

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta
Katedra práva

Studijní program: N 6208 Ekonomika a management
Studijní obor: Obchodní podnikání



Činnost obchodního zástupce

Diplomová práce

Vedoucí diplomové práce:
Mgr. Jiří Písečka

Autor:
Bc. Stanislava Plodíková

2010

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma: „Činnost obchodního zástupce“ vypracovala samostatně. Použitá literatura a další materiály jsou uvedeny v příloženém seznamu použitých zdrojů.

V Okrouhlici dne 8.9.2010
Stanislava

Plodíková

Poděkování

Děkuji vedoucímu své diplomové práce panu Mgr. Jiří Písečkovi za trpělivost, věcné cenné připomínky a rady.

Obsah

1. Úvod	9
2. Obchod obecně	11
2.1. Zprostředkovatelé obchodních činností	12
2.2. Evropská unie a obchod	14
2.2.1 Smlouva o obchodním zastoupení v rámci Evropské unie	15
2.2.2 Směrnice Rady 86/653/EHS o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců	16
3. Legislativa České republiky	24
3.1. Zákon č.513/1991 Sb., obchodní zákoník	24
3.1.1. Smlouva o obchodním zastoupení	24
3.1.2. Smlouva mandátní	31
3.1.3. Smlouva o zprostředkování	31
3.2. Zákon č.262/2006 Sb., Zákoník práce	32
3.2.1. Pracovní smlouva	32
3.2.2. Dohoda o provedení práce a dohoda o pracovní činnosti	34
3.2.3. Mzda	35
4. Legislativa Velké Británie	36
4.1. Zákonný předpis z roku 1993 číslo 3053, stanovy obchodního zastoupení	37
4.1.1. Provize	38
4.1.2. Uzavření a ukončení smlouvy o zastoupení	40
4.1.3. Výpověď	41
5. Metodika práce	43
5.1. Předmět zkoumání	43
5.2. Hlavní cíl práce	43

5.3. Dílčí cíle.....	43
5.4. Hypotézy	43
5.5. Použité metody.....	44
5.6. Zdroje informací	44
6. Porovnání výkonu obchodního zastoupení s činností prováděnou na základě dohody o provedení práce	45
7. Porovnání legislativy České republiky a Spojeného království na základě Směrnice Rady 86/653/EHS.....	47
8. Porovnání smluv o obchodním zastoupení s platnou legislativou České republiky	49
9. Dotazníkové šetření.....	51
9.1. Vyhodnocení dotazníku	51
9.1.1. Shrnutí.....	60
10. Závěr	63
11. Summary	65
12. Použitá literatura.....	65
12.1. Použité www stránky	66
13. Seznam grafů	68
14. Seznam příloh	69

1. Úvod

Obchod je v posledních letech se rychle rozvíjející hospodářské odvětví. Jednou z existujících forem obchodu je i obchodní zastoupení. Obchodní zastoupení vykonává obchodní zástupce pro zastoupeného na základě smlouvy o obchodním zastoupení. Činnost obchodního zástupce je legislativně upravena § 652 - § 672 Obchodního zákoníku.

Diplomová práce je tematicky členěna do několika kapitol. V druhé kapitole je popsán obchod obecně a podmínky pro vykonávání obchodního zastoupení v rámci Evropské unie na základě Směrnice Rady 86/653/EHS o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců.

Třetí kapitola blíže specifikuje legislativu České republiky vztahující se k dané problematice. Obchodní zastoupení je charakterizováno v Obchodním zákoníku, jsou zde popsány náležitosti, práva a povinnosti vyplývající ze smlouvy o obchodním zastoupení, z mandátní smlouvy a ze smlouvy o zprostředkování. Někteří obchodní zástupci vykonávají svou činnost pro zastoupeného na základě pracovněprávního vztahu, který se řídí Zákoníkem práce. Z tohoto důvodu je v této části popsána právní úprava i v této oblasti.

Čtvrtá kapitola popisuje legislativu Spojeného království Velké Británie. Jsou zde vytyčeny podmínky obchodního podnikání na základě Zákonného předpisu z roku 1993 číslo 3053, stanovy obchodního podnikání. Tímto předpisem byla implementována směrnice Rady 86/653/EHS. Zákonný předpis autorka přeložila z anglického originálu.

V páté kapitole je popsána zvolená metodika práce, hlavní a vedlejší cíle. Hlavním cílem této práce je analyzovat praktické problémy, výhody a nevýhody obchodního zastoupení na základě dotazníkového průzkumu u obchodních zástupců.

V šesté kapitole je porovnán výkon obchodního zastoupení s činností prováděnou na základě dohody o provedení práce. Následující část se zabývá

komparací právní úpravy České republiky legislativou Spojeného království Velké Británie na základě směrnice Rady 86/653/EHS o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců. V osmé kapitole jsou porovnány získané smlouvy o obchodním zastoupení s platnou legislativou České republiky. Provedené dotazníkové šetření je vyhodnoceno v deváté kapitole

V návaznosti na provedené průzkumy, jak v oblasti smluvního ujednání, tak i dotazníkové šetření, jsou uvedeny v závěru práce úvahy o tom, co by mohlo být v legislativě upraveno.

2. Obchod obecně

Obchod můžeme chápat jako činnost nebo jako instituci. Obchod jako činnost je nejobsáhlejší pojetí, zahrnuje nákup a prodej zboží. Zahrnuje i činnosti, při kterých se neobchoduje se zbožím, ale se službami, informacemi, energií či cennými papíry.

Obchod jako instituce zahrnuje subjekty, které se převážně zabývají obchodem. V užším pojetí jsou za obchodní instituce považovány subjekty, které se zabývají nákupem fyzického zboží, které prodají dále bez jeho podstatnější úpravy. Obchod s fyzickým zbožím tvoří dvě hlavní oblasti a to obchod se spotřebním zbožím a obchod se zbožím pro další podnikání. Obchod se spotřebním zbožím zahrnuje převážně zboží pro individuálního spotřebitele. Patří sem například potraviny, oblečení, potřeby pro domácnost a volný čas, auta, pohonné hmoty apod.

Podle okruhu působnosti rozlišujeme trhy regionální, celostátní a zahraniční. Vnitřní obchod tvoří obchod na regionálním a celostátním trhu. Zahraniční obchod představuje vývoz a dovoz zboží přes hranice státu. Mezinárodní obchod zahrnuje obchodní aktivity ve více zemích, na kontinentu, na rozsáhlém teritoriu či na celém světě, včetně obchodu na vnitřním trhu.

Funkce obchodu:

- přeměna výrobního sortimentu na obchodní
- překonání rozdílů mezi místem výroby a místem prodeje
- překonání rozdílů mezi časem výroby a časem nákupu zboží
- zajišťování množství a kvality prodávaného zboží – například správný výběr dodavatele, rychlé vyřízení reklamace
- iniciativní ovlivňování výroby a poptávky
- zajišťování racionálních zásobovacích cest
- zajišťování včasné úhrady dodavatelům¹

¹ PRAŽSKÁ L., JINDRA J. a kol., *Obchodní podnikání*. Retail management. Praha: Management Press, 2006. ISBN 80-7261-059-7

2.1. Zprostředkovatelé obchodních činností

Nejčastějšími kategoriemi zprostředkovatelů v obchodních činnostech jsou obchodní zástupci, komisionáři, zasilatelé – speditéři, burzy, aukce a veletrhy.

Obchodní zástupce

Obchodní zástupce je samostatný obchodní subjekt, který vyvíjí svou činnost jménem podniku, se kterým uzavřel smlouvu o obchodním zastoupení, a na jeho účet. Činnost obchodního zástupce spočívá ve vyhledávání vhodných odběratelů. Úkolem zprostředkovatele je sledovat tržní situaci a bonitu jednotlivých odběratelů, pomáhat zákazníkům při vyřizování formalit a spolupracovat při vymáhání pohledávek. Obchodní zástupce se více uplatňuje u jednoduššího zboží, kde je schopen připravit a popřípadě uzavřít celý obchod.

V zahraničním obchodě je zprostředkování obchodu poměrně časté. Můžeme se s ním setkat například při uzavírání smluv kupních, přepravních, pojistných, smluv o dílo, licenčních smluv apod. Výhodou je zachování přímého styku se zahraničními odběrateli i dodavateli a kontrola cen na zahraničních trzích. Vztah mezi zástupcem a zastoupeným předpokládá dlouhodobější spolupráci.

Od obchodního zástupce je třeba odlišovat činnost obchodního cestujícího, který je obchodním pracovníkem dodavatele, z jehož pověření a jehož jménem a na jehož účet sjednává obchodní transakce. Obchod buď jen zprostředkovává, nebo i uzavírá.

Komisionář

Komisionář prodává a nakupuje vlastním jménem na cizí účet. Vztah mezi komitentem a komisionářem upravuje komisionářská smlouva. Komitent není vázán smlouvou mezi komisionářem a zákazníkem – nemá vůči odběratelům nebo dodavatelům komisionáře ani práva ani závazky. V prodeji zboží prostřednictvím komisionáře mají velký význam tzv. konsignační sklady,

do kterých komitent disponuje zboží. V komisionářské smlouvě pak figuruje i otázka vedení skladu, vyúčtování prodejů atd. Komisionář může sám inkasovat nebo vydat zboží proti potvrzení banky o úhradě.

Zasilatel – speditér

Zasilatel je typem komisionáře, který obstarává přepravu a související služby vlastním jménem na účet příkazce. Do náplně činnosti speditéra patří obstarávání přepravy zásilek, zajištění dopravních prostředků, koordinace přepravy zásilky na místo určení různými dopravními prostředky, popř. zajištění skladování a překládání zásilek, obstarávání nutné péče o zásilky, obstarávání potřebných dokladů. Velké speditérské firmy tyto činnosti nejen zprostředkovávají, ale samy je též zajišťují vlastními dopravními prostředky, vlastním jménem a na vlastní účet a nebezpečí. Stávají se i dopravci.

Burzy

Na burzách se obchoduje ve velkém s hromadným, zastupitelným a nepřítomným zbožím. Burzy jsou organizovány pod státní ochranou. Obchod se zpravidla uskutečňuje prostřednictvím dohodců (makléřů). Podstatou burzovních obchodů jsou spekulace na vzestup či pokles cen.

Aukce

Aukce jsou veřejné dražby, na kterých je prodáváno zboží tomu, kdo nabídne nejvyšší cenu. Jde tedy o jednostrannou soutěž kupujících. Na rozdíl od burz je možno si zboží nebo alespoň vzorky prohlédnout. Aukce mají většinou charakter velkoobchodní. Pořadatelé aukcí mohou být vlastníci zboží nebo jejich organizace, aukční společnosti, přístavní správy nebo státem pověřené organizace – agenti.

Veletrhy

Veletrhy slouží k zprostředkování obchodu. Původně měly zbožový charakter s promptním prodejem vystaveného a nabízeného zboží, později jsou nahrazeny veletrhy vzorkovými. Smyslem veletrhů je umožnit potenciálním zákazníkům seznámit se s vystavovanými vzorky a usnadnit tak realizaci obchodních transakcí.¹

2.2. Evropská unie a obchod

Obchod hraje jedinečnou roli v evropském hospodářství. Je to dynamický obor, který tvoří 11% HDP Evropské unie. Obchod dnes působí v liberálním prostředí. Vedle národních vlád se prosazují celoevropské orgány, které se snaží vytvořit standardní prostředí v Evropě. Otázkami obchodu se zabývá **generální ředitelství XXIII – Skupina pro distribuci a obchod.**¹

Integračním impulsem byl Projekt jednotného vnitřního trhu, který zahrnuje prostor bez vnitřních hranic, ve kterém je zajištěn volný pohyb zboží, osob, služeb a kapitálu. Vytvoření vnitřního trhu vychází z myšlenky společného trhu, který předvíдалa již Smlouva o založení Evropského společenství z roku 1958. Vnitřní trh Evropské unie tvoří území všech členských států. Cílem bylo vytvořit prostor bez vnitřních hranic, ve kterém platí čtyři základní svobody, a to volný pohyb zboží, osob, služeb a kapitálu.

Volný pohyb zboží se vztahuje na výrobky pocházející z členských států a na výrobky pocházející ze třetích zemí, které jsou ve členských státech ve volném pohybu. Volný pohyb osob představuje možnost přemístit se do jiného státu a tam vyvíjet ekonomickou aktivitu. S volným pohybem osob je spojena i svoboda usazování, tj. možnost usadit se v jiném členském státě za účelem výkonu podnikání. Svoboda volného pohybu služeb spočívá v možnosti podnikatele z jednoho členského státu poskytovat služby zákazníkům v jiném členském státě, aniž by se musel podnikatel či zákazník

přemístit. Svobodným pohybem kapitálu a plateb je podmíněna realizace ostatních svobod na vnitřním trhu.²

Z fungujícího vnitřního trhu těží především občané a podnikatelé z členských států Evropské unie. Na podporu jednotného vnitřního trhu je formulována řada zásad obchodní politiky na úrovni Komise Evropské unie. Byla formulována doporučení EuroCommerce, zásady a pravidla Mezinárodní obchodní komory (ICC) a zásady a pravidla pro mezinárodní obchodní styk.

Obchodní organizace vytvářejí vlastní sdružení, která zastupují zájmy obchodní podnikatelské sféry.¹ V roce 1993 došlo ke spojení největších organizací, které založily společnou vrcholovou organizaci podnikatelské sféry EuroCommerce, která je označována jako reprezentant maloobchodu, velkoobchodu a zahraničního obchodu v Evropě. Jejími členy jsou obchodní svazy z 31 zemí, evropská a národní sdružení zastupující specifická obchodní odvětví a jednotlivé společnosti. Jejím posláním je hájit zájmy obchodu v evropských institucích a zlepšovat kvalitu právních předpisů.³

2.2.1 Smlouva o obchodním zastoupení v rámci Evropské unie

Na trhu Evropské unie je možné využívat služeb obchodních zástupců. Ti zajistí dodání výrobku či poskytnutí služby. Postavení obchodních zástupců bylo v rámci práva Evropského společenství harmonizováno směrnicí Rady 86/653/EHS o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců. Účelem směrnice je zajistit minimální standard ochrany obchodních zástupců. Směrnice upravuje především otázky práv a povinností obchodních zástupců a jejich práv na provizi.

Česká republika implementovala tuto směrnici v § 652 – 672a Obchodního zákoníku. Směrnice definuje obchodního zástupce jako osobu, která je nezávislým zprostředkovatelem a je trvale pověřena sjednávat prodej a nákup zboží pro jinou osobu nebo sjednávat a uzavírat tyto obchody jménem

² JANSÁ, MIČANÍK & partneři, *Bud'te připraveni na život a podnikání v EU!*. Ostrava: Arnet onLine, 2004. ISBN 80-239-3195-4

³ <http://www.eurocommerce.be/>

zmocnitele a na jeho účet. Výhodou využití obchodních zástupců je, že podnikatel může vstoupit na cizí trh bez příliš vysokých investic a rizik.⁴

2.2.2 Směrnice Rady 86/653/EHS o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců

Směrnice Rady 86/653/EHS o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců byla přijata Radou Evropských společenství 18. prosince 1986 z několika důvodů.

Směrnice byla přijata, protože rozdíly vnitrostátních právních předpisů v oblasti obchodního zastoupení značně ovlivňovali podmínky hospodářské soutěže a výkon tohoto povolání uvnitř Společenství a poškozovali úroveň ochrany obchodních zástupců v jejich vztazích se zmocniteli. Obchod se zbožím mezi členskými státy má probíhat za obdobných podmínek jako na jednotném trhu, což vyžadovalo sblížení právních řádů členských států pro řádné fungování společného trhu⁵

Oblast působnosti

Podle článku 1 se mají opatření k harmonizaci použít na právní a správní předpisy členských států, které upravují vztahy mezi obchodními zástupci a zmocniteli. Obchodním zástupcem se rozumí osoba, která je jako nezávislý zprostředkovatel trvale pověřena sjednávat prodej a nákup zboží pro jinou osobu (zmocnitele) nebo sjednávat a uzavírat tyto obchody jménem a na účet zmocnitele. Za obchodního zástupce není naopak považována osoba, která je oprávněna jako orgán zavazovat společnost nebo sdružení; společník, který je právně zmocněn zavazovat ostatní společníky, nucený správce, likvidátor či správce konkursní podstaty.

⁴ ONDŘEJ J., PLCHOVÁ B., ABRHÁM J., PULGRET M., *Ekonomické a právní aspekty podnikání v EU*. Praha: C.H.Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-558-2.

⁵ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31986L0653:CS:HTML>

Směrnice se podle článku 2 nevztahuje na obchodní zástupce, kteří svou činnost vykonávají bezplatně, na obchodní zástupce, kteří působí na obchodních nebo komoditních burzách a na subjekt známý jako „Crown Agents for Overseas Governments and Administration“, který byl zřízen ve Velké Británii zákonem o „Crown Agents“ z roku 1970. **Chyba! Záložka není definována.**

Práva a povinnosti

Práva a povinnosti jsou stanoveny článkem 3. Obchodní zástupce musí při výkonu svých činností dbát zájmů zmocnitele a jednat zodpovědně a v dobré víře. Pojem dobrá víra můžeme chápat tak, že obchodní zástupce postupuje podle zásad poctivého obchodního styku a dle dobrých mravů.

Obchodní zástupce je povinen:

- vynaložit potřebné úsilí na sjednávání a popřípadě na uzavírání obchodů, kterými je pověřen
- sdělovat zmocniteli veškeré nezbytné informace, které má k dispozici
- jednat v souladu s rozumnými pokyny zmocnitele

Zmocnitel musí dle článku 4 jednat ve vztazích s obchodním zástupcem zodpovědně a v dobré víře.

Zmocnitel je povinen:

- poskytnout obchodnímu zástupci nezbytnou dokumentaci, která se vztahuje k dotyčnému zboží
- obstarat obchodnímu zástupci údaje nezbytné ke splnění smlouvy o obchodním zastoupení, zejména upozornit obchodní zástupce v rozumné lhůtě od okamžiku, kdy to může předpokládat, že objem obchodů bude znatelně nižší než objem, který mohl obchodní zástupce běžně očekávat

- uvědomit obchodního zástupce v rozumné lhůtě o přijetí či odmítnutí nebo nesplnění některého obchodu, který mu obchodní zástupce zprostředkoval

Článek 5 stanoví, že od článků 3 a 4 se strany nemohou odchýlit. **Chyba!**
Záložka není definována.

Odměna

Pokud nedojde podle článku 6 k dohodě mezi stranami a aniž je dotčeno použití kogentních ustanovení členských států o výši odměny, má obchodní zástupce nárok na odměnu odpovídající zvyklostem platným tam, kde vykonává svou činnost, stanovenou pro zboží tvořící předmět smlouvy o obchodním zastoupení. Neexistují-li takové zvyklosti, má obchodní zástupce nárok na přiměřenou odměnu, která bere v úvahu všechna hlediska týkající se obchodu.

Jakákoliv část odměny, která se mění podle počtu nebo hodnoty obchodů, je v této směrnice považována za provizi.

Články 7 – 12 se nepoužijí, pokud obchodní zástupce není částečně nebo zcela odměňován formou provize

Obchodní zástupce má podle článku 7 nárok na provizi z obchodů uzavřených během trvání smlouvy o obchodním zastoupení, jestliže byl obchod uzavřen v důsledku jeho činnosti nebo jestliže byl obchod uzavřen s třetí osobou, kterou obchodní zástupce získal dříve jako zákazníka pro obchody stejného druhu, tzn. ještě před účinností smlouvy.

Obchodní zástupce má také nárok na provizi z obchodů uzavřených během trvání smlouvy o obchodním zastoupení, jestliže je mu svěřena územní oblast nebo skupina určitých zákazníků, nebo jestliže získal výhradní právo na územní oblast nebo skupinu určitých zákazníků a obchod byl uzavřen se zákazníkem patřícím do této oblasti nebo skupiny. V tomto případě se tedy jedná o výhradní obchodní zastoupení.

Členské státy byly povinny zahrnout do své právní úpravy jednu z obou uvedených možností.

Obchodní zástupce má na základě článku 8 nárok na provizi z obchodů uzavřených po zániku smlouvy o obchodním zastoupení, jestliže je obchod převážně výsledkem činnosti, kterou vykonal v rámci smlouvy o obchodním zastoupení, a jestliže je obchod uzavřen v přiměřené době po zániku smlouvy, nebo jestliže zmocnitel nebo obchodní zástupce obdržel od třetí osoby objednávku před zánikem smlouvy o obchodním zastoupení.

Článek 9 stanoví, že obchodní zástupce nemá nárok na provizi, jestliže tato provize náleží předchozímu obchodnímu zástupci, ledaže z okolností vyplývá, že je spravedlivé tuto provizi mezi dotyčné obchodní zástupce rozdělit. To platí v případě, že se na obchodu podílel předchozí i současný obchodní zástupce.

Provize je podle článku 10 splatná, jakmile nastane některá z těchto okolností:

- zmocnitel splní obchod
- zmocnitel měl splnit obchod na základě dohody uzavřené s třetí osobou
- třetí osoba splní obchod

Provize se nejpozději stává splatnou, jakmile třetí osoba splní svou část obchodu nebo by ji splnila, pokud by zmocnitel splnil svou část. Provize je zaplácena nejpozději poslední den měsíce následujícího po čtvrtletí, ve kterém se stane splatnou.

Nárok na provizi může dle článku 11 zaniknout, pouze pokud smlouva mezi třetí osobou a zmocnitelem nebude splněna, a pokud ke splnění nedošlo z důvodů na straně zmocnitele. Provize, kterou obchodní zástupce již získal, musí být vrácena, pokud odpovídající nárok zanikl.

Podle článku 12 je zmocnitel povinen obchodnímu zástupci předat výkaz o dlužné provizi nejpozději poslední den měsíce následujícího po čtvrtletí, ve kterém se stala splatnou. Tento výkaz obsahuje hlavní složky, na jejichž základě byla provize vypočítána.

Obchodní zástupce je oprávněn požadovat, aby mu byly poskytnuty veškeré údaje, zejména výpis z účetních knih, které má zmocnitel k dispozici a které jsou pro obchodního zástupce nezbytné k ověření výše provizí, které mu náleží. **Chyba! Záložka není definována.**

Uzavření a zánik smlouvy o obchodním zastoupení

Článek 13 stanoví, že každá strana je oprávněna získat na žádost od druhé strany podepsaný písemný doklad uvádějící obsah smlouvy o obchodním zastoupení včetně obsahu pozdějších dodatků. Tohoto práva se nelze vzdát. Členský stát může stanovit, že smlouva o obchodním zastoupení je platná pouze v písemné formě.

Jedná-li se o smlouvu na dobu určitou, kterou se obě strany řídí i po uplynutí stanovené doby, tak se má podle článku 14 za to, že se změnila ve smlouvu o obchodním zastoupení na dobu neurčitou. Je-li smlouva o obchodním zastoupení uzavřena na dobu neurčitou, může ji každá smluvní strana dle článku 15 ukončit výpovědí. Výpovědní lhůta činí v prvním roce trvání smlouvy jeden měsíc, v druhém roce trvání dva měsíce a ve třetím a následujících letech trvání tři měsíce. Strany si nemohou sjednat kratší výpovědní lhůty. Členské státy mohou stanovit pro čtvrtý rok trvání smlouvy čtyřměsíční výpovědní lhůtu, pro pátý rok pětiměsíční a pro šestý a následující roky šestiměsíční výpovědní lhůtu. Mohou rovněž stanovit, že si strany nemohou sjednat kratší výpovědní lhůty. Nedohodnou-li se strany jinak, musí se konec výpovědní lhůty shodovat s koncem kalendářního měsíce.

Tato směrnice se podle článku 16 nedotýká použití právní úpravy členských států, jestliže tato úprava stanoví zánik smlouvy bez výpovědní lhůty z důvodu, že jedna ze stran neplní částečně nebo zcela své povinnosti; nebo nastanou-li výjimečné okolnosti.

Obchodní zástupce má podle článku 17 nárok na odškodnění, jestliže:

- zmocniteli přivedl nové zákazníky nebo podstatně zvýšil objem obchodu se stávajícími zákazníky a zmocnitel má i nadále podstatné výhody z obchodu s těmito zákazníky i po ukončení smlouvy o obchodním zastoupení
- zaplacení této odměny je spravedlivé s ohledem na všechny okolnosti, zejména na provize, o které obchodní zástupce přichází a které vyplývají z obchodu s těmito zákazníky. Členské státy mohou stanovit, že mezi tyto okolnosti náleží rovněž použití či vyloučení konkurenční doložky ve smyslu článku 20

Výše odškodnění nesmí překročit částku rovnající se ročnímu odškodnění vypočítanému z průměrné roční odměny obchodního zástupce během pěti posledních let, a pokud smlouva trvá dobu kratší než pět let, je odškodnění počítáno z průměru za dobu trvání smlouvy. Poskytnutí odškodnění nezabavuje obchodního zástupce možnosti žalovat na náhradu škody.

Obchodní zástupce má právo na náhradu škody, která mu vznikne v důsledku zániku vztahů se zmocnitelem. Tato škoda vzniká zejména, dojde-li k jejich zániku za okolností, které zbavují obchodního zástupce provizí, které by při řádném plnění smlouvy získal, a za okolností, které zmocniteli poskytují značné výhody spojené s činností obchodního zástupce, nebo za okolností, které obchodnímu zástupci neumožní umožnit náklady a výdaje, které vynaložil na splnění smlouvy na doporučení zmocnitele. Nárok na odškodnění či náhradu škody také vzniká, jestliže dojde k zániku smlouvy v důsledku úmrtí obchodního zástupce.

Nárok na odškodnění či náhradu škody zaniká, pokud obchodní zástupce zastoupenému neoznámí do jednoho roku od zániku smlouvy, že hodlá svůj nárok uplatnit.

Článek 18 stanoví případy, kdy se odškodnění nebo náhrada podle článku 17 nevyplatí.

K této situaci dochází:

- jestliže zmocnitel vypoví smlouvu z důvodu neplnění povinností ze strany obchodního zástupce, které by podle vnitrostátních právních předpisů opravňovalo k okamžitému zániku smlouvy
- jestliže smlouvu vypoví obchodní zástupce, ledaže důvodem této výpovědi jsou okolnosti na straně zmocnitele, vysoký věk, choroba nebo nemoc obchodního zástupce, a z těchto důvodů na něm nelze spravedlivě požadovat, aby nadále vykonával své činnosti
- jestliže obchodní zástupce po dohodě se zmocnitelem postoupí práva a povinnosti vyplývající ze smlouvy o obchodním zastoupení třetí osobě

Článek 19 říká, že se strany nemohou před zánikem smlouvy odchýlit od článků 17 a 18 v neprospěch obchodního zástupce.

Podle článku 20 se dohoda, která stanoví omezení odborné činnosti obchodního zástupce po zániku smlouvy, označuje za konkurenční doložku. Konkurenční doložka platí pouze, jestliže byla uzavřena v písemně a týká se územní oblasti nebo skupiny zákazníků a územní oblasti svěřené obchodnímu zástupci a druhu zboží, které tvořilo předmět smlouvy. Konkurenční doložka platí nejvýše po dobu dvou let po zániku smlouvy.

Tímto článkem nejsou dotčeny vnitrostátní právní předpisy, které ukládají další omezení platnosti nebo použití konkurenční doložky nebo které stanoví, že soudy mohou omezit povinnosti stran vyplývající z takové dohody. **Chyba! Záložka není definována.**

Obecná a závěrečná ustanovení

Na základě článku 22 měly členské státy uvést v účinnost předpisy nezbytné pro implementaci této směrnice nejpozději do 1. ledna 1990, v Irsku a Spojeném království do 1. ledna 1994 a uvědomit o nich Komisi. Tyto předpisy se vztahují alespoň na smlouvy uzavřené po vstupu těchto předpisů v platnost. Nejpozději se použijí pro smlouvy platné k 1. lednu 1994.

Po oznámení této směrnice měli členské státy povinnost sdělit Komisi znění hlavních právních a správních předpisů přijatých v oblasti působnosti této směrnice. **Chyba! Záložka není definována.**

3. Legislativa České republiky

Činnost obchodního zástupce je upravena Zákonem č. 513/ 1991 Sb., Obchodní zákoník ve znění pozdějších předpisů. Tento zákon vymezuje smluvní vztah mezi obchodním zástupcem a zastoupeným. Pro bližší pochopení problematiky, kterou se tato práce zabývá, zde bude uveden i Zákon č.262/2006 Sb., Zákoník práce, který upravuje pracovněprávní vztahy.

3.1. Zákon č.513/1991 Sb., obchodní zákoník

Obchodní zákoník dle § 1 upravuje postavení podnikatelů, obchodní závazkové vztahy, jakož i některé jiné vztahy s podnikáním související, a zpracovává příslušné předpisy Evropských společenství. Podle § 2 se podnikáním rozumí soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.

3.1.1. Smlouva o obchodním zastoupení

Smlouva o obchodním zastoupení je vymezena § 652 - § 672 Obchodního zákoníku. Obchodní zákoník říká, že se obchodní zástupce obchodní smlouvou zavazuje vyvíjet činnost, která bude směřovat k uzavření určitého druhu smluv nebo bude sjednávat a uzavírat obchody jménem zastoupeného a na jeho účet. Smlouva o obchodním zastoupení je smlouvou o soustavném zprostředkování obchodů určitého druhu jako samostatné podnikatelské činnosti.

Obchodním zástupcem nemůže být podle § 652 obchodního zákoníku:

- osoba, která může jako orgán zavazovat právnickou osobu
- společník nebo člen, který je zmocněn zavazovat ostatní společníky a členy
- likvidátor nebo insolvenční správce

Ustanovení o obchodním zastoupení se nepoužijí na obchodní zástupce, jejichž činnost není placena nebo osoby působící na burze papírů či na komoditní burze. Smlouva o obchodním zastoupení musí být písemná a může obsahovat určení územní oblasti, ve které má být tato činnost vykonávána, dobu na kterou je smlouva uzavírána, výši provize a další.

Obchodní zástupce má podle § 653 povinnost na stanoveném území vyvíjet činnost, která je předmětem jeho závazku. Pokud není ve smlouvě tato územní oblast vytyčena, obchodní zástupce má vyvíjet svou činnost na území České republiky.

Činnost obchodního zástupce je vymezena § 654 a je chápána jako vyhledávání zájemců o uzavření obchodů, které jsou vymezeny ve smlouvě. Obecně není obsahem smlouvy závazek a oprávnění obchodního zástupce uzavřít smlouvu za zastoupeného, obchodní zástupce pouze uzavření určité smlouvy zastoupenému navrhuje a k jejímu uzavření spolupůsobí, smlouvu uzavírá zastoupený sám.

Pokud je ve smlouvě stanoveno, že obchodní zástupce koná právní úkony jménem zastoupeného, řídí se práva a povinnosti ustanoveními **o smlouvě mandátní**. Obchodní zástupce je oprávněn uzavírat obchody nebo činit jiné právní úkony jménem zastoupeného pouze na základě plné moci.⁶

3.1.1.1. Práva a povinnosti

Práva a povinnosti obchodního zástupce a zastoupeného jsou stanoveny v § 655 - § 658. Obchodní zástupce je povinen konat svou činnost poctivě, s vynaložením odborné péče, v dobré víře, dbát zájmů zastoupeného, jednat v souladu s pověřením a pokyny zastoupeného a sdělovat zastoupenému nutné informace, které má k dispozici. Jedná se o informace o vývoji trhu, o jednotlivých partnerech, se kterými je v obchodním styku, o konkurenci a dalších okolnostech důležitých pro zájmy zastoupeného. Tato povinnost

⁶ ŠTENGLOVÁ I., PLÍVA S., TOMSA M. a kolektiv. *Obchodní zákoník. Komentář*. Praha: C.H.Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-055-3

vyplývá ze soustavnosti činnosti obchodního zástupce, předpokládané dlouhodobosti vztahu a shodnosti obchodních zájmů. Výkon činnosti s odbornou péčí je možno očekávat od podnikatele při provozování činnosti, která je předmětem jeho podnikání. Pojem dobrá víra je třeba chápat tak, že obchodní zástupce postupuje podle zásad poctivého obchodního styku a dle dobrých mravů. Pokud je obchodní zástupce oprávněn uzavírat obchody jménem zastoupeného, je povinen tyto obchody uzavírat jen za obchodních podmínek zastoupeného. Jestliže nemůže zástupce vykonávat svou činnost, musí o tom dát zprávu zastoupenému.

Obchodní zástupce nesmí sdělit údaje získané od zastoupeného bez jeho souhlasu jiným osobám nebo je využít pro sebe či jiné osoby, pokud by to bylo v rozporu se zájmy zastoupeného. Tato povinnost platí i po ukončení smlouvy.

Zastoupený je ve vztahu k obchodnímu zástupci povinen jednat poctivě a v dobré víře. Dále je povinen poskytnout zástupci nezbytnou dokumentaci tak, aby mohl co nejlépe vyvíjet činnost k vlastnímu prospěchu i k prospěchu zastoupeného; a obstarat mu informace, které jsou k plnění závazků ze smlouvy o obchodním zastoupení nezbytné.

Zastoupený je povinen předat obchodnímu zástupci všechny podklady a pomůcky, které potřebuje k plnění své činnosti. Tyto zůstávají majetkem zastoupeného a po ukončení závazku je zástupce povinen je vrátit.

Podle § 656 je obchodní zástupce povinen spolupůsobit při uskutečňování uzavřených obchodů podle pokynů a v zájmu zastoupeného, zejména při řešení nesrovnalostí, které vzniknou z uzavřených obchodů. Ze soustavnosti vyplývá zájem obou zúčastněných stran na dobrém průběhu obchodu a případně rychlém a hladkém vypořádání důsledků vadného plnění a neshod, ke kterým může v obchodním styku dojít. Povinnosti obchodního zástupce tedy přesahují přímé působení k uzavření smlouvy.

Není-li stanoveno jinak, na smlouvu o obchodním zastoupení se použijí ustanovení o **smlouvě o zprostředkování**. Jestliže se obchodní zástupce

písemně zavázal ručit za splnění povinnosti třetí osoby, jeho práva a povinnosti se řídí podle ustanovení o ručení.⁶

3.1.1.2. Provize

Právo na provizi a další podmínky vztahující se k nim jsou zakotveny v § 659 - § 662. Obchodní zástupce má nárok na provizi, na úhradu nákladů spojených s jeho činností má nárok jen pokud to bylo sjednáno a nevyplývá-li ze smlouvy něco jiného. Pokud výši provize nestanoví smlouva, tak vzniká právo na provizi v obvyklé výši, jaká odpovídá z hlediska místního trhu v oblasti obchodního zastoupení podle smlouvy a druhu zboží.

Zástupce má právo na provizi, jestliže byl obchod uzavřen v důsledku jeho činnosti, pokud byl obchod uzavřen s třetí osobou, kterou obchodní zástupce získal jako zákazníka pro zastoupeného ještě před účinností smlouvy. Dále má právo na provizi za úkony, které se uskutečnily v průběhu trvání smluvního závazku v případě, že bylo smluveno výhradní obchodní zastoupení pro dané území či okruh osob. Po ukončení smlouvy má zastoupený právo na provizi, jestliže byl úkon uskutečněn především díky činnosti obchodního zástupce, pokud je smlouva uzavřena v rozumné lhůtě po ukončení smlouvy a pokud byla objednávka obdržena před ukončením smlouvy. Pokud se na zprostředkování daného obchodu významně podílel současný i předchozí obchodní zástupce, musí být provize mezi ně spravedlivě rozdělena. Obchodní zástupce nemá právo na provizi tehdy, když má na tuto provizi nárok předchozí obchodní zástupce.

Právo na provizi vzniká okamžikem, kdy zastoupený splnil závazek ze smlouvy, zastoupený byl povinen splnit závazek na základě smlouvy uzavřené s třetí osobou, a nebo pokud třetí osoba splnila závazek ze smlouvy. Provize je splatná nejpozději poslední den měsíce, který následuje po čtvrtletí, ve kterém na ni vzniklo právo. Pokud je obchodní zástupce smluvně zavázán obstarávat příležitosti pro zastoupeného, vzniká mu nárok na provizi již obstaráním této příležitosti.

Právo na provizi zaniká, pokud je zřejmé, že smlouva mezi zastoupeným a třetí osobou nebude splněna. Pokud nárok na provizi již vznikl, tak toto právo zanikne, jestliže je zřejmé, že zprostředkovatelská smlouva nebude splněna. Zachováno zůstane, pokud je nesplnění smlouvy důsledkem okolností na straně zastoupeného. Provize musí být vrácena, pokud právo na ni zaniklo. Nejpozději poslední den měsíce následujícího po čtvrtletí, ve kterém byla provize splatná, předá zastoupený obchodnímu zástupci výkaz o dlužné provizi. Obchodní zástupce může požadovat veškeré údaje, které má zastoupený k dispozici a které obchodní zástupce potřebuje k ověření výše provizí, které mu náleží.⁶

3.1.1.3. Nevýhradní obchodní zastoupení

Pokud ze smlouvy nevyplývá něco jiného, pak může podle § 664 zastoupený pověřit obchodním zastoupením i jiné osoby a obchodní zástupce může vykonávat činnost, ke které se zavázal vůči zastoupenému, i pro jiné osoby.⁶

3.1.1.4. Výhradní obchodní zastoupení

Pokud se jedná o výhradní obchodní zastoupení, je zastoupený podle § 665 povinen nepoužívat v dané územní oblasti a pro určený okruh obchodů jiného obchodního zástupce a obchodní zástupce není oprávněn vykonávat obchodní zastoupení pro jiné osoby.

Zastoupený je oprávněn uzavírat obchody, na které se vztahuje výhradní obchodní zastoupení i bez součinnosti obchodního zástupce, je ale povinen, pokud to nestanoví smlouva jinak, vyplácet z těchto obchodů provizi obchodnímu zástupci.⁶

3.1.1.5. Zánik obchodního zastoupení

Zánikem obchodního zastoupení se zabývají § 667 - § 668. Závazek obchodního zástupce zaniká uplynutím doby, na kterou byla smlouva uzavřena. Jestliže se strany řídí smlouvou i po uplynutí této doby, mění se na smlouvu uzavřenou na dobu neurčitou. Smlouva může být sjednána na dobu neurčitou buď tak, že je to ve smlouvě výslovně uvedeno, nebo tím, že o době trvání smlouvy není nic uvedeno. Pokud se jedná o smlouvu uzavřenou na dobu neurčitou, může být ukončena kteroukoliv stranou výpovědí.

Výpovědní lhůty jsou následující:

- pro první rok trvání smluvního závazku 1 měsíc
- pro druhý rok trvání smluvního závazku 2 měsíce
- pro třetí a další roky trvání smluvního závazku je výpovědní lhůta 3 měsíce

Kratší lhůtu nelze domluvit. Pokud strany nedohodly něco jiného, končí výpovědní lhůta ke konci kalendářního měsíce.

Pokud bylo podle § 670 sjednáno výhradní zastoupení na dobu určitou, může kterákoliv strana vypovědět smlouvu, jestliže objem obchodu nedosáhl během posledních 12 měsíců objemu obchodů stanoveného ve smlouvě, jinak přiměřeného odbytovým možností daného zboží ve smlouvou stanovené oblasti.

3.1.1.6. Právo na odškodnění

V případě ukončení smlouvy má obchodní zástupce dle § 669 právo na odškodnění, pokud zastoupenému získal nové zákazníky nebo rozvinul významně obchod s dosavadními zákazníky a zastoupený má doposud výhody vyplývající z těchto obchodů. Výše odškodnění nesmí přesáhnout roční provizi vypočítanou z ročního průměru odměn získaných obchodním zástupcem za posledních pět let. Právo na odškodnění musí být u zastoupeného uplatněno

do jednoho roku od ukončení smlouvy, nebude-li právo včas uplatněno, zaniká prekluzí. Na odškodnění má za stanovených podmínek obchodní zástupce právo a nemůže se ho vzdát předem, strany nemohou dohodou ani změnit podmínky vzniku práva na odškodnění a jeho výši v neprospěch obchodního zástupce, mohou jen sjednat úpravu pro obchodního zástupce výhodnější.

Právo na odškodnění nevzniká, jestliže zastoupený ukončil smlouvu pro porušení smluvního závazku obchodním zástupcem. Právo na odškodnění dále nevznikne, pokud obchodní zástupce ukončil smlouvu, není-li toto ukončení odůvodněno okolnostmi na straně zastoupeného, věkem, invaliditou nebo nemocí obchodního zástupce nebo pokud převede práva a povinnosti ze smlouvy na třetí osobu po domluvě se zastoupeným.⁶

3.1.1.5. Odstoupení od smlouvy

Podle § 672 může obchodní zástupce odstoupit od smlouvy, pokud při sjednání výhradního obchodního zastoupení zastoupená strana využívá i jiného obchodního zástupce. Zastoupený může odstoupit od smlouvy, jestliže při sjednání výhradního obchodního zastoupení obchodní zástupce vykonává činnost, která je předmětem smlouvy, i pro jiné osoby.⁶

3.1.1.6. Konkurenční doložky

Ve smlouvě o obchodním zastoupení lze podle § 672a písemně dohodnout, že obchodní zástupce nesmí po stanovenou dobu, nejdéle po 2 roky po ukončení smlouvy, vykonávat činnost, která by měla soutěžní povahu vůči podnikání zastoupeného. Konkurenční doložka ve smlouvě být uvedena může, ale také nemusí. Konkurenční doložka ve smlouvě o obchodním zastoupení chrání obchodní zájmy zastoupeného. Soud může konkurenční doložku, která by omezovala zástupce více omezit nebo prohlásit za neplatnou.⁶

3.1.2. Smlouva mandátní

Jestliže smlouva o obchodním zastoupení obsahuje ustanovení, že obchodní zástupce bude jednat za zastoupeného podle jeho pokynů, jedná se o současné uzavření smlouvy o obchodním zastoupení a mandátní smlouvy na jedné listině. Ustanovení o mandátní smlouvě ovšem platí s tím, že pokud jsou v dalších ustanoveních o smlouvě o obchodním zastoupení určitá specifika, platí tyto odchylky nebo doplnění. Pokud má obchodní zástupce jednat za zastoupeného, musí mu být udělena plná moc, zpravidla bývá udělena na zvláštní listině.

Právní úprava smlouvy mandátní je zahrnuta v § 566 - § 576. Mandátní smlouvou se mandatář dle § 566 zavazuje, že pro mandanta zařídí za úplatu určitou obchodní záležitost na jeho účet. Mandatář je povinen postupovat ve své činnosti s odbornou péčí. Činnost je povinen vykonávat dle pokynů mandanta. Od jeho pokynů se může odchýlit pouze tehdy, je-li to naléhavě nezbytné v zájmu mandanta a mandatář nemůže včas obdržet jeho souhlas. Pokud je to smluvně stanoveno, je mandatář povinen zařídit záležitost osobně.

Povinnosti mandanta a mandatáře jsou popsány § 567 – § 569. Mandant je povinen předat včas informace a věci mandatáři, které jsou potřebné k zařizení záležitosti. Převzaté věci musí mandatář mandantovi předat bez zbytečného odkladu. Mandatář je odpovědný za škodu na převzatých věcech. Tyto věci je povinen pojistit pouze tehdy, je-li to stanoveno ve smlouvě.⁶

3.1.3. Smlouva o zprostředkování

Pokud není stanoveno jinak, pak se na smlouvu o obchodním zastoupení použijí ustanovení o smlouvě o zprostředkování. Smlouva o zprostředkování je v Obchodním zákoníku zahrnuta v § 642 - § 651. Smlouvou o zprostředkování se zprostředkovatel podle § 642 zavazuje vyvíjet činnost směřující k tomu, aby měl zájemce příležitost uzavřít určitou smlouvu

s třetí osobou. Obchodní zástupce nesmí navrhopvat zastoupenému uzavření smlouvy, popřípadě jeho jménem uzavřít smlouvu s osobou, u které ví, že je důvodná pochybnost, že splní řádně a včas své závazky ze zprostředkované smlouvy. Dále je povinen, pokud o to zastoupený požádá, sdělit mu údaje nezbytné k posouzení důvěryhodnosti osoby, se kterou navrhuje uzavření smlouvy. Obchodní zástupce neručí za splnění závazků třetí osoby, ledaže ručení převzal. Převzít ručení lze písemně a je vázáno na podmínku, že za to obchodní zástupce obdrží zvláštní odměnu. Zprostředkovatel je povinen uschovat doklady, které získal v průběhu zprostředkovatelské činnosti.⁶

3.2. Zákon č.262/2006 Sb., Zákoník práce

Zákoník práce upravuje pracovněprávní vztahy, které vznikají při výkonu závislé práce mezi zaměstnanci a zaměstnavateli. Podle § 2 se za závislou práci, která je vykonávána ve vztahu nadřízenosti zaměstnavatele a podřízenosti zaměstnance, považuje výlučně osobní výkon práce zaměstnance pro zaměstnavatele, dle pokynů zaměstnavatele, jeho jménem, za mzdu, plat či odměnu za práci, v pracovní době nebo jinak stanovené či dohodnuté době na pracovišti zaměstnavatele, popřípadě na jiném dohodnutém místě, na náklady a odpovědnost zaměstnavatele.

Závislá práce smí být podle § 3 vykonávána výlučně v pracovněprávním vztahu, není-li upravena zvláštními právními předpisy. Za základní pracovněprávní vztahy jsou dle tohoto zákona pracovní poměr a právní vztahy založené dohodami o pracích konaných mimo pracovní poměr.⁷

3.2.1. Pracovní smlouva

Pracovní smlouva musí dle § 34 obsahovat druh práce, který má zaměstnanec pro zaměstnavatele vykonávat, místo výkonu práce a den nástupu do práce. Zaměstnavatel je povinen uzavřít pracovní smlouvu

⁷ JAKUBKA J., *Zákoník práce 2008 s výkladem*. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2008. ISBN 978-80-247-2571-0

písemně. Pokud smlouva neobsahuje údaje o právech a povinnostech, které z pracovního poměru vyplývají, je zaměstnavatel podle § 37 povinen zaměstnance o nich písemně informovat.

Od vzniku pracovního poměru je na základě § 38 zaměstnavatel povinen přidělovat zaměstnanci práci, za vykonanou práci mu platit mzdu nebo plat a vytvářet podmínky pro plnění jeho pracovních úkolů. Zaměstnavatel je povinen podle pokynů zaměstnavatele vykonávat práce podle pracovní smlouvy osobně, v rozvržené pracovní době a dodržovat povinnosti, které mu z pracovního poměru vyplývají.

Pracovní poměr trvá dle § 39 po dobu neurčitou, nebyla-li výslovně sjednána doba jeho trvání. Trvání pracovního poměru mezi stejnými účastníky lze sjednat celkem na dobu nejvýše 2 let ode dne jeho vzniku. Pracovní poměr lze podle § 48 rozvázat jen dohodou, výpovědí, okamžitým zrušením nebo zrušením ve zkušební době. Jednalo-li se o pracovní poměr na dobu určitou, končí tento uplynutím sjednané doby. Dohodnou-li se zaměstnavatel se zaměstnancem na rozvázání pracovního poměru, pak dle § 49 končí pracovní poměr sjednaným dnem. Dohoda musí být písemná, v opačném případě je neplatná.

Výpověď může být podle § 50 rozvázán pracovní poměr zaměstnavatelem i zaměstnancem. Výpověď musí být podána písemně a doručena druhému z účastníků, jinak je neplatná. Zaměstnavatel může dát zaměstnanci výpověď jen z důvodu, který je výslovně stanoven v § 52. Zaměstnanec může dát výpověď z jakéhokoliv důvodu nebo bez udání důvodu. Výpovědní lhůta činí nejméně 2 měsíce.

Zaměstnavatel může dle § 55 okamžitě zrušit pracovní poměr pouze tehdy, byl-li zaměstnanec pravomocně odsouzen pro úmyslný trestný čin nebo porušil-li zaměstnanec povinnost vyplývající z právních předpisů vztahujících se k jím vykonávané práci zvláště hrubým způsobem. Zaměstnanec může podle § 56 pracovní poměr okamžitě zrušit jen, jestliže podle lékařského posudku nemůže dále konat práci bez vážného ohrožení svého zdraví a zaměstnavatel mu neumožnil v době 15 dnů ode dne předložení tohoto posudku výkon jiné pro něho vhodné práce nebo jestliže mu zaměstnavatel nevyplatil mzdu či plat anebo jakoukoli jejich část do 15 dnů po uplynutí termínu splatnosti. Okamžitě

zrušení pracovního poměru musí být podle § 60 písemné a musí v něm být vymezen důvod.⁷

3.2.2. Dohoda o provedení práce a dohoda o pracovní činnosti

Podle § 74 v dohodách o pracích konaných mimo pracovní poměr není zaměstnavatel povinen rozvrhnout zaměstnanci pracovní dobu. Činnost vykonávaná na základě dohody o provedení práce nesmí dle § 75 přesáhnout 150 hodin v kalendářním roce. Do rozsahu práce je započítávána i doba práce zaměstnance pro zaměstnavatele ve stejném kalendářním roce na základě jiné dohody o provedení práce. Dohodu o provedení práce lze uzavřít ústně i písemně, avšak písemná forma by měla být z důvodu právní jistoty obou stran pravidlem. V dohodě by měl být vymezen pracovní úkol, sjednaná odměna za jeho provedení, doba, ve které má být pracovní úkol proveden a rozsah práce, pokud již nevyplývá přímo z vymezení pracovního úkolu

Dohoda o pracovní činnosti je vymezena § 76. Může být uzavřena, i když rozsah práce nepřesáhne 150 hodin v kalendářním roce. Na základě této dohody nelze vykonávat práci, která v průměru převyšuje polovinu stanovené týdenní pracovní doby. Průměrná pracovní doba se určuje dle doby, na kterou byla dohoda uzavřena, maximálně však za 52 týdnů. Dohoda se uzavírá písemně a musí v ní být stanoveny sjednané práce, rozsah pracovní doby a doba, na kterou se dohoda uzavírá. Pokud není sjednán způsob zrušení dohody o pracovní činnosti, je možné ji zrušit dohodou účastníků ke sjednanému dni. Jednostranně může být zrušena z jakéhokoliv důvodu nebo bez udání důvodu s 15 denní výpovědní dobou.

Není-li zákonem stanoveno jinak, pak se na práci konanou na základě dohod o pracích konaných mimo pracovní poměr dle § 77 vztahuje úprava pro výkon práce v pracovním poměru.⁷

3.2.3. Mzda

Za vykonávanou práci přísluší zaměstnanci podle § 109 mzda, plat či odměna z dohody za podmínek stanovených tímto zákonem. Mzda je peněžité plnění a plnění peněžité hodnoty (naturální mzda) poskytované zaměstnavatelem zaměstnanci za práci. Odměna z dohody je peněžité plnění poskytované za práci vykonávanou na základě dohody o provedení práce nebo dohody o pracovní činnosti. Výše této odměny z dohody a podmínky pro její poskytování se na základě § 138 sjednávají v dohodách o pracích konaných mimo pracovní poměr.

Mzda je podle § 141 splatná po vykonání práce, a to nejpozději v kalendářním měsíci následujícím po měsíci, ve kterém vzniklo zaměstnanci právo na mzdu. Jestliže se dle § 144 zaměstnavatel se zaměstnancem nedohodnou o splatnosti a výplatě jinak, platí pro splatnost a výplatu odměny z dohody, odměny za pracovní pohotovost a náhrady mzdy dle § 141 a § 142. Pokud je sjednána jednorázová splatnost odměny z dohody až po provedení celého pracovního úkonu, vyplatí zaměstnavatel odměnu z dohody v nejbližším výplatním termínu po dokončení a odevzdání práce.⁷

4. Legislativa Velké Británie

Britské obchodní právo je systém principů a pravidel, který definuje práva a povinnosti jednotlivců v obchodním styku. Obchodní právo Anglie a Walesu je identické. Když byl Wales sjednocen s Anglií, zákon Jindřicha VIII. ustanovil, že bude ve Walesu platit právo Anglie a žádné jiné. Irské obchodní právo má několik málo odlišností od obchodního práva Anglie.

Druhy zástupců podle Leviho

Makléř je osoba, která jedná a uzavírá kontrakty za poplatek. Pod hlavním označením makléř můžeme chápat osoby, které uzavírají obchody mezi dvěma osobami. Osoby, které mohou v Londýně vykonávat zprostředkovatelskou činnost, musí mít povolení od primátora Londýna a od městských radních.

Burzovní makléř je osoba, která za provizi nakupuje a prodává akcie ve státních fondech nebo v zásobách akciových společností.

Pojišťovací makléř je osoba, která zajišťuje pojištění pro lodě a zboží, vybírá řádné pojišťovatele, upravuje podmínky a prémie pojištění.

Celní zprostředkovatel je osoba, která podniká na celnici v přístavu Londýna, zajišťuje vstup a vyklizení lodí nebo zboží či zavazadel pasažérů.

Zprostředkovatel se liší od makléře. Makléři není svěřeno držení majetku, ani by neměl prodávat svým vlastním jménem. Zprostředkovatel může prodávat svým vlastním jménem.⁸

⁸ LEVI L., *International commercial law I*. New York: William S.Hein & Co., Inc., 2002

4.1. Zákonný předpis z roku 1993 číslo 3053, stanovy obchodního zastoupení

Tento předpis řídí vztahy mezi obchodními zástupci a zastoupenými ve Spojeném království Velké Británie a vešel v platnost 1. 1. 1994. Není platný v Severním Irsku.

Za obchodního zástupce je považována samostatně výdělečná osoba, která zprostředkuje a vyjednává prodej nebo nákup zboží jménem zastoupeného nebo je to osoba, která vyjednává a uzavírá prodej nebo nákup zboží jménem a ve prospěch zastoupeného. Subjekt známý jako „Crown Agents for Overseas Governments and Administration“ se řídí Zákonem korunních zprostředkovatelů (Crown Agents Act) z roku 1979 ve znění pozdějších předpisů.⁹

Nařízení není aplikováno na:

- obchodní zástupce, jejichž aktivity jsou neplacené
- obchodní zástupce, pokud operují na komoditní burze nebo na komoditním trhu

Povinnosti obchodního zástupce

Obchodní zástupce je povinen starat se při vykonávání svých aktivit o zájmy zastoupeného a musí jednat svědomitě a v dobré víře.

Zvláště musí:

- vynakládat patřičné úsilí k vyjednávání a v případě potřeby uzavřít obchod, o který se má postarat
- sdělit zastoupenému všechny nezbytné dostupné informace
- dodržet pokyny stanovené zastoupeným¹⁰

⁹ http://www.opsi.gov.uk/si/si1993/Uksi_19933053_en_2.htm#mdiv1

¹⁰ http://www.opsi.gov.uk/si/si1993/Uksi_19933053_en_3.htm#mdiv3

Povinnosti zastoupeného

Zastoupený je povinen ve vztahu k obchodnímu zástupci jednat svědomitě a v dobré víře.

Zvláště musí:

- poskytovat obchodnímu zástupci nezbytnou dokumentaci týkající se daného zboží
- získat pro obchodního zástupce informace nutné pro výkon na základě smlouvy o zastoupení, a zvláště oznámit jeho zástupci během rozumného období, jakmile předvídá, že objem obchodních transakcí bude významně nižší než by mohl obchodní zástupce normálně očekávat

Zastoupený je navíc povinen informovat jeho obchodního zástupce během rozumného období o jeho souhlasu či zamítnutí a nesplnění obchodních transakcí, které obchodní zástupce pro něj získal.¹⁰

4.1.1. Provize

Provize je chápána jako část odměny obchodního zástupce, která je dána množstvím a hodnotou uzavřených obchodních transakcí.

Provize při neexistenci dohody

Při neexistenci dohody mezi obchodním zástupcem a zastoupeným, má obchodní zástupce nárok na odměnu odpovídající zvyklostem platným tam, kde vykonává svou činnost, stanovenou pro zboží tvořící předmět smlouvy o obchodním zastoupení. Neexistují-li takové zvyklosti, má obchodní zástupce nárok na přiměřenou odměnu, která bere v úvahu všechna hlediska týkající se obchodu.¹¹

¹¹ http://www.opsi.gov.uk/si/si1993/Uksi_19933053_en_4.htm#mdiv6

Právo na provizi za obchody uzavřené během smlouvy o zastoupení

Obchodní zástupce má právo na provizi za obchodní transakce, které uzavřel v průběhu platnosti smlouvy o zastoupení, pokud byl obchod uzavřen v důsledku jeho činů nebo jestliže byl obchod uzavřen s třetí osobou, kterou předtím získal jako zákazníka pro obchod stejného druhu.

Obchodní zástupce má také nárok na odměnu za obchod uzavřený v průběhu platnosti smlouvy o zastoupení tehdy, když má výlučné právo na určitou zeměpisnou oblast nebo k určité skupině zákazníků a pokud byl obchod uzavřen se zákazníkem, který spadá do této oblasti či skupiny, tzn. v případě výhradního obchodního zastoupení.¹¹

Právo na provizi po ukončení smlouvy o zastoupení

Obchodní zástupce má právo na provizi za obchody uzavřené po ukončení platnosti smlouvy o zastoupení v případě, že:

- je obchod hlavním charakteristickým znakem jeho úsilí během období krytého smlouvou o zastoupení, a jestliže transakce vstoupila v platnost během rozumného období po ukončení smlouvy
- nebo pokud objednávka třetí osoby byla dosažena zastoupeným či obchodním zástupcem před ukončením smlouvy o zastoupení.¹¹

Splatnost provize

Provize je splatná, pokud nastane jedna z těchto okolností:

- zastoupený splnil obchod
- zastoupený měl splnit obchod na základě jeho dohody se třetí osobou
- třetí osoba splnila obchod

Provize se stává splatnou, jakmile třetí osoba splní svou část obchodu nebo by ji splnila, pokud by zmocnitel splnil svou část. Provize musí být zaplácena nejpozději poslední den měsíce následujícího po čtvrtletí, ve kterém se stala splatnou, není-li dohodnuto mezi stranami jinak.¹¹

Zánik práva na provizi

Právo na provizi může zaniknout pouze, pokud smlouva mezi třetí osobou a zastoupeným nebude splněna. Jakoukoliv odměnu, kterou již obchodní zástupce přijal je povinen vrátit, jestliže právo na ni zaniklo.

Zastoupený musí obchodnímu zástupci dodat výkaz splatných odměn nejpozději poslední den měsíce následujícího po čtvrtletí, ve kterém se stala odměna splatná. Tento výkaz bude hlavní součástí výpočtu částky odměny. Obchodní zástupce má právo požadovat, aby mu byly poskytnuty veškeré informace, které jsou k dispozici zastoupenému, a které potřebuje za účelem kontroly množství jeho splatné provize.¹¹

4.1.2. Uzavření a ukončení smlouvy o zastoupení

Smlouva o obchodním zastoupení na dobu určitou, kterou stále plní obě strany po tom, co vypršela, je považována za převedenou do smlouvy o zastoupení na dobu neurčitou. Pokud je smlouva o zastoupení uzavřena na dobu neurčitou, obě strany ji mohou ukončit výpovědí.

Výpovědní lhůty jsou následující:

- 1 měsíc pro první rok smluvního závazku
- 2 měsíce pro druhý rok smluvního závazku
- 3 měsíce pro třetí a následující roky smluvního závazku

Strany se nesmí dohodnout na kratších dobách výpovědi. Není-li stranami dohodnuto jinak, konec výpovědní lhůty se musí shodovat s koncem kalendářního měsíce. **Chyba! Záložka není definována.**

Právo obchodního zástupce k odškodnění za ukončení smlouvy o zastoupení

Obchodní zástupce má právo na odškodnění, pokud přivedl zastoupenému nové zákazníky nebo významně zvýšil objem obchodu se současnými zákazníky a zastoupený pokračuje v získávání hmotných výhod z obchodů s těmito zákazníky. Částka odškodného nesmí přesáhnout sumu ekvivalentního odškodnění na jeden rok vypočítanou z průměrné roční odměny obchodního zástupce za předcházejících pět let, a pokud smlouva platí kratší dobu, než pět let bude odškodné vypočítáno z průměru daného období.

Obchodní zástupce má právo na náhradu škody za škodu utrpěnou v důsledku ukončení vztahu se zastoupeným za předpokladu, že zastoupený získal značné výhody spojené s činností obchodního zástupce. Právo na odškodnění nebo náhradu škody také vzniká, pokud dojde k ukončení smlouvy o zastoupení následkem úmrtí obchodního zástupce.

Obchodní zástupce ztrácí právo na odškodnění nebo náhradu škody, pokud do jednoho roku po ukončení smlouvy neoznámí nárok zastoupenému. **Chyba! Záložka není definována.**

Konkurenční doložka

Doložka o omezení obchodu je platná, pokud je uzavřena písemně a pokud se váže k zeměpisné oblasti nebo skupině zákazníků a zeměpisné oblasti svěřené obchodnímu zástupci a druhu zboží zahrnující zastoupení na základě smluvního vztahu. Doložka o omezení obchodu není platná více, než dva roky po ukončení smlouvy o zastoupení. **Chyba! Záložka není definována.**

4.1.3. Výpověď

Každá výpověď, sdělení či jiný dokument určený obchodnímu zástupci nebo zastoupenému, mohou být dodány doručením, zanecháním v řádné

adrese či zasláním poštou na jeho registrovanou adresu nebo na adresu zastoupeného. Jakékoliv oznámení či výpověď může být v případě právnické osoby dáno nebo doručeno na sekretariát u této společnosti.¹²

¹² http://www.opsi.gov.uk/si/si1993/Uksi_19933053_en_6.htm#mdiv21

5. Metodika práce

5.1. Předmět zkoumání

Předmětem zkoumání je platná legislativa České republiky a Spojeného království Velké Británie v oblasti činnosti obchodního zástupce a v oblasti pracovněprávních vztahů. Dále bude zkoumáno dodržování této právní úpravy v České republice na základě porovnání smluv o obchodním zastoupení a na základě dotazníkového šetření u obchodních zástupců.

5.2. Hlavní cíl práce

Hlavním cílem této práce je analyzovat praktické problémy, výhody a nevýhody obchodního zastoupení na základě průzkumu u osob, které vykonávají obchodní zastoupení.

5.3. Dílčí cíle

- porovnání výkonu obchodního zastoupení s činností prováděnou na základě dohody o provedení práce
- komparace české právní úpravy s legislativou Spojeného království Velké Británie
- provést průzkum dodržování uvedené legislativy České republiky v praxi

5.4. Hypotézy

- česká právní úprava není v praxi zcela dodržována
- česká právní úprava je shodná s legislativou Spojeného království Velké Británie

5.5. Použité metody

- studium literatury – prostudování právní úpravy České republiky a Spojeného království velké Británie
- vlastní zkoumání – dotazníkové šetření, osobní dotazování
- komparace – srovnání české právní úpravy se Spojeným královstvím podle směrnice Rady 86/653/EHS o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců

5.6. Zdroje informací

- odborná literatura
- internet
- dotazníkové šetření
- smlouvy o obchodním zastoupení

6. Porovnání výkonu obchodního zastoupení s činností prováděnou na základě dohody o provedení práce

Jedním z dílčích cílů této práce je porovnat výkon obchodního zastoupení s činností prováděnou na základě dohody o provedení práce. Hlavní rozdíl ve vykonávání této činnosti je dán tím, že obchodní zastoupení se řídí ustanoveními Obchodního zákoníku, zatímco činnost na základě dohody o provedení práce se řídí Zákoníkem práce.

Smlouvou o obchodním zastoupení se obchodní zástupce zavazuje, že bude pro zastoupeného vyvíjet činnost směřující k uzavření obchodů. Zastoupený se mu za to zavazuje zaplatit provizi. Smlouva o obchodním zastoupení musí být uzavřena písemně, jinak je neplatná. Je-li ve smlouvě sjednáno, že je obchodní zástupce oprávněn činit za zastoupeného jeho jménem a na jeho účet právní úkony, tzn. uzavření smlouvy nejen zprostředkovat, ale rovnou ji i uzavřít, pak se řídí práva a povinnosti zastoupeného a obchodního zástupce ustanoveními o smlouvě mandátní. K této činnosti je třeba udělit obchodnímu zástupci plnou moc. Bez plné moci není obchodní zástupce oprávněn jménem zastoupeného uzavírat obchody nebo pro něj cokoli přijímat.

Dohoda o provedení práce se sjednává obvykle na provedení určitého úkolu, na určitý vymezený pracovní obsah. Zákoník práce ponechává pracovní právní vztah na smluvním ujednání obou stran. Zákon neupravuje ani formu a ponechává tak na vůli stran, zda bude uzavřena v písemné či ústní formě. Pro ochranu obou stran by ovšem bylo příhodné, aby byl tento vztah založen na písemné dohodě. Na dohodu o provedení práce se vztahují ustanovení o pracovním poměru mimo odstupného, pracovní doby, doby odpočinku, překážek v práci, skončení pracovního poměru a odměny z dohody.

Zaměstnanec je ohodnocen fixní mzdou popřípadě i odměnami, zatímco mzda obchodního zástupce je závislá jen na dosaženém výsledku, tzn. u smlouvy o obchodním zastoupení na uzavřených a uskutečněných obchodech. Mzda je splatná nejpozději v kalendářním měsíci následujícím po měsíci, ve kterém vzniklo zaměstnanci právo na mzdu. Zatímco provize je

splatná nejpozději poslední den měsíce, který následuje po čtvrtletí, ve kterém na ni vzniklo právo.

Výhodou obchodního zastoupení je, že obchodní zástupce má za určitých podmínek právo na provizi i po ukončení smluvního závazku se zastoupeným, zatímco u činnosti prováděné na základě dohody o provedení práce neplynou obchodnímu zástupci po ukončení smluvního vztahu provize z dalších případných obchodů se třetí osobou. Dále při ukončení smlouvy o obchodním zastoupení má obchodní zástupce za zákonem stanovených podmínek právo na odškodnění, zatímco v případě ukončení dohody o provedení práce tomu tak není.

Obchodní zástupci vykonávající svou činnost pro zastoupeného na základě smlouvy o obchodním zastoupení odvádí platby na zdravotní a sociální pojištění sami.

V případě výkonu činnosti na základě pracovního vztahu určí zaměstnavatel svému zaměstnanci pracovní dobu, ve které musí svou činnost pro něj vyvíjet. Zatímco u obchodního zastoupení je pouze na obchodním zástupci, jak naloží se svým časem a kolik hodin věnuje výkonu této činnosti.

7. Porovnání legislativy České republiky a Spojeného království na základě Směrnice Rady 86/653/EHS

Porovnání legislativy České republiky a Spojeného království Velké Británie je jedním z cílů stanoveným v této práci. Členské státy Evropské unie byly povinny implementovat směrnici Rady 86/653/EHS o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců do své legislativy.

Česká republika směrnici implementovala do § 652 – 672 Obchodního zákoníku a to zákonem č.370/2000 Sb., tzn. ještě před vstupem České republiky do Evropské unie. § 652 Obchodního zákoníku stanoví osoby, které nemohou být obchodním zástupcem, zatímco článek 1 směrnice 86/653/EHS určuje okruh subjektů a příslušných vztahů, na které se ustanovení směrnice nemají použít. V tomto případě se tedy jedná pouze o rozdíl ve formálním způsobu vyjádření pravidla, které je stejné jak ve směrnici, tak v Obchodním zákoníku.

V oblasti provizí je článkem 7 směrnice stanovena povinnost členských států zahrnout do své právní úpravy alespoň jednu z následujících 2 možností:

- 1) Obchodní zástupce má nárok na provizi z obchodů uzavřených během trvání smlouvy o obchodním zastoupení, jestliže byl obchod uzavřen v důsledku činnosti nebo jestliže byl obchod uzavřen s třetí osobou, kterou obchodní zástupce získal dříve jako zákazníka
- 2) Obchodní zástupce má nárok na provizi z obchodů uzavřených během trvání smlouvy o obchodním zastoupení, jestliže je mu svěřena územní oblast či skupina zákazníků, nebo jestliže získal výhradní právo na územní oblast či skupinu zákazníků a obchod byl uzavřen s tímto zákazníkem

Vláda České republiky zahrnula do legislativy obě z těchto možností. Dle článku 13 směrnice si členský stát smí stanovit, že je smlouva o obchodním zastoupení platná pouze v písemné podobě, čehož Česká republika využila. Výpovědní lhůta je směrnicí stanovena v závislosti na délce trvání smluvního

vztahu, stejně jak je to dáno Obchodním zákoníkem. Právo na odškodnění stejně jako konkurenční doložka je stejná jako ve směrnici.

Spojené království Velké Británie implementovalo směrnici do své legislativy Zákonným předpisem z roku 1993 číslo 3053. Oblast působnosti, práva a povinnosti obchodního zástupce i zastoupeného v zákonném předpisu jsou stanoveny téměř doslovně jako ve směrnici. V oblasti provizí umožňuje směrnice členským státům Evropské unie zahrnout do své právní jednu ze dvou možností. Spojené království do své legislativní úpravy zahrnuje obě tyto možnosti. Splatnost provize ve Velké Británii odpovídá znění směrnice jen s tím rozdílem, že v zákonném předpisu Spojeného království je blíže specifikován pojem čtvrtletí. Výpovědní lhůty stanovené předpisem jsou zcela, stejně jako je tomu u výpovědních lhůt v České republice a tedy i v souladu se směrnicí. Směrnice umožňuje členským státům v legislativě prodloužit výpovědní lhůty pro čtvrtý a další roky trvání smlouvy, ale právní úprava Spojeného království ani České republiky tuto možnost výslovně nestanoví. Právo obchodního zástupce k odškodnění, podmínky, za kterých právo na odškodnění zaniká a konkurenční doložka, jsou opět shodné se zněním směrnice.

8. Porovnání smluv o obchodním zastoupení s platnou legislativou České republiky

V následující části práce jsou porovnány získané smlouvy o obchodním zastoupení s platnou legislativou České republiky. Cílem této části práce je ověřit, zda v praxi nedochází k určitému obcházení zákona v oblasti smluvního ujednání stran.

Autorka oslovila několik společností a požádala je o poskytnutí vzorové smlouvy o obchodním zastoupení, kterou uzavírají se svými obchodními zástupci. Všechny oslovené společnosti tuto žádost odmítli s tím, že se jedná o interní záležitost. Proto zde budou posouzeny pouze smlouvy volně dostupné na internetu.

V daných dokumentech je určen předmět smlouvy, jsou zde stanovena práva a povinnosti smluvních stran s ohledem na druh vykonávané činnosti, dále provize, délka trvání smlouvy a závěrečná ustanovení.

V příloze č. 1 se jedná o smlouvu o obchodním zastoupení mezi pojišťovnou a jejím obchodním zástupcem. Článek IV. odstavec 2 stanoví délku trvání smlouvy na 1 rok, přičemž smlouva se automaticky prodlužuje vždy o další jeden rok, pokud některá ze smluvních stran nejpozději v poslední den platnosti smlouvy nesdělí písemně druhé smluvní straně, že na jejím dalším trvání nemá zájem. Otázkou zůstává, zda tím nedochází k obcházení článku 14 Směrnice Rady 86/653/EHS o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců a tím tedy i Obchodního zákoníku.

Přílohou č. 2 je Smlouva o obchodním zastoupení v Moskvě. V článku XI. je stanovena výpovědní lhůta na 2 měsíce, ale § 668 odstavec 3 Obchodního zákoníku stanoví výpovědní lhůtu v závislosti na délce trvání smlouvy. Otázkou také zůstává, zda se bude tento smluvní vztah řídit legislativou České republiky či Ruska.

Smlouvy o obchodním zastoupení v přílohách č. 3, č. 4 a č. 5 jsou uzavřeny mezi cestovní kanceláří a cestovní agenturou. Smlouvy č. 3 a č. 4 jsou uzavřeny na dobu neurčitou, ale výpovědní lhůta je zde stanovena pouze na 1 měsíc, což by mělo platit podle § 668 odstavce 3 Obchodního zákoníku

pouze pro 1. rok trvání smlouvy. V těchto případech tedy bude rozhodující datum uzavření smlouvy. Smlouva o obchodním zastoupení č. 5 je uzavřena na dobu určitou. Dle článku IV. odstavce 2 může být smlouva prodloužena písemným souhlasem obou stran, ale článek 14 Směrnice Rady 86/653/EHS o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců stanoví, že jedná-li se o smlouvu na dobu určitou, kterou se smluvní strany řídí i po uplynutí stanovené doby, tak se má za to, že se tato smlouva změnila ve smlouvu o obchodním zastoupení na dobu neurčitou. Tudíž není potřeba tuto smlouvu znovu uzavírat.

9. Dotazníkové šetření

Hlavním cílem této práce je analyzovat praktické problémy, výhody a nevýhody obchodního zastoupení na základě dotazníkové šetření a řízeného osobního pohovoru u obchodních zástupců. Sběr dat proběhl v období červenec – srpen 2010.

Dotazník obsahuje 15 otázek, z toho je 1 otevřená, 3 polootevřené a 11 uzavřených. Dotázáno bylo 150 respondentů. Dotazník byl vytvořen prostřednictvím elektronického programu Google docs a byl umístěn na internetovém serveru www.google.com. Potenciální respondenti byli osloveni za využití elektronické pošty.

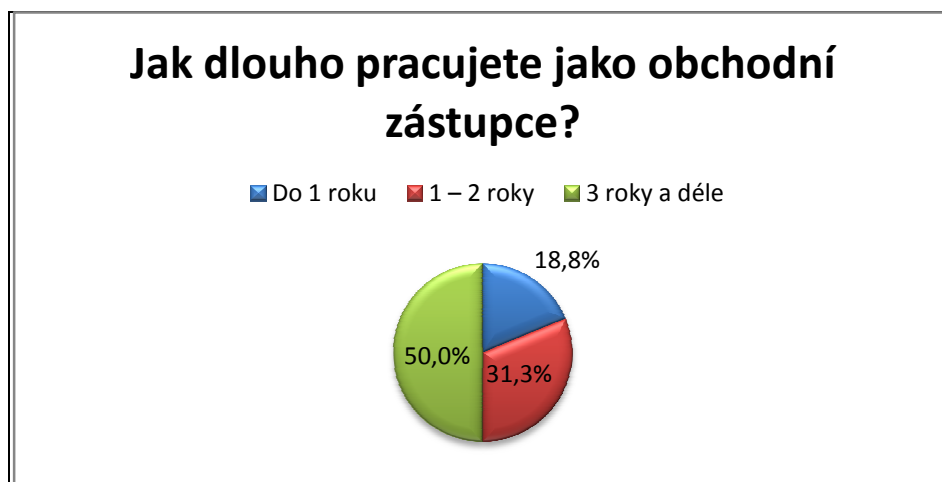
9.1. Vyhodnocení dotazníku

Ve většině otázek mohli respondenti označit pouze jednu odpověď, proto bude k jejich vyhodnocení využít koláčový graf. U otázek č. 8, 9 a 10 mohli dotázaní vybrat více možností, z tohoto důvodu budou vyhodnoceny pomocí sloupcového grafu.

1. Jak dlouho pracujete jako obchodní zástupce?

Z následujícího grafu je patrné, že polovina dotázaných (50%) vykonává činnost obchodního zástupce 3 roky a déle, 18,8% respondentů pracuje jako obchodní zástupce méně než 1 rok a 31,3% dotázaných 1 – 2 roky.

Graf 1: Délka vykonávané činnosti

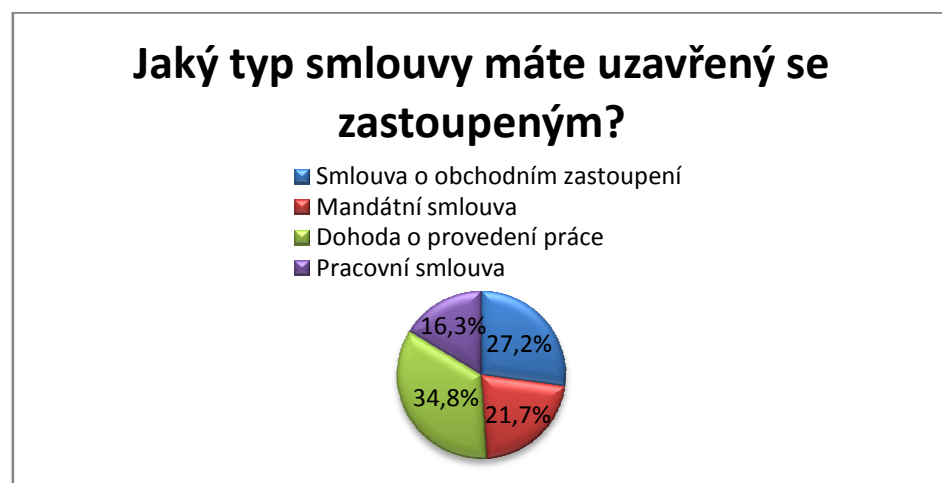


Zdroj: vlastní šetření

2. Jaký typ smlouvy máte uzavřený se zastoupeným?

Z grafu níže je patrné, že 34,8% dotázaných má se zastoupeným uzavřenu dohodu o provedení práce. Smlouvu o obchodním zastoupení má uzavřeno 27,2%, mandátní smlouvu 21,7% a 16,3% respondentů má založen smluvní vztah pracovní smlouvě.

Graf 2: Typ uzavřené smlouvy

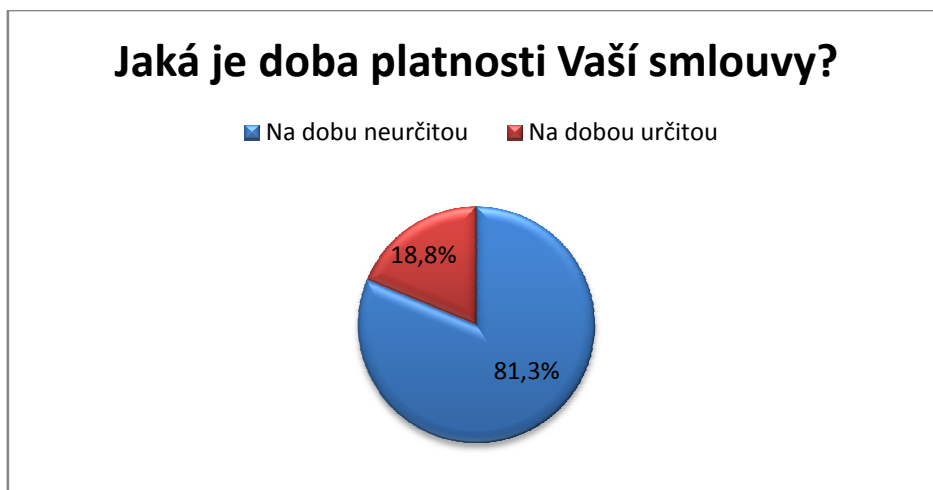


Zdroj: vlastní šetření

3. Jaká je doba platnosti Vaší smlouvy?

Převážná většina dotázaných (81,3%) má smlouvu sjednanu na dobu neurčitou, 18,8% na dobu určitou.

Graf 3: Doba platnosti smlouvy



Zdroj: vlastní šetření

4. Jaká je výpovědní lhůta stanovená Vaší smlouvou?

Přesně polovina (50%) respondentů uvedla, že mají ve smlouvě stanovenou výpovědní lhůtu 2 měsíce, 31,3% dotázaných má sjednanu výpovědní lhůtu v délce minimálně 3 měsíců a 18,8% 1 měsíc.

Graf 4: Výpovědní lhůta



Zdroj: vlastní šetření

5. O jaký typ obchodního zastoupení se jedná?

62,5% dotázaných pracuje jako nevýhradní obchodní zástupce, jako výhradní obchodní zástupce vykonává svou činnost 37,5% respondentů.

Graf 5: Typ obchodního zastoupení

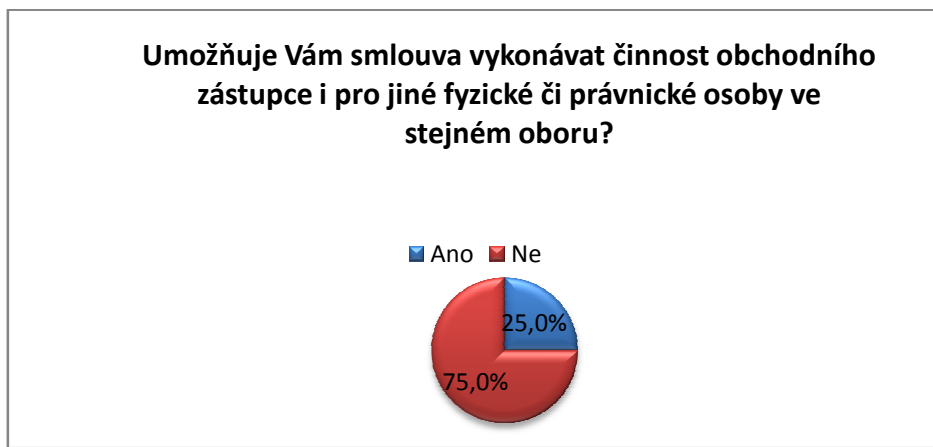


Zdroj: vlastní šetření

6. Umožňuje Vám smlouva vykonávat činnost obchodního zástupce i pro jiné fyzické či právnické osoby ve stejném oboru?

75% respondentů uvedlo, že jim smlouva neumožňuje vykonávat činnost obchodního zástupce i pro jiné fyzické či právnické osoby ve stejném oboru, 25% je to smlouvou umožněno.

Graf 6: Výkon činnosti obchodního zástupce ve stejném oboru

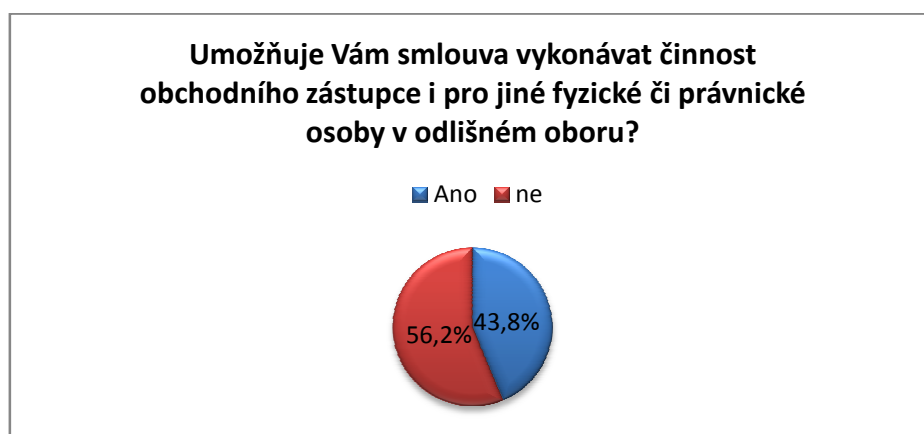


Zdroj: vlastní šetření

7. Umožňuje Vám smlouva vykonávat činnost obchodního zástupce i pro jiné fyzické či právnické osoby v odlišném oboru?

Většině respondentů (56,3%) smlouva neumožňuje vykonávat svou činnost i pro jiné fyzické či právnické osoby v odlišném oboru, 43,8% nemá smluvně povoleno svou činnost v této sféře vykonávat.

Graf 7: Výkon činnosti obchodního zástupce v odlišném oboru



Zdroj: vlastní šetření

8. Jakým právním předpisem se řídí činnost obchodního zástupce?

68,8% respondentů uvedlo, že činnost obchodního zástupce se řídí Obchodním zákoníkem, 43,8% se domnívá, že je tato činnost ovlivněna Zákoníkem práce a 31,3% dotázaných uvedlo, že se jejich činnost řídí Živnostenským zákonem.

Graf 8: Právní předpisy řídící činnost obchodního zástupce

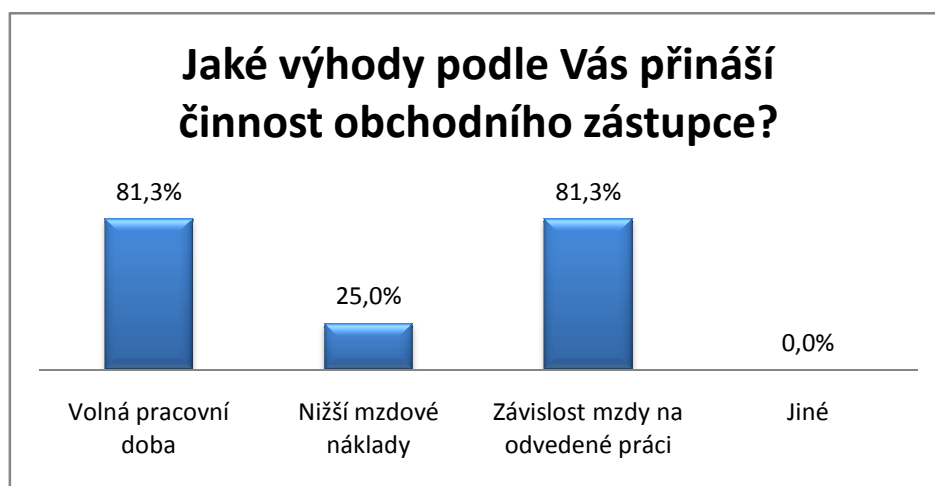


Zdroj: vlastní šetření

9. Jaké výhody podle Vás přináší činnost obchodního zástupce?

81,3% dotázaných vidí výhody obchodního zastoupení ve volné pracovní době a v závislosti mzdy na odvedené práci. 25% uvedlo jako výhodu nižší mzdové náklady zaměstnavatele.

Graf 9: Výhody obchodního zastoupení



Zdroj: vlastní šetření

10. Jaké nevýhody podle Vás přináší činnost obchodního zástupce?

Více než polovina (56,3%) respondentů považuje za nevýhodu činnosti obchodního zástupce to, že mají po dobu nemoci minimální či dokonce žádný příjem, činnost na živnostenský list označilo 31,3% dotázaných a závislost mzdy na odvedené práci 18,8%.

37,5% dotázaných doplnilo již nabídnutý výčet možných nevýhod o další, nejčastěji byl uváděn stres, minimum osobního volna, mnoho vynaloženého úsilí a nejistota.

Graf 10: Nevýhody obchodního zastoupení

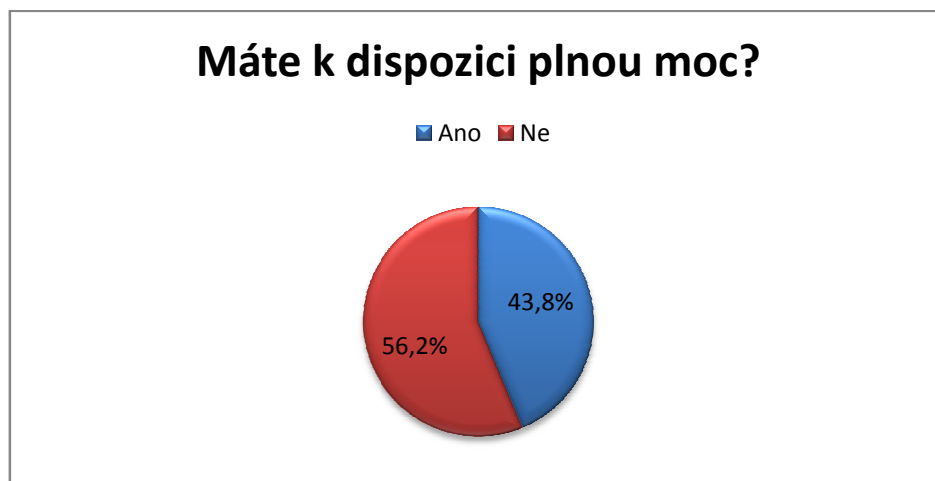


Zdroj: vlastní šetření

11. Máte k dispozici plnou moc?

V dotazníkovém šetření bylo zjištěno, že při výkonu své práce má plnou moc k dispozici 56,3% respondentů.

Graf 11: Plná moc



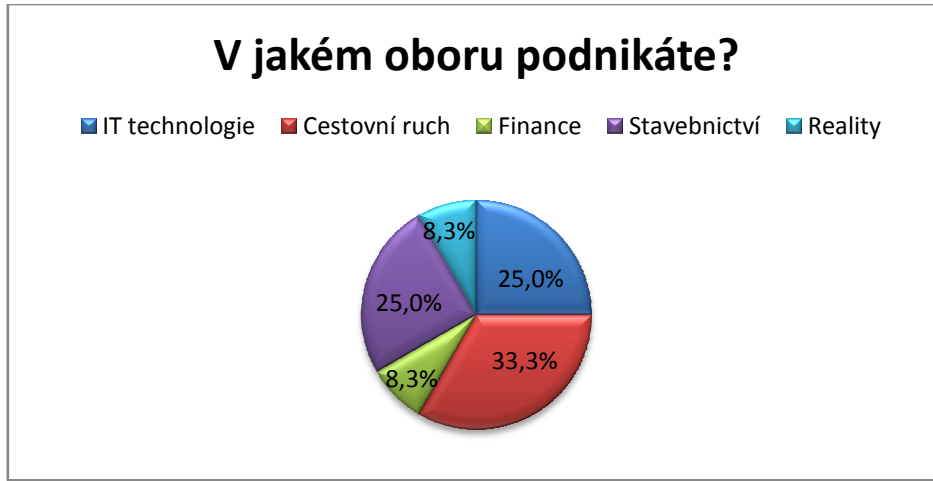
Zdroj: vlastní šetření

12. V jakém oboru podnikáte?

Dotazníkového šetření se zúčastnili obchodní zástupci z různých odvětví. V oblasti cestovního ruchu podniká 33,3% dotázaných, ve stavebnictví stejně

jako v realitách působí 25% respondentů a 8,3% v oboru informačních technologií či financí.

Graf 12: Obor podnikání

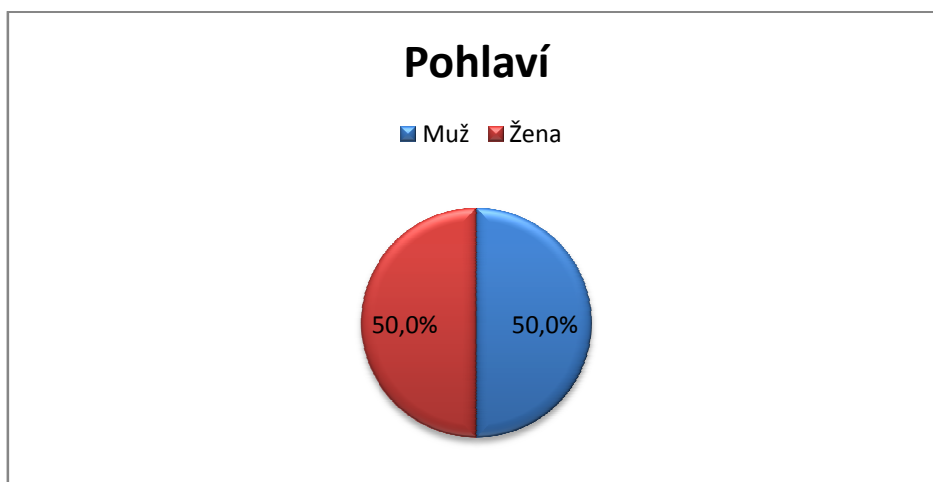


Zdroj: vlastní šetření

13. Pohlaví a věk

Z grafu 13 je patrné, že se tohoto průzkumu zúčastnil stejný počet mužů a žen.

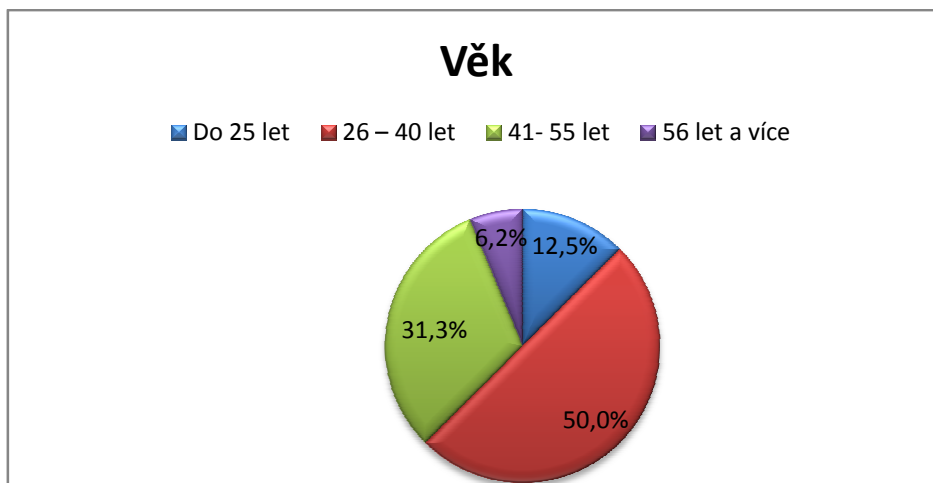
Graf 13: Pohlaví respondentů



Zdroj: vlastní šetření

Graf 14 znázorňuje věkové rozvržení respondentů, 50% tvořili obchodní zástupci ve věku 26 - 40 let, 31,3% bylo ve věku 41 – 55 let, 12,5% dotázaných do 25 let a 6,3% bylo 56 let a více.

Graf 14: Věk respondentů

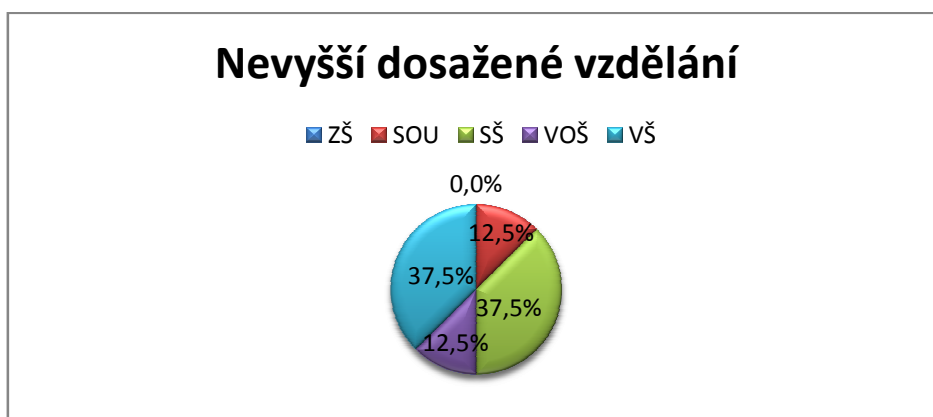


Zdroj: vlastní šetření

14. Nejvyšší dosažené vzdělání

Nejvyšší dosažené vzdělání respondentů zachycuje graf 15. 37,5% dotázaných dosáhlo středoškolského či vysokoškolského vzdělání, 12,5% respondentů získalo vzdělání na Vyšší odborné škole či na Středním odborném učilišti. Základní vzdělání neměl nikdo z dotázaných.

Graf 15: Nejvyšší dosažené vzdělání



Zdroj: vlastní šetření

9.1.1. Shrnutí

Jak již bylo napsáno výše, činnost obchodního zástupce vykonává 3 roky a déle 50% dotázaných, přičemž 100% z nich má uzavřenu smlouvu na dobu neurčitou. Zároveň bylo také zjištěno, že 44,4% z těchto respondentů má uzavřenu smlouvu dle Obchodního zákoníku, 55,6% dle Zákoníku práce. 80% dotázaných obchodních zástupců, kteří vykonávají svou činnost na základě smlouvy o obchodním zastoupení či mandátní smlouvy má stanovenou výpovědní lhůtu na 3 měsíce a déle tak, jak je to stanoveno Obchodním zákoníkem. Z dotazníkového průzkumu je patrné, že v této oblasti dochází v některých případech k obcházení zákona a tím tedy i k omezování práv obchodních zástupců.

V otázce č. 2 bylo zjištěno, že 34,8% dotázaných má se zastoupeným uzavřenu dohodu o provedení práce a 16,3% pracovní smlouvu. V těchto případech se nejedná o obchodní zastoupení, protože se tyto typy smluvního vztahu řídí Zákoníkem práce. Při osobním dotazování u obchodních zástupců bylo zjištěno, že zastoupený uzavře s obchodním zástupcem pracovní smlouvu, ve které je stanovena minimální mzda a hlavní část příjmu je dána provizemi, ze kterých není odváděna daň a odvody na zdravotní a sociální pojištění. Uvedené jednání je pro zaměstnavatele výhodné, protože ušetří na odvodech státnímu sektoru, ale je na úkor obchodních zástupců, kteří jsou pak v sociální nevýhodě. Výše celkového příjmu pro ně sice může být žádoucí, nicméně malé odvody na sociálním pojištění budou mít za následek nízký příjem v období jejich penze. Dále bylo zjištěno, že je v České republice využíván tzv. Švarc systém, kdy osoba vykonávající závislou práci není v zaměstnaneckém vztahu, ale vykonává činnost jako podnikatel na základě živnostenského oprávnění. V tomto případě není zaměstnanec chráněn dle Zákoníku práce a státu jsou odváděny nižší odvody z podnikatelské činnosti, než by tomu bylo v případě uzavření pracovněprávního vztahu. Švarc systém je v České republice nezákonný a zaměstnavateli, kterému bude prokázán, hrozí vysoké pokuty až do výše 300.000 Kč. Kontroly provádí inspektor práce na základě zákona č.251/2005 Sb., o inspekci práce.

Otázkou č. 3 byla zkoumána doba platnosti uzavřené smlouvy a otázkou č. 4 byla zjišťována výpovědní lhůta pro tuto smlouvu. Oba dotazy sloužily k průzkumu dodržování legislativy České republiky a byly použity k vyhodnocení otázky č. 1 o délce vykonávané činnosti obchodního zástupce. Bylo zjištěno, že v určitých případech dochází k obcházení zákona a omezování práv obchodních zástupců.

V otázce č. 5 uvedlo 37,5% respondentů, že má se zastoupeným uzavřeno výhradní obchodní zastoupení a 62,5% dotázaných vykonává svou činnost na základě nevýhradního obchodního zastoupení. Dále bylo zjištěno, 60% z dotázaných nevýhradních obchodních zástupců nesmí ve stejném oboru vykonávat tuto činnost pro jiného zastoupeného a 50% to není umožněno ani v oboru odlišném. Z toho lze usuzovat, že v praxi dochází k omezování práv obchodních zástupců, protože dle § 664 Obchodního zákoníku obchodní zástupce může vykonávat činnost, ke které se zavázal vůči zastoupenému, i pro jiné osoby.

Otázkou č. 6 bylo zjišťováno, zda obchodní zástupci mohou vykonávat obchodní zastoupení i pro jiné fyzické či právnické osoby ve stejném oboru. V otázce č. 7 bylo zkoumáno, zda obchodní zástupci mohou vykonávat svou činnost i pro jiné zastoupené v odlišném oboru. Oba dotazy byly použity k vyhodnocení otázky č. 5 o typu obchodního zastoupení. Dotazníkovým šetřením bylo zjištěno, že jsou práva některých obchodních zástupců jejich smlouvou omezoována.

V otázce č. 8 bylo zkoumáno, jaký mají respondenti přehled o legislativě, která upravuje výkon jejich činnosti. Obchodní zastoupení je podle 68,8% dotázaných legislativně upraveno Obchodním zákoníkem, Zákoník práce označilo 43,8%. Příčinu těchto výsledků lze hledat v typu smluvního vztahu, který má obchodního zástupce se zastoupeným uzavřen.

Otázkami č. 9 a č. 10 bylo zjišťováno jaké výhody a nevýhody přináší činnost obchodního zástupce. Převážná většina dotázaných uvedla jako výhodu závislost mzdy na odvedené práci. Při osobním pohovoru bylo zjištěno, že je to jeden z hlavních hnacích motorů pro výkon této činnosti. Jako nevýhoda byl nejčastěji označován nízký příjem v době nemoci. Obecně můžeme říci, že

tato nevýhoda se týká jak nemocných obchodních zástupců, tak i osob pracujících na hlavní pracovní poměr.

V otázce č. 11 bylo zkoumáno, zda mají dotázaní obchodní zástupci k dispozici plnou moc od zastoupeného. Plná moc je nezbytná při vykonávání činnosti na základě mandátní smlouvy. V dotazníkovém šetření bylo ale zjištěno, že plnou mocí nedisponuje 18,4% mandatářů. V těchto případech tedy není zákon dodržován.

Obor podnikání, pohlaví, věk a nejvyšší dosažené vzdělání bylo zkoumáno v otázkách č. 12 – č.15 a slouží pouze k sociologickému posouzení respondentů.

10. Závěr

V České republice je činnost obchodního zástupce legislativně upravena Obchodním zákoníkem, který blíže specifikuje znění smlouvy o obchodním zastoupení. V roce 1986 byla přijata směrnice Rady 86/653/EHS o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců. Tuto směrnici měli povinnost všechny členské státy Evropské unie implementovat do své právní úpravy.

V této práci byla porovnána legislativa v oblasti obchodního zastoupení platná v České republice s právní úpravou Spojeného království Velké Británie, které výše uvedenou směrnicí implementovalo do Zákonného předpisu 1993 číslo 3053. Směrnice byla zapracována do legislativy obou zemí téměř doslovně.

Hlavním cílem této diplomové práce bylo provést analýzu praktických problémů, výhod a nevýhod obchodního zastoupení na základě dotazníkového šetření. V dotazníkovém šetření bylo zjištěno, že 20% dotázaných obchodních zástupců, kteří vykonávají obchodní zastoupení pro zastoupeného minimálně 3 roky a jejichž smlouva je uzavřena na dobu neurčitou, mají ve smlouvě stanovenou kratší výpovědní lhůtu, než je stanovena pro tento případ Obchodním zákoníkem. Jedná se o protiprávní jednání, jelikož kratší výpovědní lhůty ze zákona sjednat nelze. Za nerespektování zákonné úpravy by měly být udělovány vysoké pokuty zastoupenému.

Činnost obchodního zástupce vykonává na základě pracovní smlouvy či dohody o provedení práce 51,1% respondentů. Z osobních pohovorů vyplynula skutečnost, že se někteří obchodní zástupci domnívají, že se jedná o tzv. Švarc systém, který je státem respektován. Toto tvrzení se ovšem nezakládá na pravdě. Švarc systém je nezákonný a za jeho využívání jsou ukládány vysoké pokuty, ale i přesto je v praxi stále využíván. Z tohoto důvodu je nezbytné zpřísnit kontroly u jednotlivých subjektů, popřípadě zvýšit jejich frekvenci.

Dále bylo dotazníkovým šetřením zjištěno, že v praxi dochází k smluvnímu omezování práv některých nevýhradních obchodních zástupců, kterým zastoupený neumožňuje vykonávat tutéž činnost i pro jiné zastoupené ve stejném či odlišném oboru. Z výše uvedeného důvodu by bylo vhodné zvýšit povědomí obchodních zástupců a zastoupených o platné právní úpravě v této oblasti.

18,4% obchodních zástupců vykonávajících svou činnost na základě smlouvy mandátní nemá k dispozici plnou moc, která je pro jejich práci nezbytná. V tomto případě je potřeba zavést, popřípadě zpřísnit kontroly státem pověřeného orgánu u obchodních zástupců i zastoupených. Za nesplnění podmínek by byly ukládány vysoké pokuty oběma stranám. Plná moc by měla chránit jak zájmy zastoupeného, tak obchodního zástupce.

Někteří obchodní zástupci při osobním dotazování uváděli, že obchodní zastoupení může vykonávat každý bez ohledu na jeho vzdělání či odbornou způsobilost. Jako vážný nedostatek v legislativě to považovali obchodní zástupci pracující v oblasti realit. V tomto oboru považují za nezbytné, aby obchodní zástupci splňovali alespoň minimální odbornou způsobilost či získali certifikát, který by jim umožňoval v realitách pracovat. Podle zákona č.455/1991 Sb., o živnostenském podnikání je realitní činnost prozatím živností volnou, a proto není vyžadováno prokazování odborné ani jiné způsobilosti. K získání živnostenského oprávnění pro volnou živnost musí být splněny všeobecné podmínky. V tomto případě by tedy bylo vhodné začlenit podnikání v oblasti realit mezi živnosti vázané.

11. Summary

The activity of the commercial agent is in the Czech Republic legislatively modified by the Commercial Code. In 1986 was received the Council Directive 86/653/EEC on the coordination of Member States legislation on independent commercial agents. Member states implement this direction into their legislative.

In this diploma work was compared the legislation of commercial representation valid in the Czech republic and in the United States of Great Britain, which have implemented the Directive to the Statutory Regulations 1993 number 3053.

The main aim of this diploma work is to analyze practical problems, advantages and disadvantages of the commercial representation. 20% of respondents, whose work as a commercial agent at least 3 years and whose contract was concluded for an indefinite period, have a shorter periods of abrogation of a convention, than is provided by the Commercial Code. It is illegal, because a shorter period could not be negotiate.

Some commercial agents believes that in the Czech republic still exist so-called Illicit work, which is illegal and heavy fines are imposed. It is essential to reinforce control at the commercial agents and the principal, or increase their frequency.

18,4% of commercial agents, which works via mandate contract does not have the power of attorney, which is necessary for their work. In that case it is necessary to introduce or reinforce control by the State delegated authority for the commercial agents and the principal.

Commercial agents, whose work in a real estate indicated, that dealership can be performed without professional qualification. In this case, it would be advisable to include the real estate business into the per trade.

Key words: commercial agent, Commercial Code, commercial contract

12. Použitá literatura

- [1] HORZINKOVÁ E., *Živnostenský zákon a předpisy souvisící s komentářem a příklady*. Praha: C.H.Beck, 2006. ISBN 80-7201-632-6
- [2] JAKUBKA J., *Zákoník práce 2008 s výkladem*. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2008. ISBN 978-80-247-2571-0
- [3] JANSA, MIČANÍK & partneři, *Bud'te připraveni na život a podnikání v EU!*. Ostrava: Arnet onLine, 2004. ISBN 80-239-3195-4
- [4] Kolektiv autorů, *Velká Británie*. Praha: Euromedia Group – Ikar, 2001. ISBN 80-7202-710-7.
- [4] LEVI L., *International commercial law I*. New York: William S.Hein & Co., Inc., 2002
- [5] ONDŘEJ J, PLCHOVÁ B., ABRHÁM J., PULGRET M., *Ekonomické a právní aspekty podnikání v EU*. Praha: C.H.Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-558-2.
- [6] PRAŽSKÁ L., JINDRA J. a kol., *Obchodní podnikání*. Retail management. Praha: Management Press, 2006. ISBN 80-7261-059-7
- [7] ŠTENGLOVÁ I., PLÍVA S., TOMSA M. a kolektiv. *Obchodní zákoník. Komentář*. Praha: C.H.Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-055-3
- [8] VAIC J., *Velká Británie*. EKONOM, 1997, no. 20, I – VIII.

12.1. Použité www stránky

- [9]<<http://www.eurocommerce.be/>> [15.8.2010]
- [10]< <http://eur-ex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31986L0653:CS:HTML>> [2.6.2009]
- [11]<http://www.opsi.gov.uk/si/si1993/Uksi_19933053_en_2.htm#mdiv1> [2.6.2009]
- [12]<http://www.opsi.gov.uk/si/si1993/Uksi_19933053_en_3.htm#mdiv3> [2.6.2009]
- [13]<http://www.opsi.gov.uk/si/si1993/Uksi_19933053_en_4.htm#mdiv6> [2.6.2009]

[14] <http://www.opsi.gov.uk/si/si1993/Uksi_19933053_en_5.htm#mdiv13>

[2.6.2009]

[15] <http://www.opsi.gov.uk/si/si1993/Uksi_19933053_en_6.htm#mdiv21>

[2.6.2009]

13. Seznam grafů

Graf 1 – Délka vykonávané činnosti

Graf 2 – Typ uzavřené smlouvy

Graf 3 – Doba platnosti smlouvy

Graf 4 – Výpovědní lhůta

Graf 5 – Typ obchodního zastoupení

Graf 6 – Výkon činnosti obchodního zastoupení ve stejném oboru

Graf 7 – Výkon činnosti obchodního zastoupení v odlišném oboru

Graf 8 – Právní předpisy řídící činnost obchodního zástupce

Graf 9 – Výhody obchodního zastoupení

Graf 10 – Nevýhody obchodního zastoupení

Graf 11 – Plná moc

Graf 12 – Obor podnikání

Graf 13 – Pohlaví respondentů

Graf 14 – Věk respondentů

Graf 15 – Nejvyšší dosažené vzdělání respondentů

14. Seznam příloh

Příloha č. 1: Smlouva o obchodním zastoupení č. 1

Příloha č. 2: Smlouva o obchodním zastoupení č. 2

Příloha č. 3: Smlouva o obchodním zastoupení č. 3

Příloha č. 4: Smlouva o obchodním zastoupení č. 4

Příloha č. 5: Smlouva o obchodním zastoupení č. 5

Příloha č. 6: Dotazník pro obchodní zástupce

Příloha č. 1: Smlouva o obchodním zastoupení č. 1

Číselný znak spolupracovníka:
Registrační číslo SDH:

Hasičská vzájemná pojišťovna a.s.

sídlo: Praha 2, Římská 2135/45

IČ: 46 97 34 51

zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze oddíl B, vložka 2742

zastoupená na základě plné moci ze dne 24. dubna 2003
ředitelem pobočky HVP a.s.

na straně jedné (dále jen „pojišťovna“)

a

SDH :

IČ :

Sídlo :

zastoupená :

č. účtu :

doručovací adresa pro zasílání písemností a odměn:.....

.....

na straně druhé (dále jen „spolupracovník“)

(společně dále jen „smluvní strany“)

uzavírají v souladu § 269 a násl. zák. č. 513/1991 Sb., obchodního zákoníku, v platném znění
(dále jen „obchodní zákoník“) tuto

SMLOUVU O SPOLUPRÁCI:

Článek I.

Předmět smlouvy

Předmět Smlouvy o spolupráci (dále jen „smlouva“) spočívá v závazku spolupracovníka provádět propagaci pojišťovny, vyvíjet ve prospěch pojišťovny činnost směřující k vyhledání potencionálních klientů pojišťovny a předávat pojišťovně informace o těchto osobách, včetně monitoringu jejich potřeb a v závazku pojišťovny zaplatit za tuto činnost spolupracovníka odměnu a poskytnout potřebnou součinnost.

Článek II.

Práva a povinnosti smluvních stran

Spolupracovník se zavazuje:

postupovat při plnění předmětu smlouvy s odbornou péčí;

předávat pojišťovně včas informace související s předmětem smlouvy.

Pojišťovna se zavazuje:

předat spolupracovníkovi včas informace nutné k plnění předmětu smlouvy;

platit spolupracovníkovi za jeho činnost odměnu;

poskytnout potřebnou součinnost.

Článek III.

Odměna

(1) Odměna je stanovena dohodou smluvních stran a je vyplácena v závislosti na plnění předmětu smlouvy.

(2) Odměna je poukazována na účet spolupracovníka nebo zasílána na doručovací adresu formou poštovní poukázky.

Článek IV.

Doba trvání smlouvy

Tato smlouva se uzavírá na dobu určitou.

Platnost smlouvy je jeden rok, přičemž smlouva se automaticky prodlužuje vždy o další jeden rok, pokud některá ze smluvních stran nejpozději v poslední den platnosti smlouvy nesdělí písemně druhé smluvní straně, že na jejím dalším trvání nemá zájem.

Smluvní strany mohou smlouvu kdykoliv písemně vypovědět bez udání důvodu, přičemž smlouva pozbývá platnosti a účinnosti dnem doručení výpovědi druhé smluvní straně.

Smlouvu je možné ukončit na základě dohody smluvních stran.

Článek V.

Závěrečná ustanovení

Smlouva je vypracována ve dvou vyhotoveních, přičemž každá ze smluvních stran obdrží po jednom stejnopisu.

Smlouva nabývá platnosti a účinnosti dnem podpisu oběma smluvními stranami.

Smlouvu je možné měnit a doplňovat jen formou písemných vzestupně číslovaných dodatků, podepsaných oběma smluvními stranami.

Není-li touto smlouvou stanoveno jinak, řídí se právní vztahy smlouvou výslovně neupravené obchodním zákoníkem a ostatními obecně závaznými právními předpisy.

Stane-li s v souvislosti se změnou právních předpisů některé ustanovení smlouvy neplatným, nemá tato skutečnost vliv na platnost zbývajících ustanovení smlouvy.

Pojišťovna doručuje spolupracovníkovi veškeré písemnosti na adresu uvedenou ve smlouvě.

Smluvní strany shodně prohlašují, že si smlouvu přečetly a že byla uzavřena po vzájemném projednání, na základě jejich pravé a svobodné vůle, určitě, vážně a srozumitelně, nikoli v tísní či za nápadně nevýhodných podmínek a na důkaz toho smlouvu podepisují.

V Dne:

.....
pojišťovna

.....
spolupracovník

Příloha č. 2: Smlouva o obchodním zastoupení č. 2

Smlouva o obchodním zastoupení – stálé pracoviště

2009

Název firmy

Adresa:

zapsaná v obchodním rejstříku, vedeného Krajským obchodním soudem
v, oddíl, vložka

zastoupená:, jednatelem

IČO:

DIČ:

Číslo účtu:

dále jako zastoupený

a

MAEP, s.r.o.

Kadaňská 3546/41, 430 03 Chomutov

zapsaná v obchodním rejstříku, vedeného Krajským obchodním soudem v Ústí nad
Labem, oddíl C, vložka 14 650 .

zastoupená: Ing. Ivanem Niklem, jednatelem

IČO: 25045245

DIČ: CZ25045245

účet: ČSOB, pobočka Chomutov

č. účtu: 150314646/0300 CZK

184190709/0300 EUR

dále jako zástupce

uzavírají tuto **smlouvu o obchodním zastoupení v Moskvě**, pracoviště ul. 2-я
Владимирская, д.5. корп.2, 111 141 г. Москва, Rusko.

I.

Zástupce se zavazuje vyvíjet níže specifikovanou činnost k získání nových trhů a k rozšíření
prodeje výrobku – na území států RF.

- a) získání marketingových informací
- b) k prodeji přes zástupce
- nebo
- c) ke zprostředkování prodeje

II.

Zástupce bude provádět obchodní průzkum ve výše uvedených teritoriích podle vlastních zkušeností nebo podle dispozic zastoupeného a zavazuje se podávat zastoupenému zprávy o vývoji cen, trhů a o situaci na nich, o své činnosti ve prospěch zastoupeného a o všech okolnostech důležitých pro zastoupeného. Zastoupený je oprávněn stanovit, ve kterém oboru bude priorita zájmů. Zástupce se zavazuje 1 x měsíčně do 10. dne následujícího měsíce předkládat zastoupenému zprávu o své činnosti. Tato zpráva bude obsahovat soupis všech kontaktů, které zástupce učinil za minulé období. Zastoupený bere na vědomí, že dostupnost údajů v obchodním registru v RF podléhá zvláštnímu režimu.

Podle vývoje získávání informací bude zpráva obsahovat pokud možno následující /dostupné/ informace:

- zjištěná přítomná konkurence, cena obdobného výrobku,
- spojení na projekční organizace, aplikační firmy, koncové zákazníky
- obor činnosti firmy, potenciální oblast použití výrobků, schopnost firmy používat přímo výrobky,
- seznam poptávek (i oborově příbuzných) s bližší specifikací,
- zpracování nabídek /posouzení vhodnosti, určení rozsahu investice, zpracování studie/
- sjednané nebo doporučované další obchodní kroky, doporučení ke kontaktu s organizacemi a pracovníky
- doporučení k účasti na odborné prezentaci nebo výstavě firmy při pracovní návštěvě v Rusku apod.

III.

Veškeré získané obchodní informace se stávají výhradním vlastnictvím zastoupeného a tyto informace není oprávněn zástupce poskytovat třetí straně. Dále se zástupce zavazuje, že minimálně po dobu platnosti této smlouvy nebude obchodně ani jinak činný pro firmy s obdobným výrobním sortimentem, pokud není dále stanoveno jinak.

IV.

Zástupce se zavazuje prezentovat na výše uvedených trzích sortiment výrobků stanovený zastoupeným s tím, že pro realizaci obchodní činnosti bude využívat vlastní zaměstnance a vlastní /firmou pronajaté/ prostory, pouze v případě nutnosti lze na některé specializované činnosti použít další vhodnou firmu.

Zástupce se zavazuje podílet se na překladech odborné obchodní a technické dokumentace v předem odsouhlaseném rozsahu.

Zástupce se zavazuje vytvořit vhodné podmínky pro pobyt a pracovní činnost pracovníků zastoupeného při jejich cestách do uvedených teritorií. Konkrétně se jedná o organizační zabezpečení těchto cest /víza, letenky/, automobilovou přepravu na území Moskvy a zajištění tlumočení a překladatelských služeb. Ceník výše uvedených služeb bude předmětem

samostatného dodatku této smlouvy. Aktuální dodatek bude předán k datu 1 měsíc před nárokováním těchto služeb.

V.

Zastoupený se zavazuje na své náklady /včetně dopravy a ubytování / zaškolit zahraničního odborníka a dodat pro prezentaci firemní materiály, katalogy, vzorky výrobků, demoverze programů. V případě přímých kontaktů s ruskými specialisty sjednaných společností MAEP, s.r.o. se zastoupený zavazuje nesdělovat údaje obsažené v této smlouvě, ani nabízet spolupráci těmto osobám bez souhlasu MAEP, s.r.o. Při porušení některého z těchto závazků je zastoupený oprávněn uplatnit smluvní pokutu ve výši 10-ti násobku sjednané měsíční platby dle článku IX této smlouvy.

VI.

Zastoupený se zavazuje předkládat zástupci nabídky na zboží vždy písemně, v dohodnutém jazyce, tj. ČJ a RJ, včetně příslušné dokumentace. V každé nabídce bude specifikován předmět nabídky, termíny trvání jeho nabídek, cena a způsob platby.

VII.

Zástupce zajistí inkasování platby /zálohy/ za zboží v předem stanovené výši. Bez provedené úhrady zastoupenému /zástupci/ v dohodnuté výši nebude zboží zákazníkovi vydáno. Pozice zákazníka se rozumí jak firma MAEP, s.r.o., tak odběratel ze zemí RF.

VIII.

Prodej zákazníkovi v teritoriu bude realizován za ceny stanovené dohodou zástupce a zastoupeného. Konečná prodejní cena bude vždy oznámena zastoupenému. Platnost cen bude vždy na určité období. Cílem je stabilizovat cenu na určeném trhu a vést zásadovou obchodní politiku. Ceník spolu s výší slev a motivačních provizí pro zástupce bude předmětem samostatného dodatku této smlouvy. Dodatek bude předán k datu xx.xx.xxxx. Základní provize pro zástupce ve výši 5% z ceny EXW bude hrazena zastoupeným ze všech obchodů realizovaných na ruský trh a to po období 3 roky od data podepsání této smlouvy. Tento závazek platí i v případě vypovězení smlouvy kteroukoliv ze smluvních stran.

IX.

Zastoupený zaplatí za činnosti spojené s předmětem této smlouvy viz body I. - VIII. této smlouvy stálou měsíční platbu k úhradě činnosti zástupce tj. *smluvní cena,- EUR bez DPH*. Platba je možná i v Kč aktuálním kurzem ČNB v den platby. Případné akce a výdaje nad rámec smlouvy nebo jiné více náklady je zástupce povinen předem projednat se zastoupeným.

První platba bude uhrazena při podpisu smlouvy. Stálá platba bude zasílána do 25. dne běžného měsíce na účet ČSOB, pobočka Chomutov, č. účtu při platbě v EUR 184190709/0300, při platbě v Kč 150314646/0300. Účtování případných a odsouhlasených více nákladů bude provedeno předem zálohově s konečným vyúčtováním po uskutečnění odsouhlasené akce. Odměna za zrealizovaný nebo zprostředkovaný obchod:

V případě prodeje přes zástupce poskytne zastoupený slevu ve výši stanovené v dodatku. V případě zprostředkování zastoupený zaplatí zástupci provizi ve výši stanovené v dodatku.

X.

Tato smlouva se uzavírá ode dne xx.xx.xxxx. Smlouva o obchodním zastoupení má dvě etapy.

PRVNÍ ETAPA je určena k prověření perspektivnosti a personálně-technických předpokladů účinné obchodní spolupráce. Tato etapa bude ukončena společným osobním jednáním zastoupeného a zástupce s první sérií zákazníků v Moskvě. Tato etapa bude časově omezena na dobu 12-ti měsíců od podpisu této smlouvy. Bude provedeno společné hodnocení dosažených výsledků a zjištěných problémů. Po této etapě mohou strany bez dalšího od smlouvy odstoupit, pokud shledají, že je pro některou z nich neperspektivní.

DRUHÁ ETAPA má charakter pravidelné spolupráce, kdy se každé čtvrtletí provede společné hodnocení účinnosti zastoupení za osobní účasti obou stran. V této etapě se předpokládá přechod na provizní systém plateb /resp. slev/ v závislosti na objemu zajišťovaného obchodu. Předmětem případných stálých plateb může být platba za skladové prostory při potřebě držet stálý sortiment v minimálním objemu nebo jiný důvod dohodnutý se zastoupeným.

XI.

Pro případné odstoupení od smlouvy platí výpovědní lhůta. Každá ze smluvních stran má právo tuto smlouvu vypovědět. Výpověď musí být vyhotovena písemně a musí být druhé straně doručena. Výpovědní lhůta je dvouměsíční a její běh počíná od prvního dne kalendářního měsíce následujícího po měsíci, ve kterém byla druhé smluvní straně doručena.

XII.

Tato smlouva se vyhotovuje ve dvou stejnopisech, z nichž každý má stejnou platnost. Každá ze smluvních stran obdrží po jednom vyhotovení této smlouvy. Změny a doplňky lze činit jen písemně, dodatkem k této smlouvě, podepsaným oběma smluvními stranami.

V dne:

V Chomutově dne:

.....

.....

zastoupený

.....

zástupce

Příloha č. 3: Smlouva o obchodním zastoupení č. 3

Smlouva o obchodním zastoupení při prodeji zájezdů

uzavřená dle § 652 a násl. Obchodního zákoníku

mezi

Zastoupeným:

Cestovní kancelář: CK KLEA s.r.o.
Sídlo: Okružní 560, Dolní Smržovka, Tanvald, 468 41
Kontaktní adresa: Fügnerova 667/7, Liberec, 460 01
Telefon: 485 110 242 **Fax:** -
E-mail: info@ckklea.cz **webové stránky:** www.ckklea.cz
IČO: 44222777 **DIČ:** CZ 44222777

Bankovní spojení : KB, číslo účtu 43-3552800237/0100

(dále jen zastoupený)

a

Obchodním zástupcem:

Cestovní kancelář/agentura:.....

Sídlo:.....
.....

Kontaktní adresa:.....

Telefon:.....
Fax:.....

E-mail:..... **webové stránky:**.....

IČO:..... **DIČ:**..... **PLÁTCE DPH ANO***
NE*

Bankovní spojení, č.
účtu:.....

Zapsána v OR
(dále jen obchodní zástupce)

* nehodící se škrtněte

I. ÚVODNÍ USTANOVENÍ

Zastoupený prohlašuje, že je v souladu se zákonem č. 159/1999 Sb. oprávněn podnikat s předmětem podnikání jako cestovní kancelář, což dokládá kopiemi výpisu z obchodního rejstříku a koncesní listiny vydané živnostenským úřadem, jež tvoří nedílnou součást této smlouvy jako příloha č. 1.

Obchodní zástupce prohlašuje, že je v souladu se zákonem č. 159/1999 Sb. oprávněn podnikat s předmětem podnikání jako cestovní kancelář/agentura, což dokládá kopiemi výpisu z obchodního rejstříku (pokud má zákonem uloženo zapsání v OR) a koncesní listiny nebo živnostenského listu vydané živnostenským úřadem, jež tvoří nedílnou součást této smlouvy jako příloha č. 2.

II. PŘEDMĚT SMLOUVY

Předmětem smlouvy je provizní prodej zájezdů, pobytů a dalších produktů z nabídky zastoupeného za podmínek stanovených v této smlouvě. Obchodní zástupce se zavazuje prodávat produkty jménem a na účet zastoupeného dle jeho nabídky s tím, že zastoupený se zavazuje zaplatit obchodnímu zástupci za jeho činnost odměnu - provizi ve výši dle níže uvedených podmínek.

III. PRÁVA A POVINNOSTI SMLUVNÍCH STRAN

1. Zastoupený:

- 1.1 zavazuje se poskytnout obchodnímu zástupci všechny informace a podklady pro prodej zájezdů, a to zejména katalogy, aktuální nabídky a jiné podklady k prodeji, cestovní smlouvy a všeobecné smluvní podmínky účasti na zájezdech
- 1.2 odpovídá klientům za kvalitu, rozsah a obsah služeb, které jsou předmětem prodeje v rozsahu stanoveném zákonem o cestovním ruchu a všeobecnými podmínkami pro účast na zájezdech vydaných zastoupeným pro smluvní období
- 1.3 je povinen obchodního zástupce průběžně informovat o případných změnách v nabídce
- 1.4 zavazuje se uhradit obchodnímu zástupci provizi z objednaných kapacit za realizované objednávky ve sjednané výši

2. Obchodní zástupce:

- 2.1 zavazuje se nabízet a prodávat zájezdy zastoupeného, a to zejména jejich zařazením do svých nabídkových materiálů
- 2.2 je povinen uzavírat cestovní smlouvu se zákazníkem výhradně s použitím formulářů zastoupeného a je odpovědný za jejich průkazné předání klientovi
je povinen zákazníkovi řádně, včas, pravdivě a úplně poskytnout veškeré informace o zájezdech a službách, které jsou předmětem prodeje této smlouvy, stejně jako i o podmínkách, za kterých jsou prodávány a realizovány
zavazuje se vybrat od zákazníka platbu za zájezd s tím, že pokud zákazník zájezd objednává v termínu delším, než je 30 dní před nástupním termínem, vybere od zákazníka při podpisu cestovní smlouvy zálohu ve výši 50 % z celkové ceny objednaných služeb a doplatek vybere nejpozději 30 dnů před nástupním termínem. V případě, že zákazník objednává a podepisuje cestovní smlouvu v termínu kratším 30 dnů před nástupem, vybere od zákazníka plnou cenu objednaných služeb
- 2.5 zavazuje se včas a řádně zaslat platbu uhrazenou účastníkem zájezdu ve prospěch zastoupeného ve stanovené době

IV. PROVIZNÍ PODMÍNKY

Obchodní zástupce prodává zájezd za cenu stanovenou zastoupeným v katalogu zastoupeného, příp. v dodatečných nebo speciálních nabídkách.

Výše provize:

10 % včetně DPH ze základní ceny zájezdu účtované zákazníkovi při prodeji za plné ceny z katalogu, z dodatečné nebo speciální nabídky zastoupeného a ze zájezdů zastoupeného zahrnutých v nabídce „CENOVÁ BOMBA“, tzn. zájezdů se slevou na poslední chvíli.

8 % včetně DPH ze základní ceny zájezdu účtované zákazníkovi při prodeji zákazníkovi s poskytnutím slevy za včasný nákup.

Provize je odečtena z vyúčtování objednaných služeb (vystavené faktury) a obchodní zástupce je povinen na tuto provizi vystavit fakturu – daňový doklad ihned po skončení zájezdu (plátcí DPH na této faktuře vyčíslí provizi a základ daně; neplátcí DPH na faktuře uvedou, že NEJSOU plátcí DPH) a zaslat ji k proúčtování zastoupenému. Na této vystavené faktuře bude uvedeno, že provize byla odečtena z faktury za pobyt a tudíž není k úhradě.

Zvýšení provize:

Po dosažení obrátu 600 tis. Kč za prodej zájezdů zastoupeného v daném kalendářním roce (obratem je míněna fakturovaná cena zájezdů) je zástupci poskytnuta jednorázová odměna 10.000,- Kč a při dalším prodeji za ceny z katalogu nebo z dodatečné nabídky zastoupeného je provize zvýšena na 11% včetně DPH, zvýšení se netýká prodeje zájezdů s poskytnutím slevy za včasný nákup a slevy LAST MINUTE.

U samostatné dopravy bez zájezdu je poskytnuta provize ve výši 5 % včetně DPH z ceny za dopravu.

V případě, že objednávka není z důvodu storna zájezdu realizována a provize již byla poskytnuta, je obchodní zástupce povinen ji, na základě dobropisu vystaveného zastoupeným, vrátit.

V. ODPOVĚDNOST SMLUVNÍCH STRAN

Každá ze smluvních stran nese odpovědnost za škody a vady, ke kterým dojde v důsledku nesprávného a nepravdivého informování druhé strany.

Obchodní zástupce nese odpovědnost za škody a vady, které vznikly klientovi nesprávným nebo nepravdivým informováním o obsahu, programu a průběhu jednotlivých zájezdů.

VI. DOBA TRVÁNÍ SMLOUVY O OBCHODNÍM ZASTOUPENÍ

Smlouva se uzavírá na dobu neurčitou a nabývá platnosti a účinnosti dnem jejího podpisu oběma smluvními stranami. Obě smluvní strany jsou oprávněny smlouvu vypovědět písemnou výpovědí bez udání důvodu. Výpovědní lhůta činí 1 měsíc od doručení výpovědi. Obě smluvní strany jsou oprávněny od této smlouvy okamžitě odstoupit v případě ztráty oprávnění k podnikání. Účinky odstoupení nastávají jeho doručením druhé straně. Po ukončení smluvního vztahu musí být oboustranné závazky stran do 1 měsíce od ukončení smluvního vztahu vyrovnány.

VII. ZÁVĚREČNÁ USTANOVENÍ

Veškeré informace a údaje získané stranami při provádění obchodního zastoupení jsou předmětem obchodního tajemství a smluvní strany jsou povinny toto zachovat i po skončení této smlouvy.

Tuto smlouvu lze měnit nebo doplňovat pouze písemnými a číslovanými dodatky podepsanými zástupci obou smluvních stran.

Pokud dojde k jakýmkoliv změnám u obou smluvních stran, které by mohly mít vliv na plnění této smlouvy, budou se obě smluvní strany neprodleně informovat.
Tato smlouva je vyhotovena ve 2 stejnopisech, z nichž každý má platnost originálu, a každá smluvní strana obdrží jeden stejnopis.

VIII. PŘÍLOHY

- Příloha č. 1** Doklady živnostenského oprávnění zastoupeného
Příloha č. 2 Doklady živnostenského oprávnění obchodního zástupce

V Liberci dne.....
dne.....

V

.....

.....
.....

CK Klea, Lucie Kozderková -jednatelka

Obchodní zástupce

PLNÁ MOC

na základě a v rozsahu smlouvy o obchodním zastoupení uzavřené dne.....

Cestovní kancelář: CK KLEA s.r.o.

Sídlo: Okružní 560, Dolní Smržovka, Tanvald, 468 41

Kontaktní adresa: Fügnerova 667/7, Liberec, 460 01

Telefon: 485 110 242

Fax: -

E-mail: info@ckklea.cz

webové stránky: www.ckklea.cz

IČO: 44222777

DIČ: CZ 44222777

Bankovní spojení : KB, číslo účtu 43-3552800237/0100

zmocňuje

Cestovní kancelář/agenturu:.....

Sídlo:.....
.....

Telefon:.....

Fax:.....

E-mail:.....

stránky:.....

webové

IČO:.....

DIČ:.....

Zastoupenou:.....
jako obchodního zástupce

k nabízení a prodeji zájezdů a služeb cestovního ruchu organizovaných cestovní kanceláří Klea a to na její účet.

Obchodní zástupce je oprávněn:

- nabízet a prodávat zájezdy a služby cestovní kanceláře Klea
- uzavírat v zastoupení cestovní smlouvy
- inkasovat od klientů platby za zájezdy CK Klea. a následně je převádět na její účet

Obchodní zástupce není oprávněn:

- převádět úplně nebo částečně svá práva a povinnosti na třetí osobu

V dne.....
dne.....

V.....

.....

.....

CK Klea - Lucie Kozderková
zástupce

obchodní

Příloha č. 4: Smlouva o obchodním zastoupení č. 4

Smlouva o obchodním zastoupení

Článek I. Smluvní strany

Cestovní kancelář k&m tour s.r.o.
náměstí Míru 117, 679 74 Olešnice – (fakturační adresa)
zastoupení: Věrou Krejčí – majitelkou
telefon: 516 454 447, 516 456 457
fax: 516 454 447
e-mail: ckboskovice@kmtour.cz web. stránky: www.kmtour.cz
bankovní spojení: GE Money Bank Letovice číslo účtu: 177261177/0600
ČSOB Banka Boskovice číslo účtu: 219450866/0300

hl. provozovna: k&m tour s.r.o.
Komenského 3, 680 01 Boskovice
(adresa pro korespondenci)
dále jen CK

a
prodejce:
se sídlem:
zastoupení:
telefon: fax:.....
e-mail:
bankovní spojení: číslo účtu:.....
IČO: DIČ:.....
Plátce DPH: neplátce DPH.....
dále jen obchodní zástupce

Článek II: Předmět smlouvy

Předmětem této smlouvy je vzájemná součinnost při nabídce, propagaci a prodeji zájezdů, jejichž organizátorem je CK

Článek III: Práva a povinnosti smluvních stran

- a) CK je povinná:
- podávat obchodnímu zástupci aktuální informace o nabídce zájezdů
 - předat obchodnímu zástupci materiály potřebné k prodeji zájezdů, vč. pojistky CK a kopie koncesní listiny
 - průběžně a neodkladně informovat prodejce o všech změnách ve vypsání zájezdů
 - platit prodejci dohodnutou provizi za prokazatelně prodaná místa
- b) Obchodní zástupce je povinen:
- aktivně nabízet zájezdy CK ve své prodejní síti
 - neprodleně informovat zákazníka o všech podstatných změnách ve vypsání zájezdů a odpovídajícím způsobem reagovat na jeho rozhodnutí
 - řádně přezkontrolovat veškeré uvedené údaje na cestovní smlouvě
 - řádně informovat zákazníka o programu, trase, ceně, službách a termínu zájezdu
 - hájit zájmy CK a zachovávat obchodní tajemství vůči třetím stranám
 - obchodní zástupce je povinen dodržovat cenu zájezdů

Článek IV: Odpovědnost smluvních stran

Každá ze smluvních stran nese plnou odpovědnost za vady a škody, ke kterým dojde v důsledku nesprávného a nepravdivého informování druhé smluvní strany při neplnění této smlouvy nebo na základě nesprávného postupu při přípravě, prodeji a obnovení zájezdu.

Článek V: Postup při prodeji zájezdů

Obchodní zástupce rezervuje zájezd telefonicky, faxem nebo mailem. Rezervace se obvykle provádí na 7 dní, pokud není dohodnuto jinak. Pokud do 7 dní nezašle obchodní zástupce cestovní smlouvu, příp. neprodlouží rezervaci, pak tato automaticky propadá. Originál cestovní smlouvy se vždy posílá CK zálohu za zájezd ve výši 50 % z ceny objednaných služeb dle zaslané faktury. Doplatek ceny zájezdu je obchodní zástupce povinen uhradit do 30 dní před odjezdem na zájezd. Pokud tak neučiní, klient se zájezdu nemůže zúčastnit a obchodní zástupce přebírá zodpovědnost za případné ztráty klienta a CK. V případě objednání zájezdu ve lhůtě kratší než 35 dní před zahájením zájezdu, uhradí obchodní zástupce zálohu i doplatek jako jednu částku. V případě vzniku pochybností je obchodní zástupce povinen prokázat provedení platby dokladem o platbě. Tímto se rozumí výpis z účtu, složenka nebo doklad o složení hotovosti na účet CK. Dokladem o platbě není příkaz k úhradě

Článek VI: Provize

Výše provize obchodního zástupce bude vždy stanovena v příloze smlouvy. V případě skupinových pobytů bude provize řešena individuálně. Obchodní zástupce si vystaví na provizi fakturu do 15 dní po ukončení zájezdu.

Článek VII: Závěrečná ustanovení

Tato smlouva nabývá platnost v den podpisu obou smluvních stran a je sjednána na dobu neurčitou. Obě smluvní strany jsou oprávněny vypovědět smlouvu bez udání důvodu. Výpovědní lhůta činí 1 měsíc a začíná běžet od prvního dne následujícího měsíce po doručení smlouvy druhé smluvní straně.

V případě hrubého porušení smluvních ujednání lze smlouvu vypovědět okamžitě, aniž by vznikly nároky na náhradu škody straně, která smlouvu hrubým způsobem porušila.

Smlouva lze měnit a doplňovat pouze písemně po dohodě obou stran.

Smlouva je vyhotovena ve dvou stejnopisech, z nichž každá ze smluvních stran obdrží po jednom stejnopisu.

.....
podpis a razítko obchodního zástupce

.....
podpis a razítko CK

V.....dne.....2010.....

V Boskovicích dne.....2010

Příloha č.1/2010
ke smlouvě o obchodním zastoupení

uzavřená mezi

k&m tour s.r.o., náměstí Míru 117, 679 74 Olešnice, IČO: 27680231, dále jen CK

a

obchodní zástupcem -.....

.....

I.

1. Provize vyplacená obchodnímu zástupci je stanovena pro rok 2010 následovně:

- | | |
|--|-----|
| a) pobytové a poznávací zájezdy pořádané k&m tour s.r.o. | 10% |
| b) pobytové a poznávací zájezdy ve spolupráci s jinou CK | 5% |

Při dosažení obrátu 200.000,-Kč + bonus provize 1% k výše uvedeným provizím

Při dosažení obrátu 500.000,-Kč + bonus provize 2% k výše uvedeným provizím

2. U zájezdů typu last minute je provize následující

- | | |
|----------------------|----|
| a) LAST MINUTE | 5% |
| b) SUPER LAST MINUTE | 5% |

3. Pro skupinové pobyty je provize stanovena individuálně

4. Provize je vždy počítána ze základní ceny zájezdů. Nepočítá se z příplatků.

5. Za stornovanou objednávku náleží obchodnímu zástupci jednotná provize 50,- Kč

6. Fakturovaná provize již zahrnuje DPH 19%. Neplátcí DPH fakturují vždy nižší částku o % DPH, tzn. o 16 % méně z částky s DPH.

V.....dne.....2010

V Boskovicích dne2010

.....
podpis a razítko obchodního zástupce

.....
podpis a razítko CK

PLNÁ MOC

Na základě a v rozsahu Smlouvy o obchodním zastoupení uzavřené dne.....mezi

CK – k&m tour s.r.o., náměstí Míru 117, 679 74, Olešnice, IČO: 27680231, dále jen CK k&m tour s.r.o.

a

Obchodním zástupcem -

k&m tour s.r.o.

zmocňuje

obchodního zástupce -

k nabízení a prodeji zájezdů a služeb cestovního ruchu organizovaných CK k&m tour s.r.o. a to na její účel.

Obchodní zástupce je oprávněn:

- nabízet a prodávat zájezdy a služby CK k&m tour s.r.o.
- uzavírat v zastoupení cestovní smlouvy/ přihlášky na zájezdy CK k&m tour s.r.o.
- inkasovat od klientů platby za zájezdy CK k&m tour s.r.o. a následně je převádět na její účet
- podávat pravdivé informace k zájezdům a informovat klienta o všech důležitých změnách

Obchodní zástupce není oprávněn:

- převádět částečné nebo úplné svá práva a povinnosti na třetí osobu

Obchodní zástupce garantuje převod plateb za zájezdy na účet CK k&m tour s.r.o. a bere na vědomí, že klientům nebude umožněna účast na zájezdech v případě, že platba na zájezdech v případě, že platba na zájezd nebude řádně a včas převedena na účet organizátora CK k&m tour s.r.o.

.....
podpis a razítko obchodního zástupce

.....
podpis a razítko CK

V.....dne.....2010

Příloha č. 5: Smlouva o obchodním zastoupení č. 5

Smlouva o spolupráci při prodeji zájezdu a ostatních služeb

podle zákona č. 513/91 Sb., § 566 a násl. a zákona
159/99 Sb.

Cestovní kancelář **SKALLA CZ s.r.o.**, Ulrichovo nám. 762, 500 02 Hradec Králové, ICO:
25961292,

DIC: CZ25961292, zapsáno: Krajským soudem v Hradci Králové, Oddíl C, vložka 17715,

Bankovní spojení: Komerční banka v Hradci Králové, č. ú. 27-2034480267/0100, zastoupená
jednatelkou

PaedDr. Renatou Petříčkovou, tel./fax. 495 521 595, 495 530 006, E-mail: skalla@skalla.cz
(dále jen SKALLA CZ)

a

Cestovní kancelář (agentura):..... Zastoupená:.....

Adresa:.....

.....

ICO:.....

DIC.....

Bankovní spojení:.....

Tel:.....

Fax:..... E-

mail:.....

(Dále jen prodejce)

uzavírají tuto smlouvu:

I. Předmět smlouvy

Předmětem této smlouvy je prodej zájezdu, pobytu, dopravních a ostatních služeb formou provizního prodeje produktu Skally CZ jeho jménem a na jeho účet, a to za úplaty-provizi, za podmínek uvedených v této smlouvě.

II. Práva a povinnosti smluvních stran

1. Skalla CZ se zavazuje:

- realizovat služby prodané prostřednictvím prodejce ve smyslu všeobecných podmínek
- předat prodejci nabídky, ceníky, propagační materiály (katalog) a prodejní pokyny
- neprodleně informovat prodejce o všech změnách v nabídce, cenících atd.
- zasílat ve stanovených termínech platební doklady, vouchery a pokyny na cestu
- vést kompletní evidenci prodaných akcí a finančního salda

2. Prodejce se zavazuje:

- nabízet a prodávat produkty Skalla CZ podle předmětu této smlouvy
- realizovat prodej výhradně podle této smlouvy a prodejních pokynů a výhradně za ceny stanovené Skallou CZ
- přesně informovat a seznámit klienty se všeobecnými podmínkami a obsahem jednotlivých služeb podle prodejních pokynů
- neprodleně seznámit klienta se všemi změnami ve službách, které obdrží od Skally CZ
- převádět ve stanovených termínech na účet Skalla CZ platby přijaté od klientů za služby Skally CZ

- zajistit ochranu osobních dat klientů Skalla CZ před jejich zneužitím a neposkytovat je třetím osobám v souladu se zákonem č. 101/2000 Sb. O ochraně osobních údajů

- spolupracovat se Skallou CZ při řešení reklamací

3. Skalla CZ zodpovídá:

- za realizaci prodaných služeb
- za obsah informací uvedených v jednotlivých prodejních materiálech
- za zúčtování jednotlivých akcí
- za vady a škody vzniklé při poskytování služeb

4. Prodejce zodpovídá:

- za vady a škody vzniklé v důsledku nesprávného informování klientů (odlišně od informací uvedených v prodejních materiálech)

- za úhradu jednotlivých akcí, včetně úhrady stornopoplatku

III. Průběh prodeje

1. Prodej zájezdu, pobytu, dopravních a ostatních služeb se řídí podle Všeobecných smluvních podmínek a katalogu Skalla CZ 2010 a dalších zvláštních nabídek.

2. Prodej konkrétní služby je podmíněn předchozím potvrzením Skally CZ, tj. potvrzením rezervace.

Rezervace se provádí telefonicky nebo písemně faxem.

3. Objednávka – tj. zaslání přihlášky – cestovní smlouvy, je potvrzeno Skallou CZ zasláním faktury.

Přihláška – cestovní smlouva, musí obsahovat jméno, příjmení, rodné číslo, bydliště všech účastníků, označení akce – služeb, termín, místo pobytu, druh ubytování, způsob dopravy (rozsah služeb), cenu a nástupní místo, případně specifické požadavky klienta.

Prodejce je povinen použít výhradně přihlášku – cestovní smlouvu Skally CZ.

Přihláška je platná pouze s podpisem klienta. Prodejce je oprávněn potvrdit přihlášku jménem Skally CZ na základě plné moci.

4. a) Při podání přihlášky v období od 4. 1. – do 31.3. 2010 vybírá prodejce od klienta zálohu ve výši 30 % (v případě využití 7% slevy za včasný nákup do 26. 2. 2010 – zálohu ve výši 50%) , od 1.4. 2010 záloha ve výši 50 % z cen všech objednaných služeb.

b) Nejpozději do 10 dnu po obdržení přihlášky zasílá Skalla CZ zálohovou fakturu ve výši 30% nebo 50%. Splatnost zálohové faktury je 14 dní ode dne vystavení.

c) Nejpozději 35 dní před poskytnutím první služby zasílá Skalla CZ doplatkovou fakturu.

Tato faktura je splatná do 14 dnu ode dne vystavení.

d) Současně s platbou zašle prodejce Skalle CZ fakturu na provizi. Splatnost faktury na provizi činí 14 dní ode dne doručení.

e) V případě zrušení (storna) zájezdu, vystavuje Skalla CZ dobropis a fakturu na stornopoplatky.

Prodejce zasílá fakturu na provizi ze stornopoplatku ve výši stanovené touto smlouvou.

f) V případě prodeje v období kratším než 30 dnu před poskytnutím první služby vystavuje SKALLA CZ fakturu na 100% ceny zájezdu. Úhrada musí být provedena do 2 dnu po odeslání faktury. Skalla CZ odesílá voucher a pokyny na cestu ihned po obdržení potvrzení o úhradě přímo klientovi.

Prodejce se zavazuje uhradit Skalle CZ smluvní pokutu ve výši 0,3% za každý den prodlení platby po termínu splatnosti. Termínem splatnosti se rozumí datum uvedený na smluvních nebo daňových dokladech.

Není – li termín splatnosti uveden, je tímto termínem chápán den odjezdu.

IV. STORNOVACÍ PODMÍNKY A POPLATKY

Zákazník je povinen zaplatit při zrušení zájezdu tyto stornovací poplatky:

doba před stanoveným odjezdem stornoplatek

více než 30 dní 200,- Kč/osoba

29 - 21 dní 30% ze stanovené ceny zájezdu

20 - 14 dní 50% ze stanovené ceny zájezdu

13 - 3 dny 80% ze stanovené ceny zájezdu

100% ze stanovené ceny zájezdu, dojde -li ke zrušení zájezdu kratší než 48 hodin před stanoveným termínem

odjezdu nebo pokud se nedostaví k odjezdu.

Pokud nemůže účastník nastoupit na zájezd, na nějž se závazně přihlásil podepsáním cestovní smlouvy z těchto prokazatelných důvodů (hospitalizace v nemocnici, smrt) nahradí mu CK po předložení prokazatelných dokladů celou zaplacenou částku zpět. Toto se nevztahuje na nemoci v domácím léčení před odjezdem na zájezd.

Stornopoplatky se neplatí, je-li účastník veden jako náhradník nebo v případě, že CK zruší zájezd.

V. Provize

Za zprostředkování prodeje zájezdu SKALLA CZ, s.r.o. náleží prodejci provize včetně DPH ve výši:

10% z celkové ceny zájezdu včetně dopravy, ale bez pobytové taxy a bez cestovního pojištění.

8% z celkové ceny zájezdu bez autokarové dopravy, pobytové taxy a bez cestovního pojištění.

6% z prodeje „last minute“ a „speciálních nabídek“ bez pobytové taxy a bez cestovního pojištění.

VI. Závěrečná ustanovení

1. Tato smlouva se uzavírá na dobu určitou a její platnost končí 31.12 2010.
2. Tato smlouva může být prodloužena písemným souhlasem obou smluvních stran.
3. Obě smluvní strany se mohou dohodnout na vzájemném započtení pohledávek.
4. Výpovědní lhůta a vzájemná práva a povinnosti se řídí podle zák. 513/91 Sb.
5. Změny a doplňky této smlouvy vyžadují písemný souhlas obou smluvních stran.
6. Změny v osobě účastníka této smlouvy je nutné okamžitě ohlásit druhé smluvní straně.
7. Obě smluvní strany uznávají zaslání pokynu k prodeji ve smyslu této smlouvy faxem.
8. Tato smlouva je vyhotoven a ve dvou výtiscích, z nichž každá strana obdrží po jednom vyhotovení.

V dne.....2010

.....
SKALLA CZ

.....
Prodejce

Příloha č. 6: Dotazník pro obchodní zástupce

Vážení,

jsem studentkou Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích a v současné době pracuji na diplomové práci s názvem Činnost obchodního zástupce. Velice by mi pomohlo, kdybyste věnovali chvíli na vyplnění tohoto 5-ti minutového dotazníku. Výstupem bude návrh na případnou změnu právní úpravy v této oblasti. Předem děkuji za Vaši pomoc.

- 1) Jak dlouho pracujete jako obchodní zástupce?
 - Do 1 roku
 - 1 – 2 roky
 - 3 roky a déle

- 2) Jaký typ smlouvy máte uzavřený se zastoupeným?
 - Smlouva o obchodním zastoupení
 - Mandátní smlouva
 - Dohoda o provedení práce
 - Jiné, uveďte

- 3) Jaká je doba platnosti Vaší smlouvy?
 - Na dobu neurčitou
 - Na dobu určitou

- 4) Jaká je výpovědní lhůta stanovená Vaší smlouvou?
 - 1 měsíc
 - 2 měsíce
 - 3 měsíce a déle

- 5) O jaký typ obchodního zastoupení se jedná?
 - Výhradní obchodní zastoupení
 - Nevýhradní obchodní zastoupení

- 6) Umožňuje Vám smlouva vykonávat činnost obchodního zástupce i pro jiné fyzické či právnické osoby ve stejném oboru?
 - Ano
 - Ne

- 7) Umožňuje Vám smlouva vykonávat činnost obchodního zástupce i pro jiné fyzické či právnické osoby v odlišném oboru?
- ☒ Ano
 - ☒ Ne
- 8) Jakým právním předpisem se řídí činnost obchodního zástupce?
- ☒ Zákoník práce
 - ☒ Obchodní zákoník
 - ☒ Živnostenský zákon
 - ☒ Jiný, uveďte
- 9) Jaké výhody podle Vás činnost obchodního zástupce přináší?
- ☒ Žádný příjem v době nemoci
 - ☒ Závislost mzdy na odvedené práci
 - ☒ Nižší mzdové náklady
 - ☒ Jiné, uveďte
- 10) Jaké nevýhody podle Vás činnost obchodního zástupce přináší?
- ☒ Žádný příjem v době nemoci
 - ☒ Závislost mzdy na odvedené práci
 - ☒ Činnost na živnostenský list
 - ☒ Jiné, uveďte
- 11) Máte k dispozici plnou moc?
- ☒ Ano
 - ☒ Ne
- 12) V jakém oboru podnikáte?
- ☒ Uveďte
- 13) Jste
- ☒ Muž
 - ☒ Žena
- 14) Kolik je Vám let?
- ☒ Do 25 let
 - ☒ 26 – 40 let
 - ☒ 41 – 55 let
 - ☒ 56 let a více

15) Jaké je Vaše nejvyšší dosažené vzdělání?

- ☐ ZŠ
- ☐ SOU
- ☐ SŠ
- ☐ VOŠ
- ☐ VŠ