

UNIVERZITA KARLOVA  
PRÁVNICKÁ FAKULTA

KATEDRA OBCHODNÍHO PRÁVA

NÁM. CURIEOVÝCH 7

110 00

PRAHA 1

DISERTAČNÍ PRÁCE

NOVÉ TRENDY EVROPSKÉHO SOUTĚŽNÍHO PRÁVA

LUCIE BÁNYAIOVÁ

JILMOVÁ 1

130 00 PRAHA 3

ŠKOLITELKA:

PROF. JUDR. MONIKA PAUKNEROVÁ, CSC.

V PRAZE, DNE 21. BŘEZNA 2007

Knihovna UK PF



3125072353

## ČESTNÉ PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že jsem tuto práci zpracovala samostatně, a že jsem vyznačila prameny, z nichž jsem pro svou práci čerpala, způsobem ve vědecké práci obvyklým.

  
\_\_\_\_\_  
Lucie Banyaiová

## PODĚKOVÁNÍ

Na tomto místě chci poděkovat své školitelce, Prof. JUDr. Monice Pauknerové, CSc. za cennou odbornou i morální podporu, kterou mi věnovala, když jsem připravovala a psala tuto práci.

## OBSAH

ZKRATKY .....	6
A. ÚVOD .....	7
I. Vybrané otázky vývoje evropského práva .....	7
II. Mezinárodní prvek v soutěžním právu .....	9
III. Hospodářská soutěž a důvody její ochrany .....	12
1. Hospodářská soutěž .....	12
2. Důvody ochrany hospodářské soutěže .....	13
IV. Otázka míry ochrany hospodářské soutěže .....	17
V. Adresáti soutěžních předpisů .....	18
VI. Aspekty a jednotlivé způsoby ochrany hospodářské soutěže .....	20
1. Soukromoprávní ochrana hospodářské soutěže .....	20
2. Veřejnoprávní ochrana hospodářské soutěže .....	21
VII. Kořeny vývoje současného soutěžního práva .....	26
1. Historický vývoj ochrany hospodářské soutěže v rámci EU .....	26
2. Historický vývoj ochrany hospodářské soutěže v Československu a ČR .....	30
3. Vývoj ochrany hospodářské soutěže v USA a základní přehled federální soutěžní legislativy .....	32
B. SOUČASNÁ EVROPSKÁ soutěžní ÚPRAVA A NEDÁVNÉ ZMĚNY .....	40
I. Právní rámec .....	40
II. Vztah národních a evropských pravidel ochrany hospodářské soutěže .....	46
III. Pravidla aplikace evropských soutěžních předpisů .....	49
IV. Relevantní trh .....	51
V. Nejnovější změny a trendy .....	56
1. Kompetentní orgány soutěžního práva v rámci EU .....	57
2. Přístup k hodnocení protisoutěžního jednání .....	63
VI. Zakázané dohody (ujednání) .....	66
1. Dohody .....	67
2. Jednání ve shodě .....	70
3. Rozhodnutí sdružení soutěžitelů .....	71
4. Jednotlivé typy zakázaných dohod .....	71
5. Výjimky ze zákazu .....	85
VII. Dominantní postavení a jeho zneužití .....	96
1. Definice dominantního postavení .....	99
2. Kolektivní dominance .....	108
3. Jednotlivé formy zneužití dominantního postavení .....	110
4. Obhajitelnost - legitimita dominantova jednání .....	128
VIII. Praktické i právní aspekty nejnovějších změn v soutěžním právu EU .....	132
IX. Soukromoprávní nároky z porušení soutěžních předpisů .....	135
1. Evropský právní rámec pro uplatnění škody .....	138
2. Náhrada škody z porušení evropských soutěžních předpisů v praxi v rámci EU .....	142
3. Budoucnost v evropské úpravě .....	156
4. Shrnutí navrhovaných změn .....	168
C. ZÁVĚR .....	170
I. Zhodnocení stávajícího vývoje .....	170

II. Srovnání ochrany hospodářské soutěže v EU a USA.....	173
III. Výhled do budoucna .....	177

## ZKRATKY

Zkratky, které se mohou často objevit v textu práce jsou následující:

Evropský soudní dvůr	-	Soudní dvůr Evropských společenství
EU	-	Evropská unie
ESUO	-	Evropské společenství uhlí a oceli
EURATOM	-	Evropské společenství atomové energie
ES	-	Evropské společenství
EHS	-	Evropské hospodářské společenství
Nařízení 1/2003	-	Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ze dne 16.12.2002 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v článcích 81 a 82 Smlouvy o ES, publikováno v Úředním věstníku L 001 ze dne 04.01.2003
Občanský soudní řád řád	-	Zákon č. 99/1963 Sb., občanský soudní řád
Občanský zákoník	-	Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník
Obchodní zákoník	-	Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník
UOHS	-	Úřad pro ochranu hospodářské soutěže
ZOHS	-	Zákon č. 143/2001 Sb. o ochraně hospodářské soutěže
Původní ZOHS	-	Zákon č. 63/1991 Sb. o ochraně hospodářské soutěže

## **A. ÚVOD**

Jak již z názvu práce vyplývá, jejím tématem je rozbor určité konkrétní oblasti evropského práva. V této úvodní části je mým cílem přiblížit a vysvětlit základní pojmy, se kterými budu dále pracovat, jakož i blíže vymezit a určit rozsah práce a uvést důvody, pro které otázka ochrany hospodářské soutěže v Evropské unii má své nepostradatelné místo i v mezinárodním právu soukromém.

### **I. Vybrané otázky vývoje evropského práva**

Před vlastním odborným výkladem považuji za vhodné uvést některá fakta a souvislosti obecného charakteru týkající se evropského práva a jeho vývoje, resp. historie Evropské unie, aby některé dále používané pojmy či odkazy na souvislosti nebyly matoucí. Ráda bych ovšem upozornila, že účelem níže uvedeného souhrnu a obecného popisu není podat vyčerpávající výklad institucionálního vývoje v rámci Evropské unie, ale pouze zasadit určité skutečnosti do kontextu, a to ryze pro potřeby a snadnější četbu a pochopení této práce.

Evropská unie je tvořena třemi pilíři. První pilíř představují tři evropská společenství, jmenovitě Evropské společenství uhlí a oceli, Evropské společenství atomové energie a Evropské společenství, dříve Evropské hospodářské společenství. Další dva pilíře tvoří (i) společná zahraniční a bezpečnostní politika a (ii) spolupráce ve věcech justice a vnitra. Tomuto stavu předcházela dlouhodobý vývoj, na jehož počátku stály tři smlouvy a tři společenství tvořící první pilíř Evropské unie.

Nejprve bylo v roce 1951 Pařížskou smlouvou založeno ESUO. Následovalo založení EHS a EUROATOM dvěma Římskými smlouvami v roce 1957. Tato tři společenství jsou nezávislé, právně samostatné mezinárodní organizace, které mají vlastní právní subjektivitu a jejichž nezávislost nebyla a není dotčena

jejich další integrací v rámci Evropské unie. Smlouvy zakládající výše uvedená jednotlivá evropská společenství byly s postupem času měněny, a to nejen v důsledku přistupování dalších členů, ale také z důvodu prohlubování integrace a spolupráce a zakotvení dosavadních zkušeností a vývoje v rámci těchto evropských společenství. Mezi nejvýznamnější změny řadíme, mimo jiné, Jednotný evropský akt (JEA) z roku 1986, který předznamenal vznik Evropské unie a Maastrichtskou smlouvu z roku 1992, která přejmenovala Evropské hospodářské společenství na Evropské společenství, dala vznik Evropské unii a kodifikovala kromě pilíře prvního tvořeného třemi evropskými společenstvími ještě další dva pilíře (viz výš). Jednotlivá společenství jsou součástí nově vytvořené Evropské unie, jejich cíle a úkoly, zejména pak cíle a úkoly Evropského společenství, se stávají součástí cílů a úkolů také Evropské unie. V neposlední řadě pak je z hlediska vývoje tří evropských společenství a vůbec celé Evropské unie nezbytné zmínit Amsterodamskou smlouvu z roku 1997, v jejímž důsledku došlo mezi jinými také k přečíslování původních článků smluv zakládajících EURATOM, ES a ESUO.

Evropské právo v podobě souboru závazných a vynutitelných norem je tvořeno a existuje v rámci prvního pilíře Evropské unie. Soutěžní právo se v současnosti téměř výlučně vyvíjí v rámci Evropského společenství založeného v roce 1957 Římskou smlouvou jako EHS. Pokud budu bez dalšího vysvětlení ve své práci hovořit o Římské smlouvě, odkazují na původní Smlouvu o EHS v její novelizované podobě a na její články před přečíslováním podle Amsterodamské smlouvy. V případě, že v dalším textu odkazují na Smlouvu o ES, hovořím o stejné smlouvě, resp. o Smlouvě o Evropském společenství, dříve EHS, ovšem po jejích úpravách a novelizacích včetně přečíslování podle Amsterodamské smlouvy. Pařížskou smlouvou mám na mysli smlouvu zakládající ESUO, a to v její původní novelami



nedotčené podobě. Pokud dále hovořím o Evropském společenství, mám bez dalšího vysvětlení na mysli Evropské společenství (ES) založené Smlouvou o ES.

Ustanovení Smlouvy o ES jsou přímo aplikovatelná. To znamená, že jsou přímo součástí národních právních řádů jednotlivých členských států Evropské unie jako platný a účinný právní předpis, aniž by bylo nutné je národním právním předpisem transponovat a implementovat do daného právního řádu členských států EU. Některá ustanovení Smlouvy o ES, která splňují parametry stanovené Evropským soudním dvorem v rámci jeho rozhodovací činnosti, se vyznačují ještě dalším rysem, a to přímým účinkem. Přímý účinek evropských norem spočívá ve schopnosti takového předpisu založit přímo práva a povinnosti subjektů jednotlivých členských států EU, tedy jednotlivých právnických a fyzických osob. To znamená, že svých práv vyplývajících z přímo účinných norem se mohou jednotlivci dovolat vůči členským státům EU (vertikální přímý účinek) a rovněž také vůči sobě navzájem (horizontální přímý účinek). Pokud jde o články 81 a 82 Smlouvy o ES, tedy články týkající se soutěžního práva, kterými se v této práci hodlám zabývat, Evropský soudní dvůr judikoval, že tyto články jsou nadány přímým účinkem, a to jak horizontálním tak vertikálním<sup>1</sup>.

## **II. Mezinárodní prvek v soutěžním právu**

Byť to na první pohled nemusí být patrné, práce zaměřující se na soutěžní právo s důrazem na evropskou legislativu patří a souvisí jednoznačně i s oborem mezinárodního práva soukromého.

Mezinárodní právo soukromé upravuje soukromoprávní vztahy s mezinárodním prvkem. Tento mezinárodní prvek lze spatřovat ve vztazích, kde je dán určitý vztah k zahraničí mezi jinými u (i) subjektu daného vztahu, (ii) skutečnosti právně významné

---

<sup>1</sup> Příklad č. 127/73 BRT v SABAM ze dne 30.1.1974

pro vznik a existenci právního vztahu nebo u (iii) předmětu právního vztahu. Mnohé vztahy mezi účastníky hospodářské soutěže, jejichž naplněním jsou zároveň naplněny skutkové podstaty ať již zneužití dominantního postavení nebo zakázané omezující dohody, takový mezinárodní prvek obsahují. Mnohdy se jedná o ujednání, která jsou uzavírána mezi subjekty různých států, případně jednotlivé subjekty plní tyto dohody každý v jiném státě nebo v neposlední řadě se účinky těchto jednání projevují ve více státech nebo ve státě jiném, než ve kterém došlo k protisoutěžnímu jednání. Navíc jedním z předpokladů pro aplikaci evropské soutěžní legislativy na určité jednání je vliv takového jednání na obchod mezi členskými státy Evropské unie. Podmínkou samotné aplikace komunitárního soutěžního práva tedy je existence mezinárodního prvku, konkrétně dopadu takového jednání na trh ve více členských státech EU. Už z tohoto hlediska lze říci, že mezinárodní prvek se ve vztazích upravených evropským soutěžním právem vyskytuje a je dokonce nezbytným předpokladem pro jeho aplikaci a jeho nutnou náležitostí.

Ještě markantněji je mezinárodní prvek patrný v případě, kdy dochází k uplatnění soukromoprávních nároků vyplývajících z porušení evropských soutěžních předpisů. Jedná se o případy, kdy protisoutěžním jednáním byly nejen porušeny soutěžní předpisy, ale zároveň tímto jednáním vznikla konkrétnímu subjektu újma, jejíž náhradu postižený subjekt požaduje po „porušiteli“ soutěžních předpisů. Mnohdy jsou tyto spory vedeny mezi subjekty pocházejícími z různých právních řádů, v mnoha případech i škoda vznikla ve více než v jednom státě či ve státě jiném, než je sídlo poškozeného subjektu nebo i delikventa. Možnosti prolínání a propojení mezinárodního práva soukromého a soutěžního práva jsou vskutku četné. Předpisy mezinárodního práva soukromého se pak uplatní při vymáhání

soukromoprávních nároků z takových porušení, zejména při vymáhání škody způsobené takovým jednáním.

Výše zmíněné uplatňování soukromoprávních nároků z porušení soutěžních předpisů, kde může být v rámci EU mezinárodní prvek velmi výrazný, není jen teoretickou možností. Uplatňování soukromoprávních nároků z porušení evropských soutěžních předpisů začíná být velmi aktuální, získává podporu evropských institucí a začíná se postupně rozšiřovat v členských státech Evropské unie. Jako příklad lze uvést nároky uplatňované subjekty poškozenými v důsledku odhalení tzv. Vitamínového kartelu<sup>2</sup>, a to i přesto, že úspěšnost takových nároků není vždy stoprocentní. Evropské instituce uplatňování soukromoprávních nároků z porušení evropských soutěžních předpisů vítají, jelikož kromě své reparační funkce má tato cesta i svou funkci odstrašující, působí „nápravně“ na potenciální delikventy a může sloužit jako jeden z faktorů, který účastníky trhu od protisoutěžních praktik odradí<sup>3</sup>.

Uplatnění soukromoprávních nároků na náhradu škody plynoucí z porušení evropských soutěžních předpisů je možné i v České republice, pokud má takové jednání negativní dopad na konkrétní subjekty v České republice. Přestože lze na straně žalobců očekávat značné obtíže při tomto postupu, lze předpokládat, že je jen otázkou času, kdy se tato praxe rozšíří také v České republice a objeví se první případ uplatnění soukromoprávních nároků z porušení soutěžních pravidel.

Otázky zejména uplatnění náhrady škody způsobené porušením evropských soutěžních předpisů a možnosti a limity jejího

---

<sup>2</sup> Rozhodnutí Evropské Komise ze dne 21. listopadu 2001 č. COMP/E-1/37.512-Vitamins ve věci kartelové dohody významných výrobců vitamínů týkající se, mimo jiné, cenové politiky a rozdělení trhu.

<sup>3</sup> Viz např. Zelená kniha – Žaloby o náhradu škody způsobené porušením antimonopolních pravidel ES přijatá dne 19.12.2005.

uplatnění budu ve větším detailu analyzovat na jiném místě své práce. Nicméně, již z výše uvedeného je jednoznačné, že mezinárodní právo soukromé upravující vztahy s mezinárodním prvkem může mít a má úzkou souvislost s evropským soutěžním právem.

### **III. Hospodářská soutěž a důvody její ochrany**

#### **I. Hospodářská soutěž**

Stěžejním pojmem, nezbytným pro další analýzu a zkoumání otázek, které jsou předmětem této práce, je pojem hospodářské soutěže. Pro jednoduchou definici tohoto pojmu není třeba chodit daleko. UOHS, jako český správní úřad zabývající se primárně problematikou ochrany hospodářské soutěže, definuje hospodářskou soutěž jako „soutěžení podnikatelských subjektů v hospodářské oblasti s cílem předstihnout jiné subjekty na trhu a dosáhnout tím hospodářského prospěchu“<sup>4</sup>. Jinými slovy lze říci, že v rámci hospodářské soutěže soupeří ekonomicky činné osoby o získání a udržení zákazníka, o získání či upevnění vlastní pozice na trhu, o renomé mezi konkurenty a zákazníky a v neposlední řadě také o dosažení co největšího zisku.

Mnozí ekonomové potvrzují, že řádně fungující hospodářská soutěž, ve které probíhá uvedené soupeření jednotlivých zúčastněných subjektů, je zárukou ekonomického růstu a technického pokroku. Inovace, zlepšení kvality a rozšíření spektra nabízených produktů a služeb je způsobem, jak rozšířit řady zákazníků, předhonit konkurenty a zvýšit zisk. Zdravá hospodářská soutěž tím slouží i vědeckému rozvoji, a podporuje vědu a výzkum. Lze říci, že funkční hospodářská soutěž je prospěšná nejen pro osoby na ní se podílející, ale i pro spotřebitele, tedy pro finální konzumenty produktů nabízených

---

<sup>4</sup> Citace z webových stránek UOHS: <http://www.compet.cz/hospodarska-soutez/zakladni-pojmy/>

v hospodářské soutěži a tím také pro samotný stát, který samozřejmě z prosperity podnikatelských subjektů a svých občanů těží.

## **2. Důvody ochrany hospodářské soutěže**

### a) Důvody národní úpravy

Právo účastnit se svobodně hospodářské soutěže, tj. právo neomezeně podnikat, je jedním ze základních práv, které přísluší každému. Na první pohled by se tedy mohlo zdát, že jakákoliv regulace účasti na hospodářské soutěži, respektive regulace chování jejích jednotlivých účastníků či jiných osob, omezuje i samotné právo na podnikání a na svobodnou účast v hospodářské soutěži.

Na druhou stranu ovšem ruku v ruce s rozvojem a rozšiřováním ekonomických a podnikatelských aktivit a tedy s rozvojem hospodářské soutěže rovněž vznikají a objevují se nejrůznější praktiky jejích jednotlivých účastníků, které zdravou a řádně fungující hospodářskou soutěž narušují, ničí ji a mnohdy tak omezují ostatní v jejich možnosti podnikat a hospodářské soutěže se dle své vůle účastnit. Pomyslná „neviditelná ruka trhu“ není všemocná a k prevenci a regulaci takového nepříznivého stavu mnohdy nestačí. Stát zaručil svým občanům, a nejen jim, právo svobodného podnikání a neomezené účasti v hospodářské soutěži a je tedy jeho povinností toto právo legálními prostředky a s využitím své svrchované moci chránit a zajistit jeho využití. Sama Listina základních práv a svobod předjímá hlubší právní regulaci hospodářské soutěže a odkazuje další právní úpravu této oblasti do působnosti nižších zákonů. Samotná Listina základních práva a svobod tím umožňuje zákonu nižší úrovně stanovit podmínky a omezení pro výkon určitých povolání a činností.

Státem nastolená pravidla ochrany hospodářské soutěže slouží k tomu, aby osoby, kterým se naskytne ať již z důvodu jejich postavení nebo z důvodu jiného, možnost nebo příležitost „nefair“ jednáním negativně ovlivnit hospodářskou soutěž, obyčejně ke svému prospěchu, vždy však na úkor ostatních, tak nemohly legálně činit, a pokud se takového jednání dopustí, aby za ně mohly být řádně potrestány. Přestože skutečná situace nemůže být na rozdíl od ekonomických modelů nikdy dokonalá a perfektní hospodářská soutěž a konkurence bez jakýchkoliv omezení je nedosažitelným ideálem<sup>5</sup>, jednotlivé členské státy EU i sama Evropská unie se snaží svými právními předpisy hospodářskou soutěž a konkurenci dokonalému stavu pokud možno co nejvíce přiblížit. Výsledkem této jejich snahy jsou právní předpisy ochraňující hospodářskou soutěž.

Jak je uvedeno výše, zdravá a funkční soutěž přispívá vědeckotechnickému a hospodářskému rozvoji země. Pochopitelně i zájem o podporu hospodářského a vědeckého růstu je vedena snaha států chránit funkční hospodářskou soutěž. Z tohoto více ekonomického pohledu na věc důvody, nezbytnost a do jisté míry i meze ochrany hospodářské soutěže shrnuje UOHS následovně:

*„Soutěž mezi firmami je základním mechanismem tržní ekonomiky a podporuje inovaci, omezuje výrobní náklady a zvyšuje výkonnost celého hospodářství. Pouze firmy stimulované konkurencí nabízejí výrobky a služby, které jsou konkurenceschopné z hlediska ceny a kvality. Soutěž má velký význam zejména pro spotřebitele, neboť silná konkurence mu umožňuje výběr ze širšího sortimentu zboží za nižší ceny. Je tak jednoduchou, ale velmi účinnou zárukou*

---

<sup>5</sup> Za ideální soutěž lze považovat situaci, kdy žádný dodavatel ani žádný kupující nemůže svým jednáním ovlivnit cenu nabízených produktů či jiné podmínky na trhu. Eliáš K., Bejček J., Hajn P., Ježek J. a kol.: Kurs obchodního práva - Obecná část - Soutěžní právo, C.H.Beck., 4. vydání, 2004, str.287.

optimálního stavu z hlediska kvality i ceny výrobků a služeb. Efektivní hospodářská soutěž je klíčovým motorem pro generování konkurenceschopnosti a ekonomického růstu. Efektivní je zejména tehdy, když je trh tvořen na sobě navzájem nezávislými firmami, které jsou vystaveny konkurenčnímu tlaku. Aby byla zajištěna schopnost dodavatelů vyvíjet tento tlak, vymezuje soutěžní právo zakázané praktiky, které jsou způsobilé soutěž omezit. Proti takovýmto praktikám pak zasahuje antimonopolní úřad [UOHS] s primárním cílem odstranit jejich negativní vliv na soutěž.“<sup>6</sup>

Podobně důvody k ochraně hospodářské soutěže chápe i francouzská legislativa sloužící k ochraně hospodářské soutěže<sup>7</sup>. Lze říci, že obdobný pohled na důvody ochrany sdílejí i ostatní členské státy EU. Ochrana hospodářské soutěže se postupem času stala důležitou a stěžejní součástí právního řádu každého vyspělého právního státu.

#### b) Důvody nadnárodní evropské - úpravy

S ohledem na poslání dříve Evropského společenství a nyní již také Evropské unie, je ve svých cílech a důvodech regulace evropské soutěžní právo specifické a v některých ohledech odlišné od jednotlivých národních systémů. Jeho primárním cílem je sjednocení evropského trhu. Původní východiska ochrany hospodářské soutěže v rámci Evropského společenství a EU tedy nepramení z vůle zajistit svým občanům jejich základní právo svobodně a nerušeně podnikat, a tím potažmo zajistit ekonomickou prosperitu svých občanů, ale přímo ekonomická prosperita členů Evropské unie, jejich členských států a

<sup>6</sup> Citace z webových stránek UOHS: <http://www.compet.cz/hospodarska-soutez/>

<sup>7</sup> Blaise J. B.: Droit des affaires commerçants, concurrence, distribution, L.G.D.J., 3.vydání, 2002, str. 313 a násl.

samotných euroobčanů je prvotním cílem evropské soutěžní politiky.

Evropská Komise jako primární ochránce hospodářské soutěže v rámci EU shrnuje na svých oficiálních internetových stránkách cíle a účel soutěžní politiky a evropského soutěžního práva následovně:

*„Soutěžní politika je nezbytná k dosažení či završení jednotného vnitřního trhu. Účelem, tzv. raison d'être, jednotného vnitřního trhu je umožnit jednotlivým firmám a společnostem soutěžit na rovném a vyrovnaném poli ve všech členských státech. ...." <sup>8</sup>*

Jedním z cílů Evropské unie je zajištění a ochrana poctivé, rovné a účinné soutěže tak, aby nebyly kladeny překážky jednotnému trhu. Za tímto účelem musí být soutěžní předpisy jednotlivých členských států Evropské unie a soutěžní politika EU kompatibilní<sup>9</sup>. V současnosti jsou zřejmě v zájmu zajištění této kompatibility míra a přístup regulace hospodářské soutěže v členských zemích EU více méně totožné s přístupem EU a s regulací evropskou. S jistou mírou nadsázky lze říci, že pro postupy, postoj k regulaci hospodářské soutěže v jednotlivých členských státech EU je určující postoj Evropské unie, včetně Evropské Komise jako dozorčího orgánu.

I přesto, že soutěžní politika jednotlivých členských států EU je harmonizována a sleduje stejné cíle jako soutěžní politika EU, jednotlivé členské státy EU řeší a zabývají se hospodářskou soutěží a její ochranou pouze v rámci svých hranic, nevztahují se a ani se nemohou vztahovat na jednání, které má účinky mimo tyto hranice. Nadnárodní, tj. evropská

<sup>8</sup> Citace z webových stránek EU:

<http://www.europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/126055.htm>

<sup>9</sup> Předpokladem vstupu nového státu do EU je, mimo jiné, i harmonizace soutěžního práva daného kandidátského státu s evropským soutěžním právem.



úprava hospodářské soutěže je tedy nezbytná a nutná, aby ochrana hospodářské soutěže před jednáním, které má přeshraniční dopad, tedy ovlivňuje hospodářskou soutěž ve více státech EU, byla efektivní, konzistentní a za všech okolností jednotná a tím sloužila a směřovala k vytvoření jednotného trhu a k naplnění jednoho ze základních cílů Evropského společenství a Evropské unie. Nezbytnost a nezastupitelné místo evropského soutěžního práva potvrzuje i následující citace z oficiálních stránek Evropské Komise:

*„Evropská soutěžní politika umožňuje existenci zdravé soutěže, která není narušena nebo ohrožována protisoutěžními praktikami jak společností, tak státních orgánů (soutěž omezující dohody a praktiky). Cílem [evropské] soutěžní politiky je zabránit jednomu či více subjektům neoprávněně zneužít svou ekonomickou sílu vůči slabším společnostem (zneužití dominantního postavení). Evropská soutěžní politika rovněž zabraňuje jednotlivých členským státům v narušení hospodářské soutěže (státní pomoc).“<sup>10</sup>*

#### **IV. Otázka míry ochrany hospodářské soutěže**

Stejně tak jako soutěži neprospívá malá či žádná regulace, identické negativní dopady na kvalitu a funkčnost hospodářské soutěže může mít i přílišná regulace ze strany státu. Pouze dostatečně vyvážená soutěžní politika může mít kýžený prospěšný vliv na rozvoj a ekonomický, hospodářský i vědecko-technický růst společnosti. Jak můžeme vidět z výše uvedených citací, toto je cílem, který si vytyčil jak UOHS, tak Evropská Komise.

---

<sup>10</sup> Citace z oficiálních webových stránek EU:  
<http://www.europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/l26055.htm>

Samozřejmě, na to, jaká je ta správná míra regulace, neexistuje jednoznačné hledisko. V názorech proti sobě stojí přinejmenším vždy regulátor a regulovaný.

V neposlední řadě však záleží také na postoji státu jako regulátora, na tom, v jakém rozsahu hodlá do chodu hospodářské soutěže autoritativně zasahovat. Jinými slovy, záleží i na stávající hospodářské a politické koncepci daného státu. Historický vývoj jak českého, respektive československého, soutěžního práva, tak evropské soutěžní legislativy, jednoznačně potvrzuje, že míra (i způsob) ochrany hospodářské soutěže je veličina v čase proměnlivá a závisí na postoji státu jako regulátora k dané věci.

#### V. Adresáti soutěžních předpisů

Jelikož svým jednáním může negativně ovlivnit hospodářskou soutěž i jiná osoba než pouze přímý účastník hospodářské soutěže, tj. osoba vykonávající určitou činnost za účelem dosažení zisku, mají předpisy sloužící k ochraně hospodářské soutěže širší osobní působnost. Soukromoprávní část předpisů sloužících k ochraně hospodářské soutěže se vztahuje na každého, respektive na všechny právnické a fyzické osoby. Česká veřejnoprávní soutěžní legislativa se rovněž vztahuje na všechny fyzické a právnické osoby. Speciální předpisy upravující specifické způsoby ochrany hospodářské soutěže pak používají specifických termínů např. uchazeč, zájemce (předpisy upravující veřejné zakázky) nebo příjemce veřejné podpory (předpisy upravující poskytování státní pomoci), nicméně i pod těmito termíny je třeba rozumět to, že se jedná o veškeré, respektive jakékoliv právnické a fyzické osoby.

ZOHS, jako primární předpis sloužící k ochraně hospodářské soutěže jde ve své osobní působnosti ještě dál a vztahuje se nejen na již zmiňované právnické a fyzické osoby, ale i jejich sdružení, sdružení těchto sdružení a jiné formy seskupování,

a to i v případě, že tato sdružení a seskupení nejsou právníckými osobami, pokud se účastní hospodářské soutěže nebo ji mohou svou činností ovlivňovat, a to i v případě, že nejsou podnikateli. ZOHS používá pro tyto osoby jednotného označení soutěžitel<sup>11</sup>.

Podobně evropská soutěžní legislativa se vztahuje na veškeré právnícké a fyzické osoby a pokud jde o úpravu zakázaných dohod a zneužití dominantního postavení, je její rozsah stejně jako u ZOHS širší, když se aplikuje i na rozhodnutí sdružení těchto osob. Evropská legislativa používá pojem „podnik“, pod kterým je ovšem nutné rozumět právě tyto fyzické a právnícké osoby. V případě evropské soutěžní legislativy nemá termín „podnik“ význam připisovaný mu českým obchodním zákoníkem a používaný českými právními předpisy.

Osobní působnost předpisů soutěžního práva v USA, především Sherman Antitrust Act („Shermanův zákon“), který je jedním z pilířů americké federální soutěžní legislativy (bližší popis viz níže) a upravuje oblast zneužití dominantního postavení a kartelových dohod, není tak specifická ve svém výčtu jako například ZOHS. Shermanův zákon se jednoduše vztahuje na každého a proti každému, kdo se dopustí v něm uvedeného jednání, je podle tohoto zákona postupováno.

Obecně lze říci, že soutěžní předpisy se vztahují na kohokoliv, kdo je svým jednáním schopen hospodářskou soutěž jakkoliv ovlivnit, a to bez ohledu na to, zda je takové osobě v daném právním řádu, podle kterého byla založena a funguje, přiznána plná, částečná či žádná právní subjektivita a zda

---

<sup>11</sup> Volba termínu „soutěžitel“ je v ZOHS poměrně nešťastná, jelikož přestože skutečný zákonem daný rozsah tohoto pojmu je široký, svým běžným významem bez dalšího vysvětlení tento termín navozuje dojem, že má na mysli pouze konkurenty na trhu. Na první pohled pak může být v tomto ohledu ZOHS matoucí, zejména dochází-li k doslovnému překladu např. do angličtiny a je bez dalšího používáno při odkazech a vysvětlování ZOHS termínu „competitor“.

osoba sama vyvíjí podnikatelskou nebo jinou činnost v hospodářské soutěži.

## **VI. Aspekty a jednotlivé způsoby ochrany hospodářské soutěže**

Již z výše uvedených citací z internetových stránek Evropské Komise je jasné, že hospodářskou soutěž lze negativně ovlivnit a narušit různorodým jednáním. Podobně tedy i její ochrana má několik aspektů a existuje více druhů pravidel sloužících k ochraně hospodářské soutěže. Tyto jednotlivé skupiny soutěžních předpisů dohromady dávají komplexní úpravu, která vytváří pokud možno neprostupnou síť předpisů zabraňujících narušení a poškození hospodářské soutěže a poskytují tak hospodářské soutěži jakýsi „ochranný štít“.

Primárně lze způsob ochrany hospodářské soutěže dělit na soukromoprávní a veřejnoprávní. Soukromoprávní soutěžní předpisy regulují primárně individuální vztahy mezi jednotlivými účastníky soutěže a jejich hlavním cílem a účelem je ochrana konkrétních subjektů před nekalými praktikami a chováním jejich konkurentů či jiných osob. Tím samozřejmě poskytují ochranu také samotné hospodářské soutěži a konkurenčnímu prostředí jako takovému. Naproti tomu hlavním cílem a předmětem ochrany veřejnoprávních soutěžních předpisů je ochrana soutěže jako takové, čímž jsou potažmo chráněni i její jednotliví účastníci a spotřebitelé.

### **1. Soukromoprávní ochrana hospodářské soutěže**

Soukromé právo poskytuje ochranu hospodářské soutěže jejím účastníkům před tzv. nekalosoutěžními praktikami, kterých se mohou její jednotliví účastníci vůči třetím osobám a vůči sobě navzájem dopouštět. Jedná se o právní ochranu jednotlivců před protiprávním jednáním, které směřuje k poškození soutěžitele nekalým, nefair jednáním. Cílem a účelem této právní ochrany

není na prvním místě ochrana hospodářské soutěže, ale ochrana jednotlivce.

Ochrana je poskytována dotčeným, poškozeným účastníkům hospodářské soutěže, případně spotřebitelům, ovšem téměř výhradně z jejich podnětu, nikoliv ex officio. Zapojení státního dozoru a ingerence státní moci do vztahu mezi spotřebitelem nebo poškozeným účastníkem hospodářské soutěže a osobou, která svým jednáním porušila soukromoprávní předpisy ochrany hospodářské soutěže, bez přičinění poškozeného je minimální a vyjimečná, a to v případech, kdy takové jednání zasáhne i do sféry veřejného práva, například naplněním některé skutkové podstaty trestného činu.

S podobným přístupem se lze setkat i v ostatních evropských zemích. Evropská legislativa soukromoprávní ochranu hospodářské soutěže neobsahuje, tuto oblast ponechává národním právním řádům jednotlivých členských států EU.

## **2. Veřejnoprávní ochrana hospodářské soutěže**

Veřejnoprávní předpisy směřující k ochraně hospodářské soutěže chrání samotnou podstatu soutěže, její kvalitu a existenci, ochrana jednotlivce (účastníka soutěže či spotřebitele) je sice významná, ale vždy stojí až na druhém místě.

Z hlediska jednotlivých dílčích předmětů ochrany lze veřejnoprávní předpisy směřující k ochraně samotné hospodářské soutěže ještě dále dělit, a to na předpisy upravující zadávání veřejných zakázek, předpisy upravující poskytování státní pomoci, předpisy upravující spojování (koncentrace) účastníků hospodářské soutěže, tzv. fúze, a konečně předpisy upravující nedovolené narušení hospodářské soutěže, a to zneužitím dominantního postavení nebo uzavíráním zakázaných dohod.

#### a) Veřejné zakázky

Právní předpisy upravující zadávání veřejných zakázek se aplikují na situace, kdy dochází k vynakládání veřejných prostředků. Přestože cílem těchto předpisů je zejména zajištění hospodarného a rozumného nakládání s veřejnými prostředky, ve své podstatě také chrání řádnou hospodářskou soutěž. Rovněž při nakládání s veřejnými prostředky musí být zajištěno nepokřivené konkurenční prostředí mezi soutěžiteli, které může zajistit výběr nejvhodnějšího uchazeče a tím i nejvhodnější a tedy i nejhospodárnější způsob investování veřejných financí.

Předpisy upravující zadávání veřejných zakázek mají také za cíl zajištění čestné, volné a svobodné soutěže mezi dodavateli zakázek, aniž by docházelo k zvýhodňování některého uchazeče, a zajišťují rovny přístup všech uchazečů k veřejným zakázkám. Z pohledu hospodářské soutěže lze říci, že stát nemůže svým autoritativním jednáním omezit rozhodovací prostor a možnosti jednotlivých subjektů účastnit se soutěže.

#### b) Státní pomoc (veřejná podpora)

Účelem předpisů upravujících pravidla pro poskytování veřejné podpory je minimalizace nedůvodných zvýhodnění účastníků trhu či odvětví výroby v hospodářské soutěži na úkor ostatních subjektů, a to ze strany státu nebo veřejné správy. Individuální zvýhodňování některých vybraných účastníků hospodářské soutěže může vést k tomu, že ti, kteří takovou podporu neobdrželi, se dostanou do nepřekonatelných obtíží, nebudou schopni konkurovat osobám, které jsou podporovány z cizích (veřejných) zdrojů a budou nuceni trh opustit. I tyto předpisy tedy mají za cíl zachovat tržní podmínky a efektivní hospodářskou soutěž. Podobně jako v případě veřejných zakázek je účelem úpravy státní pomoci zabránit státu a veřejné správě

vůbec ve svévolné diskriminaci či v privilegovaném zacházení s některými subjekty a tím v narušení řádného fungování hospodářské soutěže.

V rámci zemí Evropské unie jsou předpisy upravující poskytování státní pomoci obsaženy zejména v samotné Smlouvě o ES, konkrétně v jejích člancích 87 a 88. Jednotlivé národní právní řády členských států EU pak vesměs obsahují pouze jakousi komplementární úpravu státní pomoci, která, mimo jiné, usnadňuje Evropské Komisi výkon jejích funkcí a komunikaci s ní.

c) Spojování (koncentrace) účastníků hospodářské soutěže - fúze

Z hlediska soutěžního je základním typem spojení subjektů přeměna dvou nebo více na trhu samostatných osob, a to fúzí sloučením či splynutím, převodem jmění na společníka/akcionáře nebo rozdělením. Za spojení se rovněž dále považuje i nabytí podniku jiné osoby nebo jeho podstatné části smlouvou a získání možnosti přímo či nepřímo kontrolovat jiný podnik. Pod pojem kontrola spadá jak kontrola vykonávaná jedním subjektem (samostatná) nebo kontrola společná vykonávaná více subjekty.

Spojením dosud si konkurujících subjektů dochází ke vzniku jednolitého celku dříve na sobě nezávislých osob, čímž může za určitých okolností může také dojít k ohrožení hospodářské soutěže. Především pokud jde o osoby působící na stejném trhu nebo na trzích propojených a souvisejících, může spojením dojít k narušení či pozměnění stávající struktury daného trhu. Toto riziko nastává zejména pokud spojením vzniká silný až dominantní či monopolní hráč na trhu, který může svým rozhodnutím ovlivňovat pochody nejen na trhu, na kterém

primárně působí, ale i na trzích navazujících a může negativně působit také na pozici a chování svých dodavatelů a zákazníků.

Orgánu vykonávající dohled nad hospodářskou soutěží a nad subjekty působícími na ni je soutěžními předpisy dána možnost dopředu posoudit možné dopady určitých zákonnými parametry vymezených spojení a autoritativně rozhodnout, zda se dané spojení může uskutečnit či nikoliv. V tomto případě soutěžní orgány působí preventivně, když zabraňují vzniku situací, které mají potenciál ohrozit řádné fungování hospodářské soutěže.

d) Soutěž omezující dohody a zneužití dominantního postavení

Soutěž omezující dohody jsou takové dohody mezi soutěžiteli, rozhodnutí jejich sdružení a jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě, které vedou či mohou vést k narušení hospodářské soutěže. Mezi takové dohody zejména patří ujednání o přímém či nepřímém určení cen, o rozdělení trhu, vázané obchody či diskriminační postupy účastníků na trhu. Až na zákonné výjimky uvedené dohody jsou zakázány, a to ať jsou uzavírány mezi skutečně si konkurujícími subjekty nebo „jen“ mezi společnostmi koexistujícími v rámci hospodářské soutěže.

Zneužívání dominantního postavení spočívá v protisoutěžním a tedy zakázaném jednání osob s určitým kvalifikovaným postavením na trhu, které směřuje či je vedeno cílem upevnit či posílit ono specifické, tzv. dominantní, postavení na trhu. Zakázané je takové jednání, které si může daná osoba dovolit vyvíjet právě díky svému zvláštnímu silnému postavení na trhu a které by u jiných osob, které se v takovém postavení nenacházejí, vedlo ke ztrátě klientely a pozice na trhu či k vysokým ztrátám a ukončení činnosti. Konkrétně se jedná například o vynucování nepřiměřených podmínek ve smlouvách,



jako jsou např. přemrštěné ceny, vázání prodeje či nákupu na odběr dalšího plnění nebo dlouhodobé nabízení a prodej zboží za neadekvátně nízké ceny.

Řádná ochrana před zneužitím dominantního postavení a před dohodami omezujícími hospodářskou soutěž je v současné době středem pozornosti Evropské Komise, jakož i jednotlivých národních úřadů, český ÚOHS nevyjímaje. Se zpřísněným dohledem se vyvíjí a mění přístup Evropské Komise a pod jejím vlivem i přístup národních úřadů jednotlivých členských států EU k otázkám zakázaných dohod a zneužití dominantního postavení. Společně se změnou přístupu dozorcích orgánů došlo ke změně předpisů upravujících zneužití dominantního postavení i problematiku soutěží omezujících dohod, a to jak na evropské úrovni, tak i v mnohých národních právních řádech, včetně českého právního řádu. V této souvislosti se mění i výkladová praxe jednotlivých soutěžních orgánů a Evropské Komise.

Lze říci, že tato oblast ochrany hospodářské soutěže doznává v současné době razantních změn a dynamicky se vyvíjí. Zaslouží si proto zvýšenou pozornost. To je důvodem, proč ve své práci budu dále sledovat nové trendy evropského soutěžního práva právě z oblasti regulace zakázaných dohod a zneužití dominantního postavení. Další pasáže mé práce se budou zabývat téměř výhradně úpravou zakázaných dohod a zneužití dominantního postavení a s tím souvisejícími otázkami. Pokud budu dále používat termín „soutěžní právo“ či „soutěžní předpisy“, budu mít na mysli bez dalšího vysvětlení pouze tu jeho část, která se zabývá regulací zakázaných dohod a zneužitím dominantního postavení. Pro potřeby srovnání a uvedení určité perspektivy bych se chtěla v některých otázkách krátce věnovat také americké a české úpravě této oblasti soutěžního práva.

## VII. Kořeny vývoje současného soutěžního práva

### 1. Historický vývoj ochrany hospodářské soutěže v rámci EU

Základy evropského soutěžního práva byly položeny se vznikem Evropského společenství uhlí a oceli, tedy počátkem padesátých let 20. století. V době vzniku ESÚO a později i Evropského hospodářského společenství nebyla právní ochrana hospodářské soutěže středem zájmu evropských zemí, nebyla považována za důležitou a až na výjimky neměla v členských zemích ESÚO či EHS téměř žádnou tradici. Naopak, ekonomická spolupráce a vznik monopolů byly historicky součástí obchodního života ve většině evropských států, počínaje cechy sdružujícími jednotlivá řemesla přes akceptaci, podporu a rozvoj monopolu jednotlivých Východoindických společností, např. English East India Company nebo Compagnie des Indes Orientales, až po faktické rozdělení si sfér vlivu v Severní i Jižní Americe, Africe i Asii mezi jednotlivé koloniální mocnosti. Přestože obchod byl v Evropě rozvinut, současně s ním byla rozvinuta a hluboce zakořeněna a společností přijímána i spolupráce konkurentů směřující k zachování obchodních podílů, cen a k ochraně společných zájmů<sup>17</sup>.

První evropská úprava ochrany hospodářské soutěže byla obsažena v Pařížské smlouvě, konkrétně v jejím článku 65, který řešil otázky kartelových dohod a v článku 66, který se zabýval kontrolou spojení (koncentrací) a zneužitím tržní síly. Na přípravě těchto článků se podílely i Spojené státy americké<sup>18</sup>, čímž tuto první ryze evropskou soutěžní úpravu ovlivnil i americký přístup k celé problematice.

---

<sup>17</sup> Harding Ch. a Joshua J.: *Regulating Cartels in Europe - A Study of Legal Control of Corporate Delinquency*, Oxford University Press, 2003, str. 54.

<sup>18</sup> Jedním z hlavních legislativců participujících na přípravě soutěžních článků Pařížské úmluvy byl Robert Bowie, profesor soutěžního práva na Harvardské právnické fakultě - viz Gerber, D.J.: *Law and Competition in Twentieth Century Europe*, Clarendon Press, Oxford, 1998, str. 338.

Zřejmě i díky vlivu amerického soutěžního práva byl systém regulace kartelových dohod zaveden jako systém primárně kartely zakazující s určitými výjimkami a ne jako systém obecně kartelové dohody povolující pouze se zákazem určitého typu dohod, jak to bylo v dané době obvyklé v například Německu, v jedné z mála členských zemí ESÚO, kde bylo v té době možné nalézt určitou tradici soutěžního práva<sup>14</sup>. Na tomto místě je ovšem třeba poznamenat, že právě Německo mělo k této pro něj nezvyklé dekartelizující úpravě velké výhrady<sup>15</sup>. Další členskou zemí, kde bylo možné zaznamenat jistý vývoj v oblasti soutěžního práva bylo Holandsko, které ovšem sdílelo německy přístup registrace kartelových dohod a primárně je nezakazovalo. Francie měla v této době platné pouze soutěžní nařízení (ordonance), které se ovšem zabývalo vesměs kontrolou cen. Ostatní země, kde se nezávisle na procesu evropské integrace rozvíjela soutěžní legislativa, například Rakousko a Československo, nepatřily v té době k členským státům ESÚO.

Články 65 a 66 ESÚO byly pouze prvním krokem k rozvoji evropského soutěžního práva. Další vývoj v této oblasti práva již pokračoval v rámci EHS (později Evropského společenství). Římská smlouva nabyla účinnosti 1. ledna 1958 a společně s ní také články, které převzaly úlohu článků 65 a 66 Pařížské smlouvy, a staly se právním rámcem evropského soutěžního práva. Tento právní rámec byl tvořen článkem 3 f), který nerušenou soutěž v rámci jednotného trhu činil jedním z cílů EHS, články 85, 86 a 87, které upravovaly dohody omezující soutěže a zneužití dominantního postavení a článkem 90, který řešil omezení soutěže kladená ze strany státu, respektive veřejné moci.

---

<sup>14</sup> Nicméně je třeba poznamenat, že německy kartelový zákon představující komplexní upravu německého soutěžního práva vstoupil v platnost až v roce 1958.

<sup>15</sup> Gerber, D.J.: Law and Competition in Twentieth Century Europe, Clarendon Press, Oxford, 1998, str. 340.

Jednotlivé členské státy Evropského hospodářského společenství úpravu obsaženou v člancích 85, 86 a 87 Smlouvy o ES nejprve nevnímaly jako skutečnou právní úpravu, ale pouze jako jakési udání směru, které vede rozhodování jednotlivých orgánů Evropského společenství v oblasti soutěžní politiky. Toto bylo dáno také tím, že příslušné články byl koncipovány poměrně obecně s tím, že jejich obsah bude „dotvořen“ praxí a výkladem. Tento koncept přijali tvůrci Římské smlouvy záměrně, aby byly jednodušejší překonány představy a očekávání jednotlivých členských států EHS týkající se soutěžní politiky. Některé členské státy EHS si soutěžní právo představovaly jako jasné a striktní soutěžní předpisy, které budou aplikovány soudy, přičemž jiní neviděli v člancích týkajících se soutěžní politiky nic víc, než jen jakási programová prohlášení udávající členským zemím EHS obecný směr, kterým by se měly v této oblasti ubírat.

Zároveň s tím zaujímala většina členských států EHS vůči soutěžnímu právu spíše vlažný postoj, s tím, že by jeho jednotlivá ustanovení měla být aplikována výhradně na ty největší firmy s nadnárodními podnikatelskými aktivitami<sup>16</sup>. Tato prvotní benevolence zřejmě pramení nejen z nedostatku tradice soutěžního práva v členských zemích Evropského hospodářského společenství, ale zejména z evropské historie, ve které byla spolupráce na obchodní úrovni hluboce historicky zakořeněna a byla chápána jako součást obchodního života, nikoliv jako něco nepřijatelného až trestuhodného.

Díky nepřilíživému postojí členských států EHS a jejich orgánů převzaly iniciativu v oblasti dohledu, interpretace soutěžních předpisů, trestání delikventů, jakož i dalšího rozvoje a směru evropského soutěžního práva jednotlivé

---

<sup>16</sup> Gerber, D.J.: Law and Competition in Twentieth Century Europe, Clarendon Press, Oxford, 1998, str. 347.

evropské instituce. Výše uvedená právní úprava obsažená nejprve pouze v Římské smlouvě byla s postupem času doplňována nařízeními a směrnicemi, jakož i rozhodnutími Evropské Komise, Evropského soudního dvora a později i Soudu první instance. Tento systém závazných právních předpisů je doplňován stanovisky a výklady Evropské Komise (tzv. soft law, právně nezávazné dokumenty), která v nich jednotlivé účastníky hospodářské soutěže, jakož i členské státy a státní orgány, informuje o tom, jaký postup a postoj lze k určitému jednání od ní očekávat, jaký je tedy trend evropské soutěžní politiky, a případně blíže vysvětluje a ilustruje na příkladech jednotlivé soutěžní předpisy a zobecňuje závěry obsažené v jejich vlastních rozhodnutích či v rozhodnutích Evropského soudního dvora a Soudu první instance. Od prvopočátku byly tyto aktivity vedeny myšlenkou vytvoření jednotného společného trhu, ekonomické integrace a překonání bariér omezujících soutěž, které tak dosažení těchto cílů brání. S postupným sjednocováním trhu se do popředí zájmu evropských institucí a cílů soutěžního práva dostala také myšlenka prosperity spotřebitelů.

Podíváme-li se nyní na váhu a význam, který je evropskému soutěžnímu právu připisován v souvislosti s utvářením jednotného evropského trhu a jeho podporou, je jasné že prvotní představy a postoje prvních členských států EHS k soutěžnímu právu byly zcela překonány. V současné době hraje ochrana hospodářské soutěže významnou roli nejen na úrovni evropské, ale i na úrovni jednotlivých členských států EU a je významně podporována jak evropskými institucemi, tak orgány členských států EU.

Reformami evropského soutěžního práva se určité pravomoci evropských institucí přenesly na národní úroveň, národní soutěžní orgány mohou svou činností participovat na dohledu

nad dodržování předpisů evropského soutěžního práva a tyto předpisy i za určitých okolností v případě potřeby aplikovat. Od prvotní nedůvěry členských států Evropského hospodářského společenství k této právní oblasti na samých počátcích vývoje evropské soutěžní legislativy, přes monopol evropských institucí, pokud jde o její prosazování a rozvoj až po integraci a ingerenci národních soutěžních orgánů při dohledu nad jejím dodržováním, tak evropská soutěžní legislativa urazila dalekou cestu a stala se samozřejmou součástí právního řádu každého členského státu EU.

## **2. Historický vývoj ochrany hospodářské soutěže v Československu a ČR**

České, respektive československé, soutěžní právo započalo svůj vývoj se vznikem samostatného Československa. První zákon upravující ochranu hospodářské soutěže nabyl účinnosti dne 1. září 1993 a byl vydán pod číslem 141/1993 Sbírky zákonů a nařízení státu československého jako zákon o kartelech a soukromých monopolech („kartelový zákon“).

Jak je uvedeno již výše, míra a přístup k úpravě soutěžního práva záleží i na stávající hospodářské a politické koncepci daného státu. Podobně i kartelový zákon byl poplatný své době a vycházel z toho, že historicky byly kartely běžnou součástí podnikatelského života, a to nejen v Československu, ale i v jiných evropských zemích. Přestože obecně bylo uznáváno, že kartely mohou být v určitých případech škodlivé, obecně za nepřijatelné a nepřípustné považovány nebyly. Tento postoj vyplýval ze situace na trhu nejen v Československu, kde byla převážná část průmyslu kartelově organizována, ale i z vývoje v některých ostatních zemích, např. v Německu nebo Rakousku, kde byla situace podobná. Ani účast českých podniků v mezinárodních kartelech nebyla ojedinělá.

Vzhledem k těmto východiskům zaujímal kartelový zákon de facto opačný přístup než současný ZOHS. Jednalo se o tradiční evropský přístup ke kartelovému právu, který byl uznáván i v Německu a Rakousku, tj. v zemích, s určitou historií soutěžního práva v Evropě. Kartely jako takové byly dovoleny, pouze za splnění určitých podmínek je bylo možné autoritativně zakázat. Kartelové úmluvy, kterými se jejich strany snažily omezit nebo vyloučit mezi sebou volnou soutěž, a to úpravou výroby, odbytu, obchodních podmínek, cen nebo sazeb, byly dovoleny za předpokladu, že účelem bylo co možná neúčinnější ovládnutí trhu. Členové kartelu pouze nesměli zneužívat svého hospodářského postavení plynoucího z kartelu<sup>17</sup>.

V období v letech 1948 až 1989 podléhalo československé hospodářství centrálnímu plánování a ekonomika a veškeré výdělečné aktivity byly v podstatě řízeny a organizovány státem. V tomto období tedy nelze hovořit o existenci soutěžního práva.

Po listopadu 1989 se s rozvojem tržní ekonomiky československý právní řád nemohl obejít bez veřejnoprávního předpisu sloužícího k ochraně hospodářské soutěže. Dne 1. března 1991 tak nabyl účinnosti Původní ZOHS. Původní ZOHS byl prvním moderním pokusem chránit tržní prostředí v Československu, později v České republice. Již při přípravě Původního ZOHS zákonodárce vycházel ze soutěžního práva ES, ačkoliv v té době ještě nebyla v platnosti Evropská dohoda, která obsahuje závazek ke sbližování evropského a českého práva. Vzhledem k tomu, že v Československu nebyly žádné aktuální zkušenosti s problematikou ochrany hospodářské soutěže a předpokládalo se navázání intenzivních vztahů s Evropskou unií, byl tento postup jen logický.

---

<sup>17</sup> Viz Eliáš K., Bejček J., Hajn P., Ježek J. a kol.: Kurs obchodního práva - Obecná část-Soutěžní právo, C.H.Beck., 4. vydání, 2004, str.427-8.

Nicméně, i přes veškeré novely a pokusy o harmonizaci tohoto předpisu se soutěžním právem EU nebylo dosáhnout jeho plné slučitelnosti s příslušnou evropskou soutěžní legislativou. Z tohoto důvodu přijala vláda České republiky usnesení č. 660 ze dne 28. června 1999, kterým bylo rozhodnuto zpracovat návrh nového zákona na ochranu hospodářské soutěže. Usnesením č. 1350 ze dne 22. prosince 1999 pak vláda mimo jiné uložila UOHS zpracovat takový návrh nového zákon o ochraně hospodářské soutěže, který by splňoval požadavky plné harmonizace s právní úpravou soutěžního práva ES. Dne 1.července pak nabyl ZOHS účinnosti.

Přijetí ZOHS bylo jedním z prvních významných kroků k harmonizaci českého a soutěžního práva. Lze říci, že před vstupem České republiky do EU bylo české soutěžní právo plně harmonizováno s právem evropským. Od vstupu České republiky do EU české soutěžní právo sleduje vývojové trendy v EU. Vývoji evropského soutěžního práva je průběžně přizpůsobován novelami i ZOHS. Jako poslední takovou „harmonizační“ změnu je možné zmínit například implementaci Nařízení 1/2003 do ZOHS například pokud jde o postupy a pravomoci UOHS i pro řízení nejen ohledně porušení ZOHS, ale i evropské soutěžní legislativy.

### **3. Vývoj ochrany hospodářské soutěže v USA a základní přehled federální soutěžní legislativy**

Jak jsem již uvedla a jak konečně vyplývá i z názvu práce, hodlám se na těchto stránkách zabývat zejména evropskou soutěžní legislativou. Její americký protějšek budu dále používat pouze pro případy možného srovnání či ilustraci vývojových trendů. Z tohoto důvodu v této části uvedu pouze základní přehled amerického federálního zákonodárství a



soutěžní legislativy a přístupu federálních orgánů k soutěžní politice.

a) Přehled předpisů a jejich aplikace

Lze říci, že z historického hlediska jsou Spojené státy americké kolébkou moderního soutěžního zákonodárství. Zatímco v jednotlivých evropských zemích, jakož i v ESÚO či EHS, byla veřejnoprávní ochrana hospodářské soutěže dlouhou pomíjena, rozvíjela se pomalu a přístup k regulaci této oblasti byl nejprve laxní a benevolentní, přístup k ochraně hospodářské soutěže v USA byl již od počátku striktní a razantní.

Již s rozvojem prvních moderních technologií a obchodu a tím i vznikem prvních průmyslových gigantů v devatenáctém století a na počátku 20. století bylo cílem amerických státních orgánů ve veřejném zájmu ochránit americkou společnost před nečestnými praktikami vznikajícími monopolů. Jakmile začaly vznikat první monopoly, tak nejen američtí politici a zákonodárci, ale celá společnost, si počali uvědomovat nebezpečí pro tržní ekonomiku a podnikatelskou svobodu, které s sebou síla a možnosti takových subjektů nesou. Státní politikou USA bylo od počátku oponovat a bránit vzniku monopolu či jakékoliv koncentraci tržní síly, vyplývající ať již ze samotného silného postavení na trhu či z účasti na kartelové dohodě.

V tomto duchu a prostředí se v roce 1890 zrodil Shermanův zákon, první federální americký zákon kodifikující soutěžní právo a chránící hospodářskou soutěž v USA. Účelem Shermanova zákona je zamezit koncentraci tržní síly, která by mohla ohrozit soutěž a konkurenceschopnost a násilně a nepřírozeně nabourat podmínky na trhu. Tento zákon zakazuje praktiky spočívající v určování cen, neodůvodněném omezování výroby nebo rozdělování trhu. Shermanův zákon rovněž zakazuje veškeré pokusy o monopolizaci jakéhokoliv hospodářského odvětví

v rámci USA. Zakázáním monopolizace ovšem nemá Shermanův zákon na mysli kriminalizaci či postihování existence dominantního postavení jako takového. Dokonce ani jednání těžící z takového výhodného postavení není v rozporu s Shermanovým zákonem. Nezákonné je pouze takové jednání, které by nekalým protiprávním způsobem vedlo k získání monopolu nebo dominantního postavení a umožnilo tak neoprávněně využít výhod, které takové kvalifikované postavení dané osobě dává.

Po této, řekněme první generaci soutěžních předpisů, následoval v roce 1914 Clayton Antitrust Act („Claytonův zákon“). Tento předpis doplnil Shermanův zákon a týká se především oblasti kontroly spojování podniků. Kromě toho ovšem také za určitých okolností zakazuje doložky exkluzivity obsažené v kupních smlouvách či určité druhy rabatů (slev). Z hlediska tématu této práce je ovšem velmi významným ustanovení Claytonova zákona, které dovoluje soukromým osobám, kterým je způsobena škoda v důsledku protisoutěžních praktik, podat proti porušitelům žalobu u federálních soudů a požadovat náhradu škody ve výši až trojnásobku skutečně způsobené škody a náhradu soudních výloh.

Dalším federálním předpisem majícím vztah k ochraně hospodářské soutěže je Robinson-Patman Act, který zakazuje neopodstatněnou cenovou diskriminaci.

Pokud jde o znění samotných zákonů, mnoho se od přijetí Shermanova zákona a Claytonova zákona nezměnilo, novel původně přijatých znění bylo doposud poskrovnu. Nicméně, vývoj soutěžního práva pokračoval prostřednictvím soudního výkladu těchto předpisů a odrážel se i v přístupu federálních orgánů dohlížejících na dodržování soutěžních předpisů, Antitrustové divize Ministerstva spravedlnosti USA (Antitrust Division of the Department of Justice) a Federální obchodní komise (Federal Trade Commission).

Dvěma základními pilíři, na kterých stojí aplikace americké federální soutěžní legislativy jsou (i) pravidlo per se a (ii) tzv. rule of reason.

Praktiky, které spadají do kategorie „per se“ jsou vždy protiprávní a neexistují pro ně legitimní důvody, které by jejich použití ospravedlňovaly a činily z nich jednání dovolené. Taková jednání jsou také vesměs považována za trestné činy. Jedná se zejména o cenové dohody, dohody o omezení výroby či dodávek, skupinové bojkoty, dohody o vázaných obchodech a dohody o rozdělení trhu. Všechny takové dohody automaticky (per se) porušují Shermanův zákon.

Například pokud jde o cenové dohody, již v roce 1927 se Nejvyšší soud vyjádřil, že cenová ujednání jsou nerozumným omezením, u nichž není nezbytné zkoumat zda konkrétní sjednaná cena je oprávněná, adekvátní či nikoliv<sup>18</sup>. Ještě jednoznačněji Nejvyšší soud označil cenová ujednání za protisoutěžní praktiky spadající podle pravidla per se vždy do kategorie protiprávních protisoutěžních jednání v případě Socony-Vacuum Oil Co., když doslova uvedl, že:

*„cenová ujednání jsou nezákonná sama o sobě, tedy „per se“, a ani argumenty a důkazy prokazující, že sloužily k vyloučení nebo zamezení jiných soutěžních omezení, takové jednání nemohou obhájit a ospravedlnit“<sup>19</sup>.*

Veškerá ujednání na horizontální úrovni, která naplňují skutkové podstaty protisoutěžních praktik uvedených v Shermanově zákoně jsou zakázána per se. Rovněž jakákoliv cenová ujednání na vertikální úrovni mezi subjekty na různých úrovních trhu jsou per se nezákonná.

<sup>18</sup> United States v. Trenton Potteries Co., 273 U.S. 397 (1927)

<sup>19</sup> United States v. Socony-Vacuum Oil Co., 310 U.S. 150 (1940)

Ostatní praktiky, které nespádají do výše uvedené kategorie, jsou posuzovány podle tzv. „rule of reason“, tedy podle toho, zda je takové jednání rozumné, rozumně obhajitelné. V takových případech lze i jinak nezákonná protisoutěžní jednání obhajovat například i tím, že se jedná o kroky nezbytné a úzce související s jiným, legálním jednáním, či tím, že jejich negativní dopad na hospodářskou soutěž je vyvážen pozitivními přínosy pro hospodářskou soutěž. V takových případech může být jinak protisoutěžní jednání shledáno ne nerozumné a tudíž dovolené. Rule of reason v sobě zahrnuje test vyváženosti, při kterém kontrolní orgán posuzuje, zda je dané jednání za určitých okolností ještě v rámci rozumného, obhajitelného jednání, či zda již tuto hranici překračuje. Nicméně, pokud jde o účinky, které jsou v rámci rule of reason posuzovány, pak je možné při aplikaci tohoto pravidla brát v potaz pouze účinky, dopady či přínos pro hospodářskou soutěž, otázky přínosu například pro zaměstnanost nebo dané průmyslové odvětví jsou irelevantní<sup>20</sup>. S výjimkou cenových dohod jsou například všechna vertikální ujednání vesměs posuzována podle rule of reason.

Nejvyšší soud aplikaci rule of reason potvrdil v již výše citovaném rozhodnutí Standard Oil, když judikoval, že Shermanův zákon zakazuje pouze nerozumná jednání. V dalším svém rozhodnutí z roku 1918 Nejvyšší soud položil základy způsobu aplikace rule of reason. K tomu, aby bylo možné určit, zda je dané omezení protisoutěžní,

*„musí se soud zabývat veškerými fakty typickými pro dané odvětví, podmínkami na trhu daného odvětví před i po aplikaci zkoumaného omezení, povahou*

---

<sup>20</sup> United States - Report on Competition Law and Institutions (2004), OECD, Directorate for Financial and Enterprises Affairs, Competition Committee, 20.1.2005, str. 4

omezení, jakož i jeho účinky, a to jak možnými tak skutečnými...<sup>21</sup>"

Při aplikaci rule of reason je tedy nezbytné pečlivě zkoumat veškeré podmínky a okolnosti na trhu, jakož i možné reakce trhu na určité jednání.

#### b) Orgány dozoru

Orgány sloužící dohledu nad trhem a dodržováním federálních soutěžních předpisů jsou primárně Antitrustová divize Ministerstva spravedlnosti USA a Federální obchodní komise. Jak již vyplývá z jejího názvu, Antitrustová divize Ministerstva spravedlnosti USA je součástí exekutivy, sama nevydává rozhodnutí ve věcech porušení soutěžního práva, ale v zastoupení státu vyšetřuje protisoutěžní praktiky a zajišťuje jejich stíhání před soudem, kde zastupuje stát jako žalobce. Toto postavení Antitrustová divize Ministerstva spravedlnosti USA pramení z původně trestněprávní povahy Shermanova zákona. Federální obchodní komise je zcela nezávislým orgánem, který vydává svá rozhodnutí ve věcech porušení federálních soutěžních předpisů. Její rozhodnutí jsou přezkoumatelná soudem.

Příslušné orgány státní moci jsou při výkonu svých pravomocí nadány širokými pravomocemi. Kromě vysokých pokut a trestů odnětí svobody za porušení Shermanova zákona lze za porušení soutěžních předpisů uložit sankce v podobě nejrůznějších nápravných opatření od zákazu pokračování v daném jednání po například uložení povinnosti divestice, rozdělení, při zjištění neoprávněných monopolizačních jednání. Jako příklady, kdy byla společností uložena sankce divestovat lze uvést tresty uložené společností Standard Oil a American Tobacco<sup>22</sup>,

<sup>21</sup> Chicago Board of Trade v. United States, 246 U.S. 231 (1918)

<sup>22</sup> Příklad Standard Oil Co. of New Jersey v. United States, 221 U.S. 1 (1911) a případ United States v. American Tobacco Co., 221 U.S. 106 (1911).

kterým bylo kromě vysokých pokut za protiprávní (protisoutěžní) monopolizaci nařízeno také rozpojení.

c) Sankce a jiné následky protisoutěžního jednání

Jak je uvedeno již výše, porušení Shermanova zákona jsou považována za trestné činy. Pokud jde o porušení spáchaná před 22. červnem 2004, pak jednotlivcům mohla být udělena pokuta do výše 350 000 dolarů a mohli být odsouzeni k trestu odnětí svobody až na 3 roky za každý jednotlivý trestný čin. Společnostem pak mohla být do 22. června 2004 udělena pokuta za protiprávní protisoutěžní praktiky až do výše 10 milionů dolarů za každé porušení. Na základě zákona Antitrust Criminal Penalty Enhancement and Reform Act došlo ke dni 22. června 2004 ke zpřísnění sankcí za porušení ustanovení Shermanova zákona. Za porušení protisoutěžní legislativy po 22. červnu 2004 mohou být jednotlivci potrestáni pokutou až do výše 1 milion dolarů a mohou být odsouzeni k trestu odnětí svobody až na 10 let za každé takové porušení. Za stejná porušení bude společností udělena pokuta až do výše 100 milionů dolarů za každé jednotlivé porušení. Za určitých okolností je dokonce možné pokuty zvýšit, a to až do výše dvojnásobku protiprávně získaného zisku nebo způsobené ztráty. Tyto trestněprávní pokuty a tresty odnětí svobody jsou v USA běžnou praxí při trestání tvrdých (hard-core) kartelů jakými jsou například cenová ujednání nebo ujednání o rozdělení trhu. V tomto svém přístupu, kdy jsou za protiprávní jednání společností volány k trestněprávní odpovědnosti osoby odpovědné za jednání dané společnosti, jsou Spojené státy americké výjimečné a ojedinělé.

Proti těm, kteří porušují americké federální soutěžní předpisy nevystupují výhradně státní orgány a instituce mající za úkol dohlížet nad řádným fungováním hospodářské soutěže. Jak je uvedeno výše, Claytonův zákon výslovně umožnil soukromým

osobám, které jsou poškozeny protisoutěžním jednáním, domoci se náhrady škody na těch, kteří jim tuto škodu způsobili. Navíc, jménem spotřebitelů mohou takto vystupovat také státní zástupci. Dále tento zákon zjednodušuje poškozeným pozici připuštěním tzv. „class actions“, hromadných žalob. Jedná se o institut procesního práva, který umožňuje většímu počtu osob se společným právním zájmem domoci se svých práv jednodušeji, ekonomičtěji a mnohdy efektivněji, než kdyby každá z těchto osob podala vlastní, individuální žalobu na náhradu škody. Přestože tyto soukromoprávní žaloby na náhradu škody mohou být podány samostatně, nezávisle na krocích státu vůči soutěžním delikventům, ve většině případů jsou podávány až poté, co sám stát zahájil řízení pro porušení soutěžních předpisů. S ohledem na exemplární výši škody, kterou mohou poškození požadovat, a možnosti, které jim americké zákonodárství umožňuje, mimo jiné v podobě hromadných žalob, jsou soukromoprávní žaloby dalším skutečně efektivním prostředkem ochrany soutěže a obrany proti protisoutěžním praktikám.

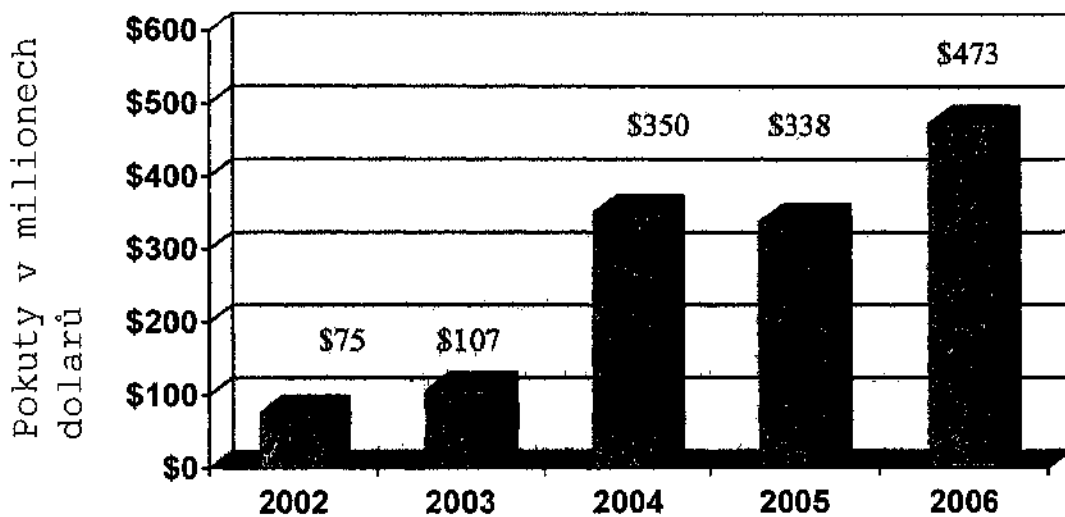
Na závěr tohoto oddílu uvedlu několik statistických čísel, které vypovídají o tom, jak vážně Spojené státy americké pojmají ochranu hospodářské soutěže a jak přísný postoj zaujímají vůči všem, kteří federální soutěžní předpisy porušují. Od počátku roku 2005 vybrala Antitrustová divize Ministerstva spravedlnosti USA peněžité tresty za porušení Shermanova zákona celkem ve výši přesahující 600 milionů dolarů. Za posledních pět let byly uděleny tresty odnětí svobody za porušení soutěžních předpisů v celkové délce přesahující 80 let, a to více než 30 osobám<sup>23</sup>. Každoročně je podáváno okolo 800 žalob na náhradu škody pro porušení federálních soutěžních předpisů, z nichž pouze asi 10 % činí žaloby státních institucí, ve zbytku se jedná o řízení

---

<sup>23</sup> Vann, E.E. J. a Litin E.E.: Recent Developments in international cartel enforcement, Cartel Regulation 2006, Global Competition Review, 2006, str. 3

zahájená soukromými subjekty, které se cítí poškozeny praktikami ostatních účastníků trhu<sup>24</sup>. O stále rostoucím trendu soukromoprávních žalob majících základ v porušení veřejnoprávních soutěžních předpisů svědčí i níže uvedená tabulka vypracovaná Antitrustovou divizí Ministerstva spravedlnosti USA uvádějící přehled částek celkově vysouzených za poslední léta poškozenými v rámci tohoto typu žalob:

**PENĚŽITÉ TRESTY ZA PROTISOUTĚŽNÍ JEDNÁNÍ**



V roce 2007 bylo vybráno již 512 000 dolarů jako peněžité tresty za protisoutěžní praktiky.

Zdroj: Antitrustová divize Ministerstva spravedlnosti USA, leden 2007

## **B. SOUČASNÁ EVROPSKÁ SOUTĚŽNÍ ÚPRAVA A NEDÁVNÉ ZMĚNY**

### **I. Právní rámec**

Předpoklady pro hmotněprávní úpravu evropského soutěžního práva jsou dány již v úvodních člancích Smlouvy o ES. Článek 3 Smlouvy o ES předpokládá vytvoření vnitřního trhu, který je charakterizován zrušením veškerých překážek volného pohybu

<sup>24</sup> Updated Report on Competition Law and Institutions (2004) United States, Directorate for Financial and Enterprise Affairs Competition Committee, Organisation for Economic Co-operation and Development, 2005, str. 8



zboží, osob, služeb a kapitálu mezi členskými státy EU a zavedením systému, který zajistí, že soutěž v rámci vnitřního trhu není nijak narušována. Mezi taková omezení, která má článek 3 Smlouvy o ES na mysli, se jistě řadí i omezení hospodářské soutěže v rámci jednotného trhu. Článek 4 Smlouvy o ES pak dává jednotlivým členským státům EU, jakož i samotnému Evropskému společenství za úkol přijmout a sledovat takovou politiku, která je založená na otevřené tržní ekonomice se svobodnou soutěží. Tyto články předpokládají úpravu soutěžního práva na komunitární úrovni. Jak je uvedeno výše, konkrétní základy hmotněprávní úpravy evropského soutěžního práva v oblasti zakázaných dohod a zneužití dominantního postavení jsou pak položeny v samotných člancích Smlouvy o ES, jmenovitě v člancích 81 a 82<sup>25</sup> Smlouvy o ES:

#### **Článek 81**

1. Se společným trhem jsou neslučitelné, a proto zakázané, veškeré dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, které by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy a jejichž cílem nebo výsledkem je vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na společném trhu, zejména ty, které

- a) přímo nebo nepřímo určují nákupní nebo prodejní ceny anebo jiné obchodní podmínky;
- b) omezují nebo kontrolují výrobu, odbyt, technický rozvoj nebo investice;
- c) rozdělují trhy nebo zdroje zásobování;
- d) uplatňují vůči obchodním partnerům rozdílné podmínky při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodněni v hospodářské soutěži;

---

<sup>25</sup> Jedná se o výše zmiňované články 85 a 86 Smlouvy o ES po přečíslování článků Smlouvy o ES na základě Amsterodamské smlouvy.

e) podmiňují uzavření smluv tím, že druhá strana přijme další plnění, která ani věcně, ani podle obchodních zvyklostí s předmětem těchto smluv nesoúvisejí.

2. Dohody nebo rozhodnutí zakázané podle tohoto článku jsou neplatné od počátku.

3. Odstavec 1 však může být prohlášen za neúčinný pro:

a) dohody nebo kategorie dohod mezi podniky,  
b) rozhodnutí nebo kategorie rozhodnutí sdružení podniků a

c) jednání ve vzájemné shodě nebo jejich kategorie, které přispívají ke zlepšení výroby nebo distribuce výrobků anebo k podpoře technického či hospodářského pokroku, přičemž vyhrazení spotřebitelům přiměřený podíl na výhodách z toho vyplývajících, a které

a) neukládají příslušným podnikům omezení, jež nejsou k dosažení těchto cílů nezbytná;

b) neumožňují těmto podnikům vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části výrobků tímto dotčených.

## **Článek 82**

Se společným trhem je neslučitelné, a proto zakázané, pokud to může ovlivnit obchod mezi členskými státy, aby jeden nebo více podniků zneužívaly dominantního postavení na společném trhu nebo jeho podstatné části. Takové zneužívání může zejména spočívat:

a) v přímém nebo nepřímém vynucování nepřiměřených

- nákupních nebo prodejních cen anebo jiných nerovných obchodních podmínek;
- b) v omezování výroby, odbytu nebo technického vývoje na úkor spotřebitelů;
- c) v uplatňování rozdílných podmínek vůči obchodním partnerům při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodňováni v hospodářské soutěži;
- d) v podmiňování uzavření smluv tím, že druhá strana přijme další plnění, která ani věcně, ani podle obchodních zvyklostí s předmětem těchto smluv nesouvisejí.

Tento základní hmotněprávní rámec je doplněn nařízeními blíže upravujícími specifické oblasti obchodu nebo trhu, která vesměs stanoví výjimky z obecných zákazů stanovených v článku 81 Smlouvy o ES. V oblasti vertikálních dohod se jedná o Nařízení Komise č. 2790/1999 o některých kategoriích vertikálních dohod<sup>26</sup> a Nařízení Komise č. 1400/2002 o některých kategoriích vertikálních dohod v oblasti motorových vozidel<sup>27</sup>. V oblasti horizontální spolupráce se jedná o Nařízení Komise č. 2658/2000 o dohodách o specializaci<sup>28</sup> a Nařízení Komise č. 2659/2000 o výzkumu a vývoji<sup>29</sup>. V oblasti poskytování technologií jde o Nařízení Komise č. 240/1996 o dohodách o

---

<sup>26</sup> (Anglický název: COMMISSION REGULATION (EC) NO 2790/1999 of 22 December 1999 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices) publikováno v Úředním věstníku L 336, dne 29.12.1999, str. 21

<sup>27</sup> (Anglický název: COMMISSION REGULATION (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector) publikováno v Úředním věstníku L 203, 1.8.2002, str. 30

<sup>28</sup> (Anglický název: COMMISSION REGULATION (EC) No 2658/2000 of 29 November 2000 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of specialisation agreements) publikováno v Úředním věstníku L 304, 5.12.2000, str. 3

<sup>29</sup> (Anglický název: COMMISSION REGULATION (EC) No 2659/2000 of 29 November 2000 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of research and development agreements) publikováno v Úředním věstníku L 304, 5.12.2000, str. 7

poskytování technologií<sup>30</sup>. V oblasti pojišťovnictví se jedná o Nařízení Komise č. 358/2003 o dohodách v pojišťovnictví<sup>31</sup>. Konečně v oblasti dopravy se jedná o Nařízení Rady č. 1017/1968 o dohodách v oblasti železniční, silniční a vnitrozemské vodní dopravy<sup>32</sup>, Nařízení Komise č. 1617/1993 o dohodách v letecké dopravě<sup>33</sup>, Nařízení Rady č. 4056/1986 a nařízení Komise č. 823/2000 o dohodách v oblasti námořní dopravy<sup>34</sup>. Další soutěžní předpisy jsou pak obsaženy v Nařízení č. 26/1962 o použití určitých pravidel hospodářské soutěže na produkci zemědělských produktů a obchod s nimi<sup>35</sup>.

Za účelem zvýšení právní jistoty účastníků hospodářské soutěže v EU jakož i pro potřeby sjednocení výkladu a aplikace soutěžních předpisů vydává Evropská Komise nejčastěji sdělení a pokyny vysvětlující její postoje a názory v oblasti soutěžní politiky. Tato sdělení a pokyny odrážejí a zobecňují její dřívější rozhodovací praxi a či rozhodovací praxi evropských soudů. Tato stanoviska a sdělení pak slouží jako vodítko účastníkům hospodářské soutěže pokud jde o meze dovoleného

---

<sup>30</sup> (Anglický název: COMMISSION REGULATION (EC) NO 240/96 of 31 January 1996 on the application of Article 85 (3) of the Treaty to certain categories of technology transfer agreements) publikováno v Úředním věstníku L 31, 9.2.1996, str. 2

<sup>31</sup> (Anglický název: COMMISSION REGULATION (EC) No 358/2003 of 27 February 2003 on the application of Article 81(3) of the Treaty to certain categories of agreements, decisions and concerted practices in the insurance sector) publikováno v Úředním věstníku L 53, 28.2.2003, str. 8

<sup>32</sup> (Anglický název: REGULATION (EEC) No 1017/68 OF THE COUNCIL of 19 July 1968 applying rules of competition to transport by rail, road and inland waterway) publikováno v Úředním věstníku L 175, 23.7.1968, str. 1

<sup>33</sup> (Anglický název: COMMISSION REGULATION (EEC) No 1617/93 of 25 June 1993 on the application of Article 85 (3) of the Treaty to certain categories of agreements and concerted practices concerning joint planning and coordination of schedules, joint operations, consultations on passenger and cargo tariffs on scheduled air services and slot allocation at airports) publikováno v Úředním věstníku L 155, 26.6.1993 str. 18

<sup>34</sup> (Anglický název: COUNCIL REGULATION (EEC) No 4056/86 of 22 December 1986 laying down detailed rules for the application of Articles 85 and 86 of the Treaty to maritime transport) publikováno v Úředním věstníku L 378, 31.12.1986, str. 4

<sup>35</sup> (Anglický název: REGULATION No 26 applying certain rules of competition to production of and trade in agricultural products) publikováno v Úředním věstníku P 30, 20.4.1962, str. 993

chování z hlediska evropského soutěžního práva. Tyto pokyny a sdělení patří do již výše zmiňované kategorie tzv. soft law, tedy mezi dokumenty, které nejsou z právního hlediska závazné. Jelikož ovšem vyjadřují přístup Evropské Komise a její pohled na danou problematiku, jejich význam nelze podceňovat a lze říci, že účastníkům trhu de facto určují limity legálního chování v rámci hospodářské soutěže.

Mezi nejdůležitější dokumenty obsahující nezávazná doporučení a stanoviska Evropské Komise, které umožňují jednotlivým subjektům soutěžního práva lepší orientaci v tom, co je dovoleno a co zakázáno, a v jakém případě vůbec dochází k aplikaci evropských soutěžních předpisů, patří zejména (i) Sdělení Komise Pokyny k vertikálním omezením<sup>36</sup>, (ii) Sdělení Komise o smlouvách malého významu, které dostatečně nenarušují soutěž podle článku 81 Smlouvy o ES (pravidlo de minimis)<sup>37</sup>, (iii) Sdělení Komise - Pokyny k aplikaci článku 81(3) Smlouvy o ES<sup>38</sup>, (iv) Sdělení Komise - neformální pokyny týkající se nových otázek ohledně článků 81 a 82 Smlouvy o ES, které mohou nastat v konkrétních případech<sup>39</sup>, (v) Pokyny týkající se použití článku 81 Smlouvy o ES na horizontální dohody o spolupráci<sup>40</sup> a (vi) Sdělení Komise

---

<sup>36</sup> (Anglický název: *Commission Notice of 13 October 2000: Guidelines on vertical restraints COM(2000/C 291/01)* publikováno v Úředním věstníku č. C 291 z 13.10.2000

<sup>37</sup> (Anglický název: *Commission Notice on agreements of minor importance which do not appreciably restrict competition under Article 81(1) of the Treaty establishing the European Community (de minimis)*, publikováno v Úředním věstníku C 368 ze dne 22.12.2001

<sup>38</sup> (Anglický název: *Communication from the Evropská Komise - Guidelines on the application of Article 81(3) of the Treaty*) publikováno v Úředním věstníku č. C-101 z 27.4.2004,

<sup>39</sup> (Anglický název: *Commission Notice on informal guidance relating to novel questions concerning Articles 81 and 82 of the EC Treaty that arise in individual cases (guidance letters)* publikováno v Úředním věstníku č. C 101 z 27.4.2004

<sup>40</sup> (Anglický název: *Guidelines on the applicability of Article 81 of the EC Treaty to horizontal cooperation agreements*) publikováno v Úředním věstníku č. C 3 ze dne 6.1.2001

- pokyny týkající se dopadu na trh podle článků 81 a 82 Smlouvy o ES<sup>41</sup>.

## **II. Vztah národních a evropských pravidel ochrany hospodářské soutěže**

Evropská legislativa se uplatní pouze na takové případy a jednání, které jsou nebo mohou být svým významem dostatečně výrazné, mají, respektive mohou mít, takzvanou evropskou dimenzi. Jedná se o takové vztahy nebo jednání, které jsou způsobilé mít určitý dostatečně znatelný dopad na trh mezi členskými státy EU. Jinými slovy k uplatnění evropské soutěžní legislativy dochází v případech, kdy má dané jednání alespoň určitý přesah přes hranice jednoho členského státu EU. V ostatních případech je nezbytné použít pouze národní právo.

Co je třeba chápat pod pojmem dostatečně znatelný účinek na obchod mezi členskými státy EU blíže určuje výše uvedené Sdělení Komise - Pokyny týkající se účinku na obchod podle článků 81 a 82 Smlouvy o ES<sup>42</sup>. Pokud jde o to, co se rozumí pod pojmem „obchod mezi členskými státy EU“, pak nelze tento pojem chápat úzce, ve smyslu tradiční přeshraniční výměny zboží a služeb. Tento pojem zahrnuje veškerou přeshraniční obchodní, respektive ekonomickou, aktivitu, včetně možnosti založení společnosti či podnikání v jiném než domovském členském státě EU. Schopnost či možnost určitého jednání ovlivnit obchod mezi členskými státy EU spočívá v tom, že je v důsledku takového jednání možné si představit s dostatečnou dávkou pravděpodobnosti založené na objektivních skutečnostech, že dané jednání nebo dohoda může ovlivnit ať již přímo nebo nepřímo způsob obchodování mezi členskými státy EU, respektive strukturu trhu v členských státech EU. Schopnost dostatečně

---

<sup>41</sup> (Anglický název: *Guidelines on the effect on trade concept contained in Articles 81 and 82 of the Treaty*) publikováno v Úředním věstníku č. 101 z 27.4.2004

<sup>42</sup> Sdělení Komise - Pokyny týkající se účinku na obchod podle článků 81 a 82 Smlouvy o ES, publikováno v Úředním věstníku C 101 ze dne 27.4.2004.

znatelně ovlivnit obchod mezi členskými státy EU záleží vždy na konkrétních okolnostech případu, vesměs se odvíjí od postavení na trhu a tržní síly subjektů, o jejichž jednání jde. Dále samozřejmě z tohoto hlediska záleží i na povaze jednání a specifikách konkrétního relevantního trhu, jakož i na tom, v kolika členských státech EU má takové jednání dopad a v jaké intenzitě. Obecně v tomto sdělení Evropská Komise vyslovuje předpoklad, že dohody mezi subjekty nejsou schopny dostatečně významně ovlivnit obchod mezi členskými státy EU pokud celkový obchodní podíl dotčených subjektů na každém relevantním trhu nepřesahuje 5 % a v případě horizontálních dohod zároveň celkový čistý obrát v rámci EU pro výrobky či služby, jichž se dohoda týká, u všech na dohodě zúčastněných subjektů, nepřesahuje 40 milionů Eur.

Pokud jde o článek 81 Smlouvy o ES, tento potenciální dostatečně znatelný dopad na obchod mezi členskými státy EU musí mít sama zakázaná dohoda jako celek. V takovém případě se článek 81 Smlouvy o ES vztahuje na celou dohodu, včetně těch jejích částí, které samostatně nemusejí mít dopad na obchod mezi členskými státy EU. Pokud by se ovšem daná dohoda týkala například více nesouvisejících aktivit a jednání, a jednalo by se pak de facto o více smluv v jednom dokumentu, pak by jednotlivá jednání byla předmětem posouzení z hlediska dopadu na obchod mezi členskými státy EU samostatně a článek 81 Smlouvy o ES by se vztahoval pouze na ty jednotlivé části dohody, které by souvisely s jednáním majícím požadovanou komunitární dimenzi.

Kromě výše uvedeného obecného sdělení o dopadu na obchod mezi členskými státy EU se otázkou dostatečného dopadu na obchod mezi členskými státy EU pokud jde o dohody omezující soutěž zabývá ještě Oznámení Evropské Komise o dohodách menšího významu, které významně neomezují hospodářskou soutěž podle

článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES<sup>43</sup>. Evropská Komise dle tohoto oznámení zastává názor, že dohody mezi podniky, které ovlivňují obchod mezi členskými státy EU, neomezují výrazně hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 81 odst. 1 Smlouvy o ES, jestliže (a) celkový podíl smluvních stran předmětné dohody nepřekračuje 10 % na kterémkoli z relevantních trhů ovlivněných touto dohodou, jestliže je tato dohoda uzavřena na horizontální úrovni nebo mezi subjekty, kteří potenciálně mohou být konkurenty nebo (b) podíl na trhu každé ze smluvních stran dohody nepřekračuje 15 % na kterémkoli z relevantních trhů ovlivněných touto dohodou, jestliže je tato dohoda uzavřena na vertikální úrovni, tedy dohoda nikoliv mezi konkurenty, a to ani potenciálními). V případech, kdy je obtížné označit dohodu buď za dohodu vertikální nebo za dohodu horizontální, se použije práh 10 %.

Splňuje-li dohoda uvedené parametry, má se za to, že nemůže dostatečně ovlivnit obchod mezi členskými státy EU a jako taková nepodléhá zákazu uvedenému v článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES. Pokud ovšem jde o tzv. hard-core kartely (viz níže), např. o cenové dohody, dohody o rozdělení trhu a zákazníků nebo o dohody o omezení výroby či prodeje, má se za to, že takové dohody ovlivňují obchod mezi členskými státy EU za všech okolností, bez ohledu na tržní podíly jejich smluvních stran.

Dále v tomto Oznámení o dohodách menšího významu Evropská Komise vyslovuje předpoklad, že dohody mezi malými a středními podniky, jak jsou vymezeny v doporučení Evropské Komise č. 96/280/ES<sup>44</sup>, jsou málokdy schopny výrazně ovlivnit obchod mezi členskými státy EU. Malé a střední podniky jsou v současné době vymezeny v uvedeném doporučení jako podniky,

<sup>43</sup> Oznámení č. (2001/C 368/07), publikováno v Úředním věstníku č. C 368

<sup>44</sup> Doporučení Evropské Komise č. 96/280/EC týkající se definice malých a středních podniků, publikováno Úředním věstníku č. L 107, 1996



které mají méně než 250 zaměstnanců a buď jejich roční obrat nepřevyšuje 40 milionů Eur, nebo jejich roční bilanční suma nepřevyšuje 27 milionů Eur. Podobně se Evropská Komise vyjádřila i ve svém Sdělení - Pokyny k vertikálním omezením<sup>45</sup>. V tomto sdělení Evropská Komise ještě doplnila, že i případech, kdy tyto dohody splňují podmínky pro použití čl. 81 odst. 1 Smlouvy o ES, se jimi obvykle nebude zabývat z důvodu nedostatečného významu pro Evropské Společenství, leda by tyto subjekty společně či jednotlivě zastávaly dominantní postavení na významné části společného trhu.

Co se týče článku 82 Smlouvy o ES, pak musí samo jednání, ve kterém je spatřováno zneužití dominantního postavení, splňovat parametry komunitární dimenze a dostatečně ovlivňovat trh mezi členskými státy EU. To ovšem neznámá, že by předmětem zkoumání byl každý jednotlivý krok tvořící ono zneužití dominantního postavení zvláště. Naopak jednotlivé postupy v rámci jedné strategie budou posuzovány jako jeden celek a jako jeden celek bude posuzován také jejich účinek na hospodářskou soutěž a obchod mezi členskými státy EU. Navíc, pokud dominant využívá více praktik a postupů, které jsou zaměřeny na jeden cíl, například vyloučit konkurenty z trhu, pak se na celou tuto škálu jednání bude aplikovat článek 82 Smlouvy o ES jako na celek, byť pouze jeden z využitých postupů měl nebo by mohl mít požadovanou evropskou dimenzi.

### **III. Pravidla aplikace evropských soutěžních předpisů**

Komunitární soutěžní právo mohou aplikovat a vykládat i národní soutěžní orgány a soudy. Je tedy možné, že v rámci své činnosti soud či národní soutěžní úřad dospěje k závěru, že projednávaná věc má evropskou dimenzi, respektive, že daným jednáním došlo k ovlivnění obchodu mezi členskými státy EU a

---

<sup>45</sup> Sdělení Evropské Komise - Pokyny k vertikálním omezením, publikováno Úředním věstníku č. C 291, 2000

tudíž, že je nezbytné při jejím posuzování aplikovat evropskou soutěžní legislativu.

Jak vyplývá z ustálené judikatury evropských soudů, vnitrostátní soudy, které jsou v rámci své příslušnosti pověřeny uplatňováním ustanovení práva ES, jsou povinny zajišťovat plný účinek těchto norem a chránit práva, která poskytují jednotlivcům<sup>46</sup>. Podobně jsou povinny jednat i jiné státní orgány při výkladu a aplikaci komunitárního práva. V souladu s touto obecnou a ustálenou evropskou judikaturou je pak v případě potřeby takový státní orgán povinen odhlédnout od příslušných norem národního práva, neaplikovat je a neaplikovat ani jakékoliv jiné národní normy, které by bránily řádné aplikaci evropského práva či evropské úpravě protirečily. Pokud jde o oblast soutěžního práva, byl tento přístup potvrzen rozhodnutím ve věci *Conorzio Industrie Fiamfieri v Autorità Garante della Concorenza e del Merca*<sup>47</sup>, ve kterém Evropský soudní dvůr judikoval, že národní soutěžní úřad je nesmí aplikovat národní právní předpis pokud dochází k jednání v rozporu s článkem 81 Smlouvy o ES, a toto jednání je zároveň požadováno či umožněno daným národním předpisem.

Tento přístup platí obdobně i pokud jde o procesní normy, které nesmí ztěžovat praktické uplatnění evropských soutěžních předpisů. V nedávném případě *Manfredi*<sup>48</sup> Evropský soudní dvůr judikoval, že v případech vymáhání škody z porušení evropských soutěžních předpisů nemohou a nesmějí být národní procesní předpisy tvrdší, než kdyby šlo o vymáhání škody vzniklé z jednání porušujícího národní soutěžní předpisy. Dále v tomto případě Evropský soudní dvůr uvedl, že národní procesní předpisy sloužící k uplatňování práv z porušení článků 81 a 82

<sup>46</sup> Například rozsudek Evropského soudního dvora ve věci *Simmenthal* č. 106/77 nebo ve věci *Factortame*, č. C-46/93 a C-48/93

<sup>47</sup> Příklad č. C 198/01 *Conorzio Industrie Fiamfieri v Autorità Garante della Concorenza e del Mercato*

<sup>48</sup> Případy č. C-295/04 až 298/04 *Manfredi v. Lloyd Adriatico Assicurazioni*

Smlouvy o ES nesmějí v praxi znemožňovat uplatnění těchto práv.

Pokud pak jde o národní hmotněprávní úpravu v oblasti soutěžního práva ve věcech, které podle výše uvedených kritérií nemají evropský rozměr, jsou výhradně příslušné národní orgány a aplikují se pouze národní soutěžní předpisy. I v takovém případě ovšem do způsobu úpravy evropské právo zasahuje, jelikož zakazuje, aby národní předpisy odporovaly duchu evropské úpravy. Přísnější národní úprava pro případy ryze národního charakteru je však článkem 3 odst. 2 Smlouvy o ES povolena. V této souvislosti se však nabízí otázka, do jaké míry může být přísnější národní úprava akceptovatelná a v souladu s evropskou legislativou, a kdy už tuto mez překračuje, začíná odporovat cílům a zájmům sledovaným Evropskou unií a přestává být tudíž v souladu s evropskou legislativou. I obava z těchto komplikací je zřejmě důvodem, proč je národní soutěžní legislativa jednotlivých členských států EU vesměs totožná s evropskou soutěžní legislativou a proč se národní soutěžní úřady i při aplikaci národních soutěžních předpisů inspiřují rozhodnutími Evropské Komise a de facto kopířují její argumentaci a závěry.

#### **IV. Relevantní trh**

Hospodářská soutěž se neodehrává ve vzduchoprázdnu, ale probíhá na určitém trhu, který je definován jednak z hlediska svého předmětu, jednak geograficky. Trh, na kterém se soutěž odehrává, se nazývá trhem relevantním. Správné definování a určení relevantního trhu umožní precizní určení jeho jednotlivých účastníků, což dále slouží k určení velikosti relevantního trhu, podílů jednotlivých účastníků na takovém trhu a také ke zjištění dalších podmínek a okolností fungování na něm. Otázka definice a správného určení relevantního trhu je důležitá pro analýzu postavení určitého subjektu na něm

a pro určení z toho mu plynoucích povinností stanovených jednotlivými soutěžními předpisy, jakož i protiprávnosti jeho konkrétního jednání či dopadů a možných účinků tohoto jednání na hospodářskou soutěž. Jinými slovy, správné vymezení relevantního trhu je klíčové nejen pro jednotlivé subjekty na trhu při směřování jejich obchodní politiky, ale i pro dozorčí orgány. Přesné vymezení relevantního trhu je klíčové pro správnou analýzu situace a případné podřazení zkoumaného jednání pod konkrétní soutěžní delikt a určení sankcí a prostředků, jakož i pro správnou aplikaci soutěžních předpisů.

Legální definice relevantního geografického i předmětového trhu je zakotvená také ve Sdělení Evropské Komise o definici relevantního trhu pro účely komunitárního soutěžního práva<sup>49</sup> a je zdánlivě jednoznačná a jasná:

- relevantní produktový trh se skládá ze všech výrobků (produktů/zboží) nebo služeb<sup>50</sup>, které mohou být považovány spotřebitelem za zaměnitelné a vzájemně nahraditelné z důvodu jejich charakteristiky, ceny a zamýšleného způsobu užití;
- relevantní geografický trh je tvořen oblastí, ve které dané společnosti nebo podnikající fyzické osoby dodávají zboží nebo služby a ve které jsou soutěžní podmínky (konkurenční prostředí) dostatečně homogenní, stejné.

Při hlubším zamyšlení nad výše uvedenou definicí však zjistíme, že nám vodítko pro samotné definování relevantního trhu pro konkrétní zboží nedává, respektive neodhaluje nám postup, jak se ke správnému určení relevantního trhu dostat. Evropská Komise nejen v uvedeném sdělení, ale i svou

<sup>49</sup> Sdělení Evropské Komise o definici relevantního trhu pro účely komunitárního soutěžního práva, publikováno v Úředním věstníku č. C 372 ze dne 9.12.1997

<sup>50</sup> Pokud dále používám obecně bez dalšího upřesnění pouze pojem produkt nebo výrobek, mám na mysli také služby

rozhodovací praxí, stanovila kritéria, která poskytují pro správné určení relevantního trhu určitá pravidla a postupy.

Jakýmsi výchozím bodem je pro Evropskou Komisi předběžné definování relevantního trhu na základě jednoduchého zjištění, zda produkt A lze nahradit produktem B a zda tedy jsou tyto produkty srovnatelné a lze je zahrnout do stejného relevantního trhu. Evropská Komise rovněž doporučuje nejprve analyzovat a udělat si přehled o potenciálních účastnících na relevantním trhu a jejich tržních podílech.

Pro bližší určení výše uvedeným způsobem rámcově vymezeného relevantního trhu Evropská Komise využívá kritéria zaměnitelnosti. Subjekty, které jsou vystaveny konkurenci a soutěží o zákazníka jsou totiž nuceny respektovat dva významné faktory: faktor zaměnitelnosti v poptávce a faktor zaměnitelnosti v nabídce. Pro určení relevantního trhu pak Evropská Komise navrhuje souběžné zkoumání obou faktorů. Pokud jde o zaměnitelnost či flexibilitu poptávky, určující otázkou při této analýze je, zda zákazníci mohou a jsou ochotni přejít z jednoho produktu na druhý nebo k dodavatelům na jiném území v případě, že dojde k malému, ale trvalému zvýšení běžné konkurenční ceny o 5 až 10 %. Produkty, u nichž se v tomto testu dospěje k závěru, že by při takovém zvýšení byly vhodným substitutem a zákazníci by přešli k jejich využití, spadají do stejného produktového relevantního trhu<sup>51</sup>. V případě zaměnitelnosti nabídky je předmětem zkoumání schopnost a možnost dodavatelů operativně změnit výrobu na určité výrobky a prodat je na relevantním trhu. Pokud ano, spadají takové výrobky do stejného relevantního trhu jako zkoumaný výrobek.

---

<sup>51</sup> Jedná se o aplikaci tzv. SSNIP testu, kdy zkratka SSNIP znamená v angličtině small but significant non-transitory increase in price, tedy malé, ale ne nepodstatné a trvalé zvýšení cen, a to pro dané produkty na určitém území.

Určení relevantního trhu podle výše uvedené metodiky ovšem spolehlivě funguje pouze v ideálních případech, kdy je trh vysoce konkurenční, zákazníci si mohou vybírat mezi širokým spektrem produktů se srovnatelnými parametry a kde dodavatelé nečelí žádným překážkám. Uvedená kritéria totiž neberou v potaz specifické podmínky na trhu, na kterém subjekty fungují. Zejména v případech, kdy se na trhu vyskytuje dominantní hráč může být určení relevantního trhu bez dalšího podle výše uvedených parametrů mylné a zavádějící. Při existenci dominanta na trhu mohou být například již východiska pro aplikaci SSNIP testu chybná. Samotný SSNIP test je založen na předpokladu, že výchozí cena, která je potom hypoteticky zvyšována a jsou zkoumány důsledky tohoto zvýšení, je cenou optimální a konkurenční. Ovšem, nachází-li se na relevantním trhu subjekt v dominantním postavení, který není vystaven soutěžním omezením spočívajícím v zaměnitelnosti poptávky a nabídky, může se situace od tohoto výchozího předpokladu lišit. Pojem dominance tak, jak je chápán evropským soutěžním právem, v sobě zahrnuje možnost dominanta chovat se nezávisle na svých konkurentech, dodavatelích i zákaznících. Má-li dominant tuto možnost, je také možné, respektive pravděpodobné, že se tak již chová a například nezávisle na ostatních účastnících trhu ceny svých produktů zvedl<sup>52</sup>. Výchozí cena pro aplikaci SSNIP testu by pak nebyla správná a výsledky takového testu by také byly chybné, jelikož by zahrnovaly podstatně širší spektrum výrobků, případně vzdálenější území, která by za normálních okolností tímto testem do relevantního trhu zahrnuta nebyla<sup>53</sup>.

<sup>52</sup> Lze předpokládat, že má-li subjekt možnost zvýšit si zisk zvýšením ceny, učiní tak.

<sup>53</sup> Takové pochybení, při kterém se vychází z mylné představy o realitě na trhu, na základě které je relevantní trh konstruován a definován, se někdy nazývá celofánovou chybou, cellophane fallacy, a to podle případu, který se odehrál v USA a který se týkal protisoutěžního jednání výrobce celofánu; případ United States v E.I. du Pont de Nemours & Co., 351 U.S. 377, 76 S.Ct. 994 (1956).

Abychom se pod vlivem striktního použití SSNIP testu při určování relevantního trhu nedostali do bludného kruhu otázek zda je daný subjekt dominantní, přičemž onen subjekt ovšem může být dominantní pouze na určitém relevantním trhu, který však ještě není určen, a pokud ano, zda je výchozí cena optimální a konkurenční, je nezbytné při definici relevantního trhu vzít v úvahu další faktory a podmínky, podle kterých jednotlivé subjekty fungují a podnikají. Jedná se například o bariéry, právní či faktické, zabraňující novým subjektům podnikání v daném oboru, apod. Evropská Komise v této souvislosti zkoumá a doporučuje zaměřit se mimo jiné i na následující otázky:

- Vývoj v cenách a preferencích produktů. Při zkoumání této otázky lze objevit faktory, které vedly ke změnám cen či ke změně v zákaznických preferencích u konkrétních produktů, a které tak mají vliv na určení relevantního trhu;
- Kulturní, jazykové a jiné lokálně typické faktory<sup>54</sup>, které mohou ovlivnit výběr určitých produktů v regionech a které také mohou mít vliv na elasticitu poptávky a změnitelnost produktů;
- Pověst jednotlivých produktů a věrnost značce či jiné „nákupní zvyky“ spotřebitelů. I tyto faktory totiž mohou ovlivňovat na elasticitu poptávky a ochotu spotřebitelů vyměnit jeden výrobek za druhý;
- Bariéry vstupu na daný trh a vstupní náklady či náklady spojené se změnou výroby, ať už by se jednalo o výrobu jiného výrobku či výrobu určenou pro jinou oblast;
- Kapacita daného trhu a její využití;
- Konkrétní typické podmínky fungování a podnikání v dané oblasti, například zda se běžně dodávky odehrávají formou veřejných zakázek;

---

<sup>54</sup> Například preference domácího výrobku

- Různá segmentace zákazníků v různých regionech, která od sebe může geograficky i produktově oddělovat jednotlivé relevantní trhy. Nároční zákazníci či zákazníci se specifickými požadavky mohou tvořit vlastní skupinu odběratelů pro určité konkrétní produkty, které pak tvoří samostatný relevantní trh.

Obecně lze říci, že kromě základních testů, které určí relevantní trh z hlediska produktového tak geografického je pro správné určení relevantního trhu nezbytné vzít v potaz veškerá specifika daného podnikání.

Ovšem ani Sdělení Evropské Komise o definici relevantního trhu pro účely komunitárního soutěžního práva ani rozhodovací praxe Evropské Komise ani sebelepší doplňující metodika nemůže zabránit sporům o definici relevantního trhu. Faktory, které určení relevantního trhu ovlivňují jsou ekonomického a společenského rázu a jsou předmětem interpretace, která vždy záleží na úhlu pohledu na danou problematiku a subjektivním hodnocení. Příkladně lze říci, že úhel pohledu Evropské Komise se často liší od pohledu na věc, který zastávají účastníci trhu. Tento rozdíl je patrný zejména v případech, kdy je jednání některého účastníka trhu předmětem zkoumání Evropské Komise. V mnoha případech byla Evropská Komise nařčena z toho, že definovala relevantní trh příliš úzce a daný subjekt se pak nezbytně nutně musel nacházet v dominantním postavení. V takových případech pak často jeho jednání bylo vnímáno v jiném světle, přísněji, jako zneužití dominantního postavení.



## V. Nejnovější změny a trendy

### 1. **Kompetentní orgány soutěžního práva v rámci EU**

Primární institucí, která dohlíží na zachování řádné a funkční hospodářské soutěže v rámci Evropské unie je Evropská Komise. Tento orgán je nadán širokými výkonnými pravomocemi, které v sobě zahrnují jak pravomoci dozoru a dohledu nad společným trhem, tak pravomoc zahájit a vést řízení pro porušení evropských soutěžních předpisů, včetně obsáhlých vyšetřovacích oprávnění. Evropská Komise je také oprávněna udělovat pokuty a jiná nápravná opatření, pokud dojde ke zjištění, že daný subjekt soutěžní předpisy skutečně porušil. Evropská Komise předtím, než vydá své rozhodnutí ve věci porušení evropských soutěžních předpisů výsledky svého zkoumání a navrhovaná opatření konzultuje s Poradním výborem pro restriktivní praktiky a dominantní postavení. Tento výbor je tvořen zástupci členských států EU jako platforma pro diskusi jednotlivých soutěžních případů, které jsou předmětem zkoumání evropských institucí.

Rozhodnutí Evropské Komise v soutěžních věcech mohou být předmětem revize ze strany dvou evropských soudů - Evropského soudního dvora, a Soudu první instance. Po vzniku Soudu první instance slouží tento soud soukromoprávním subjektům jako odvolací stolice proti rozhodnutím Evropské Komise ve věcech soutěžních. Evropský soudní dvůr pak je institucí, která přezkoumává z hlediska zákonnosti odvolací rozhodnutí Soudu první instance a řeší spory mezi Evropskou Komisí a členskými státy EU.

S postupným rozšiřováním EU a sílícím nápoem práce dospěla Evropská Komise k závěru, že zavedený centralizovaný systém, který pověřuje Evropskou Komisí výhradním dozorem na dodržováním evropských soutěžních předpisů v rámci celé EU

není dostatečně efektivní. Systém uplatňovaný před květnem 2004 příliš omezoval soudy a orgány pro hospodářskou soutěž členských států EU při používání pravidel hospodářské soutěže EU<sup>55</sup>. Zároveň systém oznamování určitých druhů jednání a žádání o udělení výjimky podle článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES zavaloval Evropskou Komisi obrovským množstvím práce. Evropská Komise se tak nemohla soustředit na vážnější případy protiprávního jednání a nemohla jim svou činností účinně bránit a potlačovat je a ve svém důsledku konečně ani nemohla efektivně dohlížet na společný trh.

Z tohoto důvodu došlo k 1. květnu 2004 ke změně způsobu dozoru nad dodržováním evropských soutěžních předpisů. Národním orgánům pro hospodářskou soutěž a soudům členských států EU byla rozšířena pravomoc použít nejen článek 81 odst. 1 a článek 82 Smlouvy o ES, které jsou přímo aplikovatelné, ale také článek 81 odst. 3 Smlouvy o ES. Tato přelomová změna byla zavedena Nařízením 1/2003. Touto změnou se předpokládá aktivní spoluúčast a samostatnost členských států EU, respektive jejich orgánů při aplikaci evropského soutěžního práva a při naplňování cílů EU v oblasti ochrany hospodářské soutěže. Tyto orgány nově získaly Nařízením 1/2003 dozorcí úlohu nad zachováním efektivní hospodářské soutěže nejen v rámci národní jurisdikce, ale v rámci celého společného prostoru.

S ohledem na tuto decentralizaci aplikace evropského soutěžního práva předpokládá Nařízení 1/2003 úzkou spolupráci mezi Evropskou Komisí, národními soutěžními úřady i národními soudy. Díky této spolupráci má být zajištěna dostatečná informovanost a vzdělanost v oblasti soutěžního práva a tudíž

---

<sup>55</sup> Dřívější Nařízení Rady 17/1962 sice národním soutěžním orgánům dávalo možnost aplikovat článek 81 odst. 1 a 82 Smlouvy o ES, ale samy soutěžní úřady nebyly oprávněny rozhodovat o výjimkách podle článku 81 odst. 3. Tím v podstatě nemohly národní soutěžní úřady plnohodnotně dohlížet nad dodržováním evropské soutěžní legislativy a k aplikaci evropského soutěžního práva na úrovni národních soutěžních orgánů ve svém důsledku nedocházelo.

i dostatečnou míru jednotného přístupu k této problematice. Nařízení 1/2003 upravuje způsob a možnosti poskytování informací a dokumentů mezi Evropskou Komisí a národními soutěžními orgány a soudy členských států EU, jakož i možnost vyjadřovat se v zahájených řízeních. Výměna informací mezi uvedenými orgány by také měla přispět k jednoduššímu a promptnějšímu odhalování protisoutěžního jednání v rámci EU.

Nařízení 1/2003 obsahuje mechanismy, které slouží k zajištění toho, aby nebyla vydávána protichůdná rozhodnutí a zároveň aby si soutěžní orgány navzájem nezasahovaly do řízení a případně nezahajovaly řízení pro totožné jednání. Národní soutěžní orgány jsou povinny nezahajovat řízení, popřípadě jimi zahájené řízení zastavit, pokud ve stejné věci zahájí řízení Evropská Komise. Jednotlivé orgány pro hospodářskou soutěž členských států EU de facto ztrácejí bez dalšího pravomoc v případě, kdy Evropská Komise zahájí vlastní řízení pro identické jednání. V případě, že by soutěžní orgán rozhodoval ve věci, která by se týkala něčeho, co již bylo předmětem rozhodnutí Evropské Komise, je rozhodnutím Evropské Komise v dané věci vázán. Navíc, pokud některý národní soutěžní úřad obdrží podnět k zahájení řízení pro porušení evropských soutěžních předpisů nebo sám v rámci výkonu svých pravomocí shledá důvody pro zahájení řízení, není povinen řízení zahajovat, pokud tuto věc řeší či řešil jiný národní soutěžní úřad.

Pokud jde o národní soudy, tak ty měly vzhledem k přímé aplikovatelnosti článků 81 odst. 1 a 82 Smlouvy o ES i před vstupem Nařízení 1/2003 v platnost povinnost aplikovat články 81 odst. 1 a 82 Smlouvy o ES. To znamená, že jednotlivci se mohli domáhat svých práv z těchto článků před národními soudy, například neplatnosti určitého ujednání či náhrady škody vzniklé plněním z takového neplatného protiprávního ujednání. Ovšem, podobně jako jednotlivé soutěžní úřady, nemohly ani

národní soudy rozhodovat o výjimkách podle článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES. Tato, řekněme nesrovnalost, mohla soudy do jisté míry paralyzovat v jejich činnosti, přinejmenším docházelo k obrovským průtahům v řízení. Nařízení 1/2003 tento problém odstranilo, v současné době může i národní soud členského státu ve věci, kterou rozhoduje, také rozhodovat o tom, zda jsou dány předpoklady aplikace výjimky ze zakázaného jednání podle článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES.

Dnes mohou soudy díky Nařízení 1/2003 rozhodovat i o výjimkách podle článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES, ovšem v zájmu zajištění jednotnosti při rozhodování národních soudů ve věcech evropského soutěžního práva Nařízení 1/2003 zakazuje národním soudům vydávat rozhodnutí, která by odporovala rozhodnutím Evropské Komise. Pokud soudy rozhodují o dohodách, rozhodnutích nebo jednáních podle článků 81 nebo 82 Smlouvy o ES, které jsou již předmětem rozhodnutí Evropské Komise, nemohou rozhodnout v rozporu s rozhodnutím přijatým Evropskou Komisí. Musí se rovněž vyvarovat rozhodnutí, která by byla v rozporu s rozhodnutím, které má Evropská Komise v úmyslu přijmout v řízení, jež zahájila. Za tímto účelem může vnitrostátní soud přezkoumat, zda je nezbytné, aby své řízení přerušil, a případně řízení přerušit až do rozhodnutí Evropské Komise v dané věci. Národní soudy tedy obecně nemohou rozhodnout v rozporu s rozhodnutím přijatým Komisí a Nařízení 1/2003 tak de facto zavádí povinnost národních soudů být vázán rozhodnutími Evropské Komise ve věci porušení článků 81 a 82 Smlouvy o ES..

V této souvislosti se nabízí, a je důležitá, otázka, v jakých případech by hrozilo, že národní soud by mohl vydat konfliktní rozhodnutí odporující rozhodnutí Evropské Komise. Odpověď na tuto otázku hledali také soudci Sněmovny Lordů v případě

Crehan<sup>56</sup>. Svůj názor soudci Sněmovny Lordů ztotožnili se stanoviskem generálního advokáta Cosmase ve věci Masterfoods<sup>57</sup>, který uvedl, že riziko protichůdných rozhodnutí nehrozí v případech, kdy případ řešený Evropskou Komisí není identický s tím, který řeší národní soud. Obecně tedy lze říci, že riziko rozsudku odporujícího rozhodnutí Evropské Komise zde je pouze v případě, že by mohly být v rozporu meritorní výrokové části obou rozhodnutí.

Jednotný přístup k otázkám ochrany hospodářské soutěže se Evropská Komise snaží zajistit také vydáváním nejrůznějších nezávazných pokynů a sdělení, které vyjadřují její přístup k dané problematice (viz výše), a to jak z hlediska věcného, například Pokyny týkající se chápání dopadu na trh podle článků 81 a 82 Smlouvy o ES<sup>58</sup>, tak i z hlediska procesního. Jak jsem již uvedla, toto tzv. soft law slouží nejen potřebám národních soutěžních orgánů a národních soudů a jako prostředek unifikace přístupu k této problematice, ale je zpracováváno i pro potřeby samotných účastníků hospodářské soutěže, kterým do jisté míry určuje mantinely legálního chování. Jednotlivé nejdůležitější dokumenty soft law jsou popsány již v předchozí kapitole týkající se právního rámce evropského soutěžního práva.

Pokud jde o procesní sdělení, pak jedním z důležitých dokumentů je například Sdělení Komise o spolupráci v rámci Evropské soutěžní sítě<sup>59</sup>, která byla zřízena na základě Nařízení 1/2003 za účelem usnadnění spolupráce mezi soutěžními orgány členských států Evropské unie a Evropskou Komisí.

---

<sup>56</sup> Opinions of the Lords of Appeal (stanoviska Soudců Sněmovny Lordů) for Judgement, Případ *Innterpreneur Pub Company a ostatní v. Crehan* ze dne 19.7.2006 [2006] UKHL 38. Jedná se o případ týkající se náhrady škody z porušení evropského soutěžního práva.

<sup>57</sup> Případ *Masterfoods Ltd v HB Ice Cream Ltd* C-344/98 [2000] ECR I - 11369

<sup>58</sup> Sdělení Komise - Pokyny týkající chápání se dopadu na trh podle články 81 a 82 Smlouvy o ES, publikováno v Úředním věstníku C 101 ze dne 27.4.2004

<sup>59</sup> Sdělení Komise o spolupráci v rámci Evropské soutěžní sítě, publikováno v Úředním věstníku C 101 ze dne 27.4.2004, str. 43-53

Většina národních soutěžních orgánů dne 1. května 2004 podepsala prohlášení o tom, že budou respektovat a řídit se principy spolupráce uvedenými v tomto Sdělení Evropské Komise. Dalším podobným dokumentem, který má zajistit unifikovaný přístup k soutěžní problematice je Sdělení Komise o spolupráci mezi Komisí a soudy členských států EU při aplikaci článků 81 a 82 Smlouvy o ES<sup>60</sup>.

Mám-li hodnotit změny, které přišly společně s Nařízením 1/2003, pak ze říci, že s ohledem na rozšíření Evropské unie a obrovský nápad práce v oblasti dozoru nad zachováváním efektivní a funkční hospodářské soutěže, byla decentralizace dozoru nad jednotným trhem zřejmě nezbytná. Nezbytné je zcela jistě i zajištění jednotnosti v přístupu k evropským soutěžním předpisům a v jejich interpretaci. V této souvislosti jsou jistě velkým přínosem, a to nejen pro národní soutěžní úřady a soudy, vysvětlení a sdělení vydávaná Evropskou Komisí.

Na druhou stranu, národní soudy budou aplikovat evropské soutěžní právo vesměs při rozhodování ve věcech soukromoprávních nároků z porušení evropských soutěžních předpisů (viz níže), zejména pak ve věcech náhrady škody. Zavedení principu vázanosti soudu rozhodnutím Evropské Komise ovšem dle mého názoru podstatně zasahuje do nezávislosti soudů, zejména do nezávislosti na moci výkoné, kterou Evropská Komise v podstatě představuje. Navíc tím, zda k porušení evropských soutěžních norem došlo, tedy zda se žalovaný subjekt dopustil protiprávního jednání, se soud nebude zabývat. Posouzení poměrně základní otázky pro vznik odpovědnosti za škodu tak bude vyjmuta z pravomoci soudu. Kromě významného zásahu do soudcovské nezávislosti dochází zavedením tohoto principu v Nařízení 1/2003 dle mého názoru do

---

<sup>60</sup> Sdělení Komise o spolupráci mezi Komisí a soudy členských států EU při aplikaci článků 81 a 82 Smlouvy o ES, publikováno v Úředním věstníku C 101 ze dne 27.4.2004, str. 54-64

jisté míry také ke střetu mezi zájmy Evropské unie na vybudování efektivně fungujícího a prosperujícího jednotného trhu a základními právy každého subjektu, konkrétně práva na spravedlivý proces a posouzení a rozhodnutí věci nezávislým soudem.

## **2. Přístup k hodnocení protisoutěžního jednání**

Kromě změny systému dozoru nad hospodářskou soutěží zavedené Nařízením 1/2003 také postupně docházelo ke změně v přístupu k hodnocení a posuzování jednání porušujících evropské soutěžní předpisy, a to z přístupu ryze formalistického na přístup řekněme ekonomický.

Evropská Komise i evropské soudy bývaly kritizovány za svůj formalistický a rigidní přístup k otázkám porušování soutěžních předpisů. V souladu s tímto přístupem Evropská Komise i evropské soudy dříve sledovaly formální splnění zákonných předpokladů pro porušení soutěžních předpisů a bez ohledu na skutečný dopad jednání na trh, spotřebitele a soutěž vůbec pak prohlašovaly určitá jednání za zakázaná ujednání v rozporu s článkem 81 odst. 1 Smlouvy o ES nebo za zneužití dominantního postavení v rozporu s článkem 82 Smlouvy o ES a udělovaly či potvrzovaly za ně vysoké pokuty.

Nově lze z právně nezávazných aktů Evropské Komise vyčíst jiný pohled na tuto problematiku, spočívající v otevřenosti k ekonomickým a objektivně ekonomicky obhajitelným důvodům pro dané jednání a v posuzování objektivního přínosu takového jednání pro hospodářskou soutěž a spotřebitele v porovnání s jeho potenciálními negativními dopady. Tento posun ke kvalitativnímu hodnocení a posuzování jednání v hospodářské

soutěži konstatovali ve svých projevech či prohlášeních také představitelé Evropské Komise, například Mario Monti<sup>61</sup>.

Změna v přístupu Evropské Komise je patrná již v Pokynech týkajících se použití článku 81 Smlouvy o ES na horizontální dohody o spolupráci<sup>62</sup> a Sdělení Komise - Pokyny k vertikálním omezením<sup>63</sup> či také ze Sdělení Komise o smlouvách malého významu, které dostatečně nenarušují soutěž podle článku 81 Smlouvy o ES (pravidlo de minimis)<sup>64</sup>. S účinností k 1. května 2004 Evropská Komise vydala společně s Nařízením 1/2003 a výše uvedenými „procesními“ sděleními týkajícími se spolupráce s národními soutěžními úřady a soudy také věcná sdělení, která by měla udávat směr při posuzování jednotlivých protisoutěžních praktik. Konkrétně Sdělení Komise - Pokyny k aplikaci článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES<sup>65</sup>, navazuje na výše uvedená sdělení Evropské Komise týkající horizontálních dohod a vertikálních omezení a doplňuje a dále rozvádí tento nový „ekonomický“ přístup k posuzování protisoutěžních jednání.

Výše uvedený novátorský přístup je v rámci soft law Evropské Komise patrný zejména pokud jde o praktiky a protisoutěžní jednání zakázaná článkem 81 Smlouvy o ES. Pro zneužití dominantního postavení dosud žádné sdělení podobného obsahu, které by potvrzovalo změnu přístupu Evropské Komise i ke zneužívacím praktikám podle článku 82 Smlouvy o ES, nebylo

<sup>61</sup> Rozhovor s Mariem Monti: The EU gets new powers for the 21 century, publikovaný na webových stránkách Evropské Komise, [http://ec.europa.eu/comm/competition/publications/special/interview\\_monti.pdf](http://ec.europa.eu/comm/competition/publications/special/interview_monti.pdf)

<sup>62</sup> (Anglický název: *Guidelines on the applicability of Article 81 of the EC Treaty to horizontal cooperation agreements*) publikováno v Úředním věstníku č. C 3 ze dne 6.1.2001

<sup>63</sup> (Anglický název: *Commission Notice of 13 October 2000: Guidelines on vertical restraints COM(2000/C 291/01)*) publikováno v Úředním věstníku č. C 291 z 13.10.2000

<sup>64</sup> (Anglický název: *Commission Notice on agreements of minor importance which do not appreciably restrict competition under Article 81 (1) of the Treaty establishing the European Community (de minimis)*, publikováno v Úředním věstníku C 368 ze dne 22.12.2001

<sup>65</sup> Sdělení Komise - Pokyny k aplikaci článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES, publikováno v Úředním věstníku C 101 z 27.4.2004, str. 97-118



vydáno. Ovšem s ohledem na změnu přístupu v aplikaci článku 81 Smlouvy o ES, volala odborná veřejnost po podobném přístupu i pokud jde o aplikaci článku 82 Smlouvy o ES<sup>66</sup>. Z interního materiálu Evropské Komise je patrné, že Evropská Komise si tyto kritiky vzala k srdci a hodlá v budoucnu hodnotit jednání dominantů více na základě jejich skutečného dopadu na hospodářskou soutěž.

Z interních materiálů Evropské Komise, například z diskuzního materiálu k aplikaci článku 82 Smlouvy o ES<sup>67</sup> případně i z projevů představitelů Evropské Komise<sup>68</sup>, lze vyčíst posun směrem k ekonomickému přístupu v hodnocení i těchto jednání. Tento nový přístup Evropské Komise je velmi markantní například v oblasti rabatů a exkluzivních ujednání (viz níže), kde Evropská Komise zdůrazňuje nezbytnost individuálního posouzení každého případu z hlediska dopadu na trh<sup>69</sup>. Ostatně, jiný přístup Evropské Komise k protisoutěžním praktikám podle článku 81 Smlouvy o ES než podle článku 82 Smlouvy o ES by byl značně nesystematický a nelogický.

Změnu přístupu a obrat k ekonomičtějšímu hodnocení pro oba typy restriktivních a soutěž omezujících jednání konstatují i některé další oficiální dokumenty Evropské Komise, konkrétně například výroční zpráva o činnosti<sup>70</sup> nebo zpráva o soutěžní politice z roku 2005<sup>71</sup>.

---

<sup>66</sup> Padilla J. a Slater, D.: Rebates as an Abuse of Dominance under Article 82 EC, GCLC Research Papers on Article 82 EC, College of Europe, Global Competition Centre, 2005, str. 84

<sup>67</sup> DG Competition Discussion Paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses, Evropská Komise, DG Competition, Brusel, prosinec 2005

<sup>68</sup> Projev Kroes N.: Preliminary Thoughts on Policy Review of Article 82, ze dne 23.9.2005 na Fordham Corporate Law Institute

<sup>69</sup> DG Competition Discussion Paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses, Evropská Komise, DG Competition, Brusel, prosinec 2005, str. 41-44

<sup>70</sup> Directorate General for Competition Annual Activity report, 30 March 2006, dostupné na [http://ec.europa.eu/atwork/synthesis/doc/comp\\_aar.pdf](http://ec.europa.eu/atwork/synthesis/doc/comp_aar.pdf)

<sup>71</sup> Report from the Commission - Report on Competition Policy 2005, dostupné na [http://ec.europa.eu/comm/competition/annual\\_reports/2005/en.pdf](http://ec.europa.eu/comm/competition/annual_reports/2005/en.pdf)

## VI. Zakázané dohody (ujednání)<sup>72</sup>

Článek 81 odst. 1 Smlouvy o ES zakazuje veškeré dohody mezi subjekty na trhu, rozhodnutí jejich sdružení a jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě, které vedou či mohou vést k narušení hospodářské soutěže. Zakázané dohody mohou být uzavírány jak na úrovni horizontální, tak na úrovni vertikální, popřípadě se může jednat o tzv. dohody smíšené. Horizontální dohody jsou dohody mezi subjekty, kteří si za normálních okolností vzájemně konkurují, tj. působí na stejném relevantním trhu. Vertikální dohody jsou dohody vzájemně si nekonkurujících subjektů působících na rozdílných úrovních příslušného relevantního trhu, např. na linii výrobce - distributor - prodejce. Smíšené dohody představují ujednání mezi subjekty, kteří působí současně na téže horizontální úrovni i na různé vertikální úrovni trhu.

Článek 81 odst. 1 Smlouvy o ES zakazuje všechny typy dohod, ať se jedná o dohody vertikální, horizontální nebo smíšené s tím, že jsou stanoveny výjimky z tohoto zákazu, které určité typy dohod povolují. Kromě článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES jsou několika nařízeními uvedenými výše stanoveny výjimky z tohoto zákazu, které se týkají některých typů vertikálních dohod, dohod, které nemají dostatečný dopad na obchod mezi členskými státy EU a určitých typově specifických dohod nebo dohod uzavíraných v určitém specializovaném odvětví.

Článek 81 odst. 1 Smlouvy o ES rozeznává tři typy zakázaných praktik: (i) dohody, (ii) jednání ve vzájemné shodě a (iii) rozhodnutí sdružení podniků. Ve všech případech se musí jednat o taková ujednání, na jejichž základě alespoň jeden ze

---

<sup>72</sup> Budu-li dále obecně bez dalšího používat pojem zakázané dohody, mám na mysli veškeré praktiky zakázané článkem 81 odst. 1 Smlouvy o ES, tj. jak dohody, tak také jednání ve shodě nebo rozhodnutí sdružení podniků.

zúčastněných subjektů určitým způsobem modifikuje své chování na trhu a odchyluje se tak od svého normálního tržního jednání, které by nebyť dohody uplatňoval. Není nezbytně nutné, aby ujednání protivíci se článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES bylo ku prospěchu všech zúčastněných subjektů.

## 1. Dohody

Dohody mezi soutěžiteli, které má článek 81 Smlouvy o ES na mysli, mohou mít nejružnější charakter, nemusí se jednat jen o formální ujednání a smlouvy v právním slova smyslu. Naopak, z mnoha rozhodnutí Evropského soudního dvora i Evropské Komise lze dospět k závěru, že pojem dohoda je nezbytně chápat pokud možno co nejširěji.

Dohodou ve smyslu článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES je pak třeba i jakékoliv gentlemanské ujednání mezi dvěma subjekty. Taková gentlemanská dohoda totiž představuje:

*„právně sice nezávazný akt, ale morální závazek vyjadřující určitou společnou vůli a sdílené záměry pokud jde o jednání na společném trhu“<sup>73</sup>.*

Například v případě Polypropylene<sup>74</sup> Evropská Komise došla k závěru, že se jedná o jednu komplexní dohodu ve smyslu článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES i v případech, kdy více subjektů mezi sebou uzavře více gentlemanských dohod, přičemž tyto dohody do sebe zapadají a tvoří jeden celek, byť ne všechny zúčastněné subjekty jednájí podle všech takových dohod či neplní veškeré požadavky v dohodách uvedené. Jedná se o situace, kdy více subjektů dosáhne shody ohledně jednoho cíle, kterým je koordinace jednání na trhu a poté tento cíl prostřednictvím jednotlivých dohod mezi sebou naplňují. Soud první instance dokonce zahrnul pod pojem dohoda i takové

<sup>73</sup> Viz například rozhodnutí Evropského soudního dvora č. 41, 44 a 45/69, ACE Chemiefarma NV v. Evropská Komise [1970] ECR 661

<sup>74</sup> Případ Polypropylene, publikováno v Úředním věstníku L 230/1, 1996

jednání subjektů na trhu, které spočívá v deklaraci společných záměrů určitým způsobem postupovat a jednat, například dosáhnout určitých cen nebo prodejních cílů<sup>75</sup>.

Dále také běžné obchodní podmínky ve formulářových smlouvách nebo podmínky obsažené ve fakturách mohou být považovány za dohodu. Stalo se tak například v případě Sandoz, kde mezi smluvními stranami nebyla uzavřena písemná smlouva, ale existoval mezi nimi dlouhodobý obchodní vztah, který bylo možno doložit objednávkami a fakturami. Právě na fakturách se pak objevovaly podmínky omezující export, které byly v rozporu s článkem 81 odst. 1 Smlouvy o ES<sup>76</sup>. Za dohodu v rozporu s článkem 81 odst. 1 Smlouvy o ES může být dle Evropské Komise považována i dohoda o založení obchodní komory nebo sdružení<sup>77</sup>.

Pod pojem dohoda ve smyslu článku 81 Smlouvy o ES je nezbytné zařadit také určité typy dohod o společném podniku. Evropská soutěžní legislativa rozlišuje mezi dohodami o tzv. společném podniku koncentrativním a společném podniku o spolupráci. Pod článek 81 odst. 1 Smlouvy o ES pak spadají pouze dohody o společném podniku kooperativním, o spolupráci. Jedná se o takové dohody, kdy dohodou nově vytvořený subjekt, společný podnik, nemá povahu nově vytvořeného na trhu aktivního subjektu, ale nanejvýš vykonává funkci koordinátora soutěžního chování, respektive zastřešuje subjekty, kteří jej dohodou vytvořily a kteří i na dále na trhu působí jako samostatné a nezávisle podnikající entity. Cílem takové dohody o kooperativním společném podniku je spolupráce a koordinace chování zakladatelů společného podniku na daném relevantními trhu.

---

<sup>75</sup> Případ T-9/89 Huls AG v. Evropská Komise [1992] ECR II-499 nebo případ T-11/89 Shell International Chemical Company Ltd v. Evropská Komise [1992] ECR II - 757

<sup>76</sup> Případ Sandoz v. Evropská Komise č. 277/87 [1990] ECR 45

<sup>77</sup> Případ Nuovo CEGAM 1984 Úřední věstník 88/29 odst. 13

Fakt, že plnění závazku, ve kterém je spatřován rozpor s článkem 81 odst. 1 Smlouvy o ES, nebylo nikdy fakticky vynucováno nebo ani nebylo monitorováno, je irelevantní. Stále se jedná o dohodu, která je v rozporu s evropským soutěžním právem, jelikož její cíle či účel nebo potenciální účinek naplňuje skutkovou podstatu některého z jednání zakázaného článkem 81 odst. 1 Smlouvy o ES.

Na druhou stranu do pojmu dohody podle článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES nespádají dohody a ujednání mezi společnostmi v rámci jednoho koncernu. Takové společnosti jsou pod společnou kontrolou a podléhají obyčejně společné obchodní politice a nemají tudíž svobodu pokud jde o určování jejich obchodního jednání v rámci hospodářské soutěže. Evropský soudní dvůr ve věci Centrafarm toto potvrdil, když uvedl, že:

*„článek 81 odst. 1 Smlouvy o ES se nevztahuje na dohody mezi společnostmi v rámci jednoho holdingu, které mají statut dceřiné a mateřské společnosti, pokud dceřiná společnost nemá volnost ve svém obchodním rozhodování a pokud se takové dohody a praktiky týkají vnitřního rozdělení úkolů v rámci koncernu“<sup>78</sup>.*

Rovněž například některé dohody o obchodním zastoupení nemusejí být považovány za dohody ve smyslu článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES. Pokud může být obchodní zástupce považován pouze za jakousi prodlouženou ruku subjektu, který zastupuje, pak zástupce pokud jde o vztah se zastoupeným nevystupuje navenek jako samostatný nezávislý subjekt a dohoda mezi takovým zástupcem a zastoupeným by nespádala pod definici dohody podle článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES. Určujícím faktorem je míra rizika (finančního či komerčního), kterou na sebe zástupce

---

<sup>78</sup> Příklad č. 5/74 Centrafarm v Sterling Drug, [1974] ECR 1147

bere při obchodním zastupování<sup>79</sup>. Čím menší riziko, tím je pravděpodobnější, že v daném vztahu zástupce funguje pouze jako prodloužená ruka zastoupeného. Nicméně, pokud by zástupce měl být zároveň významnou společností, která jinak sama podniká na daném relevantním trhu, například jako nezávislý distributor, pak je situace jiná a takový subjekt nelze za prodlouženou ruku zastoupeného považovat<sup>80</sup>.

## 2. Jednání ve shodě

S ohledem na velmi benevolentní a širokou definici dohody podle článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES je poměrně problematické definovat, co se v souladu s tímto článkem má rozumět pod pojmem jednání ve shodě. Jako jednání ve shodě lze chápat určitou koordinaci dlouhodobých kroků subjektů na trhu, která nahrazuje jejich nezávislé soutěžní chování a činí tak vývoj na trhu pro zúčastněné subjekty předvídatelnější. Tato koordinace se pak děje určitou formou výměny informací důležitých pro určování směru podnikatelských aktivit na daném trhu, na jejichž základě pak zúčastněné subjekty své jednání přizpůsobují a modifikují. Podobně například UOHS pod pojmem jednání ve shodě rozumí jednání:

*„kde soutěžitelé na základě určitého společného koordinovaného postupu vědomě nahrazují rizika soutěže praktickou vzájemnou kooperací, čímž odstraňují nejistotu o budoucím chování ostatních soutěžitelů. Společně koordinovaným postupem ve formě kooperace se rozumí sdělování určitých informací, na jejichž základě zúčastněné subjekty*

<sup>79</sup> Viz např. Sdělení Komise - Pokyny k vertikálním omezením, publikováno v Úředním věstníku č. C 291 z 13.10.2000

<sup>80</sup> Případ Pittsburgh Corning Europe, publikováno v Úředním věstníku L 272/35 z roku 1972. Podobně judikoval Evropský soudní dvůr v případě Suiker Unie v. Evropská Komise č. 40-48, 50, 54 až 56, 111, 113 a 114/73 [1975] ECR 1663

předpokládají shodu ve vzájemném postupu a chování na trhu<sup>81</sup>.

Z uvedeného chápání společného postupu ve smyslu článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES je jasné, že hranice mezi jednáním ve shodě a neformální dohodou není příliš jednoznačná. Na druhou stranu možná sice bude obtížné zařadit určité jednání do kategorie dohody nebo koordinovaného postupu, ale vzhledem k široce nastaveným kritériím rozhodně bude obtížnější prokázat, že určité jednání nesplňuje parametry ani jedné z těchto kategorií.

### **3. Rozhodnutí sdružení soutěžitelů**

Rozhodnutí sdružení soutěžitelů jsou jakákoliv rozhodnutí, popř. doporučení, ze strany sdružení soutěžitelů pro členy tohoto sdružení, která jsou způsobilá narušit hospodářskou soutěž. Může se například jednat o přijímání ceníků výrobků a služeb závazných pro členy sdružení či stanovení rozdílných nebo nepřiměřených podmínek ze strany sdružení soutěžitelů pro výkon činnosti členů takového sdružení. Sdružením se myslí jakékoliv asociace, družstva nebo obchodní sdružení či neziskové nebo profesní organizace, ať mají právní subjektivitu či nikoliv, které jsou založeny za účelem reprezentování společných zájmů svých členů. Pojem rozhodnutí se pak rozumí i stanovy, statuty, vnitřní předpisy, závazná nařízení i nezávazná doporučení či rozhodnutí o postupu vydaná řídicími orgány takových sdružení, která mohou jakkoliv ovlivňovat obchodní chování a kroky jejich členů.

### **4. Jednotlivé typy zakázaných dohod**

Článek 81 odst. 1 Smlouvy o ES udává demonstrativní výčet dohod, které jsou považovány za zakázané. Další typy

---

<sup>81</sup> Viz oficiální webové stránky UOHS: <http://www.compet.cz/hospodarska-soutez/zakladni-pojmy/>

zakázaných dohod se vyvinuly v průběhu praxe. Níže uvádím pouze nejznámější či nejobvyklejší z nich.

a) Dohody o cenách

Jedná se zřejmě o nejznámější typ zakázaných dohod a zároveň o jednu z nejzávažnějších forem jednání narušujících hospodářskou soutěž. Dohody o cenách jsou považovány za tzv. hard-core kartely - nejhorší a nejtvrději postihované restriktivní jednání, a to ať jsou uzavírány na úrovni horizontální či vertikální. Vzhledem k jejich závažnosti na tyto dohody většinou nelze aplikovat žádné z možných výjimek ze zákazu.

Dohody o cenách mohou mít nejrůznější podobu. Evropská Komise má tendenci považovat za dohody o ceně jakákoliv ujednání, která mohou mít vliv na cenotvorbu, včetně dohod o doporučených cenách, maximálních či minimálních cenách nebo slevách. Nejrůznější slevy a rabaty nejsou jako takové zakázány, nicméně je nezbytné, aby jejich poskytování bylo ekonomicky opodstatněné. Neodůvodněná a zakázaná by byla například dohoda mezi konkurenty o tom, že nebudou poskytovat slevy nebo budou poskytovat slevy pouze v určité výši a jen určitým typům zákazníků<sup>82</sup>. O možných povolených dohodách o cenách lze uvažovat vesměs jen pokud jde o dohody vertikální.

Skutečnost, že k naplnění dohody nedošlo, dohodnuté ceny například nebyly nikdy dosaženy neznámá, že taková nerealizovaná dohoda není v rozporu s článkem 81 odst. 1 Smlouvy o ES. Takto rozhodla Evropská Komise již v případě

---

<sup>82</sup> Například v případě Citric Acid, publikováno v Úředním věstníku L 239/18, 2000 se členové kartelu dohodli, že nebudou poskytovat žádné slevy vyjma slev významným zákazníkům, a těm pouze v maximální výši 3 %. Evropská Komise takové jednání považovala za dohodu v rozporu s článkem 81 odst. 1 Smlouvy o ES.



Polypropylene<sup>83</sup> a tento názor stále přetrvává; důležitá je totiž už skutečnost, že zde byla vůle stran omezit určitým způsobem soutěž a že soutěž takto ohrožena skutečně být mohla. Zakázána jsou i cenová doporučení ze strany nejrůznějších asociací a podnikatelských sdružení, ať již byla jejich členy respektována či nikoliv. Toto potvrdil i Soud první instance ve svém rozhodnutí v případě SCK/FNK<sup>84</sup>.

Bezpodmínečně zakázány jsou nejen dohody na úrovni horizontální, ale i vertikální. Na vertikální úrovni se jedná o ujednání stanovující ceny pro další prodej (tzv. resale price maintenance), tj. dohody či jednání ve vzájemné shodě, jejichž přímým či nepřímým předmětem je stanovení fixní minimální ceny pro další prodej anebo fixní či minimální cenové hladiny, kterou musí kupující dodržet.

Ceny pro další prodej lze určit i nepřímými prostředky. Příkladem nepřímého určení ceny je dohoda, která stanoví distribuční marži, určuje maximální výši slevy, kterou může distributor poskytnout z předepsané cenové hladiny, podmiňování poskytování rabatů či náhradu nákladů, které dodavatel vynaložil na reklamu. Dále jsou za dohodu o cenách považována i ujednání o dodržování stanovené cenové hladiny, ve které se má odběratel pohybovat nebo určování předepsané ceny pro další prodej na základě cen konkurenčních podniků. Rovněž donucovací prostředky jako je vyhrožování, zastrasování, výstrahy, sankce, zpoždění nebo přerušování dodávek, případně zrušení smluv v souvislosti s nedodržováním dané cenové politiky často vede ke kýženému cíli.

Přímé či nepřímé prostředky určování cen mohou být ještě účinnější, jsou-li kombinovány s opatřeními k odhalování

<sup>83</sup> Případ Polypropylene Úřední věstník L 230/1, 1996

<sup>84</sup> Případ č. T-213/95 a T-18/96 SCNK/FNK v Evropská Komise [1997] ECR II-1739

distributorů, kteří ceny snižují, a to například se zavedením systému sledování cen nebo zavedení povinnosti pro maloobchodníky upozorňovat na jiné členy distribuční sítě, kteří nedodržují standardní cenovou hladinu. Podobně může být přímé či nepřímé určování cen efektivní, pokud je kombinováno s opatřeními, která omezují snahu kupujícího snižovat maloobchodní cenu, dodavatel může například natisknout svou doporučenou maloobchodní cenu na výrobek nebo stanovit kupujícímu povinnost, že musí použít doložku nejvyšších výhod ve vztahu k určitému zákazníkovi. Stejně nepřímé prostředky a tatáž "podpurná" opatření lze použít tak, aby maximální nebo doporučené ceny posloužily k stanovení cen pro další prodej.

#### b) Výměna informací

Fakt, že konkurenti jsou spolu v kontaktu a vyměňují si mezi sebou navzájem informace a data týkající se jejich podnikatelské činnosti nebo trhu, na kterém působí, může velmi často vést k závěru, že přinejmenším jednají ve shodě. Výměna informací, která by byla považována za nedovolené omezování soutěže v rozporu s článkem 81 odst. 1 Smlouvy o ES musí mít za svůj cíl nebo účinek omezení dotčených subjektů v jejich volnosti určovat svobodně své obchodní aktivity anebo modifikaci jejich jednání na trhu. Taková výměna informací přispívá k průhlednosti a předvídatelnosti vývoje na trhu, umožňuje snadnější obchodní rozhodování a směřování obchodní politiky na takovém trhu a může tak uměle navodit jeho stabilitu a vyloučit případná rizika spojená s podnikáním na něm. V prostředí, ve kterém probíhá výměna informací se mohou konkurenti lépe orientovat a s nižším rizikem předvídat vývoj na trhu a tomu přizpůsobovat své obchodní kroky.

Nicméně, Evropská Komise samozřejmě nepovažuje jakoukoliv výměnu veškerých dat a informací za protisoutěžní, vždy záleží na povaze takových informací a tudíž také na posouzení, zda a

jak mohou být takové informace využity. Výměna historických statistických dat, nebo informací zpracovaných na základě těchto statistik, které jsou vytvářeny plošně pro celé odvětví a poskytují pouze zobecněné informace, na základě kterých nelze rozklíčovat data a údaje o jednotlivých účastnících na trhu, nebude zpravidla považována za zakázanou.

Evropská Komise každopádně rozhodla, že jakákoliv výměna informací týkající se cen a cenové politiky, včetně doporučených cen, slev, cen vstupních surovin i platebních a jiných obchodních podmínek je zakázaná a dokonce se takové jednání nemůže za žádných okolností kvalifikovat pod výjimku uvedenou v článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES<sup>85</sup>. Důvodem pro takto kategorický závěr zřejmě je, že se jedná vesměs o důvěrné obchodní informace, které nejsou běžně dostupné a často tvoří předmět obchodního tajemství, o jehož utajení společnosti obvykle usilují spíše než by je dobrovolně sdělovaly svým konkurentům. Takové informace odrážejí obchodní politiku daného subjektu, případně jeho postavení na trhu a jako takové, jsou-li dány k dispozici, mohou sloužit k lepší orientaci na trhu a zvýhodňují ty, kteří k těmto důvěrným informacím mají přístup díky dohodám či zavedené praxi výměny těchto dat a mohou se zjištěné situaci vhodně přizpůsobit.

#### c) Rozdělení trhu

Dohody o rozdělení trhu jsou další kategorií jednání považovaných za hard-core kartely, ať již se jedná o jakýkoliv způsob nebo formu rozdělení trhu. Do tohoto typu spadají veškerá ujednání o rozdělení trhu dle teritorií či dle zákazníků nebo dodavatelů nebo typu výrobků. Takové dohody mohou mít nejrůznější formu, například výrobci určitého produktu se mohou mezi sebou dohodnout, že své aktivity omezí

<sup>85</sup> Případ IFTRA Glass Containers, publikováno v Úředním věstníku L 160/1, 1974

pouze na domácí trh, nebo že budou se svými distributory uzavírat smlouvy zakazující export či budou dodržovat určité prodejní kvóty. Podobné dohody uzavírali například účastníci již zmiňovaného Vitamínového kartelu, kde dohodnuté prodejní kvóty určené podle regionů rovněž zajišťovaly stabilní vývoj, respektive růst, postavení na trhu a tržních podílů účastníků kartelu a tím také udržení stávajícího rozdělení sfér vlivu dle teritorií. Zákazníci mohou být také rozdělováni podle jejich velikosti, jako tomu bylo v případě BP Kemi/DDSF, kde si účastníci zakázané dohody takto rozdělili zákazníky na dánském trhu s ethanolem<sup>86</sup>.

Omezení výroby nebo odbytu, technického rozvoje nebo investic jsou výslovně uvedené jako zakázané dohody v článku 81 odst. 1. Těmito dohodami ovšem mohou být řešeny i skutečné a vážné problémy nadvýroby. Na takové případy nepamatuje žádná specifická bloková výjimka, nicméně Evropská Komise v minulosti uznala, že určité „krizové kartely“ mohou být přípustné. V takovém případě je ovšem nezbytné prokázat se detailním a důsledným plánem, který operativně, efektivně a nediskriminačně řeší problematiku nadvýrobu. Konkrétně se Evropská Komise v minulosti zabývala takovou dohodou na trhu výroby syntetických vláken, který byl dlouhodobě poznamenán nadvýrobou a nadměrnou kapacitou výrobců. Tito výrobci se dohodli na omezení produkce a jejím snížení dle aktuálních potřeb trhu a poptávky, aby zabránili kolapsu v daném průmyslovém odvětví. Na tuto konkrétní dohodu Evropská Komise udělila výjimku na dobu tří let<sup>87</sup>. V současné době by již nepřicházela taková individuální výjimka v úvahu. Při splnění výše uvedených parametrů „krizového kartelu“ by však taková dohoda mohla spadat pod obecnou výjimku podle článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES.

<sup>86</sup> Případ BP Kemi/DDSF, publikováno v Úředním věstníku L 286/32, 1979

<sup>87</sup> Jedná se o případ Synthetic Fibres, publikováno v Úředním věstníku L 207/12, 1984

Nicméně, pro ilustraci obtížnosti prokazování splnění požadovaných parametrů je v této souvislosti potřeba zmínit jeden případ, který jinak s tímto typem zakázaných dohod nesouvisí. Za podobný krizový kartel už totiž Evropská Komise nepovažovala dohody mezi dvěma francouzskými asociacemi sdružujícími farmáře a dvěma francouzskými jatečnickými asociacemi, které se v důsledku rapidního poklesu cen hovězího masa vyvolaného BSE dohodly na bojkotu dováženého hovězího masa a na udržení minimálních cen tuzemského hovězího<sup>88</sup>. Tuto dohodu aktivně podporovalo francouzské ministerstvo zemědělství. Po intervenci Evropské Komise byla dohoda formálně ukončena. Dotčené odborové organizace však svým členům doporučily pokračování v dohodnutých zákaznických praktikách. Přestože Evropská Komise považovala toto jednání za zakázané a porušující článek 81 odst. 1 Smlouvy o ES, i v tomto případě brala ohled na skutečnost, že jednání bylo vyvoláno určitou krizí, a to nikoliv krizí běžnou, ale spojenou s určitými otázkami veřejného zdraví, což vedlo ke snížení udělené pokuty o 60 %. Tento případ také ilustruje výše uvedené tvrzení, že formální ukončení dohody je z hlediska posuzování zakázaných dohod irelevantní, a že stěžejní pro posouzení, zda dochází k protisoutěžním praktikám ve formě zakázaných dohod je jejich praktické provádění, tedy to, zda nadále tento formálně ukončený akt má protisoutěžní účinky.

#### d) Skupinové bojkoty

Skupinový bojkot představuje jednání, které spočívá v rozhodnutí určité skupiny o bojkotování, ignorování a nepřijímání objednávek či nabídek od konkrétního subjektu nebo skupiny subjektů. Cílem tohoto jednání je vesměs eliminace

<sup>88</sup> Případ publikovaný v Úředním věstníku L 209/12, 2003

určitého konkurenta nebo jednoduše slouží k přinucení daného subjektu k respektování určitých podmínek fungování na trhu, například přijetí určité cenové politiky. Za skupinový bojkot může být považováno také odmítnutí přijmout nového účastníka na trhu do určitého sdružení nebo zájmové asociace sdružující určitou skupinu subjektů.

Typickým příkladem skupinového bojkotu (ve spojení s dohodou o cenách) byl i výše uvedený případ dohody mezi francouzskými asociacemi, která měla řešit krizi na trhu s hovězím masem.

e) Cenová a jiná diskriminace

S cenovou diskriminací se lze setkat spíše v případech zneužití dominantního postavení. Podobně jako v případě zneužití dominantního postavení dochází k cenové, případně jiné diskriminaci, pokud je s obdobnými zákazníky nebo odběrateli bezdůvodně zacházeno odlišně. Příkladem takové zakázané dohody může být například přeshraniční dohoda více subjektů o tom, že odběratelům či zákazníkům v určitých oblastech bude účtována odlišná cena, aby se zabránilo paralelním dovozům zboží. Podobně se například dohodli výrobci lososových výrobků tak, aby zajistili rozdílné ceny mezi norským a skotským lososem<sup>89</sup>.

f) Dohody o nesoutěžení/nekonkurování (konkurenční doložky)

Pomineme-li dohody o nesoutěžení mezi konkurenty, jejichž podstatou je rozdělení trhu a jedná se de facto jen o jiné pojmenování pro tento typ dohod, jsou ujednání o nekonkurování často součástí smluv o prodeji podniku, akcií či jiných dohod, jejichž účelem je převést určitou podnikatelskou činnost jako

<sup>89</sup> Případ Scottish Salmon Board, publikováno v Úředním věstníku L 246/37, 1992

celek z jednoho subjektu na druhý, přičemž převodce a nabyvatel jsou na sobě nezávislé subjekty. V takových případech je převodce často omezován ve svých aktivitách tak, aby nekonkuroval prodávanému subjektu a nemařil tak investici kupujícího.

Je pochopitelné, že nabyvatel se chce chránit po určitou dobu před konkurenčním jednáním převodce, který je obeznámen s fungováním a podmínkami na trhu a disponuje know-how potřebným k úspěšné orientaci a fungování na tomto trhu. Nabyvatel tak chce z legitimních důvodů zajistit, aby mu převodce svými aktivitami nezabraňoval v plném využití hodnoty získaného podniku. K plnému využití nebo alespoň k získání příležitosti k plnému využití převedených aktiv musí mít nabyvatel možnost požívat určitou ochranu před konkurencí ze strany prodejce, aby mohl získat a udržet si zákazníky a osvojit si a využít nabyté know-how. Právě konkurenční doložky zaručují nabyvateli získání a využití plné hodnoty převedených aktiv, která všeobecně zahrnují hmotná i nehmotná aktiva, např. goodwill, který prodejce získal, nebo know-how, které vyvinul. Za určitých okolností se taková ujednání chápou jako součást celé transakce, která jsou nezbytná k úplné a efektivní realizaci transakce, a nespádají proto pod zákaz obsažený v článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES.

Svůj postoj k těmto ujednáním Evropská Komise shrnula ve Sdělení o omezeních přímo souvisejících se spojováním a pro ně nezbytných<sup>90</sup>. Obecně lze říci, že ujednání nezbytná a potřebná k realizaci transakce, která ve smyslu sdělení Evropské Komise nepodléhají zakazu v článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES, jsou taková, která geograficky, časově i z hlediska předmětu omezení bezprostředně souvisí s danou transakcí. Tyto

---

<sup>90</sup> (Anglický název: *Commission Notice regarding restrictions ancillary to concentrations*), publikováno v Úředním věstníku C 056, 2005

konkurenční doložky lze odůvodnit jejich legitimním cílem plně uskutečnit spojení, pokud doba jejich trvání, zeměpisná oblast uplatnění, jejich předmět a osoby jim podléhající nepřekračují to, co je skutečně nezbytné k dosažení uvedeného cíle.

Výše uvedené v podstatě znamená, že omezení se nemohou týkat jiné oblasti než té, kde je přítomen prodávaný subjekt a pouze těch podnikatelských aktivit (výrobků), které prodávaný subjekt vykonává (prodává). Pokud jde o dobu omezení, pak jsou konkurenční doložky obecně obhajitelné, nepřesahují-li dobu do tří let, pokud převod podniku zahrnuje převod zákaznické loajality v podobě goodwill a know-how. Pokud by převod měl zahrnovat jen goodwill, jsou tyto doložky odůvodněny na dobu do dvou let.

V ostatních případech se konkurenční doložky sjednané jako součást transakce nepovažují za nezbytné a jako takové spadají do zákazu uvedeného v článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES. Například se jedná o konkurenční doložky v případech, kdy je převod ve skutečnosti omezen pouze na hmotná aktiva (např. pozemky, budovy nebo strojní zařízení) nebo na výlučná práva průmyslového a obchodního vlastnictví, jejichž nositelé by mohli okamžitě podat žalobu pro porušení těchto práv převodcem.

Článek 81 odst. 1 Smlouvy o ES se vztahuje i na konkurenční doložky obsažené v dohodách na vertikální úrovni. Jakýkoli přímý nebo nepřímý zákaz soutěžit, jehož trvání je neomezené nebo je delší než pět let je považováno za tzv. hard-core ujednání a nespadá pod žádnou blokovou výjimku. Zákaz soutěžit mlčky obnovitelný po pětiletém období je třeba považovat za závazek uzavřený na neomezenou dobu a jako takový je rovněž bez výjimky zakázaný. V této souvislosti je třeba poznamenat, že zákaz soutěžit chápe Evropská Komise jako požadavek, aby



odběratel u dodavatele nebo u jiného subjektu určeného dodavatelem uskutečňoval více než 80 % z celkového objemu nákupů smluvního zboží a služeb nebo nahraditelných výrobků a služeb uskutečněných v předchozím roce<sup>91</sup>. Nejedná se tedy pouze o výslovný a stoprocentní zákaz konkurovat, respektive odebírat konkurenční zboží, ale i o ujednání, kterým se odběrateli ve své podstatě fakticky zabraňuje v nákupu konkurenčních výrobků nebo služeb, případně ho omezuje na méně než 20 % z celkového objemu nákupu.

Jedinou možnou výjimkou pro výše uvedená ujednání o nesoutěžení, kterou stanovuje Nařízení Evropské Komise č. 2790/1999 o některých kategoriích vertikálních dohod, je výjimka pro ujednání omezující prodej zboží odběratelem v prostorách nebo na pozemku, které vlastní dodavatel nebo které případně dodavatel pronajímá třetím osobám, které nejsou spojeny s odběratelem, pokud délka trvání těchto zákazů není delší než období obsazení těchto prostor nebo pozemků odběratelem.

Dále je ve vertikálních vztazích bezpodmínečně zakázán ještě další typ závazku nekonkurovat. Dodavatel a odběratel si nemohou platně sjednat žádný přímý nebo nepřímý závazek zabraňující odběrateli po uplynutí vzájemné dohody vyrábět, nakupovat, prodávat nebo dále prodávat zboží nebo služby, leda se tento závazek týká konkurenčních produktů a je omezen na prostory a pozemky, ve kterých odběratel působil během smluvního období, a zároveň je nezbytný k ochraně know-how předaného dodavatelem odběrateli. Navíc, takové omezení může trvat pouze jeden rok po vypršení předmětné dohody. Dodavatel ovšem má vždy možnost omezit na neomezenou dobu používání a

---

<sup>91</sup> Sdělení Komise - Pokyny k vertikálním omezením, publikováno v Úředním věstníku C 291, 2000, bod 57

prozrazení know-how, které odběrateli k prodeji poskytl a které se nestalo veřejně známým.

g) Bid Rigging

Bid rigging je anglický název pro zakázané jednání spočívající v manipulaci veřejných zakázek. Těmito dohodami konkurenti koordinují své postupy při nabídkách ve výběrových řízeních, a to zpravidla tak, že se dohodnou, jak své nabídky formulovat, aby v rámci výběrového řízení byla vybrána jako vítězná ta nabídka, kterou si předem určí. Tímto způsobem je vyloučena soutěž o nejnižší cenu či soutěž o nejkvalitnější nabídku pokud jde o rozsah i obsah služeb a jsou uměle udržovány vyšší ceny a případně i rozsah služeb, které lze za danou cenu získat. Rovněž tímto způsobem lze docílit naplnění dohody o rozdělení trhu; v takových případech jsou manipulovány nabídky tak, že v daném regionu vždy vítězí předem určený subjekt, kterému bylo toto teritorium určeno do sféry vlivu.

Typickým případem bid rigging je nedávno sankcionovaný kartel významných energetických a strojírenských společností. Jednalo se o dohodu výrobců a dodavatelů plynu izolovaného spínacího ústrojí (PISU), což je zařízení používané ke kontrole toku energie v elektrických rozvodných sítích. Jejich hlavními odběrateli jsou vesměs státem vlastněné subjekty případně jejich nákup podléhá režimu veřejných zakázek z důvodu financování projektu z veřejných zdrojů apod. Účastníci dohody se mezi sebou domlouvali na tom, kdo nabídne jakou cenu za PISU, tak, aby došlo k přidělení zakázky předem dohodnuté společnosti. Účastníci kartelu měli mezi sebou stanovené a detailně propracované mechanismy spolupráce a komunikace, včetně kódových označení, soukromých emailových adres, určení administrátora organizujícího důvěrnou výměnu korespondence a tajná setkání. Dohoda pokrývala celý svět s výjimkou USA a Kanady, kde k těmto praktikám nedocházelo, a to z důvodu obav

představitelů členů kartelu z možného trestního postihu. Evropská Komise za toto jednání udělila deseti účastníkům dohody rekordní pokutu přesahující tři čtvrtě miliardy Eur<sup>92</sup>. Evropská Komise zkoumala a sankcionovala pouze jednání, které mělo dopad na trh členských států EU. Jelikož se toto jednání týkalo období do 1. května 2004, Evropská Komise neřešila narušení hospodářské soutěže na území České republiky. Tím se následně zabýval UOHS, který došel ve vztahu k jednání na trhu v ČR k podobným závěrům jako Evropská Komise pokud jde o narušení trhu původních 15 členských států EU a rovněž účastníkům zakázané dohody nedávno udělil rekordní pokutu v celkové výši téměř jedné miliardy korun<sup>93</sup>.

- h) Omezení v distribučních smlouvách - exkluzivita a omezení podobná exkluzivitě

Jedná se o omezení obsažená ve smlouvách o distribuci, tedy ve vertikálních smlouvách. Tato ujednání omezují kupujícího pokud jde o území, na němž může dané produkty prodávat, nebo v souvislosti se zákazníky, kterým je může prodávat. Vesměs lze tato omezení rozlišit podle toho, zda je dohodou omezen pouze aktivní prodej, tedy aktivní nabízení zboží či služeb mimo vymezené území či kategorii zákazníků, nebo i pasivní prodej, který spočívá v pouhém reagování dodavatele na poptávku z jiného než jemu vymezeného území nebo od jiné než jemu vymezené kategorie odběratelů. Nařízení Evropské Komise č. 2790/1999 o některých kategoriích vertikálních dohod určuje pro určité typy takových dohod blokovou výjimku ze zákazu podle článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES. Tyto výjimky budou popsány níže v oddíle věnovaném výjimkám ze zakázaných dohod.

---

<sup>92</sup> Viz tisková zpráva Evropské Komise ze dne 24.1.2007, <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/07/80&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>.

<sup>93</sup> Viz tisková zpráva UOHS ze dne 12.2.2007, <http://www.compet.cz/hospodarska-soutez/aktuality-z-hospodarske-souteze/article/2007/02/historicka-sankce-za-kartel-o-rozdeleni-trhu/>

Běžně tato restriktivní opatření souvisí s rozdělováním trhu podle území nebo podle zákazníků a mohou být výsledkem přímých závazků, jako je zákaz prodávat určitým zákazníkům nebo zákazníkům na určitém území, popřípadě povinnost předávat objednávky od těchto zákazníků jiným distributorům. Těchto omezení ovšem může být dosaženo i nepřímo, opatřeními jejichž cílem je zabránit distributorovi prodávat těmto zákazníkům, například zrušením či snížením odměn a slev, odmítnutím dodávky, snížením dodávek, omezením objemu dodávky na úroveň poptávky na přiděleném území nebo v přidělené skupině zákazníků, hrozbou ukončením smlouvy či uložení povinnosti převést zisk.

Nejzávažnějším druhem omezujících ujednání tohoto typu jsou nejrůznější omezení aktivních prodejů mimo vymezené území. Tato omezení jsou řazena do skupiny hard-core kartelů, na které se nevztahuje ani výjimka dle článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES ani bloková výjimka daná uvedeným Nařízením Evropské Komise č. 2790/1999. Poměrně nedávným příkladem takového jednání může být případ společnosti Nintendo. Nintendo, jako významný dodavatel hardwaru a softwaru pro videohry uzavíral se svými distributory dohody, které jim zakazovaly export, jak pasivní tak aktivní nabízení dodávaných výrobků mimo území konkrétního členského státu EU, na kterém běžně působily. Důvodem pro toto jednání byly ceny prodávaného zboží, které se v jednotlivých členských státech EU značně odlišovaly. Někteří distributoři Nintendo se aktivně podíleli na monitorování dodržování těchto závazků, které pro ně pochopitelně byly velmi výhodné a výnosné. Evropská Komise za toto jednání udělila společnosti Nintendo jako vůdčí osobnosti kartelu pokutu ve výši 149 milionů Eur<sup>94</sup>.

---

<sup>94</sup> Případ Nintendo, publikováno v Úředním věstníku L 255/33, 2003

## 5. Výjimky ze zákazu

Jak jsem již uvedla, pro určité typy jednání zakázaných článkem 81 odst. 1 Smlouvy o ES je stanovena výjimka přímo v článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES. Další blokové výjimky jsou pak stanoveny nařízením Evropské Komise. Jednotlivá nařízení stanovující blokové výjimky jsou vyjmenována výše. V následujícím oddíle bych se chtěla věnovat pouze těm obecnějším výjimkám, a to výjimkou uvedenou v článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES a blokovou výjimkou, kterou určitým druhům vertikálních dohod dává Nařízení Evropské Komise č. 2790/1999 o některých kategoriích vertikálních dohod.

### a) Článek 81 odst. 3 Smlouvy o ES

Pokud lze některou dohodu kvalifikovat jako dohodu restriktivní, omezující soutěž, ve smyslu článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES, je tato dohoda zakázaná. Nicméně, článek 81 odst. 3 Smlouvy o ES stanoví určité předpoklady, které takovou dohodu ze zákazu vyjímají. Výjimka obsažená v článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES může být udělena na určité typy nebo kategorie dohod ve formě blokové výjimky (například již zmiňovaná bloková výjimka stanovená v Nařízení Evropské Komise č. 2790/1999 o některých kategoriích vertikálních dohod), kdy se pro dohody spadající svým charakterem do rozsahu daného nařízení automaticky předpokládá, že splňují parametry článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES. V takových případech se splnění jednotlivých předpokladů pro aplikaci výjimky podle článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES individuálně nezkontroluje u každé takové dohody. Tento článek však také vyjímá jednotlivé smlouvy, které podle konkrétních okolností splňují v něm stanovené parametry. V těchto případech pak musí být každá dohoda podrobena detailnímu zkoumání pokud jde o splnění předpokladů stanovených v článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES.

Článek 81 odst. 3 Smlouvy o ES stanovuje legální výjimku pro určitá jednání, která by jinak byla v rozporu s článkem 81 odst. 1 Smlouvy o ES. Článek 81 odst. 3 Smlouvy o ES se tedy zabývá výhradně dohodami, které spadají pod článek 81 odst. 1 Smlouvy o ES a jejich výhodami a nevýhodami, jiné než restriktivní dohody nebo praktiky s dostatečnou komunitární dimenzí neřeší.

Uvedený článek totiž předpokládá, že i některé dohody spadající svou povahou do zakázaných dohod podle článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES mohou skýtat takové objektivní výhody pro jednotný trh a spotřebitele, které převáží jejich negativní implikace a dopady na hospodářskou soutěž v rámci EU a ospravedlňují tak jejich uzavření a plnění. Článek 81 odst. 3 Smlouvy o ES umožňuje komplexní zkoumání pozitivních a negativních dopadů určité dohody na hospodářskou soutěž, která by jinak byla automaticky zakázána podle článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES. Nově jsou od 1. května 2004 veškeré dohody, které splňují podmínky článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES, ex lege a od počátku platné, aniž by musely být oznamovány Evropské Komisi společně s žádostí o jejich povolení.

Článek 81 odst. 3 Smlouvy o ES stanoví čtyři předpoklady, které musejí být kumulativně<sup>95</sup> splněny, aby byla dohoda vyjmuta ze zákazu článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES. V případě, že dohoda spadá do kategorie dohod vyjmutých blokovou výjimkou, mohou se její účastníci spolehnout na tuto blokovou výjimku a nemusejí řešit či prokazovat splnění jednotlivých předpokladů uvedených v článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES. Pokud se ovšem jedná o dohodu, která není kryta blokovou výjimkou, její účastníci

---

<sup>95</sup> Ke kumulativnosti čtyř podmínek uvedených v článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES viz např. případ Soudu první instance T-185/00 a ostatní, *Métropole télévision SA (M6)*, [2002] ECR II-3805, odst. 86, nebo případ T-17/93, *Matra*, ECR [1994] II-595, odst. 85.

musejí být Evropské Komisi schopni prokázat, že daná dohoda tyto čtyři parametry splňuje.

Předmětná dohoda musí přispívat ke zlepšení výroby či distribuce nebo k podpoře dalšího rozvoje v daném odvětví a zároveň musí skýtat dostatečné výhody pro spotřebitele. Sjednané omezení musí být nezbytné pro dosažení cílů, které se jím sledují (tj. musí být nezbytné pro dosažení dvou výše uvedených výhod) a zároveň nesmí vylučovat soutěž na podstatné části trhu. Evropská Komise ve svých pokynech k aplikaci článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES<sup>96</sup> podrobně rozebírá tyto jednotlivé parametry výjimky uvedené v článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES a předpoklady její aplikace. Dle uvedeného sdělení je nezbytné parametry aplikace článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES chápat následovně:

Prospěšnost dohody pro výrobu nebo distribuci či rozvoj daného odvětví musí být objektivní a navenek musí být patrná. Dohoda nesmí přinášet výhody pouze jejím účastníkům. Zároveň musí účastníci dohody být schopni prokázat, v čem je daná dohoda prospěšná, co konkrétního přináší a co zlepšuje či podporuje. Dále musí být prokázán příčinný vztah mezi tvrzenou výhodou a obsahem dohody, jakož i s jakou pravděpodobností předmětná dohoda tyto výhody přinese a v jakém rozsahu. Rovněž musejí účastníci zkoumané dohody doložit časový rámeček, ve kterém se prospěšnost dohody projeví. Podle pokynů Evropské Komise lze soudit, že za takto prospěšné dohody lze považovat ta ujednání, která přinášejí specializaci výroby, nebo úspory z rozsahu či z integrace výroby, snížení nákladů či například zvýšení produkce nebo zlepšení kvality produkce.

---

<sup>96</sup> Sdělení Evropské Komise - Pokyny k aplikaci článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES, publikováno v Úředním věstníku C - 101, 2004

Nezbytnost takových omezení spočívá v tom, že předmětná dohoda nesmí obsahovat jiná omezení, než ta, která jsou potřebná a nepostradatelná pro dosažení deklarované prospěšnosti pro výrobu, distribuci nebo rozvoj určitého odvětví. Rozhodující je, zda předmětné omezení či omezující dohoda skutečně umožňují efektivnější výkon určité činnosti, což přináší deklarované výhody, a zda nelze za účelem dosažení deklarovaného objektivního prospěchu použít jiná omezení, která by svou povahou byla mírnější než ta, která dohoda obsahuje. Jednotlivá omezení obsažená v takové dohodě musejí být zkoumána individuálně, tedy zda je každé z nich skutečně pro realizaci dohody a dosažení deklarovaných výhod nezbytné.

Přiměřená výhoda pro spotřebitele znamená, že z výhod, které omezení přináší pro výrobu, distribuci či rozvoj odvětví mají určitý prospěch také spotřebitelé. Spotřebiteli článek 81 odst. 3 Smlouvy o ES ovšem míní veškeré přímé i nepřímé uživatele produktů, jichž se předmětná dohoda týká, včetně jiných podnikatelských subjektů, kteří tyto výrobky dále zpracovávají, velkoobchodníků, maloobchodníků i koncových zákazníků<sup>97</sup>. Těmto spotřebitelům musejí být nevýhody, které jim taková dohoda přináší nebo které jim z dané dohody mohou hrozit, pozitivními přínosy restriktivních opatření obsažených v dohodě alespoň kompenzovány.

Zda dojde v důsledku realizace restriktivní dohody k vyloučení soutěže na podstatné části trhu či nikoliv záleží do značné míry na podmínkách na daném trhu. Rovněž pochopitelně záleží na tom, zda a do jaké míry na předmětném relevantním trhu existovala efektivní hospodářská soutěž ještě před uzavřením soutěž omezující dohody. Obecně ze sdělení Evropské Komise vyplývá, že čím silnější bylo postavení účastníků dohody na

---

<sup>97</sup> Sdělení Evropské Komise - pokyny k aplikaci článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES, publikováno v Úředním věstníku C - 101, 2004, odst. 84



trhu před uzavřením dohody, tím je pravděpodobnější, že uzavřením a realizací dohody dojde k nežádoucímu vyloučení či omezení hospodářské soutěže. Podobně, čím více je hospodářská soutěž oslabena před uzavřením dohody, tím je pravděpodobnější, že omezující dohodou bude tato už tak skomírající hospodářská soutěž dále narušena. V takových případech je pak méně pravděpodobné, že tento parametr výjimky článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES by mohl být splněn.

Sdělení Evropské Komise dále rozebírá uvedené čtyři předpoklady pro uplatnění výjimky ze zákazu článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES a aplikuje je na konkrétnější situace, respektive uvádí obecné příklady a okolnosti, za jakých jsou jednotlivé parametry splněny. Z přístupu Evropské Komise k parametrům článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES je patrný již zmiňovaný ekonomičtější přístup k hodnocení článkem 81 odst. 1 Smlouvy o ES zakázaných dohod. Ze sdělení Evropské Komise vyplývá, že posouzení, zda lze na danou dohodu aplikovat článek 81 odst. 3 Smlouvy o ES předpokládá pečlivé zvážení sjednaných omezení a detailní obecnou analýzu relevantního trhu se všemi dopady, který může dohoda na tento trh přinést, a dokonce nejen na tento trh, ale i na trhy navazující.

Nicméně, i ve světle tohoto přístupu lze říci, že pokud dojde na řízení u Evropské Komise, jehož předmětem bude zkoumání legality určité dohody, bude velmi složité a obtížné Evropské Komisi prokázat splnění všech parametrů článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES a tedy i legálnost zkoumané dohody. Tato obtížnost spočívá nejen v tom, že Evropská Komise je ve svých postojích pokud vyjímání jinak zakázaného jednání velmi přísná, ale také v tom, že i přes vysvětlení a výklad článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES, která Evropská Komise podává, je při interpretaci a aplikaci těchto ustanovení článku 81 odst. 3

Smlouvy stále velký prostor pro uvážení a ekonomické hodnocení.

Pokud jde o určité typy dohod, s jejich vyjmutím z obecného zákazu díky použití článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES nelze zřejmě vůbec počítat. Přestože článek 81 odst. 3 Smlouvy o ES a priori nevylučuje z rámce své aplikace žádné dohody, tzv. hard-core kartelové dohody budou jen ztěžší splňovat kritéria v něm stanovená. Dohody obsahující tato hard-core ujednání, která jsou považována za nejzávažnější porušení evropského soutěžního práva, mohou jen těžko nabídnout výhody (pokud vůbec nějaké nabízejí), které by vyvažovaly jejich vysoce negativní dopad na hospodářskou soutěž.

Pro další upřesnění a sjednocení praxe se Evropská Komise zabývala určitými typy horizontálních dohod a jejich možnou prospěšností. Výsledkem není sice nařízení jako závazný předpis, ale pouze sdělení Evropské Komise, ale i to dle mého názoru skýtá další cenné upřesnění výkladu článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES. Sdělení Evropské Komise o použití článku 81 na horizontální dohody o spolupráci<sup>98</sup> uvádí, že spolupráce konkurentů na základě některých dohod na horizontální úrovni může vést k růstu efektivnosti a může být rozvoji trhu ku prospěchu. Takové dohody pak mohou být vyňaty ze zákazu článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES na základě použití výjimky uvedené v článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES. Zejména sdělení zmiňuje dohody o výzkumu a vývoji<sup>99</sup>, výrobě, odběru, obchodním využití a životním prostředí. Sdělení blíže charakterizuje tyto typy dohod s tím, že rozebírá, za jakých okolností, při jakých podmínkách na relevantním trhu a při jaké spolupráci

<sup>98</sup> Sdělení Evropské Komise o použití článku 81 na horizontální dohody o spolupráci, publikováno v Úředním věstníku č. C 3, 2001

<sup>99</sup> Pokud jde o dohody o výzkumu a vývoji, sdělení uvádí, že většina takových dohod ani nespadá do působnosti čl. 81 odst. 1 Smlouvy o ES. Především to lze říci o dohodách, které se týkají spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje spíše v teoretické fázi, značně vzdálené od využívání možných výsledků takové spolupráce.

konkurentů mohou být tyto dohody prospěšné tak, aby se kvalifikovaly na výjimku uvedenou v článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES. V tomto sdělení Evropské Komise je velmi markantní nový ekonomický přístup k hodnocení dohod mezi subjekty působícími na trhu, zejména pokud jde o posuzování, zda daná dohoda ještě stále splňuje podmínky výjimky a článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES. Při analýze jednotlivých potenciálně škodlivých ujednání, tak jak je sdělení rozebírá a poukazuje na jejich klady a zápory, jsou vždy rozhodujícími a určujícími ukazateli účinky a dopady na relevantní trh a jeho strukturu, na konkurenty a na spotřebitele.

b) Nařízení Evropské Komise č. 2790/1999

Nařízení Evropské Komise č. 2790/1999 („Nařízení 2790/1999“) stanoví blokovou výjimku ze zákazu v článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES pro určité typy vertikálních dohod. Toto nařízení zavádí předpoklad, že dohody v něm vymezené zpravidla splňují podmínky uvedené v článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES. Evropská Komise uznává, že vertikální dohody spadající do kategorie definované tímto nařízením:

*„mohou zlepšit hospodářskou účinnost uvnitř výrobního a distribučního řetězce tím, že usnadní koordinaci mezi zúčastněnými podniky. Takové dohody mohou zejména vést ke snížení obchodních a distribučních nákladů stran a zajistit optimální úroveň jejich investic a prodejů“<sup>100</sup>.*

Předmětné nařízení zakládá pro určité druhy vertikálních dohod domněnku zákonnosti, a to zejména v závislosti na podílu dodavatele nebo kupujícího na trhu. Výjimka udělená tímto nařízením se obecně vztahuje na jakékoliv vertikální dohody za podmínky, že podíl dodavatele na trhu, na němž působí,

<sup>100</sup> Nařízení 2790/1999, bod 6 preambule.

nepřesahuje 30 % relevantního trhu. V případě vertikálních dohod obsahujících závazky výhradní dodávky se výjimka obsažená v tomto nařízení použije za podmínky, že podíl odběratele na trhu, na němž působí, nepřesahuje 30 %. Sdělení Evropské Komise - Pokyny k vertikálním omezením, které blíže vysvětlují Nařízení 2790/1999 uvádí, že tato 30 % hranice skýtá účastníkům trhu jakýsi „bezpečný přístav“, ve kterém je jejich jednání v souladu s evropskou soutěžní legislativou<sup>101</sup>.

Nicméně, bez ohledu na podíl stran dohody na relevantním trhu, některé typy dohod, které jsou vesměs považovány za hard-core kartely, nejsou kryty výjimkou v Nařízení 2790/1999. Jedná se například o vertikální dohody o stanovení prodejních cen či některé typy konkurenčních doložek. Takové dohody, na které se bloková výjimka daná Nařízením 2790/1999 zásadně nevztahuje, jsou popsány výše u jednotlivých typů zakázaných dohod.

Kromě hard-core ujednání, na která se bloková výjimka nemůže nikdy vztahovat, se také v konkrétním případě může stát, že dohody formálně splňující parametry blokové výjimky podle Nařízení 2790/1999, mají účinky neslučitelné s článkem 81 odst. 3 Smlouvy o ES. Pokud v takové situaci nejsou splněny podmínky uvedené v článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES, má Evropská Komise, a za určitých okolností i národní soutěžní úřad, právo pro takovou dohodu odejmout výhodu blokové výjimky garantovanou Nařízením 2790/1990 a konstatovat, že jde o porušení článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES. Dojde-li k řízení o odejmutí výjimky, Evropská Komise musí dokázat, že dohoda spadá do působnosti čl. 81 odst. 1 Smlouvy o ES a že nesplňuje všechny čtyři podmínky stanovené v článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES. Rozhodnutí o odnětí výjimky má účinek pouze do budoucna, což znamená, že bloková výjimka podle Nařízení 2790/1999 bude

---

<sup>101</sup> Viz Sdělení Evropské Komise - Pokyny k vertikálním omezením, publikováno v Úředním věstníku C - 291, 2000, čl. III

na dané dohody platit až do dne, kdy vstoupí v platnost rozhodnutí Evropské Komise o odnětí výjimky.

Z výše uvedeného vyplývá, že onen bezpečný přístav, který má Nařízení 2790/1999 skýtat určitým dohodám, tak jak jsou v tomto nařízení kvalifikovány, a který Evropská Komise deklarovala ve svém sdělení týkajícím se vertikálních omezení, není stoprocentně bezpečný a výjimka se nemusí vždy aplikovat.

Situace, při níž může dojít k odejmutí výjimky, může nastat, pokud dodavatel nebo odběratel s podílem na trhu maximálně 30 %, tedy dle parametrů Nařízení 2790/1999, uzavře vertikální dohodu, ze které nevyplývají dostatečné objektivní výhody, jimiž by bylo možné vyrovnat možné nebo způsobené narušení hospodářské soutěže. Jedná se zejména o případy distribuce zboží konečným spotřebitelům. Ti mají často podstatně slabší postavení než profesionální kupující meziproductů, a tak nevýhody způsobené vertikální dohodou mohou mít větší negativní dopad na soutěž v případě prodeje konečným spotřebitelům než u prodeje a nákupu meziproductů.

Již zmíněné sdělení Evropské Komise týkající se vertikálních omezení pak dále analyzuje předpoklady a okolnosti, které mohou mít vliv na to, zda daná dohoda stále ještě splňuje parametry článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES a spadá tak pod blokovou výjimku Nařízení 2790/1999 a kdy už tyto mantinely překračuje. Pro konkretizaci „rizikových“ faktorů ve vertikálních dohodách sdělení uvádí, že negativní účinky na trh, které mohou vyplynout z vertikálních omezení a kterým se evropské právní předpisy o hospodářské soutěži snaží zamezit, jsou: (i) uzavírání trhu jiným dodavatelům nebo odběratelům vytvořením bariér, které znemožňují vstup na trh, (ii) omezování hospodářské soutěže mezi značkami u společností působících na určitém trhu, včetně usnadňování nezákonných

praktik mezi dodavateli nebo odběrateli; ať už jde o praktiky explicitně sjednané, tak mlčky používané (vědomé paralelní chování), (iii) omezování hospodářské soutěže v rámci značky mezi distributory stejné značky a (iv) vytváření překážek bránících integraci trhu, zvláště pak omezování svobody spotřebitelů nakupovat zboží a služby v kterémkoli členském státě EU, který si zvolí. Dále sdělení rozebírá vybrané typy dohod, které tyto negativní účinky mohou způsobovat a rozděluje je obecně do čtyř skupin: (i) dohody o nákupu jedné značky, (ii) dohody omezující distribuci, (iii) dohody regulující ceny pro další prodej a (iv) dohody o rozdělení trhu. Po této charakteristice typických dohod, u kterých může za určitých okolností převážit jejich negativní dopad na trh nad jejich prospěšností pro hospodářskou soutěž sdělení rozebírá, za jakých okolností, při jakých podmínkách na relevantním trhu a při jaké kombinaci dohod mohou být uvedená vertikální omezení pro hospodářskou soutěž škodlivá a tudíž v rozporu s článkem 81 odst. 1 Smlouvy o ES.

Za ujednání o nákupu jedné značky považuje sdělení ty dohody, jejichž hlavním cílem je přimět odběratele, aby své objednávky na určitý typ výrobku umísťovali u jednoho dodavatele. Toho lze docílit zejména konkurenční doložkou nebo stanovením určité množství povinnosti, díky níž odběratel kupuje veškerou nebo téměř veškerou svoji potřebu od určitého dodavatele. Podobně lze takového cíle dosáhnout stanovením motivací nebo pobídek k nákupu zboží tak, že odběratel nakonec zvolí nákup požadovaných výrobků pouze či zejména u jednoho dodavatele. Tentýž účinek mohou mít tzv. vázané obchody, kde se schéma povinností nebo pobídek vztahuje na výrobek, který kupující musí koupit, aby mohl nakoupit určitý jiný výrobek. Výsledkem, který negativně ovlivňuje soutěž pak může být uzavření trhu jiným dodavatelům a omezování soutěže mezi značkami.

Pod označení "omezená distribuce" spadají dohody, jejichž podstatou je, že výrobce smí prodávat jen jednomu odběrateli, případně pouze omezenému počtu odběratelů. Účelem takového ujednání je mimo jiné korigování počtu odběratelů na určitém území nebo typu zákazníků určitého odběratele, což může způsobovat nejen rozdělení trhu, ale také uzavírání trhu jiným odběratelům. Tohoto efektu lze docílit mimo jiné také sjednáním výhradní distribuce nebo vyhrazením určité skupiny zákazníků, kdy dodavatel smluvně omezuje nebo určuje odběrateli parametry prodeje na určitém území nebo pro určitou třídu zákazníků. Dále lze takového účinku dosáhnout například ujednáním o výhradních dodávkách či o určité množství povinnosti, které na základě schématu povinností a pobídek dohodnutého mezi dodavatelem a odběratelem právně či fakticky přinutí dodavatele prodávat pouze jednomu odběrateli nebo zejména jemu.

Pod označení "stanovení cen pro další prodej" spadají ty dohody, jejichž podstatou je, že odběratel je povinen nebo nucen při dalším prodeji dodržovat určitou cenu nebo cenové rozpětí, tj. nesmí prodávat za cenu nižší ani vyšší. Do této skupiny se řadí určování minimálních, pevných i maximálních cen, jakož i cen doporučených pro další prodej. Taková ujednání mohou představovat v podstatě skryté dohody o cenách na vertikální úrovni, tedy hard-core kartelové dohody. Čím je cenové rozpětí užší či čím více je doporučená cena plošně dodržována, tím větší je pravděpodobnost, že dohoda bude chápána jako zakázané cenové ujednání. V takových případech by již daná dohoda parametry blokové výjimky nesplňovala.

Pod označení "rozdělení trhu" patří dohody, jejichž podstatou je, že odběratel je omezován buď v dodávkách či v dalším prodeji určitého výrobku. Omezení tohoto charakteru lze nalézt

ve smlouvách o výhradním nákupu, které na základě schématu povinností a pobídek dohodnutého mezi dodavatelem a kupujícím stanoví kupujícímu, že si požadovaný výrobek, musí nakoupit výhradně u určeného dodavatele, avšak ponechává kupujícímu volnost při nákupu a prodeji konkurenčních výrobků. Patří sem též teritoriální restriktivní opatření v oblasti dalšího prodeje, přidělení oblasti hlavní odpovědnosti, omezení distributora, pokud jde o místo jeho působnosti, a omezení dalšího prodeje na určité zákazníky. Kromě rozdělení trhu mohou takové dohody snižovat konkurenci mezi distributory téže značky a případně vytvářet překážky pro integraci trhu a omezovat spotřebitele v jejich volbě nakupovat zboží a služby.

Již ze znění uvedeného Nařízení 2790/1999 lze vyčíst postupně se měnící přístup Evropské Komise směřující k ekonomickému hodnocení dopadu určitého jednání na daný relevantní trh, o kterém jsem psala výše. Nicméně, pokud se podíváme na sdělení Evropské Komise o vertikálních omezeních, pak je tento ekonomický přístup jednoznačně čitelný. Zejména se pak tento nový postup projevuje, pokud jde o posuzování zda daná vertikální dohoda ještě stále splňuje podmínky blokové výjimky a článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES, kdy při analýze jednotlivých potenciálně škodlivých vertikálních dohod jsou stěžejními ukazateli účinky a dopady na relevantní trh a jeho strukturu, na konkurenty a na spotřebitele<sup>102</sup>.

---

<sup>102</sup> Sdělení například porovnává důležitost vstupních bariér, kupní síly či porovnává dopad určitých omezení při různých podílech na trhu i podle toho jaká je struktura nabídky na trhu pokud jde o jednotlivé značky stejného produktu. Konečně sdělení například uvádí a rozebírá, za jakých okolností jsou doporučené ceny problematické a kdy takové ujednání o doporučených nebo maximálních cenách bude nejpravděpodobnější v rozporu s článkem 81 odst. Smlouvy o ES.



## VII. Dominantní postavení a jeho zneužití

Článek 82 Smlouvy o ES zakazuje pouze zneužití dominantního postavení. Samotnou existenci dominantního postavení jako takového evropská soutěžní legislativa nezakazuje a nezakazuje ani dominantním subjektům podnikatelskou činnost. Ostatně tento postoj je jen logický; žádnému subjektu nelze vyčítat a nelze jej ani trestat za to, že soutěží, pohybuje se v hospodářské soutěži a rozšiřuje svou tržní sílu a vliv díky dobré kvalitě svých výrobků, jejich ceně či funkčnosti. V takovém případě se na straně dominanta jedná o řádný konkurenční boj spočívající v podstatě věci. V angličtině se takovému správnému konkurenčnímu boji říká „competition on merits“. Toto slovní spojení je velmi užívané jak Evropskou Komisí či evropskými soudními tribunály v odůvodněních jejich rozhodnutí, tak i nejrůznějšími představiteli těchto institucí v souvislosti s diskuzemi a projevy týkajícími se hospodářské soutěže a její řádné ochrany. S tím, že takový konkurenční boj je legální a že „competition on merits“ je dovolena a ten, který v těchto ohledech nejlepší, by neměl být za to trestán, souhlasí i vysocí představitelé Evropské Komise<sup>103</sup>.

A contrario lze z výše uvedeného dovodit, že konkurenční boj dominanta spočívající v něčem jiném, než ve věci samotné, je protiprávní, tedy v rozporu s článkem 82 Smlouvy o ES, a lze jej považovat za zneužití dominantního postavení. Smlouva o ES ovšem dále nevysvětluje, co konkrétně lze považovat za zneužití dominantního postavení a co tedy není a nelze chápat jako competition on merits. Nicméně, z judikatury Evropského soudního dvora i rozhodnutí Evropské Komise lze dovodit, že zneužitím je takové jednání, kdy dominantní podnik využil své postavení způsobem, který mu umožnil získat soutěžní výhody

<sup>103</sup> Například reakce Maria Montiho, komisaře Evropské Komise pro hospodářskou soutěž, na projev svého amerického kolegy z oboru na konferenci Antitrust in a Transatlantic Context, Brusel, červen 2004.

nebo zisky, kterých by býval nebyl schopen získat v efektivní soutěži bez využití svého kvalifikovaného dominantního postavení. Takové jednání je považováno za škodlivé a negativně ovlivňující účinnou a funkční hospodářskou soutěž, které může deformovat nejen situaci na relevantním trhu, na kterém ke zneužití dominantního postavení došlo, ale i na trzích s tímto trhem souvisejících, příbuzných. K deformaci souvisejících a příbuzných trhů může dojít například zneužitím dominantního postavení vedeným snahou o rozšíření takového dominantního postavení na jiné relevantní trhy nebo vůbec snahou dominantanta o získání neoprávněných výhod v podobě většího tržního podílu a tím i větších zisků na souvisejícím trhu.

Při absenci legální definice zneužití dominantního postavení v ustanoveních Smlouvy o ES poskytl jeho obecnou definici Evropský soudní dvůr ve svém rozsudku ve věci Hoffman la Roche, když toto jednání definoval následovně:

*„...Pojem zneužití [dominantního postavení] je obecným objektivním pojmem vztahujícím se k jednání určitého subjektu v dominantním postavení, které ovlivňuje strukturu trhu, na kterém v důsledku samotné přítomnosti dominantanta, je úroveň a míra soutěže (konkurence) oslabena, a které díky uchýlení se k praktikám odlišujícím se od obchodního jednání v běžné soutěži, má za účinek poškození i této úrovně soutěže (konkurence), nebo zabraňuje růstu soutěže (konkurence) na takovém trhu.“<sup>104</sup>*

---

<sup>104</sup> Případ č. 85/76 Hoffman la Roche v Evropská Komise [1979] ECR 461, odst. 91

Odůvodnění, vysvětlení a definice obsažené v uvedeném rozsudku Evropského soudního dvora jsou často citována v dalších rozhodnutích evropských soudů i Evropské Komise a jsou chápána jako základní postuláty soutěžního práva v oblasti zneužití dominantního postavení.

Jak je vidět, evropská legislativa primárně nezatrácuje dominantní hráče na trhu, pouze na ně klade zvláštní povinnost a odpovědnost svého výsadního postavení nezneužít vůči ostatním účastníkům trhu. Jednání a postupy, které by mohly být za normálních okolností přípustné tak mohou, jsou-li činěny dominantem, představovat jednání protiprávní, přičemž tato protiprávnost spočívá ve zneužití jejich kvalifikovaného postavení. To potvrdila i Evropská Komise ve svém rozhodnutí ve věci Gillette. Doslova Evropská Komise řekla, že „soutěžitel v dominantním postavení má zvláštní odpovědnost nedovolit, aby jeho chování narušovalo nezkreslenou hospodářskou soutěž“<sup>105</sup>. Podobně tuto „zvláštní odpovědnost“ dominantních subjektů definoval ve svém nedávném rozhodnutí ve věci Atlantic Container Lines také Soud první instance<sup>106</sup> a již v roce 1983 o existenci takové zvláštní odpovědnosti hovořil Evropský soudní dvůr v rozsudku ve věci Michellin<sup>107</sup>.

## **1. Definice dominantního postavení**

Ještě před určením, zda došlo ke zneužití dominantního postavení, je nezbytné určit, zda zkoumaný subjekt vůbec v dominantním postavení je, či nikoliv. Podobně jako jakékoliv jiné fungování v hospodářské soutěži, dominantním není žádný účastník hospodářské soutěže jen tak, ve vakuu, dominantní může být pouze v určitém konkrétním prostředí, na relevantním trhu a jen na konkrétním relevantním trhu může svého postavení

<sup>105</sup> Případ č. 93/252/EEC Warner-Lambert/Gillette a další

<sup>106</sup> Případ č. T-191/98 Atlantic Container Lines ze dne 30.9.2003

<sup>107</sup> Případ č. 322/81 Michellin v. Evropská Komise [1983] ECR 3461

zneužít. Správné a přesné určení relevantního trhu se skutečně ukazuje jako klíčové a důležité.

Dominantní postavení je v evropské legislativě chápáno jako:

*„...postavení ekonomické síly určitého subjektu, které mu umožňuje účinně zabraňovat efektivní hospodářské soutěži tím, že mu dává sílu či schopnost chovat se do značné míry nezávisle na svých konkurentech, zákaznících a konečně také spotřebitelích“<sup>108</sup>.*

Jedná se o takovou pozici, ve které se subjekt nemusí při činění obchodních rozhodnutí a směřování své obchodní politiky ohlížet na ostatní účastníky trhu. Možnost chovat se výše uvedeným způsobem dává dominantovi jeho pozice tržní síly, kterou lze zjednodušeně vyjádřit jeho podílem na relevantním trhu.

V minulosti Evropský soudní dvůr i Evropská Komise přisuzovaly tržnímu podílu jako faktorů určujícímu tržní sílu a tedy i postavení daného subjektu na relevantním trhu a jeho případnou dominanci na něm zásadní význam. V již citovaném případě Hoffmann la Roche Evropský soudní dvůr uvedl v souvislosti s důležitostí tržního podílu následující:

*„Přestože důležitost tržních podílů se může lišit v závislosti na konkrétním relevantním trhu, lze jistě zaujmout názor, že velmi vysoké tržní podíly jsou samy o sobě, s výjimkou zvláštních případů, dokladem o existenci dominantního postavení“.*

<sup>108</sup> Takto definoval dominantní postavení Evropský soudní dvůr ve svých rozsudcích ve věci Hoffman la Roche v Evropská Komise č. 85/76 a United Brands v Evropská Komise č. 27/76

Evropský soudní dvůr dále toto stanovisko zdůvodnil tím, že osoba, která si po delší dobu udržuje vysoký tržní podíl udržováním vysokého objemu výroby a dodávek, přičemž ostatní její konkurenti, kteří mají podstatně nižší podíl na trhu, nejsou operativně schopni saturovat v takovém množství poptávku, je neodvratitelně v postavení, které z ní dělá nevyhnutelného obchodního partnera. Díky tomu pak má poměrně dlouhou dobu zajištěnou možnost svobodného a konkurenčním bojem nesvázaného jednání. Právě to je neodmyslitelným znakem dominantního postavení. Už v rozhodnutí Hoffman la Roche Evropský soudní dvůr vyslovil hypotézu, že v dominantním postavení se nachází subjekt, který má větší než 50% podíl na trhu, pokud jeho ostatní konkurenti mají podíl na trhu podstatně nižší. V dalším případě, v případě AKZO<sup>109</sup>, toto své stanovisko Evropský soudní dvůr zopakoval a dále rozvedl s tím, že určil vyvratitelnou domněnku existence dominantního postavení na trhu při tržním podílu rovnajícím se nebo přesahujícím 50%.

Jak vyplývá již z rozhodnutí Evropského soudního dvora ve věci Hoffman la Roche, počet, postavení a podíly ostatních účastníků na daném relevantním trhu jsou pro určení dominance důležité. Pokud jsou jejich podíly a tržní síla zanedbatelné, pak ovšem lze dominanci určitého subjektu dovodit i v případech, kdy zkoumaný subjekt nedosahuje ani 50% tržního podílu. Například v případě United Brands Evropský soudní dvůr dovodil dominantní postavení účastníka hospodářské soutěže, jehož tržní podíl ze pohyboval mezi 40 a 45 % na daném relevantním trhu<sup>110</sup>. V jiném případě Evropský soudní dvůr došel k závěru, že zkoumaný subjekt byl vzhledem k síle a počtu svých konkurentů v dominantním postavení už při tržním podílu

<sup>109</sup> Případ č. C-62/86 AKZO v. Evropská Komise [1991] E.C.R. I-3359

<sup>110</sup> Případ č. 27/76 United Brands Company a United Brands Contitental B.V. v Evropská Komise [1878] ECR 207

36 % a 32 % na příslušných relevantních trzích<sup>111</sup>. Určitou jistotou pokud jde o určování dominantního postavení pro účastníky trhu skýtá nařízení týkající se kontroly spojování podniků, ze kterého můžeme vyčíst, že pokud se tržní podíl určitého subjektu pohybuje pod hranicí 25 %, lze bezpečně konstatovat, že tento subjekt se v dominantním postavení nenachází<sup>112</sup>.

Nicméně, orientace a určování dominance výhradně podle tržní síly vyjádřené podílem na relevantním trhu může být značně zavádějící a zkreslující, jelikož ne vždy poskytuje komplexní a objektivní pohled na situaci na daném relevantním trhu. Při přílišném lpění na tržních podílech je možné dojít k závěru o existenci dominance u subjektu, který i přes svůj poměrně vysoký podíl na trhu může mít vzhledem ke všem podmínkám podnikání a fungování na něm ruce svázané těmito tržními podmínkami a ostatními účastníky na trhu a nemůže se v žádném případě chovat na nich nezávisle. Typickým příkladem je existence dvou nebo více silných konkurentů působících společně na jednom relevantním trhu, z nichž jeden má podíl na daném trhu přesahující třeba i 50 %. S ohledem na sílu jeho konkurentů je ovšem nucen chovat se za všech okolností tržně, v souladu s tržním prostředím, ve kterém se pohybuje, a jeho vysoký tržní podíl mu neskytá žádné zvláštní výhody ani možnosti.

Vždy je při určování postavení na trhu nutné respektovat specifika daného trhu, která ovlivňují chování jednotlivých jeho účastníků a mají tak i vliv na to, zda se daný subjekt může chovat jako dominant a pokud ano, za jakých okolností a zda tomu tak v konkrétním případě je. Faktory, které je při

---

<sup>111</sup> Případ č. C-250/92 Gettrup-Klim e.a. Grovwareforeigner v Dansk Landbrugs Grovvarereselskab AmbA [1994] ECR I-5641

<sup>112</sup> Nařízení Rady č. 139/2004 o kontrole spojování podniků, publikováno v Úředním věstníku L 24 ze dne 20.1.2004, str. 1 až 22

určování postavení na relevantním trhu potřeba brát v úvahu a které hrají významnou úlohu při určování dominance jsou nejrůznějšího charakteru, jedná se například o bariéry zabraňující vstupu na trh či o překážky zabraňující další expanzi na trhu.

Nejrůznější bariéry pro vstup či existování a rozšiřování svých aktivit na daném relevantním trhu jsou de facto podmínkami určujícími fungování na tomto trhu. Přitom bariéry vstupu na trh jsou takové podmínky pro fungování na trhu, které ovlivňují možnosti a vůli potenciálních konkurentů na takový trh vstoupit a účastnit se jej. Bariéry expanze na trhu jsou naproti tomu takové překážky, které již stávajícím účastníkům fungujícím na relevantním trhu zabraňují v další expanzi a posilování jejich vlastní pozice na takovém trhu.

Lze říci, že čím více takových bariér existuje či čím jsou překážky pro vstup nebo expanzi na trhu významnější, tím je daný trh náchylnější k monopolizaci, respektive k tomu, aby se na něm objevil silný hráč s dominantním postavením, který jej zcela opanuje. Pokud nic nebrání tomu, aby na daný relevantní trh vstupovalo a zase z něj vystupovalo libovolné množství hráčů, ani momentální 100 % tržní podíl nezajišťuje účastníku trhu dominantní postavení, které by mu umožňovalo odchýlit se o pravidel tržního fungování, jako např. snížení produkce nebo zvýšení cen. Jakákoliv taková odchylka by totiž vedla k odhalení mezery na trhu a vstupu dalšího účastníka, který by do této mezery vstoupil, a stal by se konkurentem, s jehož počínáním by musel původně osamocený účastník trhu soutěžit, aby si své postavení na trhu zachoval. Jinými slovy, subjekt původně mající 100 % by byl vždy nucen chovat se tržně a soutěžně.

Základní bariéry vstupu na trh lze rozdělit následovně:

a) Právní překážky vstupu na trh

Právní předpisy, které regulují fungování na relevantním trhu, mohou určitě představovat problém zpomalující nebo komplikující vstup na trh, který potenciální účastníky trhu od účasti na něm odrazuje. Jedná se například o technické či bezpečnostní standardy, které musejí být v daném odvětví splněny pro získání oprávnění podnikat v takovém oboru, a jejichž získání může být obtížné či velmi nákladné a může vyžadovat značné zkušenosti či investice. Dalším takovým omezením může být případně i určitý „numerus clausus“ na licence či oprávnění pro podnikání v daném oboru.

b) Vstupní (počáteční) náklady a překážky další expanze

Vstupními náklady jsou takové investice, které je nezbytné vložit při zahájení podnikání v daném odvětví a které nejsou vratné při odchodu z tohoto odvětví. Pokud by se vstupem na trh byly spojeny značné náklady a vysoké počáteční investice, a tím také značné finanční riziko související s návratností takové investice, lze předpokládat, že tento fakt nejen omezí okruh potenciálních účastníků trhu na ty finančně silnější, ale že i tito možní účastníci trhu budou takovými náklady odrazení od vstupu na trh.

Náročné investice nemusí nezbytně nutně souviset pouze s přímým financováním například výstavby výrobního závodu. Značné náklady představují například investice do vědy a výzkumu, které jsou nezbytné a často brání ve vstupu na tak specifické trhy jako je například nejrůznější farmaceutická výroba či různá vysoce specializovaná výrobní odvětví používající na míru vyvinuté moderní technologie. S výše uvedeným souvisí i případné nemalé investice týkající se vědy



a výzkumu z důvodu, že vedoucí postavení na trhu má subjekt, který je technologicky na výši, a reálná možnost mu konkurovat je spojena s vyrovnáním se také jeho technologiím.

Pokud takové finanční zatížení brání dalšímu rozšiřování podnikatelských aktivit na daném trhu, jedná se o překážku bránící již fungujícímu subjektu v expanzi na trhu. Takové překážky mohou nastat například v případech, kdy určitý podnik funguje na hranici své výrobní kapacity a jakékoliv další rozšiřování výroby pro něj představuje značné náklady a tedy i velké finanční riziko. I toto je určujícím faktorem pro (ne)existenci dominantního postavení určitého subjektu na trhu.

Na druhé straně i přes vysoké vstupní náklady, pokud stávajícím účastníkům na trhu nebrání nic v další expanzi nebo jsou překážky expanze malé, pak je pravděpodobné, že na jakýkoliv pokus některého z účastníků trhu nedovoleným způsobem podmínky na trhu ovlivnit, budou ostatní subjekty operativně reagovat, například zvýšením produkce a udržením stávajících cen. V takových případech lze jen těžko hovořit o tržní síle a o dominantním postavení některého z účastníků takového trhu. Každý účastník je totiž nucen brát v potaz své existující konkurenty a nemůže svou obchodní politiku vytvářet bez ohledu na ně.

Jako příklad bariéry, která brání vstupu na trh, ale pro etablované hráče na trhu již přílišné investice nepředstavuje, lze uvést možné potíže spojené s podporou značky. V určitých odvětvích je uvedení nové značky na trh spojeno s nemalými náklady na reklamu či marketing, jejichž návratnost může být značně riziková. Naproti tomu, pokud již je určitá značka na trhu etablována, zvýšení produkce nemusí představovat nijak

výrazné navýšení nákladů, zejména pokud má takový účastník volnou výrobní kapacitu.

c) Ziskovost a návratnost nákladů

Faktorem, který značně ovlivňuje vstup subjektů na trh je návratnost jejich investice, respektive, při jakém objemu výroby je podnikání v takovém oboru rentabilní, ziskové. Pokud je k dosažení zisku nezbytné dosáhnout velmi vysoké produkce a tudíž i značného odbytu, lze předpokládat, že mnozí potenciální konkurenti budou od vstupu na trh odrazeni. Důvodem je logická úvaha, že čím větší odbyt je zapotřebí k zajištění ziskovosti výroby, tím nejistější je, že jej bude dosaženo a tím nejistější se pochopitelně stává i dosažení zisku.

d) Portfolio nabízených produktů, vertikální integrace, přístup ke zdrojům

Evropská Komise ve svém poměrně nedávném materiálu týkajícím se aplikace článku 82 Smlouvy o ES na určité typy zneužití dominantního postavení uvedla, že považuje za bariéry zabraňující vstupu dalším podnikům na trh mimo jiné i fakt, že určitý subjekt nabízí široké portfolio produktů, že je vertikálně velmi dobře integrován, tedy že vlastními silami či v rámci své skupiny zajišťuje velkou část či celý distribuční řetězec od výroby až po dodávku koncovým zákazníkům, nebo že má zajištěn jednoduchý přístup ke všem zdrojům a nezbytným dodávkám či k potřebnému duševnímu vlastnictví<sup>113</sup>. Ovšem v této souvislosti je třeba poznamenat, že skutečnost, že určitý subjekt má přístup ke zdrojům, které přesto, že jsou důležité, nejsou nenahraditelné a mohou být vyrobeny nebo vytvořeny i jinde či jinak, případně to, že je vertikálně dobře integrován

---

<sup>113</sup> DG Competition Discussion Paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses, Evropská Komise, DG Competition, Brusel, prosinec 2005, str. 14

a je schopen zajistit vlastními silami celý či značnou část distribučního řetězce od výroby až po prodej koncovým uživatelům, by neměla být sama o sobě určující pro existenci tržní síly a dominantního postavení. Jinými slovy, lepší obchodní schopnosti a možnosti vyhovět poptávce nelze považovat za překážku vstupu na trh. Nicméně, pokud by bylo možné dojít k závěru, že samotné dosažení vysokého stupně vertikální integrace anebo jednoduchý přístup ke zdrojům je základním předpokladem úspěšného fungování na daném trhu, mohou být tyto faktory také považovány za bariéry pro vstup na relevantní trh.

Podobně je tomu i s případy, kdy určitý subjekt nabízí široké portfolio produktů. Skutečnost, že tento subjekt je schopen komplexně uspokojit poptávku, by neměla být považována za překážku vstupu na daný trh. Zejména pak ne v případech, je-li taková nabídka pouze výsledkem dobré obchodní politiky a marketingové taktiky takového subjektu a přináší kýžené výsledky v podobě úspěchu u zákazníků.

Zjednodušeně lze říci, že překážky vstupu na trh nelze spatřovat jen v tom, že jeden subjekt je lepší podnikatel a obchodní stratég než druhý.

#### e) Kupní síla

Kupní síla na straně poptávky není překážkou vstupu na trh, ale lze ji považovat za významný faktor, který hraje důležitou roli v posuzování postavení jednotlivých subjektů na relevantním trhu a jejich tržní síly. Soud první instance důležitost posouzení kupní síly odběratelů pro určení existence dominantního postavení zkoumaného subjektu potvrdil

v případě Italské sklo<sup>114</sup>. Vliv odběratelů na jednání výrobce nebo prodejce nemůže být ignorován, jelikož silní zákazníci mohou svou vahou značně ovlivňovat jeho jednání, například pokud jde o určování ceny, nebo naopak „trestat“ jakoukoliv změnu v jeho jednání zastavením nebo snížením odběrů. O nezávislém rozhodování takového dodavatele (výrobce nebo prodejce), ať je jeho tržní podíl jakýkoliv, pak nemůže být ani řeč.

## 2. Kolektivní dominance

Evropské instituce, včetně Evropského soudního dvora, připustily za určitých okolností existenci tzv. kolektivní dominance více na sobě nezávislých subjektů. Takové postavení požívají subjekty pokud se nacházejí v situaci, kdy podmínky na trhu, spočívající například v nízkém počtu významných hráčů na trhu, jim dovolují koexistovat a společně uplatňovat svoji kolektivní tržní sílu. Při jednání ve formě kolektivní dominance nejde o koordinaci postupu, jednání je výsledkem individuálního obchodního rozhodnutí každého subjektu, ale je zároveň ovlivněno jejich vzájemnou závislostí v rámci jejich společné existence na jednom trhu.

Již například v případě Dyestuff<sup>115</sup> Evropský soudní dvůr judikoval, že na výše popsanou situaci nelze aplikovat článek 81 Smlouvy o ES a takové jednání nelze považovat za společný, koordinovaný postup ve smyslu tohoto článku. Následně Evropský soudní dvůr v případě Compagnie Maritime Belge<sup>116</sup> výslovně připustil možnost kolektivní dominance, když uvedl, že:

---

<sup>114</sup> Případy č. T-69/89, T-78/89 a 77/89, Societa Italiana Vetro SpA. Fabbrica Pisana SpA a PPG Vernante Pennitalia SpA v. Evropská Komise [1992] E.C.R. II-1403

<sup>115</sup> Případ č. 48/69, ICI v. Evropská Komise (Dyestuff), [1972] E.C.R.

<sup>116</sup> Případ C-365 a 396/96P Compagnie Maritime Belge Transports SA v. Evropská Komise, [2000] E.C.R. I-1365

„....existence dohody nebo jiných právních spojitostí není nezbytná ke zjištění a určení kolektivního dominantního postavení; toto zjištění může být založeno na jiných faktorech a může záležet na ekonomickém posouzení struktury daného trhu.“

Dále v tomto rozhodnutí Evropský soudní dvůr výslovně uvedl, že zneužití případné kolektivní dominance je v rozporu s článkem 82 Smlouvy o ES. Evropský soudní dvůr ve svém rozsudku ve věci *Compagnie Maritime Belge* stanovil, že v postavení kolektivní dominance se nacházejí právně nezávislé subjekty, které se z ekonomického hlediska prezentují jako jeden kolektivní subjekt vůči ostatním subjektům na trhu. Podmínky, které musejí subjekty splňovat pro to, aby se nacházely v pozici kolektivního subjektu a mohly být považovány za kolektivně dominantní, rozvedl Soud první instance v případě *Airtours*:

„....tři podmínky musejí být splněny pro to, aby bylo možné dovodit existenci kolektivní dominance: Za prvé musí každý člen oligopolu [kolektivního subjektu] vědět nebo musí být schopen zjistit, jak ostatní členové jednají, aby mohl pozorovat, zda jednají v souladu se společnou politikou. Za druhé situace tiché spolupráce musí být v čase udržitelná a vynutitelná, tedy jednotliví členové musejí mít dobré důvody pro to, aby se neodchylovaly od společného postupu na trhu... A za třetí Evropská Komise musí být schopna prokázat, že jakákoliv reakce od jiných konkurentů, odběratelů, dodavatelů nebo spotřebitelů nemůže být způsobilá ovlivnit

*výsledky, které kolektivně dominantními subjekty očekávají od jejich společného postupu.*<sup>117</sup>

Fakt, že jednotlivé subjekty, které jsou společně dominantní, mezi sebou na trhu soupeří, že tedy mezi nimi je zároveň i konkurenční vztah, neznamena, že nemohou být společně kolektivně dominantní. Toto nedávno potvrdil také Soud první instance ve svém rozsudku ve věci TACA<sup>118</sup>.

Na závěr této části je nezbytné poznamenat, že Evropská Komise ve své dohlížecí praxi doktríny kolektivní dominance využívá spíše ojediněle. Důvodem je zřejmě i to, že výše uvedené parametry nastolené Soudem první instance sloužící k prokázání existence kolektivní dominance, jsou nastaveny velmi vysoko a prokázání jejich splnění může být pro Evropskou Komisi velmi obtížné.

### **3. Jednotlivé formy zneužití dominantního postavení**

Článek 82 Smlouvy o ES neobsahuje obecnou definici jednání, které lze považovat za zneužití dominantního postavení, ale pouze vypočítává určité druhy jednání, které představují typizované formy zneužití dominantního postavení. Jedná se o praktiky vylučovací, vykořisťovací, diskriminační a praktiky uplatňování vázaných obchodů. Do těchto skupin pak můžeme podle jejich charakteru přiřazovat jednotlivá zneužívající jednání. Konkrétní jednání pak v sobě může zahrnovat charakteristiky více než jedné z uvedených forem zneužívajícího jednání.

---

<sup>117</sup> Případ č. T-342/99 *Airtours plc v. Evropská Komise* [2000] E.C.R. II-2585, odst. 62.

<sup>118</sup> Případ č. T-191/98 a T-212/98 až T-214/98, *Atlantic Container Line AB a další v. Evropská Komise*, dosud nezařazeno. Případ citován v Geradin D., Hofer P., Louis F., Petit N. a Walker M.: *The Concept of Dominance*, GCLC Research Papers on Article 82 EC, College of Europe, Global Competition Centre, 2005, str. 29

Evropský soudní dvůr v případě Continental Can uvedl, že: „...článek 82 Smlouvy o ES by neměl být chápán tak, že obsahuje vyčerpávající výčet typů jednání, které zakazuje“<sup>119</sup>. Je otázkou, jak toto stanovisko Evropského soudního dvora chápat. Dle mého názoru je třeba vyjádření Evropského soudního dvora vykládat tak, že výčet uvedený v článku 82 Smlouvy o ES se vztahuje na neomezené množství různých druhů jednání, které ovšem vždy spadá do jedné ze čtyř výše uvedených kategorií, přičemž výčet těchto kategorií je vyčerpávající.

Jiné chápání uvedeného stanoviska Evropského soudního dvora by nebylo praktické a správné přinejmenším ze dvou důvodů. Za prvé, lze si jen těžko představit jednání v hospodářské soutěži, které by nebylo možné zahrnout alespoň pod jednu z forem jednání uvedenou v článku 82 odst. a) až d) Smlouvy o ES. Za druhé, existovalo-li by ještě jakési jiné jednání, které nelze zařadit pod kategorie jednání uvedené v článku 82 Smlouvy o ES a Smlouva o ES by jej tedy výslovně nezakazovala, ale které by i přesto mělo být považováno za jednání protiprávní a v rozporu s článkem 82 Smlouvy o ES, byl by takovým přístupem značně porušen princip právní jistoty. Tento druhý důvod je jistě podstatně pádnějším argumentem pro správnost uvedeného přístupu k chápání článku 82 Smlouvy o ES.

Po změně přístupu v oblasti zakázaných dohod se v současné době velmi diskutuje o podobné změně přístupu k hodnocení zneužití dominantního postavení. I pokud jde o zneužití dominantního postavení Evropská Komise postupně přijímá ekonomičtější a „praktičtější“ přístup k věci a bere na vědomí, že je třeba hodnotit dominantovo jednání nejen z hlediska formálního porušení článku 82 Smlouvy o ES, ale také z hlediska dopadů takového jednání na trh a hospodářskou soutěž. Maje toto na paměti, Evropská Komise by měla být

---

<sup>119</sup> Případ č. 6/72 Europemballage a Continental Can, [1973] ECR 215

otevřenější, pokud jde o posuzování legálnosti jednání subjektů účastnících se hospodářské soutěže podle jejich skutečných nebo potenciálních účinků a tedy vstřícnější k argumentům o objektivním ekonomickém přínosu určitého jednání pro hospodářskou soutěž.

Změnou přístupu v hodnocení jednání kvalifikujícího se jako zneužití dominantního postavení se Evropská Komise nejprve zabývala ve vztahu k vylučovacím praktikám s tím, že s ostatními kategoriemi zneužívajícího jednání se bude ještě zabývat. Pokud jde o vylučovací praktiky, vypracovala Evropská Komise diskuzní materiál<sup>120</sup>, ve kterém analyzuje vylučovací praktiky a naznačuje svůj přístup k nim a ve kterém se právě projevuje zmiňovaná změna v přístupu Evropské Komise k posuzování zneužití dominantního postavení. Jak jsem již zmiňovala výše, nový přístup k hodnocení zneužívajících praktik spadajících pod článek 82 Smlouvy o ES deklarovali i sami představitelé Evropské Komise<sup>121</sup>.

#### a) Vykořisťovací praktiky

Článek 82 odst. a) Smlouvy o ES zakazuje vykořisťovací praktiky dominantů, které spočívají v přímém či nepřímém diktování nákupních nebo prodejních cen nebo jiných obchodních podmínek. Toto ustanovení pokrývá jednání, kterým dominant neoprávněně využívá spotřebitele či jiné účastníky trhu ke svému prospěchu a svou tržní sílu používá k vymožení neúměrně vysokých cen nebo k požadování splnění nejrůznějších tíživých obchodních podmínek, které nejsou nijak objektivně ospravedlnitelné.

<sup>120</sup> DG Competition Discussion Paper on the application of EC Treaty competition rules on the exclusionary abuse of a dominant market position, Evropská Komise, DG Competition, Brusel, prosinec 2005

<sup>121</sup> Kroes, N.: Preliminary Thoughts on Policy Review of Article 82, projev ze dne 23. 9. 2005 na Fordham Corporate Law Institute



Z hlediska jejich odhalení i vynucování, jsou vykořisťovací praktiky poměrně jednoznačně a jednoduše identifikovatelné. Z tohoto důvodu se v současné době málokdy vyskytují osamoceně, jako ojedinělé jednání a spíše jsou součástí komplexnějších způsobů zneužití dominantního postavení v podobě diskriminačních či vylučovacích praktik.

#### b) Vylučovací praktiky

Článek 82 odst. b) Smlouvy o ES zakazuje jednání omezující výrobu, odbyt nebo technický vývoj ke škodě spotřebitelů. Jedná se o takové praktiky dominantů, které vedou k vyloučení ostatních konkurujících mu subjektů a případně zabraňují vstupu potenciálních konkurentů na trh. Toto jednání neoprávněně brání stávajícím či potenciálním konkurentům dominantního subjektu v efektivním a ziskovém fungování na takovém trhu. Z rozsudků Evropského soudního dvora lze dovodit, že článek 82 odst. b) Smlouvy o ES zakazuje jak jednání omezující vlastní výrobu, odbyt nebo vývoj dominanta mající negativní dopad na spotřebitele, tak i jednání, které takto omezuje jeho konkurenty<sup>122</sup>.

Zneužívajícím jednáním je v případě vylučovacích praktik jednání, které nepřináší osobě, která tak činí, žádné ekonomické výhody v pravém slova smyslu, například úspory či přidané zisky, ale jehož hodnota spočívá v tom, že zvyšuje nebo přináší nové obtíže při fungování na trhu stávajícím či potenciálním konkurentům. Na druhou stranu nelze z článku 82 odst. b) Smlouvy o ES dovozovat povinnost dominanta pomáhat svým konkurentům, zejména pak pomáhat jim překonat obtíže, které jim sám nezpůsobil.

<sup>122</sup> Například případy 40-48/78, Suike Unie a ostatní [1975] ECR 1663

Dalším významným požadavkem článku 82 odst. b) Smlouvy o ES je negativní dopad jednání dominanta na spotřebitele. Bez tohoto aspektu dominantova jednání nelze hovořit o zneužití dominantního postavení ve smyslu článku 82 odst. b) Smlouvy o ES. Ostatní odstavce článku 82 Smlouvy o ES o újmě na straně spotřebitelů výslovně nehovoří. Otázkou ovšem je, do jaké míry se jedná pouze o rozdíl patrný možná v textu Smlouvy o ES, nikoliv však již v praxi. Evropská Komise se při posuzování praktik dominantních hráčů na trhu vždy zabývá dopadem jejich jednání na spotřebitele. S ohledem na nový ekonomičtější přístup k hodnocení jednání subjektů na trhu nelze ani jiný postup v budoucnu očekávat. Navíc, obhajobou určitého jednání může být právě výhodnost takového jednání pro spotřebitele.

Jak je uvedeno výše, tato kategorie vylučovacích praktik je neomezenou množinou určitých jednání, které splňují charakteristiku zneužití dominantního postavení s vylučovacím účinkem. Mezi typické a nejznámější vylučovací praktiky dominantů patří, mimo jiné, například zavádění predátorských cen, slevová politika a nerůznější formy vynucování exkluzivity nebo odmítnutí dodávek. Tato již typizovaná jednání se v praxi mohou objevit v nejrůznějších variacích a kombinacích. Jejich základní chápání přiblížím v následujících pasážích.

#### *i) Predátorské ceny*

Ke zneužití dominantního postavení zaváděním predátorských cen dochází, jsou-li takové ceny zaváděny buď na trhu, na kterém je daný subjekt dominantní, nebo na trhu úzce s ním souvisejícím, a pokud je tak činěno se záměrem ochraňovat nebo posílit dominantní postavení účastníka na trhu. Zaváděním predátorských cen dominant vytlačuje stejně schopné či schopnější konkurenty z trhu a odstrašuje potenciální konkurenty od vstupu na trh tím, že prodává své výrobky pod

cenou. Poté, co se rivalové z trhu stáhnou a potenciální konkurenti jsou dostatečně odrazeni od vstupu na trh, může dominant své ztráty účelně kompenzovat a zvýšit zisky zvýšením cen. Toto jednání předpokládá, že dominant je díky svému postavení na trhu lépe finančně i jinak vybaven na to, aby tuto formu konkurenčního boje vydržel déle než ostatní účastníci na trhu a zároveň takovou délkou svého jednání odradil potenciální účastníky na trhu tím, že tito nejsou schopni od počátku jemu nastoleným podmínkám efektivně konkurovat.

Nejznámějším případem, který se týkal zavádění predátorských cen je zřejmě případ AKZO<sup>123</sup>. V rámci řešení tohoto případu Evropský soudní dvůr určil parametry, které indikují, jaká cena je považována za predátorskou. Evropský soudní dvůr rozhodl, že predátorské ceny, jejichž uplatněním se dominant snaží vytlačit konkurenty z trhu, jsou takové ceny, které jsou nižší než jsou průměrné variabilní náklady. Podle Evropského soudního dvora mohou být rovněž ceny, které jsou nižší než průměrné celkové náklady, ale vyšší než průměrné variabilní náklady považovány za predátorské, pokud lze dospět k závěru, že jejich zavádění je součástí komplexnějšího plánu na vytlačení konkurence<sup>124</sup>. Právě toto byl případ ve věci AKZO, kde společnost AKZO zaváděla ceny vyšší než průměrné variabilní náklady, ale nižší než průměrné celkové náklady a bylo prokázáno, že záměrem bylo odradit společnost ECS, která byla největším konkurentem AKZO, od vstupu na lukrativnější trh. Záměr AKZO poškodit svého konkurenta byl patrný z toho, že AKZO přesně cílilo svou cenovou politikou a své nízké

<sup>123</sup> Příklad č. C-62/86 AKZO Chemie BV v Evropská Komise [1991] ECR I/3359

<sup>124</sup> Fixní náklady jsou náklady, které se nemění při změně objemu výroby (mzdy a náklady na provoz). Variabilní náklady jsou náklady, které se při změně objemu výroby mění. Celkové náklady jsou náklady zahrnující jak fixní tak variabilní náklady. Průměrné náklady jsou náklady poměřované s množstvím výroby.

predátorské ceny nabízelo subjektům, kteří byly zákazníky tohoto jeho konkurenta.

Ve svém interním materiálu Evropská Komise zavádí další možný parametr určení, zda se jedná o predátorskou cenu či nikoliv. Podle tohoto materiálu by Evropská Komise mohla za predátorskou cenu považovat i cenu, která je nižší než průměrné vyhnutelné náklady, tedy náklady, kterých by se bývalo bylo možné vyvarovat, kdyby nebyla vyrobena určitá část výrobků<sup>125</sup>. Jinými slovy, Evropská Komise je toho názoru, že pokud subjekt zavádí pro své výrobky, nebo jejich určitou část, cenu, která je nižší, než náklady, kterých se mohl vyvarovat, kdyby nebyl tyto konkrétní výrobky nebo jejich příslušnou část vyrobil, pak je cena, za kterou tyto výrobky prodává predátorská. Důvodem je, že při takovém počínání subjekt jím nastavenými cenami nepokrývá náklady, kterých se mohl vyvarovat, kdyby takto naceněné výrobky vůbec nevyrobil, a jejich prodej za tyto ceny mu tak nutně musí způsobovat ztráty. Logicky pak Evropská Komise dovozuje, že důvodem pro takové jednání může být nezákonný konkurenční boj.

*ii) Ujednání obsahující závazek výhradních odběrů,  
ujednání o exkluzivitě*

Taková ujednání mohou být výslovná, jednoznačně obsahující závazek odebírat veškeré zboží určitého druhu od dominanta, anebo může být takový závazek fakticky v určitém ujednání skryt. Výsledkem je, že odběratel je motivován odebírat od dominanta větší množství daného výrobku než by za normálních okolností odebral, a namísto aby odebíral konkurenční produkty, saturuje veškeré nebo většinu svých potřeb výrobky od dominanta. Takovým jednáním jsou konkurenti dominanty

---

<sup>125</sup> DG Competition Discussion Paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses, Evropská Komise, DG Competition, Brusel, prosinec 2005, str. 31

fakticky vytlačování z trhu, jelikož jim není dán prostor pro uplatnění jejich nabídky, nebo se tento prostor neustále zmenšuje.

Za ujednání *de facto* rovnající se ujednáním o výhradních odběrech jsou považována ujednání, která stanoví odběrateli minimální množství odběrů, které se v podstatě rovná jeho maximální nebo téměř maximální kapacitě odběru daného zboží. Podobný účinek mají ujednání, jimiž dominant zavazuje své odběratele informovat jej o jakékoliv lepší nabídce s tím, že tuto nabídku může odběratel přijmout pouze pokud mu dominant sám není ochoten takovou výhodnou nabídku sám poskytnout.

### *iii) Rabatová ujednání*

Nebezpečí rabatových ujednání lze spatřovat v tom, že vedou zákazníky dominanty k větší vázanosti na dominantovi a na jeho produktech, čímž vylučují konkurenční produkty z trhu. Taková ujednání se nazývají věrnostní rabaty. Věrnostní rabatová ujednání mohou mít nejrůznější formy, primárně je lze rozdělit na slevy podmíněné a nepodmíněné.

Podmíněné slevy jsou takové slevy, které jsou udělovány na základě splnění určitých podmínek, obvykle jako odměna za splnění prodejních cílů. Evropská Komise pokud jde o podmíněné slevy dále rozlišuje slevy, které jsou po dosažení určitého prodejního cíle uděleny na veškeré zboží, tedy jak na zboží nakoupené ještě před dosažením stanoveného cíle (a jsou tedy vypláceny *de facto* zpětně) tak na zboží odebrané po dosažení sjednaného prodejního cíle, a na slevy, které se vztahují pouze na zboží odebrané po dosažení určeného prodejního cíle.

Z hlediska zneužití dominantního postavení jsou obzvláště nebezpečné slevy, které se po dosažení určitého cíle aplikují i na zboží odebrané v minulosti, jelikož mohou mít velmi

výrazný konkurenci vylučující účinek. Takto stanovené slevy de facto zlevňují veškeré výrobky odebrané od dominanta, a proto motivují zákazníka k odběrům nad stanovený prodejní cíl. Tento negativní dopad je evidentní v případech, kdy dominant stanoví prodejní cíl nad hranici odběrů, které by od něj za normálních okolností zákazník odebral a zákazník tak nadměrné množství odebírá jen díky vidině zlevnění celkového nákupu. Tím je u zákazníka efektivně zužována či vylučována možnost odběru konkurenčních výrobků. Další motivací k dosažení prodejních cílů může být i skutečnost, že ceny před slevou jsou příliš vysoké a bez dosažení slev není odběratel schopen zboží prodat se ziskem. Při stanovení své cenové politiky pak musí odběratel (dominantův zákazník) počítat s nadměrnými nákupy u dominanta a tím získanou slevou nutně počítat.

V souvislosti s podmíněnými rabaty se ve svém interním materiálu Evropská Komise vyjádřila i k otázce období, za jaké je nezbytné prodejní cíle dosáhnout<sup>126</sup>. Vliv délky období, za které je třeba dané slevy dosáhnout, na loajalitu zákazníka, tedy na to, zda bude za účelem dosažení nabízené slevy odebírat větší množství od dominanta, než by za normálních okolností odebíral, je patrný zejména je-li toto období stanoveno jako poměrně dlouhé. Při dlouhých obdobích pro dosažení slevy jsou odběratelé nepřímo naváděni odebírat od dominanta ještě vyšší objemy produktů, aby se vyhnuli riziku, že i přes zvýšené nákupy stanovených objemů nedosáhly a nemají nárok na slevu.

V minulosti Evropská Komise a evropské soudy často řešily otázku, zda dané období pro dosažení prodejních cílů, tzv. referenční období, je příliš dlouhé a připoutává zákazníka k dominantovi či nikoliv, a jaké je optimální přijatelné

---

<sup>126</sup> DG Competition Discussion Paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses, Evropská Komise, DG Competition, Brusel, prosinec 2005, str. 49

období<sup>127</sup>. Nicméně, ve svém nedávném interním materiálu již Evropská Komise uvádí, že přestože v dřívějších případech byla přikládána délce referenčního období značná důležitost, ve většině případu nemá tato skutečnost vliv na to, zda daná sleva připoutává zákazníka k dominantovi a vylučuje tak konkurenční zboží a konkurenty z trhu<sup>128</sup>. Tento posun v přístupu Evropské Komise demonstruje celkovou změnu v přístupu k hodnocení jednání z hlediska jeho skutečného dopadu na trh a ne pouze z hlediska formálního splnění právních předpokladů pro zneužití dominantního postavení.

Nepodmíněné slevy jsou udělovány individuálně některým zákazníkům bez ohledu na jejich předchozí objemy nákupů. Takové praktiky mohou mít vykořisťovací účinek (viz vykořisťovací praktiky výše) vůči těm zákazníkům, kterým není sleva poskytována. Dominant si je totiž v těchto případech zjevně vědom toho, že jsou nuceni nebo ochotni a schopni vyšší ceny zaplatit, protože například nemají možnost jiných dodávek. Tyto praktiky mohou mít také účinek vylučovací. Vylučovací účinek těchto nepodmíněných slev je spatřován tam, kde jsou dominantem slevy dávány pouze zákazníkům, kteří mají možnost jednoduše přejít k jiným dodavatelům, čemuž se slevovou politikou snaží dominant zabránit a vyloučit tak tyto možné alternativní dodavatele těchto zákazníků z trhu.

#### *iv) odmítnutí dodávek*

Dalším jednáním, které vylučuje konkurenty, a které bylo předmětem častého zkoumání Evropskou Komisí či evropskými

---

<sup>127</sup> Například rozhodnutí Evropské Komise ve věci Michelin II publikováno v Úředním věstníku L 143/1, 2002 nebo rozhodnutí Evropské Komise ve věci British Gypsum publikováno v Úředním věstníku C 321/9-12, 1992, nebo rozhodnutí Evropské Komise ve věci Virgin/British Airways publikováno v Úředním věstníku č. L 30/1, 2000 a v téže věci rozhodnutí Soudu první instance T-219/99

<sup>128</sup> DG Competition Discussion Paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses, Evropská Komise, DG Competition, Brusel, prosinec 2005, str. 49

soudy je odmítnutí dodávek. Odmítnutý subjekt nemá přístup k vstupním zdrojům a je tak vylučován z trhu, nebo je tím jeho účast a fungování na relevantním trhu podstatně omezována. Nicméně, Evropská Komise uznává, že obecně si může každý subjekt, včetně dominantních hráčů na trhu, zvolit, s kým bude obchodovat a s kým nikoliv.

Z hlediska existence zneužití dominantního postavení či jeho závažnosti nelze dle mého názoru rozlišovat mezi tím, zda se dominant rozhodně nepokračovat ve stávajícím vztahu či zda se rozhodne vztah nezaložit a dodávky nezačít. Důležité je, zda skutečně došlo k ukončení vztahu nebo odmítnutí zahájit dodávky, které lze definovat jako zneužití dominantního postavení ve smyslu článku 82 odst. b) Smlouvy o ES. Za ukončení vztahu nebo odmítnutí dodávky Evropská Komise může považovat i různé protahovací taktiky nebo neúměrné zvyšování ceny<sup>129</sup>. K tomu, aby odmítnutí dodávek bylo zneužitím dominantního postavení, musí se daný subjekt v dominantním postavení nacházet, a to na trhu souvisejícím s trhem, na který má být dodáváno.

Změna postoje Evropské Komise z rigidní aplikace soutěžních předpisů na ekonomičtější přístup, při kterém je důležitý skutečný dopad na trh a hospodářskou soutěž, je patrná i pokud jde o posuzování zneužití dominantního postavení ve formě odmítnutí dodávek. Evropská Komise i zde zdůrazňuje, že k tomu, aby se skutečně jednalo o zneužití dominantního postavení, musí jednání alespoň potenciálně ohrožovat soutěž, což musí být předmětem individuálního posouzení každého případu.

---

<sup>129</sup> DG Competition Discussion Paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses, Evropská Komise, DG Competition, Brusel, prosinec 2005, str. 63



Zvláštním případem odmítnutí dodávek je případ, kdy se jedná o dodávky nenahraditelných vstupních surovin nebo produktů. O nenahraditelné dodávky se jedná pokud nelze dané produkty nebo suroviny ničím nahradit nebo pouze velmi obtížně, a to jak fyzicky (reálně) tak z právních důvodů nebo proto, že zajištění alternativního zdroje takových dodávek není z ekonomického hlediska možné<sup>130</sup>. Při odmítnutí takových dodávek je velmi pravděpodobné, že Evropská Komise by došla k závěru, že takové jednání může mít negativní dopad na hospodářskou soutěž a považovala by takové jednání za zneužití dominantního postavení.

Dalším zvláštním druhem odmítnutí dodávek je odmítnutí poskytnutí duševního vlastnictví. Sama Evropská Komise uznává, že takové jednání může být kvalifikováno jako zneužití dominantního postavení jen ve velmi výjimečných případech. Ostatně toto judikoval již Evropský soudní dvůr v případě Volvo<sup>131</sup>. Nelze požadovat duševní vlastnictví pouze za účelem jeho využití pro výrobu produktů, které již na trhu jsou, de facto tedy pouze za účelem jeho okopírování, odmítnutí poskytnout duševní vlastnictví by v těchto případech nebylo považováno za zneužití dominantního postavení. Za zneužití dominantního postavení by mohlo být považováno odmítnutí poskytnout duševní vlastnictví, pokud by se jednalo o nenahraditelné duševní vlastnictví, které by subjekt, jemuž bylo odmítnuto, požadoval za účelem jeho dalšího rozvoje a výroby nového zboží, které majitel duševního vlastnictví nenabízí, a pro které existují potenciální odběratelé. Toto je

---

<sup>130</sup> Případ č. 7/97 Oscar Bronner GmbH a Co. KG v. Mediaprint Zeitungs a Zeitschriftenverlag GmbH a Co. K, Mediaprint Zeitungsvertriebsgesellschaft mbH a Co. KG a Mediaprint Anzeigengesellschaft mbH a Co KG [1998] ECR I-7791

<sup>131</sup> Případ č. 238/87 AB Volvo v Erik Veng (UK) Ltd. [1988] ECR 6211

i názor Evropské Komise, který vychází z nedávného rozhodnutí ve věci IMS Health<sup>132</sup>.

Od odmítnutí dodávek jako jedné z vylučovacích praktik zneužití dominantního postavení je třeba odlišovat jednání, kdy dominant odmítá svému zákazníkovi dodat své produkty, aby si tak vynutil určité obchodní podmínky. Takové jednání by spadalo z největší pravděpodobností do praktik vykořisťovacích. Účelem odmítnutí dodávek v těchto případech není vyloučení odběratele z trhu, odmítnutí dodávek je používáno pouze jako „vyjednávací“ prostředek k dosažení jiného cíle. Naproti tomu cílem odmítnutí dodávek jako jednoho z typů vylučovacích jednání je vyloučení odběratele z trhu.

#### c) Diskriminační praktiky

Článek 82 odst. c) Smlouvy o ES zakazuje dominantům různé zacházení se svými obchodními partnery, jsou-li obchodní podmínky transakce stejné, s tím, že takovým jednáním dominant své obchodní partnery znevýhodňuje v hospodářské soutěži. Tento odstavec článku 82 Smlouvy o ES de facto na jednání v hospodářské soutěži vztahuje obecný princip zakazující diskriminaci, který vyplývá již z Evropské Charty Základních Práv a byl i deklarován Evropským soudním dvorem. V případě Ruckdeschel Evropský soudní dvůr vyslovil, že:

*„zákaz diskriminace... je pouze konkrétním vyjádřením obecného principu rovnosti, který je jedním ze základních principů, na nichž stojí komunitární právo, a který požaduje, aby se na stejné situace pohlíželo stejně, pokud diskriminaci nelze objektivně ospravedlnit“<sup>133</sup>.*

<sup>132</sup> Případ č. C-418/01 IMS Health GmbH a Co. OHG v NDC Health GmbH a Co. KG [2004] ECR I-5039

<sup>133</sup> Případy č. 117/76 a 16/77, Ruckdeschel, [1977] ECR 1753

Přestože evropské instituce tak vždy nečiní, bylo by vhodné rozlišovat mezi diskriminací jednotlivých dominantových odběratelů, kteří působí na navazujícím trhu a jsou spolu vzájemně v konkurenčním vztahu, a diskriminací konkurentů samotného dominanta. Dle mého názoru se o diskriminaci ve smyslu článku 82 odst. c) Smlouvy o ES jedná pouze v prvním případě. Pokud dominant diskriminuje své konkurenty uplatňováním nevýhodných podmínek při transakcích s nimi, pak tak zřejmě bude činit s cílem své konkurenty poškodit a zbavit se jich. V takových případech se ve své podstatě jedná o vylučovací praktiky naplňující skutkovou podstatu článku 82 odst. b) Smlouvy o ES. Článek 82 odst. c) Smlouvy o ES hovoří o jakýchkoliv obchodních partnerech dominanty, nicméně mělo by se jednat o zákazníky dominanty, kteří si mohou alespoň potenciálně konkurovat. Pokud by si vzájemně nekonkurovali, těžko by byli srovnáváni a skutečnost, že vůči nim dominant uplatňuje rozdílné obchodní podmínky by neměla mít žádný dopad na hospodářskou soutěž a z hlediska soutěžního práva a tudíž i z hlediska aplikace článku 82 odst. c) Smlouvy o ES by bylo takové jednání irelevantní.

K porušení článku 82 odst. c) Smlouvy o ES dochází v případech, kdy jsou jednáním dominanty někteří jeho zákazníci znevýhodněni v hospodářské soutěži. To znamená, že k naplnění skutkové podstaty článku 82 odst. c) Smlouvy o ES je zapotřebí víc, než jen pouhá diskriminace sama o sobě. Je otázkou, co znamená znevýhodnění zákazníků v hospodářské soutěži. Na tuto otázku lze hledat odpověď ve známém a již výše citovaném rozhodnutí Evropského soudního dvora ve věci Hoffman la Roche, ve kterém soud definoval podstatu zneužití dominantního postavení. Dle tohoto rozhodnutí zneužití dominantního postavení ve zkratce představuje takové jednání, které ovlivňuje strukturu trhu zejména tím, že poškozuje

existující úroveň soutěže na tomto trhu<sup>134</sup>. Ve světle citovaného rozhodnutí tak ke znevýhodnění obchodních partnerů dominanta dochází, pokud je narušena soutěž mezi smluvními partnery dominanta. Jinými slovy, k porušení článku 82 c) Smlouvy o ES dojde, když dojde k narušení hospodářské soutěže a její struktury na trhu, na němž působí smluvní partneri dominantního subjektu.

d) Vázané obchody

Zneužití dominantního postavení formou vázaných obchodů je upraveno v článku 82 odst. d) Smlouvy o ES a v podstatě spočívá ve smluvním podmiňování nákupu jednoho produktu nákupem produktu druhého, přičemž tento druhý produkt nesouvisí s předmětem nákupu. Z textu článku 82 odst. d) Smlouvy o ES vyplývá, že se toto ustanovení týká pouze smluvního svazování; tedy situací, kdy je uzavření smlouvy na nákup jednoho produktu podmíněno (vázáno) nákupem produktu jiného.

Nicméně, ke svazování, které může být považováno za zneužití dominantního postavení, může docházet i faktickým jednáním dominanta, když dominant produkty nenabízí ke koupi samostatně, ale pouze v balíčku, případně kdy je k samostatnému prodeji nabízen pouze jeden z produktů. Takové jednání však už článek 82 odst. d) Smlouvy o ES zřejmě nepokrývá a bylo by třeba jej podřadit zřejmě pod jinou kategorii jednání uvedených v článku 82 Smlouvy o ES, pravděpodobně do kategorie vylučovacích praktik podle článku 82 odst. b) Smlouvy o ES. Faktické svazování se může projevat i v méně markantní formě, například tím, že odběratel je sváděn ke koupi druhého produktu formou slev, na které získá nárok, pokud si zakoupí produkt původní, případně

---

<sup>134</sup> Pro celou definici dominantního postavení a jeho zneužití viz výše

záruky a nároky na bezplatnou opravu lze uplatnit pouze v případě, že jsou při užívání daného produktu používány také dominantovy zvláště nabízené doplňky a komponenty. Další možnou formou faktického svazování je technologické a faktické propojení obou produktů.

Lze tedy uzavřít, že obecně je možné skutkovou podstatu svazování definovat jako jednání, kdy dominant buď smluvně nutí své odběratele k nákupu určitého produktu tím, že jeho prodej podmiňuje (svazuje) nákupem produktu jiného nebo ekonomicky či jinak své odběratele nutí k odběru balíčku obsahujícího oba (všechny) svazované produkty.

Svazování jako takové je ve své podstatě přítomno a je součástí běžné obchodní praxe jak dominantních tak nedominantních subjektů účastnících se hospodářské soutěže. Účelem takového jednání je poskytnout odběratelům lepší, konkurence schopnou a výhodnou nabídku. Dominantní hráč na trhu ovšem může nejrůznějšími formami svazování odběratelů vyloučit své konkurenty z trhu a negativně tak působit na soutěž. Jeho svazovacím jednáním jsou totiž zákazníci zbavováni možnosti výběru mezi produktem dominanta a konkurenčním produktem a konkurenční produkty jsou vylučovány z trhu.

Pokud jde o protiprávní a protisoutěžní svazování, pak k naplnění skutkové podstaty takového jednání musí jít o dva rozdílné produkty. O dva rozdílné produkty se bude jednat v případě, že na tyto produkty existuje zvláštní poptávka. To znamená, že by odběratelé poptávali a odebírali takové produkty i odděleně, pokud by měli tu možnost. Dalším parametrem je nezbytnost existence donucení na straně dominanta směřovaného vůči jeho odběratelům ve vztahu k nákupu svázaných výrobků. Samotné donucení může oscilovat od

skutečného donucování za plného využití tržní síly dominanta až po nabízení takových ekonomických výhod, že odběratel nemůže nabídce odolat. Evropská Komise ani evropské soudy ve svých rozhodnutích nijak nepřiblížily, co lze ještě považovat za donucování ve smyslu protisoutěžního svazování a co již nikoliv. Záleží tedy na konkrétní situaci a okolnostech daného případu, a samozřejmě také na posouzení a přístupu Evropské Komise, zda budou v jednání dominanty shledány prvky donucování. V případě Microsoft (viz níže) Evropská Komise shledala existenci donucení již v tom, že odběratelé neměli jinou možnost, než odebrat oba svázané produkty, byť jak produkt Microsoftu, tak i konkurenční produkty, byly zdarma ke stažení na internetu a bylo zcela na zákaznících, zda si konkurenční produkt z internetu stáhnou či nikoliv.

Evropská Komise ani evropské soudy se příliš často nezabývaly skutkovou podstatou svazování. Nejznámějším případem tohoto druhu jednání je případ Microsoft<sup>135</sup>. Tento případ je zároveň průlomovým v tom smyslu, že Evropská Komise poprvé při posuzování tohoto jednání brala v úvahu dopad jednání na trh a jeho případnou výhodnost pro spotřebitele a hospodářskou soutěž. Tento případ tedy také signalizuje změnu směru v soutěžní politice na straně evropských institucí, kdy od rigidního a formalistického sledování zda jsou naplněny předpoklady pro protisoutěžní jednání se zkoumání posunulo

---

<sup>135</sup> Příklad č. T-201/04 Microsoft v. Evropská Komise. V tomto případě Microsoft prodával svůj operační systém společně se svým programem Windows Media Player (WMP). Na toto jednání byla podána k Evropské Komisi stížnost pro podezření ze svazování. Evropská Komise došla k závěru, že operační systém Microsoftu a WMP jsou dva separátní produkty, na které existuje zvláštní nabídka a poptávka. Následně Evropská Komise došla k závěru, že tím, že Microsoft svazoval tyto dva produkty dohromady, nedal svým zákazníkům možnost zakoupit jiný produkt srovnatelný s WMP, ale od jiného výrobce, což mělo ve svém důsledku účinek vylučovací – uzavíralo trh pro produkty konkurující WMP, které to znevýhodňovalo, přičemž tato nevýhoda nespočívala ani v jejich kvalitě ani ceně. Pokud jde o posuzování dopadu na trh a možných důvodů obhajujících jednání Microsoftu, Evropská Komise došla k závěru, že Microsoft neprokázal nezbytnou nutnost spojení prodeje WMP se svým operačním systémem pokud jde o výhody, které toto spojení přináší a neuznala žádné objektivní ekonomicky obhajitelné důvody pro takové svazování.

k analyzování faktického dopadu takového jednání na hospodářskou soutěž, přičemž k penalizaci a prohlášení jednání za protisoutěžní je negativní dopad na hospodářskou soutěž nezbytný. Druhou věcí samozřejmě je, zda evropské instituce ve svém posuzování v případě Microsoft postupovaly správně a došly ke správnému závěru; toto posouzení a hodnocení však není předmětem mé práce.

V českém prostředí řešil UOHS případ svazování porušujícího článku 82 Smlouvy o ES při jednání Českého Telecomu<sup>136</sup>. Český Telecom v roce 2005 dostal pokutu ve výši 205 milionů korun za porušení článku 82 Smlouvy o ES. Zneužití dominantního postavení společností Český Telecom spočívalo ve vázání služeb, konkrétně služby měsíčního paušálu nabízeného na trzích, kde má silně dominantní postavení, a služeb nabízených na trzích jiných (trh přístupu k Internetu). Zákazníci zakoupením cenového plánu obsahujícího hovorový kredit nebo volné minuty získali určitá volání „zdarma“, přičemž tyto cenové plány, balíčky, pro ně byly výhodnější. I v případě, že by zákazník provolal méně, než byl hovorový kredit či volné minuty nabízené v balíčku, byl povinen zaplatit plnou cenu měsíčního paušálu, do jehož výše se případné nevyčerpání celého hovorového kreditu (volných minut) nepromítne. Struktura posuzovaných cenových plánů neumožňovala rozdělit platbu za hovorné a za pronájem telefonní linky pro přístup k Internetu. Zákazníci byli z tohoto důvodu méně ochotni realizovat odchozí volání přes ostatní operátory, neboť by přišli o něco, co již v rámci měsíčního paušálu získali „zdarma“. Český Telecom si tímto jednáním pro sebe zajišťoval pevnou minimální část příjmů z hovorného a z přístupu k Internetu. Tímto jednáním došlo k omezování konkurence při poskytování telekomunikačních služeb, neboť ta

---

<sup>136</sup> Příklad sp.zn. S 127/04

by se za předpokladu neexistence protisoutěžního vázání služeb na straně Českého Telecomu mohla rozvíjet rychleji.

#### **4. Obhajitelnost - legitimita dominantova jednání**

Ve světle nového přístupu k hodnocení jednání subjektů na jednotném trhu Evropská Komise uznává, že mohou existovat důvody, které praktiky dominantních hráčů na trhu objektivně obhajují a ospravedlňují a činí je tak legitimními. Jednání, které lze Evropskou Komisí přijatelným způsobem obhájit pak není považováno za jednání v rozporu s článkem 82 Smlouvy o ES<sup>137</sup>. Legitimními jsou podle Evropské Komise taková jednání, pro které je dominant schopen předložit objektivní důvody či dokáže doložit, že takové jednání přináší ekonomické výhody, respektive že jednání lze z ekonomického hlediska dostatečně obhájit. Tento přístup Evropské Komise se neobjevuje pouze ve výše citovaném interním materiálu Evropské Komise, ale i v jejích rozhodnutích, například v již citovaném případě United Brands.

Objektivními důvody, které podle Evropské Komise dostatečně obhajují jednání dominanta na trhu jsou buď (i) nutnost takovým způsobem jednat vzhledem k na dominantovi nezávislých okolnostem (obhajoba objektivní nezbytností takového jednání) nebo (ii) nutnost takového jednání jako reakce na konkurenční jednání vedené snahou minimalizovat případné ztráty (obhajoba reakcí na konkurenční jednání). Pokud jde o výhody, které by obhajovaly jinak protiprávní jednání dominanta, pak musí takový dominant Evropské Komisi prokázat, že výhody jeho jednání vyváží s tím spojené negativní dopady na hospodářskou soutěž.

---

<sup>137</sup> DG Competition Discussion Paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses, Evropská Komise, DG Competition, Brusel, prosinec 2005, str. 24



a) Objektivní nezbytnost jednání

Dominant je povinen Evropské Komisi prokázat, že faktory, které ovlivnily jeho jednání jsou obecně platné pro všechny subjekty působící na trhu, tedy že za daných okolností jednal stejným způsobem každý. Podle Evropské Komise takové důvody spočívají například v prokázání, že z hlediska bezpečnosti či ochrany zdraví bylo nezbytné přistoupit k určitým krokům, ve kterých by jinak mohlo být spatřováno zneužití dominantního postavení. Dále by měl být dominant schopen prokázat, že produkty, jichž se jeho jednání týká, by bez takového jednání nemohly být vyráběny nebo uváděny na trh.

Již na první pohled se prokázání existence těchto důvodů jeví jako značně obtížné. S odvoláním na rozhodovací praxi evropských soudů Evropská Komise v této souvislosti ve svém interním materiálu poznamenává, že podmínka nutnosti jednání musí být interpretována velmi striktně, jelikož není na samotném dominantovi, aby sám ze své vůle určoval, které produkty jsou podřadné nebo nebezpečné ve srovnání s jeho výrobky<sup>138</sup>.

b) Reakce na konkurenční jednání

V této souvislosti Evropská Komise poznamenává v citovaném interním materiálu, že takové důvody mohou být uváděny pouze pokud jde o jednání související s cenotvorbou a cenovou politikou dominanta. Jeho jednání musí být výhradně přímou reakcí na snížení cen ze strany konkurence. Pro toto stanovisko Evropská Komise opět nachází oporu v rozhodovací praxi evropských soudů, jmenovitě v již citovaném případě United Brands.

---

<sup>138</sup> DG Competition Discussion Paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses, Evropská Komise, DG Competition, Brusel, prosinec 2005, str. 25

Nicméně, samotné důvody obhajující dominantovo jednání musí splňovat ještě několik dalších parametrů, aby byly pro Evropskou Komisi akceptovatelné jako obhajoba jinak protisoutěžního jednání. Dominant musí prokázat, že kroky, které podnikl, jsou tou nejvhodnější reakcí na jednání konkurenta. Dále musejí být tyto kroky absolutně nezbytné (z hlediska věcného i z hlediska doby jejich trvání) s tím, že stejného účelu nemůže být dosaženo jinými méně protisoutěžními prostředky. Konečně musí podle Evropské Komise dominant prokázat, že reakce na konkurenční boj je adekvátní reakcí ve světle cílů článku 82 Smlouvy o ES. Evropská Komise tento třetí aspekt dále vysvětluje jako nezbytné porovnávání zájmů dominanta snížit své ztráty se zájmy jeho konkurentů vstoupit na trh nebo na trhu expandovat.

Posuzování výše uvedených důvodů je nejen značně subjektivní, ale také skýtá velký prostor pro nesčetné množství přístupů a pohledů na věc, podle toho, jaký ekonomický přístup a teorii posuzovatel zvolí. Evropská Komise je pak ten výkonný orgán, který na základě pouze jednoho nebo určitého počtu ekonomických posudků a teorií, které považuje za nejvhodnější pro posouzení konkrétního případu, subjektivně hodnotí jednání účastníků na trhu. Pokud potom jde o praktické uplatnění těchto důvodů, lze říci, vzhledem k množství ekonomických teorií, které mohou na dané kroky pohlížet a hodnotit je a jejich alternativy různě, může Evropská Komise uznat důvody obhajující určité dominantovy kroky jako legitimní vždy, nebo také nikdy. Tento přístup může dle mého názoru otrástit právní jistotou dominantních účastníků hospodářské soutěže, kteří se v takové situaci nemohou de facto plně spolehnout na jasná pravidla, určující mantinely oprávněnosti a legitimnosti jejich jednání.

Navíc, pokud jde o třetí aspekt mající vliv na oprávněnost jednání dominanta spočívající v posuzování či zájem je více oprávněný, zda zájem dominanta čelit konkurenci či zájem konkurentů vstoupit nebo expandovat na trhu, není jasné jak jej hodlá Evropská Komise aplikovat, jak jej hodlá posuzovat a jakým zájmům dá přednost. Již dříve bylo deklarováno Evropskou Komisí, že i dominantní podnik je oprávněn jednat v hospodářské soutěži a jeho jednání je legální, pokud spočívá v podstatě věci. Soupeření konkurentů na trhu je podstatou hospodářské soutěže, reakce na konkurenční jednání by tedy měla být takovým legitimním jednáním. Dominantovi je uložena zvláštní povinnost chovat se ke svým konkurentům a na trhu vůbec „ohleduplně“, ovšem nemá povinnost při svém jednání konkurentům pomáhat překonávat obtíže či mít na paměti jejich zájmy uspět v hospodářské soutěžit. Dominantní subjekt působí na trhu sám za sebe, s cílem uspět, a jeho povinností je nepřekračovat zákon a plnit zákonem mu stanovené povinnosti, nikoliv hodnotit cíle a účel předpisů, které mu tyto povinnosti ukládají. Ostatně, tento subjekt není v pozici zákonodárce a nemusí ani vědět, co stálo za danou zákonnou úpravou a jaké jsou její cíle a není tedy ani v postavení, které by mu vůbec dovolovalo či spíše umožňovalo tyto cíle či jejich uplatňování hodnotit. Ukládat mu tedy povinnost posuzovat a hodnotit, zda jeho jednání reagující na jednání konkurenta je či není v souladu s cíly článku 82 Smlouvy o ES je poněkud přehnané a není na místě.

c) Objektivní výhodnost jednání

Podobně jako v případě kartelových dohod, dominantovo jednání bude považováno za legální, prokáže-li dominant, že jeho kroky přispívají ke zlepšení výroby nebo distribuce výrobků anebo k podpoře technického či hospodářského pokroku, pokud zároveň vyhrazují spotřebitelům přiměřený podíl na výhodách z toho vyplývajících, a neukládají příslušným podnikům jiná omezení,

než omezení nezbytná k dosažení těchto cílů a nevylučují hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části relevantního trhu.

Jednání musí splňovat stejné parametry, jako by mělo splňovat jednání kartelové k tomu, aby se kvalifikovalo pod výjimku stanovenou v článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES. Ve své podstatě musí dominant prokázat takové důvody svého jednání, které objektivně z ekonomického či podnikatelského hlediska činí takové jednání nezbytným či rozumným. Mělo by jít o takové jednání, které není projevem dominance, ale obchodně orientovaným krokem, který není výhodný jen subjektivně pro dominanta, ale přináší pozitiva i pro ostatní účastníky soutěže a spotřebitele, například vede ke snížení ceny nebo zvýšení kvality distribuce. Takovým důvodem přijatelným jako obhajoba určitého dominantova jednání může být například při odmítnutí dodávek skutečnost, že na straně dominanta existuje legitimní obava, že odběratel nebude plnit své závazky.

### **VIII. Praktické i právní aspekty nejnovějších změn v soutěžním právu EU**

V současné době již nejsou udělovány individuální výjimky na dohody splňující kritéria článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES. Naopak, v současné době si každý účastník hospodářské soutěže musí sám zhodnotit, zda jím uzavíraná dohoda je legitimní či nikoliv. Tento systém jakési autoanalýzy představuje do jisté míry zjednodušení pro účastníky trhu v tom, že jsou-li si jisti obsahem dohody, nemusejí s její realizací čekat na vyjádření Evropské Komise. Nespornou výhodou je i značné snížení pracovního vytížení Evropské Komise, která se nemusí zabývat velkým množstvím žádostí o výjimky a může tak své síly zaměřit jinam, což jistě zrychlí a zefektivní její práci.

Zároveň ovšem nová úprava účastníkům soutěže ukládá povinnost nejen zaobírat se vlastní dohodou, ale analyzovat podmínky na trhu a hospodářské dopady předmětné dohody na ně. Již samotné provedení takové analýzy, ale zejména vhodnost nastavených parametrů při jejím provádění a výběr použitých metod může být nejen finančně náročné a zdoluhavé, ale zejména se také může lišit od představ Evropské Komise. Následně pak výsledky takto provedené analýzy ze strany účastníka dohody mohou být odlišné od těch, ke kterým došla při výkonu své dozorčí pravomoci Evropská Komise, a nebudou Evropskou Komisí přijaty.

Navíc, samotné hodnocení splnění parametrů stanovených v článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES a výsledků provedených ekonomických analýz je velmi subjektivní, záleží nejen na okolnostech konkrétního případu a výsledcích provedené ekonomické analýzy, ale i na úhlu pohledu toho, kdo hodnocení provádí. Ani výkladové stanovisko Evropské Komise k aplikaci článku 81 odst. 3 Smlouvy o ES nedává a nemůže dávat dostatečně jasně najevo, jak bude ze strany Evropské Komise splnění jednotlivých parametrů hodnoceno, respektive jaký zvolí Evropská Komise přístup. Například představy Evropské Komise o tom, co jsou dostatečné výhody pro spotřebitele se mohou od představ a chápání tohoto parametru účastníky trhu značně lišit.

I přes úsilí účastníků dohody se pak může stát, že dohoda, kterou v dobré víře, že jejich analýza je dostatečná a správná, účastníci dohody plní, bude Evropskou Komisí následně prohlášena za protivící se článku 81 odst. 1 Smlouvy o ES. Výsledkem tak může být závažný postih účastníků hospodářské soutěže, a to i přes jejich velkou snahu o legální jednání. Tento přístup oslabuje právní jistotu účastníků hospodářské soutěže a může je i brzdit v legální a prospěšné spolupráci a

tím může bránit i dosažení cílů, kterých Evropská Komise a vůbec EU soutěžní politikou sleduje.

Evropská Komise tímto svým přístupem do jisté míry přesunula břemeno hodnocení, zda se určité jednání slučuje se soutěžní politikou a naplňuje její cíle, tedy zda jsou jeho negativní dopady vyváženy těmi pozitivními, na bedra účastníků trhu. Dle mého názoru by toto hodnocení mělo příslušet výhradně Evropské Komisi jako orgánu dozoru nad zajištěním spravedlivé hospodářské soutěže v rámci EU, který ji chrání a zajišťuje dodržování pravidel v rámci hospodářské soutěže, a který také v souladu s vývojem a vývojovými trendy v EU udává svou rozhodovací praxí i nezávaznými sděleními a doporučeními směr ochrany hospodářské soutěže pro jednotlivé účastníky jednotného trhu EU. Tito účastníci trhu by se neměli při stanovování své obchodní politiky ptát sami sebe a řešit, zda jejich jednání dostatečně chrání hospodářskou soutěž v souladu s cíly EU, jelikož k tomu nejsou povoláni ani odborně vybaveni; toto by mělo být úkolem Evropské Komise.

Navíc, systém výjimek, tedy systém předběžné kontroly dával Evropské Komisi možnost preventivně korigovat jednání účastníků na trhu a udržet je tím v zákonných mezích. Systém následné kontroly zavedený společně s Nařízením 1/2003 tuto výhodu ztrácí. Kontrola a ingerence Evropské Komise a případně národních úřadů přichází až ex post, v době kdy již dohodou, o níž se Evropská Komise mohla předem dovědět, jelikož bylo požádáno o výjimku, došlo k narušení hospodářské soutěže.

S podobnými obtížemi se zřejmě budeme setkávat i pokud jde o obhajování určitých jednání subjektů v dominantním postavení, jelikož i důvody obhajující či ospravedlňující jednání dominantních subjektů jsou spíše ekonomického rázu. Navíc, pokud jde o obhajitelnost jednání, ve kterém je spatřováno

zneužití dominantního postavení, neexistuje příliš mnoho případů, ve kterých Evropská Komise, případně evropské soudy, uznaly důvody předkládané dominantem na obhajobu svého jednání, byť byly dostatečně vysvětlené. Je tedy otázkou, zda možnosti obhajoby určitého dominantova jednání, jak je Evropská Komise uznává, nejsou možnosti spíše jen teoretickou<sup>139</sup>.

Dále, i přes unifikační snahy Evropské Komise a ustanovení Nařízení 1/2003 se jistě nevyhneme rozdílné rozhodovací praxi u různých národních soutěžních úřadů. Veškerá sdělení a informace Evropské Komise, která směřují unifikaci výkladu evropského soutěžního práva a mají korigovat postup národních soutěžních úřadů i národních soudů, musejí být vždy jen zobecňujícího charakteru a je nutné je aplikovat na konkrétní situaci. Při této aplikaci vždy záleží na přístupu a úhlu pohledu daného soutěžního úřadu či národního soudu, čímž může právě při této praktické aplikaci evropského soutěžního práva docházet k odlišnostem. Tyto odlišnosti se pak mohou projevit i v rozporuplných či nekompatibilních rozhodnutích jednotlivých národních soutěžních úřadů. Nařízení 1/2003 totiž nestanoví povinnost jednoho národního soutěžního úřadu zastavit řízení, pokud již řízení v téže věci zahájil soutěžní úřad jiného členského státu EU, ale dává národním úřadům pouze možnost takové řízení zastavit. Pokud k zastavení zahájeného řízení nedojde, je možné, že díky odlišnému přístupu bude odlišný i výsledek řízení.

---

<sup>139</sup> Lang, J. T. a O'Donoghue R.: The Concept of an Exclusionary Abuse under Article 82 EC, GCLC Research Papers on Article 82 EC, College of Europe, Global Competition Centre, 2005, str. 63 (Autoři tohoto příspěvku poukazují na zajímavost, že Evropská Komise zatím v žádném neuznala existenci důvodů přijatelně obhajujících dominantovo jednání)

## **IX. Soukromoprávní nároky z porušení soutěžních předpisů**

Dojde-li k porušení evropských soutěžních předpisů, pak existuje jak veřejnoprávní, tak soukromoprávní cesta ochrany proti takovému jednání. Veřejnoprávní cestu sleduje orgán dohledu nad trhem, tedy Evropská Komise či národní soutěžní orgán, který zahájí s delikventem řízení, jehož výsledkem v případě, že protisoutěžní jednání bude v rámci řízení potvrzeno, je udělení pokuty anebo jiného nápravného opatření.

Soukromoprávní cestu ochrany před protisoutěžními praktikami pak mohou zvolit jednotlivé osoby soukromého práva, právnické či fyzické osoby, které se protisoutěžním jednáním cítí dotčeni a poškozeni. Taková osoba má vesměs tři soukromoprávní prostředky ochrany proti takovému jednání: (i) žaloba na neplatnost smlouvy nebo jejího ustanovení, ve které je předmětné protisoutěžní jednání založeno<sup>140</sup> (ii) žaloba na zdržení se protisoutěžních praktik a (iii) žaloba na náhradu škody způsobenou protisoutěžním jednáním. Neplatnost protisoutěžních ujednání a žaloby na určení jejich neplatnosti jsou předvídaný již v samotné Smlouvě o ES, konkrétně v článku 82 odst. 2. Naproti tomu žaloby na náhradu škody a na zdržení se protisoutěžních praktik nelze ze Smlouvy o ES výslovně vyčíst. Nicméně, možnost použití těchto prostředků lze vyvodit ze znění článku 10 Smlouvy o ES, jakož i z judikatury Evropského soudního dvora.

Článek 10 Smlouvy o ES zavazuje členské státy EU podniknout veškeré kroky a přijmout taková opatření, aby zajistily řádné

---

<sup>140</sup> Neplatnost smluv či jejich částí obsahujících protisoutěžní ujednání je založena již v samotných člácích 81 a 82 Smlouvy o ES. Plnění z takových smluv či jejich částí je pak nevynutitelné. Samozřejmě, žalobu na neplatnost lze uplatnit pouze v případě, kdy skutečně existuje smlouva zakládající nebo obsahující protisoutěžní ujednání, např. kartelové ujednání nebo ujednání představující zneužití dominantního postavení. Takovou žalobu nelze uplatnit, pokud protisoutěžní jednání spočívá například ve společném protisoutěžním postupu.



plnění svých povinností plynoucích ze Smlouvy o ES. Tento článek tedy na členské státy EU klade povinnost spolupracovat. Pokud pak budeme článek 10 Smlouvy o ES číst společně s články 81 a 82 Smlouvy o ES, můžeme z nich dovodit povinnost členských států EU nezavádět či neuplatňovat taková opatření a pravidla, která by znemožňovala efektivní uplatnění evropských soutěžních pravidel. Jinými slovy členské státy EU mají povinnost umožnit svým občanům domoci se účinně svých práv, která jim vzniknou v důsledku porušení evropských soutěžních předpisů, tedy mimo jiné také práva domáhat se na delikventovi náhrady škody, která jim tímto jednáním vznikla a práva domoci se zastavení takového protiprávního jednání.

Pokud jde o judikaturu Evropského soudního dvora, která by potvrzovala výše uvedenou interpretaci článků Smlouvy o ES a možnost uplatnění soukromoprávních nároků při porušení článků ES, respektive, evropské legislativy, pak lze jako jeden příklad za všechny uvést případ van Gend & Loos<sup>141</sup>. V rozhodnutí v této věci Evropský soudní dvůr vyzdvihl významnou roli uplatňování soukromoprávních nároků při porušení evropských předpisů když judikoval toto:

*„Náruživost jednotlivců, kteří mají vůli ochraňovat svá práva je efektivním prostředkem dohledu [nad dodržováním evropských předpisů] doplňujícím prostředky kontroly a dohledu Evropské Komise a členských států, které jim svěřují články [226] a [227] Smlouvy o ES.“*

V současné době je předmětem největších diskuzí otázka náhrady škody z protisoutěžního jednání porušujícího evropské soutěžní předpisy. Tato soukromoprávní cesta je považována za jeden

---

<sup>141</sup> Případ č. 26/62 Algemene Transport en Expeditie Onderneming van Gend & Loos v Nederlandse administratie der belastingen [1963] ECR I

z možných efektivních způsobů ochrany hospodářské soutěže, který nejlépe doplňuje veřejnoprávní právní větev ochrany hospodářské soutěže vykonávanou prostřednictvím dozoru Evropské Komise a národních soutěžních orgánů.

### **1. Evropský právní rámec pro uplatnění škody**

Postoj Evropské unie a jejích institucí k možnosti uplatnění soukromoprávních nároků při porušení evropských soutěžních předpisů je vstřícný. Evropská Komise považuje možnost uplatnit náhradu škody z protisoutěžního jednání za jeden z efektivních prostředků, který může v budoucnu účinně odrazovat účastníky trhu od dalších protisoutěžních praktik. Z tohoto pohledu lze říci, že tato cesta boje proti delikventům v oblasti soutěžního práva nemá jen ryze soukromoprávní rozměr.

Jak jsem již naznačila v předcházejících pasážích této práce, v případě, že porušením evropských soutěžních předpisů byla způsobena škoda, může se poškozený domáhat její náhrady u národních soudů členských států EU. Toto potvrdil i Evropský soudní dvůr ve svém rozhodnutí *Courage* a rovněž judikoval, že členské státy Evropské unie jsou povinny pro takové žaloby vytvořit účinný a funkční právní rámec<sup>142</sup>. Evropský soudní dvůr v tomto svém rozhodnutí výslovně uvedl, že:

*"plný účinek článku [81] Smlouvy o ES a zejména pak praktický dopad zákazu obsaženém v článku [81] odst. 1 Smlouvy o ES by byl ohrožen, kdyby jednotlivec neměl možnost domáhat se škody způsobené mu smlouvou nebo jednáním způsobilým ohrozit či omezit hospodářskou soutěž.*

<sup>142</sup> Případ č. C 453-99 *Courage v Crehan* [2001] ECR I-6297

*Existence možnosti uplatnit takové právo vskutku posiluje účinnost komunitárních soutěžních předpisů a odrazuje od jednání a uzavírání dohod, které mohou ohrozit nebo omezit hospodářskou soutěž. Z tohoto pohledu mohou žaloby na náhradu škody uplatněné před národními soudy významně přispět k zachování účinné soutěže v rámci Evropského společenství."*

Rozhodnutí ve věci Courage bylo prvním, ve kterém výslovně zaznělo, že jednotlivci mají právo požadovat náhradu škody, kterou utrpěli v důsledku jednání porušujících ustanovení Smlouvy o ES zakazující protisoutěžní praktiky. Toto právo ovšem implicitně vyplývá a vyplývalo již z dřívějších rozhodnutí Evropského soudního dvora <sup>143</sup>. Navíc, jakýkoliv jiný přístup či výklad by významně narušil ochranu práv, která jsou Smlouvou o ES jednotlivcům dána.

Již výše citovaný případ Manfredi se zabýval nejen obecně otázkami vztahu národní a evropské legislativy při uplatňování soukromoprávních nároků z porušení evropského soutěžního práva a jejich procesní stránkou, ale i konkrétními otázkami možnosti uplatnění škody. Evropský soudní dvůr se v tomto případě zabýval problematikou promlčení nároku a určil, že pokud národní právo stanoví počátek běhu promlčecí lhůty na den, kdy začalo i samotné protisoutěžní jednání, jsou tím mnohé oběti protisoutěžních praktik připraveny o možnost náhrady škody. Evropský soudní dvůr pak dovodil, že takový předpis národního práva, zejména pokud je navíc promlčecí

---

<sup>143</sup> Případ BRT a SABAM I č. 127/73 [1974] ECR 51 a případ Guérin automobiles v. Evropská Komise, č. C-213/89 [1990] ECR I-2433 kde se Evropský soudní dvůr vyjádřil, že evropské soutěžní předpisy mají přímý účinek ve vztazích mezi osobami soukromého práva, vytvářejí subjektivní práva těmto osobám, která musejí být chráněna národními soudy. Možnost uplatnění soukromoprávních nároků při porušení přímo účinných a aplikovatelných evropských předpisů Evropský soudní dvůr rovněž potvrdil například v případech Simmenthal č. 106/77 [1978] ECR 629 a Factortame č. C-213/89 [1990] ECR I-2433.

lhůta poměrně krátká a nemůže být stavena, by mohl být v rozporu s evropským právem a neměl by být aplikován. Nicméně, Evropský soudní dvůr nakonec došel k závěru, že vzhledem k absenci evropských předpisů v této věci je na národním soudu, aby posoudil, zda takto nastavené národní předpisy skutečně prakticky znemožňují domožení se práv z porušení evropských soutěžních předpisů či nikoliv.

Uvedené rozhodnutí Evropského soudního dvora ve věci Manfredi možná není dostatečně kategorické a nevyplývají z něj razantně povinnosti národních soudů postupovat určitým směrem při rozhodování o náhradě škody způsobené protisoutěžními praktikami porušujícími články 81 nebo 82 Smlouvy o ES. I přesto se domnívám, že tímto svým rozhodnutím dal Evropský soudní dvůr dostatečně jasně najevo svou podporu soukromoprávním nárokům při porušení evropské soutěžní legislativy a dal národním soudům jednoznačný signál, kterým směrem by se měly při rozhodování v těchto věcech ubírat.

Svůj vstřícný postoj k soukromoprávnímu uplatňování škody deklarovala Evropská Komise i v Zelené knize týkající se žalob o náhradu škody<sup>144</sup>. V uvedené Zelené knize Evropská Komise mimo jiné uvádí, že se hodlá zasadit o to, aby možnosti uplatnit prostředky soukromoprávní ochrany proti praktikám porušujícím články 81 a 82 Smlouvy o ES a požadovat škodu vzniklou v důsledku těchto protiprávních jednání byly co nejpřístupnější a nejjednodušší. Zelená kniha a připojená Pracovní analýza Evropské Komise<sup>145</sup>, také vycházejí z předpokladu, že usnadněním podávání žalob o náhradu škody způsobené porušením evropského soutěžního práva bude nejen umožněno spotřebitelům a podnikům, kterým byla porušením antimonopolních pravidel způsobena škoda, získat snáze náhradu

<sup>144</sup> Zelená kniha - Žaloby o náhradu škody způsobené porušením antimonopolních pravidel ES přijatá dne 19.12.2005.

<sup>145</sup> Commission Staff working paper ze dne 19. prosince 2005

od porušitele, ale zároveň se tím posílí prosazování a dodržování těchto předpisů.

Svou podporu soukromoprávní cestě vymáhání nároků z porušení evropských soutěžních předpisů vyjádřila i Neelie Kroes, současná komisařka pro soutěžní politiku, na konferenci European American Press Club když uvedla, že:

*„...oběti protisoutěžních praktik mají právo na kompenzaci utrpěných škod. V Evropě ovšem tato práva velmi často existují pouze na papíře. V Zelené Knize jsme se podívali na důvody pro tento tento stav a nyní se soustředíme na nalezení evropského řešení překážek, které jsme objevili a identifikovali. V tomto roce hodlám prezentovat Bílou knihu, ve které hodlám uvést již konkrétní možnosti zlepšení...“<sup>146</sup>*

Realizace tezí uvedených v Zelené knize a uvedení Neelie Kroes slibované Bílé knihy do praxe je teprve otázkou budoucnosti. Sama Evropská unie se však na ulehčení procesu vymáhání škody způsobené protisoutěžním jednáním již aktivně podílí.

Nařízení 1/2003 výslovně opravňuje jednotlivé národní soudy plně aplikovat články 81 a 82 Smlouvy o ES v rámci své rozhodovací praxe. Jinými slovy, rozhodne-li se jakýkoliv subjekt obrátit se na soud s žalobou na náhradu škody, dotčený soud je oprávněn plně aplikovat články 81 a 82 Smlouvy o ES. Z tohoto pohledu se rozhodně jedná o zjednodušení a zrychlení celého procesu vymáhání škody způsobené protisoutěžními praktikami. Pokud jde tedy o evropské předpisy a úlohu evropských institucí v této oblasti, jedná se o významný krok

---

<sup>146</sup> Kroes N.: Key developments in European competition policy over the past two years, konference European American Press Club, 8. leden 2007, Paříž, str. 4 přepisu příspěvku

k překonání bariéry bránící efektivnímu a rychlému a tudíž i používanému prostředku ochrany před porušováním evropských soutěžních předpisů.

## **2. Náhrada škody z porušení evropských soutěžních předpisů v praxi v rámci EU**

Přes výše uvedený evropský právní rámec je otázka vlastního vymáhání škody z porušení evropských soutěžních předpisů věcí národního práva. Možnosti, způsoby a postupy v této oblasti jsou především upraveny národními právními předpisy. Ze studie, kterou si v této souvislosti nechala v roce 2004 zpracovat Evropská Komise<sup>147</sup> vyplývá, že bez ohledu na výše uvedené rozhodnutí, Zelenou knihu či Nařízení 1/2003 jsou v současné době důsledky protisoutěžních praktik porušujících články 81 a 82 Smlouvy o ES stále ještě víceméně omezeny na opatření, které narušitelům stanovuje Evropská Komise. Uplatňování soukromoprávních nároků z porušení článků 81 a 82 Smlouvy o ES není v žádném z členských států Evropské unie příliš rozšířeno.

Uvedená studie na úvod zmiňuje několik statistických čísel, které potvrzují závěr o nedostatečném rozvoji vymáhání soukromoprávních nároků z porušení soutěžních předpisů. Ze studie vyplývá, že dohromady ve všech 25 členských státech EU bylo předmětem soudního řízení a bylo rozhodnuto pouze 60 případů ve věci náhrady škody způsobené protisoutěžním jednáním, pouze rozhodovaných 12 případů se týkalo protisoutěžního jednání porušujícího evropské předpisy a z toho pouze osm skončilo tak, že náhrada škody byla žalobci přiznána<sup>148</sup>.

---

<sup>147</sup> Study on the conditions on claims for damages, připraveno advokátní kanceláří Ashurst, 2004, publikováno na [http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/actions\\_for\\_damages/study.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/actions_for_damages/study.html)

<sup>148</sup> Statistické údaje studie vycházejí z neoficiálních zdrojů

Jednotlivé členské státy Evropské unie nemají v této oblasti jednotnou praxi a sjednocené postupy, náhrada škody je otázkou ryze národní legislativy, která se v těchto otázkách značně liší. Zároveň zmiňovaná studie potvrzuje, že žádný z právních řádů členských zemí Evropské unie nemá zaveden zvláštní systém umožňující jednoduchým způsobem domoci se škody způsobené porušení evropských soutěžních předpisů. Nejednotná úprava a procesní odlišnosti, které se při vymáhání náhrady škody objevují v jednotlivých členských státech Evropské unie, jakož i nedostatečná znalost konkrétního právního prostředí a právních možností daného právního řádu, tak také jistě přispívají k tomu, že možnost požadovat náhradu škody vzniklou v důsledku porušení článků 81 a 82 je tak málo či s tak malými úspěchy využívána.

a) *Obtíže spojené s vymáháním škody v členských státech EU*

Obtíže, se kterými se běžně bude setkávat ten, kdo se pokusí v některém z členských států EU uplatnit náhradu škody vzniklou v důsledku porušení evropských soutěžních předpisů by se dle uvedené studie daly shrnout a rozdělit do těchto kategorií:

i) *Právní rámec pro uplatnění žaloby*

Pouze tři členské státy EU mají zvláštní právní úpravu zabývající se soukromoprávními nároky z porušení evropských soutěžních předpisů. To by samo o sobě asi nebylo při jejich uplatňování problémem, neboť vždy lze postupovat podle obecných předpisů upravujících náhradu škody. Ovšem v případech, kde tato zvláštní úprava existuje, studie ukázala, že může způsobit více problémů než užitku. Mnohdy totiž není jasné, jak skloubit tyto zvláštní předpisy

s obecnými předpisy o náhradě škody a jak je aplikovat ve vzájemné souhře, aby se vhodně a účinně doplňovaly a skutečně sloužily svému účelu.

Pokud jde o státy, ve kterých není zavedena zvláštní úprava pro vymáhání škody způsobené porušením evropských soutěžních předpisů, ze studie vyplývá, že ve většině případů není vůbec jasné, jakým právním předpisem se má taková náhrada škody řídit, a to nejen pokud jde o více možností v rámci národního právního řádu, ale například i o otázky spojené s tím, která pravidla kterého právního řádu mají být použita a jak, a to zejména proto, že se v těchto případech objevuje mezinárodní prvek, respektive se v těchto případech objevují prvky umožňující či odkazující na více právních řádů. Studie jednoznačně ukazuje, že uplatnění vícero právních řádů pokud jde o náhradu škody, která vznikla ve více členských státech EU, při neexistenci jednoho předpisu jednoznačně určujícího jakým způsobem má být náhrada škody z porušení evropských soutěžních předpisů uplatněna a vymáhána a čím se musí řídit, značně ztěžuje celý proces uplatnění nároku na náhradu škody.

Dalším, spíše procesním problémem je, že některé členské státy EU, například Španělsko, rozdělují příslušnost svých soudů podle toho, zda se jedná o nároky plynoucí z evropského či národního práva. Tyto kompetenční předpisy bývají nejasné a v případě, že nárok se opírá jak o porušení evropského tak národního práva, nebývá otázka příslušnosti soudu vyjasněna a toto ztěžuje celý proces a vůbec i jeho zahájení.

Z uvedeného vyplývá, že ještě před tím, než se poškozený může setkat s problémy obvyklými v rámci řízení o náhradu škody a pokoušet se je vyřešit, je před podáním žaloby odrazován problémy spojenými s tím, že ani neví, u jakého soudu takovou žalobu podat a jak nárok uplatnit.



### *ii) Hromadné žaloby a žaloby ve veřejném zájmu*

Studie porovnává možnosti poškozených v USA a v rámci členských států EU a dochází k závěru, že poměrně výrazným faktorem, který v Evropské unii zabraňuje popularizaci žalob na náhradu škody z porušení evropských soutěžních předpisů je fakt, že málokterý z členských států EU upravuje možnost uplatnění hromadných žalob nebo žalob, které by za jednotlivé poškozené podávala zájmová sdružení.

Tyto možnosti jsou široce využívány v USA a jsou velmi populární. Mnohdy nízké nároky individuálních poškozených se často těmto jednotlivcům nevyplatí uplatňovat samostatně s ohledem na náklady řízení a další obtíže spojené s celým procesem. Ovšem pro využití možnosti hromadné žaloby již není uplatnění takového nároku tak náročné ani nákladné. Hromadné žaloby a žaloby zájmových sdružení jsou ekonomickým a efektivním prostředkem kolektivního uplatnění drobných nároků, přičemž pravidla pro rozdělení vymožené škody mezi jednotlivé účastníky hromadné žaloby nebo mezi ty, jejichž zájmy byly sdružením reprezentovány, jsou jasně stanovená.

S ohledem na úspěšnost hromadných žalob na náhradu škody způsobenou porušením soutěžních předpisů v USA lze jistě souhlasit se závěrem studie, že zavedení takové možnosti by jistě přispělo k rozšíření a zvýšenému počtu žalob na náhradu škody způsobenou porušením evropských soutěžních předpisů. V této souvislosti bude ovšem jistě nezbytné určit principy rozdělení vysouzených částek mezi jednotlivé účastníky hromadné žaloby. Nezná-li právní řád institut hromadných žalob, bude mu cizí i řešení otázky jak rozdělit škodu, která byla na žalovaném jednotným postupem všech poškozených vysouzena, a která by měla být mezi ně spravedlivě rozdělena.

Důvodem, proč je v členských státech EU tato praxe tak málo rozšířena je zřejmě mimo jiné také fakt, že ve většině členských států EU je náhrada škody chápána primárně ve své funkci reparační, tedy jako prostředek kompenzace utrpěné újmy, jehož uplatnění je právem jednotlivce a je na jednotlivci, jak s tímto svým právem naloží a jak jej prokáže. Funkce sankční, kdy porušitel je jako součást uložených nápravných opatření a sankcí uložena i povinnost nahradit škodu, je v rámci EU upozaděna.

### *iii) Škoda a její prokazování*

Studie ukazuje, že ve většině členských států EU je velké množství problémů spojeno s prokazováním vzniku škody a její konkrétní výše. To souvisí zejména s přísnými pravidly pro prokazování škody, která jsou ve většině evropských států zavedena a která kladou na bedra žalobce, tedy poškozeného, povinnost dostatečně přesvědčivě prokázat porušení povinnosti, vznik škody, její výši a příčinnou souvislost mezi jednáním žalovaného a vzniklou škodou. V některých členských zemích EU je nezbytné prokázat kromě dalšího také zavinění. Míra přesvědčivosti důkazních prostředků určených k prokázání těchto jednotlivých elementů je ve většině evropských států nastavena velmi přísně. Pozici v těchto situacích poškozenému ztěžuje i fakt, že se většinou nachází ve stavu důkazní nouze, jelikož většinu důkazů nemá ve své moci a disponuje jimi pouze porušitel, tedy žalovaný.

Ze studie vyplývá, že právní řády jednotlivých členských zemí EU se liší v přístupu k tomu, co je považováno za škodu a co tedy může být poškozeným požadováno, zejména pokud jde o pohled na to, jak definovat ušlý zisk. To pochopitelně může vést k rozdílným výsledkům podle toho, kde je škoda uplatněna. Navíc, sama kvantifikace škody je problematická; i v tomto

ohledu jsou právní řády členských států EU náročné a kritéria prokázání výše způsobené požadované škody jsou velmi tvrdá.

S výše uvedeným prokazováním škody souvisí i možná obrana žalovaných. Studie ukázala, že porušitelé se ve všech členských zemích EU mohou účinně a úspěšně bránit tím, že poukáží na fakt, že jejich přímý zákazník, tedy potenciální poškozený, vzniku škody předešel jejím přenesením na další osoby v distribučním řetězci, tedy přenesením hrozící škody na své klienty a zákazníky, a to zejména zvýšením cen. Jako příklad za všechny lze uvést neúspěšný pokus společnosti Laboratoires Pharmaceutiques Arkopharma S.A, o vymození škody způsobené mu účastníky výše zmiňovaného Vitaminového kartelu, konkrétně společnostmi Roche S.A.S. a Hoffman la Roche AG podaný u francouzského soudu v Nanterre<sup>149</sup>.

Ve všech členských zemích EU sice možnost uplatnění nároků na náhradu škody proti porušiteli ze strany jeho nepřímých zákazníků a odběratelů existuje, ovšem s ohledem na požadavky na unešení důkazního břemene žalobce a skutečnosti, které je pro vznik škody nezbytné prokázat, se ve vztahu k nepřímým zákazníkům jedná v podstatě pouze o možnost teoretickou. Při kombinaci možnosti porušitele uplatnit obranu přenesení škody s reálnými možnostmi nepřímých zákazníků domoci se jim vzniklé škody, je praktická uplatnitelnost nároků na náhradu škody z porušení evropských soutěžních předpisů velmi nízká.

---

<sup>149</sup> Jedná se o případ č. 2004F02643 ze dne 11.5.2006. Soud v Nanterre žalobci, společnosti Laboratoires Pharmaceutiques Arkopharma S.A., nepřiznal škodu požadovanou po společnostech Roche S.A.S. a Hoffman la Roche AG, které byly významnými účastníky Vitaminového kartelu z důvodu, že žalobce škodu která mu byla způsobena těmito osobami přenesl na své zákazníky (distributory léčiv) zvýšením cen, a tudíž de facto žádnou škodu neutrpěl. Soud v Nanterre výslovně uvedl, že osoba, která újmu utrpěnou v důsledku protisoutěžního jednání přenesla na třetí osoby nemá nárok na náhradu takové újmy.

Veškeré výše uvedené problémy způsobují poškozeným značné obtíže při prokazování toho základního, o co v žalobách na náhradu škody jde - totiž škody samotné. Pochopitelně se jedná o velmi významný faktor, který značně negativně ovlivňuje popularizaci a rozšíření uplatňování tohoto soukromoprávního prostředku ochrany před porušováním evropských soutěžních předpisů.

#### *iv) Promlčení*

Ze studie vyplývá, že dalším faktorem, který brání rozšíření žalob na náhradu škody způsobené porušením evropské soutěžní legislativy jsou i krátké promlčecí lhůty. Tento fakt je zejména v kombinaci s koncentrací řízení, při které je žalobce povinen předložit nebo označit veškeré důkazy do konce prvního jednání či při zahájení řízení, pro poškozeného jako potenciálního žalobce značně limitující. V těchto případech nemá žalobce často čas na řádnou přípravu sporu a shromáždění potřebných podkladů.

#### *v) Náklady řízení*

Podle studie je finanční náročnost soudních řízení a riziko, že v případě prohry žalobce hradí také náklady řízení žalovanému ve spojení s vyloučením hromadných žalob dalším faktorem, který přispívá k nízké popularitě soukromoprávních nároků.

#### *b) Pozitivní zkušenosti při vymáhání škody v zemích EU*

Nicméně, i přes výše uvedená úskalí byly v rámci Evropské unie v této oblasti zaznamenány úspěchy. Nejprogresivnější země jsou v této oblasti zřejmě Španělsko, Francie a Velká Británie.

### *i) Španělsko*

Ve Španělsku poměrně nedávno obchodní soud v Madridu přiznal žalobci, britskému telekomunikačnímu operátorovi, společnosti Conduit Europe, S.A., náhradu škody ve výši 639 003 Euro vůči žalovanému, společnosti Telefónica Espana, S.A.U. vzniklou v důsledku jednání, kterým žalovaný zneužil své dominantní postavení na trhu a porušil tak článek 82 Smlouvy o ES<sup>150</sup>. Jedná se o první případ tohoto druhu ve Španělsku, kdy dokonce tomuto soukromoprávnímu řízení nepředcházelo řízení ani před Evropskou Komisí ani před španělským národním soutěžním orgánem, ve kterém by bylo prokázáno, že se žalovaný skutečně porušení článku 82 Smlouvy o ES svým jednáním dopustil. Pokud by bývalo šlo o náhradu škody způsobenou porušením španělských národních soutěžních předpisů, pak by bylo možné takový nárok uplatnit až poté, co by s definitivní platností rozhodl o porušení národního soutěžního práva španělský soutěžní úřad. Jelikož madridský soud dovodil porušení evropského soutěžního práva, nebylo žádné předchozí správní řízení a rozhodnutí nutné. V tomto ohledu se ve Španělsku jedná skutečně o průlomové rozhodnutí, jelikož španělský soud zvolil dokonce příznivější postup, než jaký mu předepisovalo národní právo pro porušení národních předpisů, aniž by k tomu byl nucen evropskými předpisy.

### *ii) Velká Británie*

První úspěšný případ, který skončil věcným rozhodnutím, byl také zaznamenán ve Velké Británii. Rozhodnutím Odvolacího soudu ze dne 21. května 2004<sup>151</sup> byla přiznána náhrada škody žalobci, panu Crehanovi, proti společnosti Innterpreneur Ltd., a to ve výši 131 336 liber. Toto rozhodnutí bylo sice zrušeno

<sup>150</sup> Příklad č. 36/2005, rozsudek ze dne 11. listopadu 2005 vydaný Madridským Obchodním soudem č. 5.

<sup>151</sup> Rozhodnutí Odvolacího soudu ve věci Crehan v. Innterpreneur Ltd. [2004] EWCA 637

rozhodnutím Soudu Sněmovny Lordů, ovšem z důvodů týkajících se zákonnosti postupu Odvolacího soudu<sup>152</sup> a nikoliv z důvodů souvisejících s otázkou náhrady škody způsobené protisoutěžním jednáním porušujícím evropskou legislativu a jejího prokázání. Naopak, i Soud Sněmovny Lordů vyzdvihl důležitost soukromoprávních nároků z porušení soutěžních předpisů při naplňování cílů evropské soutěžní politiky a roli soudů při jejich uplatňování.

Pokud jde o žaloby na náhradu škody způsobenou protisoutěžními praktikami uplatněné ve Velké Británii a jejich úspěšnost, je třeba poznamenat, že velmi často po podání takové žaloby ve velké Británii řízení končí mimosoudním vyrovnáním a zastavením řízení<sup>153</sup>.

Dalším zajímavým případem souvisejícím s náhradou škody způsobenou protisoutěžními praktikami, který se odehrál ve Velké Británii, je případ *Provimi*<sup>154</sup>. Jedná se o jeden z mnoha případů, kdy žalobce požadoval náhradu škody způsobenou mu praktikami členů Vitaminového kartelu. Pokud jde o samotné vymáhání škody, případ skončil mimosoudním vyrovnáním a není tedy z hlediska vymáhání škody soudní cestou příliš přínosný. Ovšem i přesto je tento případ zajímavý, a to spíše z pohledu mezinárodního práva soukromého. Anglický soud totiž při svém rozhodování značně rozšířil možnosti žalobců dožadovat se náhrady škody u anglických soudů a podle anglického práva. Anglický soud totiž dospěl k závěru, že ať již anglický nebo jiný žalobce, který utrpěl škodu v důsledku porušení

---

<sup>152</sup> Odvolací soud se řídil rozhodnutím Evropské Komise ve věci související, ovšem ne identické a žalované straně tak dle Soudu Sněmovny Lordů nedal dostatečný prostor k obhajobě a zkrátil ji tak na jejich právech. Pouze z tohoto důvodu Soud Sněmovny Lordů rozsudek odvolacího soudu.

<sup>153</sup> Například se jedná o nároky BCL Old Co. Limited a Deans Foods proti účastníkům tzv. Vitaminového kartelu (Hoffman la Roche, Aventis a Rhodia). Ve věci Vitaminového kartelu (reference viz výše) Evropská Komise udělila členům kartelu pokutu v celkové výši přesahující 850 milionů Eur za jednání porušující článek 81 odst. 1 Smlouvy o ES.

<sup>154</sup> Roche Products Ltd. & Ors v *Provimi Ltd* [2003] EWHC 961 (Comm)

evropských soutěžních předpisů, může celou takto utrpěnou škodu žalovat v Anglii, bez ohledu na to, kde ve skutečnosti škoda vznikla. Předpokladem pro uplatnění tohoto práva je, že v Anglii existuje dceřiná společnost žalovaného, která se také na takovém protisoutěžním jednání podílela. Není přitom důležité, zda právě žalobce měl nějaké obchodní styky s touto anglickou dceřinou společností<sup>155</sup>. Příklad je převratný v tom, že značně rozšiřuje okruh potenciálních žalobců, kteří se mohou obrátit se svými nároky anglické soudy. Anglické právo a anglické soudy přitom patří k těm vstřícnějším, pokud jde o postup a možnosti vymáhání škody způsobené protisoutěžními praktikami.

Kromě výše uvedených praktických pokroků v oblasti uplatňování soukromoprávních nároků z porušení evropských soutěžních předpisů, se Velká Británie snaží zjednodušit uplatňování těchto nároků i legislativně. V roce 2003 byl zřízen Competition Appeal Tribunal, jako zvláštní soud určený výhradně pro uplatňování soukromoprávních nároků z porušení soutěžních předpisů (národních i evropských).

### *iii) Francie*

Francie se také řadí mezi členské země EU, které se výrazně snaží podpořit tento soukromoprávní způsob boje proti soutěžním delikventům. O posunu v této oblasti směrem k aktivní podpoře soukromoprávních prostředků ochrany

---

<sup>155</sup> Žalobce, který utrpěl škodu v důsledku jednání účastníků Vitaminového kartelu se soudil s několika společnostmi, které patřily do koncernu, který se kartelu účastnil. Žaloba byla podána v Anglii, a to jak proti anglickým společnostem tak proti společnostem zahraničním bez ohledu na to, že žalobce s anglickými společnostmi daného koncernu nijak neobchodoval. Žalobce argumentoval tím, že anglické dceřiné společnosti v rámci koncernu implementovaly příslušná kartelová omezení, čímž porušily článek 81 odst. 1 Smlouvy o ES. Žalobce pak tvrdil, že z tohoto důvodu má možnost podat proti nim v Anglii žalobu. Dále žalobce argumentoval, že jelikož Nařízení Brusel I (dřívější Bruselská úmluva) mu za určitých podmínek dává možnost soudit se se všemi žalovanými u jednoho soudu, může v Anglii u téhož soudu podat žalobu proti zahraničním dceřiným společnostem, se kterými ve skutečnosti udržoval obchodní vztah. Anglický soud tuto jeho argumentaci uznal.

hospodářské soutěže svědčí například i skutečnost, že francouzský soutěžní úřad vydal 21. září 2006 stanovisko, ve kterém podpořil zavedení hromadných žalob pro potřeby uplatnění nároků spotřebitelů v případě porušení soutěžních předpisů. Francouzský soutěžní orgán se přitom výslovně odvolal na americkou úpravu, která takové žaloby umožňuje a kde jsou hromadné žaloby velmi rozšířeny a slouží jako účinný nástroj soutěžní politiky.

Nicméně, v zájmu konzistence uplatňování soutěžních pravidel se francouzský soutěžní úřad vyslovil pro podporu takových hromadných žalob na náhradu škody, které budou následovat správní řízení před soutěžním orgánem, nikoliv tedy těch, které by byly zahájeny bez ohledu na případné správní řízení. Francouzský soutěžní úřad se v této souvislosti vyslovil, že s ohledem na složitost soutěžních případů, které mnohdy vyžadují obsáhlé a komplexní ekonomické analýzy, by bylo vhodné, aby se tyto žaloby spoléhaly na jeho zjištění při prokazování porušení soutěžních předpisů.

Přestože se jedná pouze o doporučení a nezávazné stanovisko správního orgánu, lze i toto stanovisko považovat za významný posun v soutěžní politice směrem k přiblížení evropského soutěžního práva jednotlivcům a k efektivnímu uplatňování soutěžních předpisů.

Pokud jde vlastní případy přisouzené náhrady škody, publikace vydávaná přímo Evropskou Komisí, Competition Policy Newsletter<sup>156</sup> zmiňuje hned dva: (i) Případ Eco System/Peugeot z roku 1996, ve kterém pařížský obchodní soud společnosti Eco System přiznal náhradu škody ve výši cca 245 000 Euro způsobené porušením článku 81 Smlouvy o ES na straně

---

<sup>156</sup> Competition Policy Newsletter č. 2, Evropská Komise, Competition Directorate-General, 2004, str. 33



společnosti Peugeot a (ii) případ Mors/Labinal, kdy v roce 1998 pařížský odvolací soud rozhodl o povinnosti společnosti Labinal zaplatit náhradu škody ve výši cca 5 milionů Euro za porušení jak článku 81 tak 82 Smlouvy o ES.

- c) Náhrada škody z porušení evropských soutěžních norem v českém prostředí

Z veřejně přístupných materiálů nevyplývá, že by v České republice soudy v minulosti rozhodovaly o náhradě škody vzniklé porušením článků 81 nebo 82 Smlouvy o ES. Vzhledem k teprve nedávnému vstupu České republiky do EU zřejmě ani nelze existenci takového rozhodnutí předpokládat. Dá se předpokládat, že na potenciální žalobce v České republice čekají při uplatnění jejich nároků stejná nebo podobná úskalí, jaká odhalila studie pro Evropskou Komisi i v jiných státech Evropské unie.

Jelikož obtíže obdobné alespoň některým z těch vyjmenovaných výše, které by nastaly při uplatnění nároků z porušení evropských soutěžních předpisů i v případě vymáhání škody způsobené jednáním porušujícím ustanovení ZOHS, je i takových případů poskrovnu. Z veřejně dostupných materiálů vyplývá, že minimálně jeden takový spor však v České republice zahájen byl: mobilní operátor Český mobil (nyní Vodafone) zažaloval své konkurenty T-Mobile a Eurotel (nyní O2) o náhradu škody ve výši 615 milionů Kč a 1,04 miliardy Kč, která mu byla způsobena zneužitím jejich dominantního postavení ve formě účtování vyšších cen<sup>157</sup>.

Předmětem této práce ovšem není analýza otázek náhrady škody a problémů spojených s jejím vymáháním v českém právu. Proto se nechci zabíhat do podrobností týkajících se této problematiky.

<sup>157</sup> Tiskem proběhla pouze kusá informace o zahájeném procesu: Hospodářské noviny ze dne 4.-6. června 2004

Nicméně, ráda bych se dále zastavila u vybraných problémů spojených s vymáháním náhrady škody, které zřejmě budou typické a specifické pro škodu způsobenou protisoutěžními praktikami porušujícími evropské předpisy.

První problém nastává již v základní otázce, a to jakým právním předpisem se tato náhrada škody bude řídit; zda se bude na tyto případy aplikovat občanský či obchodní zákoník. I na tyto problémy související s otázkou, který předpis se aplikuje při vymáhání škody, již poukázala obecně výše zmíněná studie zpracovaná pro Evropskou Komisi.

Obchodní zákoník v § 41 zakazuje zneužití účasti v hospodářské soutěži. Dále v § 42 pak obchodní zákoník za toto zneužití považuje jak nekalou soutěž upravenou v samotném obchodním zákoníku, tak nedovolené omezování hospodářské soutěže, pro jehož další úpravu odkazuje na zvláštní zákon. Do vstupu České republiky do Evropské unie bylo nepochybné, že tento odkaz směřuje na ZOHS, respektive na původní ZOHS. Z obecného zákazu zneužití účasti v hospodářské soutěže obsaženého v obchodním zákoníku, které tedy zahrnuje protisoutěžní jednání porušující ZOHS pak lze dovodit, že na jednání, které tento zákaz porušuje se v souladu s § 757 obchodního zákoníku použijí ustanovení o náhradě škody obsažená v § 373 a násl. obchodního zákoníku.

Se vstupem České republiky do EU se ovšem objevily názory, že odkaz na zvláštní zákon obsažený v § 42 obchodního zákoníku nezahrnuje omezující jednání zakázaná Smlouvou o ES, konkrétně jejími články 81 a 82, jelikož Smlouva o ES není zákon, a obchodní zákoník odkazuje pouze na ZOHS. Z toho důvodu by pak režim náhrady škody z porušení evropských soutěžních předpisů byl podřízen občanskému zákoníku, tedy úpravě v podstatě přísnější z hlediska žalobce, než jakou obsahuje obchodní

zákoník. Z tohoto důvodu bylo argumentováno, že jelikož není možné, aby úprava náhrady škody z porušení evropských soutěžních předpisů byla odlišná od úpravy náhrady škody z porušení ZOHS, měla by se veškerá náhrada škody při porušení jakýchkoliv soutěžních předpisů řídit občanským zákoníkem.

S výše uvedeným názorem lze souhlasit, pokud jde o tvrzení, že nelze, aby se náhrada škody pro fakticky stejné jednání řídila odlišnou úpravou, jen díky svým dopadům, tedy podle toho zda byl shledán dopad daného jednání na obchod mezi členskými státy EU či nikoliv. Výše zmiňovaný případ Manfredi zakazuje, aby byla pozice žalobce při vymáhání škody při porušení evropských soutěžních předpisů těžší než při vymáhání škody z porušení předpisů národních. Ovšem při aplikaci úpravy obsažené v občanském zákoníku, který, na rozdíl od obchodního zákoníku, odpovědnost za škodu upravuje jako subjektivní a vyžaduje k přiznání nároku na náhradu škody i existenci zavinění, by postavení žalobce rozhodně horší bylo. Kromě požadavků Evropského soudního dvora obsažených v rozhodnutí v případě Manfredi, Evropský soudní dvůr rovněž požaduje, aby národní soudy efektivně umožňovaly uplatnění nároků z porušení evropských soutěžních předpisů. To bylo mimo jiné mnohokrát deklarováno i představiteli Evropské Komise (viz výše). Ve světle těchto rozhodnutí a v souladu s eurokonformním výkladem by jistě bylo vhodnější aplikovat na náhradu škody vzniklou porušením evropských soutěžních předpisů úpravu obsaženou v obchodním zákoníku, jako úpravu pro žalobce příznivější.

I další potíže, se kterými se žalobce setká v České republice při vymáhání škody způsobené protisoutěžním jednáním, jsou zmíněny ve studii zpracované pro Evropskou Komisi jako obecné potíže a problémy objevující se ve většině nebo větším počtu členských zemí EU. Mimo jiné se zejména jedná o problémy spojené s prokazováním škody a její výše a s opatrováním

důkazů, se kterými souvisí také poměrně velká finanční náročnost celé přípravy sporu. V našem právním prostředí je obecně složité prokázat příčinnou souvislost mezi protiprávním jednáním a vzniklou škodou, jakož i výši vzniklé škody. Pro oblast soutěžního práva toto může být už z povahy věci ještě komplikovanější, často bude zapotřebí vypracovat a předložit odborné ekonomické analýzy a statě, které by určily a vysvětlily dopad protiprávního jednání žalovaného na trh a na konkrétní situaci žalobce, jakož i stanovily výši vzniklé škody. Zpracování těchto analýz je velmi nákladné, a časově náročné. Mnohdy je pro tyto účely zapotřebí i značné množství konkrétních dokumentů a materiálů týkajících se žalovaného nebo jeho činnosti, které pochopitelně většinou nejsou v dispozici poškozeného, tj. žalobce. Také toto může odradit mnohé poškozené od uplatnění jejich oprávněných nároků.

Dále je pozice žalobce značně ztěžována koncentrací řízení, kterou předepisuje pro tyto typy řízení § 118b občanského soudního řádu. Pokud jde samotné prokázání nároku na náhradu škody, je žalobce povinen označit všechny důkazy a uvést všechna tvrzení do konce prvního jednání. Žalobce se bude velmi často nacházet v důkazní nouzi, jelikož většina důkazních materiálů bude v moci žalovaného, případně soutěžního úřadu, do jehož spisu nemá žalobce přístup, a žalobce bude tyto důkazy jen těžko dostatečně konkrétně označovat a vůbec shromažďovat.

### **3. Budoucnost v evropské úpravě**

Jak je uvedeno výše, v rámci úsilí o zvýšení úrovně prosazování práva v oblasti hospodářské soutěže byla vypracována Zelená kniha, jejíž přílohu tvoří Pracovní analýza Evropské Komise, a která se blíže zabývá otázkami podmínek pro podávání žalob o náhradu škody způsobené porušením soutěžních

pravidel Evropského společenství. Zelená kniha označuje překážky, které stojí v cestě zavedení účinnějšího systému podávání takových žalob, a navrhuje možnosti řešení těchto problémů. Zelená kniha i Pracovní analýza v návaznosti na problémy zjištěné v jednotlivých členských státech EU řeší zejména následující otázky týkající se samotného vymáhání náhrady škody způsobené porušením evropských soutěžních předpisů:

a) Důkazní nouze

Vymáhání škody způsobené protisoutěžními praktikami, ostatně podobně jako jakékoliv vymáhání škody, je závislé na dostupnosti dostatečného množství důkazů. Lze říci, že klíčem k úspěchu žalob o náhradu škody je přístup k důkazům ze strany žalobce. Poškození se přitom v případech, kdy se jedná o protisoutěžní praktiky, většinou ocitají ve vážné důkazní nouzi. Důvodem bývá skutečnost, že velkou většinou přesvědčivých důkazů disponují právě osoby, které svým jednáním škodu způsobily, které jsou tedy v pozici žalovaného a které rozhodně nemají zájem na tom, tyto důkazy byly soudu předloženy.

Zelená kniha navrhuje hned několik možností a způsobů, jak poškozeným přístup k důkazním prostředkům umožnit, či jak důkazní břemeno ležící na poškozených zmírnit.

Jako jednu z variant nabízí Zelená kniha zavedení obecné zákonné povinnosti poskytnout veškerou související dokumentaci či jinak zajistit přístup k důkazům. Podobně je v Zelené knize uvažováno o zavedení povinnosti žalované strany zveřejnit dokumenty, které předložila příslušnému orgánu pro hospodářskou soutěž, pokud v dané věci probíhá správní řízení pro porušení evropských soutěžních předpisů. V případech, ve kterých Evropská Komise nebo orgány pro hospodářskou soutěž

podnikly šetření a zahájily řízení pro porušení článku 81 odst. 1 nebo článku 82 Smlouvy o ES, je pravděpodobné, že jsou v jejich spise obsaženy důkazy, jež mohou být pro žalobce v případě následných žalob důležité. Použití těchto materiálů v následném občanskoprávním řízení by mohlo pomoci při prokazování oprávněnosti žaloby o náhradu škody.

Pokud jde o samotný způsob poskytnutí důkazů, Zelená kniha navrhuje, aby předání z hlediska procesního proběhlo na základě rozhodnutí soudu poté, co žalobce podrobně vysvětlí rozhodné skutečnosti týkající se jeho případu, které mají význam pro řízení a rozhodnutí ve věci, a předloží k těmto skutečnostem jemu dostupné důkazy dostatečně věrohodně podporující jeho tvrzení a zároveň osvětlí důvody, proč požaduje předložení dalších dokumentů a důkazů, které také označí. Poskytnutí důkazů by mělo být omezeno na jednotlivé relevantní a dostatečně identifikované dokumenty. Je otázkou, do jaké míry toto řešení pomůže žalobcům, kteří nejsou účastníky řízení před orgánem dohledu nad porušením soutěžních předpisů a zpravidla tedy nemohou mít představu o tom, jakými konkrétními důkazy orgán disponuje a kterými prokázal porušení soutěžních předpisů na straně žalovaného. Logicky pak pro ně bude obtížné požadované důkazy označit. Poměrně problematické také může být samotné označení důkazů, respektive to, jak konkrétní by mělo být, aby soud žalobcově žádosti vůbec mohl vyhovět. Jednou z možností uvažovaných v Zelené knize, která by problém žalobce pokud jde o představu a přehled o důkazech řešila, je zavedení povinnosti žalovaného poskytnout ostatním stranám sporu seznam relevantních dokumentů ve svém držení, ke kterým mají přístup.

Za účelem zajištění důkazů je v Zelené knize navrhováno, aby byly zavedeny sankce za záměrné zničení důkazů a zároveň zavedena povinnost všech uchovat za určitých okolností

příslušné důkazy. Zelená kniha analyzuje možnost soudu před vlastním zahájením civilního řízení nařídit, aby byly uchovány důkazy, jež jsou pro řízení relevantní. Předpokladem pro takový postup by bylo, že strana, která takový příkaz navrhla, by měla povinnost nejprve prokázat za použití jí dostupných dostatečně přesvědčivých důkazů, že se jedná o evidentní případ protiprávního jednání.

Takto navržený institut připomíná svým charakterem předběžné opatření. Nicméně, i zde je problémem, že žalobce nemusí a zpravidla ani nemá přehled o důkazech, které by žalovaný či jiná osoba mohla mít k dispozici, a tudíž je pro něj značně problematické být ve svých návrzích dostatečně konkrétní tak, aby soud mohl vydat rozhodnutí ukládající dané osobě požadovanou povinnost. Ostatně už samotná východiska pro uplatnění takového postupu, tedy dostatečné prokázání, že k porušení soutěžních předpisů došlo, může být problematické, zejména není-li k dispozici mnoho podkladů pro rozhodování.

Legislativní úprava zajištění přístupu k důkazům pro potřeby uplatnění náhrady škody úzce souvisí s otázkou participace porušitelů soutěžního práva, respektive jejich vůle participovat, na tzv. leniency programech, programech aplikace mírnějšího režimu. V rámci těchto režimů mohou soutěžní delikventi za určitých okolností dosáhnout snížení či plného odpuštění pokuty za porušení soutěžních předpisů. Jedním z předpokladů ovšem je, že soutěžnímu orgánu poskytnou dostatečné množství přesvědčivých důkazů o jednání porušujícím článek 81 Smlouvy o ES a označí další účastníky těchto praktik. Participace na takovém programu sice může zbavit delikventa povinnosti zaplatit pokutu, ale povinnosti nahradit škodu, kterou svým jednáním způsobil, ho zbavit nemůže. Představa, že díky účasti na programu aplikace mírnějšího režimu sice minimalizuje riziko pokuty, ale podstatně zvýší

riziko táhlých soudních sporů a uložení povinnosti nahradit způsobenou škodu, jistě není pro žádného delikventa lákavá a ve svém důsledku jej od účasti na leniency programech může odrazovat.

Zelená kniha se snaží najít řešení, které by tomuto střetu soukromoprávní a veřejnoprávní cesty boje proti protisoutěžním praktikám efektivně zabránilo. Jednou z možných variant, o které uvažuje, je stanovení povinnosti orgánu dohledu nad hospodářskou soutěží vydat všechny vyžádané relevantní nashromážděné důkazy s výjimkou dokumentů předložených v souvislosti s žádostí o aplikaci mírnějšího režimu. Ovšem v praxi pak může docházet k situacím, že žalobce je po nařízeném vydání dokumentů tam, kde byl i před tímto úkonem, jelikož často většina přesvědčivých důkazů a dokumentů prokazujících protisoutěžní jednání byla poskytnuta právě spolu s žádostí o mírnější režim a ostatní důkazní materiál tyto důkazy pouze podporuje nebo doplňuje, ale samostatně nic neprokazuje.

Jako další způsob jak zmírnit důkazní břemeno žalobce Zelená kniha uvádí možnost, podle které by se pro civilní soudy mělo stát závazným rozhodnutí o protiprávním jednání učiněné orgány pro hospodářskou soutěž členských států EU, nebo v případě existence takového rozhodnutí by žalobce nemusel prokazovat protisoutěžní jednání žalovaného. Rozhodnutí soudu by se pak opíralo mimo jiné nejen o jeho vlastní zjištění, ale ve velmi důležité otázce také o názor nikoliv nezávislého orgánu veřejné moci. Přinejmenším v českém právu je toto pojetí spíše výjimečné.

Přestože z hlediska žalobců tato myšlenka zřejmě představuje vítané vylepšení jejich pozice, úprava navrhaná Zelenou knihou de facto žalovanému upírá možnost v takovém řízení



obhájit své jednání před nezávislým soudem. Ve své podstatě Zelená kniha navrhuje zavést fikci protiprávního jednání, tedy fikci týkající se jednoho ze základních předpokladů pro vznik nároku na náhradu škody. Navrhovaná úprava možná významně podpoří uplatnění nároků na náhradu škody a zvýší počet takto uplatněných nároků v rámci EU, ale dle mého názoru by zároveň bylo takovou úpravou upřeno žalovaným jejich základní právo na spravedlivý proces před soudem a rovněž by úprava zasáhla do nezávislosti soudů.

Konečně, pokud jde o přístup k důkazům, navrhuje Zelená kniha k vylepšení pozice žalobců zavedení vyvratitelné či případně nevyvratitelné domněnky prokázání tvrzené skutečnosti v případech, kdy osoba, která má potřebný důkaz k dispozici, jej bezdůvodně odmítá předložit. Jako alternativu k tomuto řešení Zelená kniha uvažuje alespoň o zavedení možnosti vzít toto odmítnutí v úvahu při posouzení, zda byly tvrzené skutečnosti dokázány. Jak jsem již uvedla výše, jelikož žalobce nemá mnohdy přístup k důkazům a ani nemůže vědět, jakými konkrétními důkazy žalovaný či jiná osoba disponují, jen velmi těžko může být při žádostech o jejich vydání konkrétní. Následně pak soud bude jen velmi těžko formulovat konkrétní povinnost žalovaného daný dokument či důkaz předložit. Za takových okolností zavádět domněnku prokázání tvrzené skutečnosti může být nebezpečné, nevhodné a může dojít k porušení principů spravedlivého procesu.

#### b) Zavinění

Studie ukázala, že v některých členských státech EU je nezbytné k vymožení škody způsobené protisoutěžními praktikami prokázat zavinění na straně škůdce, tedy žalovaného. Právní úprava jiných členských států EU zavinění v případě porušení soutěžních předpisů předpokládá s tím, že tato domněnka je vyvratitelná. Jak jsem uvedla výše, v případě postupu podle

českého práva se prokázání zavinění na straně porušitele soutěžních předpisů nevyžaduje.

Zelená kniha předpokládá sjednocení národních právních úprav v této oblasti a navrhuje v principu tři možná řešení. Podle prvního řešení by zavinění nemělo být bráno v potaz vůbec a za žádných okolností, což odpovídá principům absolutní objektivní odpovědnosti. Druhou uvažovanou variantou pak je založení objektivní odpovědnosti žalovaného pouze pokud jde o nejzávažnější případy porušení soutěžního práva s tím, že u těch méně závažných by bylo ke vzniku odpovědnosti nezbytné prokázat žalovanému i zavinění. Konečně Zelená kniha uvažuje i o možnosti, aby byl žalovaný exkulpován při prokázání, že se dopustil omluvitelného právního či skutkového omylu. Za těchto okolností by pak protiprávní jednání nemělo za následek vznik odpovědnosti za způsobenou škodu.

Ani jedna ze Zelenou knihou předestřených možností ovšem nenabízí optimální řešení. První navrhovaná varianta je až neobvykle tvrdá. Druhá navrhovaná možnost pak je problematická zejména pokud jde o určení právě těch nejzávažnějších případů, u kterých by nebylo potřeba prokazovat zavinění a kde by byla odpovědnost delikventů objektivní. Bylo by určení závažnosti případu předběžnou otázkou, kterou by soud zodpověděl v průběhu samotného řízení o náhradě škody nebo by byla tato jednání předem definována? Pokud by měla být závažná jednání předem definována, musejí být stanovena jasná a srozumitelná kritéria určující jednoznačně a bez jakýchkoliv pochybností okruh závažných jednání, u nichž není nutné prokazovat zavinění. To může být u jednání, jejichž posouzení často záleží na ekonomických hlediscích a dopadech, dost složité. Pokud by soud měl v rámci řízení o nároku na náhradu škody dospět k závěru, že je nezbytné prokázat zavinění, vznikla by žalobci v průběhu řízení další, dost obtížná důkazní

povinnost, čímž by se jeho postavení spíš zhoršilo. Třetí navrhovaná varianta pak s otázkou prokazování zavinění nemá příliš společného, jedná se spíš o určení okruhu okolností vylučujících protiprávnost jednání, respektive okolností umožňujících exkulpací.

### c) Škoda

Zelená kniha se zabývá také otázkou toho, jak škodu definovat, co vlastně škodu způsobenou porušením soutěžních předpisů tvoří či jak by měla být škoda vyčíslena a zda může poškozený oprávněně požadovat škodu včetně případně úroků.

Pokud jde o vymezení škody, která má být nahrazována, nabízí Zelená kniha hned několik možností. Jako první variantu, nabízí Zelená kniha vymezení škody jako ztráty, kterou žalobce utrpěl v důsledku protiprávního jednání žalovaného (náhrada škody zahrnující pouze samotnou škodu). Další možností je vymezení škody, která má být nahrazena, jako částky představující nelegální zisky porušitele (vrácení nelegálních zisků). Pro případy závažných horizontálních kartelů pak Zelená kniha ještě navrhuje vymezit škodu, která má být nahrazena, jako dvojnásobek její skutečné výše. Taková náhrada škody by pak mohla být přiznána buď automaticky, v závislosti na určitých podmínkách nebo by její přiznání bylo na uvážení soudu.

Pokud jde o úročení částky představující náhradu škody, pak Zelená kniha navrhuje buď úročení ode dne porušení právních předpisů nebo ode dne, kdy škoda vznikla. Pro výpočet a vyčíslení škody Zelená kniha uvažuje nad možností, že by Evropská Komise vydala jednotné pokyny ohledně kvantifikace škody, případně že by soudy mohly být oprávněny posoudit výši škody podle zásad spravedlnosti.

#### d) Obrana delikventů

Jak jsem již uvedla, častým úskalím žalob na náhradu škody způsobenou protisoutěžním jednáním je úspěšná a soudy uznávaná obrana samotných delikventů odvolávající se na přenesení škody utrpěné žalobcem na třetí osoby. Delikventi argumentují tím, že poškozený škodu de facto neutrpěl, respektive že si utrpěnou škodu zmírnil či zcela kompenzoval vůči svým zákazníkům a smluvním partnerům. Jedná se o případy, kdy společnost, která by přímo utrpěla škodu v důsledku protisoutěžních praktik svých konkurentů, tuto škodu přenesla a rozprostře mezi velké množství osob, svých zákazníků, v rámci vlastních dodavatelsko-odběratelských vztahů, a to většinou ve formě zvýšení cen.

Obhajoba založená na „přenesení“ škody výrazně komplikuje žaloby o náhradu škody, poněvadž přesné rozložení vzniklé škody v celém dodavatelsko-odběratelském řetězci se jen velmi těžko dokazuje. Potížemi s dokazováním jsou pak zatíženy rovněž spory vedené nepřímými odběrateli žalovaného, na které mohla být škoda zčásti nebo zcela přenesena a kteří zase nemusí být schopni dokázat rozsah jím způsobených škod a příčinnou souvislost s protiprávním jednáním. Zelená kniha se zabývá otázkou, zda by ten, kdo se dopustí protisoutěžního jednání a je volán k náhradě škody, měl vůbec mít k dispozici takovou obranu. Zároveň v této souvislosti řeší otázku nároků spotřebitelů či jiných nepřímo poškozených subjektů a jejich aktivní legitimaci ve sporech o náhradu škody z protisoutěžního jednání.

Kromě možnosti, kdy obhajoba založená na „přenesení“ je dovolena a kdy přímý i nepřímý odběratel mohou porušitele žalovat, se kterou jsou spojena výše uvedená úskalí, uvažuje Zelená kniha ještě o dalších možnostech. Jednou z variant je zcela vyloučit možnost obhajoby založené na „přenesení“ s tím,

že by zároveň žalobu na porušitele mohli podat pouze jeho přímý odběratel. V rámci této možnosti se přímý odběratel nachází ve výhodnější situaci, poněvadž řízení není zatíženo obtížemi, jež se váží k obhajobě založené na „přenesení“ škody. Další možností je vyloučit obhajobu založenou na „přenesení“ škody s tím, že jak přímý tak i nepřímý odběratel by mohli porušitele žalovat. Poněvadž v takovém případě náhradu mohou požadovat jak přímí tak nepřímí odběratelé a žalovaný nemůže využít veškeré možné prostředky obrany, znamená pro žalovaného tato varianta velké riziko, že by mohl být povinen hradit mnohonásobné škody. Poslední možností, kterou Zelená kniha nabízí, je možnost zavedení dvoufázového procesu, v němž je v prvním kroku vyloučena obhajoba založená na „přenesení“ škody, přičemž porušitel může být žalován kterýmkoli z postižených. V druhé fázi dochází k rozdělení vysouzené škody dle předpisem stanovených principů. Tato možnost je z technického hlediska obtížná, avšak zahrnuje v sobě výhodu poskytnutí spravedlivé náhrady škody všem poškozeným.

Veškeré výše uvedené varianty, ve kterých se počítá se zákazem obhajoby založené na přenesení škody, stírají i v českém právu zakotvené chápání reparační funkce škody a upřednostňují respektive přiřkávají jí funkci spíše sankční. Jelikož došlo k porušení evropských soutěžních předpisů, porušitel je zbaven možnosti účinné obrany a je povinen hradit škodu bez ohledu na to, zda danému subjektu skutečně vznikla, tedy bez ohledu na to, zda si tato osoba škodu dokázala zmírnit, či nikoliv. Podobně jako uvažovaná možnost případného nahrazení dvojnásobku skutečně způsobené škody by se i těmito uvažovanými principy evropská legislativa přiblížila té americké, kde je sankční funkce náhrady škody v oblasti protisoutěžních praktik patrná a významně převažuje nad její funkcí reparační.

Inspirace americkou úpravou je patrná i v navrhovaných řešeních. Ve Spojených státech se problémem možnosti přenesení škody zabýval i Nejvyšší soud USA. Nejprve americký Nejvyšší soud rozhodl, že žalovaný se tvrzením, že žalobce přenesl škodu na své odběratele a zákazníky, nemůže účinně bránit, a to v případě Hannover Shoe<sup>158</sup>. Následně se pak Nejvyšší soud USA snažil řešit otázku zdvojené náhrady škody a v případě Illinois Brick<sup>159</sup> judikoval, že nepřímý odběratel se jako žalobce nemůže vůči porušiteli soutěžních předpisů jako žalovanému dovolávat toho, že vlivem přenesení škody na další osoby v distribučním řetězci zaplatil on jako jeho nepřímý odběratel vyšší cenu.

#### e) Ochrana zájmů spotřebitelů

Zelená kniha se rovněž zabývá nároky spotřebitelů jako koncových uživatelů, na které byla škoda v rámci distribučního řetězce nakonec přenesena a kterých je sice mnoho, ale jednotlivě jsou škody, které koncoví uživatelé utrpěli, většinou poměrně nízké. V této souvislosti Zelená kniha navrhuje další prostředky a možnosti, jak práva spotřebitelů ochránit a podpořit jejich uplatňování. Mezi jinými se jedná o zavedení možnosti uplatnění práv prostřednictvím hromadných žalob, které například v USA slouží jako účinný prostředek k dosažení práva pro ty, jejichž nároky jsou v poměru k celkově způsobené škodě malé, ale jejichž vymožení by bylo časově a finančně náročné. Kolektivní žaloby tak mnoha osobám zjednodušují a urychlují přístup k právu. Tyto možnosti Zelená kniha pouze naznačuje a uvádí, že je v této souvislosti potřeba vyřešit ještě velké množství otázek, včetně možnosti sdružení spotřebitelů podat žalobu, aniž by jednotliví spotřebitelé byli připraveni o možnost podat samostatnou

<sup>158</sup> Případ Hannover Shoe, Inc. v United Shoe Machinery Corp., 392 U.S. 481 (1968)

<sup>159</sup> Případ Illinois Brick Co. v Illinois, 431 U.S. 720 (1977)

žalobu, nebo otázku rozdělení přisouzené náhrady škody, zejména pak mechanismus a principy rozdělení škody mezi jednotlivé spotřebitele. Rovněž je třeba vyřešit způsob kvantifikace náhrady škody. Zelená kniha zmiňuje variantu, kdy náhrada škody přisouzená sdružení by mohla být vypočtena na základě nelegálních zisků žalovaného, zatímco náhrada škody přisouzená jeho členům se vypočítá na základě skutečně utrpěné škody.

f) Koordinace veřejnoprávní a soukromoprávní ochrany

Jelikož soukromoprávní a veřejnoprávní prostředky ochrany proti protisoutěžním praktikám mají stejný cíl, zajistit respektování soutěžních pravidel a tím i efektivní a nerušenou hospodářskou soutěž, neměly by tyto dva způsoby ochrany kolidovat, ale měly by působit ve vzájemné souhře. Zelená kniha tak logicky dochází k závěru, že by tyto dva postupy měly být koordinovány a skloubeny, aby fungovaly a působily ve vzájemné shodě a doplňovaly se.

Jak už jsem naznačila výše, ke kolizi může docházet zejména v oblasti získávání důkazů pro žaloby na náhradu škody a oblasti aplikace mírnějšího režimu ukládání pokut. Zvýšená možnost úspěšně uplatnit nárok na náhradu škody, a to případně i náhradu škody zvýšenou o exemplární škodu apod., snižuje vůli samotných delikventů dobrovolně přispět k odhalení protisoutěžních praktik za využití zvláštních mírnějších režimů a přestat s protisoutěžní činností. Jeden prostředek ochrany hospodářské soutěže tak podkopává sílu a možnost uplatnění druhého prostředku.

Zelená kniha si je vědoma tohoto problému a navrhuje určité varianty jejich řešení. Kromě již zmiňovaného vyloučení možnosti poskytnout třetím osobám, včetně žalobců v rámci soudního řízení o náhradu škody, žádost o zmírnění pokuty

včetně dokumentů s ní podaných, uvažuje Zelená kniha například o možnosti podmíněného snížení nároků na náhradu škody vůči žadateli o zmírnění pokuty s tím, že nároky vznesené proti dalším porušitelům, kteří jsou společně a nerozdílně odpovědni za celkovou škodu, by zůstaly nezměněny. Další variantou uvažovanou v Zelené knize je zbavení žadatele o zmírnění pokuty společné a nerozdílné odpovědnosti za škodu způsobenou protisoutěžním jednáním, kterou jinak porušitelé evropských soutěžních předpisů mají.

#### **4. Shrnutí navrhovaných změn**

Kromě výše uvedených problémů a otázek spojených se samotným vymáháním náhrady škody řeší Zelená kniha ještě další související problémy, např. otázku promlčení a stavení promlčecí doby, náklady řízení, zejména s ohledem na možnost snižování či vyloučení povinnosti hradit náklady řízení na straně žalobce či příslušnost soudů.

Principy, které Zelená kniha uvádí, jednoznačně vyjadřují podporu poškozeným jako potenciálním žalobcům, tedy straně ve sporech tohoto typu vesměs slabší. Tento přístup jistě může podpořit rozvoj uplatnění soukromoprávních nároků při porušování evropských soutěžních předpisů.

Nicméně, s některými navrhovanými řešeními jsou také spojeny praktické i právní problémy, z nichž některé jsem uvedla výše. Tak, jak Zelená kniha nastínila jednotlivé principy zjednodušení postupů při vymáhání škody způsobené porušením evropských soutěžních předpisů, dává žalobcům možnost získat za aktivní účasti soudu poměrně jednoduchou cestou a bez hlubokých analýz cenné informace o trhu, jeho fungování, o subjektech na tomto trhu působících a o jejich přístupu k podnikání. Zelená kniha se však už příliš nezabývá



tím, jak zajistit, aby nedocházelo k šikanozním návrhům na náhradu škody, které nemají za cíl napravení způsobené újmy, ale získání důvěrných informací a dat k vlastnímu prospěchu žalobce, na jejichž získání by žalobce jinak neměl nárok či finanční prostředky.

Rovněž z hlediska procesního práva mohou být některé novátorské principy, které Zelená kniha navrhuje, značně odlišné od stávající úpravy v jednotlivých členských státech EU. V této souvislosti mám na mysli např. povinnost strany žalované předkládat důkazy k tvrzením žalobce nebo obecně povinnost předložit veškeré relevantní materiály a dokumenty; tato praxe je běžná v USA a je známá pod pojmem disclosure process. Rovněž možnost soudu udělit povinnost nahradit exemplární dvojnásobnou výši škody nebo postupovat podle obecných zásad spravedlnosti nese známky vlivu americko-britského přístupu. V USA je možné exemplárně přisoudit až trojnásobek způsobené škody, treble damages, a jak v USA tak ve Velké Británii mohou soudy postupovat a rozhodovat podle tzv. equity, zásad spravedlnosti. Aplikace těchto nových institutů jednotlivými národními soudy členských států EU může být zpočátku provázena nemalými obtížemi pramenícími z neznalosti způsobu aplikace a nezvyku daným způsobem postupovat.

Zelená kniha je ovšem pouze diskuzním materiálem a můžeme doufat, že veškeré možné aplikační obtíže, včetně těch ryze procesních, budou řádně prodiskutovány a vyřešeny, než dojde k vydání předpisu, která Zelená kniha předpokládá, a který otázku vymáhání nároků na náhradu škody z porušení evropských soutěžních předpisů bude řešit. Bílá kniha navazující na Zelenou knihu, jejíž blížké dokončení slibuje Neelie Kroes, bude již konkrétnější a bude reagovat na problémy, na které v souvislosti se Zelenou knihou a s otázkou náhrady škody

způsobené porušením evropských soutěžních předpisů poukázala či ještě poukáže odborná veřejnost.

I přes veškeré výše uvedené problémy je jasné, že podpora ze strany evropských institucí vykrytalizuje dříve či později v doplnění evropské legislativy v této oblasti a v návaznosti na to případně dojde i k příslušným změnám národních právních předpisů. Pro poškozené pak přestane být jednodušší pouze informovat příslušný soutěžní úřad o podezření z protisoutěžních praktik a podobně jako ve Spojených státech amerických se pak soukromoprávní cesta náhrady škody z porušení soutěžních předpisů může stát běžným prostředkem ochrany proti soutěžním delikventům, určitým způsobem boje proti těmto protiprávním jednáním a přispěje k ochraně hospodářské soutěže v rámci jednotného trhu a dalšímu zkulturnění soutěžního prostředí v rámci Evropské unie.

## **C. ZÁVĚR**

### **I. Zhodnocení stávajícího vývoje**

Přehlédneme-li vývoj evropského soutěžního práva, lze říci, že od podpisu Pařížské smlouvy a Římských smluv urazilo dalekou cestu. Z do jisté míry opomíjené oblasti evropského práva se stala jedna z nejdůležitějších součástí evropského právního řádu, která významně zasahuje do podnikatelského života subjektů působících a podnikajících v rámci EU. Efektivní a účinná hospodářská soutěž, k jejíž ochraně evropské soutěžní právo slouží, je považována za jeden z hlavních prostředků pro dosažení cílů Evropské unie, konkrétně funkčního jednotného trhu a prosperity a spokojenosti spotřebitelů a euroobčanů.

Vývoj a zvyšování důležitosti ochrany hospodářské soutěže se projevuje i v opatřeních, které v současnosti stíhají ty,

kteří evropské soutěžní předpisy porušují. Evropská Komise nevydává ucelené statistiky „úspěšnosti“ pokud jde o stíhání protisoutěžního jednání. Nejčerstvější obecně dostupné informace se vztahují k výsledkům za rok 2005. Z výroční zprávy o činnosti vyplývá, že Evropská Komise vydala v roce 2005 celkem 5 rozhodnutí ve věci zakázaných dohod a udělila dohromady pokuty ve výši 683 029 000 Eur, a to celkem 37 subjektům. Za rok 2004 udělila Evropská Komise pokuty v celkové výši 390 milionů Eur 21 společnostem. V roce 2006 pak Evropská Komise udělila rekordní pokutu ve výši přesahující 750 milionů Eur strojírenským společnostem za kartelovou dohodu v oblasti dodávek plynem izolovaného spínacího ústrojí, přičemž společnosti, které byly duchem kartelu obdržely pokuty v řádech stovek milionů Eur. Tyto statistické údaje ovšem nezahrnují případy zneužití dominantního postavení a pokuty udělené za toto protisoutěžní jednání.

Přestože nemám k dispozici ucelené statistiky, i z výše uvedených dat je patrný současný trend, který Evropská Komise razí, a to tvrdé stíhání protisoutěžních praktik. Ostatně tento svůj záměr Evropská Komise deklarovala také ve svých oficiálních dokumentech, například ve Výroční zprávě o činnosti<sup>160</sup> nebo ve Zprávě o soutěžní politice z roku 2005<sup>161</sup>. Zvýšení schopnosti zaměřit se na závažné případy protisoutěžního jednání a tvrdě je trestat byla také jedním z důvodů pro modernizaci evropské soutěžní legislativy, která proběhla v roce 2004 společně s uvedením Nařízení 1/2003 a souvisejících předpisů.

<sup>160</sup> Directorate General for Competition Annual Activity report, 30 March 2006, dostupné na [http://ec.europa.eu/atwork/synthesis/doc/comp\\_aar.pdf](http://ec.europa.eu/atwork/synthesis/doc/comp_aar.pdf)

<sup>161</sup> Report from the Commission - Report on Competition Policy 2005, dostupné na [http://ec.europa.eu/comm/competition/annual\\_reports/2005/en.pdf](http://ec.europa.eu/comm/competition/annual_reports/2005/en.pdf)

Zároveň s přísnějším trestáním soutěžních delikventů Evropská Komise nastolila nový směr v pohledu na hodnocení protisoutěžních praktik. Jednání účastníků na trhu již Evropská Komise neposuzuje z formálního hlediska pouze jakousi kontrolou seznamu projevů protisoutěžního jednání a nezaškrťává jednotlivé položky na tomto seznamu, aby pak na konci pouze podtrhla výsledek a zhodnotila, zda je naplněno dostatečné množství předpokladů protisoutěžního jednání a na základě toho dospěla k závěru, zda byl porušen článek 81 odst. 1 nebo 82 Smlouvy o ES. Evropská Komise nově zkoumá dopad konkrétního jednání na hospodářskou soutěž, jeho nevýhody i možné výhody pro všechny účastníky trhu, pro samotnou soutěž a v neposlední řadě i pro spotřebitele. Tento novátorský přístup Evropská Komise postupně zaujala pokud jde o zakázané dohody a v poslední době podobným způsobem začíná hodnotit i jednání spočívající ve zneužití dominantního postavení. Zcela jistě je tento nový přístup posunem dobrým směrem. Díky tomu nejsou předem zatracena a potrestána veškerá jednání, která se mohou na první pohled zdát škodlivá a zakázaná evropskou soutěžní legislativou a účastníci trhu mají příležitost své jednání obhájit a zdůvodnit. Negativa, která v sobě tento přístup nese vesměs spočívají ve snížené právní jistotě účastníků na trhu o tom, co je zakázáno a co je dovoleno.

Sílicí důležitost zdravého konkurenčního prostředí a vědomí nezbytnosti jeho ochrany je patrná i z toho, že Evropská Komise se snaží hledat a podporovat alternativní cesty ochrany hospodářské soutěže, konkrétně soukromoprávních nároků z porušení soutěžních předpisů. I přesto, že tato oblast nijak nespadá do působnosti Evropské Komise, Evropská Komise se intenzivně angažuje v podpoře tohoto způsobu ochrany hospodářské soutěže a angažuje se i v hledání možností, jak

prostřednictvím evropské legislativy tuto cestu osobám dotčeným protisoutěžními praktikami zjednodušit a ulehčit.

## II. Srovnání ochrany hospodářské soutěže v EU a USA

Jak Spojené státy americké tak Evropská unie jsou si dostatečně vědomy důležitosti zdravé a nerušené hospodářské soutěže a tudíž i nezbytnosti její efektivní ochrany. Soutěžní orgány obou jurisdikcí jsou tudíž oprávněny tvrdě zakročit proti všem zjištěným protisoutěžním praktikám. Typově se postihovaná jednání v USA ani v EU příliš neliší. Oproti evropské úpravě ovšem Spojené státy americké nekriminalizují a nezakazují využívání tržní síly, která byla nabyta legálním způsobem a dovolenými prostředky.

Jak jsem již několikrát zmínila, evropské soutěžní právo zaznamenalo v posledních letech příklon k ekonomičtějšímu hodnocení jednání účastníků na trhu, který hodnotí a klade větší důraz na dopad konkrétního jednání na relevantní trh a bere v potaz i možné výhody takového jednání (viz výše). Tento přístup lze srovnávat s tzv. rule of reason, který zná americké soutěžní právo a aplikuje jej pro vybrané typy protisoutěžních praktik. Pro nejtvrďší protisoutěžní praktiky ovšem v USA stále platí pravidlo per se, podle něhož jsou určité dohody bez dalšího zakázány, ať s sebou nesou jakékoliv výhody.

Mohlo by se zdát, že v rámci EU už takto tvrdý postup proti závažným protisoutěžním jednáním není ražen. Ovšem podobně jako v USA, i při hodnocení určitého jednání podle evropského soutěžního práva bude velmi těžké obhájit jeho korektnost a legalitu a přesvědčit příslušný soutěžní orgán, že toto jednání má pozitivní přínos pro hospodářskou soutěž, který převažuje nad negativy, které s sebou takové jednání také

přináší<sup>162</sup>. Toto platí zejména o tzv. hard-core kartelových ujednáních nebo nejzávažnějších typech zneužití dominantního postavení. V praxi tak v rámci Evropské unie de facto dochází k tomu, že uplatnění ekonomičtějšího přístupu na ta nejzávažnější porušení evropské soutěžní legislativy nebude možné, respektive, že nikdy nebudou splněna kritéria která takový přístup určuje pro toleranci dané dohody. Nadále tak jsou tato jednání v praxi bez dalšího zakázána i v rámci Evropské unie. Jinými slovy, jak evropská tak americká soutěžní úprava dochází k témuž výsledku pokud jde o postoj k jednotlivým protisoutěžním praktikám, byť možná trochu jinou cestou.

Kromě vysokých pokut v obou jurisdikcích se soutěžní orgány snaží pozitivně motivovat účastníky trhu k upuštění od jakýchkoliv kartelových dohod, kterých se účastní, a zároveň postihnout jejich další účastníky a zabránit tak dalšímu zakázanému jednání, příslibem „imunity“ výměnou za informace o dané kartelové dohodě. Jak Evropská Komise tak americké soutěžní orgány zavedly již zmiňované leniency programy, programy aplikace mírnějšího režimu. Při jejichž použití se účastník zakázané dohody, který poskytne dostatečně konkrétní informace a doklady o dané zakázané dohodě, může dočkat snížení pokuty za účast na takto oznámené dohodě, a to až na nulu<sup>163</sup>. Vzhledem k trestněprávním postihům, kterých se mohou dočkat představitelé společností účastnících se na kartelových dohodách počítá ve Spojených státech amerických legislativa také s podobným zvláštním režimem pro jednotlivce.

---

<sup>162</sup> Toto potvrdil například Scott M. Watson, vedoucí clevelandské pobočky Antitrustové divize Ministerstva spravedlnosti USA na konferenci Soutěž a konkurenceschopnost - 15 let ochrany hospodářské soutěže v České republice, konané dne 28 a 29.11.2006 v Brně

<sup>163</sup> Jako první vyhlásily leniency programy Spojené státy americké v roce 1993 pro společnosti a v roce 1994 pro jednotlivce. Následoval první leniency program vyhlášený Evropskou Komisí v roce 1996, který byl nahrazen inovovaným leniency programem v roce 2002.

Ukazuje se, že tento způsob boje proti zakázaným praktikám společností je velmi účinný. Kromě toho, že Evropská Komise se díky těmto programům dozvěděla o mnoha kartelových dohodách, které by jinak zůstaly utajeny a nepotrestány, což je například případ výše zmiňované kartelové dohody v oblasti dodávek plynem izolovaného spínacího ústrojí, již samo zvýšené riziko prozrazení kartelu odrazuje společnosti od koordinování obchodních aktivit a uzavírání zakázaných dohod.

Lze uzavřít, že pokud jde o správní trestání a dozor a přístup správních orgánů dohlížejších na ochranu hospodářské soutěže v EU a v USA, lze trendy i přístup k aplikaci soutěžních předpisů srovnávat. V obou jurisdikcích příslušné orgány pečlivě monitorují hospodářskou soutěž a podporují všemi možnými právními prostředky její ochranu. Obecně lze říci, že sílí trend tvrdých postihů a udělování vysokých pokut za protisoutěžní praktiky, který má za cíl společnosti od takového jednání odradit. V dalších oblastech práva, které slouží k vynucování dodržování soutěžních pravidel, jmenovitě předpisy soukromého práva týkající se nároků z porušení soutěžních předpisů a trestněprávní legislativa, se ovšem situace značně liší. Dokonce lze říci, že EU a jednotlivé členské státy Evropské unie za USA v právní úpravě těchto oblastí značně pokulhávají.

Co se týče vymáhání soukromoprávních nároků z porušení soutěžních předpisů, pak v USA jsou tyto žaloby podstatně rozšířenější a žalobci podstatně úspěšnější než v jednotlivých státech EU. Toto je dáno již letitou tradicí v USA, která klade důraz na podporu uplatňování nároků na náhradu škody vzniklé porušením soutěžních předpisů, jakož i vstřícnou legislativou, která uplatnění takových soukromoprávních kroků zjednodušuje. V rámci EU je situace složitější, soukromoprávní uplatnění škody z porušení evropských soutěžních předpisů je

věcí národních právních řádů, která je rozmanitá a vesměs nezná instituty amerického práva, které by pozici žalobců zjednodušovali, jako jsou například hromadné žaloby, přiznání exemplární paušální škody nebo povinnost žalovaného předložit veškeré dokumenty, které má k dispozici. Přestože EU ústy Evropské Komise a jejích komisařů tuto cestu vynucování dodržování evropských soutěžních předpisů podporuje, jednotná evropská úprava v této věci dosud je stále jen ve stadiu příprav.

Dalším faktorem, který v USA značně odrazuje podniky od protisoutěžních praktik je vesměs tvrdá americká federální trestněprávní legislativa, která umožňuje za poměrně jednoduše splnitelných podmínek trestní stíhání představitelů společností, které se protisoutěžního jednání dopustily. Opět, trestní stíhání protisoutěžních praktik je v rámci EU věcí národní právní úpravy a podle dostupných informací není tato cesta vynucování dodržování evropských soutěžních předpisů v členských zemích EU příliš rozšířena<sup>164</sup>. Ostatně v již zmiňovaném případě dodavatelů či výrobců plynem izolovaných spínacích ústrojí účastníci řízení sami v rámci řízení před Evropskou Komisí deklarovali, že jejich dohoda se netýkala území USA a Kanady právě z obavy před možným trestním stíháním jejich čelních představitelů.

Celkově lze tedy říci, že v současné době je soutěžní politika v USA a vynucování dodržování soutěžních předpisů v USA efektivnější než v rámci EU. V USA efektivně fungují tři cesty, které společně a synergicky slouží k ochraně hospodářské soutěže: soukromoprávní, správní a trestní. Naproti tomu v rámci EU zatím efektivně bojuje za dodržování evropských soutěžních předpisů Evropská Komise, a případně národní soutěžní úřady, víceméně osamoceně.

---

<sup>164</sup> Cartel Regulation 2007, Global Competition Review, Londýn, 2007



### III. Výhled do budoucna

Na evropském soutěžním právu lze kromě posunu na výsluní evropské legislativy pozorovat také jiný vývoj, a to vývoj od jeho rigidní a striktní aplikace k uplatňování ekonomického přístupu, který i z ekonomického hlediska hodnotí dané jednání a zvažuje jeho pozitiva a negativa. Přes nesporné výhody, které tento postoj k jednání subjektů na trhu přináší v podobě snížení počtu bezhlavého trestání jakékoliv prohřešku, má i tato mince svou druhou, odvrácenou stránku.

Tímto negativním aspektem nového přístupu Evropské Komise k aplikaci komunitárních soutěžních předpisů je zvýšená nejistota na straně subjektů účastnících se hospodářské soutěže. Každá situace a každé jednání umožňuje více než jedno ekonomické hodnocení, více pohledů na jeho dopad na hospodářskou soutěž a mnoho různých analýz, pokud jde o pozitiva a negativa, které s sebou dané jednání nese. Subjekty působící v hospodářské soutěži budou na své jednání zcela jistě pohlížet jinak, budou je ve světle jimi a jejich experty provedených analýz hodnotit primárně lépe, než by jejich jednání hodnotila Evropská Komise, či národní soutěžní úřad, a její ekonomické analýzy. Případné řízení před Evropskou Komisí se pak snadno může proměnit v pouhou bitvu ekonomů a analytiků a jejich analýz. Tento novátorský přístup tak nutí společnosti snažit se pohlížet na věc očima Evropské Komise a odhadnout, jaký by mohl být její postoj k zamýšlenému jednání. I přes veškerá sdělení však nelze nikdy získat jistotu, zda budou nabízená vysvětlení a obhajoby pro Evropskou Komise dostačující či nikoliv. Tento přístup tak v konečném důsledku může vést ke zpomalení vývoje na trhu a inovací, jelikož účastníci trhu se budou při jakýchkoliv novátorských opatření obávat zásahu Evropské Komise z důvodu možného porušení

soutěžních předpisů, a raději nebudou měnit zaběhnuté a časem prověřené postupy a procesy.

V roce 2004 byla zavedena významná reforma evropského soutěžního práva (zejména Nařízení 1/2003), která vedla k decentralizaci dohledu nad dodržováním evropských soutěžních předpisů a zrušila také možnost individuálních výjimek. Ve světle těchto změn můžeme očekávat, že kapacitu, která se tak Evropské Komisi uvolnila, bude mít možnost investovat do intenzivnějšího dohledu nad společným trhem a do koordinace postupu národních soutěžních orgánů při stíhání protisoutěžních praktik. S postupným rozvojem a ustálením spolupráce mezi národními soutěžními úřady navzájem i s Evropskou Komisí se národní orgány mohou v budoucnu stát velmi efektivním nástrojem boje proti trh omezujícím praktikám i na poli evropského soutěžního práva. Můžeme jen doufat, že Evropská Komise bude mít dostatek prostředků a schopnosti zajistit potřebnou unifikaci a jednotný postoj ve stíhání komunitárními předpisy zakázaného jednání. Lze očekávat, že s postupem času, až se sjednotí a ustálí praxe jednotlivých národních soutěžních orgánů, se Evropská Komise bude moci více soustředit na odhalování a stíhání skutečně závažných porušení evropských soutěžních předpisů. To ostatně mělo být i cílem zavedených reforem. K tomu jí budou sloužit i tvrdší procesní předpisy, které byly představeny v roce 2004 v rámci reformy evropského soutěžního práva a které Evropské Komisi, mimo jiné, také značně rozšiřují vyšetřovací pravomoci<sup>165</sup>.

Jak jsem již několikrát zmiňovala, Evropská Komise se angažuje v podpoře uplatňování soukromoprávních prostředků ochrany evropských soutěžních předpisů, a to zejména v podpoře uplatňování nároků na náhradu škody vzniklé porušením evropské

<sup>165</sup> Jedná se například o možnost nahlížet i do soukromých prostor představitelů a zaměstnanců společností, jejichž jednání je předmětem zájmu Evropské Komise.

soutěžní legislativy. Tato oblast je doménou národních právních řádů a národních soudů. Cílem Evropské Komise ovšem je přispět ke zvýšení počtu úspěšnosti žalob na náhradu škody v této oblasti sjednocením procesních postupů a zjednodušením postavení žalobců. Snahy Evropské Komise jsou zatím zhmotněny v Zelené knize, která pouze udává obecný rámec, kterým se představy Evropské Komise ubírají. Lze očekávat, že i v nejbližší budoucnosti se na tuto oblast Evropská Komise bude dále zaměřovat a po připomínkách od odborné veřejnosti k Zelené knize vydané pro oblast uplatňování náhrady škody z porušení soutěžních předpisů vydá Bílou knihu.

Tento záměr nejen deklarovala Neelie Kroes ve svých projevech ale je zmíněn i v programovém prohlášení Evropské Komise pro rok 2007, který vydala Evropská Komise v prosinci 2006<sup>166</sup>. V budoucnu můžeme očekávat i vydání závazného právního předpisu, který by zjednodušoval a harmonizoval proces uplatnění nároků na náhradu škody vzniklou porušením komunitární soutěžní legislativy. Vzhledem k pomalému rozmachu uplatňování škod z porušení soutěžních předpisů a nedostatečné tradici takového postupu v členských státech EU a z pohledu žalobců také díky nepříznivé národní legislativě je ovšem možné, že cesta ke sjednocení a zjednodušení postupů a rozmachu tohoto způsobu vynucování dodržování pravidel ochrany hospodářské soutěže bude ještě komplikovaná a možná také dlouhá.

Otázku trestního postihu jednotlivců angažovaných v protisoutěžních jednáních evropské právo vůbec neřeší a v tuto chvíli se jí Evropská Komise nezabývá ani v rovině teoretické. Trestní stíhání za jednání porušující evropské soutěžní předpisy je věcí národního trestního práva. Přestože většina právních řádů jednotlivých členských zemí EU zná

---

<sup>166</sup> DG Competition Annual Management Plan 2007, Evropská Komise, 22.12.2006

trestné činy spočívající v s protisoutěžních praktikách, není uplatňování trestních postihů za taková jednání rozšířeno; ve většině případů dané protisoutěžní jednání nelze kvalifikovat jako trestný čin. Evropa tradici trestního stíhání protisoutěžních praktik neupřednostňuje, de facto jí nezná a v této oblasti nelze zatím očekávat žádný převratný vývoj směrem k systému, který je nastolen v USA, kde je tento způsob represe velmi rozšířen.

### PŘEHLED LITERATURY

1. Ahlborn, Ch., Bailey, D. and Crossley, H.: An Antitrust Analysis of Tying: Position Paper, GCLC Research Papers on Article 82 EC, College of Europe, Global Competition Centre, 2005.
2. Bednář, J.: Aplikace soutěžního práva v rozhodovací praxi, z rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, Komise a Evropského soudního dvora, C.H.Beck., 2005.
3. Bejček, J.: Kartelové právo, Spisy právnické fakulty Masarykovy univerzity v Brně, Svazek 147, Masarykova univerzita, 1995.
4. Blaise, J. B.: Droit des affaires comérçants, concurrence, distribution, L.G.D.J., 3. vydání, 2002.
5. Cartel Regulation 2007, Global Competition Review, Londýn, 2007.
6. Commission Notice regarding restrictions ancillary to concentrations, publikováno v Úředním věstníku C 056, 2005.
7. Commission Notice of 13 October 2000: Guidelines on vertical restraints COM(2000/C 291/01), publikováno v Úředním věstníku č. C 291 z 13.10.2000.
8. Commission Notice - Guidelines on the effect on trade concept contained in Articles 81 and 82 of the Treaty, publikováno v Úředním věstníku C 101 ze dne 27.4.2004.
9. Commission Notice on agreements of minor importance which do not appreciably restrict competition under Article 81(1) of the Treaty establishing the European Community (de minimis), publikováno v Úředním věstníku C 368 ze dne 22.12.2001.
10. Commission Notice on informal guidance relating to novel questions concerning Articles 81 and 82 of the EC Treaty that arise in individual cases (guidance letters) publikováno v Úředním věstníku č. C 101 z 27.4.2004.
11. Commission Staff working paper ze dne 19.12.2005.
12. Communication from the Commission - Guidelines on the application of Article 81(3) of the Treaty publikováno v Úředním věstníku č. C-101 z 27.4.2004.
13. Competition Policy Newsletter č. 2, Evropská Komise, Competition Directorate-General, 2004.
14. DG Competition Annual Management Plan 2007, Evropská Komise, prosinec 2006.
15. DG Competition Discussion Paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses, Evropská Komise, DG Competition, Brusel, prosinec 2005.
16. Directorate General for Competition, Annual Activity report, 30.3.2006.

17. Doporučení Evropské Komise č. 96/280/EC týkající se definice malých a středních podniků, publikováno Úředním věstníkem č. L 107, 1996.
18. Eliáš, K., Bejček, J., Hajn, P., Ježek, J. a kol.: Kurs obchodního práva - Obecná část-Soutěžní právo, C.H.Beck., 4. vydání, 2004.
19. Geradin, D., Hofer, P., Louis, F., Petit, N. a Walker, M.: The Concept of Dominance, GCLC Research Papers on Article 82 EC, College of Europe, Global Competition Centre, 2005.
20. Gerard, D.: Price Discrimination under Article 82(c) EC: Clearing up the Ambiguities, GCLC Research Papers on Article 82 EC, College of Europe, Global Competition Centre, 2005.
21. Gerber, D.J.: Law and Competition in Twentieth Century Europe, Clarendon Press, Oxford, 1998.
22. Goeteyn, G., Mavroghenis, S., Piergiovanni, M., Reed, E. and Ridyard, D.: Predatory Pricing, GCLC Research Papers on Article 82 EC, College of Europe, Global Competition Centre, 2005.
23. Guidelines on the applicability of Article 81 of the EC Treaty to horizontal cooperation agreements, publikováno v Úředním věstníku č. C 3 ze dne 6.1.2001.
24. Hajn, P.: Soutěžní chování a právo proti nekalé soutěži, Masarykova univerzita v Brně, 1. vydání, 2000.
25. Harding, Ch. a Joshua, J.: Regulating Cartels in Europe - A Study of Legal Control of Corporate Delinquency, Oxford University Press, 2003.
26. Hospodářské noviny ze dne 4.-6.6.2004, článek „Oskar zažaloval konkurenty“.
27. Humpe, Ch. and Ritter, C.: Refusal to Deal, GCLC Research Papers on Article 82 EC, College of Europe, Global Competition Centre, 2005.
28. Kroes, N.: Key developments in European competition policy over the past two years, projev na konferenci European American Press Club, 8.1.2007, Paříž.
29. Kroes, N.: Preliminary Thoughts on Policy Review of Article 82, projev ze dne 23.9.2005 na Fordham Corporate Law Institute.
30. Kučera, Z.: Mezinárodní právo soukromé, Doplněk, 4. vydání, 1999.
31. Lang, J., T. a O'Donoghue R.: The Concept of an Exclusionary Abuse under Article 82 EC, GCLC Research Papers on Article 82 EC, College of Europe, Global Competition Centre, 2005.
32. Munková, J.: Zákon o ochraně hospodářské soutěže, Komentář, C.H.Beck., 1. vydání, 2003.
33. Nařízení Rady č. 139/2004 o kontrole spojování podniků, Úřední věstník L 24 ze dne 20.1.2004.
34. Neruda, R.: Je právo hospodářské soutěže právem?, Právní rozhledy č. 12, 2006.

35. Oznámení č. 2001/C 368/07, publikováno v Úředním věstníku č. C 368.
36. Padilla, J. a Slater, D.: Rebates as an Abuse of Dominance under Article 82 EC, GCLC Research Papers on Article 82 EC, College of Europe, Global Competition Centre, 2005.
37. Pate, R., H.K: Antitrust law in the U. S. Supreme Court, Department of Justice, květen 2004.
38. Pelc, V: Hospodářská soutěž, Grada Publishing, s. r. o., 1995.
39. Private Antitrust Litigation, Global Competition Review, Londýn, 2007.
40. Raus, D., Neruda, R.: Zákon o ochraně hospodářské soutěže, Komentář a související české i komunitární předpisy, Linde Praha, a. s., 2. aktualizované a přepracované vydání, 2006.
41. Report from the Commission - Report on Competition Policy, Evropská Komise, 2005.
42. Rozhovor s Mariem Monti: The EU gets new powers for the 21 century, publikovaný na webových stránkách Evropské Komise,  
[http://ec.europa.eu/comm/competition/publications/special/interview\\_monti.pdf](http://ec.europa.eu/comm/competition/publications/special/interview_monti.pdf).
43. Rubin, J., E.: General Overview of United States Antitrust Law, CRS Report for Congress, červen 2001.
44. Sdělení Evropské Komise o definici relevantního trhu pro účely komunitárního soutěžního práva, publikováno v Úředním věstníku č. C 372 ze dne 9.12.1997.
45. Sdělení Evropské Komise o použití článku 81 na horizontální dohody o spolupráci, publikováno v Úředním věstníku č. C 3, 2001.
46. Subiotto, R. and Snelders, R.: Antitrust Developments in Europe 2003, Kluwer Law International, 2004.
47. Study on the conditions on claims for damages, připraveno advokátní kanceláří Ashurst, 2004.
48. The European Antitrust Review 2007, Law Business Research Limited, 2006.
49. Tichý, L.: Změna paradigmatu evropského soutěžního práva a její význam pro Českou republiku, Právní rozhledy č. 2, 2004.
50. Tichý, L., Arnold, R., Svoboda, P., Zemánek, J., Král, R.: Evropské právo, C.H. Beck., 2. vydání, 2004.
51. United States - Report on Competition Law and Institutions (2004), OECD, Directorate for Financial and Enterprises Affairs, Competition Committee, 20.1.2005
52. Vann, E.E. J. a Litin E.E.: Recent Developments in international cartel enforcement, Cartel Regulation 2006, Global Competition Review, 2006.
53. Waelbroeck, D., Slater, D., Even-Shoshan, G.: Study on the Conditions of Claims for Damages in Case of

Infringement of EC Competition Rules, Ashurst, srpen 2004.

54. Wise M.: Background Report on the Role of Competition Policy in Regulatory Reform, OECD, Directorate for Financial and Fiscal Affairs, 2001
55. Wise, M.: Competition Law and Policy in the European Union, OECD, 2005.
56. Zelená kniha - Žaloby o náhradu škody způsobené porušením antimonopolních pravidel ES přijatá dne 19.12.2005, Evropská Komise, 2005.