

KARTELY STRAŠÍ

Soutěžní právo pamatuje i na franchisové dohody, říká **Tomáš Fiala** z advokátní kanceláře

Fiala z advokátní kanceláře
Freshfields Bruckhaus Deringer.

»Tyto dohody předpokládají těsnou spolupráci smluvních stran,« vysvětluje Fiala důvody, proč musí být franchisingové dohody ošetřeny legislativou na ochranu hospodářské soutěže. »Příjemci franchisy se obvykle uděluje exkluzivita na určité prodejní území. Někteří franchisanté se zavazují odebírat zboží pouze od určitých dodavatelů a může také docházet ke stanovení stejných prodejních cen v rámci jedné franchisové sítě. Právě tyto aspekty franchisových smluv musí být zváženy v kontextu pravidel na ochranu hospodářské soutěže.«

Jak tedy na franchisingové dohody pohlíží náš zákon o ochraně hospodářské soutěže?

Zákon o ochraně hospodářské soutěže vychází z obecného zákazu dohod narušujících hospodářskou soutěž. Tyto dohody mohou být uzavírány buď mezi konkurenty – pak jde o kartely v pravém smyslu slova, nebo mezi subjekty, které si sice nekonkurují, ale jejichž činnost na sebe vzájemně navazuje, například ve vztazích výrobce–distributor. V těchto případech hovoříme



o vertikálních dohodách. Mezi ně náleží právě dohody o franchisingu. Generální zákaz dohod omezujících soutěž se vztahuje jak na horizontální, tak vertikální dohody a nerozlišuje mezi nimi.

Rozlišování je však důležité při analýze škodlivých účinků dané dohody na soutěž. Za nejzávažnější se obecně považují dohody mezi konkurenty, zejména dohody o cenách, vertikální dohody jsou v tomto kontextu považovány za méně škodlivé. I z tohoto důvodu soutěžní zákon pro vertikální a tedy i franchisingové dohody stanoví vyšší hranici tzv. pravidla de minimis pro dohody se zanedbatelným dopadem na soutěž a vztahuje se na ně tzv. bloková výjimka pro vertikální dohody vydaná ve formě vyhlášky Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS).

Co konkrétně vyhláška obsahuje a co znamená pro franchising?

Vyhláška poskytuje obecnou výjimku pro poskytovatele franchisy s tržním podílem nižším než 30 %. V případě vyššího tržního podílu je však nezbytné požádat ÚOHS o povolení

individuální výjimky. Příslušná franchisová dohoda nesmí ale obsahovat žádné ze zakázaných omezení soutěže uvedených ve vyhlášce, například stanovení prodejních cen, která zbavují smluvní strany možnosti aplikovat danou blokovou výjimku.

Z hlediska podnikatelů je rozhodující, že dohoda splňující podmínky stanovené v příslušné blokové výjimce je automaticky vyňata ze zákazu dohod narušujících soutěž a není ji proto potřeba oznamovat Úřadu se žádostí o udělení individuální výjimky.

Novou vyhlášku je možné aplikovat nejen na distribuční franchisu, ale i na franchisu výrobní a velkoobchodní.

Co tedy může poskytovatel franchisy jejímu uživateli zakázat či přikázat, aniž by porušil zákon o ochraně hospodářské soutěže?

Obecně se může jednat o veškeré závazky franchisanta zabezpečující ochranu předávaného know-how a společné identity a dobré pověsti franchisové sítě. Uživateli franchisy tedy může být zakázáno provozovat konkurenční obchodní činnost na území, kde by konkuroval členu franchisové sítě anebo převést práva a závazky na třetí osobu bez souhlasu poskytovatele franchisy. Dále může být uživatel franchisy zavázán zachovávat mlčenlivost o poskytnutém know-how, aplikovat obchodní metody a know-how majitele franchisy, užívat při poskytování služeb zboží určené poskytovatelem franchisy apod.

Jak je to s kontrolami dodržování smluvních závazků převzatých uživatelem franchisy?

Poskytovatel franchisy má obecně právo kontrolovat smluvní provozovny uživateli franchisy včetně prodávaného zboží a poskytovaných služeb, zásoby zboží i vedení účetnictví. Franchisor tím sleduje efektivitu podnikatelské činnosti franchisanta a tyto kontroly nejsou považovány za porušení soutěžního zákona. Nesmějí však být zneužity například za účelem dohledu nad dodržováním prodejních cen.

Co tedy vlastně není dovoleno?

Není přípustné stanovení pevných nebo minimálních prodejních cen. Konkurenceschopnost uživatele franchisy vždy závisí na tom, zda má možnost uplatňovat vlastní cenovou politiku. Porušením hospodářské soutěže jsou jakékoli přímé nebo nepřímé zásahy do svobody franchisanta stanovovat vlastní prodejní ceny. Pokud si uživatel například vlastní prodejní cenu stanovit může, ale před každou její změnou je povinen žádat o souhlas poskytovatele franchisy, bude se jednat o nepřípustný zásah do cenové politiky a porušení pravidel hospodářské soutěže. Na druhé straně však pouhé doporučení cen a stanovení maximálních cen nezakládá rozpor se soutěžními pravidly. Druhým zakázaným omezením soutěže by byla taková ujednání, která by zabráňovala franchisantům prodávat zboží nebo poskytovat služby určitým spotřebitelům pouze z důvodu jejich bydliště nebo sídla.

drahomíra dubská, Jiřina shrbená