

Autor: Josef Kunášek  
Pramen: Nekalá soutěž a podnikání, Sekurkon 1994

## **Jednání způsobilé přivodit újmu jiným soutěžitelům nebo spotřebitelům**

Ten, kdo má být nekalosoutěžním jednáním poškozen, musí být soutěžitelem. Z důvodu nekalé soutěže proto nelze postihnout poškození nesoutěžitelů, to je těch, kteří nevstoupili do soutěžního vztahu. Sama způsobilost přivodit újmu jiným soutěžitelům nebo spotřebitelům nedostačuje k tomu, aby určité jednání bylo kvalifikováno jako nekalosoutěžní. Musí být splněny i další znaky, uvedené v § 44 odst.1 obchodního zákoníku, uvedené v předchozím textu.

Smyslem konkurenčního jednání je přivodit újmu ostatním soutěžitelům, být nejlepší, vyrábět nejlepší zboží, získat co nejvíce zákazníků, zlikvidovat konkurenci, být první. V této souvislosti se odvolávám na Knapovu definici soutěže a doporučuji čtenáři, aby zalistoval a vrátil se k ní. Hospodářská soutěž je bojem o život firmy a někdy i jejích vlastníků. V některých fázích rozvoje firem se otázka hospodářské soutěže redukuje na pouhé přežití firmy a získání nových zdrojů dalšího rozvoje firmy. Cílem právní úpravy nekalé soutěže není chránit podnikatelsky slabšího "konkurenta". Naopak hospodářská soutěž je činitelem, který likviduje firmy, které nejsou schopny uspokojovat potřeby svých obchodních partnerů. Smyslem úpravy je, aby selekce probíhala v rámci zákonem stanovených pravidel.

Právní úprava nekalé soutěže nepožaduje faktický vznik újmy. Postačuje potencionální možnost vzniku újmy. Jinak tomu je, když se z důvodu porušení nekalosoutěžních předpisů požaduje náhrada škody. Zde je samozřejmě rozsah vzniklé škody nutno prokázat.

Způsobilost přivodit újmu sama o sobě stačí, jsou-li splněny ostatní dvě podmínky, aby jednání mohlo být kvalifikováno jako porušení předpisů o nekalé soutěži. Způsobilost přivodit újmu není samozřejmě totéž co existence této újmy. Proto není zapotřebí dokazovat vznik a rozsah újmy, aby určité jednání mohlo být kvalifikováno jako nekalosoutěžní. Postačí jen důkaz, že takové jednání je vůbec způsobilé přivodit újmu.

Pokud se z důvodu nekalé soutěže požaduje náhrada škody ( § 53 zákona), musí být samozřejmě rozsah vzniklé škody dokázán. Pouhá způsobilost přivodit újmu však stačí k tomu (při splnění ostatních podmínek), aby jednání bylo kvalifikováno jako nekalosoutěžní a uplatněna žaloba na zdržení se, odstranění protiprávního stavu. Co je podstatné, lze žádat přiměřené zadostiučinění, újmu není třeba kvantifikovat. Újma může mít povahu hmotnou nebo nemateriální. Za újmu je považováno i to, když někdo někoho připraví o čas, například tím, že mu zasílá nevyžádané zboží. To, že se spotřebiteli poskytuje možnost, aby zboží vrátil nebo si je bezplatně ponechal, není rozhodující. Podstatné je, že soutěžitel nebo spotřebitel byl vmanipulován do situace, kdy musí ztrácet čas tím, co by jinak neudělal - například jít, jako slušný člověk na poštu a vrátit neobjednané zboží. Tím byl připraven o čas a čas jsou přece peníze.

Jako příklad, kdy může dojít k poškození soutěžitelů, ale nejedná se o nekalosoutěžní jednání můžeme uvést rozhodnutí NS ČR RC 13.073 ze dne 1.12.1933. "Není závady, by výrobce (pekař) nevyrobil pro určitého spotřebitele na jeho objednávku zboží lepší nebo horší jakosti než přichází obvykle do oběhu, jen když neporuší poměr mezi jakostí a cenou, který je určen zvláštními předpisy pro normální provoz a váže všechny soutěžitele. V souzeném případě nebylo shledáno, že by došlo k nekalosoutěžnímu jednání tím, že prodáno lacinější a méně hodnotnější zboží a ostatní konkurenti nedostali zakázku a tím jim byla způsobena újma. Nedošlo totiž k splnění ostatních výše uvedených podmínek, které musí být splněny současně.

Jako další příklad můžeme uvést rozhodnutí NS 11.742 z 10. června 1932.

Jednání proti dobrým mravům musí být jednáním určitým. Určité jednání jež jest osobě bezvadné, může se státi z hlediska dobrých mravů soutěže závadným, bylo-li předsevzato za jistých okolností nebo v určité konstelaci. Nestačí, že si soutěžitel sjednal na újmu ostatních soutěžitelů mezi nimi jakousi soutěžní výhodu, již vzniká jistá porucha ve vzájemných stycích soutěžitelů. Každý soutěžitel má mít právo na své postavení v soutěžním (konkurenčním) boji podle použitého kapitálu a podle pracovní síly. Lepší soutěžní postavení soutěžitelovo v soutěžním boji nečiní ještě jeho soutěž o sobě nekalou, lež, že by své větší soutěžní kapacity zneužíval. Není účelem zákona chrániti soutěžitele v ten způsob, že by některého soutěžitele pro jeho lepší kapacitu jim nepohodlného mohli ze soutěžního boje prostě vyloučiti.

Teorie soutěžní pozice a relace K. Skály Obchodní zákoník dává v § 41 podnikatelům i nepodnikatelům právo svobodně rozvíjet svou soutěžní činnost v zájmu dosažení hospodářského prospěchu. Na druhé straně však staví povinnost dbát právně závazných pravidel hospodářské soutěže a nezneužívat účast v hospodářské soutěži. Jak v publikaci na více místech zdůrazňuji, současná právní úprava úzce navazuje nebo je svým pojetím totožná s právní úpravou z první republiky. Proto považuji za vhodné se zmínit o spoluautorovi zákona č. 111 Sb. Z.a N, z

15. července 1927, JUDr. Karlovi Skálovi, který se nejen zasloužil o vydání zákona, jenž měl

a v současné době i má, světovou úroveň, ale navíc jeho právní názory byly až na výjimky provorepublikovými soudy akceptovány. Jeho teorie soutěžní pozice a soutěžní relace jsou dle mého názoru bránou k pochopení toho, o co v právní úpravě nekalé soutěži jde. Skálovu teorii soutěžní pozice a soutěžní relace, se pokusím vysvětlit na příkladu, který na první pohled nemá nic společného s nekalou soutěží.

Jedním z problémů současné doby je konflikt zájmů mezi podnikatelem a jeho zaměstnancem vyplývajícím z toho, že zaměstnanec, který je současně podnikatelem, využívá a tím i v rámci hospodářské soutěže zneužívá pracovní doby a možností, které má jakožto zaměstnanec k rozvoji vlastní soukromopodnikatelské činnosti. Není rozhodující, zda podnikání provozuje jako fyzická osoba nebo v rámci společnosti, kde je např. společníkem s.r.o. Výsledkem využívání hodnot podnikatele jeho zaměstnancem je skutečnost, že zaměstnanec může nabízet služby nebo výrobky svého soukromého podniku za výhodnějších podmínek než podnikatel. Jeho zaměstnavatel nese tíhu části nákladů zaměstnance a ten má možnost použít takto získaných prostředků pro vlastní potřebu nebo k rozvoji svého podniku. Tím může vytvořit možnost, že nakonec v budoucím konkurenčním boji svého bývalého zaměstnavatele předstihne.

To, že dosažený výsledek podnikání závisí na osobních a materiálních předpokladech podnikatelů, není z hlediska nekalé soutěže rozhodující. Rozhodující je skutečnost, že v rámci dosahování těchto výsledků museli vynaložit za stejných podmínek, které dává zákon bez rozdílu všem podnikatelům, úsilí a investice. Výsledkem jejich činnosti je, že získali určitou soutěžní pozici. Tím, že jí získali, se dostali ve vztahu k ostatním podnikatelům do určité soutěžní relace. Důsledkem soutěžní pozice a soutěžní relace je vytvoření soutěžního pořádku. A o to v právu mimo jiné jde.

Vraťme se ke vztahu podnikatel a jeho zaměstnance, který podniká. Tím, že podnikatel - zaměstnanec využívá hodnot svého zaměstnavatele, získává bezprávně a protiprávně vyšší soutěžní pozici ve vztahu k ostatním podnikatelům. Předstihne v rámci hospodářské soutěže jiné podnikatele a dosáhne současně nezasloužených a neoprávněných zisků. Kdyby postupoval v souladu se zákonem, potom by jeho soutěžní pozice a relace odpovídaly jím vynaložené práci a kapitálu. Jeho soutěžní relace by byla ve vztahu k ostatním podnikatelům jiná, to znamená nižší. Soutěžní pozice a relace jsou soutěžitelsky ocenitelné hodnoty, imateriální statky. Právo na určité pořadí mezi soutěžiteli, je za předpokladu, že nebylo získáno protiprávně, ale je výsledkem vynaložené práce a kapitálu. Soutěžní pozice je provázena navenek zřetelnými objektivními znaky, které odlišují firmu od jiných firem, které mají jinou soutěžní pozici. Tato soutěžní pozice se projevuje v rozsahu výroby nebo obchodu, významu zákazníků, počtu zaměstnanců, rozsáhlosti obchodních styků, ve výši podnikového kapitálu (je příznačné, že Skála dává kapitál až na toto místo), v obchodní pověsti, apod. Jedná se o zevní znaky, které slouží např. k ocenění podniku. Podle § 5 obchodního zákoníku se podnikem rozumí soubor hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání. K podniku náleží věci, práva a jiné majetkové hodnoty, které slouží podnikateli.

Otázka kvantifikace soutěžní pozice má význam z hlediska náhrady škody v důsledku porušení soutěžní pozice. Při pochopení Skálové teorie jsou důvody, které jsou smyslem úpravy nekalé soutěže jasnější.

Podle JUDr. Skály právní řád uznává a chrání soutěžní pozice, soutěžní pořádek a soutěžní relace z těchto důvodů:

1. Soutěžní pozice a relace jsou obdobou řádně nabytých práv, statkem, který pro jejich držitele představuje soutěžitelsky ocenitelnou hodnotu.

2. Porušení těchto pozic a relací (soutěžního pořádku) vyvolává stejně nežádoucí účinky pro veřejnou morálku jako porucha jiných práv.

3. Výdělečné činnosti jsou hlavním zdrojem pro státní a komunální příjmy a pro povznesení blahobytu ve státu vůbec. Výdělečným činnostem se daří jen, je-li náležitě postaráno o to, aby každý podnikatel sklízel výsledky své práce úměrné, vynaloženým obětím.

Skálova teorie umožňuje se dívat na otázku porušování předpisů chránících čistotu hospodářské soutěže i z hlediska exaktních metod. Je pro ni charakteristické, že se na nekalosoutěžní jednání dívá z hlediska pořadí podniku v soutěži, které má být úměrné vynaloženému úsilí a kapitálu.

Z této teorie vycházela i judikatura prvorepublikových soudů, o kterou se v převážné míře opírá argumentace této publikace.