

VĚRNOSTNÍ RABATY JAKO VYLUČUJÍCÍ PRAKTIKA V EVROPSKÉM SOUTĚŽNÍM PRÁVU

ABSTRAKT

Tato diplomová práce se detailně zabývá uplatňováním věrnostních rabatů ze strany dominantních podniků a jeho dopady v evropském soutěžním právu. Popisuje, kdy a jakým způsobem může být tato praktika posuzována orgány Evropské unie jako zneužití dominantního postavení, neboť působí negativně na konkurenci, když váže zákazníky k věrnosti dominantnímu podniku. Zachycuje její zařazení v systému soutěžního práva a krátce ji porovnává i ostatními praktikami působícími na trh podobným způsobem. Zároveň klasifikuje jednotlivé druhy věrnostních a jiných rabatů a podrobně vysvětluje, jak konkrétně ty které druhy nutí zákazníky uspokojovat stále větší část své poptávky u dominantního podniku a tím poškozovat konkurenci.

Podstatou práce je však i kritický pohled na v minulosti přísný přístup evropských orgánů při jejich posuzování této praktiky a argumentace některými pozitivními jevy, které mohou věrnostní či jiné rabaty přinášet. Současně zohledňuje nejnovější rozhodnutí Soudního dvora Evropské unie ve věci *Intel* ze září 2017, které snad zásadním způsobem do budoucna ovlivní přístup orgánů EU, neboť poprvé od rozhodnutí *Hoffman-La Roche* z roku 1976 zpochybnilo přístup *per se* zákazů k věrnostním rabatům, podmíněným exkluzivním nebo skoro exkluzivním odběrem.

Zabývá se rovněž rozborem testu stejně výkonného soutěžitele, který byl Evropskou komisí určen k rozpoznávání škodlivých vlivů cenových praktik na hospodářskou soutěž a jenž na rozdíl od jeho uplatnění v jiných případech u věrnostních rabatů není stoprocentně spolehlivým.

Účelem práce je pak poskytnout manuál ke snadnému rozlišení bezproblémových a problémových typů rabatů, a to jak díky podrobné ekonomické a právní analýze, tak i díky detailnímu shrnutí nejdůležitější judikatury evropských soudů a rozhodnutí Evropské komise za posledních 40 let.