

UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE

Právnická fakulta

Katedra evropského práva

Jednání ve vzájemné shodě

Vedoucí diplomové práce:
JUDr. Jindřiška Munková

Diplomant:
Tamara Brixiová

Rok vypracování: **2007**

Prohlášení

Prohlašuji, že diplomovou práci na téma **Jednání ve vzájemné shodě** jsem vypracovala samostatně. Literaturu a prameny, ze kterých jsem čerpala, uvádím v příloženém seznamu literatury.

V Praze dne: 1.10.2007

Podpis:



Poděkování

Děkuji vedoucí diplomové práce JUDr. Jindřišce Munkové za pomoc při hledání odborné literatury a cenné připomínky a podněty při sestavování diplomové práce.

Obsah

Obsah	1
Úvod	2
1 Pojem „dohoda“	5
2 Typy zakázaných dohod ve vztahu k jednání ve shodě	8
3 Hmotněprávní úprava jednání ve shodě v komunitárním právu – čl. 81 SES	12
3.1 Vymezení pojmu relevantní trh	13
3.2 Podnik versus soutěžitel	16
3.3 Vliv na obchod mezi členskými státy	19
3.4 Narušení hospodářské soutěže	21
3.5 Teritoriální dosah čl. 81 SES.....	24
3.6 Neplatnost dohody jakožto sankce za porušení práva.....	25
4 Jednání ve vzájemné shodě	27
4.1 Předpoklady nezbytné pro posouzení daného chování jakožto jednání ve shodě.....	28
4.2 Dovolené paralelní jednání.....	34
5 Výjimky ze zákazu dohod	37
5.1 Pravidlo „de minimis“	38
5.2 Vyjmutí dohody ze zákazu podle čl. 81 odst. 3 SES, resp. § 3 odst. 4 OHS	45
5.3 Blokové výjimky	49
Závěr	53
Použitá literatura	56

Úvod

Tato diplomová práce se zabývá hmotněprávní úpravou jednání ve vzájemné shodě, jejíž základ je obsažen jednak v článku 81 Smlouvy o ES (dále jen „SES“), jednak v zákoně č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže). Poukazuje na jisté odlišnosti mezi českým a evropským pojetím, vykládá význam jednotlivých pojmů a snaží se tak osvětlit nutnost harmonizace obou úprav.

Procesní stránka věci nebude v této práci rozebírána. Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 81 a 82 Smlouvy sice přineslo podstatné procesní změny, z nichž nejdůležitější je nová koncepce následné kontroly (ex post) oproti původní kontrole předběžné (ex ante), samo jednání ve shodě však tato nová koncepce příliš nezasáhla. Jednání ve shodě je totiž takovou formou nezákonného ujednání, která byla zpravidla (tedy i za minulého režimu) odhalena až ex post, nová úprava tedy na faktickém stavu věci nic nemění.

Téma jednání ve vzájemné shodě jsem si vybrala ze dvou důvodů. Prvním z nich je můj zájem o danou problematiku, které jsem se věnovala již dříve v rámci studia soutěžního práva, druhým pak fakt, že tato otázka je aktuální a stále se vyvíjí v judikatuře evropských soudů i v rozhodnutích Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (dále jen „Úřad“) a chtěla bych ji detailněji rozebrat v rámci své rigorózní práce.

Účinná hospodářská soutěž je jedním z nástrojů, které přispívají k dosahování hlavního cíle Společenství, jímž je vytvoření společného trhu¹. O tom hovoří i článek 3 odst. 1 písm. g) SES, podle kterého má Evropské společenství za úkol vytvořit „*system zajišťující, aby na vnitřním trhu nebyla narušována hospodářská soutěž*“. K narušení soutěže může docházet různými způsoby, jedním z nich je právě protiprávní jednání ve shodě.

Podstatou jednání ve shodě je nezákonná výměna informací mezi podniky, které se ujednají na společném postupu a vyloučí jakoukoli nejistotu ohledně budoucího chování svých konkurentů. To vede k vytváření nerovných podmínek na trhu a může být nepřímou

¹ Blíže viz článek 2 SES.

překážkou volného pohybu zboží a služeb. Toto jednání však musíme odlišit od paralelního chování, kdy podniky pouze přizpůsobují svůj postup konkurenci v důsledku oligopolistické struktury na trhu, což je v souladu se zákonem.

Navíc ne každá výměna informací je nezákonná, o čemž bude detailněji pojednáno v dalším textu této práce. V části týkající se blokových výjimek se podíváme na případ, kdy výměna informací mezi podniky v sektoru pojišťovnictví je dokonce žádoucí, to však pouze za předpokladu, že jsou splněny stanovené podmínky.

Při práci s prameny a literaturou jsem vycházela zejména z komunitárních právních předpisů, sdělení a pravidel uveřejňovaných Komisí, judikatury Evropského soudního dvora a Soudu první instance a českých právních předpisů. K výkladu těchto legislativních norem jsem dále využívala komentáře k hospodářské soutěži, monografie o soutěžním právu a statě týkající se dohod narušujících hospodářskou soutěž.

K obsahu své diplomové práce uvádím:

První kapitola pojednává o obecném vymezení pojmu dohoda, stanoví, za jakých podmínek se dohoda považuje za zakázanou ve smyslu soutěžního práva a definuje jednání ve shodě jakožto jednu z forem nezákonných dohod.

Druhá kapitola se zabývá nejčastějšími typy zakázaných ujednání s ohledem na jednání ve shodě, kvalifikuje jejich závažnost.

Třetí kapitola se týká komunitární úpravy jednání ve shodě, detailněji rozebírá čl. 81 SES. Definuje jednotlivé pojmy používané evropským právem a poukazuje na jejich nesoulad (jak terminologický, tak výkladový) s českou úpravou.

Čtvrtá kapitola je věnována jednání ve shodě jako takovému, předpokladům, které musejí být naplněny, abychom mohli hovořit o jednání ve shodě a odlišení tohoto protiprávního jednání od paralelního chování, které je v souladu se zákonem.

Poslední kapitola uvádí, za jakých podmínek lze protiprávní ujednání vyjmout ze zákazu, ať už na základě pravidla „de minimis“, nebo jakožto důsledek aplikace čl. 81 odst. 3 SES.

1 Pojem „dohoda“

Legislativa řadí jednání ve vzájemné shodě pod obecný pojem „dohoda“. Proto je třeba se tímto pojmem zabývat dříve, než přistoupíme k vymezení jednání ve shodě jako takovému. Pojem dohoda není ani v komunitárním, ani v českém právu explicitně definován. Základem právní úpravy je článek 81 Smlouvy o ES, v národním měřítku pak § 3 zákona o ochraně hospodářské soutěže (dále jen „OHS“). Obsah tohoto pojmu lze ovšem dovodit z rozsáhlé judikatury Evropského soudního dvora², která tak dává odpověď na otázku, co se pojmem „dohoda“ rozumí v soutěžním právu. Jde o vymezení podstatně širší než je vymezení pojmu smlouva v právu občanském nebo obchodním, kde se vyžaduje naplnění určitých formálních prvků, aby se vůbec jednalo o smlouvu v daném smyslu.

V soutěžním právu se tedy pojmem dohoda rozumí v podstatě jakýkoli shodný projev vůle účastníků, ze kterého vyplývá závazek chovat se v budoucnu určitým způsobem a omezit tak své vlastní rozhodování a svobodu jednání. V podstatě jde tedy o určitou kooperaci či koordinaci chování. Forma dohody není důležitá. Může se jednat o písemné či ústní ujednání, i neformální gentlemanská dohoda je považována za dohodu v tomto smyslu. V rozhodnutí *Chemiefarma v. Komise*³ soud⁴ konstatoval, že není podstatné, jakou formu má dané ujednání. Podstatná je naopak ochota stran plnit závazky vymezené v dohodě a omezit tak vlastní svobodu rozhodování. Obdobně v rozhodnutí *Polypropylene v. Komise*⁵ soud vyslovil, že o dohodu půjde tehdy, pokud strany dosáhnou shody ohledně určitého společného postupu a omezí tak svoji vlastní obchodní svobodu. Může jít i o ústní ujednání, které ani nemusí být právně závazné, a přesto bude dohodou ve výše uvedeném smyslu. Podstatná je právě vůle a ochota stran chovat se na trhu určitým, v dohodě vymezeným způsobem.

Nicméně ne každá dohoda je dohodou zakázanou ve smyslu soutěžního práva. Podle komunitárních a zrcadlově i českých soutěžních předpisů jsou zakázána pouze taková

² Dále jen „ESD“.

³ Rozhodnutí C 41/69 *Chemiefarma v. Komise*.

Craig, Paul - de Búrca, Gráinne: *EU Law - Texts, Cases and Materials*, third edition, Oxford University Press, Oxford 2003, s. 940-943.

⁴ Pojmem „soud“ se v této práci míní zpravidla Evropský soudní dvůr. V některých případech vyslovil však právní názor i Soud první instance. Pro zjednodušení budeme v dalších úvahách užívat obecný pojem „soud“, aniž bychom detailně specifikovali, který ze soudů v daném případě judikoval.

⁵ Rozhodnutí T-1/89 *Polypropylene v. Komise*.

ujednání, jejichž předmětem nebo výsledkem je omezení, vyloučení nebo narušení hospodářské soutěže na trhu. Aby se jednalo o dohodu na komunitární úrovni, musí být ještě navíc naplněn předpoklad alespoň potenciálního narušení obchodu mezi státy.

Tudíž při posuzování protiprávnosti daného ujednání bude zapotřebí nejprve zkoumat, zda je jeho předmětem narušení soutěže (to bude zjevné u dohod o cenách či rozdělení trhu). V případě kladné odpovědi bude tedy dohoda automaticky spadat do rámce zakázaných dohod. V opačném případě se bude nutno zaměřit na účinky, které dohoda na trhu vyvolává (kritérium předmětu a výsledku je tedy alternativní). Poslední kritérium, které je nutno vzít v úvahu, je podstatnost narušení soutěže. Dohoda bude zakázanou pouze tehdy, pokud její dopad na soutěž bude citelný. To znamená, že ujednání s pouhým nevýznamným účinkem na trh nespadá pod ujednání zakázaná⁶. Všechna tato kritéria budou rozvedena bližší v části týkající se komunitární úpravy, proto jsou zde zmíněna jen velmi obecně.

Dohoda (jak už vyplývá z pojmu samotného) předpokládá pluralitu účastníků trhu, tedy nejméně dva subjekty, které jsou schopny samostatně rozhodovat a samostatně určovat své tržní chování. To znamená, že ujednání mezi subjekty v rámci jedné hospodářské jednotky nebude spadat do rámce zakázaných dohod. V rozhodnutí *Centrafarm v. Sterling Drug*⁷ soud konstatoval, že dohoda mezi mateřskou a dceřinou společností, kde dceřiná společnost nedisponuje žádnou reálnou pravomocí určovat své chování na trhu a je tudíž plně závislá na mateřské, nespadá do rámce článku 81. Podobně v případě *Viho Europe BV v. Commission*⁸ bylo rozhodnuto, že článek 81 nelze aplikovat tehdy, pokud dceřiná společnost nedisponuje samostatnými rozhodovacími pravomocemi, ale pouze plní pokyny dané jí mateřskou společností.

Co se týče právní úpravy, jak česká, tak komunitární úprava zahrnuje pod pojem „dohoda“⁹ tři varianty: dohodu, usnesení sdružení a jednání ve vzájemné shodě. Tato práce se týká jednání ve vzájemné shodě. Je tedy namístě věnovat se nyní bližší této problematice.

⁶ Rozsudek 5/69 Völk v. Verwaecke.

⁷ Rozhodnutí 15/74 Centrafarm v. Sterling Drug.

⁸ Rozhodnutí C-73/95 Viho Europe BV v. Komise.

Faul & Nikpay: *The EC Law of the Competition*, Oxford University Press, Oxford 2000, bod 2.36.

⁹ V dalším textu této práce budeme pojem dohoda používat v jeho extenzivním výkladu, tedy jako pojem zahrnující všechny tři složky (včetně jednání ve shodě), nikoli jako pouhou výslovnou smlouvu.

Jednání ve shodě je tedy jednou z forem dohod v širším smyslu. Jde o situaci, kdy subjekty neuzavřou výslovnou smlouvu, ale pouze vědomě koordinují své chování za účelem vyloučení rizik, které za normálních podmínek vyplývají z hospodářské soutěže¹⁰. Toto jednání se tedy vyznačuje jak prvkem subjektivním, kterým je právě ono vyjádření shodné vůle jednat určitým způsobem, tak i prvkem objektivním, který spočívá ve vzájemných kontaktech daných osob a výměně informací mezi nimi.

Soud definoval pojem jednání ve shodě v rozsudku *ICI v. Komise* jakožto formu koordinace chování mezi podniky, která se nevyvinula až do stádia dohody jako takové, ale znamená určitou formu praktické spolupráce v oblasti soutěže. V případě *SA Hercules Chemicals NV v. Komise*¹¹ se soud zabýval prvky, které je třeba prokázat, aby bylo lze hovořit o jednání ve shodě. Dospěl k závěru, že musí být podán důkaz o určitém kontaktu mezi podniky a dále o existenci společné vůle spolupracovat za účelem vyloučení konkurence, která se na trhu vyskytuje za normálních podmínek. Ve věci *Suiker Unie v. Komise*¹² účastníci argumentovali, že jelikož nekoncepovali žádný přesný plán svého budoucího chování, nelze mluvit o jednání ve shodě. Soud ovšem rozhodl, že právní úprava výslovně zakazuje jakýkoli kontakt mezi soutěžiteli, který může ovlivnit jejich vzájemné chování na trhu a narušit tak svobodnou soutěž, a to bez ohledu na to, zda byl či nebyl vypracován plán jejich společné akce. Znaky jednání ve shodě byly tedy i v tomto případě naplněny.

Jednání ve shodě bude analyzováno detailněji v samostatné kapitole této práce. Jak již bylo řečeno, jde o jednu z forem zakázaných dohod předvídaných soutěžním právem. Tyto dohody tedy vedou k vyloučení, omezení či jinému narušení soutěže a naplňují jednu ze skutkových podstat, které jsou demonstrativně uvedeny v článku 81 odst. 1 SES a § 3 odst. 2 OHS.

Následující část práce se tedy bude týkat jednotlivých typů zakázaných dohod ve vztahu k jednání ve vzájemné shodě a blíže je vymezí.

¹⁰ Rozhodnutí 48/69 *ICI v. Komise*.

¹¹ Rozhodnutí T-7/89 *SA Hercules Chemicals v. Komise*.

¹² Rozhodnutí 40/73 *Suiker Unie v. Komise*.

2 Typy zakázaných dohod ve vztahu k jednání ve shodě

Článek 81 odst. 1 SES a obdobně i ustanovení § 3 odst. 2 OHS demonstrativně uvádějí nejčastější případy dohod narušujících hospodářskou soutěž. Jelikož se tato práce týká jednání ve vzájemné shodě, bude se nadále zabývat jednotlivými typy zakázaných ujednání právě ve vztahu k jednání ve shodě, kdy výslovná smlouva mezi podniky neexistuje. Obecně lze dohody rozčlenit na dohody horizontální, tj. dohody uzavírané mezi soutěžiteli působícími na stejné úrovni trhu (konkurenty) a dohody vertikální, uzavírané mezi vzájemně si nekonkurujícími soutěžiteli, kteří působí na odlišných úrovních trhu (typicky jde například o ujednání mezi dodavatelem a odběratelem). Rozdíl mezi těmito dvěma typy dohod nabývá na významu v případě posuzování výjimek ze zákazu s ohledem na uplatnění pravidla „de minimis“, o kterém bude pojednáno níže.

Asi vůbec nejčastějším případem zakázaných ujednání jsou dohody o cenách, které ze soutěžního hlediska patří vůbec k nejnebezpečnějším typům dohod. Podstatný dopad těchto ujednání na soutěž ilustruje již výše citovaná kauza *Polypropylene v. Komise*. Jednalo se o případ, ve kterém se strany účastnily pravidelných schůzek, na kterých si vzájemně vyměňovaly informace o cenách, které hodlají uplatňovat na trhu a tím v podstatě eliminovaly rizika vyplývající z normálního konkurenčního prostředí. Jejich chování tak bylo sladěné, všechny strany dohody se rozhodly akceptovat a v praxi aplikovat ujednanou úroveň cen, čímž byla omezena jejich vlastní svoboda rozhodování a narušeno konkurenční prostředí. Z tohoto rozhodnutí vycházel soud i v případě *Cimenteries CBR v. Komise*¹³, ve kterém se subjekty vzájemnou výměnou informací dohodly na sladěném postupu v oblasti cen, čímž v podstatě redukovaly jakoukoli nejistotu, která by vyplývala z běžného soutěžního prostředí. V obou případech tedy šlo o nezákonné jednání ve shodě o cenách, které je striktně zakázáno a sankcionováno soutěžním právem.

Pokud se tedy pokusíme o shrnutí, veškeré dohody (jednání ve shodě), jimiž si soutěžitelé mezi sebou upraví svou jinak nezávislou cenovou politiku, spadají pod zakázaná protisoutěžní ujednání. Na tomto místě je ještě třeba doplnit, že z hlediska jednání ve shodě jsou nejtěživějším problémem dohody o cenách uzavřené v horizontále, jelikož cenová

¹³ Rozhodnutí T-25/95 *Cimenteries CBR v. Komise*.

Nadále budou pro vysvětlení jednotlivých typů zakázaných dohod a jejich obecných znaků používány i případy, ve kterých došlo k uzavření výslovné smlouvy (bez ohledu na to, že nepůjde o jednání ve shodě jako takové). Pomohou nám totiž pochopit podstatu zakázaných dohod v jejich komplexnosti.

ujednání ve vertikále jsou v řadě případů prolomena. U vertikálních cenových dohod totiž existují dvě výjimky ze zákazu. První z nich je možnost nezávazně doporučit cenu pro další prodej zboží v rámci distribučního řetězce, aniž by však s respektováním takového doporučení byly spojeny určité výhody (např. nárok na slevu z kupní ceny) a s nerespektováním nevýhody (sankce, výhrůžky). Druhou výjimkou je povolení stanovit maximální cenu pro další prodej, pokud ovšem taková dohoda naplní podmínky blokové výjimky pro vybrané vertikální dohody. Stanovení maximální ceny totiž nemá obdobné nepříznivé důsledky a zabránění zvyšování cen je tak považováno za přínosné pro spotřebitele.

Na závěr k tomuto typu dohod je ještě nutno říci, že fakt, že tyto dohody jsou považovány za vůbec nejzávažnější protisoutěžní ujednání, vyplývá i z dikce *Oznámení de minimis Komise z roku 2001*, které stanoví, že pravidla o vynětí ze zákazu (jde o pravidlo „de minimis“, o kterém bude pojednáno dále) nelze aplikovat v případě vertikálních dohod, které obsahují ustanovení o přímé či nepřímé fixaci cen. Obdobně i ustanovení § 6 odst. 2 písm. a), b) OHS stanoví, že § 6 odst. 1 téhož zákona (týkající se výjimek ze zákazu) nelze použít na horizontální a vertikální dohody o přímém či nepřímém určení cen. Tyto dohody totiž spadají do rámce tzv. tvrdých omezení (*hardcore restrictions*), což znamená, že na ně nelze aplikovat vynětí ze zákazu, zákaz zde tedy platí absolutně.

Horizontální cenové kartely způsobují tedy obecně největší narušení soutěže. Proto také při jejich posuzování vychází Úřad z pouhé existence těchto dohod, aniž by zároveň zkoumal jejich konkrétní dopady na konkurenční prostředí. Porušení zákona spočívá totiž již v existenci dohody samé¹⁴. Není tedy zapotřebí zabývat se konkrétními důsledky, které daná dohoda na trhu vyvolává. Bude zakázána per se.

Neméně závažnými jsou tzv. kontrolní kartely, tzn. dohody o omezení nebo kontrole výroby či odbytu, kterým bude věnována následující část této práce.

Kontrolní (restrikční) kartely jsou tedy dalším typem zakázaných dohod, které předvídá článek 81 odst. 1 písm. b) SES a § 3 odst. 2 písm. b) OHS. Zpravidla bývají uzavírány tehdy, kdy je situace na trhu nejistá, nelze jednoznačně určit budoucí vývoj nebo dochází k náhlému negativnímu vývoji pro soutěžitele. Většinou jsou uzavírány mezi konkurenty, tedy soutěžiteli na stejné úrovni distribučního řetězce, kteří si jimi zajišťují

¹⁴ Rozhodnutí Úřadu č.j. S 27/98-220/1183 z 19.5.1998.

zachování určité pozice na trhu. Jsou v podstatě protipólem cenových dohod, jelikož v obou případech platí zákon poptávky a nabídky – čím vyšší cena, tím nižší poptávka a naopak čím nižší nabídka, tím vyšší cena, jelikož se zboží stává pro spotřebitele vzácnější a jsou tak za něj ochotni nabídnout více.

Příkladem takových dohod je situace, kdy si dva konkurující soutěžitelé mezi sebou ujednají, že budou dodávat na trh jen určité omezené množství zboží, omezí produkci kvantitativně. Tím vyvolají převis poptávky nad nabídkou, což jim umožní zvednout ceny, aniž by předtím uzavřeli dohodu o cenách. Tato situace je však pro soutěž stejně nebezpečná jako cenový kartel, proto i tyto dohody budou považovány za zakázané per se, aniž by bylo třeba důsledněji analyzovat jejich dopad na soutěž.

Dalším typem zakázaných dohod jsou tzv. segmentační kartely, tj. dohody o rozdělení trhu nebo zdrojů zásobování. Toto rozdělení může spočívat na teritoriálním, věcném, časovém či personálním základě.

Teritoriální rozdělení znamená, že se soutěžitelé dohodnou, že každý z nich bude dodávat na určitém vymezeném území a nebude působit v oblastech vyhrazených ostatním účastníkům. Věcné hledisko připadá v úvahu v případě, že na trhu existuje větší počet vzájemně zastupitelných produktů a soutěžitelé se tak dohodnou na tom, že každý z nich bude vyrábět jen jeden podtyp daného produktu. Časově si lze trh rozdělit tak, že jeden ze soutěžitelů bude nabízet své výrobky v zimní sezóně, druhý z nich v sezóně letní. A konečně personální dělba znamená, že pro každého soutěžitele je vymezen určitý okruh zákazníků, každý z účastníků bude tedy dodávat jen dané skupině odběratelů.

Příkladem takového geografického a personálního segmentačního kartelu je rozhodnutí *European Sugar Industry*¹⁵. Komise zde postihla protisoutěžní jednání výrobců cukru. Cílem daného jednání ve shodě bylo chránit nizozemský trh před konkurenčními dovozy z Belgie tak, že vývozy do Nizozemí se realizovaly jen prostřednictvím určených odběratelů, kterými byli především nizozemští producenti cukru. Šlo tedy o to, aby nedocházelo ke konkurenčním střetům mezi belgickými a holandskými producenty cukru,

¹⁵ Rozhodnutí Komise IV/26.918 ze dne 2.1.1973, publikováno v Úředním věstníku L 140 z 25.5.1973.

čehož bylo mimo jiné dosahováno i tím, že belgičtí výrobci nutili své belgické dealery k respektování politiky nekonkurence.

Personální rozdělení trhu je patrné i v rozhodnutí *Metro v. Komise*¹⁶. Zde šlo o případ výhradní distribuce, kde se distributor rozhodl dodávat zboží jen určitým vyhrazeným velkoobchodníkům a maloobchodníkům, kteří splňovali technické a kvalitativní předpoklady pro další prodej. Tím byl zamezen přístup na trh dalším prodávajícím, kteří uvedené požadavky nesplňovali. V tomto případě však Komise usoudila, že jelikož celý systém vedl ke zlepšení distribuce, byl zde důvod pro udělení výjimky ze zákazu podle čl. 81 odst. 3 SES. Obdobně v případě *Tretorn and Others*¹⁷ šlo o geografické a personální rozdělení trhu. Společnost Tretorn, působící na trhu tenisových míčků, využívala k distribuci v Německu a Dánsku své vlastní dceřiné společnosti. Zároveň ve spolupráci s těmito výhradními distributory bránila jakýmkoli paralelním dovozům z jiných států, čímž došlo k ovlivnění obchodu mezi členskými státy a rozštěpení společného trhu, tedy jednání zakázanému podle čl. 81 SES.

Takováto protiprávní ujednání mezi producenty a jejich výhradními distributory s cílem zamezení paralelním dovozům jsou vcelku běžná a mohli bychom se s nimi setkat i v řadě dalších rozhodnutí – např. *Newitt/Dunlop Slazenger International and Others*, *Viho/Parker Pen*, *Pioneer Hi-fi Equipment*, *Volkswagen*¹⁸.

Toto jsou tedy nejčastější případy jednání ve shodě z hlediska podstaty daných ujednání. I když SES a OHS předvídají ještě další typy zakázaných dohod, ty budou připadat v úvahu spíše za situace výslovně uzavřené smlouvy a není tedy nezbytné se jimi zabývat v této práci.

¹⁶ Rozhodnutí 26/76 *Metro v. Komise*.

¹⁷ Rozhodnutí Komise IV/32.948-IV/34.590 ze dne 21.12.1994 publikované v Úředním věstníku L 378 ze dne 31.12.1994.

¹⁸ Rozhodnutí Komise IV/32.290 ze dne 18.3.1992 publikované v Úředním věstníku L 131 ze dne 16.5.1992.
Rozhodnutí Komise IV/32.725 ze dne 15.7.1992 publikované v Úředním věstníku L 233 ze dne 15.8.1992.
Rozhodnutí Komise IV/29.595 ze dne 14.12.1979 publikované v Úředním věstníku L 060 ze dne 5.3.1980.
Rozhodnutí Komise IV/35.733 ze dne 28.1.1998 publikované v Úředním věstníku L 124 ze dne 15.4.1998.

3 Hmotněprávní úprava jednání ve shodě v komunitárním právu – čl. 81 SES

V evropském právu je základním pramenem právní úpravy kartelových dohod (a tedy i jednání ve shodě) čl. 81 SES, který v prvním odstavci stanoví:

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;*
- e) podmiňují uzavření smluv tím, že druhá strana přijme další plnění, která ani věcně, ani podle obchodních zvyklostí s předmětem těchto smluv nesouvisejí¹⁹.*

Z dikce článku 81 SES vychází i ustanovení § 3 OHS²⁰, které v odst. 1 obecně vymezuje zakázané dohody, v odst. 2 pak rozebírá nejčastější typy takovýchto protiprávních ujednání. Nutno říci, že na národní úrovni odpadá znak vlivu na obchod mezi členskými státy. V takových situacích (které se nevyznačují komunitárním dosahem) bude třeba posoudit ovlivnění obchoďu pouze v rámci národního relevantního trhu. Obdobně se v případě dohod bez komunitárního prvku nebudeme zabývat narušením soutěže na společném trhu, ale dopady na soutěž budeme posuzovat pouze v rámci trhu vnitrostátního.

¹⁹ Čl. 81 odst. 1 SES.

²⁰ Blíže viz ustanovení § 3 OHS. Česká právní úprava nebude rozebírána samostatně, jelikož tato práce je založena především na právu evropském.

Hlavním tématem této kapitoly je však komunitární úprava. Proto se nadále budeme soustředit na detailnější analýzu článku 81 SES s ohledem na vymezení základních prvků v něm obsažených a toto vymezení porovnáme s českým pojetím.

3.1 Vymezení pojmu relevantní trh

Jedním z klíčových pojmů soutěžního práva je pojem relevantní trh, a to jak na komunitární, tak na národní úrovni. Pokud se jej pokusíme definovat, musíme přitom vyjít z vymezení trhu jako takového, což je místo, na kterém se umísťují výrobky nebo služby a kde dochází ke střetu nabídky s poptávkou. Toto pojetí je však obecné a v rámci soutěžního práva, kde se zkoumají dopady dané dohody na konkurenční prostředí, nemůže jít o trh všeobecně, ale právě o určitý konkrétní trh, který může být ovlivněn, tedy relevantní trh. V jednotlivých případech ho bude třeba definovat pomocí tří hledisek - hovoříme o věcném, geografickém a časovém vymezení relevantního trhu.

Samotná definice relevantního trhu je ovšem odlišná v evropském a českém pojetí. Proto se budeme zabývat vymezením tohoto pojmu v obou úpravách odděleně a analyzujeme jejich rozdíly.

V evropském právu docházelo k postupnému formulování pojmu relevantní trh. Základní kritéria pro jeho vymezení vypracovala ve svých rozhodnutích Komise a v rozsudcích soud. Zkušenosti získané z rozhodovací praxe poté Komise zobecnila v *Oznámení o definici relevantního trhu pro účely soutěžního práva Společenství*²¹. Pojem relevantního trhu zde definovala jako kombinaci trhu výrobku (věcné vymezení) a trhu na určitém území (geografické vymezení).

Věcně spadají pod pojem relevantní trh všechny výrobky a služby, které spotřebitel pokládá za zaměnitelné nebo vzájemně zastupitelné z hlediska jejich vlastností, charakteristických znaků, ceny a zamýšleného způsobu užití²². Rozhodující je tedy posouzení spotřebitelem, jehož názor je v této oblasti určující.

²¹ Úř. věst. 1997 C 372 z 9.12.1997.

²² Blíže viz rozsudek 6/72 Europemballage/Continental Can v. Komise, SbSD 1973/215.

Pojem spotřebitele je nutno chápat v širším smyslu. Nemusí se jednat pouze o subjekt, který nakupuje daný výrobek ke konečné spotřebě, jelikož ne všechny výrobky jsou konzumním zbožím (mohou tedy být užity i jinak než právě ke spotřebě). Čili spotřebitelem v tomto smyslu rozumíme zákazníka, který nakupuje výrobek za účelem jeho dalšího použití.

Soud se vymezením výrobkového trhu zabýval podrobněji ve věci *United Brands v. Komise*²³, kde zkoumal míru zastupitelnosti ostatního ovoce vůči banánu. Dospěl k závěru, že banán díky svým specifickým vlastnostem jako jsou chuť, vnější podoba, způsob trávení, neexistence zrníček a snadné zacházení, dokáže uspokojit stále existující potřebu dětí, starých osob a nemocných, což se o jiných druzích ovoce říci nedá. Banány jsou tedy natolik odlišné a nezaměnitelné s ostatním ovocem, že tvoří samostatný výrobkový trh. Obdobně i Komise vymezila jako samostatný trh balené přírodní vody v rozhodnutí *Nestlé/Perrier*²⁴ a zamítla tak návrh společnosti Nestlé, aby byl trh vymezen široce jako trh veškerých balených nealkoholických osvěžujících nápojů, jelikož minerální voda se oproti ostatním nápojům vyznačuje určitými jedinečnými vlastnostmi.

Geografický trh je podle Komise oblast, v níž se nabízí a poptává určité zboží a ve které jsou soutěžní podmínky dostatečně homogenní, na druhé straně však i zřetelně odlišné od podmínek existujících na jiných trzích. Různorodost se může týkat např. rozdílných cenových hladin stejného zboží, různých spotřebitelských preferencí či nestejných tržních podílů soutěžitelů mezi sousedními oblastmi.

Někdy se relevantní trh zkoumá i z hlediska časového. Z pohledu soutěžního práva mají totiž význam jenom vztahy trvalejší povahy, nikoli vztahy krátkodobé. V minulosti hrával tento faktor určitou roli v souvislosti s nabídkami sezónního ovoce, dnes se již jeho význam stírá.

Oznámení Komise týkající se vymezení relevantního trhu patří do oblasti „soft law“, což znamená, že je pouhým informačním pramenem. Definice geografického relevantního trhu (nijak nevybočující z koncepce Oznámení) byla ovšem vtělena přímo do závazného právního předpisu, kterým je *nařízení č. 139/2004 o kontrole spojování podniků*.

²³ Rozhodnutí 27/76 *United Brands v. Komise*.

²⁴ Rozhodnutí Komise podle nařízení 4064/89 v případě IV/M 190 *Nestlé v. Perrier* z 22.7.1992, ÚL 1992 L356,1.

Nařízení v čl. 9 odst. 7 stanoví, že geografický trh je tvořen oblastí, ve které dotčené podniky působí v rámci poptávky po či nabídky výrobků a služeb, ve které jsou podmínky hospodářské soutěže dostatečně homogenní a kterou lze odlišit od sousedních oblastí zejména z toho důvodu, že podmínky hospodářské soutěže jsou v těchto oblastech znatelně odlišné²⁵.

Český zákonodárce definoval pojem relevantní trh přímo v zákoně. Ustanovení § 2 odst. 2 OHS stanoví, že *relevantním trhem je trh zboží, které je z hlediska charakteristiky, ceny a zamýšleného použití shodné, porovnatelné nebo vzájemně zastupitelné, a to na území, na němž jsou soutěžní podmínky dostatečně homogenní a zřetelně odlišitelné od sousedících území*. Tato definice tedy opět zahrnuje dvě součásti trhu, jak výrobový, tak i geografický trh.

I když to zákon již výslovně neuvádí, geografický trh může být jak trhem celostátním, tak i trhem místním. Místním trhem je jakýkoli územní celek menší než trh celostátní. Může tedy jít o území okresu, obce, kraje nebo jeho části, a to nezávisle na územním členění státu. Lze si představit i vymezení místního trhu jen tržištěm, ulicí, atd. Pro ilustraci celostátního trhu můžeme vyjít z případu *Billa v. Julius Meinl*²⁶, ve kterém Úřad konstatoval, že jelikož účastníci nabízeli své produkty prostřednictvím sítě prodejen rozmístěných po celém území republiky, a to za dostatečně homogenních podmínek, jednalo se o trh celostátní. V dalším rozhodnutí *Skiareál Špindlerův Mlýn*²⁷ Úřad vymezil místní relevantní trh jako trh lyžařského areálu Špindlerův Mlýn, čímž jej odlišil od ostatních lyžařských středisek disponujících vlastní infrastrukturou a klientelou.

S časovým vymezením relevantního trhu zákon sice nepočítá, můžeme ho však zahrnout do definice stejně jako jsme tak učinili v evropském pojetí. Relevantní trh z tohoto úhlu pohledu zpravidla tvoří trvalé, opakující se dodávky určitého zboží, přičemž za trvalou dodávku může být považováno i sezónní zboží, pokud je dodáváno pravidelně ve stejném časovém období. Těžko můžeme pod pojmem samostatný relevantní trh rozumět jen nahodilé, příležitostné dodávky zboží bez znaků určité trvalosti, pravidelnosti dodávání. Pro ilustraci použijme opět již výše citované rozhodnutí *Billa v. Julius Meinl*, kde šlo o pravidelné, opakující se dodávky zboží denní spotřeby, určené k prodeji konečným spotřebitelům v průběhu celého roku. Jednalo se tedy (z časového hlediska) o trvalý relevantní trh.

²⁵ Bliže viz čl. 9 odst. 7 nařízení č. 139/2004.

²⁶ Rozhodnutí R 70, 71/2002 *Billa/Julius Meinl*.

²⁷ Rozhodnutí R 2/2004 *Skiareál Špindlerův Mlýn*.

Vraťme se ale k definici relevantního trhu v ustanovení § 2 odst. 2 OHS. I když na první pohled připomíná definici podanou evropským právem, je tu značný rozdíl ve vymezení výrobního trhu. Uvedené ustanovení hovoří o trhu zboží, které je z hlediska jeho charakteristiky, ceny a zamýšleného použití shodné, porovnatelné či vzájemně zastupitelné. Česká úprava ve své legální definici úplně vypustila hledisko spotřebitele, které je v evropském pojetí klíčovým kritériem pro určení porovnatelnosti či vzájemné zastupitelnosti daného výrobku. I když někteří autoři²⁸ se spotřebitelem počítají, aniž by byl výslovně uveden v zákoně, podle mého názoru je definice v českém OHS zavádějící a mělo by de lege ferenda dojít k harmonizaci výše uvedeného ustanovení s evropským právem. Eventuelně by měl zákonodárce zvážit, zda je nutné mít vlastní legální definici v OHS. Z hlediska jednotného výkladu pojmů by bylo praktičtější vycházet přímo z judikatury evropských soudů a nekomplikovat situaci zaváděním národních definic, které mohou v praxi vyvolávat řadu problémů.

3.2 Podnik versus soutěžitel

Dalším důležitým pojmem, který rozhodně stojí za zmínku, je pojem „podnik“. V tomto případě opět narážíme na stejný problém jako u pojmu relevantní trh. Evropské a české vymezení tohoto pojmu je odlišné a musíme tedy každé z nich analyzovat zvlášť.

ESD ve svých rozsudcích zavedl tzv. *funkcionální pojetí podniku*²⁹. Pojem podnik v rámci evropského soutěžního práva tedy zahrnuje každou relativně samostatnou jednotku vykonávající hospodářskou činnost bez ohledu na její velikost, právní formu a způsob jejího financování (podnik v subjektivním smyslu)³⁰. V rozsudku *Shell*³¹ soud navíc tuto definici rozšířil o objektivní pojetí podniku jakožto souhrnu osobních, hmotných a nehmotných statků (věcí a práv). Soutěžní právo ES tedy nedefinuje podnik pouze v subjektivním smyslu, ale ve výkladu tohoto pojmu sdružuje obě tyto stránky (subjektivní i objektivní).

²⁸ Raus, D. - Neruda, N.: Zákon o ochraně hospodářské soutěže, Komentář a související předpisy, Linde, Praha 2006, s. 35.

²⁹ Jde o pojetí podniku jakožto samostatné hospodářské jednotky (*single economic unit*).

³⁰ Takto soud definoval podnik v níže uvedeném rozsudku C-41/90 Klaus Hoefner a Fritz Elser v. Macrotron GmbH, SbSD 1991, I-1979.

³¹ Rozsudek ve věci T-11/89 Shell International Chemical Company Ltd v. Komise z 10.3.1992, SbSD 1992, II-757.

Abychom mohli hovořit o podniku jako takovém, musí být naplněny dva základní znaky – ekonomická samostatnost a sledování určitého hospodářského cíle (výkon hospodářské činnosti).

Ze znaku ekonomické samostatnosti vyplývá, že evropské právo vylučuje z dosahu čl. 81 SES ty dohody, které jsou uzavřeny mezi mateřskou a dceřinou společností uvnitř téhož podnikatelského seskupení³². Dceřiná společnost totiž v tomto případě pouze plní pokyny mateřské, aniž by disponovala vlastní svobodou rozhodování, autonomií jednání. Nemůže být tedy považována za podnik ve smyslu čl. 81 SES, jelikož není naplněn znak ekonomické samostatnosti (podnikem bude mateřská společnost). Rozsudek *Beguélin*³³ definoval základní znaky, při jejichž naplnění jde o výkon kontroly mateřské společnosti nad dceřinou. Jde o situace jako jsou vlastnictví nadpoloviční většiny základního kapitálu, právo disponovat nadpoloviční většinou hlasovacích práv, právo řídit obchodní záležitosti jiného podniku, atd. Ujednání v rámci jediného podniku tedy nemůže spadat pod zákaz čl. 81 odst. 1 SES, který pro svou aplikaci vyžaduje existenci minimálně dvou ekonomicky samostatných subjektů.

Druhým znakem, který musí být naplněn, aby šlo o podnik ve smyslu evropského soutěžního práva, je výkon hospodářské činnosti. Hospodářská činnost není sice v legislativě explicitně definována, její obsah lze ovšem dovodit z judikatury. V tomto smyslu jde tedy o jakoukoli činnost spočívající v nabízení zboží nebo služeb na určitém trhu³⁴. Není rozhodující, zda je daná činnost vykonávána za účelem dosažení zisku či nikoli. Jedná se v podstatě o jakoukoli participaci na trhu, která není jen přechodného rázu.

Pojem podnik však nemusí zůstat pouze ve sféře soukromé. V rozsudku *Höfner*³⁵ soud rozšířil rozsah pojmu i na veřejný podnik³⁶, který plní úkoly veřejného zájmu³⁷. V této věci se jednalo o zařízení veřejného práva zabývající se zprostředkováním práce. Hlavní

³²Kindl, J.: Podnik nebo soutěžitel...záleží na tom? In: Právní rozhledy 5/2006, s. 163,164.

„Více právně samostatných entit je považováno za jediný podnik ve smyslu pravidel hospodářské soutěže, jestliže je jejich vztah takového rázu, že je lze vnímat jako jednu ekonomickou jednotku.“

³³ Rozhodnutí 22/71 *Beguélin Imp. v. GI Import*.

³⁴ Rozhodnutí 118/85 *Komise v. Itálie*.

³⁵ Rozhodnutí C-41/90 *Klaus Hoefner a Fritz Elser v. Macrotron GmbH*, SbSD 1991, I-1979.

³⁶ Blíže k tomu, zda subjekt, který poskytuje služby veřejnosti, je či není podnikem viz Fraňková, H. - Šimeková, Z.: Soutěžní pravidla podle čl. 81 Smlouvy aneb jak posoudit kartelovou dohodu? In: *Jurisprudence* 4/2006, s. 14.

Kindl, J.: Podnik nebo soutěžitel...záleží na tom? In: Právní rozhledy 5/2006, s. 168 a násl.

³⁷ O aplikaci pojmu podnik na veřejnoprávní instituce je pojednáno i ve věci T-319/99 *Fenin v. Komise*.

argumentace soudu byla, že fakt, že je zprostředkovatelská činnost vykonávána zařízeními veřejného práva, nemluví proti hospodářské povaze této činnosti. Jde o činnost, která nemusí být nutně zajišťována veřejným sektorem, a tudíž lze zařízení veřejného práva kvalifikovat jako podnik ve smyslu čl. 81.

Co se týče pohledu českého zákonodárce, ten v rámci soutěžního práva s pojmem podnik nepracuje. Používá pojem „soutěžitel“, který je definován v ustanovení § 2 odst. 1 OHS: *Soutěžiteli podle tohoto zákona se rozumí fyzické a právnické osoby, jejich sdružení, sdružení těchto sdružení a jiné formy seskupování, a to i v případě, že tato sdružení a seskupení nejsou právními osobami, pokud se účastní hospodářské soutěže nebo ji mohou svou činností ovlivňovat, i když nejsou podnikateli.*

Soutěžitelem tedy (obdobně jako v evropském pojetí) může být v podstatě jakákoli entita (sdružení), bez ohledu na její právní formu, a to i v případě, že tato entita nedisponuje právní subjektivitou. Nesoulad je však v tom, že český zákonodárce ve své definici vůbec nezmiňuje výše uvedené znaky podniku, kterými jsou ekonomická samostatnost a výkon hospodářské činnosti³⁸. Místo toho hovoří o účasti v hospodářské soutěži. Účast v soutěži ovšem nemůžeme ztotožňovat s výkonem hospodářské činnosti, jelikož obsah obou pojmů je odlišný a v praxi by mohl vyvolávat značné potíže. Navíc neuvedení požadavku ekonomické samostatnosti vyvolává řadu dalších otázek spojených s tím, jak posuzovat dceřiné společnosti zahrnuté do jediného podniku. Ty by totiž při striktním výkladu zákona samy naplňovaly formální znaky pojmu soutěžitel a mohly by být posuzovány jakožto samostatné entity, což je však v rozporu s evropskou definicí podniku.

Situace je navíc paradoxní v tom smyslu, že ustanovení § 4 odst. 1 OHS po novele provedené zákonem č. 361/2005 Sb. přímo inkorporovalo do zákona komunitární blokové výjimky, které pracují s evropským pojmem podnik. Pojem soutěžitele tedy naprosto neodpovídá evropskému pojetí podniku jakožto samostatné hospodářské jednotky (*single economic unit*) a do budoucna by mělo dojít k jeho sladění s evropským právem.

³⁸ Blíže viz Kindl, J.: Podnik nebo soutěžitel...záleží na tom? In: Právní rozhledy 5/2006, str. 166 a násl.

3.3 Vliv na obchod mezi členskými státy

Dalším znakem, který musí dané ujednání splňovat, aby se jednalo o zakázaný kartel ve smyslu čl. 81 SES, je alespoň potenciální možnost ovlivnění obchodu mezi státy. To znamená, že k samotnému účinku na obchod ani nemusí dojít, stačí, že je ujednání způsobilé jej ovlivnit.

Co se týče pojmu obchod, ten chápeme v širším smyslu než jen jako výměnu zboží přes hranice. Spadají sem i ostatní přeshraniční ekonomické aktivity jako např. založení podniku, vyloučení konkurenta působícího v rámci Společenství, atd³⁹. K „možnosti ovlivnění obchodu“ lze říci, že musí být možné předvídat s dostatečným stupněm pravděpodobnosti, že dohoda nebo praktika může mít vliv, ať už přímý nebo nepřímý, existující nebo potenciální, na průběh obchodu mezi státy. Hypotetické nebo spekulativní ovlivnění obchodu (bez určitého stupně pravděpodobnosti, že k zasažení obchodu skutečně dojde), nemůže být dostatečné pro to, aby dohoda mohla spadat pod komunitární jurisdikci⁴⁰.

Vlivem na obchod se blíže zabývá *Sdělení Komise o pojmu obchod (2004/C 101/07)*, které pro aplikaci čl. 81 odst. 1 SES vyžaduje určité minimální přeshraniční působení dohody. Dopad na obchod nemusí být podle Sdělení pouze negativní. I nárůst obchodu či jakýkoli jeho vývoj, který se odlišuje od normálního vývoje v případě neexistence uvažované dohody, spadá pod zákaz čl. 81 SES. Sdělení navíc obsahuje řadu objektivních faktorů, které jsou relevantní pro posouzení ovlivnění obchodu mezi státy. Jedná se o samotnou povahu dohody, charakter produktů, postavení podniku na trhu nebo ekonomické a právní prostředí, ve kterém se dohoda realizuje⁴¹.

Soud ilustroval vliv na obchod v řadě rozhodnutí. V případě *Pronuptia*⁴² šlo o dohodu o franšize, která obsahovala ustanovení o rozdělení národního trhu mezi poskytovatele a příjemce franšizy a mezi příjemce franšizy navzájem. Soud rozhodl, že tím že tato dohoda znemožnila příjemcům franšizy rozvíjet svou činnost v jiném členském státě,

³⁹ Viz Sdělení Komise o pojmu obchod, 2004/C 101/07, bod 19, podle kterého je takováto interpretace obchodu v souladu se základním cílem SES, kterým je volný pohyb zboží, služeb, osob a kapitálu.

⁴⁰ Sdělení Komise o pojmu obchod, C 101/81, 2004, body 23,43.

⁴¹ Blíže viz Sdělení Komise o pojmu obchod, 2004/C 101/07.

⁴² Rozhodnutí 161/84 Pronuptia.

narušila obchod mezi státy. V jiném rozhodnutí⁴³ zdůraznil, jak je důležité zkoumat celkový efekt dohody na obchod. Jednalo se o dohodu týkající se meziproduktů, se kterými se sice neobchodovalo mezi státy, obchod však probíhal s konečnými produkty, které se vyráběly právě z oněch polotovarů⁴⁴. Soud konstatoval, že obchod mezi státy byl ovlivněn komplexním účinkem dané dohody.

Druhý přístup, který se sice uplatňuje častěji v případech dominantního postavení, soud však jeho aplikaci nevylučuje ani v případě dohod podle čl. 81 SES, je posouzení vlivu na obchod podle toho, zda dané ujednání představuje určitou změnu ve struktuře konkurenčního prostředí. V rozhodnutí *United Brands v. Komise*⁴⁵ soud konstatoval, že pokud se podnik v dominantním postavení cíleně snaží vytlačit konkurenta z trhu, není již třeba posuzovat účinky jeho chování na obchod. Obchod bude ovlivněn již samotným faktem, že došlo k narušení soutěžní struktury. K článku 81 SES se soud vyjádřil ve věci *Hugin v. Komise*⁴⁶ v tom smyslu, že komunitární právo zakazuje veškeré dohody, které jsou způsobilé ohrožovat svobodný obchod mezi členskými státy, a to obzvláště rozdělováním národních trhů nebo ovlivněním struktury konkurence v rámci společného trhu⁴⁷.

Na závěr je ještě nutno poznamenat, že vliv na obchod ve smyslu čl. 81 SES musí být podstatný, citelný⁴⁸. Komise ve svém Sdělení (2004/C 101/07) uvádí rozhodné hranice tržních podílů a obrátů podniků, při jejichž překročení se má za to, že dohoda podstatně ovlivňuje obchod mezi státy. Zároveň však říká, že tyto limity jsou pouze informativní a při konkrétním posuzování určité dohody bude vždy nutno vzít v úvahu všechny okolnosti daného případu.

Tento postulát týkající se vlivu na obchod mezi členskými státy odpadá u ujednání, která mají vnitrostátní (nikoli však komunitární) dosah. V takových situacích musí být zvážen vliv na obchod v rámci národního relevantního trhu.

⁴³ Rozhodnutí 193/83 *Windsurfing International Inc v. Komise*.
Faul & Nikpay: *The EC Law of the Competition*, Oxford University Press, Oxford 2000, bod 2.103.

⁴⁴ Jednalo se tedy o nepřímý vliv na obchod mezi členskými státy.

⁴⁵ Rozhodnutí 27/76 *United Brands v. Komise*.

⁴⁶ Rozhodnutí 22/78 *Hugin v. Komise*.

⁴⁷ Faul & Nikpay: *The EC Law of the Competition*, Oxford University Press, Oxford 2000, bod 2.114.

⁴⁸ Stejně kritérium podstatnosti je zmíněno níže v rámci úvah o narušení hospodářské soutěže.

3.4 Narušení hospodářské soutěže

Posledním znakem ujednání, která spadají pod zákaz článku 81, je fakt, že cílem či výsledkem těchto dohod je vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na společném trhu. Čili při posuzování dohod z hlediska toho, zda se na ně vztahuje zákaz článku 81 SES je nutno se soustředit na následující body:

- 1) Je třeba posoudit, zda *předmětem* daného ujednání je přímo ono narušení soutěže (což bude zjevné u dohod o cenách a rozdělení trhu). Pokud je tato podmínka splněna, dohoda spadá bez dalšího do rámce dohod zakázaných.
- 2) Pokud není naplněn předpoklad ad 1), pak musíme posoudit, jaké *následky* dohoda vyvolává na trhu, tedy její dopady a účinky.

Kritéria 1) a 2) jsou navíc alternativní, což znamená, že pokud je naplněno první z nich (předmětem dohody je narušení soutěže), pak již není nutno posuzovat druhé. Nicméně je tu ještě jeden předpoklad, který musí být splněn kumulativně s kritérii 1) a 2), a to:

- 3) *Narušení* hospodářské soutěže musí být *citelné, podstatné*. Dohoda s pouhými nevýznamnými, zanedbatelnými účinky na soutěž nemůže spadat do rámce článku 81 SES.

Jelikož je tato problematika důležitá pro posouzení protiprávnosti daných ujednání, rozebereme nyní jednotlivé předpoklady detailněji.

ad 1) Posouzení, zda je předmětem dohody narušení hospodářské soutěže, nezávisí na vlastním úmyslu stran, ale naopak na jejich chování a rovněž na kontextu a podmínkách, za kterých byla dohoda uzavřena⁴⁹. Čili pouhá přirozená tendence (sklon) dohody k omezování konkurence bude dostatečná pro učinění závěru, že cílem dohody bylo narušení soutěže, a to i v případě, že by strany byly schopny prokázat, že k tomuto cíli nesměřovaly⁵⁰. V praxi je jen málo dohod, které tento předpoklad naplňují. Zpravidla se bude jednat o dohody o fixaci cen či rozdělení trhu, které se navenek nevyznačují žádnými pozitivními účinky, ale naopak vedou pouze k oslabení konkurence⁵¹.

⁴⁹Pravidla Komise k aplikaci článku 81(3) SES, 2004/C 101/08, přidává k těmto faktorům ještě vlastní obsah dohody a cíle, ke kterým dohoda směřuje.

⁵⁰Faul & Nikpay: *The EC Law of the Competition*, Oxford University Press, Oxford 2000, bod 2.61.

⁵¹Pravidla Komise k aplikaci článku 81(3) SES, 2004/C 101/08, sem řadí i vertikální dohody o fixaci cen kupujícímu pro další prodej zboží či dohody poskytující absolutní teritoriální ochranu.

Pro představu v rozhodnutí *IAZ International Belgium v. Komise*⁵² šlo o případ, kdy účastníci byli výrobci praček a jako takoví byli součástí sdružení podniků se stejným zaměřením. Dohodli se na tom, že jeden z členů sdružení bude kontrolovat a udělovat licence k prodeji ostatním výrobcům praček (nečlenům), avšak to jen za předpokladu, že jejich výrobky splní předem stanovená kritéria. Argumentovali tím, že tyto kontroly týkající se dodržení daných výrobních norem mají za cíl přispět k zachování dobré kvality pitné vody, tedy k ochraně veřejného zdraví. Soud ovšem rozhodl, že s ohledem na kontext a podmínky, za kterých byla dohoda uzavřena a rovněž s ohledem na chování stran je nesporné, že předmětem dohody bylo narušení soutěže. Veřejné zdraví zde tak bylo pouze zástěrkou pro vlastní cíl dohody, kterým bylo omezení konkurence.

ad 2) Pokud však narušení soutěže není vlastním předmětem dohody, bude nutné zkoumat účinky, které daná dohoda vyvolává na trhu (tedy omezení soutěže). Jde o to prokázat, že soutěž byla podstatně oslabena právě jakožto důsledek zakázaného ujednání. Řečeno jinými slovy, v praxi bude třeba prokázat příčinnou souvislost (kauzální nexus) mezi protiprávním ujednáním na jedné straně a omezením soutěže na straně druhé. Aby tedy výsledkem dané dohody bylo omezení soutěže na relevantním trhu, musí tato dohoda ovlivňovat skutečnou nebo potencionální soutěž v takovém rozsahu, že negativní efekt na ceny, výstup, množství či kvalitu zboží a služeb na trhu je možné očekávat s rozumnou mírou pravděpodobnosti⁵³.

Komise vychází z faktu, že konkurence sama o sobě, tedy soutěžení mezi podniky, je nejlepším stimulem pro to, aby se jednotliví účastníci trhu snažili maximalizovat svou efektivitu, kvalitu svých výrobků a služeb a tak co nejlépe uspokojovali potřeby společnosti. Mezi podniky by tedy mělo docházet k vzájemnému soutěžení spíše než ke spolupráci. Konkurence rovněž slouží jako nástroj ochrany obchodní svobody soutěžitelů, jejich možnosti svobodně určovat svou politiku na společném trhu. Ovšem samotná skutečnost, že dohoda zahrnuje ujednání, která omezují obchodní svobodu soutěžitelů, ještě neznamena, že spadá automaticky pod zákaz čl. 81 SES. Na druhé straně i dohody, které takováto ujednání neobsahují, mohou omezovat soutěž a řadit se tak mezi zakázané dohody, jejichž výsledkem je narušení soutěže ve smyslu čl. 81 SES.

⁵² 110/82 NV *IAZ International Belgium v. Komise*.

⁵³ Pravidla Komise k aplikaci článku 81(3) SES, 2004/C 101/08, bod 24.

Soud tento fakt názorně ilustroval v rozhodnutí *John Deere Ltd v. Komise*⁵⁴. Zde sice nešlo o omezení práv účastníků svobodně se rozhodnout, ale jednalo se o vyzrazení strategie a budoucího chování podniku ve vztahu ke konkurenci. Soud rozhodl, že právě ono odstranění nejistoty ohledně budoucího postupu vedlo k podstatnému narušení soutěže. V jiném případě⁵⁵ Komise shledala, že vytvoření společného podniku (joint-venture) vedlo ke značnému ovlivnění chování stran, omezení jejich svobody rozhodování a mělo tak podstatný dopad na soutěž jako takovou. V obou případech je zřejmé, že primárním cílem dohod nebylo narušení soutěže. Podniky se tímto chováním v první řadě snažily usnadnit si své vlastní postavení na trhu. Ono narušení hospodářské soutěže se projevilo až jako důsledek daných ujednání.

Z výše uvedeného je tedy patrné, že dohoda může způsobovat podstatné narušení hospodářské soutěže, aniž by k tomuto cíli od počátku směřovala. Nemusí ani obsahovat ujednání omezující svobodu soutěžitelů jednat. Podstatné je prokázání příčinné souvislosti mezi dohodnutými ujednáními a dopadem na soutěž samu o sobě.

Pokud jde o účinky na soutěž z jiného úhlu pohledu, soud se v řadě případů zabýval doktrínou tzv. *vedlejších omezení (ancillary restraints)*⁵⁶, kdy je soutěž sice oslabena, ale takováto omezení jsou nutná pro existenci dohody, která sama o sobě není protiprávní. Pro názornost uveďme například situaci, kdy hlavním cílem dohody je společný a jednotný výkon určité hospodářské činnosti a strany se dohodnou za tímto účelem založit společný podnik (joint venture). Nicméně aby dohoda mohla vstoupit v život, zavážou se nevyvíjet tuto činnost samostatně (nekonkurovat) po dobu existence společného podniku. To je právě ono vedlejší omezení, které je podřízeno hlavnímu cíli dohody a nezbytné pro její fungování v praxi. Dohoda v tomto případě nebude spadat do rámce článku 81 SES, zvážit můžeme pouze přiměřenost oněch vedlejších omezení, která by za určitých okolností protiprávní být mohla.

ad 3) Co se týče *podstatnosti narušení* soutěže, tato problematika bude blíže rozvedena v kapitole týkající se výjimek ze zákazu. Na tomto místě stačí pouze konstatovat, že jak OHS, tak i *de minimis oznámení Komise z roku 2001* stanovují prahové hodnoty

⁵⁴ Rozhodnutí C-7/95 *John Deere Ltd v. Komise*.

⁵⁵ Rozhodnutí GEC *Weir Sodium Circulators*, 1977, OJ L327/26.

⁵⁶ Faul & Nikpay: *The EC Law of the Competition*, Oxford University Press, Oxford 2000, bod 2.90 a násl.

(odlišně pro horizontální a vertikální dohody), které podle podílu účastníků na trhu určují mez, při jejímž překročení se dohoda považuje za zakázanou ve smyslu soutěžního práva.

Je ovšem nutno poznamenat, že pokud jde o pojetí podstatnosti narušení soutěže, v tom se evropský a český postoj liší. Oznámení Komise patří do sféry „soft law“, je tedy nezávazné a prahové hodnoty stanovené jakožto limit pro vynětí ze zákazu bere v úvahu pouze příkladmo, nikoli jakožto pevně stanovené hranice. Komise tvrdí, že pevné limity ani stanovit nelze, jelikož každá dohoda musí být posuzována komplexně, případ od případu, se zohledněním všech relevantních okolností. Naopak český zákonodárce zakotvil prahové hodnoty pro vynětí ze zákazu přímo do zákona jakožto závazného předpisu. Úřad se tedy může při posuzování citelnosti narušení soutěže striktně držet stanovených limitů, aniž by se zabýval dalšími skutečnostmi týkajícími se daného případu. Nutno však poznamenat, že tuto tendenci měl Úřad v minulosti. Dnes se již snaží zohlednit veškeré relevantní okolnosti, nerozhoduje tak pouze na základě zákona.

3.5 Teritoriální dosah čl. 81 SES

Výše jsme tedy rozebrali jednotlivé znaky zakázaných dohod. Nyní se ještě zastavme u teritoriálního dosahu článku 81 SES, jeho použití v praxi. Evropské soutěžní právo vyžaduje dostatečné propojení mezi hospodářskou činností, o kterou se jedná v daném případě, a územím Evropského společenství. K tomu využívá tři doktríny:

- 1) *Doktrína jedné hospodářské jednotky*. Ta stanoví, že pokud dceřiná společnost vyvíjí své aktivity na území Společenství, pak celé seskupení (tedy matka a ostatní dceřiné společnosti) podléhá evropské jurisdikci jako jeden celek.
- 2) *Implementační doktrína*, která vychází ze skutečnosti, že dohoda, která vznikla v jiném než členském státě, se bude řídit evropským právem, pokud bude prováděna na území Společenství. Podstatné tedy není místo navazování kontaktů, ale naopak místo, ve kterém je dohoda realizována.
- 3) *Doktrína účinku*, která je založena na skutečnosti, že dohoda vzniklá v nečlenském státě bude spadat pod evropskou jurisdikci tehdy, pokud se její účinky projeví na území Společenství⁵⁷.

⁵⁷ Faul & Nikpay: The EC Law of the Competition, Oxford University Press, Oxford 2000, bod 2.115.

Soud se blíže zabýval implementační doktrínou v rozsudku *Woodpulp*⁵⁸. Jednalo se o případ producentů buničiny, kteří zaujímali více jak 60% na příslušném trhu v ES a kteří sladřovali ceny řčtované odbřratelřm ve Společenství. Hlavnř zřroje jejich zásobování se nacházely mimo Společenství, tj. v Kanadě, USA, Švédsku, Finsku. Trh měl vřak globální dimenzi, jelikoř producentř nabřzeli buničinu odbřratelřm v prostoru společného trhu. řřastnřci argumentovali třm, ře se na nř nemřže vztahovat evropské prřavo, jelikoř k ujednřnřm dořlo mimo Společenství. Soud ovřem konstatoval, ře pokud by pouřitelnost zřkazř stanovenřch soutěžnřm prřavem mřla břt zřvislř jen na mřstř vzniku dohody, pak by takové zřkazy postrřadaly smysl, jelikoř by je podniky mohly snadno obejřt navazovřnřm kontaktř v nečlenskřm střtř. Rozhodujřci tedy není mřsto vzniku dohody, ale mřsto, kde dochřzř k jejřmu faktickřmu provedenř. Producentř tedy v tomto přřpadě provřdřli jednřnř ve shodě o cenřch v prostoru společného trhu, čímř poruřili ustanovenř řl. 81 SES.

3.6 Neplatnost dohody jakořto sankce za poruřenř prřava

Třm jsme tedy vyčerpali rozsah řlřnku 81 odst. 1 SES. Navazujřci odstavec 2 uklřdř sankci za poruřenř soutěžnřch pravidel. Stanovř, ře dohody nebo rozhodnutř zakřzaně podle tohoto řlřnku jsou neplatnř od počřtku⁵⁹. Jednř se o sankci absolutnř neplatnosti. Vřechna ujednřnř v rozporu s řlřnkem 81 SES jsou tedy automaticky neplatnř a nevynutitelnř ve svřm celku. Pouze v přřpadě, ře ujednřnř poruřujřci řl. 81 lze oddělit od zbytku dohody, pak budou sankci neplatnosti stiřena pouze tato protiprřavnř ujednřnř a zbřvajřci část dohody zřstane v platnosti. To vřak zpravidla nebude mořnř a dohoda tak bude neplatnř jako takovř⁶⁰.

Soud se vypořřadal s problřmem neplatnosti v rozsudku *Brasserie de Haecht*⁶¹. Byla mu polořena otřzka, zda neplatnost dohod platř od okamřřiku, kdy jedna ze stran začala plnit, anebo ař od okamřřiku rozhodnutř Komise. Soud se vyjřdřil, ře jde o neplatnost absolutnř, kterř se mimo jině vyznačuje retroaktivnřmi řřinky, je tedy zpřsobilř dotknout se vřech dřsledkř daně dohody, a to jak minulřch, tak budoucřch. Jde ve svě podstatě o soukromoprřavnř sankci omezovřnř soutěže, kterř se projevuje v neplatnosti prřvnřch řkonř.

⁵⁸ Rozsudek ve spojenřch vřcech 129/85 A. Ahlstrřm Osak EYHTIOE v. Komise.

⁵⁹ řl. 81 odst. 2 SES.

⁶⁰ Obdobně ustanovenř třkajřci se neplatnosti dohod najdeme i v ř 3 odst. 3 OHS.

⁶¹ Rozsudek 48/73 Brasserie de Haecht v. Wilkin-Janssen z 12.12.1967, SbSD 1967, 543.

Co se týče třetího odstavce článku 81 SES⁶², o tom bude pojednáno dále v kapitole týkající se výjimek ze zákazu. Stanoví určité předpoklady, při jejichž naplnění se odstavec 1 téhož článku neaplikuje, dohoda tedy nebude spadat do rámce zakázaných ujednání. Jde o situace, kdy prosoutěžní účinky dohody převáží nad těmi protisoutěžními. To znamená, že dohoda bude například přispívat ke zlepšení výroby či distribuce výrobků, vést k technologickému pokroku a tím se vymaní ze zákazu článku 81 SES.

Nyní se ale vraťme k samotnému tématu této práce, kterým je jednání ve vzájemné shodě a analyzujme ho detailněji

⁶² Bliže v kapitole výjimky ze zákazu.

4 Jednání ve vzájemné shodě

Jednání ve shodě je jednou z forem zakázaných dohod, se kterou počítá jak evropské, tak i české soutěžní právo. Zařazením této kategorie protisoutěžního chování do rámce zakázaných ujednání chtěl zákonodárce postihnout ty situace, ve kterých sice nedojde k uzavření výslovné „dohody“, účinky na soutěž jsou však obdobné.

Soud definoval tento pojem v rozsudku *ICI v. Komise*⁶³. Jednání ve shodě je podle něj v podstatě *jakákoli forma koordinace mezi podniky, které (aniž by dospěly až do stádia uzavření skutečné dohody) vědomě nahrazují rizika plynoucí z hospodářské soutěže vzájemnou spoluprací*. V daném případě šlo o trh anilinových barviv, kde soutěžilo deset výrobců, jejichž podíl na trhu představoval dohromady 80%. U všech těchto výrobců došlo ve stejný okamžik ke zvýšení cen barviv, což nemohlo být vysvětleno pouhým působením tržních sil, ale právě faktickou kooperací. Soud tedy rozhodl, že podniky se dopustily zakázaného jednání ve shodě o cenách.

Jednání ve shodě je tedy určitá forma praktické spolupráce, vzájemného srozumění mezi soutěžiteli, která sice nedosahuje takové intenzity, abychom mohli hovořit o „smlouvě“ ve vlastním slova smyslu, na druhé straně však vede k odstranění nejistot, které plynou z normálního konkurenčního prostředí. Jde tedy o situaci, kdy existuje vůle účastníků jednat určitým způsobem, a to s jistotou či alespoň vysokým stupněm pravděpodobnosti, že ostatní účastníci budou jednat stejným, předem známým či očekávaným způsobem.

Jde tedy v podstatě o nepsanou formu dohody, která se v praxi velmi těžko prokazuje. Zákonodárce ji zařadil do kategorie zakázaných dohod z toho důvodu, že její dopady na hospodářskou soutěž mohou být minimálně stejně závažné, ne-li závažnější než u dohody výslovné.

Základem jednání ve shodě je nezákonná výměna informací mezi podniky (účasti na pravidelných schůzkách, telefonicky, korespondencí, atd.), které na základě takto sdělených skutečností organizují své jednání a očekávají shodu ve vzájemném postupu.

⁶³ Rozhodnutí 48/69 ICI v. Komise.

Podniky tedy akceptují určité chování, sladí ho (i když výslovná smlouva neexistuje) a budou tak do budoucna spolupracovat, což povede k narušení normální struktury konkurenčního prostředí.

4.1 Předpoklady nezbytné pro posouzení daného chování jakožto jednání ve shodě

Abychom tedy mohli hovořit o jednání ve shodě, musí být kumulativně naplněny určité znaky daného jednání.

Zjednodušeně řečeno, musí jít o jednání, ve kterém jsou obsaženy dva základní prvky: subjektivní a objektivní. Subjektivní znak je naplněn tehdy, pokud účastníci vyjádří společnou vůli chovat se určitým způsobem s tím, že očekávají stejné chování od ostatních. Znak objektivní je naopak spatřován ve vzájemných kontaktech osob, při kterých dochází k výměně informací a tedy k vzájemnému srozumění.

Výše uvedené je ovšem pouhý zjednodušený pohled na danou problematiku. Ve skutečnosti musí být splněno celkem pět předpokladů, abychom mohli danou situaci kvalifikovat jako jednání ve shodě. Tyto předpoklady jsou shodné jak v české, tak v komunitární úpravě, což bude demonstrováno na řadě případů. Pojetí jednání ve shodě se tak v obou úpravách v podstatě neliší.

- 1) Musí být prokázán určitý *kontakt mezi podniky*, ať už přímý, nebo nepřímý. Tento kontakt může spočívat ve schůzkách účastníků, může však vycházet i z faxů, telefonátů, interních dokumentů či neobvyklého chování na trhu.

Pro ilustraci kontaktu osobní účastí podniků na vzájemných schůzkách uveďme například věc *Westfalen Gassen Nederland BV v. Komise*⁶⁴. Zde se jednalo o existenci shodného jednání mezi soutěžiteli provozujícími činnost v odvětví průmyslových a medicínálních plynů v Nizozemí. Podniky se účastnily několika schůzek, na kterých vzájemně ujednávaly zvýšení cen plynu, stanovení období nesoutěžení a rovněž určovaly minimální cenu plynu. Tyto schůzky měly protisoutěžní povahu, což Komise prokázala obsahem ručně psaných poznámek, které získala od jednoho ze zúčastněných podniků.

⁶⁴ Rozhodnutí T-303/02 *Westfalen Gassen Nederland BV v. Komise*.

V rozsudku *Technische Unie BV v. Komise*⁶⁵ soud navíc konstatoval, že aby byl určitý podnik účastníkem jednání ve shodě, nemusí být na jednotlivých schůzkách přítomen osobně. Stačí, když jiný podnik (spoluúčastník dohody) vyhotoví ze schůzky zápis, který poté předloží dotyčnému nezúčastněnému podniku. I tímto způsobem se tedy podniky mohou navzájem kontaktovat.

Obdobným způsobem docházelo ke kontaktům i v případě *Daimler Chrysler AG v. Komise*⁶⁶. Zde se jednalo o síť podniků zabývajících se distribucí automobilů. Jeden z nich rozesílal ostatním písemné instrukce, které jim ukládaly povinnost prodávat vozidla pouze na určitém území. Podniky instrukce akceptovaly, což vedlo k rozdělení trhu. Soud sice nakonec neprokázal existenci dohody, jelikož podniky nedisponovaly dostatečnou mírou samostatnosti, ale pouze plnily pokyny mateřské společnosti. Nicméně nám tento případ může posloužit k ukázání další formy kontaktu.

Jiná forma kontaktu byla prokázána ve věci *Suiker Unie*⁶⁷. V tomto případě podniky udržovaly kontakt prostřednictvím telefonu, dopisů a telexu. Takto se navzájem informovaly o svém budoucím chování, koordinovaly ceny a vzájemně na sebe působily, aby bylo ujednání dodržováno i v praxi. Písemná forma kontaktu, jakož i výměna informací faxem či emailem byla patrná i v českém případě „CUKROVARY“⁶⁸.

Na závěr k tomuto bodu je ještě nutné říci, že v určitých případech se podniky sice účastnily zakázaných schůzek, docházelo tedy ke kontaktu, argumentovaly však tím, že jejich účast nebyla vedena žádnými protisoutěžním záměrem, že se tedy nechystaly provádět dohodnutá ujednání v praxi. Soud ovšem konstatoval, že k prokázání účasti podniku na kartelové dohodě postačuje, aby Komise dokázala, že se dotyčný podnik účastnil schůzí, během nichž došlo k zakázaným ujednáním, aniž by zjevně vyjádřil svůj nesouhlas. Pokud se tedy podnik chce vyvinít, je na něm, aby prokázal, že jeho účast na jednáních měla odlišnou povahu, že tedy nesledovala žádný protisoutěžní cíl⁶⁹ (hovoří se o tzv. „distancování se od dohody“). Samotná skutečnost, že podnik nepostupoval v souladu s výsledky takových

⁶⁵ Rozhodnutí C-113/04 P *Technische Unie BV v. Komise*.

⁶⁶ Rozhodnutí T-235/01 *Daimler Chrysler AG v. Komise*.

⁶⁷ Rozhodnutí 40/73 *Suiker Unie v. Komise*.

⁶⁸ CUKROVARY - rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 142/04-2311/06-610.

⁶⁹ Rozhodnutí C-49/92, *Komise v. Anic Partecipazioni*; C-199/92 *Hüls v. Komise*.

ujednání, jej sama o sobě nemůže zbavit odpovědnosti za účast na dohodě⁷⁰. Nařízení Rady č. 1/2003 však k této okolnosti přihlíží při ukládání pokut jednotlivým podnikům.

- 2) Kontakt sám o sobě k existenci jednání ve shodě ovšem nestačí. Musí být výsledkem *vědomého rozhodnutí podniků nahradit rizika plynoucí z konkurence vzájemnou spoluprací.*

Jde tedy o určitou formu kooperace soutěžitelů, která nahrazuje jejich nezávislé jednání. Cílem takovéto kooperace je preventivní odstranění jakýchkoli pochybností o budoucím chování konkurentů a snaha nahradit rizika podnikání v hospodářské soutěži protiprávním jednáním ve shodě.

Takovéto jednání dobře vystihuje případ *Bolloré v. Komise*⁷¹. Zde se podniky na trhu samopropisovacího papíru rozhodly kolektivně zvýšit ceny za účelem zlepšení své rentability. Organizovaly řadu schůzek, jejichž předmětem bylo zajistit uplatnění zvýšených cen na jednotlivých trzích. V některých případech byly podnikům dokonce přiděleny kvóty, aby se zajistilo dodržování zvýšených cen v praxi. Tím měly jistotu, že se všichni zachovají stejně (zvýší ceny) a nedojde tak k nežádoucím střetům. Podniky tedy vědomě vyloučily rizika plynoucí ze soutěže a nahradily je vzájemnou spoluprací.

V českém právním prostředí můžeme odstranění pochybností o budoucím chování konkurence ukázat na případu provozovatelů čerpacích stanic (benzínových pump Agip, Aral, Benzina, ConocoPhillips, OMV, Shell)⁷², kteří se vzájemně ujednali na zvýšení prodejních cen benzínu, aby tak docílili vyšších výnosů. Vysokou míru jistoty ohledně budoucího chování konkurentů prokazuje příkaz společnosti Shell, jímž provozovatelům čerpacích stanic ukládá, aby v určitém (relativně krátkém) časovém intervalu zvýšili prodejní ceny benzínu Naturalu 95, a to bez ohledu na aktuální ceny konkurence. Jednání společnosti Shell je tedy jednáním s vysokým stupněm jistoty, že ostatní účastníci trhu zareagují stejně.

⁷⁰ Rozsudky T-347/94 *Mayr-Melnhof v. Komise*, T-25/95 až T-104/95 *Cimenteries v. Komise* ze dne 15. března 2000.

⁷¹ Rozhodnutí *Bolloré v. Komise*, spojené věci T-109/02, T-118/02, T-122/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02, T-136/02.

⁷² PHM – rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R-23-28/2004 ze dne 31.5.2004, kterým zčásti změnil a zčásti potvrdil rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 72/01-1810/04 - ORP ze dne 29.3.2004.

Podniky tak shodným protiprávním chováním (kterým vyloučily působení konkurence na trhu) dosáhly potřebného záměru zvýšení svých výnosů.

- 3) Třetím prvkem jednání ve shodě je *protisoutěžní spolupráce*, která je založena na vzájemném působení více podniků za účelem koordinace jejich chování v soutěži. Zahrnuje především dvě skupiny úkonů, a to jednak právní úkony nezávazného charakteru (různé pokyny, doporučení), jednak faktická jednání (neprávní úkony), které vyjadřují faktickou spolupráci či součinnost (věci 48/69 ICI, 49/69 BASF, 51/69 Bayer atd.). Spadá sem tedy široký okruh skutkových podstat včetně samotného úmyslu sjednotit jednání, i když nemá konkrétní účinek (T-11/89 Shell).

Spolupráce může v podstatě spočívat na jakémkoli styku mezi podniky, nemusí být ani vypracován plán společné akce⁷³. Postačí dokonce i nepřímý kontakt mezi účastníky, jehož účelem nebo možným důsledkem je ovlivnit vzájemné chování subjektů nebo informace podaná soutěžitelem o způsobu chování, které hodlá realizovat v budoucnu. Rovněž situace, kdy soutěžitel vědomě a dobrovolně přizpůsobí své jednání doporučení či přání jiného soutěžitele, je považována za jednání ve shodě.

Podstatou spolupráce je tedy *nezákonná výměna informací*, kdy určitý subjekt poskytuje ostatním informace o postupu, který uskutečňuje či hodlá realizovat v dohledné době a tím narušuje normální soutěžní procesy.

Ne každá výměna informací je totiž ilegální, zakázaná. Ve věci *Woodpulp*⁷⁴ soud poznamenal, že systém oznamování cen může být jen nástrojem umožňujícím racionální reakci na skutečnost, že papírenský trh je trh dlouhodobý, a na potřebu omezení obchodních rizik na straně jak kupujících, tak i prodávajících. Údaje v cenových oznámeních se mohou vyznačovat značnou podobností právě díky vysoké transparentnosti trhu, tato podobnost nemusí být tedy vyvolána uměle.

⁷³ Rozhodnutí 40/73 Suiker Unie v. Komise.

⁷⁴ Rozhodnutí C-885/89 Ahlström v. Komise „Woodpulp“.

Řádně řízená výměna informací je tedy v určitých případech žádoucí, jelikož umožňuje soutěžitelům určovat obecné tržní trendy, prodejní cíle, předpovídat potřeby výroby a udržovat odpovídající stav zásob. Podporuje tak transparentnost trhu a vede rovněž k větší konkurenci mezi dodavateli, jelikož jim umožňuje upravit jejich chování tak, aby co nejlépe obstáli v soutěži.

Existují určité obecné principy, které musí být dodržovány, aby výměna informací byla legální. Obzvlášť na trzích, které se vyznačují vyšším stupněm koncentrace (oligopolní trhy), by konkurenti měli být opatrní při vzájemných kontaktech.

Při posuzování zákonnosti výměny informací je tedy nutno vzít v úvahu zejména tři faktory: strukturu relevantního trhu, druh a způsob výměny informací a výhody této výměny pro spotřebitele. Co se týče povahy daných informací, obecně platí, že lze bez dalšího vyměňovat informace nedůvěrné. Naopak důvěrné informace, tj. informace o výrobě, výrobní kapacitě, prodeích, atd. lze vyměňovat pouze prostřednictvím třetí strany (odvětvové asociace)⁷⁵ a tyto informace nesmí v žádném případě umožňovat identifikaci obchodního chování konkrétní společnosti. Naopak musí být anonymizovány a zobecněny a měly by být k dispozici stejně výrobcům i obchodníkům.

Vyměňované informace by navíc měly zahrnovat pouze souhrnné statistické údaje, tedy historická data, která jsou dostatečně stará na to, aby jejich výměna neměla protisoutěžní dopad⁷⁶. Nesmí se tudíž jednat o informace o současném či budoucím jednání podniku, o cenách, odhadech výroby, podmínkách prodeje, atd. Šířené informace by rovněž neměly být doprovázeny komentáři, analýzami, poznámkami či doporučeními. Takovéto doprovodné komentování by totiž omezovalo volnou soutěž, orientovalo by chování účastníků jedním směrem a je tudíž zakázané. V případě *Cartonboard* byla dokonce skutečnost, že statistiky nejsou předmětem diskuzí a nejsou doprovázeny žádnými komentáři, poznámkami či doporučeními považována za podmínku shody s pravidly hospodářské soutěže.

⁷⁵ Komise ve věci Eudim, Úř. věst. 1996 C 111/8 konstatovala, že členství v takové asociaci by mělo být dobrovolné a přístupné všem subjektům v daném odvětví bez rozdílu.

⁷⁶ Rozhodnutí Komise Agricultural Tractor Registration Exchange.

Pro názornost ukažme nezákonnou spolupráci na případu *Technische Unie BV v. Komise*⁷⁷. Jednalo se o případ sdružení působícího na nizozemském trhu s elektronikou. Došlo zde k omezení schopnosti jednotlivých členů sdružení nezávisle určovat prodejní ceny. Sdružení totiž šířilo mezi svými členy doporučení týkající se hrubých a čistých cen a navíc jim umožnilo, aby své ceny projednávali v rámci diskuzního fóra, na kterém si vzájemně vyměňovali informace o cenách, které pak slad'ovali. Šíření důvěrných informací takovýmto způsobem je s ohledem na výše uvedené zakázáno, jelikož vede k ovlivnění vzájemného chování jednotlivých subjektů. Šlo tedy o nezákonné jednání ve shodě o cenách.

Z českých rozhodnutí nám k demonstraci nezákonné výměny informací může posloužit případ „PLEMENÁŘI“⁷⁸, ve kterém účastníci jednáním ve shodě při stanovování prodejních cen inseminačních dávek (dále jen „ID“) plemenných býků narušili hospodářskou soutěž na relevantním trhu. Podniky koordinovaly svůj postup v rámci společných jednání, na kterých projednávaly problematiku prodejních cen ID. Na těchto schůzkách si tedy vzájemně vyměňovaly informace ohledně zamýšlených prodejních cen, čímž došlo ke značnému sjednocení cenové hladiny tohoto zboží na trhu, takže odběratelé ztratili možnost získat daný produkt za nižší než dohodnuté ceny. Takováto nezákonná výměna informací měla za následek narušení konkurenčního prostředí na relevantním trhu a je tedy zakázaná ve smyslu soutěžního práva.

- 4) Aby byl naplněn i čtvrtý znak jednání ve shodě, musí v důsledku kontaktu mezi podniky dojít k ovlivnění a následné změně jejich chování, které se neshoduje s chováním za normálních tržních podmínek.

To nám ilustruje výše uvedený případ *Bolloré v. Komise*. Za normální situace by cenová politika jednotlivých podniků byla nezávislá, tj. vycházela by z výrobních nákladů, poptávky po zboží a dalších okolností na trhu. V daném případě se ovšem soutěžitelé dohodli na uplatňování stejných cen, čímž vzájemně ovlivnili své chování, jelikož se každý z nich při stanovování cen držel oné ujednané úrovně.

⁷⁷ Rozhodnutí C-113/04 P *Technische Unie BV v. Komise*.

⁷⁸ Rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 7-14/2001 ze dne 3.10.2002, kterým zčásti změnil, zčásti potvrdil a zčásti zrušil rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 23/01-1122/01-220 ze dne 13.7.2001.

Změna chování podniků v důsledku vzájemné koordinace je zřejmá i v případě MDZ – PROMT – „KUŘATA“⁷⁹. Účastníci zde jednali ve vzájemné shodě při sjednávání cen za dodávky chlazených a mražených kuřat společně provozujícím obchodní řetězce. Společně diskutovali o cenové problematice a v bezprostřední návaznosti na takováto jednání činili úkony vůči podnikům provozujícím obchodní řetězce s cílem dosáhnout zvýšení cen kuřat. Z jejich jednání je tedy patrná koordinace, která nahradila jejich původně nezávislé chování.

- 5) Konečně posledním znakem jednání ve shodě, který musí být splněn kumulativně s předchozími, je fakt, že dané jednání nemůže být vysvětleno jinak než právě onou nezákonnou shodou.

V některých případech totiž chování podniků na první pohled připomíná protiprávní jednání ve shodě, chybí mu však jeden z důležitých znaků takového jednání, a sice koordinace společného postupu. Úřad tento závěr vyslovil ve věci týkající se bank⁸⁰, které v relativně krátkém časovém intervalu zvýšily ceny poplatků za služby spojené s běžnými účty. Konstatoval, že banky se nedopustily nezákonného jednání ve shodě, protože jejich postup lze vysvětlit oligopolistickou strukturou na trhu. Pouze přizpůsobovaly své chování konkurenci, což zakázáno není (mluvíme o tzv. paralelním chování).

Paralelní chování může tedy být „jiným vysvětlením“ stejného postupu podniků a je v naprostém souladu se zákonem. Jelikož je tato problematika důležitá pro pochopení samotného jednání ve shodě, analyzujme ji nyní detailněji.

4.2 Dovolené paralelní jednání

Od jednání ve shodě musíme tedy odlišovat dovolené paralelní jednání, což není žádná z forem zakázané dohody. Může se sice vyznačovat stejnými výsledky jako jednání ve shodě, rozdíl je ovšem ve způsobu, jakým je oněch výsledků dosaženo. Jednání ve shodě vždy předpokládá určitou koordinaci postupu soutěžitelů (kontakty, spolupráce, výměna informací). Paralelní jednání je naopak situace, kdy postup soutěžitelů ani přímo, ani zprostředkovaně koordinován není.

⁷⁹ Rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 10/1999 ze dne 29.6.1999, kterým zčásti změnil a zčásti potvrdil rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 25/99-240 ze dne 16.4.1999.

⁸⁰ BANKY – rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 16/05-177/05-SOHS II.

Soud se tímto odlišením podrobněji zabýval ve věci *Dyestuffs*⁸¹. Konstatoval, že paralelní jednání nelze samo o sobě ztotožňovat s jednáním ve vzájemné shodě, jelikož každý výrobce má právo měnit své ceny a brát přitom v úvahu předvídatelné chování svých konkurentů. Na druhé straně, jakákoli spolupráce mezi soutěžiteli je zakázaná a bude v rozporu s pravidly hospodářské soutěže⁸². Ve věci *Suiker Unie*⁸³ navíc poznamenal, že i když každý ekonomický subjekt musí nezávisle⁸⁴ určovat svou obchodní politiku včetně výběru osob, kterým bude nabízet své služby a prodávat své výrobky, to ho nezabavuje práva rozumně se přizpůsobovat předpokládanému chování svých konkurentů⁸⁵.

Paralelní jednání je typické pro oligopolní trh, který se vyznačuje malým počtem prodávajících, vysokými bariérami vstupu, cenovou transparentností a nízkou diferenciací produktu. Čili v případě, že jeden z podniků sníží své prodejní ceny za účelem přetažení zákazníků od konkurence (získání většího podílu na trhu), ostatní to velmi rychle rozpoznají a budou reagovat stejným způsobem. Tento mechanismus tedy vede k tomu, že v oligopolní struktuře budou v dlouhém období všechny podniky směřovat ke stejné úrovni cen. Pokud je tedy sladění cen výsledkem pouhého působení tržních sil, nebude se jednat o protiprávní jednání ve vzájemné shodě, ale o dovolené paralelní chování.

Vraťme se ale zpět k definici paralelního chování, která byla soudem podána ve výše uvedeném rozhodnutí *ICI v. Komise*⁸⁶. Konstatoval, že paralelní chování sice nemůže být ztotožňováno s jednáním ve shodě, může však být významným důkazem takového nezákonného jednání, pokud vede k podmínkám soutěže, které nekorespondují s normálními podmínkami na trhu. Tak tomu bude zejména v situaci, kdy paralelní chování umožní podnikům stabilizovat ceny na úrovni odlišné od úrovně, ke které by se dopracovaly za normálních konkurenčních podmínek a povede k upevnění jejich pozice na trhu na úkor svobody pohybu zboží a svobodné volby dodavatele zákazníkem. V daném případě nedošlo

⁸¹ Rozhodnutí 48/69 *ICI v. Komise*, body 66 a 118.

⁸² Bellamy & Child: *European Community Law of the Competition*, fifth edition, Sweet & Maxwell, A Thompson Company, London 2001, bod 2-035.

⁸³ Rozhodnutí 40/73 *Suiker Unie v. Komise*.

⁸⁴ Obdobně i rozhodnutí č. 172/80 *Züchner v. Bayerische Vereinsbank AG* a rozhodnutí C-7/95 *John Deere Ltd. v. Komise* deklarují požadavek na nezávislé chování soutěžitelů, které je však nezabavuje práva přizpůsobit se předpokládanému chování konkurence, ale striktně vylučuje jakýkoli kontakt mezi nimi.

⁸⁵ Bellamy & Child: *European Community Law of the Competition*, fifth edition, Sweet & Maxwell, A Thompson Company, London 2001, bod 2-03.

⁸⁶ Rozhodnutí 48/69 *ICI v. Komise*.

tedy ke zvýšení cen výsledkem působení tržních sil na oligopolním trhu. Šlo naopak o sladěné jednání o cenách a paralelní jednání tu posloužilo pouze jako důkaz nezákonného jednání ve vzájemné shodě, jelikož shoda v postupu podniků byla jediným možným vysvětlením vzniklé situace⁸⁷.

Toto pojetí soud ještě dále konkretizoval ve věci *Woodpulp*⁸⁸. Uvedl, že pokud lze paralelní ceny dostatečně odůvodnit tendencemi na oligopolním trhu a specifickými podmínkami, které na trhu vládly, nelze hovořit o jednání ve shodě. Paralelní jednání tedy nemůže představovat samotný důkaz jednání ve vzájemné shodě, ledaže by shoda byla jediným vysvětlením takového chování.

Z výše uvedeného tedy vidíme, že při posuzování jednotlivých případů musíme vždy zvážit, zda stejná úroveň cen může být vysvětlena právě onou oligopolistickou strukturou trhu. Pokud je odpověď kladná, půjde o dovolené paralelní jednání. V opačném případě (při naplnění všech uvedených předpokladů) se bude jednat o nezákonné jednání ve vzájemné shodě.

I když však budou naplněny všechny znaky zakázané dohody (v tomto případě jednání ve shodě), neznamená to, že by se účastníci daného ujednání nemohli aplikaci zákazu článku 81 odst. 1 SES (a obdobně i § 3 odst. 1 OHS) vyhnout. Existuje totiž řada výjimek ze zákazu, které se dají použít při splnění určitých předpokladů a které vedou k vynětí dohody z rámce zakázaných ujednání. Jelikož je tato problematika důležitá pro posouzení protiprávnosti dohod, bude jí věnována samostatná kapitola.

⁸⁷ Craig, Paul - de Búrca, Gráinne: EU Law - Texts, Cases and Materials, s. 945-947.

⁸⁸ Rozhodnutí C-885/89 *Ahlström v. Komise* „Woodpulp“, bod 126.

5 Výjimky ze zákazu dohod

I v případech, kdy dohody naplňují materiální podmínku narušení soutěže a spadají tak do rámce zakázaných dohod, mohou nicméně uniknout kartelovému zákazu, pokud splňují podmínky, které právní normy vyžadují pro vynětí ze zákazu. Zákaz kartelů stanovený v čl. 81 odst. 1 SES, resp. § 3 odst. 1 OHS tudíž není absolutní.

Výjimku (ať už legální, či blokovou – viz dále) lze aplikovat pouze v případě, že dané ujednání naplňuje všechny znaky skutkové podstaty dohody, jak je vymezena v čl. 81 odst. 1 SES (§ 3 odst. 1 OHS). Pokud by se totiž jednalo o dohodu, která by nespadala do rámce výše uvedených ustanovení a nešlo by tedy o dohodu zakázanou, nemělo by žádný smysl zabývat se jejím vynětím ze zákazu.

V praxi sice Úřad zpravidla postupuje tak, že nejprve posoudí možnou aplikovatelnost výjimek a teprve pak se detailněji zabývá naplněním obecných znaků dohody (zejména narušením soutěže). Tento postup je totiž výhodný z hlediska principu hospodárnosti správního řízení. To je podpořeno i faktem, že samotným účelem zavedení výjimek ze zákazu bylo (do jisté míry) zjednodušení procesního postavení orgánu pro ochranu hospodářské soutěže v jednodušších případech, aby se tak mohl plně věnovat obtížnějším věcem.

Vraťme se ale k výjimkám jako takovým. V současné době je můžeme rozčlenit na dvě základní kategorie, a to výjimky legální (pokud podmínky pro jejich aplikaci vyplývají přímo ze zákona a nepotřebují pro svou použitelnost vydání dalšího prováděcího předpisu) a výjimky blokové, které jsou naopak uvedeny v život prováděcím nařízením Komise či vyhláškou Úřadu.

Konkrétněji se nabízejí tři možnosti, aby dohoda mohla být vyňata ze zákazu a zařazena zpět do kategorie dohod nezakázaných:

1. vyjmutí dohody aplikací pravidla „de minimis“,
2. vyjmutí dohody ze zákazu podle jejího obsahu (aplikace čl. 81 odst. 3 SES, resp. § 3 odst. 4 OHS),
3. vyjmutí dohody použitím blokových výjimek.

5.1 Pravidlo „de minimis“

Doktrína „de minimis“ není v článku 81 SES explicitně vyjádřena. Vyvinula se v rozhodovací praxi Komise a v judikatuře komunitárních soudů. Ve své podstatě říká, že aby mohla dohoda spadat pod zákaz článku 81 SES, resp. § 3 odst. 1 OHS, musí narušovat či alespoň být způsobilá narušit soutěž *podstatným, citelným způsobem*. Tento předpoklad citelnosti se v evropském právu vztahuje i na dotčení obchodu mezi členskými státy.

Soud definoval tuto doktrínu v rozsudku *Völk v. Vervaecke*⁸⁹, ve kterém uvedl, že dohoda nespadá pod zákaz čl. 81 SES, pokud má jen nevýznamný účinek na trh s ohledem na slabé postavení, které zaujímají účastníci na trhu dotčených výrobků. Ještě přesnější je definice podaná soudem ve věci *Béguelin Import v. GL Import Export*⁹⁰. Zde soud konstatoval, že pro to, aby určitá dohoda spadala pod zákaz uložený článkem 81 SES je třeba, aby negativním způsobem ovlivňovala obchod mezi členskými státy a volnost hospodářské soutěže znatelným (citelným) způsobem.

V praxi bude pro posouzení skutečnosti, zda dohoda narušuje soutěž citelným způsobem, nezbytné vzít v úvahu veškeré skutkové okolnosti daného případu, tj. strukturu relevantního trhu, výši obrátu jednotlivých soutěžitelů, délku trvání zkoumané dohody, atd. Je totiž evidentní, že v případě dohod uzavíraných pouze na krátké časové období (několik dnů či týdnů) bude možno citelný dopad na soutěž zpravidla vyloučit.

Bližší informace poskytují tzv. *de minimis oznámení Komise* (poslední je z roku 2001), která nezávazným způsobem určují, v jakých případech bude dohoda vyňata ze zákazu a podniky se tak mohou spolehnout, že v dané situaci nebudou sankcionovány (princip legitimních očekávání). Česká úprava naopak zakotvila pravidlo „de minimis“ přímo do zákona (§ 6 odst. 1 OHS) a je tedy právně závazná.

Problém je v tom, že se v české úpravě nevyskytuje doktrína de minimis ve své obecné podobě. Úřad měl totiž v praxi tendenci postupovat ryze formalisticky, tj. opět na doslovném znění ustanovení § 6 odst. 1 OHS. Nicméně dochází k pokusům o zavedení obecné doktríny.

⁸⁹ Rozhodnutí 5/69 *Völk v. Vervaecke*.

⁹⁰ Rozhodnutí 22/71 *Béguelin Import v. GL Import Export*.

Jde například o rozhodnutí Vrchního soudu v Olomouci sp.zn. 2 A 15/99 ze dne 30.3.2000, které tvrdí, že při užívání pojmu „dohody de minimis“ je třeba spatřovat jeho význam v pobídce, aby byly postihovány dohody, jež skutečně nejsou bezvýznamné, ale naopak reálně způsobilé narušit hospodářskou soutěž nebo vést k jejímu narušení. Soud vnímá zásadu de minimis jako podporu takového výkladu zákona, který nejlépe odpovídá materiálnímu naplnění jeho účelu vyjádřenému v § 1. Dnes se tedy již postup Úřadu mění a kloní se spíše k evropskému pojetí. V jednotlivých případech tak Úřad nehledí jen na výslovné ustanovení zákona, ale snaží se posoudit všechny okolnosti daného případu.

Ustanovení § 6 odst. 1 OHS stanoví prahové hodnoty (počítané podle velikosti tržních podílů) pro automatické vynětí ze zákazu dohod narušujících soutěž. Ve svém konceptu vychází z kombinace oznámení de minimis Komise z roku 1997 a 2001. Pokud tržní podíly podniků přesáhnou stanovené limity, neznamená to ještě, že daná dohoda je sama o sobě nezákonná. Bude nutno ji podrobit přezkumu zvláště s ohledem na možné narušení soutěže, ke kterému by dohoda na trhu mohla vést.

Tyto prahové hodnoty jsou odlišné pro horizontální a vertikální dohody. Z hlediska jednání ve shodě jsou nejdůležitějším problémem ujednání v horizontále. Vertikální ujednání, která zakládají jednání ve shodě, nejsou tak patrná jako horizontální. Je však nutné je na tomto místě uvést, jelikož ani ve vertikální rovině nelze tuto otázku opomenout.

Ustanovení § 6 odst. 1 písm. a) říká, že zákaz dohod podle § 3 odst. 1 se nevztahuje na horizontální dohodu, pokud společný podíl účastníků dohody na relevantním trhu nepřesahuje 10%. V tomto případě je tedy rozhodující součet tržních podílů účastníků na trhu, který je danou dohodou dotčen. Bude rovněž nutné přesně vymezit dotčený relevantní trh, aby bylo jasné, ve vztahu k jakému trhu se má příslušná hranice tržního podílu určovat.

Ustanovení § 6 OHS však nestanoví, jakým způsobem má dojít k určení tržního podílu účastníků. Úřad výkladem dospěl k závěru, že tržní podíl by se měl počítat podle prodejní či nákupní tržní hodnoty (*sales/purchase value*), tj. dle podílu na celkové nabídce či poptávce na trhu. Tržní podíl je totiž definován v ustanovení § 10 odst. 2 jako hodnotové vyjádření objemu dodávek nebo nákupu na trhu daného zboží dosaženého soutěžitelem. Obdobně i *de minimis oznámení Komise z roku 2001* uvádí, že tržní podíly by měly být

určovány na základě údajů o hodnotě prodeje či nákupu a v případě, že tyto údaje nejsou dostupné, tak na základě jiných spolehlivých tržních dat včetně údajů o objemu dodávek či odběrů.

Důležitá je i otázka, které osoby mají být zahrnuty jakožto rozhodné pro výpočet konečné výše tržního podílu. Ustanovení § 6 odst. 1 OHS používá pojem účastník dohody. Je tedy nepochybné, že účastníky dohody budou ti soutěžitelé, mezi kterými je dohoda uzavřena. Pokud však chceme být přesnější, pak musíme brát jakožto rozhodné tržní podíly veškerých entit, které participují na předmetné dohodě a které jsou dostatečně samostatné na to, abychom je mohli považovat za jednu hospodářskou jednotku⁹¹. Jinak by totiž soutěžitelé mohli snadno obejít zákon pouze tím, že by rozložili své aktivity mezi jednotlivé dceřiné společnosti v rámci koncernu. Obdobně i *de minimis oznámení Komise z roku 2001* uvádí, že pojem podniku či účastníka dohody zahrnuje pro účely daného oznámení i tzv. spojené podniky, tj. veškeré podniky kontrolované účastníkem dohody, podniky jej kontrolující a sesterské podniky. Pojem účastníka dohody je tedy nutno pro výpočet rozhodné hranice tržního podílu chápat takto extenzivně.

Co se týče prahové hodnoty tržního podílu pro vertikální dohody, v tomto případě ustanovení § 6 odst. 1 písm. b) stanoví, že zákaz podle § 3 odst. 1 se nevztahuje na vertikální dohodu, pokud podíl žádného z účastníků dohody na relevantním trhu nepřesahuje 15%. Vyšší podíl zde ukazuje, že přístup k vertikálním dohodám je obecně benevolentnější než je tomu u dohod horizontálních⁹². To potvrzuje i obecná bloková výjimka pro vertikální dohody, kde se tržní podíl posouvá až na 30%⁹³.

Zastavme se ještě u odlišného pohledu na doktrínu *de minimis* z hlediska českého a evropského práva. Zatímco český Úřad se v podstatě může držet prahových hodnot zakotvených v ustanovení § 6 odst. 1 OHS, evropský pohled je odlišný. Komise totiž ve svém *de minimis oznámení z roku 2001* zohledňuje i možnou dynamiku a fluktuaci tržních podílů, a to jak v případě horizontálních, tak i vertikálních dohod. Počítá s vynětím ze zákazu i u těch dohod, u kterých nejsou rozhodné hranice tržních podílů překročeny o víc než 2% ve dvou po

⁹¹ O pojmu podnik ve smyslu samostatné hospodářské jednotky zabývající se trvale obchodní nebo hospodářskou činností bez ohledu na její velikost, právní formu a způsob financování, bylo pojednáno výše.

⁹² Horizontální dohody jsou obecně považovány za nejnebezpečnější formu protisoutěžního ujednání.

⁹³ Viz čl. 3 nařízení Komise č. 2790/1999 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě.

sobě jdoucích letech. Toto evropské pojetí je tedy flexibilnější a *de lege ferenda* by se k němu měla přiklonit i česká praxe.

Nicméně doktrínu *de minimis* nelze uplatňovat plošně, neplatí absolutně. Existují i případy, se kterými počítá ustanovení § 6 odst. 2 OHS - tzv. tvrdá omezení (*hardcore restrictions*), tj. situace, na které se vynětí ze zákazu nevztahuje. Jde tedy v podstatě o „výjimku z výjimky“, která je v daném ustanovení předvídána zvlášť pro horizontální a vertikální dohody (společně pak pro soubory dohod). U takových ujednání se totiž dovozuje, že mají za účel narušení hospodářské soutěže a jejich negativní účinky na relevantní trh se tak do značné míry presumují, aniž by je bylo třeba zkoumat detailněji.

Co se týče horizontálních dohod, vynětí ze zákazu se netýká těch dohod, ve kterých se konkurující soutěžitelé dohodnou na cenách⁹⁴, za něž budou dané zboží prodávat⁹⁵ nebo alespoň na způsobu, jakým bude cena vypočtena, nebo ve kterých si tyto soutěžitelé mezi sebe rozdělí své odběratele či území, na které budou své zboží dodávat (rozdělení trhu) nebo své dodavatele, od nichž budou zboží odebírat (rozdělení nákupních zdrojů). Z aplikace pravidla *de minimis* jsou tedy vyňaty cenové kartely a rozdělovací (segmentační) kartely uzavírané v horizontále⁹⁶.

V případě vertikálních dohod se výjimka *de minimis* nevztahuje na dohody, ve kterých soutěžitelé přímo či nepřímo určují ceny zboží pro jeho další prodej kupujícím⁹⁷ (vertikální cenové kartely) a na dohody, jimiž je kupujícímu (v postavení navazujícího distributora) poskytována vůči ostatním soutěžitelům na jeho úrovni trhu absolutní teritoriální ochrana⁹⁸. V posledně uvedeném jde tedy o případ, kdy jsou odběratelé omezováni v další distribuci pouze na vyhrazenou část území, čímž mají zaručeno, že do „jim svěřené“ oblasti nebude své zboží distribuovat jiný odběratel a jsou tedy zcela chráněni. Takovéto dohody jsou tedy dohodami zakázanými a nemůže se na ně vztahovat vynětí ze zákazu na základě pravidla *de minimis*.

⁹⁴ Horizontální cenový kartel patří k jedním z nejzávažnějších deliktů (*hardcore restrictions*), je zakázán *per se* a nelze ho tudíž vyjmout ze zákazu na základě pravidla „*de minimis*“.

⁹⁵ PHM – rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 23-28/2004 ze dne 31.5.2004. Šlo o případ provozovatelů čerpacích stanic, kteří vzájemně smlouvali prodejní ceny benzínu.

⁹⁶ Ustanovení § 6 odst. 2 písm. a) OHS.

⁹⁷ PIVOVAR RADEGAST, MAKRO ČR – rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 4,5/1999 ze dne 6.9.1999; RIGIPS – rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 4/2001 ze dne 26.4.2002.

⁹⁸ Ustanovení § 6 odst. 2 písm. b) OHS.

Ustanovení § 6 odst. 2 písm. c) je speciální ustanovení, které se rovněž týká vynětí ze zákazu, je však spíše doplňkem k odstavci 1 § 6 OHS, neboť obsahuje určitá pravidla pro určení relevantní výše tržního podílu v případě dohod týkajících se stejného, srovnatelného nebo zaměnitelného zboží.

Bod první uvedeného písmena c) § 6 odst. 2 OHS stanoví, že vynětí ze zákazu nelze použít na dohody, jež jsou součástí souboru dohod, pokud společný podíl účastníků takových dohod, u nichž se alespoň na jedné straně účastní stejný soutěžitel, na relevantním trhu přesahuje procentní hranice stanovené v § 6 odst. 1 OHS. Toto ustanovení se vztahuje bez rozdílu jak na horizontální, tak i na vertikální dohody. Není tudíž rozhodné, v jaké konkrétní pozici vystupuje soutěžitel, který je pojícím prvkem takového souboru dohod. Jedná se o české specifikum. Obdobné ustanovení totiž v de minimis oznámeních Komise nenalezneme.

Základní podmínkou pro aplikaci tohoto ustanovení v praxi je skutečnost, že se musí jednat o jednotný soubor dohod, tj. mezi dohodami musí existovat určitá objektivní souvislost. Nelze například sečíst tržní podíly účastníků u dohod, jejichž předmět je naprosto odlišný. V takovém případě by totiž vůbec nešlo o soubor. Současně však musí být splněn i druhý předpoklad, a to že musí jít o soubor dohod týkajících se stejného relevantního trhu⁹⁹. Dohody, které by se dotýkaly různých relevantních trhů, by totiž jen stěží mohly tvořit soubor. Klasickým případem, na který se vztahuje dané ustanovení, je systém distribučních dohod uzavřených jediným dodavatelem s více odběrateli. Tržní podíly účastníků jednotlivých dohod by sice samy o sobě rozhodnou hranici tržního podílu nepřesahovaly, ale při sečtení tržních podílů všech odběratelů, kteří současně působí jako navazující distributoři, bude hranice 15% překročena.

Důvodem pro zařazení tohoto ustanovení do textu zákona byla obava z toho, že soutěžitelé by mohli lehce obcházet zákon pouze tak, že by rozložili protiprávní jednání do většího počtu dohod. Pak by mohlo dojít k uzavření trhu právě v důsledku kumulativního účinku distribučních sítí.

⁹⁹ Existuje však i opačný názor (se kterým se ovšem neztotožňuji), že dohody nemusí být uzavřeny na témže relevantním trhu (viz Raus, D. - Neruda, R.: Zákon o ochraně hospodářské soutěže, Komentář, Linde, Praha 2006, s. 102).

Na rozdíl od prvního bodu daného ustanovení, bod 2 písmena c) § 6 odst. 2 se vztahuje pouze na dohody vertikální či smíšené. V tomto případě se navíc nevyžaduje, aby ve všech dohodách působil alespoň jeden shodný soutěžitel. Účelem zavedení tohoto ustanovení bylo reagovat na takové situace, kdy v důsledku existence dohod s vertikálním prvkem je pro ostatní soutěžitele omezen přístup na trh a hospodářská soutěž je tak narušena kumulativním účinkem paralelních sítí. Jde tedy o případy, kdy na relevantním trhu dojde k uzavření dohod mezi dodavatelem a odběrateli, které by samy o sobě (při samostatném posouzení) nenarušovaly soutěž nebo by se na ně použila bloková výjimka, ovšem za předpokladu společné existence obdobných typů dohod vedou k citelnému narušení soutěže.

Jako příklad takových ujednání můžeme uvést dohody o výlučném odběru a prodeji zboží pouze od určitého dodavatele. Pokud budou takové dohody uzavřeny na relevantním trhu s většinou odběratelů, pak to bude znamenat překážku vstupu na trh pro další dodavatele, jelikož na něm nebudou „volní“ odběratelé, kteří by odebírali a následně prodávali jejich výrobky. Tuto situaci označujeme jako zablokování či uzavření trhu (*market foreclosure*).

Bod 2 výše uvedeného ustanovení vylučuje možnost aplikace vyloučení ze zákazu v případě, že společný podíl účastníků (u smíšených dohod) či samostatný podíl některého z účastníků (u vertikálních dohod) překračuje 5%. Vidíme tedy, že hranice tržních podílů je oproti předchozím ustanovením § 6 odst. 1 písm. a), b) značně snižena.

Oznámení Komise de minimis z roku 2001 jde však v tomto ohledu ještě dál. Stanoví, za jakých předpokladů nastávají na trhu tzv. kumulativní uzavírací účinky (*cumulative foreclosure effects*). Trh podle Komise nebude pravděpodobně uzavřen, pokud vertikálními dohodami s obdobnými účinky je pokryto méně než 30% relevantního trhu. Čili pokud je poptávková strana volná minimálně ze sedmdesáti procent, nebudeme zpravidla hovořit o uzavření trhu. Český zákon (OHS) se k dané věci vyjadřuje pouze v tom duchu, že jednotliví dodavatelé nebo distributoři, jejichž tržní podíly nepřesahují 5%, nepřispívají k uzavření trhu podstatným způsobem.

V judikatuře ESD a Komise byl navíc vyvinut tzv. *Delimitis test*¹⁰⁰, podle kterého mohou být vertikální dohody obsahující závazek exkluzivity či jiné ujednání s obdobným efektem zakázány, to však pouze v případě, že dotčený trh je uzavřen (zablokován) a že k takovému uzavření dohody přispěly podstatným způsobem. Tento test ukazuje relativně benevolentní přístup soutěžního práva k vertikálním omezením a měl by být jako takový reflektován i v české rozhodovací praxi.

Poněkud nesystémově je do pravidla de minimis včleněno ustanovení § 6 odst. 1 písm. c) OHS, které stanoví, že zákaz dohod podle § 3 odst. 1 OHS se nevztahuje na dohody odbytových organizací a sdružení zemědělských výrobců o prodeji nezpracovaných zemědělských komodit¹⁰¹. Evidentně se v tomto případě nejedná o dohody menšího významu, proto je umístění tohoto ustanovení do jejich rámce více než zvláštní.

Toto ustanovení bylo inspirováno komunitárním právem. Dle článku 36 SES se pravidla pro hospodářskou soutěž vztahují na zemědělskou výrobu a obchod se zemědělskými produkty pouze v rozsahu, který na základě článku 37 určí Rada, a to se zřetelem k cílům společné zemědělské politiky stanoveným v článku 33 Smlouvy. Rada vydala k čl. 36 SES prováděcí nařízení č. 26/1962 (dále jen „Nařízení 26“), od jehož vstupu v platnost se tedy články 81 a 82 SES vztahují na všechna jednání související s výrobou zemědělských produktů a obchodem s nimi. Tato oblast tak není vyloučena z působnosti soutěžního práva.

Článek 2 Nařízení 26 upravuje určité výjimky z použití pravidel hospodářské soutěže. Stanoví, že čl. 81 odst. 1 SES se nevztahuje na dohody o výrobě zemědělských produktů a obchodu s nimi, které tvoří nedílnou součást vnitrostátní organizace trhu nebo jsou nezbytné pro dosažení cílů stanovených v článku 33 Smlouvy. Je přitom výlučným oprávněním Komise, aby posoudila, zda určitá dohoda splňuje tyto podmínky a je tak z aplikace soutěžního práva vyňata.

Komunitární právo tedy nevyjímá ze zákazu dohody v určité oblasti jako takové, ale pouze dohody se specifickými cíli a za předpokladu souhlasu ze strany Komise. V tomto ohledu tedy není OHS s evropským právem plně kompatibilní, jde výrazně nad jeho rámec.

¹⁰⁰ Viz rozsudek ve věci C-243/89 *Delimitis v. Heuniges Bräu*, SbSD 1991 I/935.

¹⁰¹ OHS zde odkazuje na Nařízení č. 26/1962 o použití určitých pravidel hospodářské soutěže na produkci zemědělských produktů a obchod s nimi.

Nicméně i pro dohody uvedené v ustanovení v ustanovení § 6 odst. 1 písm. c) platí, že jsou bez dalšího zakázána jakákoli ujednání o cenách nebo rozdělení trhu.

5.2 Vyjmutí dohody ze zákazu podle čl. 81 odst. 3 SES, resp. § 3 odst. 4 OHS

I dohody, které omezují hospodářskou soutěž, mohou být vyňaty z kartelového zákazu, pokud jejich prosoutěžní účinky převáží nad těmi protisoutěžními a dohody se tak stanou plně slučitelné se soutěžními cíly Společenství. S touto situací počítá právě čl. 81 odst. 3 SES (resp. § 3 odst. 4 OHS), který stanoví podmínky, při jejichž splnění jsou dohody automaticky vyňaty ze zakázaných ujednání, aniž by bylo třeba vést jakékoli zvláštní řízení, vydávat správní rozhodnutí.

Jde o tytéž podmínky, které musely být splněny podle předchozí úpravy, aby mohla být udělena individuální výjimka. S účinností Nařízení Rady č. 1/2003 došlo ovšem ke změně systému v tom smyslu, že individuální výjimky už se neudělují a řízení o udělení takových výjimek se již nezahajují. Dohoda (jednání ve shodě) je tedy při splnění všech předpokladů ze zákazu vyjmuta už od okamžiku jejího vzniku a je na soutěžitelích jakožto účastnících dohody, aby sami posoudili naplnění těchto předpokladů. Důkazní břemeno posouzení splnění podmínek se tedy přesouvá na samotné soutěžitele.

K tomu, aby dohoda mohla být vyňata ze zákazu na základě čl. 81 odst. 3 SES, musí splňovat čtyři kumulativní podmínky (dvě pozitivní, dvě negativní), které jsou v daném článku stanoveny.

1. Prvním předpokladem pro vynětí je skutečnost, že *dohoda přispívá ke zlepšení výroby či distribuce výrobků anebo k podpoře technického či hospodářského pokroku*. To znamená, že negativní dopady dohody jsou vyváženy určitými objektivními hospodářskými výhodami. Tyto pozitivní přínosy musí být navíc dostatečně intenzivní, aby převážily negativa spojená s restriktivním charakterem dohody.

Dohoda sama může přinášet různé typy výhod (efektivit), jejichž vyčerpávající seznam není možno podat. Komise je pro zjednodušení rozděluje do dvou kategorií, a to na nákladové efektivity (*cost efficiencies*) a efektivity kvalitativního rázu (*qualitative efficiencies*) jako jsou kvalitnější či nové produkty, širší portfolio výrobků, atd. Toto třídění

je pouze akademické a vlastní povaha přínosů tak není rozhodná. Podstatný je ovšem objektivní charakter¹⁰² výhod z hlediska jejich dopadu na hospodářskou soutěž a spotřebitelský blahobyť.

Přínosy, které daná dohoda přináší, musíme posuzovat jednak s ohledem na situaci, která tu byla před vznikem dohody, jednak s ohledem na proměnlivost v čase (jde o klauzuli *rebus sic stantibus*). Pozitiva, která daná dohoda přinášela v minulosti, nemusí již být aktuální (pod vlivem změny tržních podmínek), zatímco restriktivní charakter dohody trvá. Potom taková dohoda, která zpočátku splňovala podmínky pro vynětí, může po uplynutí určité doby pod kartelový zákaz spadnout.

Další předpoklad, který musí výše uvedené výhody splňovat, je příčinná souvislost mezi daným ujednáním a vznikem těchto výhod. Nemůže se tedy jednat o přínosy externího rázu. Musí jít naopak o takové výhody, které s posuzovanou dohodou přímo souvisejí, vyplývají z ní¹⁰³. Měly by být vlastním účelem dohody, dostatečně podložené a ověřitelné.

2. Druhou podmínkou je skutečnost, že dohoda poskytuje *přiměřený podíl na výhodách spotřebitelům*.

Co se týče pojmu spotřebitel, ten je v tomto kontextu chápán extenzivně. Zahrnuje veškeré (přímé i nepřímé) uživatele produktů, které jsou předmětem dané dohody, výrobce užívající produkt, velkoobchodníky, maloobchodníky i konečné spotřebitele¹⁰⁴. I česká praxe se kloní k širšímu pojetí tohoto pojmu a Úřad při svém rozhodování v zásadě reflektuje evropský přístup¹⁰⁵.

Přiměřeným podílem na výhodách se rozumí taková míra pozitiv, která je spotřebiteli schopna kompenzovat negativa plynoucí z posuzované dohody, neutralizovat je¹⁰⁶. V daném případě bude tedy záviset na intenzitě pozitivních a negativních dopadů. Přínos pro spotřebitele bude nutno posuzovat s ohledem na veškeré výhody, které daná dohoda přináší. Uvažujme například situaci, kdy dojde ke zvýšení cen. Spotřebitelé by pak měli mít

¹⁰² Rozhodnutí 56 a 58/64 Consten a Grundig v. Komise.

¹⁰³ Rozhodnutí T-19/91 Vichy v. Komise; T-29/92 SPO v. Komise.

¹⁰⁴ Viz Pravidla Komise k aplikaci článku 81(3) SES, 2004/C 101/08.

¹⁰⁵ Rozhodnutí Úřadu č.j. 11/04-2110/04 - ORP z 29.3.2004.

¹⁰⁶ Rozhodnutí 26/76 Metro v. Komise.

toto zvýšení kompenzováno například zvýšenou kvalitou výrobků, poprodejním servisem, atd. Míra přínosu pro spotřebitele musí být tedy dostatečná pro vyvážení nevýhod plynoucích z dohody¹⁰⁷.

3. Třetí podmínka požaduje, aby daná *dohoda neukládala příslušným podnikům omezení, která nejsou nezbytná k dosažení jejích cílů.*

Jde zde o posouzení, zda omezení soutěže, ke kterým předmětná dohoda vede, jsou nezbytná za účelem dosažení jí sledovaných cílů. Pokud by se tedy našly jiné, ekonomicky proveditelné a méně restriktivní prostředky k dosažení tvrzených efektivit, tento předpoklad nemůže být naplněn. Úřad se takovým posouzením zabýval ve věci cukrovarů¹⁰⁸, které si vzájemně vyměňovaly informace o objemech výroby, prodeje, zásobách cukru, vývozech, atd. I když účastníci argumentovali pozitivními dopady v oblasti zemědělské politiky, Úřad rozhodl, že takovýchto pozitivních efektů by bylo možno dosáhnout jinak než prostřednictvím vzájemného sdělování údajů mezi podniky (jednání ve shodě) a odmítl tak aplikaci vynětí ze zákazu.

Druhá rovina posouzení vyplývá z názoru Komise, která tvrdí, že omezení je nezbytné, pokud by jeho absence podstatným způsobem snížila míru pozitivních přínosů plynoucích z dané dohody, popřípadě je zcela eliminovala. Při posuzování nezbytnosti omezení musíme vzít v úvahu kontext dané dohody, strukturu trhu a rizika a přínosy, s nimiž se strany setkávaly před uzavřením dané dohody a po něm.

Pro ilustraci uveďme případ, kdy dodavatel učiní v souvislosti s dohodou nevratné investice (sunk costs). Pak může být nezbytné uložit odběrateli povinnost odebrat určité minimální množství zboží od tohoto dodavatele, aby nedošlo k situaci, že odběratel by si diktoval nepřiměřené smluvní podmínky využívaje závislosti dodavatele na jeho předchozí investici.

Jiným případem je založení společného podniku („joint venture“) za účelem zkvalitnění produktu a vylepšení produkčního procesu jako takového. Podniky samotné by

¹⁰⁷ Bellamy – Child: European Community Law of the Competition, A Thomson Company, London 2001, bod 3-051.

¹⁰⁸ CUKROVARY - rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 142/04-2311/06-610.

nebyly schopny tohoto výsledku dosáhnout, jelikož proniknutí na trh by pro ně bylo spojeno se značnými ztrátami. I když tedy společný podnik vede k omezení konkurence na relevantním trhu, je takové omezení nezbytné pro naplnění výše uvedených cílů¹⁰⁹.

4. Posledním podmínkou pak je, že dohoda *neumožní podnikům vyloučit hospodářskou soutěž na podstatné části trhu zboží či služeb*, jejichž dodávka či nákup jsou předmětem dohody.

Článek zde hovoří o „vyloučení“ soutěže, což znamená její narušení kvalifikovaným způsobem. Aby byla tato podmínka splněna, musí se tedy negativní vliv na soutěž vyznačovat takovou intenzitou, že existence hospodářské soutěže na relevantním trhu je v podstatě znemožněna. Hlavní důraz je pak kladen na zachování soutěže v cenové oblasti, která podle soudu nikdy nesmí být zcela eliminována¹¹⁰.

V praxi se při posuzování dané dohody budou zpravidla zkoumat tržní podíly jejich účastníků. Analýza tržních podílů bude tedy klíčová při hodnocení míry narušení soutěže¹¹¹. Čím vyšší budou podíly účastníků na trhu, tím detailnější a opatrnější bude přezkum ze strany orgánů ochrany hospodářské soutěže. V úvahu by však měly být vzaty i další faktory, jako jsou míra koncentrovanosti trhu, jeho dynamičnost, bariéry vstupu, atd.

Nicméně podmínky pro aplikaci čl. 81 odst. 3 mohou splňovat i dohody uzavřené s dominantním podnikem. Skutečnost, že podnik má na trhu dominantní postavení, ještě neznamená, že dohody jím uzavřené automaticky spadají pod zákaz čl. 81. Významná tržní síla je sice jedním z faktorů pro posouzení narušení soutěže, v praxi však bude potřeba posoudit danou dohodu komplexně, s uvážením dalších skutečností.

Na závěr je třeba zdůraznit, že všechny čtyři podmínky musí být splněny zároveň, aby určitá dohoda mohla být vyňata z kartelového zákazu. V případě tzv. tvrdých omezení (*hardcore restrictions*) jako jsou horizontální dohody o cenách, rozdělení trhu či nákupních zdrojů bude zpravidla velmi obtížné naplnit všechny výše uvedené předpoklady, proto tyto dohody nebude možné vyjmout ze zákazu na základě čl. 81 odst. 3 SES.

¹⁰⁹ Rozhodnutí T-17/93 *Matra Hachette v. Komise*.

¹¹⁰ Rozhodnutí 26/76 *Metro v. Komise*.

¹¹¹ Rozhodnutí 209/78 *Van Landewyck v. Komise* („FEDETAB“); 61/80 *Coöperatieve Stremsel – en Kleurselabriek v. Komise*.

5.3 Blokové výjimky

Blokové výjimky lze stručně charakterizovat jakožto soubor nařízení Komise (eventuelně Rady) či vyhlášek Úřadu, které vyjímají ze zákazu čl. 81 odst. 1 SES, resp. § 3 odst. 1 OHS určité kategorie dohod, jejichž pozitivní dopad vyvažuje možné protisoutěžní účinky. Jsou tedy v podstatě konkretizací čl. 81 odst. 3 SES, která je předvídána v čl. 83 odst. 1 SES, jenž zmocňuje Radu, aby na návrh Komise a po konzultaci s Evropským parlamentem vydala nařízení nebo směrnice potřebné k provedení zásad uvedených v člancích 81 a 82 SES¹¹².

Český zákonodárce (po původních nepříliš zdařilých snahách zavést vlastní blokové výjimky i v české úpravě)¹¹³ našel východisko v přímé inkorporaci komunitárních blokových výjimek do ustanovení § 4 OHS. Ustanovení § 4 odst. 2 OHS navíc zmocňuje Úřad k povolování blokových výjimek i u dalších druhů dohod, u kterých je narušení soutěže kompenzováno výhodami pro jiné účastníky trhu, především pro spotřebitele. Nařízení Komise se tedy dnes vztahují i na jednání bez komunitárního prvku, čímž se celá situace značně zjednodušila.

Blokové výjimky mají tedy formu přímo aplikovatelného právního předpisu, kterým je buď nařízení nebo vyhláška. Vyznačují se jednotnou strukturou. Původně byly podrobné a definovaly jak podmínky, při jejichž dodržení je dohoda vyňata ze zákazu (tzv. bílé klauzule), tak podmínky, které (pokud jsou splněny) vedou k nemožnosti aplikovat výjimku na dané ujednání (tzv. černé klauzule) a konečně podmínky, které jsou přípustné za určitých předpokladů (tzv. šedé klauzule). Tento systém byl ovšem změněn a nařízení vydaná po roce 1999 již obsahují pouze černé a šedé klauzule. Uplatnila se tedy zásada, že co není výslovně zakázáno, je dovoleno.

Blokové výjimky se zpravidla nezabývají výměnou informací mezi podniky. Je tu však oblast pojišťovnictví, která se této otázce věnuje. Jelikož se tato práce týká jednání ve shodě, jehož podstatou je právě ona nezákonná výměna informací, nebudeme se blokovým

¹¹² Rada vydala nařízení č.19/65, ve kterém zmocnila Komisi k přijetí nařízení, kterými by byly ze zákazu čl. 81 odst. 1 SES vyjmuty ve smyslu čl. 81 odst. 3 SES určité skupiny dohod v tomto nařízení podrobněji specifikované.

¹¹³ Původně byly na území ČR vydávány vyhlášky o blokových výjimkách, které však byly pouhou nepřesnou transkripcí komunitárních nařízení. Tyto nepřesnosti vedly k hledání lepších řešení, což vyústilo až v inkorporaci výjimek přímo do OHS.

výjimkám věnovat obecně, ale zaměříme se na nařízení Komise č. 358/2003¹¹⁴, které stanoví, jaký typ informací si pojišťovny mohou mezi sebou vyměňovat bez toho, aby šlo o zakázaná ujednání ve smyslu čl. 81 odst. 1 SES.

Nařízení samo o sobě uznává nezbytnost spolupráce a výměny určitých informací mezi pojišťovnami, jelikož takováto spolupráce vede k lepší znalosti rizik, což je pozitivní jak pro další podniky vstupující na trh, tak pro spotřebitele. Vymezuje ovšem podmínky, které musí být splněny, aby jednání pojišťoven nebylo nezákonné. Obecně platí, že dané chování nesmí zakládat nerovnováhu mezi pojišťovnou a pojištěncem a nesmí mít za následek jednostranně výhodné podmínky pro pojišťovny, při kterých by byl pojištěnec značně znevýhodněn.

Výjimka se podle nařízení vztahuje na dohody mezi dvěma nebo více podniky, které působí v sektoru pojišťovnictví.

Obecně je lze rozčlenit podle předmětu na čtyři kategorie dohod:

1. dohody o společném postupu při výpočtu sazeb rizikového pojistného, při zpracování tabulek na základě statistických údajů a při společném provádění studií,
2. dohody, jejichž obsahem je přijetí pojišťovacích podmínek a vzorových smluv,
3. dohody, jimiž jsou zakládány sdružení pojistitelů nebo zajistitelů založená za účelem společného krytí pojistných rizik,
4. dohody, které upravují společná pravidla pro stanovení, uznávání a vzájemné poskytování technických specifikací pro zabezpečovací zařízení.

ad 1. Výpočty, tabulky a studie se musí vztahovat k určitému zvolenému období a získané údaje ohledně počtu pojistných událostí, počtu pojistných rizik a souhrnu pojistných částek by měly být co nejvíc využitelné pro statistické účely. Zpracované údaje však nesmí obsahovat nepředvídané výdaje, přehledy o příjmech z využití rezerv, obchodních nákladech, fiskálních dávkách či očekávaném zisku. Zároveň je požadováno, aby výsledky výpočtů, tabulek nebo studií byly pouze nezávazné a aby z nich nebylo možno identifikovat pojišťovnu či kteroukoli pojištěnou stranu. Navíc musí být zpřístupněny na nediskriminačním základě

¹¹⁴ Nařízení Komise č. 358/2003 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě v odvětví pojišťovnictví ze dne 27. února 2003.

kterékoli pojišťovně, která o ně požádá¹¹⁵. Článek 4 nařízení dále stanoví, že výjimka se nepoužije na dohody, které by mohly vyústit v kartel, jenž by zavazoval své členy nebo i jiné podniky k tomu, aby nevyužívali jiných výpočtů nebo tabulek nebo je striktně nutil k neodchylování se od výsledků provedených studií.

ad 2. Standardní pojišťovací podmínky a vzorové smlouvy musí být vytvářeny a šířeny pouze jakožto nezávazné, informativní vzory s doložkou, že nejsou ani doporučovány. Musí výslovně uvádět, že podniky se od nich mohou odchylovat a nabízet svým zákazníkům odlišné pojistné podmínky a že jsou přístupné kterékoli zúčastněné osobě na požádání¹¹⁶. Článek 6 počítá s dohodami, na které se výjimka nevztahuje, jelikož vedou k nerovnému postavení pojišťovny a pojištěnce (dovolují tedy pojišťovně získat jednostranné výhody z pojistné smlouvy). Sem patří taková ujednání jako vnucování komplexního pojištění (včetně rizik, kterým je pojištěnec vystaven jen zřídka), jednostranné měnění smluvních podmínek ze strany pojišťovny, ukládání doby pojištění delší než tři roky (mimo oblast životního pojištění), omezování pojistného plnění, jestliže pojištěnec užívá zabezpečovacího zařízení od jiných podniků, než těch, které byly schváleny sdružením pojišťoven, atd. Výjimka se dále nepoužije u pojišťoven, které se samy zavázaly či zavazují jiné pojišťovny k neuplatňování odlišných standardních podmínek.

ad 3. U soupojištění a společného zajištění nařízení rozlišuje podmínky pro vynětí podle toho, zda příslušné sdružení vzniklo po vstupu nařízení v účinnost nebo před ním. V prvním případě výjimka platí po dobu tří let od data zřízení skupiny bez ohledu na podíl skupiny na trhu. V ostatních případech se výjimka aplikuje po dobu platnosti nařízení, to ovšem pouze tehdy, pokud pojistné produkty dohodnuté v rámci sdružení nepřekračují na dotčeném relevantním trhu stanovené limity¹¹⁷. Výjimka navíc platí jen za podmínky, že zúčastněné pojišťovny mohou kdykoli ze skupiny vystoupit s maximálně jednoroční výpovědní lhůtou, že dohoda nenutí členy poskytovat pojištění pouze prostřednictvím sdružení, že nerozděluje trhy nebo zákazníky, neomezuje prodej, atd.

ad 4. U technických specifikací ohledně zabezpečovacích zařízení se výjimka použije za předpokladu, že jsou tyto specifikace přesné a odpovídají funkci, které má být daným

¹¹⁵ Článek 3 nařízení č. 358/2003.

¹¹⁶ Článek 5 nařízení č. 358/2003.

¹¹⁷ Blíže viz článek 7 nařízení č. 358/2003.

zabezpečovacím zařízením dosaženo, že pravidla hodnocení podniků, které se zabývají instalací těchto zařízení, jsou založena na objektivitě a nediskriminaci, že se tyto specifikace šíří s doložkou, že pojišťovny mohou užít i jiných zabezpečovacích zařízení a že se poskytnou každému, kdo o ně požádá, ...

Pokud tedy shrneme výše uvedené, tato bloková výjimka o pojišťovnách v podstatě stanoví podmínky, za kterých si pojišťovny mohou vzájemně vyměňovat informace, aniž by se dopouštěly nezákonného jednání ve shodě. Tyto informace nesmějí být takového charakteru, aby mohly vést k jednotnému, sladěnému postupu pojišťoven na relevantním trhu, což by vedlo k vyloučení účinné hospodářské soutěže a tedy zakázanému jednání ve smyslu čl. 81 odst. 1 SES.

Závěr

Jednání ve vzájemné shodě je jednou z forem zakázaných dohod, které do rámce protisoutěžních ujednání zařadil jak čl. 81 odst. 1 SES, tak i § 3 odst. 1 OHS. Zákonodárce se tímto způsobem snažil postihnout ty případy, kdy spolupráce nedospěje až do stadia uzavření výslovné smlouvy, nicméně její účinky na soutěž jsou obdobné.

Podstatou jednání ve shodě je nezákonná výměna informací mezi podniky, které na jejím základě organizují své chování s tím, že stejný postup očekávají i od konkurence. Není rozhodné, jakou formou jsou tyto informace rozšiřovány (účastí na schůzkách, telefonickými rozhovory, korespondencí,...). Důležité je vědomé rozhodnutí podniků nahradit rizika, která vyplývají z normálního konkurenčního prostředí, vzájemnou spoluprací.

Existují ovšem případy, které navenek připomínají nezákonné jednání ve shodě, kterým ovšem chybí podstatný znak zakázané dohody, a to koordinace vzájemného postupu. Jde o dovolené paralelní jednání, které se nevyznačuje nezákonnou výměnou informací a kontakty mezi podniky, nýbrž může být logicky odůvodněno oligopolistickou strukturou na trhu. K tomuto závěru soud došel ve věci *Suiker Unie*, kde poznamenal, že i když se každý ekonomický subjekt musí chovat na trhu značně nezávisle, to ho nezabavuje práva rozumně se přizpůsobovat předpokládanému chování svých konkurentů. Při posuzování jednotlivých případů musíme tedy vždy zvážit, zda dané jednání nemůže být vysvětleno jinak, než právě onou nezákonnou shodou.

I když však dohoda naplní všechny znaky čl. 81 odst. 1 SES, resp. § 3 odst. 1 OHS, neznamená to ještě že by nemohla uniknout z dosahu zakázaných ujednání. K tomu slouží výjimky ze zákazu. Článek 81 odst. 3 SES stanoví podmínky, při jejichž splnění se dohoda nepovažuje za zakázanou, jelikož její prosoutěžní účinky převáží nad těmi protisoutěžními (zejména s ohledem na spotřebitele). Konkretizací tohoto ustanovení jsou pak ve své podstatě blokové výjimky, které vyjímají ze zákazu určité skupiny dohod. Česká úprava je v tomto ohledu harmonizovaná s evropskou, protože ustanovení § 3 odst. 4 OHS prakticky odpovídá čl. 81 odst. 3 SES a blokové výjimky byly do českého OHS přímo inkorporovány (§ 4 OHS).

Jisté odlišnosti se vyskytují v pojetí pravidla „de minimis“ a podstatnosti narušení soutěže jako takové. Prahové hodnoty pro vynětí ze zákazu jsou uvedeny v *Oznámení de minimis Komise*, tedy v nezávazném právním předpisu, který spadá do sféry soft law. Evropské pojetí (Komise) tak vychází z faktu, že tyto limity jsou pouze orientační a v praxi je nutno posuzovat jednotlivé dohody ve světle všech okolností, za nichž k daným ujednáním došlo. Český zákonodárce je striktnější a prahové hodnoty zakotvil přímo v zákoně (tedy v závazném právním předpisu). Úřad se tak dříve při posuzování vynětí dané dohody ze zákazu držel stanovených limitů, aniž by se zabýval komplexním zkoumáním případu, jak to činí Komise. Dnes se již jeho postup mění, směřuje k flexibilnějšímu pojetí a zabývá se jednotlivými případy v jejich celku. Rozdíl mezi oběma přístupy (českým a evropským) se tak postupně stírá.

Při posuzování jednání ve shodě jsem se zabývala srovnáním české a evropské úpravy, zejména jsem vycházela z judikatury ESD, která takováto ujednání blíže rozvádí a konkretizuje. I když jsou tu jisté odlišnosti v legislativních úpravách, je třeba konstatovat, že základní pojmání jednání ve vzájemné shodě je v podstatě shodné.

Na podstatnější odlišnosti můžeme narazit ve vymezení základních pojmů. Český zákonodárce definoval pojmy „relevantní trh“ a „soutěžitel“ přímo v OHS. Tyto legální definice se však liší od výkladu podaného evropskou judikaturou, odlišné je zde i pojmosloví, jelikož evropské právo používá pojem „podnik“ na rozdíl od českého pojmu „soutěžitel“. Bylo by tedy vhodnější zavést používání jednotného pojmu „podnik“ také v české úpravě, a to i s ohledem na přímou inkorporaci komunitárních blokových výjimek do OHS.

Do té doby, než dojde k novelizaci OHS v této oblasti, by se měl Úřad držet koncepcí, ze kterých ve svém posuzování vycházejí ESD a Soud první instance. Pokud by tak nečinil a vycházel toliko z výkladu národní právní úpravy, nemohl by pak aplikovat principy, k nimž dospěla judikatura evropských soudů.

Čili do budoucna by mělo dojít k harmonizaci české úpravy s evropskou. Podle mého názoru jsou legální definice obou pojmů (relevantní trh a soutěžitel) v OHS nadbytečné a bylo by příhodnější vycházet z definic podaných judikaturou evropských soudů. Eventuelně (pokud by český zákonodárce trval na jejich výslovném uvedení v zákoně) by připadalo

v úvahu zakotvení doslovného překladu evropských definic podaných judikaturou do českého OHS.

V každém případě by výklad výše uvedených pojmů měl být sjednocen bez ohledu na legální definice uvedené v OHS. Stávající situace by totiž mohla vést k tomu, že účastníci by ve stejných situacích mohli být vystaveni odlišnému posuzování podle toho, zda by spadali pod čistě vnitrostátní či komunitární dosah, což je v rozporu se *zásadou rovného zacházení*.

Použitá literatura

České právní předpisy

1. Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže).
2. Zákon č. 273/1996 Sb., o působnosti Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže.

Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže

1. Rozhodnutí Úřadu č.j. S 27/98-220/1183 z 19.5.1998.
2. Rozhodnutí R 70, 71/2002 Billa/Julius Meinl.
3. Rozhodnutí R 2/2004 Skiareál Špindlerův Mlýn.
4. Rozhodnutí Úřadu č.j. 11/04-2110/04-ORP z 29.3.2004.
5. PHM – rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R-23-28/2004 ze dne 31.5.2004, kterým zčásti změnil a zčásti potvrdil rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 72/01- 1810/04-ORP ze dne 29.3.2004.
6. PLEMENÁŘI - Rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 7-14/2001 ze dne 3.10.2002, kterým zčásti změnil, zčásti potvrdil a zčásti zrušil rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 23/01-1122/01-220 ze dne 13.7.2001.
7. MDZ – PROMT – KUŘATA - Rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 10/1999 ze dne 29.6.1999, kterým zčásti změnil a zčásti potvrdil rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 25/99-240 ze dne 16.4.1999.
8. PIVOVAR RADEGAST, MAKRO ČR – rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 4,5/1999 ze dne 6.9.1999.
9. RIGIPS – rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 4/2001 ze dne 26.4.2002.
10. CUKROVARY - rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 142/04-2311/06-610.

11. BANKY – rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 16/05-177/05-SOHS II.

Předpisy komunitárního práva

1. Smlouva o založení Evropského Společenství (zejména články 2, 3, 32, 36, 81, 83, 86).
2. Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 81 a 82 Smlouvy.
3. Nařízení Rady č. 139/2004 o kontrole spojování podniků.
4. Nařízení Komise č. 358/2003 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě v odvětví pojišťovnictví ze dne 27.února 2003.
5. Nařízení č. 26/1962 o použití určitých pravidel hospodářské soutěže na produkci zemědělských produktů a obchod s nimi.
6. Nařízení Komise č. 2790/1999 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě.

Dokumenty nelegislativní povahy a rozhodnutí Komise

1. Sdělení Komise o pojmu obchod, 2004/C 101/07.
2. Pravidla Komise k aplikaci článku 81(3) Smlouvy o ES, 2004/C 101/08.
3. Oznámení Komise o definici relevantního trhu pro účely soutěžního práva Společenství, Úř. věst. 1997 C 372 z 9.12.1997.
4. Oznámení de minimis Komise z roku 2001.
5. Rozhodnutí Komise IV/26.918 ze dne 2.1.1973, publikováno v Úředním věstníku L 140 z 25.5.1973.
6. Rozhodnutí Komise IV/32.948-IV/34.590 ze dne 21.12.1994 publikované v Úředním věstníku L 378 ze dne 31.12.1994.
7. Rozhodnutí Komise IV/32.290 ze dne 18.3.1992 publikované v Úředním věstníku L 131 ze dne 16.5.1992.
8. Rozhodnutí Komise IV/32.725 ze dne 15.7.1992 publikované v Úředním věstníku L 233 ze dne 15.8.1992.

9. Rozhodnutí Komise IV/29.595 ze dne 14.12.1979 publikované v Úředním věstníku L 060 ze dne 5.3.1980.
10. Rozhodnutí Komise IV/35.733 ze dne 28.1.1998 publikované v Úředním věstníku L 124 ze dne 15.4.1998.
11. Rozhodnutí Komise podle nařízení 4064/89 v případě IV/M 190 Nestlé v. Perrier z 22.7.1992, ÚL 1992 L 356,1.
12. Rozhodnutí Komise GEC Weir Sodium Circulators, 1977, OJ L 327/26.

Judikatura Evropského soudního dvora a Soudu první instance:

1. C 41/69 Chemiefarma v. Komise.
2. T-1/89 Polypropylene v. Komise.
3. 5/69 Völk v. Verwaecke, 1969.
4. 15/74 Centrafarm v. Sterling Drug.
5. C-73/95 Viho Europe BV v. Komise.
6. 48/69 ICI v. Komise.
7. 40/73 Suiker Unie v. Komise.
8. T-7/89 SA Hercules Chemicals v. Komise.
9. T-25/95 Cimenteries CBR v. Komise.
10. 26/76 Metro v. Komise.
11. 6/72 Europemballage/Continental Can v. Komise, SbSD 1973/215.
12. 27/76 United Brands v. Komise.
13. T-11/89 Shell International Chemical Company Ltd v. Komise.
14. 22/71 Beguélin Imp. v. GI Import.
15. 118/85 Komise v. Itálie.
16. C-41/90 Klaus Hoefner a Fritz Elser v. Macrotron GmbH.
17. 161/84 Pronuptia.
18. 93/83 Windsurfing International Inc v. Komise.
19. 22/78 Hugin v. Komise.
20. 110/82 NV IAZ International Belgium v. Komise.
21. C-7/95 John Deere Ltd v. Komise.
22. 129/85 A.Ahlström Osak EYHTIOE v. Komise.
23. 48/73 Brasserie de Haecht v. Wilkin-Janssen.
24. T-303/02 Westfalen Gassen Nederland BV v. Komise.

25. C-113/04 P Technische Unie BV v. Komise.
26. T-235/01 Daimler Chrysler AG v. Komise.
27. C-49/92, Komise v. Anic Partecipazioni.
28. C-199/92 Hüls v. Komise.
29. T-347/94 Mayr-Melnhof v. Komise.
30. Bolloré v. Komise, spojené věci T-109/02, T-118/02, T-122/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02, T-136/02.
31. C-885/89 Ahlström v. Komise „Woodpulp“.
32. C-243/89 Delimitis v. Heuniges Bräu.
33. T-319/99 Fenin v. Komise.
34. 172/80 Züchner v. Bayerische Vereinsbank AG.
35. 56 a 58/64 Consten a Grundig v. Komise.
36. T-19/91 Vichy v. Komise.
37. T-29/92 SPO v. Komise.
38. T-17/93 Matra Hachette v. Komise.
39. 209/78 Van Landewyck v. Komise („FEDETAB“).
40. 61/80 Coöperatieve Stremsel –en Kleurselfabriek v. Komise.
41. 49/69 BASF.
42. 51/69 Bayer.

Monografie:

1. Bellamy – Child: European Community Law of the Competition, fifth edition, Sweet & Maxwell, A Thompson Company, London 2001, 842 stran.
2. Faull, Jonathan – Nikpay, Ally: The EC Law of the Competition, Oxford University Press, Oxford 2000, 960 stran.
3. Craig, Paul – de Búrca, Gráinne: EU Law – Texts, Cases and Materials, third edition, Oxford University Press, Oxford 2003, 1241 stran.
4. Tichý, Luboš: Evropské právo, C.H.Beck, Praha 2006, 879 stran.
5. Tichý, Luboš: Dokumenty ke studiu evropského práva, Linde, Praha 2006, 910 stran.
6. Munková, Jindřiška – Svoboda, Pavel – Kindl, Jiří: Soutěžní právo, C.H.Beck, Praha 2006, 411 stran.

7. Munková, Jindřiška – Kindl, Jiří: Zákon o ochraně hospodářské soutěže:komentář, C.H.Beck, Praha 2007, 428 stran.
8. Raus, David – Neruda, Robert: Zákon o ochraně hospodářské soutěže, Komentář a související předpisy, Linde, Praha 2006, 671 stran.
9. Raus, David – Neruda, Robert: Hospodářská soutěž po vstupu ČR do EU, CP Books, a.s., Brno 2005, 359 stran.
10. Cunningham, James: The Competition Law of the EEC, A practical Guide, Compton Printing Limited, London 1973, 315 stran.
11. Eliáš, Karel: Kurs obchodního práva: obecná část, soutěžní právo, C.H.BECK, Praha 2007, 610 stran.
12. Pítrová, Lenka – Pomahač, Richard: Průvodce judikaturou Evropského soudního dvora, díly 1-4, Linde, Praha 2000-2006.

Články a studie

1. Munková, Jindřiška: *Podnik jako adresát normy v soutěžním právu*. In: Právní rozhledy 17/2004, s. 625-630.
2. Kindl, Jiří: *Podnik nebo soutěžitel... záleží na tom?* In: Právní rozhledy 5/2006, s. 161-170.
3. Kindl, Jiří: *Typové rozlišení dohod narušujících hospodářskou soutěž*. In: Právní rozhledy 15/2006, s. 533-539.
4. Kindl, Jiří: *Pojem narušení hospodářské soutěže – obecná východiska a konkrétní aplikace*. In: Právní rozhledy 10/2005, s. 343-349.
5. Kindl, Jiří: *Soutěžně-právní posuzování horizontálních dohod*. In: Právní rádce 8/2006, s. 4-13.
6. Kindl, Jiří: *Soutěžně-právní posuzování vertikálních dohod*. In: Právní rádce 9/2006, s. 5-17.
7. Vích, Jan: *Posuzování oprávněného obsahu kartelových dohod o cenách*. In: právní rádce 5/2005, s. 4-11.
8. Fraňková, Hana – Šimeková, Zuzana: *Soutěžní pravidla podle čl.81 Smlouvy aneb jak posoudit kartelovou dohodu?* In: Jurisprudence 4/2006, s. 11-27.
9. Utěšený, Pavel: *Soud prvního stupně: K předpokladům závěru o existenci protisoutěžní cenové dohody uzavřené mezi výrobcem a distributorem automobilů*. In: Soudní rozhledy, s. 311-316.