 Právní úprava franchisingové smlouvy v České republice

199. *Franchising* není v České republice tolik rozšířen, jako je tomu u výše zmíněných států či jiných států Evropské unie. Počátek rozvoje a pozdějšího „boomu“ *franchisingu* lze nalézt začátkem 90. let 20. století resp. roku 1991, kdy první společnosti začínají tvořit franchisingové systémy, a ty se pomalu dostávají na český trh. Rychlejšímu uplatňování franchisingu v praxi bránila podnikatelská a právní nejistota zakotvení této oblasti v zákoně. Právě nedokonalá legislativa vzbudila obavy mezi jednotlivými zástupci *franchisingu*.

200. V ČR stejně jako ve většině právních řádů není *franchisingová smlouva* upravena jako zvláštní samostatný smluvní typ, nenalezneme ani žádnou legální definici *franchisy*. Výklad tohoto pojmu a smluvního typu se ve většině zemí opírá o více či jinde méně bohatou judikaturu. Stejně tak je tomu také v ČR, nicméně judikaturu v ČR nelze považovat za bohatou.

201. Podstatu *franchisy* můžeme nalézt v rozsudku Vrchního soudu v Praze, **sp. zn. 7 A 170/2005**, kde se soud vyjádřil také k definici *franchisingové smlouvy*.⁹³ Z níže citovaného vyplývá snaha o definiční pokus specifikace předmětu a účelu závazkového smluvního vztahu založeného *franchisingovou smlouvou*. Jedná se o komplexní vztah mezi *franchisantem* a *franchisorem*, přičemž tento vztah se skládá z jednotlivých na sebe navazujících vrstev. Dochází tak ke spojení různých smluvních typů a vývoje jednotlivých stupňů komplexity *franchisingového vztahu*. Základem tohoto komplexního vztahu je licenční smlouva k předmětům průmyslových práv a duševního vlastnictví *franchisora*.⁹⁴

⁹³ Cit.: „Franchising jako forma podnikání není současnou právní úpravou (ani českou, ani v jiných evropských zemích) výslovně upravena a definována. Franchisingovou smlouvu by bylo nutno mít za inomínátní smlouvu ve smyslu § 269 odst. 2 obchodního zákoníku a ani taková smlouva by svými ustanoveními nesměla odporovat zákonům nebo je obcházet. Předmětem franchisingové smlouvy je poskytnutí výrobního nebo obchodního know-how a dalších průmyslových práv poskytovatelem příjemci za to, že příjemce výsledky svého podnikání uvede na trh. Obě smluvní strany se stávají partnery, jde o vertikální dlouhodobý vztah, přinášející oběma zisky a vyvážené výhody. Příjemce podniká pod jménem poskytovatele zavedeným na trhu a s jeho pomocí, získává právo užívat jeho ochrannou známku, image, zkušenosti. Poskytnutá licence příjemce opravňuje k provozování vlastního podniku na základě ověřeného podnikatelského konceptu poskytovatele, jeho know-how a pod jeho jménem. Poskytovateli pak náleží jednorázový poplatek za poskytnutí licence a průběžný franchisingový poplatek z měsíčního obratu (nebo z čisté tržby, hrubých výnosů apod.) stanovený procentuálně. Podnikatelská suverenita příjemce franchisy je omezena smluvně založenou povinností užívat komplexní návod podnikání poskytnutý smlouvou a strpět kontrolu poskytovatele stran jeho plnění a stran správného vyúčtování poplatků a jejich placení. Jeho výhodou naopak jako podnikatele začínajícího podniku je, že se zavádí pod známým jménem, známou značkou, dostává návod „jak na to“ a je mu poskytnuta pomoc v rámci školení, a to i stran vedení účetnictví, je zajištěna reklama. Smlouva sama obsahuje prvky různých smluvních typů (např. licenční smlouvu, nájemní smlouvu, smlouvu o použití know-how). Práva a povinnosti partnerů jsou v korelaci, jde o vyvážený stav, a to i ze strany platebních podmínek. Jde zásadně o vztah samostatných podnikatelů, podnikatelská samostatnost příjemce je omezena smlouvou co do užití jména poskytovatele a přijatého konceptu provozování určité činnosti (prodeje určitých výrobků, poskytování určitých služeb), jde však o podnikání na vlastní odpovědnost a riziko. Součástí smlouvy mohou být i sjednané všeobecné obchodní podmínky ohledně dodávek zboží a výrobků od poskytovatele. Stran dodávek zboží, které si smluvně poskytovatel vymínil příjemci dodávat s tím, že je bude uvádět na trh, a to podle přijímaného konceptu, je mezi smluvními stranami dodavatelsko-odběratelský vztah.“

⁹⁴ Marek, K.: *Licenční smlouva (k předmětům průmyslového vlastnictví)*, Bulletin advokacie, 2008, č. 7, s. 26 a násl.

Franchisor bude poskytovat především licenci k ochranné známce jako základní prostředek tvorby image.

202. **Další obsah *franchisingové smlouvy*.** Další obsah *franchisingové smlouvy* závisí na konkrétním podnikatelském řešení *franchisora*. V navázání dalších podmínek na základní licenční smlouvu na užívání ochranné známky se však liší *franchisingová smlouva* od běžné licence. Je obvyklou praxí, že *franchisor* poskytuje *franchisantu* určitý manuál na provoz jeho podnikatelských aktivit pod značkou *franchisanta*. Tento manuál usnadňuje *franchisantovi* jeho podnikání, ale je i souborem závazných pravidel, která musí *franchisant* dodržovat, aby nebyla znehodnocena image ochranné známky, k níž mu *franchisor* poskytuje právo užívání. Podnikatelské řetězce založené na principu *franchisy* si zpravidla velice zakládají na striktním dodržování těchto podmínek, aby byl zaručen předepsaný standard úrovně poskytovaných služeb ve všech provozech pod jednotnou značkou (ochrannou známkou či jiným označením).
203. **Snaha o zakotvení *franchisingové smlouvy*.** Jak jsme již uvedli výše, právní řád ČR nezná úpravu *franchisingové smlouvy de lege lata*. Již v minulosti byly snahy tuto *franchisingovou smlouvu* zakotvit do občanského zákoníku. Jedná se o období zejména 90. let, kdy v jednom z prvních návrhů bylo na *franchisingovou smlouvu* jako nový smluvní typ pamatováno stejně jako na distribuční smlouvy či timesharing, a to jako obsahovou reakci na moderní vývojové trendy. Od tohoto záměru se však upustilo.
204. ***Franchisingová smlouva v úpravě de lege ferenda*.** *Franchisingová smlouva* se objevila v 90. letech v návrhu koncepce nového občanského zákoníku v části čtvrté v hlavě XXIII., o smlouvách o využití nehmotných statků, oddílu třetím.⁹⁵ Dle této úpravy *de lege ferenda* se *smlouvou o franchisingu* rozumí závazkový vztah, kdy poskytovatel předává nabyvateli oprávnění k dohodnutému souboru nehmotných statků (tzv. formát) a zavazuje se poskytnout součinnost pro jejich využití při obchodní činnosti a nabyvatel se zavazuje provádět po sjednanou

⁹⁵ Novák, J. a kolektiv autorů: *Právní praxe, Návrh koncepce občanského zákoníku*, ročník XLIV, číslo 5-6, 1996, s. 322.

dobu obchodní činnost, k níž se formát vztahuje a platit za to poskytovateli dohodnutou odměnu. Součástí smlouvy jsou zpravidla i obchodní podmínky, za nichž se činnost dle smlouvy uskutečňuje. Smlouva musí být písemná.

205. ***De lege ferenda franchisingová smlouva.*** Nabyvatel vede obchodní činnost, k níž se franchising vztahuje, vlastním jménem s tím, že obchodního jména poskytovatele může použít pouze jako dodatku ke svému formátu. Odpovídá však za právní a faktické vady poskytnutého formátu a navazujících služeb podle obecných předpisů. Nabyvatel je také povinen udržovat po dobu smlouvy právní ochranu nehmotných statků (formátu). Součástí poskytnutého formátu může být i závazek nabyvatele používat jen určité vybavení, výrobky nebo materiál a odebírat je jen od poskytovatele nebo osob jím určených. Předmětem smlouvy může být i kombinace různých typů formátu (tzv. souborná franchisingová smlouva). Právo nabyvatele na využití formátu je v rámci dohodnutého území výlučné. Poskytovatel mimo toto území může poskytnout formát dalším osobám. Pokud přitom formát rozšířil o další služby a výhody, je povinen poskytnout je nabyvateli jen tehdy, jestliže s ním uzavřel doložku nejvyšších výhod.
206. ***De lege ferenda franchisingová smlouva.*** Nabyvatel může dát třetím osobám svolení k využití formátu nebo jeho části pouze s písemným svolením poskytovatele. Pokud je uděleno, uzavírá nabyvatel s dalšími osobami smlouvu o subfranchisingu, v níž musí zachovat stejné podmínky, jaké obsahuje *smlouva o franchisingu*. Nabyvatel může rozšiřovat obchodní činnost, jíž se týká *franchising*, a zakládat při tom další provozovny pouze s písemným souhlasem poskytovatele. O tom může být uzavřena zvláštní smlouva (smlouva o rozvoji franchisingu). Nabyvatel není oprávněn zastávat majetkovou účast v obchodních společnostech soutěžících s poskytovatelem, ani sám nesmí ve stejném oboru samostatně podnikat. Pokud nabyvatel provozuje činnosti, k nimž se vztahuje franchising jen jako část svého podnikání, musí být část podniku provozující franchising vedena samostatně. Cena služeb, které je poskytovatel povinen podle smlouvy provést pro nabyvatele (součinnost při zahájení a vedení obchodní činnosti ohledně formátu, zprostředkování dodávek, zaškolení, propagační služby a marketing, poradenská činnost apod.), jsou zahrnuty v celkové úplatě za

franchising, není-li dohodnuto jinak. Nabyvatel je povinen dodržovat dohodnutou kvalitu a další smluvní podmínky. Je povinen umožnit poskytovateli provádění kontrol provozoven, v nichž zajišťuje činnost, jíž se týká *franchising*. *Smlouvu o franchisingu* lze jednostranně ukončit jen v případech stanovených zákonem.⁹⁶

1.3.2 Právní úprava franchisingové smlouvy dle práva EU

207. **Právní úprava *franchisingové smlouvy*.** V případě právní úpravy *franchisingové smlouvy* dle práva EU se jedná vlastně o kolizní úpravu *franchisingové smlouvy*. Kolizní režim *franchisingové smlouvy* závisí na obsahu závazků sjednaných smluvními stranami a na následné kvalifikaci z hlediska národního práva.
208. **Volba práva pro franchisingovou smlouvu.** V případě, že strany neprovedou volbu práva,⁹⁷ nabízí se zcela zřejmě k aplikaci právní řád poskytovatele a právní řád uživatele *franchisy*. Zásadně závisí, není-li zvláštní úpravy v *Nariženi Řím I*, na tom, kdo poskytuje v rámci *franchisy* charakteristické plnění. V této souvislosti je však zapotřebí počítat i s aplikací veřejnoprávních norem místa realizace *franchisy* dle čl. 7 *Římské úmluvy*. Musíme však konstatovat, že z oblasti práva EU budou nejdůležitější právní předpisy upravující hospodářskou soutěž.
209. **Revoluce v kolizních úpravách pro *franchisingovou smlouvu*.** V původní úpravě, tj. v *Římské úmluvě*, žádné ustanovení týkající se franchisingové smlouvy nenalezneme. V současné úpravě *Nariženi Řím I*, které nahradilo spolu s *Narižením Řím II* úpravu *Římské úmluvy*, nalezneme úpravu *franchisingové smlouvy* v čl. 4 odst. 2 písm. e) nařízení Řím I. Došlo tak ke změně v kolizněprávní oblasti ve vztahu k *franchisingové smlouvě*, stejně jako je tomu i u distribuční smlouvy. Článek 4 odst. 1 písm. e) *Nariženi Řím I* stanoví:

⁹⁶ Novák J. a kolektiv autorů: Právní praxe, *Návrh koncepce občanského zákoníku*, ročník XLIV, číslo 5-6, 1996, s. 322.

⁹⁷ Růžička K.: *Volba práva*, Právo a podnikání, 1996, č. 11 a násl. a Bělohlávek J. A.: *Volba práva v závazkových vztazích s mezinárodním prvkem*. Právní fórum, 2006. rč. 3, č. 3, s. 81-90.

„Rozhodné právo při neexistenci volby práva – v míře, ve které nebylo právo rozhodné pro smlouvu zvoleno podle čl. 3, aniž jsou dotčeny články 5 až 8 *Nařízení Řím I*, je právo rozhodné pro následující smlouvy určeno takto: *franchisingová smlouva* se řídí právem země, v níž má osoba, jíž je *franchisa* udělena, své obvyklé bydliště.

210. **Právní úprava EU u *franchisingové smlouvy*.** Návrh Nařízení původně předpokládal úpravu, která v čl. 4 odst. 1 písm. f) obsahovala domněnku nejuzšího vztahu v případě smluv týkajících se duševního vlastnictví, resp. duševního a průmyslového vlastnictví. Tato formulace obsažená však v návrhu Nařízení vyvolala vlnu kritiky, když byla vedena rozprava o předmětu a rozsahu *franchisingové smlouvy* v Úmluvě. Dle názoru Bělohávků a dalších odborníků Úmluva svým věcným rozsahem pokrývala rovněž smluvní závazky v souvislosti s převodem práv k duševnímu vlastnictví. Podle ní se určený závazkový status nevztahoval na jiné než závazkové vztahy – ty podléhaly právu rozhodnému pro samotná práva k předmětu duševního vlastnictví. Návrh *Nařízení Řím I* však takovou explicitní úpravu předvídal. Předmětná úprava, jak byla původně navrhována Evropskou komisí, by totiž předně vyvolávala interpretační rozkol, která práva lze v souvislosti s duševním vlastnictvím považovat za předmět smluvních závazků a která ne. S nimi úzce souvisí převoditelnost práv, hranice mezi vztahem věcněprávním a závazkovým je velmi úzká a často ne zcela určitá. Oddělení závazkového a věcného statusu by dokonce mohlo vést k tomu, že by docházelo k oddělení závazkového a věcněprávního statusu, což by vedlo následně k ohrožení práv třetích osob.
211. **Předmět *franchisingové smlouvy* v podobě práv duševního vlastnictví.** Předmětem *franchisingové smlouvy* je užívání či další forma práva vztahující se k předmětům duševního vlastnictví zahrnující také nepojmenované, kombinované a další zvláštní druhy závazků, jako jsou např. smlouvy o kooperaci, servisní smlouvy, joint venture⁹⁸ smlouvy a další. Nemůžeme zde

⁹⁸ *Law Governing Joint Venture Status and Joint Venture Agreements*. Haag, 2009, EK definovala joint venture takto: „*Jedná se o podnik, který je předmětem kontroly dvou nebo více subjektů, které jsou navzájem ekonomicky nezávislé.*“ „*Joint ventures bývají dále většinou definovány jako majetková sdružení, jejichž účelem je provozování hospodářské činnosti se společnou účastí na organizaci a řízení*

však vidět, že oblast využití práv k duševnímu vlastnictví je velmi často spojena rovněž s problematikou ochrany hospodářské soutěže a s dalšími oblastmi, které mají své významné postavení v právu EU.

212. **Nařízení (EHS) č. 4087/88 z 30. listopadu 1988.** Jak je pojednáno v této práci, na základě zlomového případu Pronuptia vydala Komise ES pět individuálních rozhodnutí týkajících se franchisy⁹⁹ a posléze přijala Nařízení (EHS) č. 4087/88 z 30. listopadu 1988 o použití čl. 105 odst. 3 Lisabonské smlouvy o blokových výjimkách. Blokové výjimky jsou založeny na úpravě vztahů na principu výlučného prodeje nebo výlučné koupě zboží nebo se jedná o obsahující omezení platná pro postoupení pohledávek nebo užití průmyslových práv. V Nařízení (EHS) č. 4087/88 je vymezena *franchisingová smlouva* takto: jedná se o smlouvu sestávající se primárně z licenčních smluv ohledně průmyslových práv nebo práv duševního vlastnictví souvisejících s obchodními značkami nebo znaky a know-how, jež mohou být kombinovány s omezením týkajícím se poskytování služeb či nákupu zboží.

činnosti a se společnou účastí na zisku a ztrátách z této činnosti. Ne vždy se však musí jednat o vytvoření nového subjektu, tj. nové právní entity s vlastní, individuální a nezávislou právní subjektivitou, čímž se problematika joint venture a statusu smluv o joint venture dostává z oblasti čistě práva statkového do oblasti vztahů závazkových.“

⁹⁹ Jedná se o tato rozhodnutí:

- Rozhodnutí 87/14/EEC, ve věci Yves Rocher ze 17. prosince 1986 (publikováno: Úřední věstník EEC L 8/49 z 10. ledna 1987). Rozhodnutí je dostupné v elektronické podobě:
- sub. <http://eur-lex.europa.eu>, naposledy navštíveno dne 16. srpna 2010;
- Rozhodnutí 87/17/EEC, ve věci Pronuptia ze 17. prosince 1986 (publikováno: Úřední věstník EEC L 13/39 z 15. ledna 1987). Rozhodnutí v elektronické verzi dostupné
- sub <http://eur-lex.europa.eu>, naposledy navštíveno dne 16. srpna 2010;
- Rozhodnutí 88/407, ve věci Computerland ze dne 13. července 1987 (publikováno: Úřední věstník EEC L 222/12 z 10. srpna 1987). Rozhodnutí v elektronické verzi dostupné
- sub <http://eur-lex.europa.eu>, naposledy navštíveno dne 16. srpna 2010;
- Rozhodnutí 88/604 ve věci Service Master z 20. srpna 1988 (publikováno: Úřední věstník EEC L 332/38 ze dne 3. prosince 1988). Rozhodnutí v elektronické verzi dostupné
- sub <http://eur-lex.europa.eu>, naposledy navštíveno dne 16. srpna 2010;
- Rozhodnutí 89/94/EEC ve věci Charles Jourdan z 2. prosince 1988 (publikováno: Úřední věstník EEC L 35/31 ze dne 7. ledna 1989, naposledy navštíveno dne 16. srpna 2010;

213. **Rozdělení *franchisingových smluv*.** Dle Nařízení č. 4087/88 se franchisingové smlouvy dělí na průmyslové *franchisingové smlouvy* (duševní vlastnictví), *franchisingové smlouvy v oblasti služeb* (poskytování služeb), *distribuční franchisingové smlouvy* (prodeje zboží). Nařízení také rozlišuje působnost k franchisingovým smlouvám uzavřeným mezi dvěma podnikateli, kde jeden je franchisorem a druhý *franchisantem*, týkajících se prodeje zboží či poskytování služeb konečným uživatelům nebo kombinacím těchto aktivit. Pod předmětné definiční vymezení jsou zahrnuty případy, kde je vztah mezi franchisorem a franchisantem zprostředkován prostřednictvím třetí osoby, tzv. hlavním uživatelem/ hlavním franchisorem. Nepokrývá však dohody o velkoobchodním franchisingu, neboť Komise s touto oblastí neměla v době schválení Nařízení dostatek zkušeností. Samotná definice *franchisy*, *franchisingové smlouvy* a souvisejících termínů je pak poskytnuta v čl. 3 předmětného nařízení. Primárním účelem tohoto nařízení je úprava dopadu předpisů o hospodářské soutěži na *franchisingové smlouvy*.
214. **Zelená kniha a nařízení (ES) č. 2790/1999.** V lednu 1997 Komise zpracovala, schválila a publikovala Zelenou knihu (dokument o vertikálních omezeních v rámci standardů hospodářské soutěže ES Geenen Paper on vertical restraints in EC Competition Policy).¹⁰⁰ Problematika franchisingu byla zahrnuta také do tohoto dokumentu. Předmětný materiál byl rozsáhle komentován odbornou veřejností stejně, jako k němu zaujímaly členské státy podrobná stanoviska, a na jeho základě bylo přistoupeno k vydání Nařízení č. 2790/1999, týkající se blokových výjimek pro franchisy, které zahrnovalo i oblast se třemi blokovými výjimkami a selektivním rozdělením těchto výjimek. Toto nařízení je však již minulostí, bylo účinné do 31. května 2000, kdy bylo nahrazeno Nařízením o blokových výjimkách vztahujícím se na vertikální omezení trhu.¹⁰¹

¹⁰⁰ Green paper on vertical restraints in EC Competition Policy, publikováno v č. COM(96) 721.

¹⁰¹ Commission Regulation (EC) No. 2790/1999 z 22. prosince 1999, on the application of Article 81 (3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices.

215. **Nařízení (ES) 2790/1999 týkající se blokových výjimek pro franchisy.** Nařízení (ES) č. 2790/1999 se sice o *franchisingu* expresis verbis nezmiňuje, ale Guideline, který je připojen, jasně stanoví, že je toto Nařízení č. 2790/1999 použitelné rovněž na *franchisu*.¹⁰² Týká se vertikálních dohod, jež zahrnují dohody o koupi a prodeji zboží a služeb, přičemž jde o takové dohody, které jsou uzavírány mezi podnikateli, kteří nejsou soutěžiteli, mezi soutěžiteli nebo asociacemi prodejců zboží. Dále se jedná o vertikální dohody obsahující vedlejší ujednání o postoupení nebo užití práv duševního vlastnictví. Pro účely předmětného nařízení pak pojem vertikální dohoda¹⁰³ zahrnuje odpovídající koordinovaný postup stran.
216. Nařízení nevyklučuje vertikální dohody obsahující omezení, která nejsou nepostradatelná pro dosažení pozitivního efektu některých vertikálních omezení, např. vylepšení ekonomické efektivity, vertikální dohody obsahující určité typy částečně antikompetitivních omezení jako minimální a fixní maloprodejní ceny.

1.4 Komparace franchisingových smluv ve vybraných státech EU

217. **Úprava na úrovni EU a ve světě.** V rámci EU neexistuje jednotná (nadhárodní) hmotněprávní úprava *franchisingu* ani neexistuje speciální právní úprava, která by se jinak týkala *franchisy*. *Franchisa*, její podrobné definiční vymezení, odlišení od jiných smluvních typů a především obsah *franchisy* zůstávají doménou úpravy občanského práva, obchodního práva, práva správního a dalších, a to na národní úrovni. Podle našeho názoru dle výše uvedených skutečností neznámá, že není potřeba hledat výklad v příkadě vytvoření normativního aktu EU.
218. Ve Francii je *franchisa* zařazena pod úpravu licenční smlouvy k právům vázícím se k nehmotným statkům. Jiné evropské státy nahrazují nedostatek výslovné

¹⁰² Elektronický zdroj:

http://www.europa.eu.int/comm/competition/antitrust/legislation/vertical_restraints/guidelines_en.pdf

¹⁰³ Dohoda soutěžitelů, kteří působí současně na těžce horizontální úrovni i na různé vertikální úrovni trhu zboží.

úpravy *franchisy* především nezávaznými pravidly, obsaženými v různých kodexech, které však nejsou vydávány formou legislativní, resp. normativní cestou. Jedná se ve většině případů o stanoviska profesních organizací či asociací *franchisy*, které se spíše prosazují fakticky. Stejně je tomu také v případě zvyklostí. V některých mimoevropských státech, jako např. v USA, Brazílii či Kanadě, je *franchisa* upravena legislativně závaznými prostředky, resp. speciální právní úpravou, jejímž hlavním cílem je zabránit podvodům zejména ze strany *franchisorů*.

219. Následně se budeme zabývat komparací jednotlivých *franchisingových* úprav. V dalších kapitolách se vrátíme zpět k distribuční smlouvě, u které se budeme také zabývat komparací jednotlivých právních úprav, abychom následně na základě empirického výzkumu mohli porovnat *franchisingovou* a distribuční smlouvu a založili tak podklad pro budoucí úpravu v ČR.

1.4.1. Právní úprava *franchisingové smlouvy* ve Francii

220. Francouzská legislativa neobsahuje přesná pravidla pro úpravu *franchisingových vztahů* mezi jednotlivými stranami. Jediný aspekt, který by ovlivňoval *franchising*, se objevuje v oblasti před uzavřením smlouvy. Až čl. L 303-3 Francouzského obchodního zákoníku zakotvil Loi Doubin, poskytovatelé *franchisy* (licence) jsou povinni předem poskytnout informace ohledně *franchisy*. Tato pravidla nebyla zakotvena pro *franchisingové vztahy* speciálně, všechny závazkové vztahy, které jsou prováděny jednotlivými stranami, jsou spojeny s právy duševního vlastnictví. Jsou založeny na výlučném a quasi-výlučném vztahu. Tento vztah je typický pro *franchisingové vztahy*. V roce 1989 francouzský parlament uzákonil zákon zaměřený na vztahy před uzavřením *franchisingové smlouvy*.¹⁰⁴ *Franchising* se objevuje i ve francouzské literatuře, francouzští právní autoři jsou velmi produktivní na téma *franchising*.

¹⁰⁴ Článek 1107 občanského zákoníku - základy smluvního pravidla při uzavírání smluv, čl. 1101 – 1369 občanského zákoníku.

221. *Franchising* je hodně diskutován také v knihách a jednotlivých příručkách předních odborníků,¹⁰⁵ také existuje mnoho monografií na téma *franchising*. Francouzské právní žurnály zahrnují mnoho článků na téma *franchising* a velmi známé akademické případy.¹⁰⁶ Francouzská *Franchisingová asociace* formulovala nezávazná nařízení, která obsahují *franchisingové* vztahy založené na všeobecných principech v praxi. Nejvíce jsou v tomto dokumentu diskutované hlavní charakteristiky *franchisingových* vztahů. *Franchisingové smlouvy* jsou ve francouzském právním systému charakterizovány jako dvoustranné právní vztahy, které jsou dlouhotrvající, tzn. na dobu neurčitou. Jedná se o právní vztahy synalagmatické, atypické od ostatních druhů distribučních smluv, dále jsou často definovány jako adhezní vztahy. *Franchisingové smlouvy* mají inominační charakter, tzn. charakter smlouvy, která není výslovně uvedena v daných právních předpisech Francie. Francouzské soudy a literatura podnítily vznik debaty na téma závazky *franchisingového vztahu*. Základem tohoto obligačního vztahu je vznik důvodu, proč uzavřít smlouvu. Smlouvu mezi sebou uzavírá poskytovatel licence a uživatel licence. Existence důvodů, aby byla uzavřena smlouva, je důležitá pro její platnost a je to podmínka, bez které nemůže být *franchisingová* smlouva platně uzavřena.
222. I přes výše uvedená fakta je *franchisa* velmi využívanou formou spolupráce,¹⁰⁷ a to zejména jako zvláštní forma distribučních vztahů, ale francouzský

¹⁰⁵ Ghestin, 1993, Guyon, 1996, Huet 2002, Collart Dutilleul a Dlebecque, 2002.

¹⁰⁶ Jasmin, CA Paris, 10 March 1989.

¹⁰⁷ Nařízení Komise (ES) č. 2790/1999 o aplikaci článku 101 odst. 3 Lisabonské smlouvy na kategorie vertikálních omezení (Nařízení EU o blokových výjimkách pro vertikální omezení) je přímo aplikovatelným předpisem práva EU. *Franchisor*, který svou činnost vykonává pouze v zahraničí, musí *franchisantu* poskytnout seznam *franchisantů* vykonávajících svou činnost v rámci sítě obchodů *franchisora* podle jednotlivých států, na jejichž území působí (na žádost *franchisanta* musí *franchisor* rovněž poskytnout seznam alespoň dvaceti *franchisantů*, kteří vykonávají svou činnost v rámci téže *franchisingové* sítě, a jejich umístění). Pokud by počet *franchisantů* byl nižší než dvacet, musí *franchisor* poskytnout *franchisantu* seznam všech *franchisantů* v síti. Oba seznamy je možné poskytnout také elektronicky. Dále musí uvést specifikaci roční změny v počtu *franchisantů* (rozdělených podle zemí) a jejich umístění za poslední tři roky nebo od zahájení činnosti *franchisora*, pokud k tomu došlo během posledních tří let a souhrnný popis soudních nebo rozhodčích řízení, která skončila pravomocným rozsudkem za poslední tři roky, před uzavřením smlouvy, včetně rozhodčích řízení, která skončila

zákonodárce *franchisu* nedefinoval. V souladu s výše uvedeným můžeme dle judikatury a publikovaných právních názorů *franchisingovou smlouvu* specifikovat jako smlouvu, kterou se dva samostatné a na sobě svým statutem nezávislé subjekty zavazují ke spolupráci. Na základě této spolupráce *franchisor* poskytuje *franchisantu* určitá práva, např. právo k užívání ochranné známky, originální know-how a obchodní i odbornou pomoc. Původně byla používána definice založená na základě francouzského právního řádu správním aktem z 29. listopadu 1973, která *franchisingovou smlouvu* definovala jako smluvní vztah, kterým se jeden subjekt oproti finančnímu plnění zavazuje poskytnout jinému nezávislému subjektu právo k užívání obchodní značky a ochranné známky za účelem prodeje zboží a služeb, přičemž tento smluvní vztah zahrnuje i závazek k technické podpoře. Od tohoto příliš restriktivního vymezení bylo však po čase upuštěno.

223. Vedle evropské úpravy implementované do francouzského právního řádu se na *franchisu* vzhledem k absenci jednotné úpravy tohoto smluvního typu vztahují obecné předpisy práva občanského, obchodního, ale i finančního a soutěžního. Mezi obecné předpisy vztahující se na *franchisingovou smlouvu* patří zejména občanský¹⁰⁸ a obchodní zákoník,¹⁰⁹ dále zákon na ochranu duševního vlastnictví¹¹⁰ a další.
224. **Loi Duboin.** Jak jsme již uvedli výše, v případě franchisy ve Francii je nutno počítat s aplikací zvláštní úpravy předšmluvních podmínek, jedná se o zákon Loi Duboin. Tuto úpravu považujeme za úpravu imperativního charakteru v případě, kdy by měl být případný spor rozhodován francouzským soudem. Předmětná

vydáním pravomocného rozhodnutí za stejné období. Jak soudní, tak rozhodčí řízení se musí týkat *franchisingového systému*. V tomto směru *franchisor* musí předložit minimálně následující informace o účastnících, soudním nebo rozhodčím orgánu, uplatněných nárocích a rozhodnutích.

¹⁰⁸ Code Civil, Code Napoléon, Code Civil des Français. Podle francouzského občanského zákoníku se budou posuzovat případné náležitosti právních úkonů, odstoupení od *franchisingové smlouvy* z důvodu omylu nebo úmyslného jednání dle čl. 1110 a čl. 116 Code Civil, je francouzské právo právem rozhodným pro danou konkrétní *franchisingovou smlouvu*.

¹⁰⁹ Code du Commerce se zaměřením na zakládání společností.

¹¹⁰ Loi 92-597 du 1er juillet 1992 modifiée relative à la partie législative du Code de la propriété intellectuelle.

úprava předsmulvních vztahů v rámci franchisy byla zavedena ve Francii zákonem č. 89-1008 z 31. prosince 1989,¹¹¹ který se vztahuje na všechny smlouvy, na jejichž základě poskytuje jeden subjekt práva obchodní firmě, ochranné známce nebo logu jiného subjektu, zatímco druhý smluvní subjekt je povinen provozovat svůj podnik výhradně v souvislosti s poskytnutými právy. Předmětný zákon se tedy vztahuje jak na smlouvy franchisingové, tak na smlouvy licenční, distribuční a další. Jedná se o první pokus o zvláštní právní úpravu v zemích EU. **Loi Doubin** zakládá povinnost úplného zveřejnění předem dohodnutých podmínek franchisy ve lhůtě dvaceti dní před uzavřením franchisingové smlouvy, nebo poskytnutím relevantních dokumentů *franchisantovi* nebo platby učiněné budoucím *franchisantem* ve prospěch *franchisora*. Mezi tyto podmínky, které jsou předmětem zveřejnění, patří informace o *franchisantově* společnosti a jejím aktuálním stavu, všeobecné a místní podmínky trhu, podrobné podmínky licence, územní exkluzivity, informace o franchisingových závazcích a předpokládaných nákladech franchisy, které franchisantu vzniknou v souvislosti se zřízením podniku a konkurenčními ujednáními. Nesplnění podmínek stanovených tímto zákonem dle mnoha publikových názorů nemusí znamenat zánik franchisingové smlouvy, spíše zakládá nárok na náhradu škody pro franchisanta či může podléhat sankcím trestního zákona.

1.4.2. Právní úprava franchisingové smlouvy ve Španělsku

225. **Vývoj franchisingové smlouvy.** Ve Španělsku se franchising a franchisingové smlouvy objevily až dlouhou dobu poté, co tomu bylo ve Francii. Nejdříve se franchisingové smlouvy začaly objevovat ve Španělsku začátkem 80. let 20. století, kdy dochází k uzavírání prvních franchisingových smluv.¹¹² Od této doby se počet uzavřených *franchisingových smluv* zdvojnásobil a v roce 1988 bylo ve Španělsku okolo 155 poskytovatelů franchisingové licence a 16.000 uživatelů franchisingové licence. Od té doby došlo k obrovskému rozvoji franchisingu,

¹¹¹ Loi 89-1008 Loi Doubin, který nabyl účinnosti dne 6. dubna 1991.

¹¹² Martín Trilla, Echarri Ardanaz, 2000, s. 6.

o čemž svědčí i počet poskytovatelů licence v roce 2006, kterých bylo ve stejném roce 953 a uživatelů franchisingové licence bylo 60.258.¹¹³

226. **Zákon č. 7/1996.** Pokračující obrovský zájem o franchisingové smlouvy však nezaznamenali legislativci, a tak Španělsko v dané době nemělo legislativní úpravu franchisingové smlouvy. První úprava se objevuje v čl. 62 zákona č. 7/1996, zákon o maloobchodním prodeji, (Ley de Ordenación del Comercio Minorista, LOCM).¹¹⁴ Ačkoliv LOCM má charakter správního práva, obsahuje i věcnou stránku. V čl. 62 LOCM v sobě zahrnuje definici franchisingu, který je součástí mezinárodního práva soukromého. Jedná se o dvě podmínky, a to jmennou registraci ve veřejném rejstříku poskytovatelů licence, poskytování předmluvní informace uživatelům franchisingu. Za zvláštní způsob uskutečňování obchodu považuje franchisu, vztahuje se na každého franchisanta působícího na trhu. Obchodní aktivita musí být vytvářena na základě smlouvy. Zahrnuje obchodní model obchodování s výrobky i službami.¹¹⁵
227. Článek 62 LOCM byl implementován do Real Decreto z roku 1998. Základem tohoto článku jsou základní podmínky pro uzavírání franchisingových obchodů a vytvoření veřejného registru poskytovatelů franchisingu, uvedeného dříve ve LOCM. Čl. 2 a 3 specifikují obsah čl. 62 LOCM. Čl. 2 specifikuje více konkrétní definici *franchisingu* a čl. 3 specifikuje typy franchisingových a distribučních smluv jako je např. výlučná distribuční smlouva. Základem všeho je zvýšení transparentnosti mezi franchisingovou smlouvou a distribuční smlouvou výhradní a nevýhradní.
228. Dle výše zmíněného článku 62 LOCM platí, že: „*franchising* je smlouva, kde společnost - poskytovatel franchisy, uděluje jiné společnosti - provozovateli

¹¹³ Informace je získána z webové stránky www.mundofranquicia.com.

¹¹⁴ Ley 7/1996 de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, BOE n. 15 ze 17. ledna 1996 (RLC 1996/148 a 554. Business Franchise Guide s. 7255.

¹¹⁵ Není vyloučeno, aby produkt, s nímž *franchisant* obchoduje, byl *franchisantem* rovněž produkován.

franchisy právo řídit systém, který je vlastněn poskytovatelem franchisy k prodeji jeho výrobků či služeb.¹¹⁶

229. **Real Decreto.** Článek 2 Real Decreto, resp. nařízení č. 2485/1998 poskytuje specifickou definici, která zní takto: „Franchising je smlouva, u které jedna strana předává - daruje určité činnosti – podnikání, tj. poskytovatel licence uživateli licence, a ten se zavazuje pro přímé či nepřímé finanční vyrovnání - zadostiučinění, právo využívat poskytnutou franchisu za účelem propagace, marketingu, specifikované v různých typech služeb a výrobků, zahrnující přinejmenším toto:

- Užití běžného jména nebo obchodního označení, jednotná prezentace nemovitostí nebo přepravy, které jsou předmětem smlouvy;
- Komunikaci mezi poskytovatelem a uživatelem licence;
- Získání provize pro poskytovatele franchisy uživateli franchisy obchodní nebo technické pomoci za trvání smlouvy;
- Franchisor musí být registrován v příslušném rejstříku;

V souhrnu výše uvedené povinnosti tvoří kauzu smlouvy, bez jejichž naplnění lze smlouvu prohlásit za neplatnou.¹¹⁷

230. Dle tohoto článku, musí franchisingová smlouva obsahovat závazek poskytovatele franchisy podepsat, že poskytne know-how a pomůže uživateli

¹¹⁶ Článek 62 (1) LOCM: „La actividad comercial en régimen de franquicia es la que se lleva a efecto en virtud de un acuerdo o contrato por el que una empresa, denominada franquiciadora, cede a otra, denominada franquiciada, el derecho a la explotación de un sistema propio de comercialización de productos o servicios.“

¹¹⁷ Podle čl. 1261 španělského občanského zákoníku je jakákoliv smlouva platná pouze a tehdy, jde-li o konsensuální projev stran (vzájemný konsenzus), je-li specifikován předmět smlouvy a existuje-li cause. Díaz. O. B.: *Franchising in European contract Law*, Mnichov: Sellier European Law Publishers, 2008, s. 45.

franchisy v jejím užívání. V případě, že nejsou splněny všechny náležitosti, nedochází k uzavření žádné franchisingové smlouvy. Existují rozdíly mezi definicí v LOCM a v Real Decreto.

231. **Vyjádření Nejvyššího soudu ve Španělsku (Tribunal Supremo).** Kromě těchto zákonných definic franchisingových smluv, existují také definice Nejvyššího soudu ve Španělsku. Ve dvou případech ve věcech týkajících se franchisingu, v roce 1996 a 1998, rozhodl Nejvyšší soud ve Španělsku takto: Z doktrinního hlediska by měl být definován jako smlouva uzavřená mezi dvěma stranami, které jsou ekonomicky a právně nezávislé, založené na skutečnosti, že poskytovatel franchisy poskytne uživateli franchisy uživatelské právo a uživatel franchisy má právo užívat tuto licenci, a to na základě několika podmínek: podmínek kontroly, na omezenou dobu v omezené oblasti, určité techniky pro řízení průmyslových a ekonomických aktivit nebo pro řízení jednotlivých služeb uživatele franchisy, za finanční náhradu.¹¹⁸ Dle výše uvedeného rozhodnutí se základem pro franchisingové smlouvy ve Španělsku stala dispozitivnost. Dle jiných rozsudků známých nám z komentovaných pramenů vyplývá, že *franchisingová smlouva* je považována za smlouvu inominátní, adhezní a rámcovou, na jejímž základě jsou uzavírány další jednotlivé dílčí smlouvy.
232. **Koncepční a ucelená úprava.** Španělsko je jednou z mála zemí, která ve svém právním řádu obsahuje výslovnou i koncepční úpravu franchisy. Každý, kdo má v úmyslu působit ve Španělsku jako *franchisor*, musí být registrován v příslušném rejstříku a dále musí *franchisor* poskytnout minimálně 20 dní před uzavřením franchisingové smlouvy veškeré informace nezbytné k tomu, aby mohl učinit kvalifikované rozhodnutí ohledně akceptace podmínek *franchisingové smlouvy*, resp. franchisingového právního vztahu. Dále musí *franchisor* předložit *franchisantu* údaje o svém hlavním předmětu *franchisingu*.

¹¹⁸ Definice v STS z 27. září 1996, RJ 1996/6646 a 30. dubna 1998, RJ 1998/3456 „... Desde un punto de vista doctrinal ha sido definición con aquel que se celebra entre dos partes jurídica y económicamente independientes, en virtud del cual una de ellas.“

233. **Nová úprava franchisingové smlouvy.** Ve Španělsku v současné době však existuje nová úprava dle nařízení o *franchise* ze dne 7. dubna 2006, kde byla původní úprava převážně převzata jen s minimálními úpravami a došlo zejména ke zpřesnění úpravy původní. Nová úprava striktně rozlišuje smlouvu franchisingovou se smlouvou distribuční. Základem pro přijetí tohoto nařízení byla snaha o větší transparentnost.¹¹⁹

1.4.3. Právní úprava franchisingové smlouvy v Německu

234. **Historický vývoj.** *Franchisa* se začala v Německu rozmáhat teprve až v průběhu 60. let 19. století, když následně došlo k nárůstu počtu uzavíraných *franchisingových smluv* geometrickou řadou.¹²⁰ Německý právní řád neobsahuje speciální úpravu *franchisy*, což činí tento model smluvní spolupráce poměrně obtížně právně uchopitelným. Na *franchisu* se v rámci německého práva aplikují předpisy z několika právních oblastí, jako je právní ochrana obchodních vztahů, obchodní právo, závazkové právo, soutěžní právo a další. *Franchisingová smlouva* je smlouvou několika zakotvených smluvních typů.

235. **Evropská federace franchisy a její definice.** V roce 1972 *Německý svaz franchisy* spolu s *Evropskou federací franchisy* ve spolupráci s Evropskou komisí vypracoval *národní etický kodex franchisy* závazný pro všechny členy, v němž definoval *franchisu* jako vertikálně – kooperativně odbytový systém právně samostatných podniků na bázi smluvních dlouhodobých závazků. Tento systém vstupuje na trh jednotně a vytváří se prostřednictvím vzájemného plnění partnerů patřících do jednoho systému a kontrolním systémem. Je sestaven z nákupního, odbytového a organizačního modelu, využívání chráněných práv k nehmotným statkům, výchovy *franchisanta*, závazku *franchisora* aktivně podporovat *franchisanta* a průběžně tuto koncepci rozvíjet. *Franchisant* vystupuje vlastním jménem a na vlastní účet. Má právo a povinnost využívat

¹¹⁹ Díaz, O., B.: *Franchising in European Contract law*, Mnichov: Sellier European Law Publishers, 2008, s. 40.

¹²⁰ V roce 1986 byl statisticky podchycen počet 180 franchisorů a 9.000 franchisantů, v roce 2002 to bylo 950 franchisorů a 49.000 franchisantů. (Königsberg, A.: *International franchising*, 2. vyd. New York: Publishing Inc. 2003.

franchisový balík za úplatu. Jako vlastní přidanou hodnotu pak do realizace daného modelu dodává práci, kapitál a informace.¹²¹

236. **Definice franchisy podle Spolkového soudu pro pracovní a sociální věci.**

Franchisa je smlouva založená na trvalém závazkovém vztahu mezi řídicím poskytovatelem na straně jedné a uživatelem *franchisy* na straně druhé, na jehož základě poskytuje nositel franchisy uživateli právo prodávat určité zboží a služby za použití obchodního jména, ochranné známky a vybavení při respektování jím vytvořených organizačních systémů, přičemž řídicí poskytovatel *franchisy* – *franchisor* – poskytuje uživateli pomoc, poradenství a školení v technické a prodejně-technické oblasti a vykonává kontrolu ve vztahu k obchodní činnosti uživatele *franchisy*. Za toto se uživatel *franchisy* zavazuje poskytovat finanční plnění.¹²²

237. **Shrnutí.** Kromě nařízení č. 2790/1999/ES, které má v Německu charakter nepřímého pramene německé úpravy hospodářské soutěže, není *franchisa* upravena žádným zvláštním předpisem. Vztahují se na ni obecné předpisy obchodního a občanského práva, zákona na ochranu hospodářské soutěže a jiné, jak jsme již ostatně uvedli výše. I v Německu musíme počítat ve vztazích s mezinárodním prvkem s velkou aplikací imperativních norem, které vylučují použití jiné právní úpravy jako zvoleného rozhodného práva *legis electa*.

1.4.4. Právní úprava franchisingové smlouvy v Itálii

238. **Franchising v Itálii.** Itálie je jednou ze zemí, která má přímo zakotven zákon o *franchisách*. Definici *franchisy* upravuje tedy zákon č. 129 z 6. května 2004, *franchisingový zákon*, který nabyl účinnosti dne 25. května 2004. V Itálii je *franchising* definován jako specifický druh smlouvy mezi dvěma samostatnými, právně i hospodářsky navzájem nezávislými subjekty, na jejímž základě *franchisor* za úplatu poskytuje *franchisantu* soubor práv k předmětům průmyslového a duševního vlastnictví, která mohou zahrnovat ochranné

¹²¹ Deutscher Franchise-Verband. V. *Franchising*, Mnichov, 1992, s. 7.

¹²² Řezníčková, M.: *Franchising: Podnikání pod cizím jménem*, Praha: C. H. Beck, 1999.

známky, obchodní názvy, zobrazení, užité vzory, projekty, autorská práva, know-how, patenty a technickou a obchodní pomoc či poradenství. Uzavřením *franchisingové smlouvy* se *franchisant* stává součástí sítě *franchis*, které působí na určitém území s cílem propagovat konkrétní zboží nebo služby.¹²³

239. **Franchisingový zákon.** *Franchisingový zákon* upravuje základní kogentní pravidla, která jsou aplikovatelná na *franchisingové smlouvy*. Základní zásadou tohoto zákona je ochrana *potenciálního franchisanta*. Ustanovení § 6 franchisingového zákona výslovně stanoví povinnost franchisora jednat loajálně a v dobré víře vůči *franchisantovi*. Podle italských zákonů je každá smluvní strana povinna jednat před vznikem i po vzniku smlouvy v dobré víře. Dobrá víra v průběhu celého obchodování mezi franchisorem a franchisantem se stala základem i v judikatuře dle rozhodnutí vrchního soudu. Podle ustanovení § 4 a § 6 *franchisingového zákona* musí *franchisor* poskytnout *franchisantovi* úplné informace, a to do 30 dní před uzavřením smlouvy, výjimkou jsou ty informace, jejichž vyzrazení by mohlo ohrozit práva třetích osob.¹²⁴ Mezi informace, které

¹²³ *Franchisant* je zásadně v rámci typické *franchisingové struktury* nezávislým subjektem nebo podnikem jednotlivce a nese své vlastní podnikatelské riziko. *Franchisingové podniky* mají v závislosti na velikosti navrhovaného podniku, vztahu mezi akcionáři nebo druhu investice obvykle formu akciové společnosti a společnosti s ručením omezeným, případně také veřejné společnosti či komanditní společnosti.

¹²⁴ *Franchisor* působící výlučně na území Itálie, nebo v Itálii i v zahraničí musí *franchisantu* předložit písemné vyhotovení návrhu smlouvy spolu s údaji ohledně *franchisora*, včetně jeho obchodní firmy, informací o základním kapitálu. Na žádost potenciálního *franchisanta* je *franchisor* povinen poskytnout rovněž kopii svých účetních rozvah za poslední tři roky nebo účetních rozvah sestavených od data zahájení činnosti, pokud byla činnost zahájena teprve v průběhu posledních tří let. Dále je *franchisor* povinen poskytnout: informace týkající se ochranných známek užívaných v síti, včetně údajů o registraci nebo (případně) informace ohledně licence poskytnuté *franchisoru* vlastníkem ochranných známek, souhrnný popis činností a charakteristiku obchodní koncepce *franchisingové sítě*, seznam franchisantů působících v rámci sítě a obchodů *franchisora*, specifikaci roční změny v počtu *franchisantů* a jejich umístění za poslední tři roky nebo od data zahájení činnosti, pokud k zahájení činnosti došlo během posledních tří let, souhrnný popis soudních nebo rozhodčích řízení, která se týkají *franchisingové sítě*, které proti *franchisoru* zahájili *franchisanti*, třetí osoby nebo státní orgány v souladu s právní úpravou o poskytování údajů v rámci *franchis*, a která byla za poslední tři roky skončena. Požadavek na dodržení

je *franchisor* povinen poskytnout ve výše stanovené lhůtě *franchisantu*, patří (i) základní informace o obsahu smluvního vztahu včetně výše investic a vstupních poplatků, které *franchisant* zaplatí před zahájením své činnosti, licenčních a dalších poplatků, které zaplatí *franchisoru*, informace o případné exkluzivitě na daném území, know-how, které bude *franchisantu* poskytnuto, kritéria pro identifikaci, (ii) specifikace smluvních vztahů mezi *franchisorem* a *franchisantem* včetně informací o převodu ochranných známek a dalších práv k předmětům duševního vlastnictví a závazků vznikajících před uzavřením smlouvy, které strany musí plnit, (iii) strany mají možnost sjednat kromě obvyklých ujednání o soudní příslušnosti nebo rozhodčí doložce též ujednání o smírčím řízení (alternativní řešení sporů) vedeném před některou obchodní komorou na území, kde se *franchisa* realizuje.

240. **Ministerská vyhláška č. 204 ze 2. září 2005.** Tato vyhláška se vztahuje na *franchisory* vykonávající svou činnost mimo Itálii. Stanoví zejména pravidla předběžného sdělování informací *franchisantu* ze strany zahraničního *franchisora*, a dále stanoví, že minimálně třicet dní před předpokládaným datem uzavření smlouvy musí *franchisor* poskytnout potenciálnímu *franchisantu* úplnou smluvní dokumentaci a její přílohy. Kromě toho musí *franchisor* ve stejné třicetidenní lhůtě poskytnout seznam *franchisantů* provozujících svou činnost v každém jednotlivém státě a související počet prodejních míst. Na žádost potenciálního *franchisanta* musí *franchisor* poskytnout rovněž kontaktní referenční údaje na nejméně dvacet aktivních *franchisantů* jakož i informace o soudních řízeních. Dále musí *franchisor* na žádost *franchisanta* předložit kopii všech informací, které se týkají smlouvy a jejích příloh, a to v překladu do italštiny.
241. **Franchisingová smlouva.** Účastníci mohou podle italské úpravy zvolit rozhodné právo, jemuž bude *franchisingová smlouva* podléhat. Vyloučení italského práva se nepoužije na úpravu národního původu, jejímž účelem je ochrana slabší

příslušných předpisů o poskytování informací je dodržen, pokud poskytnuté informace ohledně sporů obsahují údaje o specifikaci soudu, data vydání rozhodnutí, číslo jednací a souhrnný popis rozhodnutí.

smluvní strany (*franchisanta*), např. ustanovení ohledně poskytování informací. Tato úprava má v Itálii imperativní charakter.

242. **Zákon č. 287 z 10. října 1990.** Na franchisu se v Itálii vztahuje také zákon č. 287 ze dne 10. října 1990, o pravidlech ochrany soutěže a trhu, tzv. italský antitrustový zákon, podle kterého může být zakázána *franchisingová smlouva*, pokud nespadá pod nařízení EU o blokových výjimkách pro vertikální omezení č. 2790/1999 z 22. října 1999.¹²⁵ Italské předpisy na ochranu hospodářské soutěže významně ovlivňují obsah franchisingových smluv, když stanoví četná omezení. Antikonkurenční ujednání v rámci *franchisingové smlouvy* jsou ze zákazu vyňata, pokud je takový postup nezbytný obecně k zachování identity a dobré pověsti franchisingové sítě. Omezení konkurence po skončení smlouvy není v zásadě přípustné, pokud se netýká produktů nebo služeb a území, v němž a na kterém byl franchisant aktivní. Nesmí přesáhnout dobu jednoho roku.

1.4.5. Právní úprava franchisingové smlouvy v Nizozemí

243. **Franchisingová smlouva a její povaha.** V Nizozemí neexistuje žádná legální definice *franchisingové smlouvy*. Vodítkem pro definici a specifikaci *franchisingu* je definice vypracovaná *Národní franchisingovou asociací*, kterou

¹²⁵ Nařízení Komise (ES) č. 2790/1999 o aplikaci článku 101 odst. 3 Lisabonské smlouvy na kategorie vertikálních omezení (Nařízení EU o blokových výjimkách pro vertikální omezení) je přímo aplikovatelným předpisem práva EU. *Franchisor*, který svou činnost vykonává pouze v zahraničí, musí *franchisantu* poskytnout seznam *franchisantů* vykonávajících svou činnost v rámci sítě a obchodů *franchisora* podle jednotlivých států, na jejichž území působí (na žádost *franchisanta* musí *franchisor* rovněž poskytnout seznam alespoň dvaceti *franchisantů*, kteří vykonávají svou činnost v rámci sítě a obchodů *franchisora* podle jednotlivých států, na jejichž území vykonávají svou činnost v rámci téže franchisingové sítě a jejich umístění). Pokud by počet *franchisantů* byl nižší než dvacet, musí *franchisor* poskytnout *franchisantu* seznam všech *franchisantů* v síti. Oba seznamy je možné poskytnout také elektronicky. Dále musí uvést specifikaci roční změny v počtu *franchisantů* (rozdělených podle zemí) a jejich umístění za poslední tři roky nebo od zahájení činnosti *franchisora*, pokud k tomu došlo během posledních tří let a souhrnný popis soudních nebo rozhodčích řízení, která skončila pravomocným rozsudkem za poslední tři roky, před uzavřením smlouvy, včetně rozhodčích řízení, která skončila vydáním pravomocného rozhodnutí za stejné období. Jak soudní, tak rozhodčí řízení se musí týkat *franchisingového systému*. *Franchisor* musí předložit minimálně následující informace: o účastnících, soudním nebo rozhodčím orgánu, uplatněných nárocích a rozhodnutích.

je v tomto případě Nizozemská franchisingová asociace. Tato organizace definuje *franchisingovou smlouvu* jako systém distribuce produktů a služeb anebo využívání technologií, které je založeno na úzké a trvalé spolupráci mezi právně a hospodářsky samostatnými podniky. *Franchisa* může existovat jen mezi samostatnými subjekty, tj. v jakékoliv formě samostatného podnikání. Ve franchisingových vztazích je rozhodující kritérium rovnoprávnosti smluvních stran. Franchisant nese obchodní riziko. Franchisant musí být hospodářsky nezávislý a musí mít možnost plnit smlouvu prostřednictvím třetí osoby.

244. **Smlouva o spolupráci (kooperační smlouva).** *Franchisingovou smlouvu* můžeme zařadit také mezi smlouvy o spolupráci či kooperační smlouvy podle sjednaných smluvních podmínek, podle obsahu práva a povinností. Obsah jednotlivých *franchisingových smluv* se řídí zejména zásadou smluvní volnosti, tj. příslušná práva a povinnosti určuje vůle stran, která je vyjádřena ve smlouvě. Obsah vůle stran musí odpovídat všeobecným požadavkům přiměřenosti a poctivosti jako základním pravidlům nizozemského smluvního práva.¹²⁶
245. **Požadavky na poskytnutí informací před uzavřením smlouvy.** Požadavky na poskytnutí informací před uzavřením smlouvy vyplývají spíše ze zvyklostí ve vztahu k franchise po dobu aplikace této smluvní koncepce a také z judikatury. *Franchisor* je povinen informovat správně *franchisanta* a naopak franchisant má prověřovat správnost těchto údajů. *Franchisoři* musí specifikovat a *franchisantu* předložit prognózu předpokládané úspěšnosti nového *franchisingového podniku*, a to na základě důkladného a pečlivého vyhodnocení trhu a nového *franchisingového podniku*. To by mělo zahrnovat posouzení hlavních konkurentů v dané oblasti a očekávaný obrat. *Franchisor* je povinen soustavně

¹²⁶ Strany *franchisingové smlouvy* mají povinnost jednat spolu v dobré víře a s tím souvisí zásada přiměřenosti a poctivosti. Zásada přiměřenosti a zásada poctivosti nemusí jen doplňovat stávající smlouvu a vztah jako podmínku, která musí být splněna, povinnost tohoto postupu může vyplývat rovněž ze smluv, které strany uzavřely již dříve. To znamená, že každé ustanovení stávající smlouvy, které je jednostranné ve smyslu jednostranné nevýhodnosti, je možné na základě těchto zásad prohlásit za neplatné. Není možné určit obecně, jaký druh ustanovení smlouvy je možno tímto způsobem zrušit (prohlásit za neplatné), neboť soud je povinen posuzovat veškeré skutečnosti a okolnosti ve vzájemném souladu, vč. ekonomické síly každé ze stran, doby trvání smlouvy, výše investic vložených stranami.

poskytovat franchisantu poradenství a pomoc, je povinen zpřístupnit své finanční údaje a licenční podmínky, za nichž bude franchisant podnikat. K ochraně franchisanta před porušením povinnosti poskytnout předsmluvní informace mu přísluší ochrana žalobní cestou a právní prostředky nápravy, které mají franchisanti k dispozici v případě porušení povinnosti poskytnout informace. Porušení povinnosti poskytnout informace se rozlišuje následovně: (i) *Franchisant*, který dostal nesprávné informace, může své právo na prohlášení neplatnosti franchisingové smlouvy založit na dané vadě, pokud je schopen prokázat, že smlouva byla uzavřena pod vlivem této vady a při správném pochopení údajů by k jejímu uzavření nedošlo. Právo na prohlášení neplatnosti *franchisingové smlouvy* bude úspěšné, pokud jsou nesprávné informace dostatečně závažné. Alternativně je možné založit právo na prohlášení *franchisingové smlouvy* za neplatnou na podvodu, v takovém případě by však musel prokázat franchisant úmysl *franchisora*. Pokud jednání (nebo opomenutí) *franchisora* splňuje podmínky občanskoprávního (civilního) deliktu, je *franchisor* povinen nahradit *franchisantu* veškerou jemu vzniklou škodu. Na základě vady může soudce smlouvu na návrh upravit v rámci svého moderačního práva.

246. Na franchisingové smlouvy se vztahuje, pokud jde o ochranné známky, úmluva Beneluxu o duševním vlastnictví. Osoba, která si zaregistruje ochrannou známku v Beneluxu, má výlučná práva k určitým skupinám zboží nebo služeb v Belgii, Nizozemí a Lucembursku, pokud je daná ochranná známka zaregistrována ve veřejném rejstříku ochranných známek u Úřadu Beneluxu pro duševní vlastnictví. Osoba, která ji zaregistrovala má výlučná práva k určitým skupinám zboží nebo služeb EU. Stejně tak jako v ostatních zemích EU, také v Nizozemí se na franchisingovou smlouvu vztahuje Nařízení EK 2790/1999.

1.4.6. Právní úprava franchisingové smlouvy v Polsku

247. **Franchising v Polsku a jeho uplatnění.** V Polsku se franchising začal uplatňovat až po roce 1989, kdy změny státní a hospodářské soustavy a současná transformace právního řádu umožnily realizaci doposud neznámých forem realizace podnikatelské činnosti. Franchising je tohoto typickým příkladem.

Franchising se však v Polsku nesetkal s takovou popularitou, jako je tomu v jiných členských zemích. Během několika let se zájem polských podnikatelů o tuto formu podnikání nebývale rozrostl, zejména k zájmu nadnárodních koncernů členských zemí. Rozvoj franchisingu v Polsku se po roce 1990 ubíral třemi směry. Prvním byla expanze mezinárodních koncernů, následována řetězcem polských franchisantů a nakonec byla franchisa využívána při privatizaci státních podniků.

248. V Polsku neexistuje speciální úprava franchisingového podnikání na národní úrovni. Franchisingová smlouva je v Polsku považována za inominátní typ smlouvy. Jde o smlouvy, které nejsou jako smluvní typ výslovně upraveny v občanském zákoníku ani jiných předpisech a jsou uzavírány na základě smluvní svobody, opírající se především o čl. 353 odst. (§1) 1 polského občanského zákoníku.¹²⁷
249. **Franchisingová smlouva a rozhodovací praxe.** *Franchisingová smlouva* byla vymezena především v rozhodovací praxi soudů, přičemž těchto rozhodnutí existuje v Polsku celá řada. Odvolací soud ve Varšavě v rozhodnutí z roku 2004 shledal smlouvu uzavřenou mezi dealerem a společností Toyota, nazvanou dealerská smlouva, shodnou ve svých prvcích se *smlouvou o franchisingu*, která spočívá v poskytnutí práva k využívání zejména nehmotných statků, které je nutno vykládat jako faktickou možnost jejich využití. *Franchisa* byla označena za smlouvu kooperačního typu. Za podstatné náležitosti *franchisy* jsou označeny především: **(a)** faktická možnost využívání souboru aktiv, které jsou předmětem *franchisy*, a **(b)** přístup *franchisanta* do *franchisingové sítě* v poskytnutí práva a jiných statků. Umožnění používat v rámci této smlouvy sítě znamená prakticky možnost kontrahenta je i využívat. To znamená, že *franchisa* je smlouvou kooperačního typu, na základě které obě strany spolupracují. Závazek poskytovatele vyplývá z faktické povinnosti umožnit kontrahentovi vstoupit do práv. Taková smlouva zpravidla umožní založení jednoho subjektu – podniku, jehož cílem je podnikání v rámci sítě za pomoci kontrahenta – poskytujícího sítě. To znamená, že ve vztazích s třetími subjekty se jedná o odlišný subjekt

¹²⁷ Kodeks Cywilny, Dz. U. 1964, ve znění pozdějších předpisů.

právních vztahů. Podmínky přístupu do sítě *franchis* a faktické užívání předmětu *franchisy* ze strany *franchisanta* patří k *essentialia negotii smlouvy*.

250. **Další příklad rozhodovací praxe v Polsku.** V jiném rozsudku¹²⁸ se tentýž odvolací soud (Warszawa) vyjadřoval k podstatným náležitostem *franchisingové smlouvy*. V tomto rozhodnutí dospěl soud k závěru, že podstatnou náležitostí *franchisy* mohou být i vztahy související s nájmem a pronájmem (resp. podnájmem) nebytových prostor, jako je např. lokalita umístění provozovny *franchisanta* významná pro obchodní koncept jako objekt *franchisy*.
251. V dalším rozhodnutí dospěl odvolací soud (zde odvolací soud v Katovicích)¹²⁹ k závěru, že hlavním předmětem *franchisingové smlouvy* je výkon podnikatelské činnosti *franchisanta* určitým konkrétním způsobem. Na tom nemění nic ani skutečnost, že součástí takového komplexního vztahu jsou též dílčí vztahy, jejichž předmět by jinak představoval předmět samostatných smluv, a které mohou být pro koncepci *franchisy* rovněž významné. Předmětem *franchisy* jsou tak vzájemná plnění, byť tato plnění mohou být nesouměrná. Za hlavní předmět *franchisy* považuje způsob (model) spolupráce mezi *franchisorem* a *franchisantem* také další polské rozhodnutí, a to rozsudek polského **Nejvyššího správního soudu v Krakově**.¹³⁰

1.4.7. Právní úprava *franchisingové smlouvy* ve Spojeném Království Velké Británie a Severního Irsku

252. **Definice *franchisingové smlouvy*.** Definice *franchisingové smlouvy* se ve Spojeném Království Velké Británie a Severního Irsku objevila poprvé v zákoně o finančních službách z roku 1986,¹³¹ podle něhož je *franchisingová smlouva* ujednáním, na jehož základě osoba získá prospěch nebo výnos tím, že využívá

¹²⁸ Rozhodnutí odvolacího soudu ve Varšavě (Wyrok Sadu apelacyjnego w Warszawie), sp. zn. I Aca 356/00 ze 16. května 2000.

¹²⁹ **Rozsudek odvolacího soudu v Katovicích**, sp. zn. I ACa 356/00 z 16. května 2000.

¹³⁰ **Rozsudek Nejvyššího správního soudu v Krakově**, sp. zn. I Sa/Kr 507/97 z 21. ledna 1998.

¹³¹ Financial Services Act 1986 – 2000.

práva k označení, vzoru, jinému duševnímu vlastnictví nebo dobré pověsti, poskytnuté tímto ujednáním.

253. V současné době však legislativa Velké Británie a Severního Irska žádnou legální definici *franchisy* neobsahuje. *Britská franchisingová asociace* vypracovala jako určité vodítko svou vlastní definici *franchisy*, podle níž jde o podnikání, spočívající v udělení licence jednou osobou (*franchisorem*) jiné osobě (*franchisantu*), přičemž tato licence opravňuje *franchisanta* k obchodování pod ochrannou známkou nebo obchodním jménem *franchisora* a k využití celého souboru opatření. Toto opatření obsahuje všechny prvky nezbytné k začlenění dříve nezkušené osoby do obchodní činnosti a k výkonu této činnosti, a to při soustavné pomoci za předem určených podmínek.¹³²
254. **Právní úprava *franchisy* ve Spojeném království Velké Británie a Severního Irska.** Na *franchisu* se vztahuje celá řada předpisů, a to i přesto, že samotná žádným zvláštním předpisem ve Velké Británii upravena není. V případě, že franchisingový systém vztáhneme na obchodní plán podle zákona o poctivém obchodování z roku 1973 a zákona o obchodních plánech z roku 1996, vztahují se na *franchisora* přísná reklamní omezení. Smlouvy musí obsahovat specifické informace, *franchisanti* mají nárok na čtrnáctidenní lhůtu pro rozhodnutí, než budou uzavřenu smlouvou vázáni. Jedná se v podstatě o princip velmi podobný franchosuzskému Loi Dubin či španělské úpravě, byť lhůta je zde kratší a daná právní koncepce je realizována pouze posunem účinnosti smlouvy. Stejně tak Britská asociace *franchisy* od svých členů požaduje dodržování svého etického kodexu, který v podstatě vychází z evropského etického kodexu *franchisy*. Předmětný etický kodex od *franchisorů* například vyžaduje, aby realizoval zkušební provoz podniku ještě před spuštěním *franchisy*, a prokázal tak vlastnictví veškerého duševního vlastnictví spojeného s *franchisou*.
255. **Omezení SES.** Na franchisingovou smlouvu se vztahují omezení vyplývající z čl. 101 Lisabonské smlouvy, jež zakazuje smlouvy, rozhodnutí nebo dohodnuté praktiky, které mohou ovlivnit obchodování mezi členskými státy

¹³² Elektronický zdroj: www.british-franchise.org, naposledy navštíveno dne 26. srpna 2010.

a jejichž cílem nebo účelem je zabránit, omezit nebo narušit soutěž. Čl. 101 Lisabonské smlouvy byl inkorporován zákonem o hospodářské soutěži.

256. **Trvání franchisingové smlouvy.** Neexistují žádná ustanovení o trvání samotné franchisingové smlouvy. Bloková výjimka se nevztahuje na žádné přímé ani nepřímé závazky ohledně nekonkurování, které jsou obsaženy ve *franchisingové smlouvě* a které mají trvat po dobu neurčitou nebo po dobu delší pěti let. Závazek v podobě zákazu konkurence, který je obnovitelný za podmínek franchisingové smlouvy, nakonec může být v platnosti déle než pět let a považuje se za závazek uzavřený na dobu neurčitou.
257. **Zákaz konkurence.** Omezení spočívající v zákazu konkurence, které je stanoveno na dobu neurčitou, nebo delší pěti let a týká se zboží nebo služeb nakupovaných nebo prodávaných *franchisantem*, je přípustné, pokud je tento závazek nezbytný k zachování společné identity a dobré pověsti *franchisingové sítě*. Takové omezení však nespadá pod věcný rozsah čl. 101 Lisabonské smlouvy.
258. **Shrnutí franchisingové smlouvy ve Velké Británii.** Za *franchisu* ve smyslu koncepce anglické úpravy lze považovat též exkluzivní distribuční smlouvy a takové smlouvy jsou povoleny, pokud neumožňují absolutní územní ochranu. Podle anglického práva tak může docházet více než podle jiných národních právních řádů k určitému stírání rozdílů mezi franchisou na jedné straně a vztahem založeným distribuční smlouvou na straně druhé. S ohledem na skutečnost, že není Velká Británie vázána Nařízením Řím I, je však dále vázána Římskou úmluvnou, která žádnou výslovnou kolizní úpravu franchisy ani distribuční smlouvy neobsahuje, není proto nezbytné hledat hranici mezi distribuční a franchisingovou smlouvou.

2. KAPITOLA. KONKRÉTNÍ PŘÍPADY Z PRAXE FRANCHISINGOVÝCH SMLUV, ZEJMÉNA SE ZAMĚŘENÍM NA ROZHODOVACÍ PRAXI SDEU

259. V následující části se budeme věnovat konkrétním příkladům rozhodovací praxe Evropského soudního dvora se zaměřením na ochranu hospodářské soutěže a blokových výjimek.

2.1 Příklad Pronuptis de Paris GmbH a Pronuptia de Paris Irmgard Schillgalis č. 161/1984¹³³

260. **Rozhodnutí ve věci Pronuptis de Paris GmbH a Pronuptia de Paris Irmgard Schillgalis.** V tomto rozhodnutí byla první analýza problematiky franchisy v právu EU v soudní praxi právě v judikatuře ESD v rozhodnutí vedeném pod sp. zn. 161/84 z 28. ledna 1984. Tento případ byl předložen ESD na základě původního článku 177 ESE německým federálním nejvyšším soudem se žádostí o zodpovězení předběžné otázky týkající se výkladu čl. 105 odst. 1 Lisabonské smlouvy a Nařízení Komise 67/67/EHS z 22. března 1967 týkající se aplikace článku 85 odst. 3 Lisabonské smlouvy na určité kategorie exkluzivních distribučních smluv. Příklad se týkal některých povinností *franchisanta* platit *franchisoru* nedoplatky poplatků. Soud dospěl k několika závěrům obecné povahy týkající se *franchisy*, mimo jiné například k závěru, že *franchisor* musí vystupovat tak, aby chránil zájmy důležité pro obchodní aktivity a identitu sítě, přičemž takováto ustanovení jsou pro daný účel klíčová. Soud však současně dospěl k závěru, že určitá ustanovení *franchisingových smluv* mohou být v rozporu s pravidly společného trhu týkajícími se hospodářské soutěže.

261. V tomto rozhodnutí ESD dospěl, pokud jde o kvalifikaci *franchisy* a především jejího vztahu k některým předpisům práva EU, zejména pak v oblasti hospodářské soutěže, k následujícím závěrům: **1. Systém franchisingových**

¹³³ Společnost se sídlem ve Frankfurtu nad Mohanem, Německo, rozhodnutí v elektronické verzi na sub <http://eur-lex.europa.eu>, naposledy navštíveno dne 29. srpna 2010.

smluv týkajících se distribuce zboží, jež umožňuje *franchisoru* odvozovat finanční zisk z několika obchodních postupů a metod a využívání svého obchodního jména, sám o sobě není v rozporu s pravidly hospodářské soutěže. Kompatibilita takovéto franchisingové smlouvy s článkem 105 odst. 1 Lisabonské smlouvy nemůže být hodnocena in abstracto, ale záleží na ustanoveních obsažených v takovéto smlouvě a na jejím ekonomickém kontextu.

262. **2. Ujednání obsažená ve *franchisingové smlouvě* týkající se distribuce zboží, jež jsou nezbytně nutná pro fungování systému *franchis*, nezakládají omezení hospodářské soutěže pro účely čl. 105 odst. 1 Lisabonské smlouvy.** Toto také platí s ohledem na ujednání, jež předcházejí využití know-how a podpory poskytované *franchisorem* ze strany ostatních soutěžitelů. Totéž platí také ve vztahu ke smluvním ujednáním, která stanoví **kontrolu činnosti *franchisanta* nezbytně nutnou pro zajištění jednoty standardů a dobrého jména sítě identifikované obchodním jménem nebo symbolem poskytovatele *franchisy*.** Ta ujednání, kterými dochází k rozdělení trhu mezi *franchisorem* a *franchisantem*, však zakládají omezení hospodářské soutěže dle článku 105 odst. 1 Lisabonské smlouvy.
263. **3. Skutečnost, že *franchisor* sám doporučuje *franchisantu* ceny jeho plnění, nezakládá omezení hospodářské soutěže, a to do té doby, pokud zde nevznikne koordinovaná praxe mezi *franchisorem* a *franchisantem* nebo mezi *franchisanty* samotnými při aplikaci daných cen.** **4. *Franchisingové smlouvy* týkající se distribuce zboží, jež obsahují ustanovení týkající se rozdělení trhu mezi *franchisorem* a *franchisantem* nebo mezi *franchisanty* navzájem, jsou v jakémkoli případě schopné ohrozit obchod mezi členskými státy, a to i v případě, kdy jsou uzavřeny mezi podnikateli, založenými v tomtéž členském státě, pokud vylučují možnost *franchisanta* usadit se/ založit si podnik v jiném členském státě.** **5. Z pohledu specifických charakteristik a účelu takových dohod, ve srovnání se smlouvami, jejichž předmětem je výlučně distribuce zboží, se nařízení č. 67/67 nevztahuje na *franchisy* v oblasti distribuce potravinářských výrobků.**

2.2 Příklad Elliniki Etaireia pro Prostasian tis Pnevmatikis Idiotktisias AE vs. Komise Evropských společenství

264. **Věc C-425/07 Rozhodnutí ve věci AEPi Elliniki Etaireia pros Prostasian tis Pnevmatikis Idiotktisias AE vs. Komise Evropských společenství.** Komise má za úkol vymezit a provádět politiku hospodářské soutěže, a má za tímto účelem diskreční pravomoc v rámci projednávání stížností, které jí byly předloženy. Pokud Komise stanoví pořadí priorit projednávání stížností, které jí byly předloženy, může legitimně odkázat na zájem Společenství. V tomto rámci je povinna v každém projednávaném případě posoudit závažnost údajného narušení hospodářské soutěže a přetrvávání jeho účinků. Tato povinnost zejména znamená, že zohlední délku trvání a význam oznámeného protiprávního jednání, jakož i jeho dopad na stav hospodářské soutěže v Evropském společenství.
265. V důsledku toho, že je učiněn závěr o ovlivnění obchodu uvnitř Společenství, bude stížnost na porušení článků 101 a 102 Lisabonské smlouvy prošetřena Komisí, a nikoli vnitrostátními orgány hospodářské soutěže, pokud existuje dostatečný zájem Společenství. Tak tomu může být především tehdy, pokud je vytýkané protiprávní jednání způsobilé přivodit významná narušení fungování společného trhu. Pojmy ovlivnění obchodu uvnitř Společenství a významná narušení fungování společného trhu jsou odlišnými pojmy.
266. Ovlivnění obchodu mezi členskými státy slouží jako kritérium pro vymezení mezi oblastí působnosti práva Společenství, především článků 101 a 102 Lisabonské smlouvy, a oblastí působnosti vnitrostátního práva hospodářské soutěže. Pokud se ukáže, že domnělé protiprávní jednání není způsobilé ovlivnit obchod uvnitř Společenství nebo jej ovlivnit jinak než pouze zanedbatelně, nepoužije se právo hospodářské soutěže Společenství, a konkrétněji články 101 a 102 Lisabonské smlouvy. Kromě toho, aby dohoda mezi podniky mohla ovlivnit obchod mezi členskými státy, musí být takové povahy, že je třeba na základě souhrnu objektivních, skutkových nebo právních okolností předpokládat s dostatečnou pravděpodobností, že ovlivňuje přímo nebo nepřímo, skutečně

nebo potenciálně obchod mezi členskými státy takovým způsobem, který může narušit uskutečnění cílů jednotného trhu mezi členskými státy.

267. Významné narušení fungování společného trhu může představovat jedno z kritérií hodnocení existence dostatečného zájmu Společenství na prošetření stížnosti Komisí. Ovlivnění obchodu uvnitř samo o sobě nezpůsobuje významná narušení fungování společného trhu. Záměna výše uvedených pojmů, které se dopustil Soudní dvůr EU v napadeném rozsudku, nemůže vést ke zrušení uvedeného rozsudku, pokud se jeho výrok zdá být opodstatněný z jiných právních důvodů. Navrhovatelka žádala o povolení pro všechna autorská práva a práva související s právem autorským k hudebním dílům. Řecké ministerstvo kultury jí však udělilo omezené povolení ke kolektivní správě autorských práv k hudebním dílům.
268. Dne 22. března 2001 podala navrhovatelka Komisi Evropských společenství stížnost proti Řecké republice a třem organizacím. Jednak tvrdila, že všechny tři organizace porušují články 101 a 102 Lisabonské smlouvy, jelikož se dopustily zneužití dominantního postavení a vytvořily kartelové dohody, jakož i jednání ve vzájemné shodě (dále jen společně „oznámené praktiky“), a jednak požadovala, aby Soudní dvůr EU shledal Řeckou republiku odpovědnou za porušení článku 101 Lisabonské smlouvy (původně čl. 81) z důvodu, že zákon 2121/1993 umožňoval uvedeným organizacím, aby se oznámených praktik dopustily.
269. Ve své stížnosti navrhovatelka uvedla, že odměna u práv souvisejících s právem autorským byla stanovena v nadměrné výši, která činila až 5% hrubých příjmů řeckých rozhlasových a televizních stanic. Toto jednání podle ní představuje porušení článků 101 a 102 Lisabonské smlouvy, které jí způsobuje závažné a nenapravitelné škody, jelikož dotyčné podniky nejsou schopny hradit tyto nadměrné částky, a zbavuje tak navrhovatelku možnosti vybírat poplatky, které požaduje za autorská práva. Dopisem ze dne 7. prosince 2004 rozdělila Komise z právních a procesních důvodů stížnost na dvě části, z nichž jedna se týkala Řecké republiky a druhá tří organizací. Dne 18. dubna 2005 Komise zohlednila argumenty navrhovatelky a zamítla sporným rozhodnutím stížnost týkající se tří organizací z důvodu chybějícího zájmu Společenství.

270. **Závěry Soudního dvora EU.** V projednávaném případě není domnělé protiprávní jednání způsobilé vést k významným narušením společného trhu vzhledem k tomu, že všechny zúčastněné strany mají své sídlo v Řecku a vykonávají své činnosti pouze v Řecku. Není pravděpodobné, že se tato situace změní, tedy, že tři organizace začnou v brzké době vykonávat své činnosti v jiných zemích, vzhledem ke struktuře trhů se službami pro ochranu souvisejících práv a praktickým potížím takové činnosti. Kromě toho mají účinky údajných praktik dopad pouze na řeckém trhu. Smlouvy o užívání hudby jsou uzavírány pouze s rozhlasovými a televizními stanicemi a dalšími uživateli, kteří se nacházejí v Řecku. Všechny tři organizace jsou příslušné pouze pro ochranu práv souvisejících s právem autorským v Řecku a nemají praktickou možnost vykonávat tuto pravomoc mimo tento stát.
271. Komise by dále musela za účelem prokázání případného protiprávního jednání provést komplexní šetření podmínek převládajících na relevantním trhu a možné alternativy. Za prvé, vzhledem k tomu, že jednak řecký zákon stanoví, že u všech souvisejících práv se vyplácí jednotná odměna, a že jednak domnělé protiprávní jednání má vycházet ze skutečnosti, že všechny tři organizace společně požadují od uživatelů zaplacení této odměny, by Komise musela prokázat případnou existenci a účinnost metod, které umožňují oddělené požadování plateb jediné odměny. Za druhé by Komise musela nejen prokázat, že všechny tři organizace mají společné dominantní postavení, ale musela by podle rozsudků soudního dvora prošetřit výše odměn za autorská a s nimi související práva ve všech zemích Unie, na jakých základech jsou vypočítávána používaná kritéria a podmínky převládající na řeckém trhu ve srovnání s trhy v jiných evropských státech.
272. V daném případě, pokud se jedná o pojem „významných narušení fungování společného trhu“, může tento představovat jedno z kritérií hodnocení existence dostatečného zájmu Společenství k prošetření stížností Komisí. Pokud tedy Komise stanoví pořadí priorit projednávání stížností, které jí byly předloženy, může legitimně odkázat na zájem Společenství. V tomto rámci je povinna v každém projednávaném případě posoudit závažnost údajného narušení

hospodářské soutěže a přetrvávání jeho účinků. Tato povinnost zejména znamená, že zohlední délku trvání a význam oznámeného protiprávního jednání, jakož i jeho dopad na stav hospodářské soutěže v Evropském společenství.

273. S přihlédnutím k závěru, že je ovlivněn obchod uvnitř Společenství, bude stížnost na porušení článků 101 a 102 Lisabonské smlouvy prošetřena Komisí, a nikoli vnitrostátními orgány hospodářské soutěže, pokud existuje dostatečný zájem Společenství. Tak tomu může být především tehdy, pokud je vytýkané protiprávní jednání způsobilé přivodit významná narušení fungování společného trhu.
274. Ve svém pátém důvodu kasačního opravného prostředku kritizuje navrhovatelka tvrzení Soudu obsažené v bodě 54 napadeného rozsudku, že neuvedla žádnou konkrétní skutečnost prokazující skutečnou nebo potenciální existenci významných narušení fungování společného trhu a omezila se na pokus o prokázání, že oznámené praktiky ovlivňují potenciálně obchod uvnitř Společenství ve smyslu článků 101 a 102 Lisabonské smlouvy.
275. Jak přitom vyplývá z bodu 48 tohoto rozsudku, i za předpokladu, že by oznámené praktiky potenciálně ovlivňovaly obchod uvnitř Společenství ve smyslu článků 101 a 102 Lisabonské smlouvy, jak to tvrdí navrhovatelka, nevedlo by takové ovlivnění samo o sobě k potenciálním významným narušením společného trhu.
276. Příklad porušování distribučních smluv je příklad uvedený v rozhodnutí Úřadu na ochranu hospodářské soutěže, kam lze zařadit toto rozhodnutí:

„Posuzovaná smlouva o distribuci ukládá distributorovi povinnost nevyrábět, neprodávat a nediskriminovat výrobky konkurující výrobkům výrobce. Tento závazek znamená zákaz prodeje takového zboží, které se nachází na stejném výrobním trhu jako zboží smluvní, neznámá však absolutní zákaz prodeje veškerého dalšího zboží, tj. zboží nacházejícího se na jiných výrobních trzích. Závazek prodávat jen takové zboží, které je předmětem dohody, je jednou ze skutečností obsažených v § 5 odst. 3

písm. a, bod 1) zákona č. 63/1991 Sb., o ochraně hospodářské soutěže v platném znění, která může být důvodem odepření udělení výjimky nebo schválení účinnosti dohody. Vzhledem k tomu, že smlouva o distribuci však povede ke zlepšení distribuce výrobků, přičemž přinese prospěch i spotřebitelům (§ 5 odst. 2 tohoto zákona), nepovažuje Úřad zakotvení uvedeného závazku ve smlouvě za důvod odmítnutí schválení.“

C. SROVNÁNÍ DISTRIBUČNÍ A FRANCHISINGOVÉ SMLOUVY

277. V následující části této práce nejprve popíšeme judikaturu jednotlivých úprav ve vybraných státech EU a posléze se zaměříme na komparaci mezi franchisingovou a distribuční smlouvou jako takovou a také jednotlivými úpravami vybraných států EU.

1. KAPITOLA. ÚPRAVA JUDIKATURY DISTRIBUČNÍCH SMLUV VE VYBRANÝCH STÁTECH EU

278. V dalším pojednáme o vybrané judikatuře v některých státech EU, přičemž v původních kapitolách jsme zmínili již judikaturu v Itálii, Francii i Německu. Judikatura je zaměřena zejména na distribuční smlouvu, měnu peněžitého plnění, úpravu hospodářské soutěže. Ve většině případů se jedná o rozhodovací praxi nejvyšších soudů.

1.1 Judikatura a právní úprava distribuční smlouvy v Polsku

279. **Rozsudek Izba Cywilna, sp. zn. III CKn 343/97 z 5. února 1998.** V tomto rozsudku bylo rozhodnuto, že svoboda utváření smluvního vztahu umožňuje stranám uzavírat smlouvy polskému právu neznámé, pokud se jejich obsah nebo účel nepříčí principům právního vztahu, zákonu nebo zásadám společenského soužití. *Distribuční smlouva* je smlouva, která vzhledem ke svým podstatným náležitostem zajišťuje *distributorovi* nezávislost při prodeji zboží výrobce na určitém trhu; umožňuje mu jednat vlastním jménem a ve vlastním zájmu. Tato nezávislost je ovšem omezena zájmy výrobce. *Distributor* totiž jedná současně v zájmu výrobce, což znamená jeho oprávnění k poskytnutí příslušných práv a povinností jak při samotné hlavní hospodářské činnosti, tak ve vedlejších činnostech jako je reklama a marketing. Obligační závazkový vztah měl povahu rámcové kupní smlouvy. Druh zboží, jeho cenová specifikace a množství

podléhaly průběžným změnám. Žalovanému (*distributorovi*) se nepodařilo vyjednat ve smlouvě některé trvalé podmínky pro celou dobu její platnosti, zejména v rozsahu jím preferovaného zboží, totiž takového, které mu zajišťovalo odbyt a zmenšovalo riziko nedostatku výnosu.

280. **Shrnutí.** V tomto případě byla projednávána věc smluvní autonomie, inominátních smluv, rozpor s principy právního vztahu, rozpor se zákonem, rozpor se zásadami společenského soužití, distribuční smlouvy, hlavní hospodářské činnosti a dalších otázek týkajících se *distribuce*.
281. **Rozsudek Sn, Izba Cywilna, sp. zn. III CKN 29/2001 ze 17. července 2003 týkající se společnosti Metro Motors.**¹³⁴ V tomto případě se jednalo o společnost distribuující zboží prostřednictvím autorizovaného prodejce, která měla právní povinnost vůči nabyvatelům tohoto zboží dbát svědomitosti prodejce a kontrolovat jeho obchodní činnost. Soud rozhodl, že nelze přijmout názor, že společnost distribuující zboží nemá žádnou právní povinnost starat se o zájmy klientů prodejce jen proto, že jednala vlastním jménem a na vlastní odpovědnost. Společnost čerpá výhody z toho, že je oprávněna prodej realizovat. Není pochyb o tom, že autorizovaný prodejce je veřejností spojován s podnikatelem se světovým renomé, což podporuje zájem o koupi a zvětšuje prodej. Pokud smlouva o autorizované *distribuci* přinášela distributorské společnosti výhody, znamená porušení dobrých zvyků, jestliže tatáž společnost projevuje nezájem o spokojenost konečného odběratele, vyznačující se nedostatečnou kontrolou svědomitého výkonu podnikatelské činnosti konkrétního prodejce.
282. V tomto rozsudku se zabýval polský nejvyšší soud obligačním vztahem distribuční společnosti a jeho autorizovaných prodejců s ohledem na postavení konečného nabyvatele zboží a kontrolou obchodních aktivit jednotlivých prodejců. *Distribuční smlouva* garantovala *distributorovi* právo přístupu k dokumentaci, předpokládala možnost odstoupení od smlouvy mj. v případě

¹³⁴ Publikováno v *Gazetě Prawne*, 2003, s. 140. V předmětné věci se jednalo o distribuci vozidel Peugeot.

nedodržení finančních závazků a stanovila, že distributor jedná vlastním jménem. Polský nejvyšší soud v odůvodnění konstatoval, že se nelze smířit s názorem, že společnost distribuující zboží nemá žádnou právní povinnost starat se o zájmy klientů prodejce jen proto, že jednala vlastním jménem a na vlastní odpovědnost. Proto polský nejvyšší soud konstatoval, že společnost distribuující zboží prostřednictvím autorizovaného prodejce má právní povinnost vůči nabyvatelům tohoto zboží, dbát svědomitosti prodejce a kontrolovat jeho obchodní činnost.

283. **Právní úprava distribuční smlouvy v Polsku.** V Polsku stejně jako v jiných zemích EU občanskoprávní vztahy v rámci *distributorské sítě* vznikají, mění se a zanikají v důsledku jednotlivých právních úkonů, tj. jednání právních subjektů směřujících ke změně, vzniku či zániku právního vztahu a k právním účinkům. *Distribuční smlouvy* patří mezi občanskoprávní smlouvy, což je souhlasný projev vůle dvou či více stran. *Distribuční smlouvy* však v polském právním řádu nejsou definované.
284. Ačkoliv polské civilní (smluvní) právo žádnou zvláštní úpravu *distributorských smluv* ani jejich definici neobsahuje, je určitá jednoduchá definice obsažená v obecné rovině ohledně *ujednání distributorských* v čl. 4 odst. 5 zákona o ochraně hospodářské soutěže a spotřebitelů. Podle tohoto zákona se *distributorskými ujednáními* rozumí ujednání uzavřené mezi podnikateli, působícími na různých stupních odbytu, jejichž cílem je nákup zboží za účelem jeho dalšího prodeje.¹³⁵
285. Polský zákonodárce ve výše uvedené definici kladl důraz na dvě základní charakteristické vlastnosti ujednání, a to **(i)** působení stran na různých stupních odbytu a **(ii)** nákup zboží za účelem dalšího prodeje. Základním účelem, pro který strany uzavírají smlouvy, je tedy další postoupení zboží, jež je zároveň kauzou (*causae*) *distribuční smlouvy*.

¹³⁵ Polský zákon o ochraně soutěže a spotřebitelů – čl. 4 odst. 6 – Hovoří-li se v zákoně o ujednáních distribučních, rozumí se tím dohody uzavírané mezi podnikateli činnými na různých stupních odbytu, jejichž účelem je koupě zboží uskutečňovaná za účelem jeho dalšího prodeje.

286. **Publikované názory na distribuční smlouvu v Polsku.** Podle publikovaných právních názorů není výše uvedená definice *distribuční smlouvy* přesná, a proto je nutné ji korigovat. Zejména výraz koupě (nákup) se jeví jako nedostatečný, když *distributor* nemusí být nutně též osobou kupující či prodávající. *Distributor* může být též v postavení zprostředkovatele. Stejně též i definice, podle které se rozumí *distributorským ujednáním* pouze taková dohoda, jíž by byla koupě, tj. přechod vlastnického práva ke zboží na nabyvatele (zprostředkovatele či dalšího distributora). Vyloučeny jsou z této skupiny smlouvy komisionářské a zprostředkovatelské. Hlavním účelem distribuce je zajištění maximálního odbytu, tj. prodeje na určitém teritoriu, a to konečným zákazníkům.
287. K povaze *distribučních smluv* se vyjadřoval také polský nejvyšší soud. Ve svém rozsudku z 5. února 1998¹³⁶ zkoumal svobodu utváření smluvních vztahů, které se vytvořily mezi jeho účastníky, jejichž souhrn označil za *distributorskou smlouvu*. Podle polského nejvyššího soudu taková smlouva zajišťuje *distributorovi* nezávislost při prodeji zboží výrobce na určitém trhu. Tato nezávislost je ovšem omezována zájmy výrobce. Polský nejvyšší soud konstatoval, že smluvní autonomie umožňuje stranám uzavírat smlouvy polskému právu neznámé, pokud se jejich obsah nebo účel nepříčí právnímu vztahu, zákonu nebo zásadám společenského soužití.

1.2 Judikatura a právní úprava distribuční smlouvy ve Spojeném království Velké Británie a Severního Irska

288. **Rozsudek High – Court of Appeal z roku 2001.** Právní úprava *distribučních smluv* se objevuje zejména v rozhodnutí ve věci *Print Concept vs. GEW*. Charakteristické plnění představuje spíše závazek výrobce dodat zboží, než závazek distributora toto zboží propagovat, jako rozhodné se určuje právo sídla výrobce. Na základě přijetí *Narižení Řím I* byla tato koncepce překonána.

¹³⁶ Rozsudek Sn, Izba Cywilna, sp. Zn. III CKN 343/97 z 5. února 1998.

1.3 Judikatura a právní úprava distribuční smlouvy v Nizozemí

289. **Definice distribuční smlouvy v Nizozemí.** *Smlouva distribuční* nebo-li dle nizozemského práva smlouva o obchodním zastoupení je v Nizozemí definována takto: „Obchodní zástupce jedná za odměnu jako nezávislý zprostředkovatel jménem a na účet svého principála při sjednávání smluv mezi principálem a třetími osobami, nebo sám uzavírá smlouvy jménem a na účet svého principála. Smlouva o obchodním zastoupení může být uzavřena na dobu určitou nebo na dobu neurčitou. Zástupcem může být jednotlivec nebo právnická osoba.“
290. Distributor kupuje a prodává zboží svým vlastním jménem a na svůj účet. Jeho odměna spočívá v ziskové marži - ceně, za kterou výrobky kupuje, a cenou, za kterou je prodává.
291. Vztah mezi principálem a obchodním zástupcem je upraven v ust. čl. 74-74S Obchodního zákoníku ve znění zákona z 5. července 1989. Tato ustanovení inkorporují Směrnici EU č. 86/653 z 18. prosince 1986. V převážné většině se jedná o ustanovení kogentního charakteru a jejich cílem je chránit obchodního zástupce, který je považován za ekonomicky slabší smluvní stranu.
292. **Výhradní charakter distribučních smluv.** Pro *distribuční smlouvy*, kdy *distributor* kupuje a prodává zboží svým vlastním jménem a na vlastní účet, neexistuje specifická nizozemská právní úprava. Distribuční smlouvy spadají pod obecnou úpravu smluv v občanském zákoníku. V této souvislosti je třeba poznamenat, že výkon jakýchkoliv práv se řídí podle distribuční smlouvy principem dobré víry, tzn. otázkou, zda strana, která trvá na plnění smluvního ujednání, tak může učinit za každých okolností, s tím, že u konkrétního případu je třeba rozumně přihlídnout k oprávněným zájmům druhé strany.
293. Pokud distribuční smlouva v dostatečném rozsahu ovlivňuje obchod mezi členskými státy EU, musí rovněž splňovat kritéria soutěžního práva EU,

zejména ustanovení o skupinových vynětech z r. 1983/83 a 1984/83, která se vztahují na určité kategorie výhradních distribučních smluv a výhradních kupních smluv.¹³⁷

294. **Postavení principála.** Principál může jmenovat výhradně obchodního zástupce pro jeden nebo více výrobků. Pokud je zástupce ustanoven pro určité území nebo pro určité zákazníky, předpokládá se, že je výhradním zástupcem. Rovněž je možná omezená exkluzivita, kdy je principálovi nebo třetí osobě přiznáno právo také jednat s určitými zákazníky. Ve smlouvě o obchodním zastoupení může být sjednána doložka o omezení soutěže. Soud může takovou doložku zrušit nebo zmírnit, pokud by měla za následek nerovné postavení zástupce. Doložka o omezení soutěže je platná pouze ve vztahu k výrobkům, zahrnutým smlouvou a pouze na dobu nejdéle dvou let po ukončení smlouvy.
295. Principál může ustanovit výhradního distributora pro nizozemský trh nebo větší území. Pokud se použije soutěžního práva EHS, je možno omezit aktivity distributora jen tím, že mu není dovoleno aktivně hledat zákazníky mimo toto území.
296. Před nizozemským soudem nebude možno se v zásadě domáhat jakékoli teritoriální ochrany, která by měla větší obsah. Může být sjednána omezená exkluzivita, kdy je principálovi nebo třetí osobě uděleno právo poskytovat uživatelům dodávky i na území *distributora*. V případech, kdy *distributor* pouze souhlasí s tím, že bude kupovat zboží výhradně od principála, žádná teritoriální ochrana nemůže být sjednána. Doložka o omezení soutěže může být sjednána, ovšem s tím, že vynucení takové doložky podléhá nepsané právní normě dobré víry.
297. **Odpovědnost principála.** Od principála se vyžaduje, aby učinil vše, co je nezbytné, aby umožnil obchodnímu zástupci vykonávat svou činnost v souladu se smlouvou a zákonem a je povinen platit zástupci provizi podle zákazníků, jejichž získání lze přičítat jím vynaloženému úsilí. Výše provize se sjednává

¹³⁷ Urlus H., E.: *Distribuční smlouvy a smlouvy o obchodním zastoupení v Nizozemí*, Aspi, r. 1993.

dohodou. Nizozemská právní úprava neobsahuje výslovná omezení týkající se odpovědnosti principála. Principál může pouze sjednat s *distributorem* pevné kupní ceny a ceny dalšího prodeje.

298. Zástupce je povinen dbát zájmu principála a zejména mu sdělovat veškeré nezbytné informace, zejména informace týkající se smluv, které sjednal a dle kterých jednal v souladu s rozumnými instrukcemi principála. Strany si mohou písemně dohodnout doložku „*del credere*“, kdy zástupce přebírá nebezpečí (riziko) na nesplnění smlouvy třetí stranou. Není-li dohodnuto jinak, zástupce v tomto případě bude odpovídat pouze do výše dluhu třetí strany ve vztahu k principálovi, jestliže třetí osoba nezaplatí z důvodu platební neschopnosti. Nizozemské právo dále neobsahuje zvláštní omezení týkající se odpovědnosti principála.¹³⁸
299. **Doba trvání smlouvy o obchodním zastoupení.** Smlouva o obchodním zastoupení uzavřená na dobu určitou po uplynutí této doby pokračuje, strany zůstávají vázány za stejných podmínek na dobu neurčitou.
300. Smlouva o obchodním zastoupení uzavřená na dobu neurčitou nebo smlouva na dobu určitou s právem předčasného ukončení smlouvy, může být ukončena ve smlouvou sjednané výpovědní době. Pokud však taková lhůta sjednána nebyla, je třeba dodržet kogentní stanovenou minimální čtyřměsíční výpovědní lhůtu, která se zvyšuje o jeden měsíc v případě, že smlouva trvala tři roky, a o dva měsíce v případě šesti let.
301. Okamžik ukončení bez dodržení sjednané doby, smluvní nebo kogentní výpovědní lhůty, je možné mít sjednaný ve smlouvě. Náhradu škody lze požadovat pouze tehdy, pokud jde o odůvodněnou výpověď z naléhavého důvodu. Výši náhrady škody stanoví soud podle vlastního uvážení, v zásadě však odpovídá výši odměny, kterou by zástupce obdržel v případě, že by byla smlouva řádně ukončena.

¹³⁸ Urlus H., E.: Distribuční smlouvy a smlouvy o obchodním zastoupení v Nizozemí, Aspi, r. 1993.

302. Na žádost kterékoliv ze stran může být smlouva rovněž ukončena rozhodnutím soudu z naléhavého právního důvodu nebo v případě změny okolností, které podstatně ovlivňují plnění ze smlouvy.¹³⁹

2. KAPITOLA. KOMPARACE ÚPRAVY DISTRIBUČNÍCH A FRANCHISINGOVÝCH SMLUV

303. Na základě výše provedeného empirického výzkumu jsme došli dle aplikace jednotlivých předpisů evropského práva ke zjištění, že některé z vybraných států EU neoddělují od sebe pojmy *distribuční a franchisingové smlouvy*, byť jsou *distribuční smlouvy a franchisingové smlouvy* odděleny v právu EU, konkrétně v *Nářízeních Řím I a Řím II*. Země, které k těmto *Nářízením Řím I a Řím II* nepřistoupily, nemají potřebu ani povinnost rozlišovat pojem *distribuční a franchisingové smlouvy*. Tyto země aplikují *Římskou úmluvu* z roku 1980. Jedná se zejména o Dánsko. *Římská úmluva* na rozdíl od *Nářízením Řím I a Řím II* nerozlišovala mezi *distribuční a franchisingovou smlouvou*.
304. Na základě výše uvedeného empirického výzkumu dosaženého komparativní metodou je zjevné, že aplikovatelnost *Nářízením Řím I a Řím II* bude ve všech zemích stejná. V následujícím textu je však nutné upozornit na podobnosti a odlišnosti těchto úprav *distribučních a franchisingových smluv* a také na podobnost a rozdílnost smluv samotných.

2.1 Podobnosti, determinanty kolizní úzké vazby úpravy u distribučních a franchisingových smluv

305. *Distribuční smlouvy a franchisingové smlouvy* jsou si velmi podobné, ne-li blízké. *Distribuční vztah*, ze kterého *distribuční smlouva* vychází, lze rozdělit na *distribuční vztah v úzkém smyslu a distribuční vztah v širším smyslu*. Na základě této skutečnosti i přes veškeré podobnosti lze upozornit na to, že

¹³⁹ Urlus H., E.: *Distribuční smlouvy a smlouvy o obchodním zastoupení v Nizozemí*, článek v *Aspi*, r. 1993.

distribuční smlouva je jako smluvní typ podstatně širší než smlouva franchisingová.

306. Z výše uvedeného výkladu vyplývá, že distribuční smlouva, resp. distribuční vztah v širším smyslu zahrnuje celou řadu vztahů, které dřívější praxe podřazovala pod vztahy založené kupní smlouvou, v kvalifikovanějších případech pod smlouvu o obchodním zastoupení a také pod smlouvu distribuční či o komisním prodeji a další.
307. Důvody pro normativní (explicitní) navázání distribučních smluv s mezinárodním prvkem na stát (právní řád) obvyklého bydliště distributora byly velmi podobné těm, které se prosadily rovněž u smluv franchisingových. Jedná se o úzkou teritoriální vazbu na místo, kde se výrobky distribuují (samy o sobě zcela jistě charakterizující účel sledovanými danými smlouvami) na území, které má být smlouvou pokryto. Tato právní úprava sehrála u franchisingových smluv velmi významnou roli při zvažování této koncepční změny, teritoriální vazby průmyslových práv (práv k nemotným statkům) k určitému státu z důvodu principu teritoriality ochrany práv k těmto statkům (minimálně těm, jimž je poskytována tzv. formální ochrana), u smluv distribučních byly důvody odchylné. Jedná se o podstatně užší vazbu často esenciálních ujednání obsažených v těchto smlouvách na teritorium. Každý distributor má logický zájem na tom, aby jeho postavení na určitém území bylo co nejvíce výsostné (v rámci přípustných mezí daných především předpisy soutěžního práva), a aby podléhal na konkrétním území co nejmenší konkurenci. Distributor má však zájem vést co nejširší sortiment výrobků. Výrobce může mít zájem odlišný, totiž zájem na větším počtu distributorů na konkrétním území. Výrobce může mít zájem na určité quasi obchodní (soutěžní) výsosti distributora. Má však na rozdíl od distributora zájem na tom, aby distributor naopak preferoval jeho vlastní výrobky a potlačoval výrobky jiné značky. Vazba na konkrétní distribuční území je velmi úzká a skutečně determinující. Výrobek charakterizuje obsah a účel předmětných smluv (distribučních), teritoriální aspekty ovlivňují formy a metody při dosahování předmětného účelu. Teritoriální prvek je významný u smluv franchisingových. Nemusí být však natolik podstatný, jako je tomu u distribučních smluv.

308. **Práva k nehmotným statkům.** Práva k nehmotným statkům jsou taková práva, která hrají zásadní roli u franchisingových smluv, u nichž je nabízen prodejní model jako komplex práv, postupů a obchodních (obchodně právních) řešení. U distribučních smluv nemusí být poskytována taková práva. Neznamená to, že by s distribucí nebyla často spojována práva k nehmotným statkům nebo, že by nebylo využíváno určitých prodejních modelů a jednotných postupů v rámci celé distribuční sítě. Tato aktiva poskytovaná distributorovi však nemusí být vždy přítomna. Vykazují zejména velmi různou intenzitu vlivu na předmětné smluvní závazkové vztahy.
309. V případě aplikace franchisy a distribuční smlouvy je nutné zjistit obsah skutečné konkrétní smlouvy, neboť se prolíná mezi vztahem založeným franchisingovou smlouvou na straně jedné a tím, jehož právní základ bude spočívat na distribuční smlouvě. K tomuto však dochází i bude docházet podle jiných právních řádů. Obě tyto koncepce jsou si velmi blízké. Ve většině případů je franchisingovým závazkovým vztahem také *distribuce*. Franchisa má na rozdíl od distribuce ucelenou koncepci, která v případě *distribuční smlouvy* dána být nemusí. Velmi zřetelně si lze tento rozdíl uvědomit právě v případě, kdy jde nejen o pouhý prodej, ale také o produkci na straně *franchisanta*. V případě distribuční *franchisy* je *franchisant* určitým producentem, neboť vytváří produkt, který je nejen popsán a definován onou koncepcí. Naproti tomu *distributor* je pouhým prodejcem.¹⁴⁰ Ostatní omezení ohledně území nebo zákazníků, kterým distributor může prodávat zboží, nebo poskytovat služby, se považují za velmi tvrdá omezení. Například zákaz pasivních prodejí představuje velmi tvrdé omezení. Franchisingové smlouvy obsahující takové omezení nespádají pod blokovou výjimku.

¹⁴⁰ Jedná se většinou o bagatelizované případy franchisingových a distribučních smluv.

2.2 Franchisingové a distribuční smlouvy jako jeden z důvodů pro shodné kolizní řešení.

310. Distribuční i franchisingová smlouva jsou obchodní a smluvně právní modely *sui generis*. V rámci těchto smluv existují také hybridy, jako jsou *distribuční franchisa*. Tato forma není nikterak neobvyklá. Jedná se o velmi časté řešení, kdy se v rámci distribuce využívá natolik standardizovaných, jednotných a známých obchodních koncepcí, že samotný prodej probíhá prostřednictvím franchisy. To znamená, že by bylo nejen logické, ale i také očividně nezbytné zvolit pro distribuci zcela shodné řešení jako u franchisy. Jakékoliv jiné řešení by bylo nejen nelogické, nýbrž v mnoha případech by fakticky znemožňovalo použití navázání obou, tj. jak *franchisy*, tak také *distribuční smlouvy*.
311. Rozdělení obou typů smluv, tj. distribuční i franchisingové, do samostatných kolizních norem (navázání). Oba smluvní typy však vykazují velké množství společných znaků, ale také odlišností. Důvody pro stejné řešení jsou v podstatě kvalitativně shodné.
312. Dále v rámci podobnosti *franchisingové a distribuční smlouvy* nemůžeme opomenout skutečnost, že u *franchisingové smlouvy* stejně jako *smlouvy o distribuci* je jedním z důvodů kolizního navázání hraničním určovatelem bydliště distributora jako jeden ze základních principů, na nichž spočívá právo EU. Základním principem je ochrana slabší strany.
313. Za slabšího účastníka u distribučních smluv je vždy zásadně považován *distributor*. V případě *franchisingové smlouvy* je slabší smluvní stranou *franchisant*. Kolizním projevem principu ochrany takového účastníka je vazba na místo, s nímž slabší stranu pojí nejužší vazby, a jehož právní úprava je mu známa. Distributor by však stejně jako franchisant měl být profesionál. Není proto možné poskytovat *distributorovi* či *franchisantovi* takový rozsah ochrany jako je tomu u spotřebitelských smluv nebo pracovněprávních smluv. Není proto potřeba zajišťovat taková řešení, jakou je např. materiální volba práva, resp. kvalifikované omezení volby práva standardem hmotněprávní ochrany

poskytované konkrétní slabší straně. O tomto zájmu v případě *distribučních smluv* nelze hovořit. Volba práva u *distribučních smluv* není v obecné rovině žádným způsobem omezena. O tomto svědčí skutečnost, že je podřazena pod obecnou kolizní úpravu.

314. U obou smluv, tj. u distribuční i franchisingové smlouvy můžeme najít omezení kladená limity veřejného pořádku. Tyto limity veřejného pořádku se uplatní u distribuční smlouvy i franchisingové. Jedná se o imperativní předpisy, ať už jsou tuzemské nebo cizí.

2.3 Kvalifikační rozdíl mezi distribuční smlouvou a smlouvou franchisingovou.

315. ***Distribuční smlouva.*** Distribuční smlouva obsahuje ustanovení, která se zpravidla týkají organizace prodeje, vytváření specializované obchodní sítě, společné prezentace zboží, společné reklamní propagace a dalších. Z výše uvedených charakteristik je patrné, že *distributor* či prodávající má zájem na tom, aby odběratel či kupující určitým způsobem zachovával předem stanovené standardy a těžil z dobrého jména distributora. Z obchodního hlediska má *distribuční vztah* v užším smyslu blízko ke vztahu založenému *franchisingovou smlouvou*.
316. **Porovnání franchisingové a distribuční smlouvy.** V obou případech provozuje odběratel i *franchisant* v případě *distribuční smlouvy* i *franchisingové smlouvy* podnikání svým jménem na svůj účet. U *distribučního vztahu* však nedochází k takovému stupni integrace podniku odběratele do struktury distributora, jako je tomu ve vztahu *franchisor-franchisant*. Rozsah poskytovaných služeb ze strany distributora je poměrně úzký, většinou se omezuje jen na poskytnutí určitého typu užívacích práv k průmyslovému vlastnictví distributora. Jedná se především o možnost používat ochranné známky *distributora* či know-how *distributora* v případě určitého obchodního modelu.

317. Další z pravidelných charakteristik *distribučních smluv* je určitá dohoda ohledně určení podílu na trhu a případné cenové dohody. *Distributor* či také odběratel mají zájem na tom, aby se jednotlivé oblasti odběratelů, maloobchodců nepřekrývaly a aby byla dodržována určitá cenová rozmezí za účelem zachování statutu dodávaných výrobků a služeb. Tyto dohody jsou však jako vertikální dohody schopné ohrozit hospodářskou soutěž určitého státu a její regulaci.
318. ***Distribuční smlouvy.*** *Distribuční smlouvy* jsou svou koncepcí velmi podobné *franchisingové smlouvě* a v některých státech EU také zaměnitelné za sebe. V obou případech se jedná o určité pokrytí trhu prostřednictvím jiné osoby (distributora), který takové pokrytí činí plánovitě, cíleně a koncepčně. Na rozdíl od *franchisy* se však nemusí uskutečňovat prostřednictvím jednoho a téhož modelu či určitého konkrétního plánu. Zásadním rozdílem v tomto ohledu mezi *franchisou* a *distribučním vztahem* je právě modelové řešení, které nabízí *franchisa*. Jedná se o prodej obchodního modelu, který u *franchisy* vystupuje do popředí. U významných *franchisingových* sítí by mělo platit, že se neprodává výrobek, služba, plnění, ale model sám. Ve většině případů se sází na známost a osvědčenost modelu, značky, pověsti atd. Typickými příklady mohou být sítě rychlého občerstvení. Dva vedle sebe dislokovaní podnikatelé mohou poskytovat zcela srovnatelné občerstvení. Zatímco *franchisant*, který vsadil na osvědčený model, je často schopen prodávat podstatně draž, neboť prodává kvalitu, známost a osvědčenost modelu, sousední podnikatel, který *franchisou* nedisponuje, prodává za podstatně nižší cenu jen proto, že jeho model znám není či není v podvědomí spotřebitelů či odběratelů. Přitom se v obou případech jedná o místní podnikatele.
319. V případě *distribuce* se spíše sází na kvalitu samotného produktu a určitou výlučnost na trhu. Soutěžní prvek u *distribučních smluv* je potom významnější, než je tomu u *smluv franchisingových*. Prodejní a obchodní model nebo koncepce prodeje však zásadně nemusí být méně významné než v případě *franchisy*. Zatímco však u *franchisy* jde o jeden ze základních prvků, mnohdy na úrovni *essentialia negotii*, v případě *distribuční smlouvy* vystupuje do popředí teritorialita pokrytí určitého trhu.

320. **Shrnutí.** V této kapitole jsme porovnávali distribuční a franchisingovou smlouvu zejména z pohledu základních prvků smlouvy. Zejména jsme se zabývali teritoriálním pokrytím distribuce a franchisingu jako takového a dále v rámci organizace prodeje a distribuce.

II. ČÁST. APLIKOVATELNOST DISTRIBUČNÍ SMLOUVY V PRAXI

321. V následující části navážeme na strukturu a pojetí distribučních smluv v jednotlivých právních řádech a zaměříme se na praxi, praktické příklady a strukturu distribuční smlouvy jako takovou.

A. MOŽNOSTI UZAVÍRÁNÍ DISTRIBUČNÍCH SMLUV

322. Jak jsme již uvedli výše, lze uzavřít distribuční smlouvy výhradní, výlučné, nevýhradní. Distribuční smlouvy můžeme také uzavřít pouze pro určitou část území, pro celé území, dále pro vybrané distributory nebo pro všechny distributory. Níže pojednáme o právech a povinnostech výrobce a distributora a nastíníme vybrané problémy této tematiky.

1. KAPITOLA. ZÁKLADNÍ STRUKTURA DISTRIBUČNÍ SMLOUVY SE ZAMĚŘENÍM NA PRAKTICKÁ SMLUVNÍ UJEDNÁNÍ

323. **Dispozitivnost distribuční smlouvy.** Základ distribuční smlouvy spočívá v dispozitivnosti, tj. strany si mohou jednotlivá práva dispozitivně upravit kromě práv upravených v obchodním zákoníku jako kogentní ustanovení, od kterého se nelze odchýlit.
324. **Způsoby výběru výrobce.** Jedním z hlavních aspektů, na základě kterých by si měl každý dodavatel vybrat svého výrobce, jsou informace, které ví o svých

zákaznicích. Každý dodavatel by si měl ověřit svého distributora, ať už se jedná o distributora v zahraničí či v tuzemsku. Dále by se měl přesvědčit o jeho existenci a pořádně si přečíst a prostudovat distribuční smlouvu, kterou s tímto distributorem uzavírá, neboť tímto způsobem lze jednoznačně zamezit neetickému jednání ze strany distributora. Smlouvě mezi dodavatelem a distributorem by měla předcházet podrobná analýza zvaná due diligence, kde by byly podrobně upraveny informace o distributorovi. Dále by měl distributor trvat na záruce pro jednotlivé výrobky, které bude ať už od distributora či přímo od výrobce odebírat, aby nedocházelo ke zbytečným rozporům. Dodavatel by měl zažádat distributora o podrobný obchodní plán, ve kterém by měly být přímo vymezeny jednotlivé kroky jejich spolupráce založené na rámcové distribuční smlouvě mezi nimi uzavřené a dále by měly být upraveny i jednotlivé informace ohledně dílčích kupních smluv či jednotlivých distribučních smluv.

325. **Výrobce a informace.** Výrobce by se měl zajímat o podrobné informace ohledně rámcové distribuční smlouvy či jednotlivých dílčích smluv, jakým způsobem bude zajištěn marketing a jednotlivé promotions¹⁴¹ výrobků, na co by se měl distributor přímo zaměřit. Tyto a další otázky by měly být součástí již zmíněné due diligence. Bez dobrého plánu propagace, promotions a marketingového plánu, nemusí být jednotlivé výrobky dobře prodávány jednotlivým odběratelům a bez dobrého distribučního plánu nebude výrobek odebírán jednotlivými odběrateli.
326. **Výběr odběratelů.** V současné době si někteří z odběratelů vybírají právo prvního odmítnutí, na základě kterého přijmou od výrobce či distributora první zásilky, o kterých však nevědí, jak budou fungovat, a tak další výrobky již neodebírají a nemají o ně zájem, přičemž je pak výrobce či distributor nucen k nabízení výrobků dalším dodavatelům, což pro výrobce či distributora znamená vysvětlovat definice a další informace dalším dodavatelům. Každý distributor či dodavatel by měl mít svou oblast, ve které dodává jednotlivé výrobky. Není vhodné, aby si jednotliví dodavatelé či distributoři jmenovali své

¹⁴¹ Promotions – znamená propagaci určitého výrobku, služeb se zaměřením na určitou skupinu zákazníků.

subdodavatele či distributory, neboť by to znamenalo zvýšení konkurence na jednotlivém území.

327. **Obsah distribuční smlouvy se zaměřením na praxi.** Základní smlouva by měla obsahovat:
328. **Úvodní ustanovení.** V úvodních ustanoveních jsou důležitá vymezení strany výrobce a distributora. Současně lze doporučit, aby v úvodní části byly uvedeny základní pojmy používané v dané smlouvě. Základním předmětem distribuční smlouvy jsou obchodní podmínky služeb, popis obchodního systému, know-how, popis používaných ochranných známek, a dále všeho, co je odlišuje od ostatních podnikatelských subjektů v této sféře. V některých případech je dobré v distribuční smlouvě vymežit podmínky smlouvy spolu s rozsahem distribuce.
329. **Práva a povinnosti výrobce.** Závazky výrobce lze rozdělit na vstupní a průběžné. Základní předmět lze rozdělit na: **(i)** Závazky týkající se předání jednotlivého zboží, nebo služeb **(ii)** Závazky spočívající v propojení výše uvedených práv s praxí, tj. nikoliv pouhé převedení do distribučního systému. Může jít o předání určitého manuálu školení, poskytnutí asistence, **(iii)** Exkluzivitu, výlučnost práv, které lze nalézt hned v několika rozměrech: **a)** rozměr územní – specifikovaná oblast, na kterou se vztahuje distribuční smlouva, **b)** rozměr věcný – zda jde o vzájemnou exkluzivitu, tj. pro obě smluvní strany určená, dále činnosti, stupně či specifikace rozsahu, na který je určena distribuční smlouva, **c)** rozměr časový – tj. omezení či naopak neomezení časového období, na které je udělena. Udělení exkluzivity se obvykle váže na určité výkonnostní parametry a jejich nedodržení je sankcionováno jejich ztrátou.
330. **Práva a povinnosti distributora.** Práva a povinnosti distributora lze dělit na vstupní a průběžná. Rozlišujeme čtyři skupiny: **a)** splnění rozvrhu distribuce – např. rozdělení služeb, zvyšování standardu služeb, zavádění nových služeb, nových marketingových akcí, zavádění nových výrobků na trh atd. **b)** placení částek postupně dle smlouvy vymezených. Existují různé způsoby a druhy placení za zboží v rámci distribuce: předem vyplacená částka, způsob vyplacení

částky ve vazbě na výrobky či služby, další vyplacení závislé na průběhu celkové distribuce. Další poplatky mohou být spojeny s reklamními akcemi, promotion, reklamou, **c)** splnění požadavků na distribuci ve vztahu k jednotlivým výrobkům zejména se zaměřením na kvalitu a kvantitu. Chování v distribučních smlouvách musí být v souladu s obvyklými obchodními vztahy, jako jsou pravidelné kontrolní systémy, **d)** povinnost poskytovat informace mezi jednotlivými stranami smlouvy.

331. **Porušení smlouvy.** Každá distribuční smlouva by měla mít přesně uvedený rozsah porušení smlouvy a jejich sankcí, přičemž by jednotlivá porušení byla pokryta sankcemi. Využívání dobrého jména výrobce vede tohoto pochopitelně ke snaze zajistit si plnění všech svých požadavků, a to i v podobě paušalizované náhrady škody. Nejlepším řešením tohoto porušení je ujednání případných sporů již v distribuční smlouvě.
332. **Délka a doba trvání smlouvy.** Ve většině případů se obě smluvní strany snaží, aby distribuční smlouva byla uzavřena dlouhodobě – tj. na dobu neurčitou. Zpravidla se tato smlouva uzavírá v mezinárodním obchodním styku, při kterém je vhodné uzavřít tuto smlouvu na co nejdelší dobu z důvodů dlouhých vzdáleností mezi stranami, zájmu o dlouhodobou spolupráci a s tím spojené náklady na nákup, dodávku zboží. Většinou se nejedná o levnou záležitost. Smlouva je také uzavírána na dobu určitou, na kterou byla dohodnuta, výpovědi ve lhůtách, které jsou smlouvou uváděny bez vazby na porušení smlouvy, a mimořádný zánik výpovědi v případech předvídaných jako následek porušení smlouvy jednou ze stran. Z praktického hlediska je nevhodné uzavírat smlouvu na dobu neurčitou s krátkou výpovědní dobou vzhledem k problémům s likvidací zásob, vzdáleností jednotlivých stran, omezováním investic a dalších obchodů. Neméně zásadní otázkou bývá využívání znalostí a zkušeností po uplynutí smlouvy. V mnoha případech je vyloučen dopad norem právního řádu, kterým se smlouva řídí, anebo veřejnoprávních norem, kde je distribuce realizována. Jde o například o umožnění využívání určitých práv i po vypršení platnosti smlouvy. Anebo naopak lze využít smluvní doložky zakazující

původnímu distributorovi podnikat po určitou dobu na původně vymezeném období v oboru, který je předmětem distribuce.¹⁴²

333. **Distribuční smlouva, podnik a distribuční síť.** V praxi se jedná ve většině případů o dva případy. V prvním případě si výrobce přeje prodat příslušnou provozovnu. Ve druhém případě jde o situaci spojenou s nemožností dalšího podnikání původního uživatele např. smrt, konkurs, zánik společnosti. Distribuce představuje obchodní operace s výrazně osobním nasazením a aspekty. Výrobce se bude snažit mít vliv na rozhodování o případném prodeji třetí osobě a není vyloučen ani jeho zájem na koupi.
334. **Rozhodné právo a způsoby řešení sporů.** V mezinárodní distribuční smlouvě v případě těchto ustanovení platí svobodná volba práva. Nedohodnou-li se smluvní strany na právu rozhodném, aplikuje se Nařízení Řím I. V případě distribuce je otázkou, zda je vhodné, aby se celý systém smluv řídil tímž právním řádem jako hlavní smlouva, od které jsou práva zakotvená do následných smluv, nebo zda je výhodnější pro obě smluvní strany, aby si podřídily smlouvy právnímu řádu místa, kde jsou jednotky provozovány. Nutnost volby práva je nutné v těchto smlouvách uvádět a spolu s tím také kolizní pravidla. Stejná pravidla se týkají také v případě řešení sporů. Tyto spory lze řešit také s pomocí alternativních způsobů řešení sporů, jako jsou mediace, arbitráže atd.¹⁴³ V případě, že není stanoven způsob řešení sporů či právní řád určený pro řešení sporů, aplikuje se Nařízení Brusel I.
335. **Rámcová distribuční smlouva.** Distribuční smlouva inominátní ve formě rámcové distribuční smlouvy. Rámcová distribuční smlouva je uzavírána mezi distributorem a výrobcem daných výrobků, kde má zájem výrobce, aby distributor (dodavatel popř. subdodavatel) dodával zboží v určité oblasti, za určitou cenu, a určitého druhu.
336. **Základní náležitosti distribuční smlouvy.** Základními náležitostmi inominátní distribuční smlouvy jsou:

¹⁴² Rozehnalová N.: *Právo mezinárodního obchodu*, Praha, Aspi, a.s., 2006, s. 538 – 545.

¹⁴³ Rozehnalová, N.: *Právo mezinárodního obchodu*, Praha, Aspi, a.s., 2006, s. 538 – 545.

- Určitý druh zboží
- Cena za daný druh zboží
- Způsob placení ceny a podmínky prodeje
- Oblast, ve které má být dané zboží dodáváno
- Práva a povinnosti dodavatele a výrobce
- Smluvní podmínky ohledně reklamních propagačních akcí
- Ochrana duševního vlastnictví
- Potvrzení či jiný způsob akceptace jednotlivých objednávek či jednotlivých kupních smluv
- Garance – záruka za všechny výrobky
- Datum
- Podpis
- Kvalita zboží
- Způsoby doručení zboží
- Původ zboží
- Odpovědnost za přepravu zboží

337. **Exkluzivita distribuční smlouvy.** Distributoři ve většině případů požadují exkluzivitu pro celé území, každopádně je výhodnější mít exkluzivní práva pouze k určité části území. Je jednodušší ovládat pouze část území nežli území celé. V každém případě je dobré si zachovat zdravou soutěživost, neboť distribuční smlouvy uzavřené s jedním distributorem na celé území mohou vést k diskriminaci ostatních distributorů, což může vést k nekalosoutěžnímu jednání.

338. **Mezinárodní obchodní termíny INCOTERMS 2000.** Každá distribuční smlouva by se měla řídit jednotlivými pravidly INCOTERMS 2000, které určují způsob doručování jednotlivých zboží resp. jednotlivé distribuce. Distributor by měl využít několik procent na propagaci výrobků a dále na obchodních žurnálech, obchodní show.

339. Mezinárodní obchodní termíny INCOTERMS 2000 mají svůj původ v obchodních zvyklostech, které byly následně písemně zachyceny, doplněny a sjednoceny. V současné době hrají významnou roli obchodní podmínky

zpracované obchodní komorou v Paříži. INCOTERMS vydala Mezinárodní obchodní komora v Paříži poprvé v roce 1936 a dále pak v letech 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000. Incoterms stanoví soubor mezinárodních pravidel pro výklad nejužívanějších obchodních doložek, které usnadňují smluvní ujednání a jsou interpretací těchto termínů. INCOTERMS stanoví minimální povinnosti stran a závaznými se stávají až v okamžiku, kdy se na ně smluvní strany výslovně odvolají v textu smlouvy. Odkaz se musí týkat typu doložky, kterou si strany zvolily a současně je nutné uvést i interpretační variantu doložky spolu s dodatkem.

340. INCOTERMS tvoří významnou část kupních, ale také distribučních či rámcových smluv. Účelem INCOTERMS je stanovit soubor mezinárodních doložek nejpoužívanějších v zahraničním závazkovém vztahu. V rámci distribučních vztahů v širším smyslu jsou INCOTERMS významné z hlediska řešení problematiky místa dodání zboží, balení, kontroly zboží, povinností týkajících se zajištění dovozních a vývozních formalit a úředních povolení, uzavření přepravních smluv, přechodu nebezpečí, pojištění zboží a pojištění přepravy zboží.

341. **Definice jednotlivých doložek:**

EXW – prodávající/výrobce poskytne zboží k dispozici distributorovi či kupujícímu ve svém závodě odděleně od ostatního zboží, v ten moment přechází nebezpečí ztráty či škody na zboží kupujícího. Distributor nese náklady, vývozní a dovozní formality.

FCA – prodávající/výrobce předá dopravci zboží určené pro odběratele, zajistí nakládku v místě svého závodu, do jiného místa pouze dourčí na svém dopravním prostředku. Vykládka je záležitostí odběratele, nebo distributora či přepravce. Od tohoto okamžiku přechází nebezpečí ztráty či škody na zboží a veškeré náklady na odběratele.

FAS – prodávající/výrobce dodá zboží k boku lodí určené odběratelem. Od tohoto okamžiku přechází nebezpečí ztráty či škody na zboží a veškeré náklady na kupujícího.

FOB – prodávající/výrobce dodá zboží na palubu lodi určené odběratelem. Od tohoto okamžiku přechází nebezpečí ztráty či škody na zboží a veškeré náklady na kupujícího.

CFR – prodávající/výrobce dodá na loď a zajistí přepravu zboží do přístavu určeného odběratelem. Nebezpečí ztráty či škody na zboží přechází okamžikem dodání na loď, povinnost nést náklady přechází na odběratele až dodáním do jím určeného přístavu.

CPT – prodávající/výrobce předá zboží svému dopravci a zajistí přepravu do místa určeného odběratelem, nebezpečí ztráty či škody na zboží přechází okamžikem předání dopravci, povinnost nést náklady však přechází až dodáním do místa určeného odběratelem.

DAF – prodávající/výrobce dodá nevyložené zboží na hraniční přechod určený odběratelem. Až tímto okamžikem přechází nebezpečí ztráty či škody na zboží a další náklady na odběratele.

342. **Zajištění zázemí distributorem.** Pro distributora je důležité zajištění distribuce jednotlivých výrobků v dané oblasti. Distributor může mít hlavní roli v distribuci či může být až na dalším místě. Distributor by měl zařídit podporu technickou, promoční materiály a otázky komunikace jako telefon, fax, email, podporu prodeje.
343. **Pravidla distribučních smluv.** Veškeré distribuční smlouvy by měly být v souladu s jednotlivými právy dané země. Distributor, výrobce a dodavatel by měli znát jednotlivé požadavky ostatních stran. Ve většině případů se doporučuje uzavřít jednoroční smlouvu, dále se doporučují střednědobé smlouvy od pěti do deseti let. Zpočátku se bude distributor snažit pouze seznámit a prosadit na daném trhu, poté bude moci expandovat i na další trhy. Každá ze smluvních stran by si měla zajistit své vlastní pojištění. Ve smlouvě by si strany měly domluvit, které právo je právem rozhodným a kterým se řídí v případě sporů. V případě sporů je dobré si určit, který tribunál by měl řešit daný spor. Existují

různá centra pro rozhodování sporů, jako jsou např. LEADR, UNCITRAL, JATAC, SIAC, International Chamber of Commerce, či si strany mohou zvolit rozhodce ad hoc či jinou rozhodčí instituci jako např. v ČR Rozhodčí soud při hospodářské a agrární komoře v Praze. Spory by však v první řadě měly být řešeny smírnou cestou. V případě vícejazyčné distribuční smlouvy je záhodno určit, který jazyk je rozhodující pro případ sporu, a kterým se budou strany řídit. Rozhodčí doložka může být uvedena přímo ve smlouvě, což je velmi praktické, nebo je také možnost si ji sjednat až později. Existují různé způsoby uzavření smluv k rozhodčímu řízení, jako je např. smlouva o rozhodci, mediaci, rozhodčí doložka atd.

344. **Distribuční smlouvy přímé.** Pro tyto distribuční smlouvy, resp. distribuční obchody je charakteristické, že iniciativu na obou stranách vyvíjejí dvě strany, a to výrobce a přímý spotřebitel. Výrobce a přímý spotřebitel vyvíjí sami iniciativu k uzavření smlouvy a jednájí o jejím vzniku přímo, aniž by do jejich vztahu vstupovali další distributoři či subjekty – subdodavatelé, dodavatelé odlišní od původních smluvních stran. Jedná se o případ, kdy je využíván také sales representative,¹⁴⁴ který je zaměstnancem jedné nebo druhé strany, nikoliv ekonomicky nezávislým a samostatným obchodním subjektem.
345. **Distribuční smlouvy nepřímé.** Do procesu u nepřímých distribučních smluv u nepřímých obchodních vztahů vstupuje třetí osoba, jejímž hlavním úkolem a činností je usnadnit a umožnit obchodní operaci a také tuto obchodní operaci zčásti ne-li téměř zcela realizovat. Ve většině případů se jedná o jednotlivé distributorské smlouvy zahraničního obchodního zástupce, prodej pomocí zahraniční pobočky, udělení licence vyrábět a prodávat výrobky na určitém území, např. se může jednat o vytvoření joint ventures.
346. **Důvody pro realizaci distribuční smlouvy nepřímé.** Důvody, které vedou k realizaci nepřímého prodeje, jsou různé. Tyto důvody mohou spočívat například v neznalosti místního trhu, jazykových bariér, obtížnosti styku s místními orgány, neznalosti právních předpisů dané země, možnosti obejít

¹⁴⁴ Sales representative znamená obchodní zástupce, který má na starosti propagaci výrobků nebo služeb.

různá diskriminační opatření, která jsou v dané zemi aplikovatelná. Kritéria výběru konkrétních forem jsou dána ekonomickými, právními a politickými důvody té dané země. V praxi postupem času dochází k přechodu od přímých forem k využití jednotlivých sales representative a k nepřímým formám, a to zejména v těch zemích, kde dochází ke zvětšení trhu natolik, že prodávající výrobce není schopen sám prodejní podmínky ošetřovat. Nejprve se objevuje forma obchodního zástupce a poté, když je trh ještě větší, tak dochází k vytvoření samotných distributorských sítí prodejců v dané zemi.

347. **Smluvní podmínky jednotlivých forem distribučních obchodů.** Pro smluvní podmínky jednotlivých forem nepřímých obchodů realizovaných v rámci mezinárodního obchodního styku je možné říci, že v rovině soukromého práva většinu smluv v základu obchodních distribučních transakcí tvoří smlouvy inominátní či smíšené. Jediné smlouvy, které nejsou smlouvami inominátními, jsou smlouvy o obchodním zastoupení. Všude ve světě existovala a existuje snaha o sjednocení či ucelení koncepce distributorství a distribučních smluv. Žádná ze snah o vytvoření unifikované úpravy nezaznamenala větší úspěch. Ve většině případů se odráží národní režim. Existují však i různé normy, které vznikly na transnacionální úrovni. Lze je využít, nicméně ani zde nelze zaznamenat výraznější rozšíření jednotlivých typů. Rozhodující v jednotlivých státech jsou hlavně veřejnoprávní normy, které jsou důležité pro platnost distribučních smluv a jejich proveditelnost. Důvodem může být ochrana hospodářské soutěže nebo ochrana jednotlivého obchodního zástupce, pokud se týká smluv o obchodním zastoupení.
348. **Smlouvy o obchodním zastoupení.** Právě u smluv o obchodním zastoupení můžeme mluvit o rozlišení na exkluzivní a neexkluzivní, přičemž je důležitá regulace činnosti distributora ve vztahu k hospodářské soutěži. Tyto smlouvy se pak řídí cizím právem, ve kterém je daná distribuční smlouva uzavírána. Do jisté míry nelze vyloučit exteritoriální účinky těchto norem a posuzování chování, které se událo mimo území státu platnosti takovýchto norem, přičemž chování má přímý zpětný účinek na toto území. Typická ujednání, která obsahují tyto smlouvy a která vytvářejí specifika dané obchodní transakce, jsou například pevné určení ceny, rozdělení trhu, udělení exkluzivity, omezení konkurence atd.

2. KAPITOLA. PRÁVA A POVINNOSTI VÝROBCE DLE DCFR

349. **Principy DCFR.** Dle Principů definic a modelových pravidel Evropského soukromého práva (DCFR) lze za povinnosti výrobce v distribučních smlouvách považovat převod vlastnického práva ke zboží, doručení zboží nebo převod dokumentů souvisejících s převodem zboží jako jsou dodací listy, nákladové listy a další dokumenty dle příslušné smlouvy a specifikace zboží.¹⁴⁵
350. Prodávající či výrobce splní svůj závazek doručit zboží předáním zboží v místě, kde je sjednáno i předání příslušných dokumentů kupujícímu. Jestliže smlouva obsahuje více dopravců, resp. dopravních prostředků, splní prodávající svůj závazek předáním zboží prvnímu přepravci, který doručí zboží kupujícímu. V případě, že je doručováno třetí osobě, stačí předat zboží opět k přepravě prvnímu přepravci.
351. **Místo a čas doručení zboží.** Výrobce musí doručit zboží dle podmínek sjednaných ve smlouvě a stejně je tomu také u místa a času doručení zboží ve smlouvě. V případě, že se jedná o vícero přepravců, je povinen poslední přepravce doručit zboží dle místa a času uvedeného ve smlouvě. V případě, že prodávající doručí zboží a příslušnou dokumentaci dříve, než je uvedeno ve smlouvě a zboží neobsahuje veškeré své náležitosti, nelze požadovat po kupujícím nápravu. Právo na náhradu škody není dotčeno.
352. **Přeprava zboží.** V případě přepravy zboží musí prodávající uvést konkrétní podmínky přepravy, tj. počet přepravců, místa dopravy, pravidla INCOTERMS týkající se přepravy, lodní dokumenty, to pro případ, že je součástí přeprava zboží lodí. V případě přepravy zboží při distribuci je třeba si sjednat pojištění zboží pro případ zničení či poškození.
353. **Popis zboží ve smlouvě.** Zboží musí být popsáno dle smlouvy takto: musí být uvedena kvalita, kvantita a popis požadovaný smlouvou, musí být zabaleno

¹⁴⁵ Christian von Bar, Clive E., Schulte-Nölke H.: *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law*, Draft Common Frame of Reference, Sellier, European Law Publishers, 2008, s. 192-193.

(obal musí obsahovat popis zboží, příslušenství zboží, postup při zacházení s příslušným zbožím, instrukce požadované smlouvou).¹⁴⁶

354. **Podmínky pro přepravu zboží.** Výrobce musí seznámit distributora se zbožím a případnými vadami na zboží, které jsou prodávajícímu známy. Výrobce musí dále uvést kupujícímu popis zboží a způsob užití zboží. Výrobce je povinen předat kupujícímu vzorek nebo model zboží. Se zbožím je nutno doručit i vzorky, příslušenství, podmínky instalace nebo jiné instrukce, které jsou potřeba pro vybrané zboží. Zboží by mělo obsahovat kvalitu a specifickou charakteristiku zboží danou výrobcem.
355. V případě, že zboží nebude řádně a v pořádku doručeno na základě distribuční smlouvy a distributor či výrobce věděli o nedostatečnosti zboží, jsou také za tento nedostatek odpovědní.
356. Zboží musí být nezávislé na právech třetích osob, i když jsou tato práva založena na průmyslovém vlastnictví nebo duševním vlastnictví. Tuto povinnost má výrobce. Práva třetích osob jsou založena na duševním a průmyslovém vlastnictví, a to se všemi právy, o kterých výrobce měl nebo mohl vědět ve vztahu k distributorovi. Výrobce je odpovědný za nedostatek vztahující se ke zboží stejně tak jako k riziku spojenému s distribucí do doby, než přejde vlastnictví na zákazníka, kupujícího.

3. KAPITOLA. PRÁVA A POVINNOSTI ODBĚRATELE PODLE PRINCIPŮ DCFR

357. Odběratel je povinen zaplatit za doručené zboží distributorovi, převzít zboží na základě předávacího protokolu a převzít dokumenty reprezentující zboží související se zbožím dle požadavků smlouvy.

¹⁴⁶ Christian von Bar, Clive E., Schulte-Nölke H.: *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law*, Draft Common Frame of Reference, Sellier, European Law Publishers, 2008, s. 194.

358. Odběratel je povinen specifikovat formu, rozsah nebo další náležitosti zboží, které si objednal k doručení, čas a způsob doručení a na základě této specifikace uzavřít s výrobcem či distributorem kupní smlouvu. V případě, že má distributor s výrobcem uzavřenu rámcovou smlouvu kupní na jednotlivé zboží, je povinen distributor distribuovat zboží jednotlivým odběratelům. Veškerá specifikace zboží by měla být známa výrobcem nebo distributorovi.
359. Výrobce či distributor je povinen potvrdit odběrateli objednávku a odsouhlasit specifikaci doručení zboží. V případě, že distributor může zajistit jinou formu doručení zboží než dle sjednané specifikace odběratele, je povinen odběratele na tuto skutečnost upozornit.
360. Místo a čas platby je určen ve smlouvě, náležitosti a způsob platby zahrnuje jednotlivé kroky dle smlouvy. Cena je určena podle váhy zboží, v případě pochybností se určuje cena podle čisté váhy.
361. **Způsob doručení zboží.** Kupující plní závazky doručení zboží splněním všech činností, které by mohly odpovídat na základě objednávky a představující závazek doručení a převzetí všech souvisejících dokumentů s tímto. Odběratel splní svůj závazek vyzvednutím zboží a vykonáním všech úkonů souvisejících s doručením.
362. **Dřívější doručení zboží a doručení jiného množství.** Jestliže výrobce či distributor doručí zboží dříve než ve sjednaný den, může odběratel přijmout či odmítnout pro případ neočekávaného závazku. Jestliže distributor doručí větší množství zboží, než je uvedeno ve smlouvě, kupující může odmítnout toto množství zboží. Jestliže odběratel odmítne převzetí většího množství zboží, musí však zaplatit kupní cenu sjednanou ve smlouvě.
363. **Smluvní záruka ve smlouvě.** Smluvní záruka se vztahuje k převzetí zboží na základě rámcové kupní smlouvy či smlouvy s odběratelem. Smluvní záruka je dána zákazníkovi na základě smlouvy o prodeji zboží výrobcem nebo osobou distributora v rámci obchodní činnosti, výrobce v souvislosti se závazky výrobce či prodejce zboží. Převzetí zboží musí být prosté od nedorozumění ohledně výrobků, nehody týkající se zboží či jiné nesouhlasící s řádným účelem ve

smlouvě nebo specifikované v záručním listě za podmínek sjednaných v rámci záruky. V případě, že zboží neodpovídá záruce a podmínkám v ní uvedených a obsahuje-li vady, musí být opraveno nebo nahrazeno, cena za zboží bude vrácena celá nebo alespoň částečně.

364. **Záruční list (dokument).** Záruční list, který je předán distributorovi či konečnému odběrateli, musí obsahovat název odběratele, jeho práva, která jsou spojena se zárukou, výhody záruky pro odběratele, seznam podstatných náležitostí:
- a) jméno a adresu ručitele
 - b) název osoby, které je záruční list vydáván
 - c) omezení teritoriální či jiné ve vztahu k ručiteli
 - d) jazyky, ve kterých je záruka poskytována (stejně jako země, ve kterých je záruka poskytována)
365. **Pokrytí záruky.** V případě, že není uvedena v záručním listě doba, na kterou je záruka poskytnuta, činí záruční doba 5 let nebo životnost zboží, a to v případě, že životnost je kratší než 5 let. Závazky ručitele nastávají, jestliže důvodem pro uplatnění záruky je zneužití, nehoda, nakládání, zboží se v době záruky stává neupotřebitelným. Ručitel je v tomto případě povinen na základě uvedených podmínek opravit, vyměnit a v případě, že to není možné, vrátit peníze za toto poskytnuté.
366. **Poskytnutí záruky pouze na některé části.** Záruka může být poskytnuta jen na některé části, pak záruka určená na tyto části musí být v záručním listě a ve smlouvě přesně vymezena.
367. **Výjimky z omezení záruky ke zboží.** Ručitel neposkytuje záruku a neodpovídá za zboží, které bylo poškozeno nebo zničeno na základě špatné manipulace s ním nebo v rozporu s instrukcemi poskytnutými k tomuto zboží.
368. **Důkazní břemeno.** Důkazní břemeno je na ručiteli v případě, že byla odběrateli prostřednictvím distributora poskytnuta záruka a za těchto podmínek: (i) zboží obsahuje instrukce k zacházení s ním (ii) zboží bylo předáno se všemi

potřebnými dokumenty (iii) zboží nemá vady, poškození, či jiná pochybení, za která by byl odpovědný ručitel. Strany se mohou dohodnout na neposkytnutí záruky.

369. **Prodloužení záruční doby.** Záruční dobu lze prodloužit v případě, že je vada nebo poškození zboží uplatněno na základě záruky. Záruka je prodloužena po stejnou dobu od doby opravy a na zboží se hledí, jako by bylo bezvadné. Strany si mohou také toto prodloužení záruky vyloučit.

4. KAPITOLA. DISTRIBUČNÍ SMLOUVA A JEJÍ ÚPRAVA V PODOBĚ RÁMCOVÉ SMLOUVY

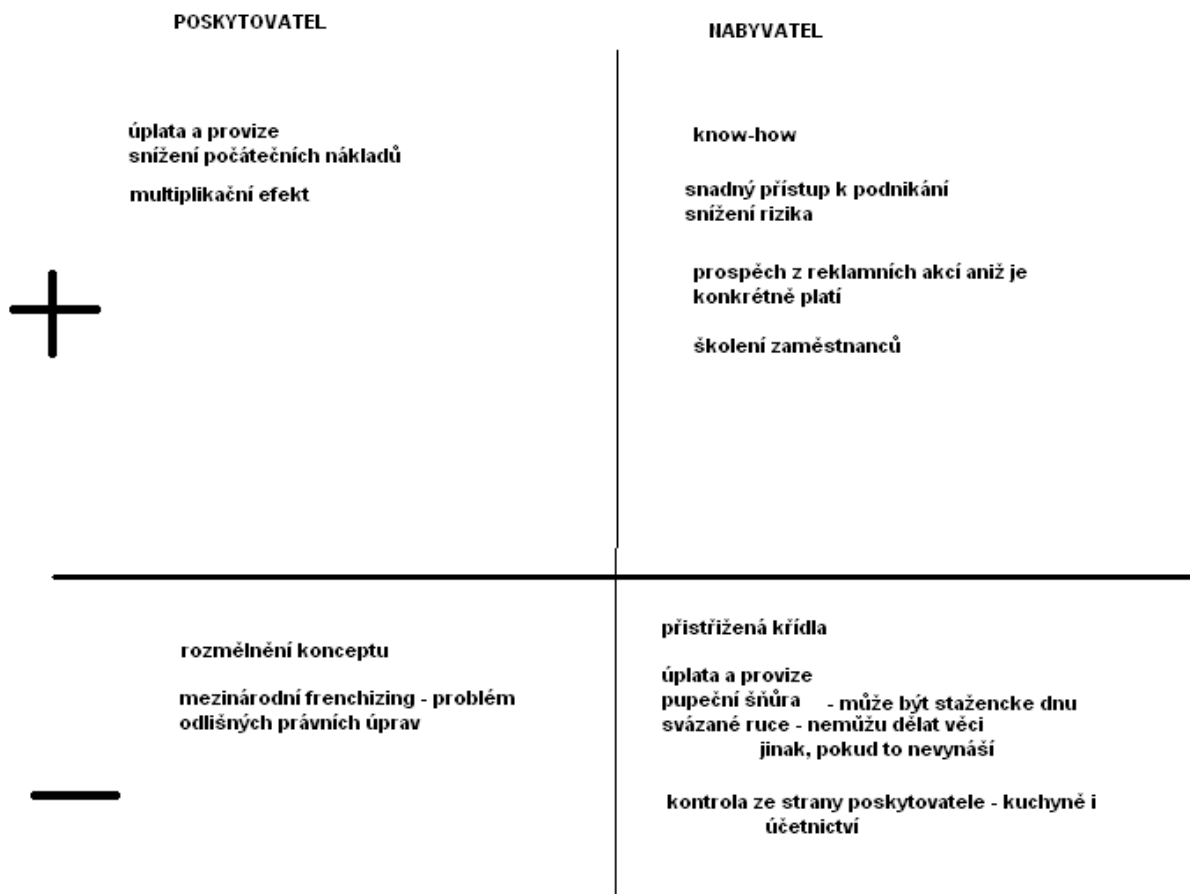
370. Na praxi v mezinárodním obchodě a v ní vytvořené formě hospodářské spolupráce se plně vztahuje konstrukce používaná v právních vztazích upravených tzv. rámcovými smlouvami.

371. Základní vlastností rámcových smluv je úprava závazkových vztahů pro futuro.¹⁴⁷ Strany se zavazují trvale a dlouhodobě spolupracovat se smluvními partnery v tomto smyslu, že s nimi budou uzavírat druhově vymezené smlouvy. Rámcová smlouva vymezuje spolupráci mezi jejími účastníky stanovením mantinelů, které pro futuro vymezují pravidla pro uzavírání individuálních/ jednotlivých smluv. Vymezuje jejich obsah a současně stanoví závazek stran tyto smlouvy uzavřít.¹⁴⁸ Ve vztahu k distribučním smlouvám pak lze konstatovat, že tyto splňují všechny atributy rámcových smluv s tím, že kromě toho obsahují celou řadu doplňujících ujednání, s jejichž rozsahem strany vyjadřují konsenzus v rámcové smlouvě.

¹⁴⁷ Jedná se o smlouvu o smlouvě budoucí.

¹⁴⁸ Existuje-li rámcová smlouva a odmítne-li některá strana individuální smlouvu uzavřít, může takové protiprávní jednání zakládat odpovědnost (závazek) smluvní a nikoliv mimosmluvní. Jeho základem je však nikoliv smlouva, která měla být uzavřena, ale která byla uzavřena fakticky.

Využití grafů pro určení výhod a nevýhod uzavření jednotlivých distribučních smluv v širším smyslu (zahrnující i franchisingovou smlouvu):



149

¹⁴⁹ Zdroj z internetových stránek – Česká asociace franchisingu, www.czech-franchise.cz.

B. EXKURS DO VYBRANÝCH PŘÍPADŮ DISTRIBUČNÍCH SMLUV

372. **Úvodní ustanovení.** V této poslední části práce se zaměříme na vybrané případy zpracované na půdě Soudního dvora EU, ukážeme si i praktické problémy řešené podnikateli v praxi a nakonec předložíme jeden vzorový příklad distribuční smlouvy.

1. KAPITOLA. VYBRANÉ PŘÍKLADY ROZHODNUTÍ ŘEŠENÉ U SOUDNÍHO DVORA EU

1.1 Rozsudek Evropského soudu ze dne 3. prosince 2003

373. „**Hospodářská soutěž – Distribuce motorových vozidel – článek 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy – Dohoda o cenách a důkaz existence těchto dohod.**“ T-208/01 - **Volkswagen AG**, se sídlem ve Wolfsburgu (Německo), zastoupená R. Bechtoldem, advokátem, žalobkyně proti **Komisi Evropských společenství**, zastoupená W. Möllsem, jako zmocněncem, s adresou pro účely doručování v Lucemburku, žalované.

374. V tomto případě je hlavním předmětem návrh na zrušení rozhodnutí Komise 2001/711/ES ze dne 29. června 2001 v řízení podle článku 101 Lisabonské smlouvy (věc COMP/F-2/36.693 – Volkswagen) a podpůrně návrh na snížení výše pokuty uložené žalobkyni.

375. Skutkový základ sporu tkví v tomto: Společnost Volkswagen AG je holdingovou společností a největším podnikem koncernu Volkswagen. Společnost je činná zejména v odvětví motorových vozidel. Motorová vozidla vyráběná žalobkyní jsou v rámci systému selektivní a výlučné distribuce prodávána v Evropském

společenství autorizovanými prodejci, se kterými žalobkyně uzavřela smlouvu o autorizovaném prodeji.

376. Společnost Volkswagen přidělila autorizovanému prodejci smluvně stanovenou územní oblast pro program dodávek a poprodejní servis. Jako protiplnění se autorizovaný prodejce zavazuje intenzivně podporovat prodej a poprodejní servis v přidělené územní oblasti a optimálně využívat tržní potenciál. Dále je autorizovaný prodejce povinen hájit zájmy společnosti Volkswagen a značky Volkswagen a zajistit jejich podporu všemi možnými prostředky. Rovněž musí dodržovat všechny požadavky, které souvisí s provedením smlouvy, co se týče distribuce nových automobilů Volkswagen, zásobování náhradními díly, poprodejního servisu a podpory prodeje, reklamy a školení, jakož i zaručení technické úrovně pro rozdílné oblasti činností společnosti Volkswagen.
377. Komise zaslala žalobkyni oznámení týkající se námitek, kde jí vytýkala, že porušila čl. 101 Lisabonské smlouvy z důvodu, že si dohodla s německými autorizovanými prodejci své distribuční sítě přísnou cenovou disciplínu pro prodej modelu Volkswagen Passat. Komise upozornila zejména na oběžníky týkající se cen a upozornila na napadené rozhodnutí, které stanoví: „Společnost Volkswagen porušila ustanovení čl. 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy v rozsahu, v němž určovala prodejní cenu modelu Volkswagen Passat tím, že vyžadovala od svých německých smluvních autorizovaných prodejců, aby při prodeji tohoto modelu zákazníkům neposkytovali slevy nebo jim poskytovali jen omezené slevy. „Z důvodu protiprávního jednání uvedeného v článku 1 byla uložena společnosti Volkswagen pokuta ve výši 30,96 milionu eur.“¹⁵⁰
378. Na základě výše uvedeného žalobkyně uvádí, že napadené rozhodnutí musí být zrušeno z toho důvodu, že žalobkyně neporušila čl. 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy. Mezi ní a jejími německými autorizovanými prodejci neexistovala žádná dohoda dle tohoto ustanovení. Dále se žalobkyně, tj. společnost Volkswagen domáhá snížení výše pokuty, která jí byla napadeným rozhodnutím uložena.

¹⁵⁰ Rozsudek soudu (čtvrtého senátu), ze dne 3. prosince 2003, sp. zn. T-208/01, s. 1.

379. Žalobkyně především uvádí, že podle ustálené judikatury je shoda vůlí mezi podniky ústředním znakem pojmu „dohoda“ ve smyslu čl. 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy, a proto se toto ustanovení nevztahuje na jednostranná opatření přijatá bez souhlasu jejich adresáta. Žalobkyně uvádí, že podle ustálené judikatury se čl. 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy může vztahovat na jednostranná jednání jen tehdy, pokud „jsou součástí“ smluvních vztahů, tedy jsou slučitelná s existujícími smluvními vztahy na základě souhlasného výkladu obou stran smlouvy. Pouze v tomto případě může dojít ke „konkretizaci“ smluvních vztahů, uvedené Komisí. Nestačí tedy, aby výzvy byly součástí již existujícího smluvního vztahu.¹⁵¹
380. Žalobkyně ve svém vyjádření dále uvedla, že autorizovaný prodejce, který vstoupí do distribuční sítě, může projevit souhlas s distribuční politikou pouze tehdy, pokud je tato politika již stanovena. Následné změny této politiky mohou být přijaty jen tehdy, pokud smlouva stanoví odpovídající výhradu, a to pouze v tomto rozsahu. V případě, že tomu tak není, smí být smlouva změněna pouze oběma stranami. Některé sporné výzvy pochází od ředitele prodeje žalobkyně a jsou sepsány na jeho osobním hlavičkovém papíře, jsou tak objektivně neslučitelné se smlouvou o autorizovaném prodeji. Toto vyplývá z oznámení autorizovaných prodejců Binder a Rütz. Tvrzení Komise, podle kterých toto ustanovení smlouvy nezaručuje, že se žalobkyně zdrží závazných pokynů v oblasti cen v rámci čl. 2 odst. 1 uvedené smlouvy, nebo podle kterých ze skutečnosti, že jednání porušuje čl. 101 Lisabonské smlouvy nelze vyvozovat, že k němu dochází mimo obecnou smluvní výhradu, jsou neslučitelná s metodami výkladu smluv. Ze stejných důvodů Komise nemůže tvrdit, že smlouva o autorizovaném prodeji obsahuje implicitní výhradu. Hrozbou výpovědi smlouvy o autorizovaném prodeji v žádném případě neznámá, že tato smlouva tvořila objektivní základ pro tyto výzvy.
381. Komise dále tvrdí, že není nutné, aby distribuční smlouva obsahovala výslovnou výhradu pro to, aby se výzva zasláná výrobcem stala součástí této smlouvy. Určujícím prvkem je výzvou sledovaný cíl, kterým je ovlivnit autorizované

¹⁵¹ Rozsudek soudu (čtvrtého senátu), ze dne 3. prosince 2003, sp. zn. T-208/01, s. 1.

prodejce při plnění uvedené smlouvy. Protiprávní politika výrobce přijatá v rámci legální distribuční smlouvy se může stát nedílnou součástí této smlouvy, aniž by tato smlouva musela obsahovat výslovnou výhradu v tomto smyslu. Má se totiž za to, že když autorizovaný prodejce vstoupil do distribučního systému, předem souhlasil s distribuční politikou výrobce, přičemž tato politika není přirozeně předvídatelná ve svých podrobnostech při přistoupení autorizovaného prodejce. Tuto tezi mimochodem podporují rozhodnutí ve věci AEG a Ford.

382. Závěry Soudu: Podle ustálené judikatury k tomu, aby existovala dohoda ve smyslu čl. 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy, postačuje, že dotčené podniky vyjádřily svou společnou vůli chovat se na trhu určitým způsobem, např. ACF Chemiefarma v. Komise, rozsudek Bayer atd. Pokud jde o formu vyjádření takové společné vůle, postačuje, aby ujednání bylo vyjádřením vůle stran chovat se na trhu v souladu s jeho zněním.
383. Pojem „smlouva“ nebo také „dohoda“ dle čl. 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy a jeho významu se vztahuje k existenci shody vůle mezi nejméně dvěma stranami, přičemž forma jejího projevu není důležitá v rozsahu, v němž představuje její věrné vyjádření. Z judikatury dále vyplývá, že pokud je rozhodnutí výrobce jednostranným chováním podniku, nepodléhá pak toto rozhodnutí zákazu dle čl. 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy.
384. Za určitých okolností opatření přijatá nebo uložena zdánlivě jednostranným způsobem výrobcem v rámci trvalých obchodních vztahů s jeho distributory, jsou považována za dohodu ve smyslu čl. 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy, jako jsou např. rozsudky Ford, AEG, Bayer, Dunlop Slazenger v. Komise.
385. Z výše uvedené judikatury jednoznačně vyplývá, že je potřeba rozlišovat případy, kdy podnik přijme skutečně jednostranné opatření, a jedná tak bez výslovné nebo konkludentní účasti jiného podniku od případů, kdy je jednostranný charakter pouze zdánlivý. Jestliže první případy nespádají pod čl. 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy, druhé musí být považovány za dohodu mezi podniky, a mohou spadat do působnosti tohoto článku.

386. Toto jsou zejména případy spočívající v jednáních a opatřeních omezujících hospodářskou soutěž, které byly zdánlivě jednostranně přijaty výrobcem v rámci jeho smluvních vztahů s dalšími prodejci, ale i přesto obdržely nejméně konkludentní souhlas prodejců.
387. Z této judikatury dále vyplývá, že zdánlivě jednostranné chování výrobce, které bylo přijato v rámci smluvních vztahů s prodejci, může být nakonec dohodou mezi podniky, pokud se neprokáže, že druhá strana výslovně nebo konkludentně souhlasila s chováním přijatým výrobcem.
388. Soud konstatuje, že z odůvodnění napadeného rozhodnutí vyplývá, že primárním argumentem Komise za účelem konstatování existence dohody ve smyslu čl. 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy, že sporná distribuční politika žalobkyně byla konkludentně přijata autorizovanými prodejci při podpisu smlouvy o autorizovaném prodeji. Podle Komise není nutné zjišťovat, zda a v jaké míře němečtí autorizovaní prodejci společnosti Volkswagen skutečně měnili stanovení svých cen na základě jednotlivých oznámení či výzev.
389. Soud dále uvádí, že Komise netvrdí, že by došlo od společnosti Volkswagen k porušení hospodářské soutěže. Soud se domnívá, že Komise nevykládá správně judikaturu, které se dovolává na podporu své teze a argumentace, když tvrdí, že podle rozsudků AEG, Ford, BMW a Volkswagen není nezbytné, v případě systému selektivní distribuce, jako je ten v projednávaném případě, hledat souhlas s výzvou výrobce v chování, které autorizovaný prodejce přijme v souvislosti s touto výzvou a že tento souhlas musí být v zásadě považován za udělený již na základě pouhé skutečnosti, že autorizovaný prodejce vstoupil do distribuční sítě.
390. Na rozdíl od Komise Soudní dvůr v rozsudku AEG výslovně konstatuje souhlas distributorů s protisoutěžním jednáním společnosti AEG, když uvádí: „V případě přistoupení distributora vychází souhlas z výslovného či konkludentního přijetí politiky společnosti AEG smluvními partnery, která vyžaduje mimo jiné vyloučení takových distributorů ze sítě, kteří mají vlastnosti vhodné pro to, aby do ní vstoupili, ale k této politice přistoupit nechtějí.“

391. Soudní dvůr však v rozsudku AEG nestanovil, že souhlas distributorů s protisoutěžní politikou společnosti AEG představuje souhlas udělený předem při podpisu smlouvy s dosud neznámou politikou výrobce.
392. Ve věci Ford se spor netýkal otázky, zda autorizovaní prodejci souhlasili s protisoutěžním oznámením, které jim zaslala společnost Ford. Bylo nesporné, že oznámení jim bylo zasláno společností Ford a bylo připraveno pro praxi a autorizovaní prodejci se i přes námitky chovali podle tohoto oznámení nebo také oběžníku. Spor se týkal otázky, zda lze tento oběžník uplatňovaný stranami spojovat se smlouvou o autorizovaném prodeji společnosti Ford za účelem přezkumu této smlouvy dle čl. 101 Lisabonské smlouvy a za účelem případné výjimky na základě čl. 101 odst. 3 Lisabonské smlouvy. Soudní dvůr poté mohl stanovit, že Komise byla oprávněna tento oběžník zohlednit při svém přezkoumání.
393. V rozsudku BMW, vydaném v rámci řízení o předběžné otázce, Soud má za to, že není v projednávané věci přímo relevantní. V této věci totiž nešlo o otázku, zda mezi společnostmi BMW a jejími autorizovanými prodejci skutečně existovala dohoda o obsahu oběžníku zaslání společnosti BMW uvedeným prodejcům, ale zda se na takovou výzvu vztahuje či nevztahuje příslušné ustanovení čl. 101 Lisabonské smlouvy.
394. Pokud se jedná o rozsudek vydaný ve věci společnosti Volkswagen, tak z rozhodnutí Komise i z rozsudku Soudu v této věci, mimo jiné, který byl potvrzen Soudním dvorem, vyplývá, že výzvy výrobce byly v praxi provedeny, italští autorizovaní výrobci se jim podřídili, a odmítli tedy prodávat svým zahraničním zákazníkům. V této věci tedy neexistovala pochybnost ohledně souhlasu autorizovaných prodejců společnosti Volkswagen a protisoutěžními výzvami posledně uvedenými.
395. Řešení přijaté v rozsudku Volkswagen spočívalo v zamítnutí žalobního důvodu, který směřoval k řešení rozhodnutí Komise a vycházel z údajně jednostranného charakteru výzev společnosti Volkswagen, dále vycházelo z existence souhlasu

vyplývajícího z charakteru výzev společnosti Volkswagen a vycházelo z existence souhlasu vyplývajícího z praktického provedení výzev výrobce.

396. Z výše uvedených rozsudků AEG, Ford, BMW a Volkswagen vyplývá, že se jich Komise neprávem dovolává na podporu své teze, podle které podpis distribuční smlouvy znamená v zásadě nevyvratitelný konkludentní souhlas s případným protiprávním vývojem smlouvy.
397. Teze Komise jsou vyvráceny v rozhodnutích Sandoz, BMW Belgium, Bayer. Tyto rozsudky potvrzují, že pro konstatování existence dohody ve smyslu čl. 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy je nezbytné předložit důkaz shody vůle. Výzva je součástí již existující smlouvy a stává se nedílnou součástí uvedené smlouvy. Pokud má za cíl ovlivnit autorizované prodejce v průběhu plnění smlouvy, je jimi přijata.
398. Soudní dvůr v dané věci nakonec rozhodl tak, že se rozhodnutí Komise 2001/711/ES ze dne 29. června 2001 v řízení podle článku 101 odst. 1 Lisabonské smlouvy, zrušuje.

1.2 Rozsudek Soudního dvora Evropské unie ze dne 18. září 1992

399. Řízení ve věci **T-24/90** žalobce společnosti **Automec Srl**, společnost podle italského práva, se sídlem v Lancenigo di Villorba (Itálie), proti **Komisi Evropských společenství**, ve věci návrhu na zrušení rozhodnutí Komise, kterým se zamítl návrh žalované – týkající se chování společností BMW AG a BMW Italia SpA ohledně distribučních smluv.
400. Základem skutku jsou následující skutečnosti: Žalobkyně je společnost s ručením omezeným podle italského práva se sídlem v Lancenigo di Villorba (provincie Trévis). V roce 1960 uzavřela s BMW Italia SpA (dále jen „BMW Italia“) smlouvu o autorizovaném prodeji za účelem distribuce motorových vozidel BMW ve městě a v provincii Trévis. Dopisem ze dne 20. května 1983

informovala společnost žalobkyni o úmyslu neobnovit smlouvu, jejíž platnost končila k 31. prosinci 1984.¹⁵²

401. Žalobkyně podala proti společnosti BMW Italia u soudu v Miláně žalobu, kterou se domáhala pokračování v tomto smluvním vztahu. Po zamítnutí této žaloby se žalobkyně odvolala proti tomuto rozhodnutí ke Corte d'áppello di Milano (odvolacímu soudu v Miláně). Společnost BMW Italia předložila předsedovi Tribunale di Treviso návrh na obstavení veškerého majetku společnosti Automec, na němž byla umístěna značka BMW, avšak tento návrh byl zamítnut.
402. V mezidobí, kdy byla tato věc projednávána před la Corte d'Appello di Milano, předložila žalobkyně dne 25. ledna 1988 tento návrh Komisi. Kromě popisu jednotlivých sporů, ať vnitrostátních, tak mezinárodních, uplatňovala žalobkyně, že chování BMW Italia a její německé mateřské společnosti BMW AG porušuje článek 105 Lisabonské smlouvy. Podle žalobkyně byl distribuční systém BMW, povolený pro Spolkovou republiku Německo rozhodnutím Komise ze dne 13. prosince 1974 – výjimkou udělenou pro specifický trh, systémem selektivní distribuce, přičemž žalobkyně splňuje požadovaná kvalitativní kritéria a tvrdí, že BMW Italia neměla právo jí odmítnout dodávky vozidel a náhradních dílů BMW a bránit jí v užívání ochranných známek BMW.
403. Žalobkyně se domnívá, že BMW byla povinna: vyřizovat v cenách a za podmínek platných pro další prodejce objednávky vozidel a náhradních dílů, které jí žalobkyně předložila, povolit jí používání ochranných známek BMW v mezích nezbytných k běžnému informování veřejnosti a za obvyklých podmínek v automobilovém odvětví.
404. Žalobkyně dále navrhovala, aby Komise přijala rozhodnutí nařizující BMW Italia a BMW AG ukončení oznámeného protiprávního jednání a přizpůsobení se výše uvedeným opatřením a jakýmkoli dalším opatřením, která Komise považuje za nezbytná nebo užitečná.
405. Dopisem ze dne 1. září 1988 podala žalobkyně stížnost na postup společnosti BMW vůči jejím italským autorizovaným prodejcům s cílem zabránit jim

¹⁵² Rozsudek Soudního dvora sp. zn. T-24/90, ze dne 18. září 1992, str. 1.

v prodeji vozidel dalším potencionálním prodejčům pod hrozbou ztráty jejich autorizovaného postavení. Žalobkyně dodala, že byla obětí bojkotu ze strany BMW a že ztratila možnost získat vozidla od italských a zahraničních autorizovaných prodejčů této značky, ačkoli tato vozidla byla k dispozici.

406. Žalobkyně se opírala zejména o tvrzení, že se ve své stížnosti domáhala práva být účastníkem systému selektivní distribuce, který byl podle ní zaveden společností BMW, a nikoliv zachování předchozí smlouvy o autorizovaném prodeji. Dále se žalobkyně domáhala potvrzení Komise skutečností, že distribuční systém BMW není slučitelný s nařízením č. 123/85, o blokové výjimce, a vůči BMW bylo použito neoprávněně presumpce nevinu vzhledem k důkazům, které žalobkyně předložila a popisující chování BMW. Dále byla žalobkyně překvapena s údivem, že Komise o jejích tvrzeních nemůže rozhodovat, neboť k tomu nemá dostatečnou pravomoc.
407. Základem tohoto sporu je nerespektování předmětu stížnosti žalobkyně, když měla za to, že se omezuje na návrh, aby Komise nařídila BMW vyřídít její objednávky a povolit jí užívání ochranných známek BMW, zatímco předmětem šetření, které žalobkyně navrhovala, bylo zjistit, zda bojkot, jehož je obětí, vyplývá z distribučního systému BMW, nebo zda je diskriminačním uplatněním tohoto systému.
408. Je třeba poznamenat, že tvrzení o zneužití pravomoci lze vzít v úvahu pouze tehdy, když žalobce předloží objektivní, relevantní a shodující se indicie, z nichž vyplývá existence zneužití pravomoci. Je tedy důležité přezkoumat, zda důkazy předložené žalobkyní vedou k závěru, že Komise v projednávaném případě použila rozhodovací pravomoc, kterou jí svěřuje nařízení č. 17, za jiným účelem, než je ten, pro který jí byla svěřena, totiž za účelem dohledu nad uplatňováním zásad stanovených články 105 a 106 Lisabonské smlouvy.
409. Dále musím zdůraznit, že v posuzovaném případě žalobkyně neuvedla žádnou konkrétní okolnost, ze které lze dovodit, že důvody uvedené Komisí k odůvodnění uzavření spisu obsahujícího stížnost byly jen záminkami a že skutečně sledovaným cílem bylo vyhnout se uplatnění pravidel hospodářské

soutěže na podnik BMW. Skutečnost, že Komise neposoudila slučitelnost chování BMW s článkem 105 Lisabonské smlouvy, neznamená, že jednala svévolně, zejména vzhledem k tomu, že žalobkyně nepopřela, že takové posouzení by vyžadovalo rozsáhlé a složité šetření. Oběžník BMW Italia ze dne 7. července 1988, na který se žalobkyně rovněž odvolává, nemůže nijak prokázat zneužití pravomoci ze strany Komise. Tento dopis obsahuje pouze pokyny společnosti BMW Italia určené všem jejím autorizovaným prodejčům a v ničem nenaznačuje, že Komise chtěla chránit společnost skupiny BMW přijetím napadeného rozhodnutí. Zbývá uvést, že žalobkyně předkládá argumenty směřující k prokázání existence porušení článku 105 Lisabonské smlouvy společenství BMW. Tyto argumenty nepředstavují žádné indicie, z nichž by bylo možné dovodit, že Komise byla vedena protiprávními úvahami, když se rozhodla neověřovat opodstatněnost těchto tvrzení.

410. Zneužití pravomoci není prokázáno a žalobní důvod žalobkyně byl zamítnut. Ze všech předchozích úvah vyplývá, že návrhová žádání směřující ke zrušení musí být zamítnuta. Vzhledem k tomu, že návrhová žádání směřující k náhradě škody jsou výlučně založena na stejných žalobních důvodech, jako jsou žalobní důvody uplatněné na podporu návrhových žádání směřujících ke zrušení, a vzhledem k tomu, že se Komise nedopustila žádné protiprávnosti, je rovněž namíste zamítnout návrh na náhradu škody, aniž by bylo nezbytné rozhodovat o jeho nepřípustnosti.
411. **Soud rozhodl tak, že se žaloba zamítá a žalobkyni společnosti Automec se ukládá, aby nahradila náklady řízení.**

1.3 Rozsudek Soudního dvora Evropské unie ve věci T-19/92

412. Rozhodnutí ve věci **T-19/92 Groupement d'achat Édouard Leclerc vs. Komise Evropských společenství** ohledně distribučních smluv a významného narušení společného trhu se zaměřením na systém selektivní distribuce – Luxusních kosmetických výrobků.
413. V tomto případě se jednalo o sdružení ve formě družstevní společnosti podle francouzského práva se sídlem v Paříži, která podala návrh na zrušení rozhodnutí Komise týkajícího se tehdejšího článku 85 Smlouvy o EHS (dnešního článku 105 Lisabonské smlouvy).
414. Společnost Yves Saint Laurent SA je výrobcem luxusních kosmetických výrobků. Je součástí skupiny Yves Saint Laurent, jejíž činnost zahrnuje výrobu a prodej luxusních výrobků. V roce 1992 měla společnost Yves Saint Laurent přibližně 9% na trhu Společenství s luxusními parfémů.
415. V červenci 1989 společnost Yves Saint Laurent SA oznámila Komisi systém smluv vytvářejících selektivní distribuční síť pro prodej svých parfémů s obsahem alkoholu a léčebných, krášlících výrobků ve Společenství, přičemž požádala o atest dle čl. 2 Nařízení Rady č. 17, přičemž byly vyzvány ostatní zúčastněné osoby k vyjádření připomínek k výše uvedenému.
416. Jednalo se zejména o výrobky kosmetické kategorie, do které patří velké množství různých výrobků zahrnujících zejména výrobky parfumerie s obsahem alkoholu, léčebné, krášlící výrobky, vlasové i toaletní výrobky. Jde o zboží vysoké kvality s relativně vysokými cenami uváděné na trh pod prestižní značkou. Luxusní kosmetické výrobky jsou obecně prodávány pouze prostřednictvím sítí selektivní distribuce, přičemž všechny podléhají podobným podmínkám. Tyto sítě tvoří především specializované parfumerie nebo specializované prostory umístěné uvnitř obchodních domů.
417. V odpovědi na zveřejnění této výzvy žalobce – Groupement d'Achat Édouard Leclerc předložil připomínky, ve kterých se postavil proti navrhovanému

rozhodnutí, zejména z důvodu, že některá centra Leclerc přizpůsobená k distribuci luxusní kosmetiky by v případě přijetí takového rozhodnutí byla z této distribuce vyloučena.

418. Soud druhého rozšířeného senátu zjistil, že ze smlouvy o autorizovaném maloobchodním prodeji a ze všeobecných prodejních podmínek, jež jsou její přílohou, ke kterým se vztahuje rozhodnutí Komise, vyplývá, že distribuční síť Yves Saint Laurent je uzavřenou sítí, jejíž členové mají zakázáno prodávat či nakupovat výrobky značky Yves Saint Laurent, ta se zavazuje, že zajistí dodržování distribuce v rámci platných zákonů a pravidel a že stáhne svou značku z těch prodejních míst, která nebudou splňovat výběrové smluvní podmínky.
419. Výběrová kritéria se týkala zejména odborné kvalifikace zaměstnanců, umístění a zařízení prodejních míst, obchodního označení prodejce a některých dalších podmínek, které prodejci musí splňovat, zejména skladování výrobků, realizace minimálního objemu ročních prodejů, povinnosti zdržet se po dobu jednoho roku aktivního prodeje nových výrobků uváděných na trh na jiném území a spolupráce v oblasti reklamy a podpory prodeje mezi prodejcem a společností Yves Saint Laurent.
420. Komise má za to, že čl. 85 Smlouvy o EHS (dnešní čl. 105 Lisabonské smlouvy) se nevztahuje na systém selektivní distribuce, pokud jsou splněny tři podmínky, a to: a) zvláštní vlastnosti dotyčných výrobků vyžadují, pro zachování své kvality a zajištění řádného užívání, zavedení takového systému; b) výběr prodejců probíhá podle objektivních kritérií kvalitativního charakteru vztahujících se k odborné kvalifikaci prodejce a jeho zaměstnanců; c) tato kritéria jsou pro všechny prodejce stanovena jednotně a nediskriminačně.
421. Komise měla dále za to, že na výběrová kritéria společnosti Yves Saint Laurent týkající se odborné kvalifikace, umístění a zařízení prodejního místa a obchodního označení prodejce se čl. 85 Smlouvy o EHS (dnešní čl. 105 Lisabonské smlouvy) nevztahuje. Komise se zejména domnívala, že požadavek, aby v prodejním místě byl přítomen pracovník schopný poskytnout

specializované odborné rady, je legitimním požadavkem, pokud jsou specificky požadované znalosti nezbytné pro pomoc spotřebiteli při vyhledávání výrobku nejlépe odpovídajícího vkusu a potřebám spotřebitele.

422. Povinnost ukládaná autorizovanému distributorovi, aby pro výrobky společnosti Yves Saint Laurent Parfums vyhradil takové místo, jež s ohledem na zastupované značky odpovídá úrovni značky Yves Saint Laurent a umožňuje její náležitou identifikaci ze strany spotřebitele, je v souladu s cílem zajistit takovou prezentaci, jež zhodnocuje výrobky uvedené ve smlouvě. Takové výběrové kritérium dle Komise nemá charakter, který by omezoval svobodu distributora prodávat a propagovat konkurenční značky nebo který by byl na překážku rozvoji nových forem distribuce.
423. Pokud se jednalo o otázku, zda je spotřebitelům vyhrazen „přiměřený podíl na výhodách“ podle čl. 85 odst. 3 Smlouvy o EHS (dnešní čl. 105 Lisabonské smlouvy), Komise uvádí, že oznámený systém distribuce umožňuje zachovat výlučný charakter smluvních výrobků, což je základním důvodem výběru těchto výrobků spotřebitelem.
424. Dále Komise konstatovala, že v případě, kdy zákazník považuje obraz značky či služeb s ní spojených v očích veřejnosti v rámci systému selektivní distribuce za druhotný, může přenést svou pozornost při výběru na podobné výrobky ze sousedního trhu prodávané bez použití systému selektivní distribuce, a tím sankcionovat volbu komerční strategie provedenou výrobcem.
425. Komise se nakonec domnívala, že systém distribuce Yves Saint Laurent neobsahuje žádnou povinnost omezující hospodářskou soutěž, která by nebyla nutností k dosažení cílů stanovených v čl. 85 Smlouvy o EHS (dnešní čl. 105 Lisabonské smlouvy). Komise dále dodává, že nemůže konstatovat, že použití systému selektivní distribuce v oblasti luxusních kosmetických výrobků zásadně vylučuje některé moderní formy distribuce, jako jsou obchodní domy.
426. Dle Komise se ustanovení čl. 85 odst. 1 Smlouvy o EHS (dnešní čl. 105 Lisabonské smlouvy) nevztahují na vzorovou smlouvu o autorizovaném prodeji

mezi společností Yves Saint Laurent Parfums a jejími specializovanými prodejci usazenými ve Francii, stejně jako na všeobecné prodejní podmínky, které jsou k ní přiloženy.

427. Dle Soudu Komise správně uplatnila odůvodnění týkající se aspektů smlouvy, které podle jejího názoru spadají do působnosti čl. 85 Smlouvy o EHS (dnešního čl. 105 Lisabonské smlouvy), tj. zejména postupu přijímání do sítě, skladování, minimálního ročního objemu nákupů, uvádění nových výrobků na trh a spolupráce v oblasti reklamy a podpory prodeje. V žalobě však tyto argumenty rozporovány nebyly.
428. Komise neměla v úmyslu vyloučit velkodistribuci z distribuce dotčených výrobků. Dále je nutno zamítnout argumenty, podle nichž Komise posoudila zlepšení výroby a distribuce ve smyslu čl. 85 Smlouvy o EHS (dnešního čl. 105 Lisabonské smlouvy).
429. **Soud na základě výše uvedených skutečností rozhodl, že rozhodnutí Komise č. 92/33/EHS ze dne 16. prosince 1991 v řízení podle čl. 85 Smlouvy o EHS (dnešního čl. 105 Lisabonské smlouvy), se zrušuje v rozsahu, v němž uvádí, že ustanovení opravňující Yves Saint Laurent znevýhodnit kandidaturu maloobchodních prodejců pouze z toho důvodu, že jejich činnost v oblasti parfumerie je menšinová, nespadá do působnosti čl. 85 odst. 1 Smlouvy o EHS (dnešního čl. 105 Lisabonské smlouvy).**¹⁵³

¹⁵³ Rozhodnutí Soudního dvora EU č. T-19/92.

2. KAPITOLA. VYBRANÉ PROBLÉMY PRÁVNÍ PRAXE

2.1 Příklady z praxe

430. **Příklad 1.** Na prvním příkladu si ukážeme problém, který může nastat v případě několika výhradních distributorů mimo území EU. Společnost A, která má sídlo na území České republiky, je výrobcem zboží. Tato společnost A dodává zboží prostřednictvím distributora B a C. Distributor B má uzavřenou distribuční smlouvu se společností A pro území Pákistánu. Distributor C má uzavřenou distribuční smlouvu se společností A pro území Afgánistánu. Distributor C i B jsou výhradními distributory pro výše zmíněná území.
431. Distributor C distribuuje zboží do Afgánistánu přes území Tádžikistánu. Vzhledem k tomu, že na tomto území není jistý převoz zboží tak, aby mohlo být řádně a včas dodáno spotřebitelům na území Afgánistánu, rozhodne se distributor C pro převoz zboží přes jiné území, kterým je Pákistán, aniž by věděl, že společnost A má uzavřenou výlučnou distribuční smlouvu pro Pákistán s distributorem B.
432. Distributor C tedy začne převážet zboží do Pákistánu přes území Afgánistánu, o tom se však dozví distributor B a požaduje, aby společnost A uzavřela smlouvu s distributorem C tak, aby nemohl při své cestě přes Pákistán dodávat zboží.
433. V tomto případě se jedná o komplikovaný trojstranný právní vztah. Na základě výše uvedeného by měla být uzavřena trojstranná smlouva mezi společností A, distributorem B i C tak, aby společnost A poskytla záruky pro každého distributora ohledně výhradní distribuce na vymezeném území.
434. **Příklad 2.** Problematika distribučních smluv na čínském trhu. V případě, že se výrobce rozhodne uzavřít smlouvu s distributory na čínském trhu, měl by se osobně ujistit, zda se jedná o existující distributory, na jakém principu distribuuji a zda dodržují v průběhu uzavřené smlouvy podmínky distribuce.

435. V mnoha případech distribučních smlouv s čínskými firmami se stává, že některé čínské firmy si dojednávají výhradní distribuci pro určité území s českými výrobci, počet či i osoby, kterým budou distribuovat zboží. Dále se zaváží k vysokému odběru zboží a vzorků.
436. Následně však své podmínky nedodrží, byť jsou právně ošetřeny správně. Distribuují zboží i v jiných provinciích než bylo uvedeno ve smlouvě, vzorky si ponechají nebo mimosmluvně prodají zákazníkům a zisk si za tento obchod ponechají. Ne všechny společnosti toto takto provozují, ale je možné se s tímto jednáním setkat.
437. Při vyjednávání o distribuci na tomto trhu je důležité si ověřit podmínky, na kterých trvá distributor a zda je to přijatelné pro výrobce. Ve většině případů požadují volbu čínského práva a nechtějí z ní ustoupit a v případě sporů trvají na tom, aby byl spor projednáván u čínského soudu. I v tomto případě lze doporučit uzavřít rámcovou kupní či distribuční smlouvu, ve které budou obsažena přímo aplikovatelná pravidla INCOTERMS.

2.1 Příklad distribuční smlouvy

DISTRIBUČNÍ SMLOUVA

Společnost

se sídlem

IČ:

**zapsaná v obchodním rejstříku vedeném, oddíl,
vložka.....**

jednající.....

(dále jako „Výrobce“)

Společnost

se sídlem

IČ:

**zapsaná v obchodním rejstříku vedeném, oddíl, vložka
.....**

jednající

(dále jako „Distributor“)

uzavírají níže uvedeného dne, měsíce a roku tuto distribuční smlouvu – rámcovou smlouvu o distribuci a koupi jednotlivého zboží:

Prohlášení

Distributor prohlašuje, že jako distributor bude dodávat výrobky výrobce a zajišťovat služby výhradně na smluveném území za smluvenou cenu.

Výrobce prohlašuje, že jako výrobce bude vyrábět výrobky pro distributora a zajišťovat služby spojené s dodáním výrobků do místa určeného distributorem.

I. **Rozsah oprávnění**

Výrobce pověřuje distributora výhradní distribucí pro prodej a distribuci tohoto výrobku či služby, a to za níže uvedených podmínek:

Smluvní teritorium: Česká republika, Slovensko, Německo, Velká Británie, Nizozemí. Rozšířit teritorium lze na základě smlouvy mezi výrobcem a distributorem.

Rozsah oprávnění: Oprávnění se vztahuje zejména na výrobky..... a služby uvedené v katalogu výrobce.

Cena za provedené služby je cenou dohodnutou mezi výrobcem a distributorem. Výrobce pověřuje obchodního zástupce k níže uvedeným činnostem:

Výrobce pověřuje distributora výhradním zastoupením pro sjednávání jednotlivých dílčích kupních smluv ve smluvním teritoriu a po dobu platnosti této smlouvy, v zastoupení a na účet výrobce. K uzavření každé jednotlivé dílčí kupní smlouvy je distributor povinen získat předchozí písemný souhlas.

Výrobce je povinen k této smlouvě připojit pro distributora písemnou plnou moc k zastoupení při jednáních o uzavření dílčích kupních smluv, přičemž omezení plné moci, obsažené v odstavci 1 tohoto článku bude v plné moci uvedeno.

Distributor se zavazuje uskutečňovat činnost, k níž je zavázán, poctivě, s vynaložením odborné péče, zavazuje se dodržovat pokyny a jednat vždy v zájmu výrobce a za účelem dosažení zisku pro výrobce. Distributor se dále zavazuje sdělovat informace, které mohou mít vliv při uzavírání dílčích kupních smluv, a dále se zavazuje se zajistit, aby jednotlivé kupní smlouvy byly uzavřeny za co nejvýhodnějších podmínek ve prospěch výrobce.

Distributor se zavazuje pravidelně, nejméně jednou měsíčně, vždy nejpozději do 15. dne každého kalendářního měsíce, informovat o všech probíhajících či proběhnutých jednáních, týkajících se plnění této smlouvy.

Distributor není oprávněn práva a povinnosti stanovené touto smlouvou převádět na třetí osoby bez souhlasu.

Distributor zavazuje vést řádné účetnictví, záznamy a smlouvy, týkající se jeho činnosti pro výrobce.

II. Dílčí distribuční smlouvy

Před uzavřením distribuční smlouvy se distributor zavazuje s žádostí o udělení souhlasu poskytnout následující informace:

- (a) Jméno, adresa bydliště, popř. obchodní firma, sídlo a IČ spotřebitele či zákazníka, který uzavřel dílčí kupní smlouvu či rámcovou kupní smlouvu;
- (b) Smluvní území;
- (c) Dodávané zboží;
- (d) Výše, datum a způsob úhrady provize.

Distributor se dále zavazuje na vyžádání předat kopie dalších dokumentů, účetních dokladů a jakéhokoli dalšího písemného materiálu, které má distributor k dispozici, a které se týkají plnění této smlouvy distributorem ve prospěch výrobce.

Distributor se dále bez zbytečného odkladu po uzavření rámcové distribuční smlouvy a jednotlivých kupních smluv zavazuje předat jeden originál uzavřené smlouvy a dále se zavazuje písemně sdělit veškeré informace.

III. Předání materiálu, výrobků

Výrobce se zavazuje předávat distributorovi veškeré materiály, výrobky, ve sjednaném množství, kvalitě, a dále jakékoliv propagační materiály jako jsou letáky, prospekty, informační cedule atd. Technická kvalita těchto materiálů bude odpovídat běžnému standardu.

Distributor se zavazuje zajistit, aby materiály poskytnuté podle tohoto článku byly použity pouze způsobem, odpovídajícím ustanovením uvedeným v distribuční smlouvě. V případě, že distributor poskytne propagační materiály v rozporu s distribuční smlouvou, zavazuje se, že uhradí škodu, kterou způsobil výrobcí.

IV. Provize

Za činnost podle této smlouvy náleží distributorovi provize ve výši 30% za distribuované zboží, tj. za prodané zboží a s tím spojené uzavření dílčí kupní smlouvy, kterou na základě distribuční smlouvy s výrobcem uzavřel.

Ve sjednané provizi jsou zahrnuty i náklady distributora s činností podle této smlouvy, pokud se smluvní strany nedohodnou jinak.

Nárok distributora na úhradu provize distributora vzniká dnem předání uzavřené rámcové či dílčí kupní smlouvy výrobcí.

V. Vyúčtování a úhrada provize

Výrobce a distributor si ujednali, že provize je splatná pouze na základě faktury vystavené distributorem a doručené výrobcí. Splatnost faktury je 14 dní ode dne doručení faktury. Smluvní strany si ujednávají, že distributor je oprávněn vystavit fakturu nejdříve ke dni vzniku nároku na provizi. K uvedené částce bude připočítáno DPH v platné výši.

VI. Kontrola ze strany výrobce

Výrobce a osoby jím pověřené mají právo kontroly veškerých dokladů distributora, týkajících se plnění na základě této smlouvy.

V případě prodlení s úhradou platby provize má distributor právo požadovat úhradu smluvního úroku z prodlení ve výši 0,05% dlužné částky za každý den prodlení.

VII. Výhradní distribuce

Výrobce se zavazuje, že neposkytne třetí osobě po dobu účinnosti této smlouvy taková práva, která by umožňovala třetí osobě distribuci na výše uvedeném území, týkající těchto výrobků a poskytovaných služeb a došlo by tak k omezování práv na straně distributora.

Výrobce se dále zavazuje, že nepověří žádnou třetí osobu zprostředkováním ani obchodním zastoupením po dobu účinnosti této smlouvy v rozsahu podle této smlouvy. V případě porušení tohoto závazku je výrobce povinen zaplatit distributorovi sankci ve výši,- za každé porušení této výhradní distribuce.

VII. Provize po skončení smluvního vztahu

Distributorovi náleží provize v plné výši z uzavřených rámcových kupních smluv či dílčích kupních smluv době platnosti této smlouvy.

VIII. Závěrečná ustanovení

Platnost smlouvy zaniká z níže uvedených důvodů:

Dohodou obou smluvních stran.

Uplynutím doby, na kterou je smlouva uzavřena, tj. uplynutím deseti let ode dne uzavření této smlouvy.

Výpovědí učiněnou kteroukoli ze smluvních stran (distributorem či výrobcem) formou doporučeného dopisu. Výpovědní lhůta činí 3 kalendářní měsíce a počíná běžet prvním dnem kalendářního měsíce následujícího po doručení výpovědi.

Odstoupením od smlouvy v případě, že kterákoliv ze smluvních stran poruší podstatným způsobem smlouvu dle § 345 odst. 2 obchodního zákoníku, nebo opakovaně, což znamená alespoň ve dvou případech, přičemž druhá smluvní strana je povinna tu smluvní stranu, která příslušné ustanovení porušila na toto porušení upozornit do jednoho měsíce od doby, kdy se o tomto porušení dozvěděla, nejpozději do jednoho roku ode dne, kdy k takovému porušení došlo.

V případě, že již bylo plněno, lze od smlouvy odstoupit jen ohledně dosud nesplněných závazků či dle rozhodnutí ohledně vadného plnění. V případě odstoupení od smlouvy je povinnost stran provést vypořádání, každá z nich je povinna vrátit vše, co k danému plnění upotřebila.

Tato smlouva může být měněna nebo doplňována pouze formou písemných dodatků podepsaných výrobcem a zároveň distributorem.

Práva a povinnosti z této smlouvy přecházejí na případné právní nástupce obou smluvních stran. Převod práv a povinností z této smlouvy na třetí osoby je možný jen s předchozím písemným souhlasem druhé smluvní strany.

Tato smlouva nabývá platnosti a účinnosti dnem jejího podpisu oběma smluvními stranami a uzavírá se na dobu neurčitou s možností výpovědi dle zákona.

Tato smlouva je vyhotovena ve dvou exemplářích s platností originálu, z nichž každá ze smluvních stran obdrží po jednom stejnopisu.

Tato smlouva se řídí právním řádem České republiky, v případě sporu vzniklého z této smlouvy je věcně a místně příslušný Rozhodčí soud při Hospodářské a Agrární komoře v Praze. Jazyk používaný při rozhodčím řízení je čeština. Každá ze smluvních stran je oprávněna si vybrat rozhodce, přičemž rozhodci poté vyberou předsedajícího rozhodce.

V dne

V dne

.....

Výrobce

.....

Distributor

ZÁVĚR

Disertační práce se zaměřila na problematiku distribuční smlouvy v rámci mezinárodního obchodu. Distribuční smlouva je dvoustranným právním vztahem mezi výrobcem a distributorem, což je jedním z každodenních právních vztahů ve společnosti, o čemž pojednává definice v úvodu této práce. V praxi se jedná o součást každodenních rozhodovacích procesů, na jejichž základě dochází či nedochází k uzavření tohoto právního vztahu. Distribuční smlouva se v těchto ohledech zabývá, respektuje a opírá o názory Evropského soudního dvoru, příp. Komise, kdy již několikrát byla problematika distribučních vztahů v oblasti hospodářské soutěže projednávána.

Distribuční smlouvu lze z empirického výzkumu hodnotit ve všech částech právní teorie a posléze i praxe, ať se již jedná o normativnost, interpretaci či aplikaci. Distribuční smlouva byla zkoumána zejména v oblasti interpretace a aplikace na konkrétní praktické příklady. U těchto se jednalo především o oblast evropského práva a jejich aplikace vedla dále k vytvoření tzv. precedentu, zvláště mluvíme-li o případu Grundig vs. GINT v oblasti kontinentálního práva EU.

V praxi se lze setkat se dvěma protichůdnými postoji týkajícími se právních vztahů vycházejících z distribuční smlouvy. Jedním z nich je postoj distributora a druhým je postoj výrobce. Oba protichůdné postoje vychází z postavení jednotlivých subjektů právního vztahu. V zásadě je potřeba chápat oba tyto postoje ve svých krajních polohách, a to proto, aby bylo možné pochopit, předpovědět nebo zajistit právní jistotu výrobce či distributora. Tato práce se právě zaměřuje na ukázky správného uzavření distribuční smlouvy, jak z pohledu distributora, tak z pohledu výrobce, a to tak, aby daná smlouva byla v mezích normativnosti.

Krom protichůdných postojů týkajících se subjektů právního vztahu distribuční smlouvy se lze v současné době setkat i s různými názory na zařazení distribučního

vztahu jako takového v normativním pozitivním právu i právu přirozenoprávním. Distribuční vztah dle rozlišných atributů lze rozdělit na vztah v širším smyslu a užším smyslu, přičemž pomyslná hranice je dost křehká pro zařazení jednotlivých typů. Distribuční smlouvy řadíme do distribučního vztahu v užším smyslu, mluvíme-li ale i např. o franchisingové smlouvě lze ji dle některých autorů zejména z Francie do distribučních smluv v širším smyslu, což lze zařadit do první části práce, kdy jsme se zabývali syntézou distribuční smlouvy a distribučního vztahu.

Cílem této práce byla právě syntéza distribuční smlouvy na poli jednotlivých právních úprav z obou protichůdných pohledů, a to jak distributora, tak výrobce. Práce byla doplněna o komparaci úpravy distribuční smlouvy v některých zemích Evropské unie, jako byly výše zmíněny Francie, Španělsko, Nizozemí, Polsko a Velká Británie, doplněné o rozhodnutí soudů příslušných zemí. Dílčí cíle v podobě praktických příkladů v oblasti aplikace na jednotlivé normy se tak podařilo splnit.

Lze konstatovat, že plnění dílčích cílů práce v oblasti aplikace v praxi nabídlo přinejmenším nový pohled na distribuční smlouvu jako takovou a nové zajímavé poznatky týkající se funkce distribuční smlouvy v praxi. Empirický výzkum pak poskytl podrobnější informace, které umožňují různorodý pohled na oblast aplikace distribuční smlouvy v praxi.

Předložené praktické příklady a komparace distribučních smluv v různých zemích Evropské unie přinášejí do oblastí mezinárodních i vnitrostátních distribučních vztahů teoretické i praktické poznatky, neboť úprava je ve výše uvedených zemích zcela či zčásti rozdílná, což může představovat inspiraci či „odrazový můstek“ pro budoucí právní úpravu distribuční smlouvy v České republice a stát se tak platnou a účinnou právní normou. Pohledy na zařazení distribuční smlouvy v jednotlivých právních řádech se však liší. Z rozdílných postojů bychom zejména vyzvedli postoj Francie.

Doporučení uvedená v této práci mají podpořit zejména úspěšné fungování distribučních vztahů mezi jednotlivými podnikatelskými subjekty v oblasti distribuce, ať už s cizím prvkem či bez něho.

Přínos této disertační práce spatřuji zejména v kapitolách v části I kapitole A, B, C, ve kterých předkládám přístup, hodnocení a komparaci jednotlivých distribučních systémů spolu s komparací s franchisingovou smlouvou, kterou dle mého názoru a názoru teoretiků zejména ve Francii můžeme považovat za distribuční vztah v širším smyslu. Za neméně důležitý považuji náhled na jiné právní systémy v rámci Evropské unie a s nimi spojenou komparaci a dále praktické případy u Soudního dvora EU vztahující se k řešené problematice.

Se stěžejními přínosy práce souvisí také jednotlivé dílčí výsledky empirického výzkumu a s tím spojené poznatky, které jsou shrnuty na konci jednotlivých kapitol této práce.

K pojmu distribuční smlouvy jsme se zabývali zejména pojmem jako takovým a jeho začleněním v jednotlivých systémech, národním právu i právu EU. Distribuční smlouva je dvoustranný právní úkon a lze ji vykládat v rámci distribučních vztahů v širším a užším smyslu. V užším smyslu se výklad zaměřil pouze na pojem distribuční smlouvy jako takové, tj. dvoustranného právního vztahu vycházejícího z relativního závazkového vztahu distributor – výrobce. Posléze jsme se zabývali vztahem distribučním jako takovým v širším smyslu, kam můžeme zařadit i např. smlouvu o obchodním zastoupení, dealerskou smlouvu a jiné modifikace obdobné distribuční smlouvě.

Franchisingová smlouva má k distribuční smlouvě velmi blízko, ale stejně jako smlouva distribuční je *institutem sui generis*, tj. v právním systému mají obě dvě své mimořádné postavení a nelze je přímo začlenit do jakékoliv explicitně určené kategorie smluv, ale přesto někteří autoři řadí franchisingovou smlouvu do distribučního vztahu v širším smyslu. Franchisingem jsme se zabývali právě z pohledu své výjimečnosti stejně jako smlouvy distribuční, abychom posléze v následujících kapitolách mohli tyto specifické, ale velmi blízké pojmy mezi sebou porovnat.

Distribuční smlouvy jsme rozdělili na několik typů: dohody o výhradním prodeji, vertikální dohody, výlučné distribuční smlouvy, selektivní distribuční smlouvy, smlouvy o výhradním odběru a další specifitější typy. Opět je však nutné pohlížet na distribuční smlouvu z hlediska distribučního vztahu v širším smyslu, kam pak lze zařadit také smlouvu o obchodním zastoupení.

Nejednou jsme se dotkli také oblasti hospodářské soutěže, která s distribuční smlouvou a podnikáním souvisí. Dále jsme se v první části zmínili také o kartelových dohodách, jejich typech, které mohou být správním deliktem a jeho znaky jsou založeny Lisabonskou smlouvou.

S kartelovými dohodami se potýkají téměř všechny státy EU, jedním z hlavních znaků je protiprávnost, tzn. dohoda je v rozporu s právem EU. Následkem kartelového jednání je negativní působení na trh a společnost jako takovou. Dochází ke vzniku monopolů, které jsou na národní úrovni řešeny Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže pod udělením sankcí.

Zejména v kapitole A jsme pojednali o distribuční smlouvě, různých definicích distribuční smlouvy a rozdělením distribučních smluv. Dále jsme se zabývali distribuční smlouvou a její úpravou v národním právu, právu EU a zmínili jsme se také o výkladu distribuční smlouvy v USA. V další části této práce se zaměříme na druhou smlouvu, která je smluvním typem *sui generis* a nelze ji výslovně zařadit do konkrétního smluvního typu, a tou je *franchisingová smlouva*.

V kapitole B jsme nastínili právní úpravu franchisingové smlouvy v jednotlivých státech EU, abychom ji mohli posléze porovnat s ryzí distribuční smlouvou. Komparace spočívala nejen ve srovnávání normativních systémů a jejich aplikací franchisingové smlouvy, ale také rozhodovací praxí jednotlivých zejména nejvyšších soudů příslušných států EU jako byly např. Polsko, Velká Británie, Španělska a dalších.

Přes komparaci jsme se postupně dostali ke dvěma rozhodnutím Soudního dvora EU týkajících se distribučních smluv a kartelových dohod, tj. do oblasti hospodářské soutěže.

Na kapitulu B mohla plynule navázat kapitola C, která srovnala distribuční smlouvu s franchisingovou, tj. smlouvy, které jsou smlouvami sui generis a u kterých je zařazení diskutabilní.

Distribuční smlouva a franchisingová smlouva jsou podle nás smlouvy, které mají mnoho podobností jako např. stejná aplikace hraničního určovatele dle Nařízení Řím I a Řím II, ale také mnoho odlišností jako např. franchisingová smlouva se váže zejména k duševnímu vlastnictví, licencím a know-how.

Při zpracování tématu práce jsme usilovali o systémový a komplexní přístup a vycházeli zejména z poznatků získaných z relevantní domácí a zahraniční odborné literatury a s tím spojených poznatků z rozhodnutí Soudního dvora EU. Práce přinesla mnoho nových poznatků zejména z právních vztahů, normativních úprav vybraných států EU, naznačila různé pohledy na zařazení distribuční smlouvy do právních systémů, aplikovala distribuční smlouvu na dva konkrétní případy z praktického života, hrubě naznačila podstatné náležitosti distribuční smlouvy, způsoby jednání subjektů v distribučním vztahu a v neposlední řadě obohatila o nové poznatky k pojmu „distribuční smlouva“.

Abstrakt disertační práce

Název: **Distribuční smlouva v mezinárodním obchodním styku**

Autor: **Mgr. Gabriela Navrátilová**

Školitel: **Prof. JUDr. Monika Pauknerová, CSc, DSc.**

Vědní obor: **Právo**

Instituce: **Univerzita Karlova**

1. Disertační práce se ve dvou částech zabývá distribuční smlouvou z praktického a teoretického pohledu. Vysvětlení pojmu distribuční smlouvy je nezbytným předpokladem pro pochopení postavení tohoto institutu v mezinárodním obchodním právu.
2. První část práce je založena na definování pojmu distribuční smlouvy, právní úpravy jednotlivých států EU, komparaci a franchisingové smlouvě, se kterou je distribuční smlouva srovnávána. Je rozdělena na podčásti o distribuční smlouvě (A), franchisingové smlouvě (B) a komparaci distribuční a franchisingové smlouvy (C).
3. Podčást o distribuční smlouvě zkoumá právní úpravu distribuční smlouvy dle práva České republiky, EU se zaměřením na čl. 4 Nařízení Řím I, zkoumá pravidla rozhodná pro aplikaci kolizní normy – metodou přímou. Následuje rozbor distribuční smlouvy jako dvoustranného či vícestranného právního vztahu. Jsou zkoumány účinky distribuční smlouvy vůči jejím stranám a třetím osobám s uvedením na konkrétních rozhodnutích a příkladech. V této části jsou uvedeny typy distribuční smlouvy.
4. Podčást o franchisingové smlouvě se věnuje právní úpravě franchisingové smlouvy v České republice, dle práva EU se zaměřením zejména na aplikaci čl. 4 Nařízení Řím I podle platného práva a práva právní teorie. Zabývá se právními úpravami vybraných členských států EU. Následuje analýza subjektů,

kteře mají možnost volby práva distribuční smlouvy, nejen podle platného práva, ale i podle hlediska vhodnosti. V případě, že si subjekty nevyberou příslušnou právní úpravu, aplikuje se zejména Nařízení Řím I mezi právními státy EU.

5. Druhá část práce je zaměřena na oblast praktické aplikace distribuční smlouvy, rozebírá subjekty, podmínky distribuce, časovou působnost, územní působnost, práva a povinnosti distributora, výrobce, podmínky placení, podmínky dodání zboží, odpovědnost za škodu, volbu práva, vady při distribuci a konkrétní příklady rozhodovací praxe Soudního dvora EU.
6. Tato druhá část práce je rozdělena na dvě podčásti podle praktické použitelnosti. První část představuje praktické podmínky uzavření smlouvy, rozebírá jednotlivé náležitosti smlouvy (A) a odkazuje na vybrané příklady z rozhodovací praxe Soudního dvora EU a ochrany hospodářské soutěže (B).
7. První i druhou částí práce prostupuje oblast hospodářské soutěže se zaměřením na zakázané kartelové dohody, vertikální dohody a z nich povolené blokové výjimky.
8. Podkapitola zaměřená na náležitosti distribuční smlouvy se zabývá podstatnými náležitostmi smlouvy, právy a povinnostmi distributora a výrobce. Rozebírá odpovědnost za vady a škodu. V neposlední řadě jsou zde zmíněny i způsoby dodání zboží.
9. Podčást zaměřená na praktické příklady uvádí několik příkladů z rozhodovací praxe Soudu Evropské unie. Tyto příklady jsou zaměřeny zejména na kartelové dohody, porušení distribuční smlouvy a porušení Smlouvy o Evropské unii.
10. Práce spěje k závěru, že nejlepším řešením by bylo vytvoření závazných nadnárodních pravidel, která by řešila právo rozhodné, příslušnost stejně jako pravomoc orgánu týkajících se distribučních smluv nejen na území EU, ale po celém světě. Mělo by dojít k harmonizaci příslušných vnitrostátních pravidel na mezinárodní úrovni. Do této harmonizace by měla být zapojena i Česká republika, která by v rámci tohoto procesu zakotvila do příslušných právních

předpisů (občanského, obchodního zákoníku) zevrubné ustanovení o distribuční smlouvě. Avšak vzhledem k tomu, že je nepravděpodobné, aby státy v budoucnosti uzavřely úmluvu zabývající se touto otázkou, lze toto považovat za doporučení pro právní úpravu distribuční smlouvy v České republice a případně i jiných státech nejen EU.

Abstract of Dissertation

Title: **Distribution Agreement in the International Business Law**

Author: **Mgr. Gabriela Navrátilová**

Tutor: **Prof. JUDr. Monika Pauknerová, CSc, DSc.**

Legal Field: **Law**

Institution: **Charles University**

1. The dissertation is divided in two parts, the first part is interested in the distribution agreement from the practical and theoretical point of view. Explication of the title distribution agreement is the substantive suppose for the understanding this institute in the field of the international business law.
2. The first part is based on the definitions of the title distribution agreement, legal provisions of each member states of the European Union, comparism and franchising agreement, with which the distribution agreement is compared. This part is divided into the divisions about distribution agreement (A), franchising agreement (B) and comparism of distribution franchising agreement.
3. Division about distribution agreement specified the legal provisions on the distribution according to the legal system of the Czech Republic, EU with the specialization on the article 4 Regulation Rome I, it investigates the rules decisive for the application of the conflicting rules of law – direct method. After that there is the legal analyse of the distribution agreement as the two or more party-legal relationship. There is the analysis of the effects on the distribution agreement according to the parties and third persons with the concrete judgements and examples. There are types of the distribution agreement in this part.
4. Part about the franchising agreement is interested in the arrangement of this agreement in the Czech Republic, according to the EU law with the application

specified in the article 4 Regulations Rome I according to the law and legal theory. It is interested in the arrangement of the chosen EU member states. After that there is analysis of the subjects who have choice of law in the case of distribution agreement, not even only under the valid law, but also under the possibilities. In the case then the subjects do not choose the applicable law, the Regulation Rome I will be applied among the EU member states.

5. The second part of the dissertation is interested in the field of practical application of the distribution agreement, subjects, conditions of the distribution, temporal, territorial competence, laws and obligations of the distributor, producer, payment conditions, transfer conditions, liability for damage, choice of law, defects during distribution and concrete judgments of the Court of the European Union.
6. The second part is divided into two parts under the practical use. There are the practical conditions during the conclusion of the distribution agreement, concentrates on the each belonging of the agreement (A) and on the chosen examples from the judicial praxis of the Court of the European Union and protection of the economic competition (B).
7. First and second part of the disseratiton are connected with the economic competition with the specification on the forbidden cartel agreements, vertical contracts and from which permitted block exceptions.
8. Part concentrated on belongings of the distribution agreement is interested in the parts of the distribution contracts, laws and obligations of the producer and distributor. Deals on the liability for defects, damage. And in the last part there are the walls of the goods delivery.
9. Part intended on the practical example represents some exmples from the judicial praxis of the Court of the European Union. These examples are concentrated especially on the cartel contracts, breach of the distribution agreement and agreement of the European Union.
10. The dissertation tends to the conclusion, that the best solution it would be draft of the obliged communitary rules, that would solve the resolve law, competence,

jurisdiction of the legal authority in the connection with the distribution agreements not only on the territory of the European Union, but also all over the world. There should be harmonization also in the Czech Republic, that should enact this into the competent legal regulations (civil, business code), detailed statutes about the distribution agreements. But whereas, that it is improbable, that the states would like to conclude such arrangements, conventions interested in this question, it can be considered for the recommendation for the legal arrangement of the distribution agreement in the Czech Republic and also in other states not only in the EU.

Literatura

I. Česká a slovenská literatura

A. Publikace

Bednář, J., Aplikace soutěžního práva v rozhodčí praxi, Z rozhodčího úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, Komise a Evropský soud, Praha: C. H. Beck, 2005.

Bělohávek, A. J., Římská úmluva a Nařízení Řím I, C. H. Beck, 1. vydání, 2009.

Boguszak, J., Čapek, J., Berlich A., Teorie práva, 2. vydání, ASPI Publishing, Praha 2004.

Knapp V., Gerloch A., Vědecké metody poznání práva, Eurolex Bohemia, Praha 2008.

Knapp V., Vědecká propedeutika pro právníky, Eurolex Bohemia, Praha 2003.

Kraus J, Petráčková V, Kolektiv autorů, Akademický slovník cizích slov, Academia Praha, 1995.

Kučera Z., Mezinárodní právo soukromé, Doplněk, 6. vydání, Brno 2009.

Kučera Z., Pauknerová M., Růžička K., Úvod do práva mezinárodního obchodu, Právnické učebnice, Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, Dobrá Voda 2009.

Munková J., Zákon o ochraně hospodářské soutěže, 1. vydání Praha: C. H. Beck, 2009.

Munková J., Svoboda, Kindl J., Soutěžní právo, 1. vydání Praha: C. H. Beck, 2006.

Pauknerová M., Evropské mezinárodní právo soukromé, 1. vydání, Právnické učebnice, C. H. Beck, Praha 2008.

Rozehnalová N., Právo mezinárodního obchodu, Praha, Aspi, 2006.

Řezníčková, M., Franchising: Podnikání pod cizím jménem, Praha: C. H. Beck, 1999.

Šedová M., Severová M., Latina pro právníky, Brno, Masarykova univerzita, Právnická fakulta, 1999.

Tichý, L, Arnold R., Svoboda P., Zemánek J., Král R., Úvod do Evropského práva, 1. vydání, Praha: C. H. Beck, 2004.

Urlus H., E., Distribuční smlouvy a smlouvy o obchodním zastoupení v Nizozemí, Praha, Aspi, r. 1993.

B. Články

Bělohlávek A. J., Nařízení Řím I o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy (Revoluce versus evoluce v evropském mezinárodním právu soukromém u smluv uzavíraných po 17. prosinci 2009), *Aspi*, číslo 11, 2009, s. 457.

Bělohlávek J. A., Volba práva v závazkových vztazích s mezinárodním prvkem. *Právní fórum*, ročník 3, č. 3, 1999, s. 81-90.

Gebauer M., K vývoji v mezinárodním soukromém právu, *Aspi*, číslo 11, 2009, s. 64.

Marek K., Smluvní typy obchodního zákoníku, *Právní rádce*, 6. ročník, č. 7, 1998, s. 15.

Marek K., Licenční smlouva (k předmětům průmyslového vlastnictví), *Bulletin advokacie* č. 7, 2008, s. 26 a násl.

Novák J. a kolektiv autorů, *Právní praxe*, Návrh koncepce občanského zákoníku, ročník XLIV, číslo 5-6, 1996, s. 322.

Novák J., Dealerská smlouva, *Právní praxe*, ročník XLIV, číslo 5/6, rok: 1996.

Růžička K., Volba práva, *Právo a podnikání* č. 11, 1996, s. 11 a násl.

Salačová M., Stanovisko: Nepojmenované smlouvy, *Právní rozhledy*, číslo: 7. Ročník: 1996, s. 308.

Utěšený, P., *SDEU*, K otázce platnosti distribuční dohody z pohledu soutěžního práva, *Soudní rozhledy* č. 10, 2000, s. 320-323.

Vondráček, O., Článek 4 Římské úmluvy: plodný či jalový kompromis? *Právník*, 2007, č. 12, s. 1314.

II. Zahraniční literatura

Publikace a články

Bueno Diaz O., Franchising in European Contract Law, Sellier, European Law Publishers GmbH, Mnichov, Le Tourneau, 2008, s.35, s. 16.

Czernich D., Heiss H., Das Europäische Schuldvertragsübereinkommen, Wien, Orac, 1999, s. 87, marg. 91.

Deutscher Franchise-Verband, V. Franchising, Mnichov, 1992, s. 7.

Ghestin, 1993, *Guyon*, 1996, *Huet* 2002, *Collart Dutilleul a Dlebecque*, 2002.

- Hesseling M., W., Rutgerts J., W., Díaz, O. B., Scotton M., Veldman M.*, Commercial law Agency, Franchise and Distribution Contracts (PEL CAFDC), Mnichov, Sellier, 2006, s. 260.
- Kenfack H.*, Rome: Protéger les intres des distribution, 2006, s. 127-128.
- Korah V., O'Sullivan K.*, Distribution under the EC Competition Rules, Hart Publishing, Oxford and Portland, Kreton, 2002, s. 1.
- Königsberg A.*, International franchising, 2. vydání, New York, Publishing Inc. 2003.
- Mendelson M., Harris B.*, Franchising and block exemption Regulation, Londýn, Sweet, Maxwell, 1991, s. 5.
- Mestre J.*, Francouzské obchodní právo, 1. vydání Praha, nakladatelství Orac s.r.o., 2002, s. 190.
- Schreiber St.*, Ausweichklauseln im deutschen, österreichischen und schweizerischen Internationalen Privatrecht, Hamburg, Kovac, 2001.
- Sir Bellamy QC Ch., Graham D. Child*, European Community Law of Competition, 5. vydání, Sweet Maxwell Limited, London, Great Britain, 2005, s. 500.
- Steine J., Lord Woods*, Textbook on EC Law, 7. vydání, Blackstone's Press Limited, 2000.
- Stone P.*, EU Private International Law: Harmonization of Laws, London: Elgar European Law Publishing, 2007, s. 286 s odkazem na (2001) ECC 36.
- Van Miert K.*, (Komisař Evropské komise pro záležitosti soutěže): Soutěžní politika nov Komise, Fórum pro soutěžní právo, Brusel, 11. května 1995.
- Von Bar Ch.*, Internationales Privatrecht, sv. 2, Mnichov, C. H. Beck, Verlagsbuchhandlung, 1991, s. 369, marg. 500.
- Von Hoffmann B.*, Internationales Privatrecht: Einschließlich der Grundzüge des internationalen Zivilverfahrensrechts, 9. vydání, Mnichov, Verlag C. H. Beck, 2007, s. 443-444, marg. 49.
- Von Bar Ch., Clive E., Schulte-Nölke H.*, Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference, Sellier, European Law Publishers, 2008, s. 192-193.

Právní předpisy

Code Civil

Code du Commerce, se zaměřením na zakládání společností.

Definice v STS z 27. září 1996, RJ 1996/6646 a 30. dubna 1998, RJ 1998/3456 „.....Desde un punto de vista doctrinal ha sido definicio con aquel fue se celebra entre dos partes jurídica y económicamente independientes, en virtud del cual una de ellas.“

Evropská komise – Generální ředitelství pro hospodářskou soutěž, vysvětlující brožura (ES) č. 1400/2002.

Financial Services Act 1986-2000.

Guidelines on the applicability of Article 81 of the EC cooperation agreements 2000/C3/02105.

Guidelines on Vertical Restraints 200/C291/01, bod 12, 13, oddíl VI, odst. 184-185.

Green Paper on Vertical Restraints in EC Competition Policy, COM (96), 721, final.

Kodeks Cywilny, Dz. U. 1964, ve znění pozdějších předpisů.

Law Governing Joint Venture Status and Joint Venture Agreements, Haag, 2009.

Ley 7/1996 de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, BOE n. 15, z 17. ledna 1996 (RLC 1996/148 a 554), Business Franchise Guide. Článek 62 (1) LOCM: „La actividad comercial en ramen de franquicia es la que se lleva a efecto en virtud de un acuerdo o contrato por el quo una expresa, nominada franquiciadora cede a otra, denominada franquiciadora, el derecho a la exportación de un sistema propio de comercialización de productos o servicios.“

Loi 92-597 du 1er juillet 1992 modifiée relative á lampartie legislative du code de la propriété intellectuelle.

Loi 89-1008 Loi Doubin, který nabyl účinnosti dne 6. dubna 1991.

Luganská úmluva o příslušnosti a výkonu rozsudků v občanských a obchodních věcech ze dne 30. října 2007.

Nařízení (EC) No. 2790/1999 z 22. prosince 1999, aplikace článku 81 (3) Smlouvy.

Nařízení Komise EC č. 2790/1999 z 22. prosince 1999 jako aplikace článku č. 81 (3).

Nařízení Rady (ES) č. 44/2001 ze dne 22. prosince 2000, o příslušnosti a uznávání a výkonu soudních rozhodnutí v občanských a obchodních věcech.

Nařízení Evropského parlamentu a Rady č. 593 ze dne 17. června 2008, o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy (Nařízení Řím I).

Návrh nového občanského zákoníku, CELEX: 31986L0653.

Rules to the Vertical Restraints – Follow – up to the Green Paper on Vertical Restraints in EC Competition Policy, odkaz:

http://europa.eu/documents/comm/green_papers/pdf/com96_721_en.pdf

Sněmovní tisk č. 835/0 1/3 (Návrh nového občanského zákoníku).

Ústavní zákon č. 1/1993 Sb., ústava České republiky, v aktuálním znění.

Zákon č. 97/1963 Sb., o mezinárodním právu soukromém a procesním, v aktuálním znění.

Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, v aktuálním znění.

Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, v aktuálním znění.

Judikatura

Rozhodnutí č. 61/80 Cooperative Stremmel, SDEU, odkaz

[http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004XC0427\(06\)](http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004XC0427(06))

Rozhodnutí BMW/ALD – Aspi č. 70/93, SDEU.

Rozsudek Centrafarm BV et Adrian de Pei Pei vs. Sterling Drug Inc. C 15/74.

Rozsudek Evropského soudního dvora ve věci Consten Grundig vs. Komise, spojen věci 56/64, 58/64.

Rozhodnutí Evropského soudního dvora ve věci žalobkyně společnosti Pronuptia de Paris vs. Schillgalis z 28. ledna 1986, č. 161/84.

Rozhodnutí Evropského soudního dvora ve věci Centrafarm/Sterling Drug z 31. října 1974, č. 1974/103.

Rozsudek Cour de Cassation, civ. I., sp. zn. 07-14697 z 16. dubna 2008, odkaz

http://www-cdpc.u-strasbg.fr/Intervention_Lucille.htm.

Rozsudek Cour de Cassation, sp. zn. 06-19709 z 26. září 2007, publikovaný ve Sbírce rozhodnutí Cour de Cassation.

Rozsudek Cour de Cassation z 15. května 2001, publikovaný ve Sbírce rozhodnutí Cour de Cassation, 2002.

Rozhodnutí č. 41/69 ACF Chemiefarma, rozhodnutí SDEU.

Rozhodnutí Evropského soudního dvora ve věci žalobkyně společnosti Pronuptia de Paris GmbH vs. Pronuptia de Paris Irmgard Schillgalis, z 28. ledna 1986, 161/84.

Rozhodnutí Consten S. A. und Grundig-Verkauf GmbH vs. EEC Commission, Judgement of the European Court of Justice ze dne 13. července 1966, pod číslem 56

a 58/64, Sammlung der Rechtsprechung des Gerichtshofes der Europäischen Gemeinschaften 1966.

Rozhodnutí 87/14/EEC, ve věci Yves Rocher ze 17. prosince 1986 (publikováno: Úřední věstník EEC L 8/49 z 10. ledna 1987). Rozhodnutí je dostupné v elektronické podobě: odkaz

<http://eur-lex.europa.eu>

Rozhodnutí 87/17/EEC, ve věci Pronuptia ze 17. prosince 1986 (publikováno: Úřední věstník EEC L 13/39 z 15. ledna 1987). Rozhodnutí v elektronické verzi dostupné na odkazu

<http://eur-lex.europa.eu>

Rozhodnutí 88/407, ve věci Computerland ze dne 13. července 1987 (publikováno: ÚV EEC L 222/12 z 10. srpna 1987. Rozhodnutí v elektronické verzi dostupné na odkazu

<http://eur-lex.europa.eu>

Rozhodnutí 88/604 ve věci Service Master z 20. srpna 1988 (publikováno: Úřední věstník EEC L 332/38 ze dne 3. prosince 1988). Rozhodnutí v elektronické verzi dostupné na odkazu

<http://eur-lex.europa.eu>

Rozhodnutí 89/94/EEC ve věci Charles Jourdan z 2. prosince 1988 (publikováno: v Úředním Věstníku EEC L 35/31 ze dne 7. ledna 1989, dostupné na odkazu <http://eur-lex.europa.eu>

Rozhodnutí odvolacího soudu ve Varšavě (Wyrok Sadu apcyjnego w Warszawie), I Aca 56/00 z 16. května 2000.

Rozhodnutí Soudu EU T-19/92.

Rozsudek odvolacího soudu v Katowicích, sp. zn. I Aca 356/00 z 16. května 2000.

Rozsudek Nejvyššího správního soudu v Krakově, sp. zn. I Sa/Kr 507/97 z 21. ledna 1998.

Rozsudek Sn, Izba Cywilna, sp. zn. III CKN 343/97 z 5. února 1998.

Rozsudek soudu (čtvrtého senátu), ze dne 3. prosince 2003, sp. zn. T-208/01.

Elektronické zdroje

Distribution Law, Legal Definitions, <http://definitions.uslegal.com/d/distribution/> ze dne 23. 7. 2010.

Úřední věstník L 336, 29. prosince 1999, s. 0021 – 0025. V elektronické verzi dostupné sub <http://eur-lex.europa.eu> CELEX: 31999R2790.

Vertical Guidelines, dostupné na: <http://eur-lex.europa.eu/> CELEX: 32000Y1013 (01).

Úplné znění předmětného rozhodnutí dostupné v elektronické formě pod stranou:

<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=64&step=FullText>.

<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=64&step=Abstract>.

http://www.rome-convention.org/cgi-bin/search.cgi?screen=view&case_id=440

<http://www.czech-franchise.cz/franchising/definice-a-pojmy-ve-franchisingu>

<http://www.eff-franchise.all2all.org/spip.php?rubrique13>

<http://www.eff-franchise.all2all.org/>

http://www.europa.eu.int/comm/competition/antitrust/legislation/vertical_restraints/guidelines_en.pdf.

www.mundofranquicia.com.

www.british-franchise.org

<http://eur-lex.europa.eu>

Česká asociace franchisingu, www.czech-franchise.cz