

SMĚRNICE O DODRŽOVÁNÍ ZÁSAD HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE



Obchodní společnost

RE GALPHARMACY beta s.r.o.

IČ: 21593442, se sídlem Sokolská třída 936/21, Moravská Ostrava, 702 00 Ostrava
zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Krajským soudem v Ostravě, oddíl C, vložka 96031

Datum účinnosti: 1. 1. 2026

I. Úvod a závazek vedení

Hospodářská soutěž je základem funkční tržní ekonomiky a motorem inovací. Naše společnost se zavazuje soutěžit na trhu asertivně, kvalitou svých služeb a širí portfolio, ale vždy čestně, eticky a v plném souladu se zákonem č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, a prováděcími právními předpisy.

Tento závazek není pouze formální deklarací. Porušení soutěžního práva představuje pro společnost existenční riziko, které nelze podceňovat:

- **Likvidační pokuty:** Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS) nebo Evropská komise mohou uložit pokutu až do výše 10 % z celosvětového obratu skupiny za předchozí účetní období.
- **Neplatnost smluv:** Kartelové a jiné zakázané dohody jsou od počátku absolutně neplatné. Nelze se domáhat jejich plnění u soudu, což může vést k okamžité ztrátě klíčových obchodních partnerů.
- **Náhrada škody:** Kromě veřejnoprávních pokut hrozí riziko hromadných žalob od konkurentů, a zejména od zákazníků (např. nemocnic či zdravotních pojišťoven), kteří mohou nárokovat náhradu škody za předražené nákupy způsobené kartelem.
- **Trestní odpovědnost vedoucích osob:** Porušení pravidel hospodářské soutěže může být vyhodnoceno jako trestný čin. Fyzickým osobám hrozí trest odnětí svobody a dlouhodobý zákaz činnosti ve statutárních orgánech.
- **Blacklisting a reputace:** Vyloučení z veřejných zakázek (dodávky do nemocnic) na základě pravomocného odsouzení může společnost vyřadit z trhu na několik let. Ztráta reputace u dodavatelů (výrobci léčiv) je často nevratná.

Tato směrnice definuje striktní „červené linie“, které nesmí žádný zaměstnanec ani spolupracovník překročit, a to ani v dobré víře ve snaze pomoci společnosti.

II. Vztahy s konkurenty (horizontální dohody)

Kontakt s konkurenty (jinými distributory, velkoobchody) je nejrizikovější oblastí. Jakákoliv dohoda, usnesení sdružení nebo koordinované jednání (tzv. concerted practice), jehož cílem nebo i jen potenciálním výsledkem je narušení soutěže, je přísně zakázáno. Pamatujte, že dohoda nemusí být písemná – stačí ústní „gentlemanská dohoda“ u kávy nebo tichý souhlas.

1. Zákaz cenových dohod

Cena je nejcitlivějším parametrem soutěže. Je přísně zakázáno diskutovat s konkurenty nebo si s nimi vyměňovat informace o:

- **Cenotvorbě:** Současných nebo budoucích prodejních cenách, výši slev, rabatů, marží či bonusových schémat.
- **Strategii:** Plánovaném zdražování, načasování změn cen nebo reakcích na změny cen výrobců.
- **Nákladech:** Detailních nákladových strukturách a kalkulačních vzorcích, které by umožnily konkurentovi vypočítat naši cenovou strategii.

Rizikový příklad: I pouhé jednostranné oznámení konkurentovi typu „My budeme od ledna zdražovat o 5 %, trh to unese,“ může být považováno za pokus o sladění cen, pokud se proti tomu druhý účastník okamžitě a prokazatelně neohradí.

2. Zákaz rozdělení trhu

Je zakázáno dohodnout se s konkurentem na jakékoliv formě segmentace trhu, která by omezila volbu zákazníka. Zakázáno je zejména dohodnout se:

- na „rozdělení“ zákazníků (např. „Vy nebudete oslovovat lékárenský řetězec X a my na oplátku necháme na pokoji řetězec Y“);
- na rozdělení území (geografická alokace).
- na tom, že nebudou uváděny na trh určité typy nového léčiva či zdravotnického prostředku, nebo dojde k omezení produkce či investic.

3. Zákaz pletich při veřejných zakázkách

Vzhledem k našim pravidelným dodávkám do nemocnic a účasti v tendrech je toto oblast s nejvyšším rizikem trestního stíhání. ÚOHS a policie monitorují i podezřelé vzorce chování. Je přísně zakázáno:

- **Koordinace nabídek:** Diskutovat s konkurentem o tom, zda podáme či nepodáme nabídku do konkrétního tendru.
- **Krycí nabídky:** Dohodnout se na podání záměrně nevýhodné (příliš drahé) nabídky, aby „na oko“ proběhla soutěž, ale vyhrál předem určený konkurent.
- **Potlačování nabídek:** Uzavřít dohodu, že jeden uchazeč svou nabídku stáhne nebo ji vůbec nepodá.
- **Rotace nabídek:** Uplatňovat systém, kdy se konkurenti střídají ve vítězstvích v tendrech podle předem dohodnutého klíče.
- **Subdodávky jako zástěrka:** Využívat subdodavatelských smluv k odškodnění konkurenta, který v tendru „ustoupil“. Subdodávky musí mít vždy reálný ekonomický a technický důvod.

III. Vztahy s odběrateli a dodavateli

Jako distributor stojíme v řetězci mezi výrobcí a lékárnami/klinikami. Musíme si zachovat absolutní

nezávislost své obchodní politiky.

1. Zákaz určování cen pro další prodej

Vztah k lékárnám a klinikám: Nesmíme diktovat lékárnám, nemocnicím nebo klinikám fixní nebo minimální cenu, za kterou musí naše produkty prodat koncovému pacientovi.

- **Povolené:** Můžeme poskytnout „doporučenou“ maloobchodní cenu nebo stanovit cenu „maximální“ (cenový strop).
- **Zakázané:** Doporučená cena nesmí být skrytě vymáhána nátlakem (např. hrozbou zastavení dodávek, krácením marketingových příspěvků nebo podmiňováním bonusů dodržením této ceny).

Vztah k výrobcům: Pokud na nás výrobce tlačí, abychom dodržovali jeho „ceníkovou cenu“ a neposkytovali slevy lékárnám, musíme tento tlak odmítnout. Naše prodejní cena je výhradně naším autonomním obchodním rozhodnutím.

2. Územní a zákaznická omezení

V rámci jednotného trhu EU platí princip volného pohybu zboží. Obezřetnost je nutná, pokud nám dodavatel zakazuje vývoz nebo omezuje prodejní kanály.

- **Pasivní prodeje:** Dodavatel nám zpravidla nesmí zakazovat tzv. pasivní prodeje (reakce na nevyžádanou poptávku zákazníka z jiného území nebo přes e-shop).
- **Exportní zakazy:** O mezení vývozu do jiné země EU jsou často neplatná a mohou vést k vysokým pokutám.
- Vždy konzultujte jakákoliv územní omezení ve smlouvách s právním oddělením.

IV. Zneužití dominantního postavení

Pokud by společnost získala na určitém relevantním trhu tržní podíl nad 40 %, může být považována za subjekt s dominantním postavením. **Pozor:** Relevantní trh může být definován velmi úzce (např. unikátní léková forma, kde neexistuje přímá substituce), tudíž můžeme být dominantním subjektem i v úzkém segmentu. Dominantní subjekt má „zvláštní odpovědnost“ nepoškozovat soutěž a je mu zakázáno:

- **Predátorské ceny:** Prodávat pod nákladovou cenou s cílem zničit menší konkurenci a následně ceny zvýšit.
- **Vynucování exkluzivity:** Nutit zákazníky (např. věrnostními rabaty s progresivní sazbou), aby odebírali 100 % nebo většinu zboží jen od nás.
- **Odmítnutí dodávek:** Bezdůvodně zastavit nebo krátit dodávky dlouholetému zákazníkovi (vyjma objektivních důvodů, jako je platební neschopnost či porušování GDP).
- **Vázané prodeje:** Podmiňovat prodeje žádaného produktu nákupem jiného, méně žádaného produktu.

V. Členství v asociacích a sběr dat

Účast v profesních svazech je legitimní pro řešení legislativy, ale je vysoce riziková z pohledu výměny citlivých informací.

- **Pravidlo:** Na schůzích asociací nikdy nediskutujte o obchodních strategiích, cenách, slevách ani konkrétních zákaznících. Pozor na neformální části setkání (přestávky na kávu, obědy), kde pravidla platí stejně přísně. Pokud začne konkurent na schůzi mluvit o cenách nebo citlivých datech, musíte se okamžitě slovně distancovat a v diskuzi nepokračovat.

kde pravidla platí stejně přísně. Pokud začne konkurent na schůzi mluvit o cenách nebo citlivých datech, musíte se okamžitě slovně distancovat a v diskuzi nepokračovat.

- **Benchmarking:** Účast v projektech sdílení tržních dat je povolena pouze, pokud jsou data:
 1. historická (ideálně starší 3 měsíců);
 2. agregovaná (nelze z nich odvodit údaje konkrétní firmy);
 3. sbírána a zpracována nezávislou třetí stranou, která brání přímému kontaktu konkurentů.

VI. Komunikace a jazyk

Pozor na to, co píšete do e-mailů, SMS a chatovacích aplikací (WhatsApp, Teams). I nevinný vtip nebo nešťastná formulace může být interpretována jako důkaz kartelu.

- **Interní dokumenty:** Zápis z porad vedení musí být faktické a prosté agresivního jazyka, který by mohl naznačovat zneužití dominance nebo predátorské chování.
- **Pravidlo:** Pište tak, jako by váš e-mail měl být zítra čten na titulní straně novin nebo předčítán soudcem v soudní síni.

VII. Závěrečná ustanovení

1. **Závaznost:** Tato směrnice je závazná pro všechny zaměstnance, členy statutárních orgánů a smluvní partnery jednající jménem společnosti. Přistoupení ke směrnici nebo uplatňování obdobných principů vyžadujeme i od našich smluvních partnerů.
2. **Sankce:** Porušení směrnice může vést k disciplinárnímu řízení, ukončení pracovního poměru a v závažných případech i k právním krokům (náhrada škody, trestní oznámení).
3. **Školení:** Každý zaměstnanec je povinen absolvovat pravidelné školení o této směrnici minimálně jednou ročně.

Přijato dne 1. 1. 2026

MUDr. Jana Šimurdová
jednatelka