

**UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE
PRÁVNICKÁ FAKULTA
KATEDRA OBCHODNÍHO PRÁVA**

Barbora Šafaříková

Ochrana hospodářské soutěže – blokové výjimky

Diplomová práce

Vedoucí diplomové práce: JUDr. Vít Horáček, Ph.D.

Datum vypracování práce (uzavření rukopisu): 25. listopadu 2014

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem předkládanou diplomovou prací na téma Ochrana hospodářské soutěže – blokové výjimky vypracovala samostatně, že všechny použité prameny a literatura byly řádně citovány a práce nebyla využita k získání jiného nebo stejného titulu.

V Praze dne 25. listopadu 2014

.....
Barbora Šafaříková

Poděkování

Ráda bych poděkovala vedoucímu práce JUDr. Vítu Horáčkovi, Ph.D. za odborné vedení a pomoc při zpracování této práce. Mé poděkování patří též JUDr. Robertu Pelikánovi, Ph.D. za cenné rady, věcné připomínky a vstřícnost při konzultacích a vypracování diplomové práce.

Obsah:

Úvod	1
1. Blokové výjimky.....	3
1.1. Vznik institutu blokových výjimek.....	5
1.2. Obsah a aplikace blokových výjimek	6
1.2.1. Černé a šedé klauzule	7
1.2.2. Práh tržního podílu.....	7
1.2.3. Odnětí blokové výjimky	8
1.2.4. Nepoužití nařízení.....	8
1.2.5. Platnost blokové výjimky	9
1.2.6. Výklad blokové výjimky	9
1.3. Platné blokové výjimky	10
2. Určování cen pro další prodej.....	12
3. RPM a jeho dopady na hospodářskou soutěž	13
3.1. Ekonomické výhody RPM.....	13
3.1.1. Problém dvojité marginalizace	13
3.1.2. Free-rider problém	14
3.1.3. Podpora předprodejních služeb a zvýšení necenové soutěže.....	16
3.1.4. Vyšší skladové zásoby zboží	16
3.1.5. Vstup na trh.....	17
3.1.6. Zvýšení počtu prodejních míst.....	17
3.2. Ekonomické nevýhody RPM	18
3.2.1. Usnadnění kartelizace	18
3.2.2. Zvyšování cen	20
3.2.3. Snižování inovace a efektivity distribuce, překážka vstupu na trh	20
3.2.4. Snížení tlaku na marži výrobce.....	21
3.3. Shrnutí dopadu RPM	21
4. RPM v evropském právu	22
4.1. Fixní a minimální RPM	23
4.2. Doporučené a maximální RPM.....	24
4.3. RPM – účelové omezení	25
4.4. De minimis.....	29
4.5. Individuální vynětí RPM na základě čl. 101 odst. 3 SFEU	31
4.6. Rozhodovací praxe	34
5. RPM v českém právu.....	38
5.1. Rozhodovací praxe	39
6. RPM v americkém právu	43
6.1. Rule of reason a per se pravidla	43
6.2. Rozhodovací praxe	44
6.2.1. Minimální a fixní RPM.....	44
6.2.2. Maximální RPM	46
6.2.3. Colgate Policy.....	46
6.3. Srovnání s evropským právem.....	47
Závěr	49
Seznam zkratk	51
Použitá literatura	52

Abstrakt	63
Abstract.....	65
Klíčová slova / Key words	67

Úvod

Pravidla hospodářské soutěže jsou důležitou součástí evropského i českého právního systému. Zákaz dohod narušujících hospodářskou soutěž je jednou ze stěžejních oblastí regulace soutěžního práva. Tento zákaz však není absolutní a je možné vynětí ze zákazu po splnění určitých podmínek. Blokované výjimky v tomto ohledu hrají významnou roli, jelikož jejich aplikace přináší automatické vynětí ze zákazu dohod narušujících soutěž.

Blokované výjimky jsou přijímány pouze s omezenou dobou platnosti a jsou tedy institutem, který se neustále vyvíjí. V současnosti je systém blokovaných výjimek tvořen osmi nařízeními. Vzhledem k rozsahu úpravy blokovaných výjimek a rozsahu této práce, není cílem práce vyčerpat celou úpravu blokovaných výjimek. Rozhodla jsem se proto po krátkém úvodu do problematiky blokovaných výjimek zaměřit na specifický problém upravený v blokované výjimce pro vertikální dohody, konkrétně tvrdé omezení zakazující určování cen pro další prodej.

V posledních letech se vedly početné diskuze týkající se právního režimu určování cen pro další prodej, což vedlo i k jistému vývoji v jeho posuzování. Cílem této práce proto bude zhodnotit evropskou a českou úpravu určování cen pro další prodej, zejména změnu v nahlížení na tento institut. K tomu účelu poslouží rozbor právní úpravy, rozhodovací praxe Komise a Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (dále jen Úřad) a srovnání s úpravou určování cen pro další prodej v USA.

První část práce obsahuje úvod do problematiky blokovaných výjimek, zejména zasazení institutu v systému soutěžního práva. Pozornost je také věnována vzniku a vývoji tohoto institutu. Poté následuje obecný rozbor jednotlivých částí blokovaných výjimek, jež jsou shodné pro všechna nařízení o blokovaných výjimkách.

Další část se již zaměřuje na problematiku určování cen pro další prodej. Je zde vymezen rozdíl mezi různými podobami určování cen.

Po představení institutu následuje seznámení s ekonomickými teoriemi, které rozebírají možné ekonomické výhody a nevýhody určování cen pro další prodej, jež mají vliv na právní režim tohoto institutu.

Čtvrtá kapitola pojednává o úpravě určování cen pro další prodej v evropském právu a zaměřuje se mimo jiné na možné vynětí tohoto institutu ze zákazu stanoveného Smlouvou o fungování Evropské unie (dále jen SFEU). Pro dokreslení institutu je rozebráno i několik rozhodnutí Komise týkajících se určování cen pro další prodej.

Pátá část popisuje situaci v českém právu a podává rozbor několika případů z rozhodovací praxe Úřadu.

Poslední kapitola se zabývá situací určování cen pro další prodej v americkém právu, zejména vývojem názoru soudní praxe. Důležitou částí je i srovnání přístupu k tomuto institutu v americkém a evropském právu.

V závěru práce bych se ráda pokusila o zhodnocení problematiky určování cen pro další prodej, zejména s ohledem na různé ekonomické teorie a vývoj v posuzování této problematiky. Také bych ráda nastínila úvahy o možném budoucím právním režimu určování cen pro další prodej.

1. Blokované výjimky

Předpokladem dobře fungujícího tržního hospodářství je hospodářská soutěž. Právní regulací hospodářské soutěže se trh chrání před vznikem nežádoucích jevů, jako jsou například kartely a monopoly. Soutěžní politika se snaží vytvořit podmínky pro co nejlepší fungování svobodné hospodářské soutěže. Cíle soutěžní politiky jsou ovlivňovány různými faktory, jako je stav společnosti a její hodnoty. To vede k obtížné definici cílů hospodářské soutěže. Jako jeden z často zmiňovaných cílů ochrany hospodářské soutěže se uvádí blahobyt spotřebitele.¹ K tomu se i vyjádřil ESD ve své judikatuře,² když jako konečný cíl pravidel hospodářské soutěže označil zvýšení blaha spotřebitele. Pravidla hospodářské soutěže přispívají i k efektivnímu rozdělení zdrojů. Různé soutěžní systémy mohou mít i odlišné cíle soutěžní politiky. V případě práva EU se za speciální cíl soutěžní politiky považuje integrace trhu.

SFEU obsahuje v čl. 101 pravidla pro dohody uzavírané mezi podniky v rámci hospodářské soutěže. Toto ustanovení postihuje nejen dohody, ale i rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, které mohou ovlivnit obchod mezi členskými státy za předpokladu, že jejich účelem či důsledkem je vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na vnitřním trhu. Jsou zde i demonstrativně vyjmenovány dohody, kterých se tento zákaz týká, jako např. určování cen, nebo rozdělování trhů. Takovéto dohody jsou podle čl. 101 odst. 2 SFEU prohlášeny za od počátku neplatné.

Obdobnou úpravu obsahuje i zákon o ochraně hospodářské soutěže³ (dále jen ZOHS) v § 3 odst. 1. Ustanovení však obsahuje odlišnou terminologii, když místo pojmu podnik užívá pojem soutěžitel a pojmy účel a důsledek omezení nahrazuje pojmy cíl a výsledek. Obsahově lze však tyto pojmy chápat stejně.

Není však vhodné, aby všechny dohody, které naplňují všechny znaky uvedené v čl. 101 odst. 1 SFEU, byly považovány za škodlivé z hlediska ochrany hospodářské soutěže. I takovéto dohody totiž mohou za určitých okolností mít pozitivní dopad na hospodářskou soutěž. Proto jsou v čl. 101 odst. 3 SFEU (obdobně v § 3 odst. 4 ZOHS)

¹ Např. MUNKOVÁ, Jindřiška, Pavel SVOBODA a Jiří KINDL. *Soutěžní právo*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2012, s. 29.

² Rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 7. 6. 2006, ve věci č. T-213/01 a T-214/01, *Österreichische Postsparkasse AG a Bank für Arbeit und Wirtschaft AG proti Komisi Evropských společenství* [2006] ECR II-1601.

³ Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů.

upraveny podmínky, za kterých dojde k vynětí dohod ze zákazu stanoveného čl. 101 odst. 1 SFEU (resp. § 3 odst. 1 ZOHS). Tyto podmínky posuzují, zda dohoda zlepšuje výrobu či distribuci zboží, přináší spotřebitelům přiměřený podíl na výhodách, zda omezení soutěže je nezbytné a nepovede k vyloučení soutěže na podstatné části trhu (podrobněji viz kapitola 4.5.).

Na základě ustanovení čl. 101 odst. 3 SFEU lze vyloučit dohodu ze zákazu čl. 101 odst. 1 SFEU po individuálním zhodnocení dané dohody, které si provádí podnik sám. Ke zhodnocení, zda dohoda splňuje podmínky pro individuální vynětí, vydala Komise Pokyny o použitelnosti čl. 81 odst. 3 Smlouvy,⁴ které mají podnikům pomoci analyzovat omezení dohody a její dopad na hospodářskou soutěž.

Ustanovení čl. 101 odst. 3 SFEU rovněž připouští, že čl. 101 odst. 1 SFEU může být prohlášen za neúčinný také pro určité kategorie dohod. Toto vynětí určitých kategorií dohod je provedeno formou nařízení, které se označuje jako bloková výjimka. Za předpokladu, že posuzovaná dohoda splní všechny podmínky stanovené blokovou výjimkou, uplatní se na ní tzv. bezpečný přístav (*safe harbour*). Blokové výjimky tak přináší podnikům právní jistotu, že v případě splnění podmínek blokové výjimky uniknou zákazu čl. 101 odst. 1 SFEU.

Oprávněna k vydávání blokových výjimek je Rada na základě čl. 103 odst. 1 SFEU. Ta však vydala několik nařízení,⁵ které udělují Komisi zmocnění k vydání nařízení o blokových výjimkách.

Přijetí nařízení o blokové výjimce je někdy doprovázeno i přijetím pokynů či sdělení Komise, které mají napomoci interpretaci a aplikaci blokové výjimky na různé situace. Tyto dokumenty zvyšují právní jistotu a předvídatelnost rozhodování Komise a

⁴ Sdělení Komise - Pokyny o použitelnosti čl. 81 odst. 3 Smlouvy (Úř. věst. C 101, 27. 4. 2004, s. 97).

⁵ Nařízení Rady č. 19/65/EHS ze dne 2. 3. 1965 o použití čl. 85 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod a jednání ve vzájemné shodě (Úř. věst. č. 36, 6. 3. 1965, s. 533); nařízení Rady (EHS) č. 2821/71 ze dne 20. 12. 1971 o použití čl. 85 odst. 3 Smlouvy na kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě (Úř. věst. L 285, 29. 12. 1971, s. 46), nařízení Rady (ES) č. 487/2009 ze dne 25. 5. 2009 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na některé kategorie dohod a jednání ve vzájemné shodě v odvětví letecké dopravy (Úř. věst. L 148, 11. 6. 2009, s. 1); nařízení Rady (EHS) č. 1534/91 ze dne 31. 5. 1991 o použití čl. 85 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě v odvětví pojišťovnictví (Úř. věst. L 143, 7.6.1991, s. 1); nařízení Rady (ES) č. 246/2009 ze dne 26. 2. 2009 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě mezi společnostmi liniové dopravy (konsorcii) (Úř. věst. L 79, 25.3.2009, s. 1).

ESD. Tyto dokumenty však nejsou právně závazné, mají pouze povahu *soft law*. ESD⁶ se k povaze těchto dokumentů vyjádřil tak, že „představují však informativní pravidlo chování pro praxi, jež má být sledována a od něhož se správa může v konkrétním případě odklonit pouze tehdy, uvede-li důvody, které jsou slučitelné se zásadou rovného zacházení.“⁷

Na základě § 4 ZOHS jsou nařízení o blokových výjimkách aplikovatelná i na vnitrostátní situace. Je zde obsažena i možnost Úřadu vydat vlastní blokové výjimky i pro jiné kategorie dohod za předpokladu, že narušení hospodářské soutěže způsobené blokovou výjimkou bude převáženo výhodami pro jiné účastníky trhu. Úřad tak činí vyhláškou na základě § 26 odst. 2 ZOHS. V současnosti však Úřad žádnou takovou vyhlášku nevydal.

1.1. Vznik institutu blokových výjimek

Smlouvy zakládající Evropská společenství obsahovaly ve svých ustanoveních i pravidla soutěžní politiky. K jejich provedení bylo vydáno nařízení Rady č. 17/62,⁸ na základě kterého byla podnikům stanovena povinnost oznámit Komisi dohody, které omezují hospodářskou soutěž. Probíhala tak kontrola souladu dohod se soutěžním právem *ex ante*. Systém notifikací vedl k tomu, že Komise dostávala velký počet notifikací, týkajících se zejména vertikálních dohod o distribuci zboží, což vedlo k jejímu zahlcení těmito dohodami. Neměla kapacitu dostačující k řešení horizontálních dohod a kartelů, které byly považovány z hlediska vývoje společného trhu jako zvlášť nepříznivé.⁹

Tato situace s velkým počtem oznámených dohod podobného typu vedla k zavedení institutu blokových výjimek. Bylo vydáno nařízení¹⁰ opravňující Komisi k vydání blokové výjimky vztahující se na kategorie dohod o výhradní distribuci a dohod, které by omezovaly nabytí nebo užívání práv průmyslového vlastnictví. Komise

⁶ Rozsudek ESD ze dne 28. 6. 2005, ve spojených věcech č. C-189/02 P, C-202/02 P, C-205/02 P až C-208/02 P a C-213/02 P, *Dansk Rørindustri A/S a ostatní proti Komisi* [2005] ECR I-5425.

⁷ JONES, Alison a B SUFRIN. *EU competition law: text, cases, and materials*. 4th ed. Oxford: Oxford University Press, c2011, s. 115.

⁸ Nařízení Rady č. 17 ze dne 21. 2. 1962, první nařízení provádějící články 85 a 86 Smlouvy (Úř. věst. č. 13, 21. 2. 1962, s. 204/62).

⁹ GOYDER, D, Joanna GOYDER a Albertina ALBORS-LLORENS. *Goyder's EC competition law*. 5th ed. Oxford: Oxford University Press, 2009, s. 52.

¹⁰ Nařízení Rady č. 19/65/EHS ze dne 2. 3. 1965 o použití čl. 85 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod a jednání ve vzájemné shodě (Úř. věst. č. 36, 6. 3. 1965, s. 533).

díky předchozím početným oznámením získala dostatek zkušeností, aby byla schopna stanovit obecná pravidla pro dohody, které je možné klasifikovat jako splňující čl. 101 odst. 3 SFEU.

Komise vydala v roce 1999 Bílou knihu,¹¹ ve které navrhla několik změn aplikace pravidel hospodářské soutěže. Za největší změnu navrženou v Bílé knize můžeme považovat zrušení oznamovací povinnosti pro vynětí na základě čl. 101 odst. 3 SFEU. Místo oznamovacího systému by se použily přímo aplikovatelné legální výjimky a byla by tak zavedena *ex post* kontrola dohod. Tím by se důkazní břemeno souladu dohody s čl. 101 odst. 3 SFEU přeneslo na podnik. K pomoci s posouzením dohod se počítalo s vydáním oznámení a sdělení, která by pomohla podnikům v případě, že by se na jejich dohodu nevztahovala bloková výjimka.

Změny navržené v Bílé knize byly provedeny nařízením Rady č. 1/2003,¹² které přineslo řadu změn. Tímto nařízením byl zrušen systém individuálních oznámení a byla zavedena přímá aplikace čl. 101 odst. 3 SFEU s *ex post* kontrolou. Bylo přistoupeno k decentralizaci aplikace pravidel hospodářské soutěže a národní soutěžní orgány a soudy členských států byly pověřeny aplikací čl. 101 a 102 SFEU. Institut blokových výjimek zůstal i nadále zachován. Modernizace provedená tímto nařízením se projevuje i ve snaze Komise o více ekonomický přístup (tzv. *more economic approach*) v posuzování soutěžních dohod.

1.2. Obsah a aplikace blokových výjimek

Všechna nařízení o blokové výjimce jsou si velmi podobná, co se týče typu ustanovení, která obsahují. Blokové výjimky nejprve vymezují definice pojmů, s kterými v nařízení pracují, přičemž v případě stejných pojmů jsou i definice totožné, což vede k vytvoření jednotného pojmosloví, kterého se užívá i mimo nařízení o blokové výjimce.¹³ Dále bloková výjimka vymezuje předmět dohod, kterých se týká, zakázaná ujednání, podmínky, za kterých je dohoda vyňata, a prahové hodnoty tržních

¹¹ Bílá kniha o modernizaci pravidel implementujících články 85 a 86 Smlouvy (Úř. věst. C 132, 12. 5. 1999, s. 1).

¹² Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ze dne 16. 12. 2002 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 81 a 82 Smlouvy (Úř. věst. L 1, 4. 1. 2003, s. 1).

¹³ MUNKOVÁ, Jindřiška, Pavel SVOBODA a Jiří KINDL. *Soutěžní právo*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2012, s. 206.

podílů. Důležité jsou i body odůvodnění, které obsahují principy a důvody přijetí nařízení, stanovení soutěžní politiky a důsledky aplikace blokové výjimky.

1.2.1. Černé a šedé klauzule

Starší blokové výjimky obsahovaly tři typy klauzulí – bílé, černé a šedé klauzule. Za bílé klauzule byla označována ustanovení, která byla výslovně povolena, a jejich dodržení vedlo k vyjmutí dohody ze zákazu. Bílé klauzule však byly zrušeny s přijetím nařízení Komise č. 2790/1999.¹⁴ Namísto použití bílých klauzulí byl zaveden požadavek nepřekročení stanovené výše tržního podílu a uplatňuje se tak zásada, že co není výslovně zakázáno, je povoleno.¹⁵

Velmi důležitým aspektem blokových výjimek jsou černé klauzule, které se označují také jako tvrdá omezení (*hard-core restrictions*). Jestliže dohoda obsahuje tvrdou klauzuli, nemůže se na ni uplatnit bloková výjimka. Komise je toho názoru, že ustanovení obsahující tvrdou klauzuli porušují zákaz obsažený v čl. 101 odst. 1 SFEU a zároveň, že je pravděpodobné, že dohoda nespňuje podmínky pro vynětí na základě čl. 101 odst. 3 SFEU.¹⁶ Příkladem tvrdých omezení jsou např. klauzule zakazující stanovení cen pro další prodej nebo omezení území upravené v čl. 4 nařízení Komise č. 330/2010.¹⁷

Šedé klauzule, nebo také vyloučená omezení, jsou ustanovení, na která se nevztahuje bezpečný přístav blokové výjimky. Za předpokladu, že jsou tato ustanovení oddělitelná od zbytku dohody, je možné, aby se na zbytek dohody uplatnila bloková výjimka.¹⁸ Vyloučené omezení upravené v čl. 5 nařízení Komise č. 330/2010 je např. závazek zákazu soutěžit po dobu delší, než 5 let.

1.2.2. Práh tržního podílu

Velmi důležitou součástí většiny blokových výjimek je hranice tržního podílu, při jehož dodržení mohou strany dohody těžit z výhod blokové výjimky. Blokové

¹⁴ Nařízení Komise č. 2790/1999 ze dne 22. prosince 1999 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě (Úř. věst. L 336, 29. 12. 1999, s. 21-25).

¹⁵ MUNKOVÁ, Jindřiška, Pavel SVOBODA a Jiří KINDL. *Soutěžní právo*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2012, s. 205.

¹⁶ Např. Sdělení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 130, 19. 5. 2010, s. 1), bod 47.

¹⁷ Nařízení Komise (EU) č. 330/2010 ze dne 20. 4. 2010 o použití čl. 101 odst. 3 SFEU na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě (Úř. věst. L 102, 23. 4. 2010, s. 1).

¹⁸ Např. Sdělení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 130, 19. 5. 2010, s. 1), bod 71.

výjimky obsahují i pravidla pro výpočet tržního podílu a postup po překročení výše tržního podílu. Například v případě blokové výjimky pro vertikální dohody stanoví nařízení Komise č. 330/2010 v čl. 3, že pro uplatnění výjimky nesmí tržní podíl kupujícího ani dodavatele přesáhnout 30 % relevantního trhu.

1.2.3. Odnětí blokové výjimky

Ustanovení čl. 29 nařízení Rady č. 1/2003 dává Komisi oprávnění k odnětí blokové výjimky za předpokladu, že Komise zjistí, že v konkrétním případě má dohoda, na níž se vztahuje nařízení o blokové výjimce, dopad na trh, jež vylučuje aplikaci podmínek čl. 101 odst. 3 SFEU. Komise rozhodovala o odnětí blokové výjimky např. ve věci *Eco System/Peugeot*.¹⁹ Členský stát má možnost odejmout výhodu blokové výjimky v případě, že nesplnění podmínek výjimky čl. 101 odst. 3 SFEU má vliv pouze na území členského státu, jenž má všechny vlastnosti odděleného geografického trhu. Jestliže Komise přistoupí k odnětí blokové výjimky, musí doložit, že dohoda naplňuje zákaz čl. 101 odst. 1 SFEU a zároveň nesplňuje podmínky pro vynětí na základě čl. 101 odst. 3 SFEU.²⁰ Účinky odnětí blokové výjimky přichází do úvahy pouze *pro futuro* a jedině v případě, že dohoda již byla uzavřena, nelze tedy odejmout výhodu blokové výjimky pro budoucí uzavírané dohody.²¹ Body odůvodnění nařízení Komise č. 330/2010 uvádí jako možný důvod pro odnětí situaci, kdy se vyskytují negativní dopady na trh způsobené existencí souběžných sítí vertikálních dohod.

1.2.4. Nepoužití nařízení

Některá nařízení²² obsahují zmocnění Komise k nepoužití nařízení o blokové výjimce za situace, kdy se na určitém trhu objeví paralelní sítě podobných dohod. Toto oprávnění vyplývá Komisi z nařízení Rady č. 19/65/EHS, které dále stanoví, že Komise musí určit období alespoň šesti měsíců, po němž se přestane bloková výjimka uplatňovat. Nelze však vyloučit, že by se jednotlivé případy posuzovaly individuálním přístupem a byla by pak možná kvalifikace na základě čl. 101 odst. 3 SFEU.

¹⁹ Rozhodnutí Komise ze dne 4. 12. 1991 ve věci řízení podle čl. 85 Smlouvy o EHS *Eco System/Peugeot* (Úř. věst. L 66, 11. 3. 1992, s. 1). Také ve věci Rozhodnutí Komise ze dne 23. 12. 1992 ve věci řízení podle čl. 85 Smlouvy o EHS proti *Langnese-Iglo GmbH* (Úř. věst. L 183, 26. 7. 1993, s. 19).

²⁰ Sdělení Komise - Pokyny o použitelnosti čl. 81 odst. 3 Smlouvy (Úř. věst. C 101, 27. 4. 2004, s. 97), bod 36.

²¹ ROSE, Vivien, David BAILEY. *Bellamy & Child European Union Law of Competition*. 7th ed. Oxford: Oxford University Press, 2013., s. 221.

²² Nařízení Komise č. 330/2010, č. 461/2010 a č. 316/2014.

1.2.5. Platnost blokové výjimky

Blokové výjimky jsou přijímány pouze na určitou dobu. Nařízení obsahuje ustanovení, na jehož základě se určí konkrétní den konce platnosti blokové výjimky. Jestliže skončí platnost nařízení o blokové výjimce a nová bloková výjimka není vydána, či jsou pozměněny podmínky aplikace blokové výjimky, může se stát, že dohoda nesplní podmínky pro vynětí ze zákazu. Nastat ovšem může rovněž situace, že podmínky čl. 101 odst. 3 SFEU bude splňovat, či se na ní vůbec neuplatní zákaz čl. 101 odst. 1 SFEU.²³ V případě, že se vydává nová bloková výjimka, je také většinou stanoveno přechodné období pro již uzavřené dohody.

Když se blíží datum vypršení platnosti blokové výjimky, Komise provede její zhodnocení, zejména z hlediska toho, zda je vhodné blokovou výjimku obnovit, a pokud ano, tak v jaké podobě a rozsahu. V případě, že se Komise potýká s problémy při vydání nové právní úpravy, je také možné, aby byla prodloužena platnost dosavadního nařízení.²⁴ Příkladem nevydání nové blokové výjimky je oblast námořní dopravy, kde po vypršení platnosti nařízení Rady č. 1419/2006²⁵ nebyla již nová bloková výjimka vydána. Komise pouze vydala pokyny²⁶ sloužící k překlenutí přechodu ze zvláštní úpravy blokové výjimky k obecnému režimu.

1.2.6. Výklad blokové výjimky

ESD se několikrát vyjadřoval k otázkám interpretace a aplikace blokové výjimky. Ve věci *Pierre Fabre*²⁷ ESD řešil mimo jiné výklad pojmu „místo podniku“ obsaženého v blokové výjimce. Došel k závěru, že je potřeba jednotlivá ustanovení vykládat spíše úžeji, jelikož pro podnik vždy existuje možnost, aby se dovolával aplikace individuální výjimky na základě čl. 101 odst. 3 SFEU.

²³ WHISH, Richard a David BAILEY. *Competition law*. 7th ed. Oxford: Oxford University Press, c2012, s. 172.

²⁴ GOYDER, D, Joanna GOYDER a Albertina ALBORS-LLORENS. *Goyder's EC competition law*. 5th ed. Oxford: Oxford University Press, 2009, s. 143.

²⁵ Nařízení Rady (ES) č. 1419/2006 ze dne 25. 9. 2006, kterým se zrušuje nařízení (EHS) č. 4056/86, kterým se stanoví prováděcí pravidla k článkům 85 a 86 Smlouvy v námořní dopravě, a mění nařízení (ES) č. 1/2003, pokud jde o rozšíření jeho působnosti na kabotáž a trampovou dopravu (Úř. věst. L 269, 28. 9. 2006, s. 1).

²⁶ Pokyny o použití článku 81 Smlouvy o ES v námořní dopravě (Úř. věst. C 245, 26. 9. 2008, s. 2).

²⁷ Rozsudek ESD ze dne 13. 11. 2011, ve věci č. C-439/09 *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS proti Président de l'Autorité de la concurrence a Ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi*, [2011] ECR I-9419.

Otázku postupu při aplikaci čl. 101 SFEU a blokové výjimky řešil ESD ve věci *Pedro IV Servicios*.²⁸ ESD zde uvedl, že pro podnik může být výhodnější nejprve zkoumat, zda daná dohoda splňuje podmínky pro aplikaci blokové výjimky, a vyhnout se tak složitému hospodářskému a právnímu posouzení dohody, aby zjistil, jestli dohoda vůbec spadá pod zákaz čl. 101 odst. 1 SFEU.

1.3. Platné blokové výjimky

V současné době je v platnosti osm nařízení o blokových výjimkách. Tyto blokové výjimky můžeme rozdělit do čtyř kategorií, a to na vertikální blokové výjimky, horizontální blokové výjimky, sektorové blokové výjimky a blokovou výjimku o převodu technologií.²⁹ Mezi vertikální blokové výjimky patří nařízení vztahující se obecně na vertikální dohody³⁰ a nařízení upravující vertikální dohody pro oblast motorových vozidel.³¹ Horizontální blokové výjimky upravují dohody o výzkumu a vývoji³² a dohody o specializaci.³³ Mezi sektorové blokové výjimky patří nařízení upravující sektory pojišťovnictví,³⁴ dopravu po železnicích, silnicích a vnitrozemských cestách³⁵ a námořní dopravu v podobě konsorcií.³⁶

Jelikož je téma blokových výjimek vzhledem k jejich počtu velmi obsáhlé, rozhodla jsem se zbytek práce zaměřit na specifický problém upravený v čl. 4 písm. a) nařízení Komise č. 330/2010. Toto ustanovení zakotvuje zákaz tvrdého omezení o určování cen pro další prodej (tzv. *resale price maintenance*). Tvrdá omezení jsou velmi důležitou součástí institutu blokových výjimek, jelikož jejich použití v dohodě

²⁸ Rozsudek ESD ze dne 2. 4. 2009, ve věci č. C-260/07 *Pedro IV Servicios* [2009] ECR I-2437.

²⁹ Nařízení Komise (EU) č. 316/2014 ze dne 21. 3. 2014 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie dohod o převodu technologií (Úř. věst. L 93, 28. 3. 2014, s. 17).

³⁰ Nařízení Komise (EU) č. 330/2010 ze dne 20. 4. 2010 o použití čl. 101 odst. 3 SFEU na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě (Úř. věst. L 102, 23. 4. 2010, s. 1).

³¹ Nařízení Komise (EU) č. 461/2010 ze dne 27. 5. 2010 o použití čl. 101 odst. 3 SFEU na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě v odvětví motorových vozidel (Úř. věst. L 129, 28. 5. 2010, s. 52).

³² Nařízení Komise (EU) č. 1217/2010 ze dne 14. 12. 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na některé kategorie dohod o výzkumu a vývoji (Úř. věst. L 335, 18. 12. 2010, s. 36).

³³ Nařízení Komise (EU) č. 1218/2010 ze dne 14. 12. 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na některé kategorie specializačních dohod (Úř. věst. L 335, 18. 12. 2010, s. 43).

³⁴ Nařízení Komise č. 267/2010 ze dne 24. 3. 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě v odvětví pojišťovnictví (Úř. věst. L 83, 30. 3. 2010, s. 1).

³⁵ Nařízení Rady č. 169/2009 ze dne 26. 2. 2009 o uplatňování pravidel hospodářské soutěže v dopravě po železnici, silnici a vnitrozemských vodních cestách (Úř. věst. L 61, 5. 3. 2009, s. 1).

³⁶ Nařízení Komise č. 906/2009 ze dne 28. 9. 2009 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě mezi společnostmi liniové dopravy (konsorcií) (Úř. věst. L 256, 29. 9. 2009, s. 31).

zabraňuje uplatnění bezpečného přístavu blokové výjimky. Problematika určování cen pro další prodej zaznamenala v posledních letech zvýšenou pozornost zejména v souvislosti se změnou přístupu v USA, což přispělo alespoň k částečné změně nahlížení na tento institut v souvislosti s přijetím nařízení Komise č. 330/2010. Přístup Komise k určování cen pro další prodej vyjádřený v Pokynech k vertikálním omezením je projevem více ekonomického přístupu (*more economic based approach*) a představuje odklon od formalistického přístupu k aplikaci čl. 101 SFEU a tvrdých omezení.³⁷ V následujících kapitolách se proto budu věnovat argumentům ekonomických teorií pro a proti povolení určování cen pro další prodej, úpravě evropského práva společně s rozhodovací praxí, situací a rozhodovací praxí v českém právu a na závěr vývoji rozhodovací praxe v USA a jeho srovnání s evropským právem.

³⁷ WHISH, Richard a David BAILEY. Regulation 330/2010: The Commission's new block exemption for vertical agreements. *Common Market Law Review*. 2010, roč. 47, č. 6, s. 1757-1791.

2. Určování cen pro další prodej

Cenové kartely jsou považovány za jedny z nejnebezpečnějších. Cenové kartely jsou tedy zakazovány, jelikož jejich uzavření vede ke koordinaci soutěžního chování v oblasti ceny, obvykle se vyznačují snahou o dosažení jednotné ceny určitého zboží.³⁸ Můžeme rozlišovat cenové kartely horizontální a cenové kartely vertikální. Toto dělení souvisí s dělením dohod na vertikální a horizontální.

Vertikální dohody jsou dohody uzavřené mezi dvěma stranami, jež pro účely dohody působí na jiné úrovni výrobního nebo distribučního řetězce. Horizontální dohody představují dohody uzavřené mezi podniky působícími na stejné úrovni výroby či distribuce, tedy mezi skutečnými nebo alespoň potenciálními konkurenty.

Horizontální cenové kartely se také označují jako tzv. *price fixing*. Příkladem může být dohoda mezi konkurenty o přímém určení ceny určitého zboží. O vertikálních cenových kartelech se mluví jako o určování cen pro další prodej, tzv. *resale price maintenance* (dále jen RPM). Jeho podstatou je, že se v rámci dodavatelsko-odběratelského vztahu strany dohodnou na určení ceny pro jeho další prodej, což vede k odstranění konkurence na navazujícím stupni distribuce.³⁹

Můžeme rozlišovat několik situací určování cen pro další prodej, a sice stanovení minimální ceny, stanovení fixní ceny, stanovení maximální ceny a stanovení doporučené ceny. V případě minimální RPM může obchodník stanovit jakoukoli cenu, která však musí být vyšší než obchodníkem stanovené minimum. Co se týče fixní RPM, je vyžadováno dodržování přesné ceny zboží. Maximální RPM určuje nejvyšší možnou cenu, za kterou může obchodník zboží prodávat. Maximální RPM není většinou považována za škodlivou a je povolena. Stejně tak je většinou povoleno stanovovat doporučené ceny, pokud je obchodníkovi zachována možnost určovat si vlastní cenu zboží.⁴⁰ Pokud z textu této práce nevyplývá jinak, používá se zkratka RPM ve smyslu stanovení minimální nebo fixní ceny.

³⁸ RAUS, David. *Zákon o ochraně hospodářské soutěže: komentář*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer, 2014, s. 102.

³⁹ RAUS, David. *Zákon o ochraně hospodářské soutěže: komentář*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer, 2014, s. 107.

⁴⁰ OECD Policy Roundtables Resale Price Maintenance 2008 [online] [cit. 20.10.2014]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/competition/43835526.pdf>, s. 24.

3. RPM a jeho dopady na hospodářskou soutěž

RPM patří do skupiny vertikálních omezení. Vertikální omezení mohou dle teorie mít prosoutěžní i protisoutěžní účinky. Vertikální omezení jsou přitom považována za méně škodlivá než horizontální omezení a mohou přinášet různé výhody pro spotřebitele a pro soutěž.⁴¹ Určování cen v horizontálních dohodách se vždy považuje za vedoucí k vzrůstu cen a poškozující spotřebitele.⁴² Vertikální omezení přispívají k lepší distribuci zboží a za ohrožení se považují zejména v případě, že je slabá konkurence mezi značkami.⁴³ Je tak nutné zvážit konkrétní prosoutěžní a protisoutěžní účinky vertikálních omezení, jakož i otázku, do jaké míry vedou vertikální omezení k podpoře hospodářské soutěže a úsporám.

3.1. Ekonomické výhody RPM

Existují různé ekonomické teorie, které se snaží popsat přínosy RPM. Přínosů RPM může být několik a ne vždy lze dosáhnout všech najednou, v některých případech je i možné jejich nahrazení jinými druhy vertikálních omezení, která nejsou posuzována tak přísně. Nejčastější argumenty ve prospěch RPM se týkají tvrzení, že zlepšují soutěž uvnitř značky tím, že podporují účinnost distribuce.⁴⁴ Níže je podán přehled nejčastěji zmiňovaných prosoutěžních účinků RPM.

3.1.1. Problém dvojité marginalizace

Stanovení maximální RPM zamezuje problému dvojité marginalizace. Tento problém nastává v případě, kdy si maloobchodník účtuje příliš vysoké ceny a dochází tak ke snížení počtu prodaných kusů, avšak vysoká cena zboží mu zajišťuje vysoký zisk. Tato situace je nevyhovující pro výrobce, který má zájem na co největším počtu prodaných kusů, aby jeho zisk byl co největší. Jelikož stanovení maximální RPM vede ke snížení cen, je tato forma RPM prospěšná pro spotřebitele.⁴⁵ Maximální RPM také

⁴¹ BEJČEK, Josef. K důvodnosti automatického zákazu vertikální cenové fixace. *Právník*. 2008, CXLVII, č. 8.

⁴² KNEEPKENS, Mart. Resale price maintenance: economics call for a more balanced approach. *European Competition Law Review*. 2007, roč. 28, č. 12, s. 656-664.

⁴³ NIELS, Gunnar, Helen JENKINS a James KAVANAGH. *Economics for competition lawyers*. Oxford: Oxford University Press, 2011, s. 311.

⁴⁴ OECD Policy Roundtables Resale Price Maintenance 2008 [online] [cit. 20.10.2014]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/competition/43835526.pdf>, s. 24.

⁴⁵ OECD Policy Roundtables Resale Price Maintenance 2008 [online] [cit. 20.10.2014]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/competition/43835526.pdf>, s. 30.

bývá téměř vždy v souladu se soutěžním právem. Problém může nastat v případě, že je maximální cena nastavena tak nízko, že nezůstává téměř žádný prostor pro cenovou soutěž.

3.1.2. Free-rider problém

Jeden z nejčastějších argumentů pro pozitivní účinky RPM je odstranění problému parazitování (*free-riding*). Podstata parazitování spočívá v tom, že distributor s nízkou cenou výrobku a nižší úrovní předprodejních služeb těží z předprodejních služeb jiného distributora, který do nich investoval více prostředků a tato investice se promítá ve zvýšené ceně výrobku. Zákazník sice využije bohatších předprodejních služeb, ale zboží nakonec koupí u prodejce, který nabízí nižší cenu. To může vést v důsledku k tomu, že prodejci nebudou ochotni poskytovat předprodejní služby a dojde ke snížení výběru pro spotřebitele. To také povede ke snížení prodejů a zisku výrobce.⁴⁶ Tyto předprodejní služby spočívají např. ve speciálním školení personálu, předvedení výrobku, či reklamě. Problém parazitování proto hrozí zejména u komplexnějších výrobků, kdy zákazník nejvíce využije informace a rady od vyškoleného personálu, takovým příkladem může být prodej elektroniky či automobilů. Existují ale i situace, kdy je tento problém minimální, jako je např. zboží každodenní potřeby, předprodejní služby nejsou orientovány na specifickou značku či reklama je poskytována výrobcem.⁴⁷

Občas se problém parazitování zdůrazňuje zejména v souvislosti s internetovým obchodováním.⁴⁸ Prodejce v kamenném obchodě totiž většinou musí vynaložit daleko vyšší náklady na prezentaci zboží a prodejní služby. Internetový prodejce tak může ušetření těchto nákladů promítnout do nižší ceny výrobku. To může vést k tomu, že zákazník sice využije služeb v kamenném obchodě, ale koupí zboží na internetu. Kamenný obchod se pak může rozhodnout, že raději zboží nebude nabízet. To přichází do úvahy zejména u zboží, které si zákazník nebude ochoten koupit, aniž by ho nejdříve viděl. Dle různých studií, se však parazitování může objevit i v opačném směru.

⁴⁶ KNEEPKENS, Mart. Resale price maintenance: economics call for a more balanced approach. *European Competition Law Review*. 2007, roč. 28, č. 12, s. 656-664.

⁴⁷ OECD Policy Roundtables Resale Price Maintenance 2008 [online] [cit. 20.10.2014]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/competition/43835526.pdf>, s. 27. HOVENKAMP, Herbert. *Federal antitrust policy: the law of competition and its practice*. 4th ed. St. Paul, USA: West Publishing, 2011, s. 502.

⁴⁸ OECD Policy Roundtables Vertical Restraints for On-line Sales 2013 [online] [cit. 20.10.2014]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/competition/VerticalRestraintsForOnlineSales2013.pdf>.

Zákazníci si totiž mohou nejdříve vyhledat informace o výrobku na stránkách internetových prodejců či diskuzních fórech a poté zboží koupit v kamenném obchodě. Příkladem takového zboží může být prodej knih. Zákazník si najde recenzi na stránkách internetového prodejce, knihu však koupí v nejbližším knihkupectví.⁴⁹ V jakém směru se projeví problém parazitování, záleží zejména na povaze zboží.

Jedna z předprodejních služeb, která je často spojována s parazitováním, je tzv. certifikace kvality, kdy prodejci nabízejí zboží nejvyšší kvality či stylové produkty. Takový prodejce si časem vypěstuje určitou reputaci, na kterou se zákazníci mohou spolehnout. Když však zákazníci poté nakupují u diskontního prodejce, snižuje se ochota investovat do certifikace kvality.⁵⁰

Bejček⁵¹ k tomu uvádí, že parazitování lze zabránit i jiným omezením, a to zákazem soutěžit, a dále uvádí, že by mělo být na spotřebiteli, aby se rozhodl, zda dá přednost lepším předprodejním službám, nebo bude preferovat nižší cenu.⁵²

Důsledkem RPM je, že vnitro-značková soutěž se přesouvá z cenové roviny do roviny služeb, což může vést k lepší kvalitě služeb. Zlepšená kvalita služeb může dále vést i k větší soutěži mezi značkami, jelikož vysoká kvalita služeb zvyšuje prestiž výrobku.⁵³

Peeperkorn⁵⁴ upozorňuje na to, že i když se obchodníkům díky RPM podaří dosáhnout zisku, který by mohli investovat do podpory výrobku a prodejních služeb, nezaručuje to, že tento zisk bude k uvedenému účelu opravdu použit. Obchodník tak raději investuje do jiných prostředků, které mu pomohou přilákat zákazníky, jako je např. levný poprodejní servis.

⁴⁹ LAO, Marina. Resale price maintenance: The Internet phenomenon and free rider issues. *The Antitrust Bulletin*. 2010, roč. 55, č. 2, s. 473-512.

⁵⁰ KNEEPKENS, Mart. Resale price maintenance: economics call for a more balanced approach. *European Competition Law Review*. 2007, roč. 28, č. 12, s. 656-664. OECD Policy Roundtables Resale Price Maintenance 2008 [online] [cit. 20.10.2014]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/competition/43835526.pdf>, s. 27.

⁵¹ BEJČEK, Josef. K důvodnosti automatického zákazu vertikální cenové fixace. *Právník*. 2008, CXLVII, č. 8.

⁵² Obdobně se k tomu staví i Hofmann v HOFMANN, Christian. Vertical Price Fixing in Europe and the U.S. – The Way to a Uniform Approach for Both Markets. *European Business Law Review*. 2013, roč. 24, č. 6, s. 699-730.

⁵³ HOFMANN, Christian. Vertical Price Fixing in Europe and the U.S. – The Way to a Uniform Approach for Both Markets. *European Business Law Review*. 2013, roč. 24, č. 6, s. 699-730.

⁵⁴ PEEPERKORN, Luc. Resale Price Maintenance And Its Alleged Efficiencies. *European Competition Journal*. 2008, roč. 4, č. 1.

Domnívám se, že lze souhlasit s Hofmannem,⁵⁵ že RPM lze ospravedlnit v případě, že by důsledky parazitování byly více závažné pro spotřebitele, než výhody vyplývající z cenové soutěže. Také je nutné vzít do úvahy druh zboží, kterého se RPM týká, jak už bylo řečeno, bude se vztahovat pravděpodobně zejména na složité a luxusní zboží. Jako jedno z možných řešení, jak se vyhnout parazitování bez RPM, se jeví možnost nabízet služby spojené s prodejem zboží v rámci speciálních balíčků.⁵⁶ Spotřebitel se tak může sám rozhodnout, jestli si bude ochotný za služby zaplatit nebo jestli dá přednost nízké ceně zboží bez služeb.

3.1.3. Podpora předprodejních služeb a zvýšení necenové soutěže

S problémem parazitování úzce souvisí i prospěšnost RPM z hlediska předprodejních služeb a kvality zboží. Tím, že mají obchodníci garantovanou marži díky RPM, mohou poskytovat lepší předprodejní služby. Má to za následek, že se zlepšuje necenová soutěž a obchodníci musí přijít s jinými způsoby, jak přilákat zákazníky. Vede to tak k posílení soutěže mezi značkami i uvnitř značky.⁵⁷

3.1.4. Vyšší skladové zásoby zboží

Stanovením RPM může výrobce motivovat prodejce k udržování větších skladových zásob. To je efektivní zejména u výrobků, u kterých je poptávka nejistá a nemají dlouhou trvanlivost, či jsou vázány pouze na určité období (např. zimní oblečení).⁵⁸ Tato teorie počítá s tím, že v případě nízké poptávky diskontní prodejci prodají svoje zásoby, ale prodejci s vyššími cenami prodají skladové zásoby pouze v případě, že je poptávka vysoká. V případě nízké poptávky tak dochází ke ztrátě prodejců s vyššími cenami a klesá tak ochota mít větší skladové zásoby zboží. RPM tak v důsledku vede k tomu, že se prodejci mohou spolehnout, že ceny nepůjdou dolů, i když je poptávka nízká, a budou tak ochotni udržovat skladové zásoby zboží. Spotřebitel z toho profituje v tom smyslu, že se může spolehnout na to, že obchody mají

⁵⁵ HOFMANN, Christian. Vertical Price Fixing in Europe and the U.S. – The Way to a Uniform Approach for Both Markets. *European Business Law Review*. 2013, roč. 24, č. 6, s. 699-730.

⁵⁶ HOFMANN, Christian. Vertical Price Fixing in Europe and the U.S. – The Way to a Uniform Approach for Both Markets. *European Business Law Review*. 2013, roč. 24, č. 6, s. 699-730.

⁵⁷ OECD Policy Roundtables Resale Price Maintenance 2008 [online] [cit. 20.10.2014]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/competition/43835526.pdf>, s. 25.

⁵⁸ KNEEPKENS, Mart. Resale price maintenance: economics call for a more balanced approach. *European Competition Law Review*. 2007, roč. 28, č. 12, s. 656-664. BEJČEK, Josef. K důvodnosti automatického zákazu vertikální cenové fixace. *Právník*. 2008, CXLVII, č. 8.

dostatečné zásoby.⁵⁹ V případě zavedení RPM se obchodníci spoléhají na to, že i v případě malé poptávky prodají alespoň část svých zásob.

Peeperkorn⁶⁰ zpochybňuje tento argument tím, že v případě vyšší ceny v době, kdy je poptávka nízká, budou zásoby zboží rozprodány pomaleji. To bude mít za následek snížený zájem k udržování zásob.

3.1.5. Vstup na trh

RPM je vyzdvihováno také v případě, že se výrobce snaží uvést na trh novou značku, nový výrobek nebo vstoupit na nový trh. Takové uvedení na trh vyžaduje často nemalé investice ze strany distributorů a distributoři nemusejí být ochotni nést riziko, jež se s uvedením nového produktu na trh pojí. RPM poskytuje podnět k tomu, aby distributoři toto riziko podstoupili. RPM také zabraňuje tomu, aby distributoři, kteří začnou prodávat zboží, později neparazitovali na distributorech, kteří učinili počáteční investici.

Peeperkorn⁶¹ k tomu dodává, že by však RPM nemělo být povoleno po dlouhou dobu, nebo v případě již existujícího trhu či zavedených značek. Navrhuje jako alternativní řešení, že by výrobce prodával dočasně zboží za nižší cenu distributorovi, který provedl počáteční investice. Bejček⁶² nabízí jako alternativu zavedení územní ochrany pro distributora, aby měl možnost získat zpět provedené investice. Podle mého názoru se však územní omezení nehodí pro všechny typy zboží, zejména ne tam, kde má výrobce zájem na tom, aby se zboží prodávalo na co nejvíce místech, v takovém případě se jeví jako lepší řešení stanovení RPM na přechodnou dobu.

3.1.6. Zvýšení počtu prodejních míst

RPM může mít pozitivní vliv na počet prodejních míst. Pro některé výrobce je důležitější, aby jejich výrobky byly dostupné na co nejvíce prodejních místech a RPM může zajistit, že i obchodníci, kteří by jinak o prodej výrobku neměli zájem, budou

⁵⁹ OECD Policy Roundtables Resale Price Maintenance 2008 [online] [cit. 20.10.2014]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/competition/43835526.pdf>, s. 28.

⁶⁰ PEEPERKORN, Luc. Resale Price Maintenance And Its Alleged Efficiencies. *European Competition Journal*. 2008, roč. 4, č. 1.

⁶¹ PEEPERKORN, Luc. Resale Price Maintenance And Its Alleged Efficiencies. *European Competition Journal*. 2008, roč. 4, č. 1.

⁶² BEJČEK, Josef. K důvodnosti automatického zákazu vertikální cenové fixace. *Právník*. 2008, CXLVII, č. 8.

tento výrobek prodávat a dosahovat zisku.⁶³ Prospěšnost RPM v tomto případě závisí na tom, pro kolik zákazníků je důležitější větší počet míst, kde mohou výrobek koupit a není pro ně tak důležitá nízká cena.⁶⁴

3.2. Ekonomické nevýhody RPM

Ekonomické teorie předkládají i řadu protisoutěžních účinků RPM. Jako jeden z hlavních negativních účinků se vnímá zvýšení cen, neboť v něm vlastně spočívá podstata RPM.

3.2.1. Usnadnění kartelizace

Zavedení RPM může vést k usnadnění kartelizace jak na straně prodejců, tak na straně výrobců. Přestože se v obou případech jedná o vertikální formu omezení, ve svém důsledku je jejich účinek horizontální.⁶⁵

Důležité z hlediska usnadnění kartelizace je rozlišení na soutěž uvnitř značky (*intra-brand competition*) a soutěž mezi značkami (*inter-brand competition*). Ke vnitro-značkové soutěži dochází na úrovni distributorů, jelikož jde mezi distributory o prodej jedné značky, aniž by docházelo k limitování v prodeji značek od jiných dodavatelů. Mezi-značková soutěž je soutěž na úrovni výrobců. Problematičnost RPM je spatřována zejména z důvodu eliminace soutěže uvnitř značky, jež může vést ke koluzi na úrovni distributorů z důvodu transparentnosti cen. Omezení soutěže uvnitř značky není považováno za tolik důležité, jako udržování soutěže mezi značkami. Za předpokladu, že je soutěž mezi značkami intenzivní, jsou negativní dopady omezení vnitro-značkové soutěže považovány za nepravděpodobné.⁶⁶

Zavedením RPM se zvyšuje transparentnost cen a to vede k tomu, že je pro prodejce mnohem snadnější udržovat kartel. RPM je pro ně dokonce výhodnější, než kartelová dohoda, jelikož výrobce sleduje a vynucuje cenu místo nich.⁶⁷ V případě existence kartelu prodejců se dá předpokládat, že ceny výrobku jsou stanoveny výše nad

⁶³ HOVENKAMP, Herbert. *Federal antitrust policy: the law of competition and its practice*. 4th ed. St. Paul, USA: West Publishing, 2011, s. 503.

⁶⁴ OECD Policy Roundtables Resale Price Maintenance 2008 [online] [cit. 20.10.2014]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/competition/43835526.pdf>, s. 30.

⁶⁵ OECD Policy Roundtables Resale Price Maintenance 2008 [online] [cit. 20.10.2014]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/competition/43835526.pdf>, s. 30.

⁶⁶ Sdělení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 130, 19. 5. 2010, s. 1), bod 102.

⁶⁷ KNEEPCENS, Mart. Resale price maintenance: economics call for a more balanced approach. *European Competition Law Review*. 2007, roč. 28, č. 12, s. 656-664.

konkurenční úroveň, což není výhodné pro výrobce, jelikož to povede ke snížení počtu prodaných kusů výrobku. Výrobce tak může být přinucen zavést RPM, jelikož se bojí bojkotu ze strany prodejců.⁶⁸ To je však možné pouze za splnění určitých ekonomických podmínek.⁶⁹ Bojkot prodejců bude možný pouze za předpokladu, že existuje pro prodejce substituční výrobek. Na druhou stranu cena výrobku nemůže být o hodně vyšší než cena substitučního výrobku, jelikož by spotřebitel mohl přejít právě k tomuto substitučnímu výrobku. Dále jelikož RPM eliminuje cenovou soutěž, nikoliv však tu necenovou, tak v případě trhu, kde má velkou váhu necenová soutěž, kartel nebude fungovat.

RPM může vést také i k usnadnění kartelu mezi výrobci. Stanovením RPM si výrobci slibují zvýšení zisků, neboť jeho zavedením zvyšují rozdíl mezi svými náklady a velkoobchodní cenou.⁷⁰ Zavedení RPM tak má napomoci, aby účastníci kartelu nepodváděli. Kneepkens⁷¹ však předkládá argumenty na podporu teze, že RPM nezabrání podvádění úplně. V případě, že výrobce sníží velkoobchodní ceny, prodejci tak zůstane vyšší zisk, který může investovat do prodejních služeb a zvýší se tím množství prodaných kusů, čímž se zvýší zisk i výrobci, přestože si snížil zisk z každého prodaného kusu. Aby tedy kartel mohl fungovat, museli by se výrobci domluvit na ještě dalších prostředcích kontroly a vymáhání kartelu. Kneepkens se tak tedy domnívá, že existence kartelu je spíše nepravděpodobná.⁷²

Domnívám se tedy, že RPM může napomáhat utvoření kartelu, je to však možné pouze za velmi specifických okolností trhu a nelze tak obecně tvrdit, že by mělo být RPM zakázáno bez dalšího zkoumání, protože pomáhá vytvoření kartelu.

⁶⁸ KNEEPKENS, Mart. Resale price maintenance: economics call for a more balanced approach. *European Competition Law Review*. 2007, roč. 28, č. 12, s. 656-664. BEJČEK, Josef. K důvodnosti automatického zákazu vertikální cenové fixace. *Právník*. 2008, CXLVII, č. 8.

⁶⁹ KNEEPKENS, Mart. Resale price maintenance: economics call for a more balanced approach. *European Competition Law Review*. 2007, roč. 28, č. 12, s. 656-664.

⁷⁰ BEJČEK, Josef. K důvodnosti automatického zákazu vertikální cenové fixace. *Právník*. 2008, CXLVII, č. 8.

⁷¹ KNEEPKENS, Mart. Resale price maintenance: economics call for a more balanced approach. *European Competition Law Review*. 2007, roč. 28, č. 12, s. 656-664.

⁷² Stejně tak OECD Policy Roundtables Resale Price Maintenance 2008 [online] [cit. 20.10.2014]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/competition/43835526.pdf>, s. 33.

3.2.2. Zvyšování cen

Jako jeden z negativních účinků RPM se uvádí zvýšení cen pro spotřebitele. Bejček⁷³ uvádí jako příklad situaci v USA, kde existovala na federální úrovni možnost pro jednotlivé státy povolit RPM. Ve státech, které RPM povolily, byly ceny zboží výrazně vyšší než ve státech, kde bylo RPM zakázáno. Existují však i argumenty, které zpochybňují škodlivost RPM pro spotřebitele z důvodu zvýšení cen. Mezi ně patří např. argument, že RPM se neliší od různých reklamních investic, či výzkumu a vývoje, které také zvyšují cenu výrobku. Mezi-značková soutěž může přispět k tomu, že cena podle RPM není stanovena nad konkurenční cenu.⁷⁴

V tomto ohledu se tedy nabízí otázka, zda je výše ceny výrobku rozhodující faktor, podle kterého se dá měřit prospěšnost pro spotřebitele, nebo zda je třeba vzít v úvahu i jiné faktory, jako jsou např. předprodejní služby, které by ospravedlnily vyšší cenu výrobku. Myslím si, že to nelze určit jednoznačně, a že je potřeba přihlédnout ke konkrétní povaze výrobku a kvalitě doprovodných služeb, které mohou tvořit nedílnou součást výrobku, a jsou tedy důležité pro posouzení prospěšnosti z hlediska spotřebitele.

3.2.3. Snižování inovace a efektivity distribuce, překážka vstupu na trh

Stanovení RPM odnímá možnost novým distributorům vstoupit na trh nabízením výrobku za nízkou cenu. Není tak možné, aby spotřebitel profitoval z nižších cen, které efektivněji fungující distributoři jsou schopni nabídnout. Argumentuje se tedy tím, že škodlivost spočívá v tom, že na trhu při aplikaci RPM působí i distributoři, kteří by bez RPM byli nuceni opustit trh. Efektivnost však může být přesunuta do necenové roviny soutěže.⁷⁵ Protisoutěžní efekt RPM v případě překážky vstupu na trh je považován spíše za nižší.⁷⁶

⁷³ BEJČEK, Josef. K důvodnosti automatického zákazu vertikální cenové fixace. *Právník*. 2008, CXLVII, č. 8.

⁷⁴ OECD Policy Roundtables Resale Price Maintenance 2008 [online] [cit. 20.10.2014]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/competition/43835526.pdf>, s. 33.

⁷⁵ OECD Policy Roundtables Resale Price Maintenance 2008 [online] [cit. 20.10.2014]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/competition/43835526.pdf>, s. 35.

⁷⁶ KNEEPCENS, Mart. Resale price maintenance: economics call for a more balanced approach. *European Competition Law Review*. 2007, roč. 28, č. 12, s. 656-664. BEJČEK, Josef. K důvodnosti automatického zákazu vertikální cenové fixace. *Právník*. 2008, CXLVII, č. 8.

3.2.4. Snížení tlaku na marži výrobce

Výrobce si stanovením RPM sníží tlak na svoji marži a zaváže se, že nesníží ceny pro další distributory. Výrobce se tak snaží vyhnout tomu, aby byl nucen nabízet zboží distributorům za co možná nejnižší velkoobchodní cenu, a distributoři se nemusí obávat, že by byli vytlačeni z trhu jinými distributory, kteří by nakupovali od výrobce za nižší cenu a mohli by tak sami nabízet zboží za nižší cenu. RPM tak vede k cenám nad konkurenční úroveň a má neblahé důsledky na blahobyt společnosti. RPM také může vést k obnovení tržní moci.⁷⁷ Bejček⁷⁸ uvádí, že řešením problému závaznosti (tzv. *commitment problem*) mohou být místo RPM také dohody o výlučné distribuci, či udělení územní exkluzivity, které nejsou předmětem automatického zákazu.

3.3. Shrnutí dopadu RPM

Jak již bylo řečeno, ekonomické teorie nabízí různé důvody pro i proti povolení RPM. Zejména přínosy RPM jsou zpochybňovány a jejich praktické dopady a použití v praxi jsou považovány za neprokázané.⁷⁹ Naopak negativní dopady jsou považovány za prokázané, např. již zmíněné povolení RPM v USA či zrušení jednotných cen knih ve Švýcarsku, jež vedlo k výrazným slevám.⁸⁰

Domnívám se, že nelze jednoznačně říci, že RPM má buď protisoutěžní efekt, nebo prosoutěžní efekt. Je třeba vzít do úvahy konkrétní okolnosti trhu a výrobku, jehož se RPM týká. V takovém případě bude nutné zvážit, zda prosoutěžní dopady převažují nad těmi protisoutěžními. Důležitým prvkem je i to, co se považuje za prosoutěžní dopad. Většinou je jako klíčové hledisko používáno blaho spotřebitele, může k tomu ale přistoupit i hledisko jiné, jako např. v případě Evropské unie integrace trhu.

⁷⁷ KNEEPKENS, Mart. Resale price maintenance: economics call for a more balanced approach. *European Competition Law Review*. 2007, roč. 28, č. 12, s. 656-664. BEJČEK, Josef. K důvodnosti automatického zákazu vertikální cenové fixace. *Právník*. 2008, CXLVII, č. 8.

⁷⁸ BEJČEK, Josef. K důvodnosti automatického zákazu vertikální cenové fixace. *Právník*. 2008, CXLVII, č. 8.

⁷⁹ Úřad pro ochranu hospodářské soutěže. Informační list č. 2/2009, str. 7. [online] [cit. 23.10.2014]. Dostupné z: http://www.uohs.cz/download/Informacni_listy/2009/infolist_2009_02_RPM.pdf.

⁸⁰ BEJČEK, Josef. K důvodnosti automatického zákazu vertikální cenové fixace. *Právník*. 2008, CXLVII, č. 8.

4. RPM v evropském právu

Nářízení Komise č. 330/2010 obsahuje v čl. 4 tvrdé klauzule, které zabraňují použití blokové výjimky na dohodu mezi podniky. První černou klauzulí upravenou v čl. 4 písm. a) je omezení týkající se určování cen pro další prodej, tzv. *resale price maintenance* (RPM). Toto ustanovení prohlašuje za tvrdé omezení ustanovení, které by omezovalo možnost kupujícího určit svou prodejní cenu. Je však povoleno, aby dodavatel stanovil maximální prodejní cenu a také doporučenou prodejní cenu. To však za předpokladu, že tyto ceny se v důsledku jistých okolností nerovnajíc pevné nebo minimální prodejní ceně.

K tomu je potřeba připomenout, že tvrdé omezení je zakázané, ať již bude sjednáno přímými či nepřímými prostředky. Komise⁸¹ k nepřímému stanovení ceny uvádí, že jde například o situaci, kdy je v dohodě ujednána distribuční marže či maximální výše slevy, kterou distributor smí povolit z předepsané cenové hladiny. Jedním z prostředků, které mohou vést k určování cen je i zastrašování, výhrůžky či přerušování dodávek zboží. Určování cen lze dosáhnout i kombinací několika prostředků, jako je např. systém sledování cen, natištění doporučené ceny na výrobek či stanovení kupujícímu povinnosti používat doložku nejvyšších výhod ve vztahu k určitému zákazníkovi. Při zkoumání dohody obsahující stanovení maximální ceny a doporučené ceny je třeba brát do úvahy i ostatní ujednání dohody a jejich případný dopad na hospodářskou soutěž.

RPM může být sjednána různými způsoby, není nutné, aby byla stanovena přímo ve smlouvě, či její příloze nebo dodatku. Dalším způsobem může být také odkaz na ceník, který obsahuje konečné prodejní ceny, neoznačuje je však za doporučené. RPM může být sjednána i neformálně v rámci telefonní či emailové komunikace, nebo také ústně v rámci osobního obchodního jednání.⁸²

Komise se v Pokynech k vertikálním omezením⁸³ věnuje také RPM v kontextu dohod o obchodním zastoupení. Můžeme rozlišovat pravé a nepravé dohody o

⁸¹ Sdělení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 130, 19. 5. 2010, s. 1), bod 48.

⁸² Úřad pro ochranu hospodářské soutěže. Informační list č. 2/2009, str. 5. [online] [cit. 23.10.2014]. Dostupné z: http://www.uohs.cz/download/Informacni_listy/2009/infolist_2009_02_RPM.pdf.

⁸³ Sdělení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 130, 19. 5. 2010, s. 1), bod 49.

obchodním zastoupení.⁸⁴ Jejich rozlišení spočívá v tom, zda obchodní zástupce nese finanční a obchodní rizika spojená s činností.⁸⁵ O pravé zastoupení se jedná, pokud zástupce nenese žádné obchodní riziko či je toto riziko zanedbatelné. V takovém případě se na něj nevztahuje zákaz čl. 101 odst. 1 SFEU, protože jsou považováni za jednoho soutěžitele. V případě RPM problém nastává, když dohodu nelze považovat za účelem použití čl. 101 odst. 1 SFEU za dohodu o pravém obchodním zastoupení. V takovém případě, kdy by byl obchodní zástupce omezen v možnosti rozdělit se se zákazníkem o provizi, by se takové ustanovení považovalo za RPM.

4.1. Fixní a minimální RPM

Dohoda nemůže těžit z výhod blokové výjimky za předpokladu, kdy stanovuje přesnou cenu, či neumožňuje kupujícímu, aby snížil cenu pod určitou cenovou hladinu. ESD se několikrát vyjadřoval k RPM. Ve věci *Pronuptia de Paris v. Schillgallis*⁸⁶ se ESD vyjádřil, že ustanovení, která by omezovala svobodu stanovit si vlastní cenu, omezují hospodářskou soutěž. Důležitost cenové soutěže ESD zdůraznil ve věci *Metro v. Komise*⁸⁷ s tím, že nikdy nemůže být eliminována.

Komise v Pokynech k vertikálním omezením⁸⁸ vyjmenovává, jaký negativní dopad na hospodářskou soutěž spojuje s RPM. Řadí mezi ně následující nepříznivé efekty: usnadnění kartelizace mezi dodavateli i mezi kupujícími, zmírnění hospodářské soutěže mezi výrobci a/nebo maloobchodníky, zvýšení cen, snížení tlaku na marži, uzavření trhu menším konkurentům a snížení dynamiky a inovace. Komise tak rozšířila výčet negativních omezení oproti předchozím Pokynům k vertikálním omezením z roku 2000,⁸⁹ kde za hlavní negativa RPM označila snížení vnitro-značkové cenové soutěže a zvýšení cenové transparentnosti.

Komise však poprvé v Pokynech k vertikálním omezením z roku 2010 připustila, že RPM může mít i pozitivní dopad na hospodářskou soutěž zvýšením její

⁸⁴ MUNKOVÁ, Jindřiška, Pavel SVOBODA a Jiří KINDL. *Soutěžní právo*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2012, s. 253.

⁸⁵ Sdělení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 130, 19. 5. 2010, s. 1), bod 12-21.

⁸⁶ Rozsudek ESD ze dne 28. 1. 1986, ve věci č. 161/84 *Pronuptia de Paris GmbH v Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis* [1986] ECR 353.

⁸⁷ Rozsudek ESD ze dne 25. 10. 1977, ve věci č. 26/76 *Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG proti Komisi* [1977] ECR 1875.

⁸⁸ Sdělení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 130, 19. 5. 2010, s. 1), bod. 224.

⁸⁹ Sdělení Komise Pokyny k vertikálním omezením (Úř. vest. C 291, 13.10.2000, s. 1), bod 112.

účinnosti.⁹⁰ Vzala tak v potaz i ekonomické teorie, které připouštějí i pozitivní dopady RPM na hospodářskou soutěž. Přestože bloková výjimka RPM nepovoluje, tak uvedením příkladů účinnosti RPM na soutěž Komise připustila, že v konkrétním případě je možné, aby výhody RPM převážily jejich nevýhody. Tato změna přístupu Komise k RPM se dá považovat za projev její snahy o více ekonomický přístup (*more economic based approach*). Jako první možnost pozitivních účinků RPM Komise uvádí případ zavedení nového výrobku na trh. Další případ se týká franšizových dohod či obdobnému způsobu distribuce, kdy zavedení RPM může být vhodné pro krátkodobou kampaň s nízkou cenou, trvající obvykle 2 – 6 týdnů. Poslední pozitivní účinek Komise připouští k odstranění problému parazitování.

4.2. Doporučené a maximální RPM

V případě doporučené a maximální RPM však stejně jako v předchozích Pokynech k vertikálním omezením Komise zastává názor, že nejsou pro hospodářskou soutěž nebezpečné za předpokladu, že jsou ostatní podmínky pro udělení blokové výjimky splněny. Těmito podmínkami jsou následující kritéria: žádná ze stran dohody nepřekročí tržní podíl 30 % a doporučená nebo maximální RPM se nesmí rovnat pevné ceně z důvodu tlaku stran. Pokyny k vertikálním omezením⁹¹ poté obsahují návod k hodnocení situace v případě překročení prahové hodnoty podílu. Za takové situace hrozí, že doporučené a maximální RPM budou mít ústřední význam pro prodejce, kteří budou tyto ceny dodržovat. Další obavou je, že povedou ke zmírnění hospodářské soutěže či že usnadní nekalé praktiky mezi dodavateli. Riziko je vyšší, čím silnější je dodavatelovo postavení na trhu, jelikož další prodejci by cenu mohli považovat za záchytný bod.

ESD ve věci *Pronuptia de Paris v. Schillgallis*⁹² potvrdil, že doporučené ceny nejsou omezením hospodářské soutěže. ESD však ještě nerozhodoval o stanovení maximální RPM.⁹³

⁹⁰ Sdělení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 130, 19. 5. 2010, s. 1), bod 225.

⁹¹ Sdělení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 130, 19. 5. 2010, s. 1), bod 227-229.

⁹² Rozsudek ESD ze dne 28. 1. 1986, ve věci č. 161/84 *Pronuptia de Paris GmbH v. Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis* [1986] ECR 353.

⁹³ WHISH, Richard a David BAILEY. *Competition law*. 7th ed. Oxford: Oxford University Press, c2012, s.664.

4.3. RPM – účelové omezení

Komise označuje tvrdá omezení, tedy i RPM, za „*omezení hospodářské soutěže svým cílem*.“⁹⁴ V případě účelových omezení (*restrictions by object*) se nemusí na rozdíl od omezení podle následku (*restrictions by effect*) zkoumat jejich dopad na hospodářskou soutěž.⁹⁵ Důvodem zavedení účelových omezení je, že některá omezení soutěže jsou natolik vážná a zřejmá, že by bylo zbytečně nákladné a zdlouhavé zkoumat v každém jednotlivém případě jejich dopad na hospodářskou soutěž. ESD⁹⁶ označil RPM ve své judikatuře za účelové omezení, když se vyjádřil, že „*ustanovení, která stanoví ceny, které mají být dodržovány ve smlouvách s třetími stranami, zakládají sama o sobě omezení soutěže ve smyslu čl. 85 odst. 1 (nyní čl. 101 odst. 1)*.“

Z textu Pokynů k vertikálním omezením se může zdát, že tvrdá omezení jsou synonymem pro účelová omezení, je však nutné tyto kategorie odlišovat. Tvrdé klauzule slouží k odlišení od bezpečného přístavu, který vytváří bloková výjimka, a jsou vyjmenovány ve formě seznamu, který je definován Komisí. Účelová omezení jsou však definována ESD a může dojít k rozšíření situací, které budou hodnoceny jako účelové omezení soutěže. Při kategorizaci restrikce jako účelového omezení soud vychází z povahy dohody a z nasbíraných zkušeností. Protisoutěžní povaha dohody vyplývá z ní samé a nezávisí na působení podmínek trhu.⁹⁷ ESD judikoval, že při posuzování dohody by měl být brán v potaz ekonomický a právní kontext dohody.⁹⁸ Do úvahy je také třeba vzít, zda dané omezení soutěže nemůže být objektivně

⁹⁴ Sdělení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 130, 19. 5. 2010, s. 1), bod 23.

⁹⁵ Sdělení Komise - Pokyny o použitelnosti čl. 81 odst. 3 Smlouvy (Úř. věst. C 101, 27. 4. 2004, s. 97), bod 20; Rozsudek ESD ze dne 13. 7. 1966, ve spojených věcech č. C-56 a 58/64 *Consten a Grundig v. Komise EHS* [1966] ECR 299.

⁹⁶ Rozsudek ESD ze dne 3. 7. 1985, ve věci č. C-243/83 *SA Binon & Cie proti SA Agence et messageries de la presse* [1985] ECR 2015.

⁹⁷ NAGY, Csongor István. The Distinction between Anti-competitive Object and Effect after Allianz: The End of Coherence in Competition Analysis?. *World Competition*. 2013, roč. 36, č. 4, s. 541-564.

⁹⁸ Rozsudek ESD ze dne 6. 10. 2009 ve věci č. C-501/06, *GlaxoSmithKline Services Unlimited* ECR [2009] I-9291, odst. 58: „*pro posouzení protisoutěžní povahy dohody třeba se soustředit zejména na znění jejich ustanovení, na cíle, kterých má dosáhnout, jakož i na hospodářský a právní kontext, do kterého spadá*.“

odůvodněno.⁹⁹ V případě, že se prokáže objektivní odůvodnění účelového omezení, nemusí k porušení čl. 101 odst. 1 SFEU dojít.¹⁰⁰

Ve věci *Allianz*¹⁰¹ šel ESD ještě dále, co se týče prostředků pro zjištění účelového omezení.¹⁰² ESD judikoval, že v rámci posuzování ekonomického a právního kontextu „je rovněž třeba zohlednit povahu dotčeného zboží nebo služeb, jakož i skutečné podmínky fungování a struktury dotčeného trhu nebo trhů.“¹⁰³ V tomto případě tak vzal do úvahy pro posouzení účelového omezení i podmínky trhu, jehož analýza se obvykle provádí až v případě omezení podle následku. ESD tak téměř odstranil rozdíl mezi účelovými omezeními a omezeními podle následku. Van Cleynenbreugel¹⁰⁴ poznamenává, že tak vlastně dochází k vytvoření tří kategorií: zřejmá účelová omezení, kontextuální účelová omezení a omezení podle následku, posouzená podle stejné analýzy omezení soutěže.

Je-li tomu opravdu tak, domnívám se, že dochází ke zhoršení právní jistoty podniků, jelikož je-li účelové omezení založeno pouze na zkušenosti z rozhodovací praxe, dá se předem předpokládat. Pokud je však nutné provést i analýzu trhu, není již tak zjevné, zda v konkrétním případě půjde o účelové omezení. RPM by pravděpodobně v takovém případě spadalo pod zjevné účelové omezení, jelikož soud už o něm několikrát rozhodoval a také je obsaženo ve výčtu tvrdých omezení blokové výjimky.

Ne všechny tvrdé klauzule jsou účelovým omezením soutěže, přesto však v praxi často budou tvrdá omezení zároveň i účelovými omezeními.¹⁰⁵ Seznam tvrdých omezení v blokových výjimkách může být však nápomocný v tom, že takové omezení

⁹⁹ Rozsudek ESD ze dne 13. 11. 2011, ve věci č. C-439/09 *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS proti Président de l'Autorité de la concurrence a Ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi*, [2011] ECR I-9419. Rozsudek ESD ze dne 14. 3. 2013, ve věci č. C-32/11 *Allianz Hungária Biztosító Zrt. a další proti Gazdasági Versenyhivatal*, dosud nezveřejněno.

¹⁰⁰ Rozsudek ESD ze dne 25. 10. 1977, ve věci č. 26/76 *Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG proti Komisi* [1977] ECR 1875. Rozsudek ESD ze dne 25. 10. 1983, ve věci č. C-107/82 *AEG-Telefunken proti Komisi* [1983] ECR 3151.

¹⁰¹ Rozsudek ESD ze dne 14. 3. 2013, ve věci č. C-32/11 *Allianz Hungária Biztosító Zrt. a další proti Gazdasági Versenyhivatal*, dosud nezveřejněno.

¹⁰² NAGY, Csongor István. The Distinction between Anti-competitive Object and Effect after *Allianz*: The End of Coherence in Competition Analysis?. *World Competition*. 2013, roč. 36, č. 4, s. 541-564.

¹⁰³ Rozsudek ESD ze dne 14. 3. 2013, ve věci č. C-32/11 *Allianz Hungária Biztosító Zrt. a další proti Gazdasági Versenyhivatal*, dosud nezveřejněno.

¹⁰⁴ VAN CLEYNENBREUGEL, Pieter. Article 101 TFEU and the EU courts: Adapting legal form to the realities of modernization?. *Common Market Law Review*. 2014, roč. 51, č. 5, s. 1381-1436.

¹⁰⁵ GOYDER, J. Cet Obscur Objet: Object Restrictions in Vertical Agreements. *Journal of European Competition Law*. 2011-08-12, vol. 2, issue 4, s. 327-339.

bude lehčeji identifikováno jako účelové omezení.¹⁰⁶ Stejně tak může i napomoci seznam účelových omezení vypracovaný Komisí v pokynech k účelovým omezením,¹⁰⁷ které doprovázejí Sdělení *de minimis*.¹⁰⁸

Pokud jde o tvrdé klauzule, tak Komise v Pokynech k vertikálním omezením¹⁰⁹ uvádí, že „pokud je takové tvrdé restriktivní opatření začleněno do dohody, lze vyvozovat, že na tuto dohodu se vztahuje čl. 101 odst. 1. Rovněž z něj lze vyvozovat, že dohoda pravděpodobně nesplňuje podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3, a proto nelze udělit blokovou výjimku.“ Komise tak konstruuje domněnku, že tvrdé klauzule porušují čl. 101 odst. 1 SFEU. To se však jeví jako poněkud problematické, jelikož Komise nemá pravomoc implementovat čl. 101 odst. 1 SFEU, ale pouze čl. 101 odst. 3 SFEU. Generální advokát Mazák k tomu uvádí ve svém stanovisku ve věci *Pierre Fabre*,¹¹⁰ že neexistuje právní domněnka, dle níž by dohoda obsahující tvrdé omezení porušovala čl. 101 odst. 1 SFEU. A dále také odkázal na rozhodnutí ve věci *Pedro IV Servicios*,¹¹¹ z kterého vyplývá, že přestože nejsou splněny všechny podmínky pro udělení výjimky, nemusí být jejím účelem nebo důsledkem porušení čl. 101 odst. 1 SFEU.¹¹² Ve stanovisku také poukazuje na podání Komise v řízení před ESD, kde Komise uvedla, že „omezení na základě účelu a tvrdé omezení jsou dvěma odlišnými právními pojmy, třebaže mezi nimi mohou existovat souvislosti.“¹¹³ I Komise si je tak zřejmě vědoma rozdílů obou konceptů, přestože se z Pokynů k vertikálním omezením zdá opak. Pokyny k vertikálním omezením jsou však pouze dokumentem s povahou *soft law*, který není právně závazný, má pouze informativní povahu a zavazuje jenom Komisi. ESD se v rozsudku ke vztahu tvrdých omezení a účelových omezení nevyjadřuje a pouze konstatuje, že čl. 101 SFEU ani nařízení Komise č. 2790/1999 o vertikální blokové výjimce pojem tvrdého omezení soutěže neobsahují a mění formulaci předběžné otázky,

¹⁰⁶ VAN CLEYNENBREUGEL, Pieter. Article 101 TFEU and the EU courts: Adapting legal form to the realities of modernization?. *Common Market Law Review*. 2014, roč. 51, č. 5, s. 1381-1436.

¹⁰⁷ Commission Staff Working Document – Guidance on restrictions of competition "by object" for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis Notice, SWD(2014) 198 final, ze dne 25. 6. 2014. Dostupné online:

http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/de_minimis_notice_annex.pdf.

¹⁰⁸ Sdělení o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 SFEU (sdělení *de minimis*) (Úř. věst. C 291, 30. 8. 2014, s. 1).

¹⁰⁹ Sdělení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 130, 19. 5. 2010, s. 1), bod 47.

¹¹⁰ Stanovisko generálního advokáta Mazáka ze dne 3. 3. 2011 ve věci C-439/09 *Pierre Fabre*.

¹¹¹ Rozsudek ESD ze dne 2. 4. 2009, ve věci č. C-260/07 *Pedro IV Servicios* [2009] ECR I-2437.

¹¹² GOYDER, J. *Cet Obscur Objet: Object Restrictions in Vertical Agreements*. *Journal of European Competition Law*. 2011-08-12, vol. 2, issue 4, s. 327-339.

¹¹³ Stanovisko generálního advokáta Mazáka ze dne 3. 3. 2011 ve věci C-439/09 *Pierre Fabre*.

kde nahrazuje pojem tvrdá klauzule pojmem „na základě účelu.“ Z rozsudku tedy není jasné, jestli ESD vnímá rozdíl mezi tvrdým omezením a omezením na základě účelu.

Pokyny k vertikálním omezením¹¹⁴ připouštějí, že existují situace, kdy se na tvrdá omezení nemusí vztahovat čl. 101 odst. 1 SFEU nebo že mohou splňovat podmínky čl. 101 odst. 3 SFEU. Taková situace nastane v případě, že je tvrdé omezení objektivně nutné pro dohodu určitého typu či povahy. Bod 60 odkazuje v případě RPM na body 223 – 229 Pokynů k vertikálním omezením. Ty však možnost, že by RPM nespádala pod čl. 101 odst. 1 SFEU,¹¹⁵ tedy s výjimkou dohod o pravém obchodním zastoupení, což je jiná situace, neobsahují a odkazují pouze na možnost vynětí na základě čl. 101 odst. 3 SFEU. Domnívám se, že přestože Pokyny k vertikálním omezením neobsahují možnost, že by RPM nespádala pod čl. 101 odst. 1 SFEU, mohla by taková situace nastat. Na druhou stranu vzhledem k postoji Komise k RPM, kdy se zdá, že jejich ekonomické výhody přijímá spíše neochotně, se nejeví tato situace jako pravděpodobná a patrně by setrvala na posouzení na základě čl. 101 odst. 3 SFEU.

To, zda je možné dohodu obsahující RPM bránit tím, že neporušuje čl. 101 odst. 1 SFEU a není jejím účelem omezení hospodářské soutěže, je důležité z hlediska důkazního břemene. Při porušení čl. 101 odst. 1 SFEU totiž spočívá důkazní břemeno na straně či orgánu, který obvinil podnik z porušení čl. 101 odst. 1 SFEU. V případě obrany na základě čl. 101 odst. 3 SFEU je však důkazní břemeno na straně podniku, který chce využít individuálního vynětí ze zákazu.¹¹⁶ V případě účelových omezení tak stačí Komisi pouze poukázat na konkrétní ustanovení dohody, která jsou dle jejího názoru účelovým omezením. Není tak potřeba provádět analýzu trhu a rozsáhlé dokazování. Podnik, který chce využít vynětí čl. 101 odst. 3 SFEU, však je v naprosto jiné situaci. Takový podnik musí předložit detailní analýzu trhu. Analýza trhu je velmi

¹¹⁴ Sdělení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 130, 19. 5. 2010, s. 1), body 60 – 64.

¹¹⁵ Pokyny k vertikálním omezením v bodě 223 stanoví, že „*Pokud dohoda obsahuje stanovení cen pro další prodej, je považována za omezující hospodářskou soutěž, a tedy nespádá do působnosti čl. 101 odst. 1.*“ Domnívám se, že jde pouze o chybu české jazykové verze. Po porovnání s anglickou a francouzskou verzí vyplývá, že správné znění by mělo být „*spadá do působnosti čl. 101 odst. 1.*“ Viz „*Where an agreement includes RPM, that agreement is presumed to restrict competition and thus to fall within Article 101 (1).*“ a „*Si un accord inclut des prix de vente imposés, cet accord est présumé restreindre la concurrence, et donc relève de l'article 101, paragraphe 1.*“

¹¹⁶ Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ze dne 16. 12. 2002 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 81 a 82 Smlouvy (Úř. věst. L 1, 4. 1. 2003, s. 1), čl. 2.

náročná a nákladná záležitost, vyžaduje definování relevantního trhu a zjištění účinku dohody na hospodářskou soutěž.¹¹⁷

RPM jako účelové omezení soutěže by tedy patrně mohlo uniknout zákazu čl. 101 odst. 1 SFEU v případě, že by bylo objektivně odůvodněno. Posouzení souladu RPM se soutěžním právem je možné provést také z hlediska doktríny *de minimis*. Jestliže i poté RPM naplňuje znaky zakázané dohody dle čl. 101 odst. 1, existuje pro podnik ještě možnost, aby dohoda byla individuálně vyňata na základě čl. 101 odst. 3 SFEU.

4.4. *De minimis*

Podstatou doktríny *de minimis* je, že dohody, jejichž dopad na hospodářskou soutěž je zanedbatelný, mohou uniknout zákazu stanovenému v čl. 101 odst. 1 SFEU. Tato doktrína není v textu čl. 101 SFEU normativně zakotvena. Poprvé se tato doktrína začala objevovat v rozhodovací praxi Komise.¹¹⁸ Doktrína *de minimis* byla dále formulována v rozhodnutí ESD ve věci *Völk v. Vervaecke*,¹¹⁹ kde soud rozhodl, že dohoda spadá mimo zákaz uvedený v čl. 101 SFEU, pokud má jen zanedbatelný (*not appreciable*) dopad na trh, vzhledem ke slabému postavení, které mají dotčené osoby na trhu posuzovaného výrobku. Ve věci *Béguelin Import v S.A.G.L Import Export*¹²⁰ ESD dále rozvedl, že aby dohoda spadala pod zákaz stanovený čl. 101 odst. 1 SFEU, musí ovlivňovat obchod mezi členskými státy a volnost hospodářské soutěže citelným způsobem.¹²¹

Komise vydala v roce 2014 nové Sdělení o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 SFEU (sdělení *de minimis*)¹²² a nahradila tak oznámení o dohodách *de minimis* z roku 2001.¹²³ Komise

¹¹⁷ MACI, Marsela. The assessment of RPM under EU competition rules: certain inconsistencies based on a non-substantive analysis. *European Competition Law Review*. 2014, roč. 35, č. 3, s. 103-109.

¹¹⁸ Rozhodnutí Komise ze dne 11. 3. 1964 ve věci č. 64/233, *Grosfillex-Fillistorf*, (Úř. věst. č. 58, 9. 4. 1964, s. 915).

¹¹⁹ Rozsudek ESD ze dne 9. 7. 1969 ve věci č. 5/69, *Völk v. Verwaecke* [1969] ECR 295.

¹²⁰ Rozsudek ESD ze dne 25. 11. 1971 ve věci č. 22/71, *Béguelin Import Co. v S.A.G.L. Import Export* [1971] ECR 949.

¹²¹ MUNKOVÁ, Jindřiška, Pavel SVOBODA a Jiří KINDL. *Soutěžní právo*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2012, s. 158.

¹²² Sdělení o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 SFEU (sdělení *de minimis*) (Úř. věst. C 291, 30. 8. 2014, s. 1).

¹²³ Oznámení Komise o dohodách menšího významu, které významně neomezují hospodářskou soutěž podle článku 81 odst. 1 SES (*de minimis*) (Úř. věst. C 368, 22. 12. 2001, s. 13).

společně s tím vydala pokyny týkající se účelových omezení pro účely aplikace pravidla *de minimis*.¹²⁴

Sdělení *de minimis* stanovuje dvě prahové hodnoty pro vynětí ze zákazu. První hodnota je stanovena na 10 % celkového podílu obou stran na trhu v případě, že je dohoda uzavřena mezi skutečnými či potenciálními soutěžiteli na relevantním trhu. Druhá prahová hodnota se týká dohod uzavřených mezi nesoutěžiteli. V jejich případě nesmí podíl na trhu každé ze stran přesáhnout 15 %.

Sdělení *de minimis* na rozdíl od svého předchůdce nevyjmenovává seznam tvrdých klauzulí, na které se neuplatní doktrína *de minimis*. Sdělení *de minimis* stanoví, že se nepoužije na dohody, jejichž účelem je vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže. Komise dále stanoví, že nepoužije „bezpečný přístav“ Sdělení *de minimis* na dohody, jež obsahují tvrdé klauzule obsažené v kterékoliv současné či budoucí blokové výjimce. Komise odkazuje¹²⁵ v tomto směru na rozhodnutí ESD ve věci *Expedia*, kde soud judikoval, že „dohoda, která může ovlivnit obchod mezi členskými státy a která má protisoutěžní účel, představuje svou povahou a nezávisle na jakémkoliv jejím skutečném účinku výrazné omezení hospodářské soutěže.“¹²⁶

ESD se však ve věci *Expedia* vůbec nevyjádřil k předchozí rozhodovací praxi týkající se účelových omezení a *de minimis* pravidla. Rozhodnutí ve věci *Völk v. Vervaecke* se totiž týkalo tvrdého omezení ve formě absolutní územní ochrany, tedy účelového omezení soutěže. V tomto případě však byly prahové hodnoty tržního podílu tak malé, konkrétně menší než 1 %, že byla shledána absence podstatného dopadu na hospodářskou soutěž. Ve věci *Pedro IV Servicos*¹²⁷ ESD rozhodl, že „ačkoli stanovování prodejní ceny pro veřejnost představuje omezení hospodářské soutěže výslovně uvedené v čl. 81 odst. 1 písm. a) ES, daná dohoda spadá pod zákaz zakotvený v tomto ustanovení, pouze pokud jsou splněny všechny ostatní podmínky pro jeho použití, totiž, že cílem nebo účinkem této dohody je citelné omezení hospodářské soutěže na

¹²⁴ Commission Staff Working Document – Guidance on restrictions of competition "by object" for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis Notice, SWD(2014) 198 final, ze dne 25. 6. 2014. Dostupné online:

http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/de_minimis_notice_annex.pdf.

¹²⁵ Sdělení o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 SFEU (sdělení *de minimis*) (Úř. věst. C 291, 30. 8. 2014, s. 1), bod 2, 13.

¹²⁶ Rozsudek ESD ze dne 13. 12. 2012, ve věci č. C-226/11 *Expedia Inc. proti Autorité de la concurrence a další*, dosud nezveřejněno.

¹²⁷ Rozsudek ESD ze dne 2. 4. 2009, ve věci č. C-260/07 *Pedro IV Servicos* [2009] ECR I-2437.

společném trhu a že tato dohoda může ovlivnit obchod mezi členskými státy.“ Ve věci *Miller proti Komisi*¹²⁸ však ESD rozhodl, že v případě tržního podílu 5-6 %, už nelze mluvit o omezení jako o nezanedbatelném.

ESD tak rozsudkem ve věci *Expedia* stanovil, že se předpokládá nezanedbatelný vliv na hospodářskou soutěž v případě účelových omezení. Domnívám se, že tak soud zúžil možnost použití doktríny *de minimis*. Stejně tak na to reagovala Komise, když vyjímá všechna účelová omezení z aplikace Sdělení *de minimis*. Podnikům, i těm s malým podílem na trhu, tak v případě účelových omezení soutěže nezbude nic jiného, než se pokusit o aplikaci individuálního vynětí na základě čl. 101 odst. 3 SFEU.

4.5. Individuální vynětí RPM na základě čl. 101 odst. 3 SFEU

Nastane-li situace, že dohoda obsahující omezující ustanovení naplňuje znaky zakázané dohody podle čl. 101 odst. 1 SFEU a nesplňuje podmínky blokové výjimky, je možné, aby tato dohoda byla povolena na základě individuální výjimky podle čl. 101 odst. 3 SFEU.

Pokyny k vertikálním omezením stanoví, že pokud dohoda obsahuje RPM, tak pravděpodobně nesplňuje podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3. SFEU.¹²⁹ Z judikatury ESD¹³⁰ vyplývá, že v případě jakékoliv dohody s protisoutěžním účinkem je možné usilovat o vynětí dohody na základě čl. 101 odst. 3 SFEU za předpokladu, že dohoda splní všechny podmínky, které jsou v tomto článku stanovené.

ESD se v řízení o předběžné otázce ve věci *Binon*¹³¹ vyjádřil, že jestliže bude Komise posuzovat žádost o individuální vynětí na základě čl. 101 odst. 3 SFEU, bude muset posoudit, zda je možné určit cenu novin a časopisů za předpokladu, že se to jeví jako jediný způsob, jak se vypořádat s neprodanými výtisky a zároveň zajistit co nejširší výběr tiskovin.

¹²⁸ Rozsudek ESD ze dne 1. 2. 1978, ve věci č. C-19/77 *Miller proti Komisi* [1978] ECR 131.

¹²⁹ Sdělení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 130, 19. 5. 2010, s. 1), bod 47, 223.

¹³⁰ Rozsudek ESD ze dne 15. 7. 1994, ve věci č. T-17/93 *Matra Hachette SA proti Komisi ES* [1994] ECR II-595.

¹³¹ Rozsudek ESD ze dne 3. 7. 1985, ve věci č. C-243/83 *SA Binon & Cie proti SA Agence et messageries de la presse* [1985] ECR 2015.

Ustanovení čl. 101 odst. 3 SFEU stanoví čtyři podmínky, dvě negativní a dvě pozitivní, které musejí být kumulativně splněny,¹³² aby bylo možné dohodu, která spadá pod čl. 101 odst. 1 SFEU, vyjmout ze zákazu. Těmito podmínkami jsou:

- že dohoda přispěje ke zlepšení výroby nebo distribuce zboží nebo k podpoře technického či hospodářského rozvoje;
- vyhrazuje spotřebitelům přiměřený podíl na těchto výhodách;
- neuloží soutěžitelům omezení, která nejsou nezbytná k dosažení cílů;
- nepovede k vyloučení hospodářské soutěže na podstatné části trhu zboží, jehož dodávka nebo nákup je předmětem dohody.

Přestože Komise považuje vynětí za nepravděpodobné, připouští tři případy RPM, kdy RPM může vést ke zvýšení účinnosti a splnit podmínky čl. 101 odst. 3 SFEU. Jak už bylo řečeno, jedná se o případy vstupu nového výrobku na trh, krátkodobé kampaně a problému parazitování. Komise však vykládá uvedené příklady velmi stručně a obecně, bez jakýchkoli konkrétních příkladů, jakým by např. bylo stanovení doby, po kterou by RPM bylo možné při vstupu nového výrobku na trh.¹³³

Někteří autoři¹³⁴ upozorňují na to, že důkazní břemeno ohledně účinnosti RPM je příliš velké, ba dokonce nesplnitelné. Problém by mohlo činit zejména splnění podmínky stanovující, že omezující ustanovení musí být nezbytné k dosažení cílů.

Pokyny o použitelnosti čl. 81. odst. 3 Smlouvy obsahují v bodech 73-82 návod pro posouzení podmínky nezbytnosti. Nejdůležitější prvek posouzení je to, zda omezující ustanovení napomáhá provádět činnost efektivněji, než by bylo bez takového omezujícího ustanovení. Problém v případě RPM může činit požadavek, že by neměla existovat alternativní omezení soutěže, která by byla méně omezující, ale stejně by byla

¹³² Sdělení Komise - Pokyny o použitelnosti čl. 81 odst. 3 Smlouvy (Úř. věst. C 101, 27. 4. 2004, s. 97), bod 42. Rozsudek ESD ze dne 15. 7. 1994, ve věci č. T-17/93 *Matra Hachette SA proti Komisi ES* [1994] ECR II-595. Rozsudek ESD ze dne 8. 10. 2002, ve věci č. T-185/00 *Métropole Télévision SA (M6)* [2002] ECR II-3805.

¹³³ VELEZ, Mario. The tenuous evolution of resale price maintenance. *European Competition Law Review*. 2011, roč. 32, č. 6, s. 297-302.

¹³⁴ MACI, Marsela. The assessment of RPM under EU competition rules: certain inconsistencies based on a non-substantive analysis. *European Competition Law Review*. 2014, roč. 35, č. 3, s. 103-109. VELEZ, Mario. The tenuous evolution of resale price maintenance. *European Competition Law Review*. 2011, roč. 32, č. 6, s. 297-302. JONES, Alison. The journey toward an effects-based approach under Article 101 TFEU - The case of hardcore restrictions. *The Antitrust Bulletin*. 2010, roč. 55, č. 4, s. 783-818.

schopna dosáhnout efektivnosti. Více omezující RPM by tedy muselo být výrazně efektivnější než jiné méně omezující opatření.

Zavedení RPM může hospodářské soutěži pomoci a odstranit různé problémy, v některých případech však existuje i alternativní řešení problému, které je často vnímáno jako méně omezující. Jako alternativní řešení v případě problému parazitování se nabízí např. omezení typu zákazu soutěžit¹³⁵ či platba předem, která má motivovat k distribuci zboží.¹³⁶ RPM tak může mít problém splnit podmínku nezbytnosti v případě, kdy existuje méně omezující opatření, které však nedosahuje takové efektivnosti jako RPM, ale rozdíl v účinnosti mezi nimi není výrazně méně efektivní.

V takovémto případě, kdy je velmi těžké prokázat nezbytnost RPM, mohou být podniky odrazeny začlenit RPM do svých dohod, jelikož důsledkem nesplnění všech podmínek čl. 101 odst. 3 SFEU je velmi vysoká pokuta. Přestože Komise uznává několik výhod RPM, jejich stručný výklad moc nenapomáhá zjistit, kdy je bude moci podnik použít ve svých dohodách, a není vůbec jasné, jak by postupovala v jiných tvrzených případech pozitivních dopadů RPM. Největší a nejjistější šanci tak budou mít podniky při použití RPM v případech předpokládaných Komisí v Pokynech k vertikálním omezením. Do budoucna by tak bylo vhodné, kdyby Komise např. rozšířila Pokyny k vertikálním omezením o počet situací, kdy by mohlo být RPM považováno jako splňující podmínky čl. 101 odst. 3 SFEU. Problém v tomto ohledu však může činit nedostatek konkrétních praktických zkušeností, které by pomohly při formulaci situací přinášejících pozitivní účinky pro hospodářskou soutěž. Není totiž také jasné, v kolika případech by při konkrétním zhodnocení účinků, bylo RPM omezující pro hospodářskou soutěž, tedy jestli převažuje situace, kdy RPM vyvolává pozitivní účinky, či spíše převažují negativní účinky.¹³⁷

Protisoutěžní účinky použití RPM v případě malého podílu stran na trhu se považují spíše za nepravděpodobné. V takovém případě je pravděpodobnější, že

¹³⁵ BEJČEK, Josef. K důvodnosti automatického zákazu vertikální cenové fixace. *Právník*. 2008, CXLVII, č. 8.

¹³⁶ VELEZ, Mario. The tenuous evolution of resale price maintenance. *European Competition Law Review*. 2011, roč. 32, č. 6, s. 297-302.

¹³⁷ KYPRIANIDES, George P. Should resale price maintenance be per se illegal?. *European Competition Law Review*. 2012, roč. 33, č. 8, s. 376-385.

důvodem jeho použití je zvýšení efektivnosti.¹³⁸ Je-li tomu tak, bylo by možným řešením problému prokazování splnění podmínek čl. 101 odst. 3 SFEU uvažovat o zavedení separátního tržního podílu v blokové výjimce pro dohody obsahující ustanovení RPM.¹³⁹

4.6. Rozhodovací praxe

Komise vydala několik rozhodnutí týkajících se dohod obsahujících ustanovení o RPM. V některých případech navazuje na rozhodnutí Komise ještě rozhodnutí ESD. ESD rozhoduje o RPM i v rámci řízení o předběžné otázce. Níže je uvedeno několik příkladů z rozhodovací praxe.¹⁴⁰

JCB

V roce 2000 vydala Komise rozhodnutí o distribučních smlouvách uzavřených společností *JCB*.¹⁴¹ Společnost *JCB* vyrábějící stavební a zemědělské stroje uzavřela několik distribučních smluv, které byly Komisí shledány jako obsahující omezení hospodářské soutěže a tedy porušující čl. 101 odst. 1 SFEU.

Předmětem omezujících ustanovení bylo omezování přeshraničního paralelního obchodu a mimo jiné také stanovení fixních slev a prodejních cen. Komise došla k závěru, že *JCB* určovala maloobchodní ceny svých distributorů či se s nimi dohodla na systému jednotných slev z cen jejich prodejů. *JCB* byla uložena pokuta ve výši 36,9 milionů eur, jelikož porušení bylo považováno za velmi vážné porušení soutěže.

Tribunál¹⁴² však v roce 2004 zrušil část rozhodnutí Komise, mimo jiné část týkající se RPM, a snížil uloženou pokutu. Tribunál shledal, že přestože vliv *JCB* na stanovování cen mělo velký význam, jednalo se o normální stanovování maloobchodních cen výrobcem a seznamy doporučených cen nebyly závazné. Nebylo prokázáno, že by *JCB* ve své snaze ovlivnit výrobce ve stanovení cen používala

¹³⁸ LUGARD, Paul. Some Reflections on Resale Price Maintenance. *Legal Issues of Economic Integration*. 2010, roč. 37, č. 1, s. 13-23.

¹³⁹ JONES, Alison, Resale Price Maintenance: A Debate About Competition Policy in Europe? (2009). *European Competition Journal* Vol. 479, 2009. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1932556>.

¹⁴⁰ Další příklady rozhodnutí viz WHISH, Richard a David BAILEY. *Competition law*. 7th ed. Oxford: Oxford University Press, c2012, s. 648.

¹⁴¹ Rozhodnutí Komise ze dne 21. 12. 2000 ve věci č. COMP.F.1/35.918 – *JCB* (Úř. věst. L 69, 12. 3. 2002, s. 1).

¹⁴² Rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 13. 1. 2004, ve věci č. T-67/01 *JCB Service proti Komisi*, [2004] ECR II-49.

donucování. Tribunál dále odkázal na své rozhodnutí ve věci *Pronuptia*,¹⁴³ že pokud zde není jednání ve vzájemné shodě týkající se orientačních cen, je normální komunikovat o takových cenách bez toho, aniž by došlo k narušení hospodářské soutěže. JCB poté podala odvolání¹⁴⁴ proti rozsudku Tribunálu, Komise se však neodvolala.

Edition Nathan

Francouzské společnosti *Edition Nathan* byla v roce 2000 udělena Komisí pokuta ve výši 60 000 eur za porušení čl. 101 SFEU.¹⁴⁵ Společnost *Edition Nathan*, vydavatel výukových materiálů, uzavřela distribuční dohodu, ve které zakazovala distributorům pasivní prodej mimo své výhradní území a omezovala možnost distributorů stanovit ceny a obchodní podmínky prodeje. *Edition Nathan* stanovila ve smlouvách maximální ceny pro své distributory a zakázala jim poskytovat jakékoliv speciální nabídky, slevy a výprodeje, které by byly vyšší než ty, které *Edition Nathan* povolovala svým distributorům ve Francii.

Stanovení maximální ceny sice nespadá pod zákaz čl. 101 odst. 1 SFEU, ale v tomto případě bylo shledáno, že stanovení maximální ceny společně s omezením poskytování slev vedlo ke stanovení cenového pásma, které se rovnalo stanovení ceny.

Volkswagen

Komise v roce 2001 uložila společnosti *Volkswagen* pokutu ve výši 30,96 milionů eur za porušení čl. 101 SFEU.¹⁴⁶ Společnost *Volkswagen* po uvedení dvou nových modelů automobilů na trh zjistila, že někteří distributoři v Německu nabízejí tyto modely s výraznou slevou a tedy výrazně pod doporučenou cenu. Reagovala na to dopisy adresovanými konkrétním distributorům s varováním, že porušují distributorskou smlouvu a pokud se bude situace opakovat, rozváže s nimi smlouvu. Následně společnost vydala několik oběžníků určených všem distributorům, ve kterých je vyzývala k dodržování cenové disciplíny, neodchýlení se od doporučených cen a

¹⁴³ Rozsudek ESD ze dne 28. 1. 1986, ve věci č. 161/84 *Pronuptia de Paris GmbH v Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis*, [1986] ECR 353.

¹⁴⁴ Rozsudek ESD ze dne 21. 9. 2006, ve věci č. C-167/04 *JCB Service proti Komisi*, [2006] ECR I-08935.

¹⁴⁵ Rozhodnutí Komise ze dne 5. 7. 2000, ve věci č. COMP.F.1/36.516 — *Nathan-Bricolux* (Úř. věst. L 54, 23. 2. 2001, s. 1).

¹⁴⁶ Rozhodnutí Komise ze dne 29. 6. 2001, ve věci č. COMP/F-2/36.693 — *Volkswagen* (Úř. věst. L 262, 2. 10. 2001, s. 14).

vyzvala je k tomu, aby se zdrželi jakýchkoliv slevových akcí. Společnost Volkswagen argumentovala tím, že prodej automobilů pod doporučenou prodejní cenu vede k špatné image značky a je důležité pro udržení prosperity distributorů.

Komise postavila porušení čl. 101 SFEU na tom, že oběžníky byly součástí distributorských smluv, jelikož byly považovány za součást trvajících obchodního vztahu mezi Volkswagenem a distributory.

Tribunál¹⁴⁷ však rozhodnutí Komise zrušil s odůvodněním, že Komise neprokázala shodu vůle ve vztahu k oběžníkům a předmětné jednání tak nenaplnilo podmínky dohody pro účely posouzení na základě čl. 101 odst. 1 SFEU. Nelze totiž říct, že uzavřením distributorské dohody dali distributoři předem souhlas ke všem opatřením vyplývajícím z tohoto právního vztahu, aniž by byla prokázána shoda vůle. Toto rozhodnutí následně potvrdil i ESD.¹⁴⁸¹⁴⁹

Yamaha

Společnosti *Yamaha*,¹⁵⁰ vyrábějící hudební nástroje, byla v roce 2003 udělena pokuta ve výši 2,56 milionů eur za uzavření distribučních dohod, které obsahovaly ustanovení, jejichž cílem bylo rozdělení trhu a stanovování cen pro další prodej, a došlo tak k porušení čl. 101 odst. 1 SFEU. Distribuční dohody obsahovaly několik druhů omezujících ustanovení a týkaly se několika států Evropské unie. Tato omezující ustanovení spočívala např. v zákazu distributorů prodávat výrobky někomu jinému než konečným zákazníkům, závazek nakupovat pouze od dceřiných společností Yamaha a stanovení ceny. Ustanovení dohod o RPM zahrnovala závazky dodržovat oficiální ceník, nereprodukovat reklamní materiál a ceník bez předchozího souhlasu společnosti Yamaha, povolení maximální slevy 15 %, či uvedení klauzule pro výpočet konečné ceny. Jelikož však uvedená ustanovení nebyla systematicky zařazena ve všech

¹⁴⁷ Rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 3. 12. 2003, ve věci č. T-208/01 *Volkswagen AG proti Komisi*, [2003] ECR II-5141.

¹⁴⁸ Rozsudek ESD ze dne 13. 7. 2006, ve věci č. C-74/04 *Komise ES proti Volkswagen AG*, [2006] ECR I-6585.

¹⁴⁹ Ke konceptu shody vůle se Tribunál vyjádřil již dříve ve věci *Bayer proti Komisi*, kde společnost Bayer podnikala různé kroky, aby zabránila paralelním importům ze zahraničí. Společnost Bayer pouze omezila dodávky do zahraničí, nesnažila se o získání souhlasu distributorů. Tribunál tak dovedl, že jednání společnosti Bayer bylo jednostranné. Toto rozhodnutí bylo následně potvrzeno i ESD. Rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 26. 10. 2000, ve věci č. T-41/96 *Bayer proti Komisi*, [2000] ECR II-3383. Rozsudek ESD ze dne 6. 1. 2004, ve spojených věcech č. C-2/01 P a C-3/01 P *Bundesverband der Arzneimittel-Importeure eV a Komise proti Bayer AG*, [2004] ECR I-23.

¹⁵⁰ Rozhodnutí Komise ze dne 16. 7. 2003, ve věci COMP/37.975 PO/*Yamaha*, nepublikováno.

smlouvách a v některých případech se týkala pouze omezeného počtu distributorů, bylo porušení soutěže klasifikováno pouze jako vážné.

CEPSA

V řízení o předběžné otázce ve věci *CEPSA Estaciones de Servicio SA*¹⁵¹ ESD připomněl, že na dohodu mezi dvěma podniky nelze aplikovat blokovou výjimku v případě, že smlouva o výhradním odběru obsahuje doložku, která obsahuje stanovení prodejní ceny pro veřejnost dodavatelem. Dále se ESD vyslovil, že v případě maximálně stanovených cen je třeba ověřit, zda se ve skutečnosti nejedná o fixní či minimální prodejní ceny a že pro posouzení se přihlíží k smluvním závazkům stran a jejich chování. Také se vyjádřil, že i kdyby později došlo ke změně dohody obsahující určení ceny pro další prodej, nemůže však tato změna zpětně ovlivnit platnost dohody a způsobit zpětnou aplikaci blokové výjimky.

¹⁵¹ Rozsudek ESD ze dne 11. 9. 2008, ve věci č. C-279/06 *CEPSA Estaciones de Servicio SA proti LV Tobar e Hijos SL*, [2008] ECR I-6681.

5. RPM v českém právu

Česká právní úprava obsahuje v § 3 ZOHS obdobnou úpravu jako je na evropské úrovni v čl. 101 SFEU. Navíc § 4 ZOHS vztahuje aplikaci unijních blokových výjimek i na čistě vnitrostátní vztahy. České právo tak rovněž považuje RPM za tvrdé omezení a zachází s nimi stejně jako evropské právo. Právní úpravou jsou tedy povoleny doporučené a maximální ceny, zatímco fixní a minimální RPM jsou zakázány. Z rozhodovací praxe Úřadu však vyplývá, že doporučené ceny často vedou k sjednocení cenové hladiny, což se typicky projevuje například v cenách knih.¹⁵²

Přestože byly v minulosti několikrát snahy o zavedení RPM v určitých sektorech, žádné sektorové výjimky zavádějící RPM jako legální instrument neexistují. V minulosti byla několikrát snaha o zavedení RPM pro prodej knih, Úřad však toto odmítl s důvodem, že stanovením fixní ceny by došlo k nárůstu ceny knih a vedlo by to k poklesu počtu čtenářů. Stejně tak Úřad odmítl snahu Ministerstva zdravotnictví a České lékárnické komory o zavedení jednotných cen léčiv s tím, že cenová soutěž je základním faktorem nutícím lékárny k efektivnosti.¹⁵³

Úřad rozhodl zaměřit se na RPM v roce 2007 a učinil RPM jednou ze svých priorit. Je zajímavé, že Česká republika patří mezi státy Evropské unie k těm s nejvíce případy týkajícími se RPM. Jedním z důvodů může být, že Česká republika má u některých výrobců jedny z nejvyšších maloobchodních cen v Evropě.¹⁵⁴ Vysoké maloobchodní ceny panují zejména v oblasti automobilů, elektroniky, parfémů a dalších výrobků. Důvodem k tomu může být nedostatečná soutěž a to jak uvnitř značky, tak mezi značkami.¹⁵⁵ Jako další možný důvod se uvádí předchozí shovívavý přístup Úřadu k problematice RPM.

RPM je tedy i v českém právu považováno za tvrdé omezení soutěže, které porušuje hospodářskou soutěž svým účelem. Je však možné, aby byla udělena výjimka

¹⁵² OECD Policy Roundtables Resale Price Maintenance 2008, Czech Republic's Contribution [online] [cit. 20.10.2014]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/competition/43835526.pdf>, s. 108.

¹⁵³ Úřad pro ochranu hospodářské soutěže. Informační list č. 2/2009, str. 5. [online] [cit. 23.10.2014]. Dostupné z: http://www.uohs.cz/download/Informacni_listy/2009/infolist_2009_02_RPM.pdf.

¹⁵⁴ LUGARD, Paul. Some Reflections on Resale Price Maintenance. *Legal Issues of Economic Integration*. 2010, roč. 37, č. 1, s. 13-23.

¹⁵⁵ OECD Policy Roundtables Resale Price Maintenance 2008, Czech Republic's Contribution [online] [cit. 20.10.2014]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/competition/43835526.pdf>, s. 115.

na základě § 3 odst. 4 ZOHS, pokud povede ke zvýšení efektivnosti a splní všechny podmínky určené v tomto ustanovení. Úřad však přiznává, že v minulosti na RPM individuální výjimka uplatňována nebyla, jelikož se předpokládalo, že se výjimka na RPM nevztahuje, což ani nebylo zpochybněno judikaturou správních soudů.¹⁵⁶

Úřad se k RPM staví poměrně negativně, když vyzdvihuje, že negativní dopady RPM byly v praxi již několikrát potvrzeny a naopak zpochybňuje ekonomické teorie přinášející pozitivní dopady na soutěž. Považuje jejich závěry za neověřené a pozitivní dopady vidí spíše v rovině soutěžitele, než na úrovni spotřebitele.¹⁵⁷ Lze si tak představit, že Úřad pravděpodobně nebude velmi nakloněn ospravedlnění RPM v rámci individuálního vynětí na základě § 3 odst. 4 ZOHS.

5.1. Rozhodovací praxe

Úřad rozhodoval o dohodách o určování cen v několika případech. Níže je uveden výběr z těchto rozhodnutí.

Husky CZ s.r.o.

Úřad vedl se společností *Husky CZ s.r.o.*¹⁵⁸ šetření z důvodu podezření z porušení hospodářské soutěže stanovováním cen pro další prodej. Společnost *Husky CZ s.r.o.* stanovovala konečné ceny svého zboží svým odběratelům pro internetový obchod. Společnost *Husky CZ s.r.o.* ve svých cenících uváděla velkoobchodní cenu bez DPH a maloobchodní cenu označovanou jako doporučenou. Společnost však uzavřela s odběrateli ústní dohodu, jejímž předmětem byl závazek, že odběratelé budou prodávat zboží za minimální cenu, která byla stanovena pro všechny odběratele stejně a byla vypočtena tak, že od doporučené maloobchodní ceny se odečetlo 8 %. Z emailové komunikace vyplývá, že odběratelé minimální cenu akceptovali a dohodu dodržovali. Dále z komunikace vyplývá, že společnost *Husky CZ s.r.o.* dodržování minimální ceny monitorovala a nutila odběratele k jejímu dodržování pod hrozbou sankcí, jako např. zastavení dodávek zboží. Úřad se vyjádřil, že doporučené ceny nesmí vzít prodejci možnost nastavit si vlastní maloobchodní cenu dle svého uvážení, a také by doporučené ceny neměly být doprovázeny dalšími instrukcemi a pobídkami k jejich dodržování.

¹⁵⁶ Úřad pro ochranu hospodářské soutěže. Informační list č. 2/2009, str. 4. [online] [cit. 23.10.2014]. Dostupné z: http://www.uohs.cz/download/Informacni_listy/2009/infolist_2009_02_RPM.pdf.

¹⁵⁷ Úřad pro ochranu hospodářské soutěže. Informační list č. 2/2009, str. 7. [online] [cit. 23.10.2014]. Dostupné z: http://www.uohs.cz/download/Informacni_listy/2009/infolist_2009_02_RPM.pdf.

¹⁵⁸ Rozhodnutí Úřadu ze dne 11. 5. 2009, č.j. S076/2008/KD-5304/2009/820.

Úřad shledal, že společnost Husky CZ s.r.o. porušila dohodou o RPM pravidla hospodářské soutěže a uložila jí pokutu ve výši 2.316.000 Kč. Rozhodnutí Úřadu bylo potvrzeno i rozhodnutím o rozkladu¹⁵⁹ a následně i krajským¹⁶⁰ a Nejvyšším správním soudem.¹⁶¹

Estée Lauder CZ s.r.o.

Společnost *Estée Lauder CZ s.r.o.*,¹⁶² distributor selektivní kosmetiky, uzavřela se svými odběrateli sedm kupních smluv o prodeji selektivní kosmetiky, jež obsahovaly ustanovení o RPM. Kupní smlouva obsahovala ustanovení, kterým se odběratel zavazoval prodávat konečným zákazníkům zboží za cenu stanovenou společností Estée Lauder CZ s.r.o. Kromě toho smlouvy obsahovaly i ustanovení stanovující prodejní marže autorizovaných prodejců. Společnost se bránila tím, že uvedené ustanovení smlouvy mělo být pouze doporučením, jehož účelem bylo ochránit dobré jméno značky Estée Lauder a zaručit, aby ceny prodáváného zboží neporušovaly právní předpisy. Dále k tomu uvedla, že nikdy dodržování cen nekontrolovala ani nevyužívala. Úřad došel k závěru, že kupní smlouvy nelze vykládat jinak než jako určující maloobchodní ceny zboží, jež nedávaly autorizovaným prodejcům možnost stanovit si ceny dle vlastního uvážení, což bylo podpořeno výpovědí některých autorizovaných prodejců, kteří chápali uvedení ustanovení ve smlouvě jako závazné. Společnost Estée Lauder CZ s.r.o. sice měla ceník zboží, který označoval ceny jako doporučené, to však nelze považovat jako derogující ustanovení kupní smlouvy o RPM. Úřad proto uložil společnosti Estée Lauder CZ s.r.o. pokutu ve výši 818.000 Kč za porušení pravidel hospodářské soutěže.

DELLUX CZ s.r.o.

Úřad vedl řízení i s jiným distributorem selektivní kosmetiky, společností *DELLUX CZ s.r.o.*¹⁶³ Společnost uzavřela s autorizovanými prodejci kupní smlouvy, jejichž ustanovení obsahovala klauzule RPM. V nich se autorizovaný prodejce zavazuje, že nebude prodávat zboží za snížené ceny. Smlouva také stanoví, že při dodržení doporučených cen je autorizovanému prodejci garantována marže ve výši 30 %. Dále se autorizovaný prodejce zavazuje k dodržování cen dle seznamu

¹⁵⁹ Rozhodnutí předsedy Úřadu ze dne 28. 1. 2011, č.j. ÚOHS-R84/2009/HS-1260/2011/310/KPo.

¹⁶⁰ Rozsudek Krajského soudu v Brně ze dne 26. 4. 2012, č.j. 62 Af 24/2011-159.

¹⁶¹ Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 31. 10. 2013, č.j. 8 Afs 40/2012 – 81.

¹⁶² Rozhodnutí Úřadu ze dne 1. 4. 2008, č.j. S 132/2007-05901/2008/810.

¹⁶³ Rozhodnutí Úřadu ze dne 20. 6. 2008, č.j. S 267/2007/KD-11999/2008/810.

doporučených cen. Nesplnění povinností je sankcionováno odepřením dodávek a smluvní pokutou. Úřad při vyšetřování potvrdil, že závazky o RPM byly dodržovány, nebylo tak nutné ze strany společnosti DELLUX CZ s.r.o. tyto závazky vynuocovat, pouze v některých případech došlo ke kontrole plnění závazku. Úřad uložil společnosti pokutu za porušení soutěžního práva, která následně byla snížena na základě rozhodnutí o rozkladu na 816.000 Kč.¹⁶⁴ Společnost DELLUX CZ s.r.o. poté podala žalobu ke krajskému soudu, ta však byla zamítnuta.¹⁶⁵

Albatros nakladatelství, a.s.

Úřad vedl se společností *Albatros*¹⁶⁶ řízení pro podezření na porušení soutěžního práva uzavíráním dohod o určení cen pro další prodej a dohod o omezení okruhu osob, jímž je dodavatel oprávněn dále dodávat zboží, v souvislosti s uvedením na trh knihy Harry Potter a relikvie smrti. Dohody obsahovaly ustanovení, která stanovila výši maximální slevy, či stanovila minimální prodejní cenu. Úřad v řízení prokázal, že dohody byly plněny a dodržovány. Nebylo však prokázáno, že by došlo ke kontrole dodržování dohod a případného sankcionování za nedodržení. Dohody o omezení okruhu osob byly v tomto případě shledány jako více závažné, než dohody o určení cen, jelikož vedly ke skutečným negativním vlivům na soutěž. Úřad uložil za narušení hospodářské soutěže pokutu 313.000 Kč.

CANDY, spol. s.r.o.

Společnost *CANDY, spol. s.r.o.*,¹⁶⁷ distributor krmiv pro kočky a psy, se dopustila porušení pravidel hospodářské soutěže uzavřením dohod o RPM se svými registrovanými distributory a internetovými obchody. Obchodní podmínky společnosti *CANDY, spol. s.r.o.* obsahovaly několik ustanovení, jejichž předmětem byl závazek dodržovat velkoobchodní ceník, zdržet se dumpingových cen, omezit maximální výši slev poskytnutých neregistrovaným prodejcům či neposkytování slev internetovým obchodům. Společnost *CANDY, spol. s.r.o.* také intenzivně kontrolovala a vynuocovala dodržování prodejních cen a obesílala internetové prodejce s výzvami k dodržování cen a vytvářela seznamy internetových obchodů, které odmítly zvýšit cenu, a vyhrožovala jim předáním věci právníkům a úřadům k šetření z podezření z dumpingu. Internetové

¹⁶⁴ Rozhodnutí předsedy Úřadu ze dne 10. 9. 2009, č.j. R 130/2008/01-9358/2009/310/JNo.

¹⁶⁵ Rozsudek Krajského soudu v Brně ze dne 28. 4. 2011, č.j. 62 Ca 47/2009-159.

¹⁶⁶ Rozhodnutí Úřadu ze dne 15. 1. 2009, č.j. S 114/2008/KD-466/2009/830.

¹⁶⁷ Rozhodnutí Úřadu ze dne 25. 2. 2013, č.j. S461/2011/KD-3367/2013/820/LSo.

obchody dále motivovala k dodržování prodejních cen různými slevovými akcemi. Úřad prokázal, že smlouvy byly plněny a akceptovány distributory, a také byl zjištěn skutečný negativní dopad na hospodářskou soutěž, jelikož došlo k výraznému navýšení cen, a to až o 20 %, a také ke snížení počtu internetových obchodů nabízejících předmětné zboží. Úřad uložil společnosti CANDY, spol. s.r.o. pokutu ve výši 802.000 Kč. Předseda Úřadu podaný rozklad zamítl.¹⁶⁸

¹⁶⁸ Rozhodnutí předsedy Úřadu ze dne 16. 12. 2013, č.j. R66/2013/HS-24518/2013/320/EDy.

6. RPM v americkém právu

Americké soutěžní právo je považováno za jedno z nejstarších a nejvlivnějších na světě. Nejstarší úpravou federálního soutěžního práva je Sherman Act z roku 1890.¹⁶⁹ Na vývoj soutěžního práva v USA často reaguje i Evropská unie. Jako příklad lze uvést reakci EU na rozhodnutí soudu ve věci *State Oil Co. v. Khan*¹⁷⁰ týkající se maximální RPM. Komise na to reagovala vynětím maximální RPM ze seznamu tvrdých omezení uvedených v blokové výjimce.¹⁷¹ Dalším příkladem je diskuze, která nastala ohledně fixní či minimální RPM poté, co byl v USA změněn přístup k RPM v rozsudku ve věci *Leegin*, kdy bylo rozhodnuto, že RPM bude posuzováno podle *pravidla rule of reason* místo pravidla *per se*.¹⁷² Tato diskuze vedla k tomu, že Komise připustila v Pokynech k vertikálním omezením, že RPM může mít i ekonomické výhody.

6.1. Rule of reason a per se pravidla

Ustanovení § 1 Sherman Act stanoví, že: „Každá smlouva, spojení formou trustu či jinak, nebo tajná dohoda za účelem omezení obchodu nebo obchodování mezi několika Státy nebo s cizími státy se prohlašují za nezákonné.“ Tento zákon se vztahuje i na vertikální omezení. Zákaz vyslovený v § 1 se však vztahuje pouze na omezení obchodu, která jsou nerozumná (*unreasonable*), což vyplývá z judikatury.¹⁷³ Vyvinul se tak test, na základě kterého soud posoudí, zda omezující jednání působí nerozumné omezení hospodářské soutěže. Rozlišují se tak dva přístupy k omezení soutěže. Prvním z nich je tzv. *rule of reason*, podle kterého se nejdříve musí daná situace posoudit, aby se mohlo stanovit, že dané jednání je nezákonné. Druhým přístupem je tzv. *per se* pravidlo, podle kterého je určité jednání zakázané bez jakéhokoliv konkrétního posouzení situace. Standardem pro posuzování protisoutěžních dohod je pravidlo *rule of*

¹⁶⁹ DABBAH, Maher M. *International and comparative competition law*. 1st pub. Cambridge: Cambridge University Press, 2010, s. 227.

¹⁷⁰ *State Oil Co. v. Khan*, 552 U.S. 3, 118 S.Ct., 275, 139 L.Ed.2d 199 (1998).

¹⁷¹ HOFMANN, Christian. Vertical Price Fixing in Europe and the U.S. – The Way to a Uniform Approach for Both Markets. *European Business Law Review*. 2013, roč. 24, č. 6, s. 699-730.

¹⁷² *Leegin Creative Leather Products, Inc. v. PSKS, Inc.*, 551 U.S. 877, 127 S.Ct. 2705, 168 L.Ed.2d 623 (2008).

¹⁷³ HOFMANN, Christian. Vertical Price Fixing in Europe and the U.S. – The Way to a Uniform Approach for Both Markets. *European Business Law Review*. 2013, roč. 24, č. 6, s. 699-730. Viz judikatura citovaná v poznámce pod čarou č. 41.

reason, pravidlo *per se* je zamýšleno pouze pro nejzávažnější omezení a musí tak být označeno judikaturou.¹⁷⁴

Podle pravidla *rule of reason* musí soud provést analýzu situace a zhodnotit všechny okolnosti, než může vyslovit, že jednání by mělo být zakázané, jelikož omezuje hospodářskou soutěž. Soud bude muset posoudit, jaká je míra narušení hospodářské soutěže, zda má dopad na trh v tom, že dojde ke zvýšení cen, zhoršení kvality apod. Dále se posoudí také jakékoliv pozitivní dopady daného omezení a rovněž otázky, zda mohou vyvážit negativní účinky na hospodářskou soutěž.¹⁷⁵

V případech, že je jednání zjevně protisoutěžní, byla by taková analýza zbytečná a je lepší dané omezení posoudit podle pravidla *per se*. Jelikož se neprovádí žádné zhodnocení omezení, je aplikace pravidla *per se* velmi formalistická. Při aplikaci pravidla *per se* není možné vzít do úvahy případné pozitivní dopady omezení. Omezení klasifikované podle pravidla *per se* tak bude vždy nezákonné. Použití pravidla *per se* je tak soudy limitováno pouze na situace, které zjevně narušují hospodářskou soutěž, a které by byly posuzovány téměř vždy jako nezákonné.¹⁷⁶ Výhodou tohoto pravidla je, že je jednoduše aplikovatelné, snižuje náklady řízení a přináší právní jistotu pro podniky. To vedlo v minulosti k tomu, že toto pravidlo bylo soudy velmi používáno. V 70. letech však Nejvyšší soud začal ustupovat od aplikace *per se* pravidla.¹⁷⁷

6.2. Rozhodovací praxe

6.2.1. Minimální a fixní RPM

Dr. Miles

Posuzování RPM podle pravidla *per se* bylo založeno v roce 1911 rozsudkem Nejvyššího soudu ve věci *Dr. Miles*.¹⁷⁸ *Dr. Miles*, výrobce léčiv, určoval v dohodách s distributory minimální ceny, za které by velkoobchodníci i maloobchodníci měli prodávat výrobky. Soud rozhodl, že uzavřeli výrobce s distributorem dohodu, na

¹⁷⁴ NAGY, Csongor István. The Distinction between Anti-competitive Object and Effect after Allianz: The End of Coherence in Competition Analysis?. *World Competition*. 2013, roč. 36, č. 4, s. 541-564.

¹⁷⁵ DABBAH, Maher M. *International and comparative competition law*. 1st pub. Cambridge: Cambridge University Press, 2010, s. 240.

¹⁷⁶ HOFMANN, Christian. Vertical Price Fixing in Europe and the U.S. – The Way to a Uniform Approach for Both Markets. *European Business Law Review*. 2013, roč. 24, č. 6, s. 699-730.

¹⁷⁷ JONES, Alison. Completion of the revolution in antitrust doctrine on restricted distribution: Leegin and its implications for EC competition law. *The Antitrust Bulletin*. 2008, roč. 53, č. 4, s. 903-965.

¹⁷⁸ *Dr. Miles Medical Co. v. John D. Park & Sons Co.*, 220 U.S. 373, 31 S.Ct. 376, 55 L.Ed. 502 (1911).

základě které se distributor zavazuje, že prodá výrobek za stanovenou cenu, porušuje taková dohoda § 1 Sherman Act.¹⁷⁹

Leegin

V roce 2007 ve věci *Leegin*¹⁸⁰ Nejvyšší soud opět rozhodoval o minimální RPM. Leegin, výrobce koženého zboží, dodával zboží pouze distributorům, kteří souhlasili s dodržováním doporučené ceny. Jeden z distributorů, který prodával zboží levněji, podal žalobu na Leegin, protože ten mu odmítl dodat další zboží, což vedlo pro něho k velké ztrátě. Leegin se snažil bránit argumentem, že toto ujednání má prosoutěžní účinky. Podle pravidla *per se*, se ale nelze bránit jakýmkoliv argumenty. Nejvyšší soud se rozhodl přezkoumat, zda je vhodné, aby RPM bylo nadále posuzováno podle pravidla *per se*. Soud nejprve zkoumal, jestli důvody, na kterých stálo rozhodnutí ve věci Dr. Miles, odůvodňují užití pravidla *per se*. Došel k závěru, že ne, mimo jiné, protože soud nedokázal správně rozlišit mezi vertikální a horizontální cenovou fixací. Poté se soud zaobíral různými ekonomickými teoriemi, které hovoří ve prospěch RPM. Přestože uznal, že RPM může mít i negativní dopady, nedospěl k závěru, že by negativní dopady ospravedlňovaly použití *per se* pravidla na RPM, protože nelze říct, že by RPM téměř vždy mělo protisoutěžní účinky. Soud tedy rozhodl, že RPM se bude posuzovat podle pravidla *rule of reason*. Toto rozhodnutí bylo přijato v poměru 5:4. Čtyři soudci podali disentní stanovisko, ve kterém sice nezpochybňují, že RPM může mít i pozitivní dopady, nejsou si ale jistí, jaký je poměr pozitivních a negativních dopadů. Jednou z obav jsou i zvýšené náklady řízení a schopnost soudu odlišit prospěšné RPM od škodlivých.

Rozsudek bývá občas kritizován z toho důvodu, že nepřinesl návod, jak přesně odlišit negativní účinky od pozitivních, a tedy situaci spíše zkomplikoval, než by ji zjednodušil.¹⁸¹ Rozsudek ve věci *Leegin* nezavazuje ani Kongres, ani státní zákonodárce a soudy.¹⁸² Sherman Act se totiž vztahuje pouze na omezení, která pokrývají několik států. Soutěžní právo jednotlivých států se tak může lišit od federálního soutěžního

¹⁷⁹ HOVENKAMP, Herbert. *Federal antitrust policy: the law of competition and its practice*. 4th ed. St. Paul, USA: West Publishing, 2011, s. 514.

¹⁸⁰ *Leegin Creative Leather Products, Inc. v. PSKS, Inc.*, 551 U.S. 877, 127 S.Ct. 2705, 168 L.Ed.2d 623 (2008).

¹⁸¹ BRODER, Douglas F. a Anthony P. BADARACCO. Vertical price fixing in the US - who's in charge?. *European Competition Law Review*. 2013, roč. 34, č. 4, s. 183-188.

¹⁸² HOVENKAMP, Herbert. *Federal antitrust policy: the law of competition and its practice*. 4th ed. St. Paul, USA: West Publishing, 2011, s. 516.

práva.¹⁸³ Kongres již několikrát zvažoval legislativu, která by měla znovu zavést pravidlo *per se* pro RPM. V několika státech se objevily zákony nebo soudní rozhodnutí, která činí použití RPM nezákonnými.¹⁸⁴

6.2.2. Maximální RPM

Ve věci *Albrecht*¹⁸⁵ Nejvyšší soud podřadil pod *per se* pravidlo i maximální RPM. Důvodem bylo, že se soud obával, že stanovení maximální ceny by umožnilo dodavatelům diskriminovat některé prodejce, omezit služby zákazníkům poskytované prodejci a v neposlední řadě, že by tak mohlo dojít k maskování minimální RPM. Tento přístup byl překonán téměř o 30 let později ve věci *State Oil Co. v. Khan*.¹⁸⁶ Soud uznal, že zákaz maximální RPM by mohl dokonce vést k poškození spotřebitelů a výrobců. Soud však neprohlásil, že by maximální RPM bylo *per se* zákonné, nýbrž že se bude posuzovat podle pravidla *rule of reason*.

6.2.3. Colgate Policy

Dalším kontroverzím rozhodnutím je rozhodnutí ve věci *Colgate*,¹⁸⁷ kde Nejvyšší soud rozhodoval o RPM formou jednostranného stanovení cen. V tomto případě výrobce předem oznámil podmínky a cenu prodeje zboží, než uzavřel smlouvu s distributory, a oznámil, že neuzavře smlouvu, pokud distributor nebude s podmínkami souhlasit. Soudy vykládaly tuto výjimku restriktivně, a to tak, že výrobce mohl pouze oznámit svoji politiku a neobchodovat s distributory, kteří se nebyli ochotni podřídit či porušili podmínky. Ve věci *Parke Davis*¹⁸⁸ Nejvyšší soud upřesnil, že v případě, že výrobce varuje, vyhrožuje či zastrahuje distributory, nevztahuje se již na takové chování výjimka, a bude se uplatňovat *per se* pravidlo.¹⁸⁹

¹⁸³ HOFMANN, Christian. Vertical Price Fixing in Europe and the U.S. – The Way to a Uniform Approach for Both Markets. *European Business Law Review*. 2013, roč. 24, č. 6, s. 699-730.

¹⁸⁴ BRODER, Douglas F. a Anthony P. BADARACCO. Vertical price fixing in the US - who's in charge?. *European Competition Law Review*. 2013, roč. 34, č. 4, s. 183-188.

¹⁸⁵ *Albrecht v. Herald Co.*, 390 U.S. 145, 88 S.Ct. 869, 19 L.Ed.2d 998 (1968).

¹⁸⁶ *State Oil Co. v. Khan*, 552 U.S. 3, 118 S.Ct., 275, 139 L.Ed.2d 199 (1998).

¹⁸⁷ *United States v. Colgate & Co.*, 250 U.S. 300, 39 S.Ct. 465, 63 L.Ed. 992 (1919).

¹⁸⁸ *United States v. Parke Davis & Co.*, 362 U.S. 29, 80 S.Ct. 503, 4 L.Ed.2d 505 (1960).

¹⁸⁹ HOVENKAMP, Herbert. *Federal antitrust policy: the law of competition and its practice*. 4th ed. St. Paul, USA: West Publishing, 2011, s. 508.

6.3. Srovnání s evropským právem

Situace v právu USA se často srovnává se situací v evropském právu. Existuje však několik detailů, které oba systémy, co se týče RPM, odlišují. Zejména nelze dát rovnítko mezi pravidlo *per se* a účelové omezení soutěže, a stejně tak mezi pravidlo *rule of reason* a omezení podle následku. V případě omezení spadající pod *per se* pravidlo, není možné, aby byly vznášeny jakékoliv důkazy, které by mohly omezení ospravedlnit a povolit. U účelových omezení soutěže se sice má za to, že porušují hospodářskou soutěž, rozdíl od *per se* pravidla však spočívá v tom, že je vždycky možné, aby byla prokázána prospěšnost daného omezení na základě analýzy podle čl. 101 odst. 3 SFEU. Někdy se uvádí, že přestože RPM není v evropském právu zakázáno *per se*, tak prakticky tomu tak je, jelikož splnění podmínek čl. 101 odst. 3 SFEU je náročné a postoj Komise, i přes uznání jistých pozitivních dopadů RPM na soutěž, se jeví jako spíše negativní.¹⁹⁰

Další rozdíl spočívá v důkazním břemenu. V USA hrají při porušení soutěžního práva velkou roli soukromé osoby, které v případě, že jsou poškozeny porušením soutěžního práva, podávají žalobu. V případě posuzování RPM podle pravidla *rule of reason* je tak prokázání narušení soutěže na straně žalujícího, tedy soukromé osoby. Analýza podle pravidla *rule of reason* tak vyžaduje zhodnocení, zda napadené jednání způsobuje nerozumné omezení soutěže, přičemž do úvahy je potřeba vzít všechny relevantní skutečnosti, jako je relevantní trh, tržní síla a případné zdůvodnění. Takováto analýza je velmi zdlouhavá a nákladná a žalující strana nemusí disponovat potřebnými důkazy, aby prokázala, že k narušení soutěže došlo. Dochází tak k tomu, že je velmi obtížné napadnout omezující RPM.¹⁹¹ Může tak lehce dojít k situaci, že škodlivé RPM nebude potrestáno. V evropském právu, může dojít k opačné situaci, že RPM, které neohrožuje svou škodlivostí hospodářskou soutěž, či může mít i prosoutěžní účinky, nebude povoleno, protože se stranám nepodaří prokázat splnění všech čtyř kumulativních podmínek čl. 101 odst. 3 SFEU.

¹⁹⁰ JONES, Alison. Completion of the revolution in antitrust doctrine on restricted distribution: Leegin and its implications for EC competition law. *The Antitrust Bulletin*. 2008, roč. 53, č. 4, s. 903-965.

¹⁹¹ HOFMANN, Christian. Vertical Price Fixing in Europe and the U.S. – The Way to a Uniform Approach for Both Markets. *European Business Law Review*. 2013, roč. 24, č. 6, s. 699-730.

Rozdíl spočívá i v přístupu k jednostrannému určení cen ze strany výrobce, tedy tzv. „*Colgate Policy*.“ Jak již bylo řečeno, v USA je možné, aby výrobce předem určil cenu zboží, za jakou ho mají distributoři prodávat, a podmínil uzavření smlouvy dodržováním těchto podmínek. I když se jedná o jednostranné jednání ze strany výrobce, ve skutečnosti však je nutné přijetí těchto podmínek ze strany distributora. Distributor se ale může svobodně rozhodnout, jestli za daných podmínek smlouvu uzavře. V evropském právu by použití *Colgate Policy* pro obejití zákazu RPM nebylo možné, jelikož by se patrně považovalo za nepřímý prostředek sjednání RPM, což je také vyloučeno, jak vyplývá z Pokynů k vertikálním omezením.¹⁹² V rámci *Colgate Policy* je tak v americkém právu možné jednostranné jednání, na které by se v evropském právu již vztahoval zákaz RPM.

Změna, která nastala v USA v přístupu k RPM po rozsudku ve věci *Leegin*, je významná, jelikož se připustily i pozitivní ekonomické dopady RPM na hospodářskou soutěž. Vliv tohoto rozsudku na evropské právo se však patrně čekal větší, než nakonec byl, zejména proto, že rozsudek ve věci *Leegin* byl vydán krátce před zhodnocením blokované výjimky pro vertikální dohody. Komise sice uznala ekonomické výhody RPM, učinila tak však pouze v Pokynech k vertikálním omezením a pouze v stručném obsahu. Situace v USA před rozsudkem ve věci *Leegin* však byla podstatně striktnější, než v evropském právu, kde již dříve, byť spíše v teoretické rovině, byla možnost vynětí na základě čl. 101 odst. 3 SFEU.

¹⁹² BEJČEK, Josef. Praktické problémy distribučních dohod. *Právní rozhledy*. 2011, roč. 19, č. 18, s. 643-652.

Závěr

Cílem této práce bylo zhodnotit právní úpravu zákazu určování cen pro další prodej, tak jak je upraven v blokové výjimce pro vertikální dohody. Prvotní funkcí blokových výjimek bylo ulehčit Komisi od velkého množství oznámených dohod. Evropské soutěžní právo však prošlo vývojem a nyní je jednou z hlavních funkcí blokových výjimek, že přináší právní jistotu podnikům, že neporušují zákaz stanovený čl. 101 odst. 1 SFEU. Jelikož jsou přijímány na omezenou dobu platnosti, tak dochází k jejich neustálému zhodnocování a vývoji. V tomto smyslu hrají velkou roli i sdělení a oznámení Komise, kde se vývoj nahlížení na soutěžní právo projevuje možná ještě více, než v nařízení samotném. To platí i co se týče institutu určování cen pro další prodej.

Právě ve svých Pokynech k vertikálním omezením Komise poprvé uznala, že RPM může mít i pozitivní dopady na hospodářskou soutěž. Připustila je však pouze v případě vstupu nového výrobku na trh, franšízových dohod a problému parazitování. Jak však vyplývá z kapitoly třetí, tak podle ekonomických teorií má RPM více přínosů, než jen ty zmíněné Komisí, jako je například zlepšení předprodejních služeb či zvýšení skladových zásob zboží. Co se týče negativních účinků, jako je například usnadnění vzniku kartelu, tak to velmi závisí na konkrétních podmínkách trhu a nelze tak tento argument proti RPM uvádět za všech okolností.

Problém je, že přestože Komise připustila výhody RPM, je tato problematika upravena v Pokynech k vertikálním omezením velmi stručně, tudíž podnikům moc nepomůže zhodnotit, kdy Komise uzná použití RPM jako splňující podmínky pro individuální vynětí. Tento rezervovaný přístup Komise k RPM se promítá i v přístupu k možnému objektivnímu odůvodnění RPM. V takovém případě by totiž RPM vůbec nespádalo pod zákaz čl. 101 odst. 1 SFEU. Pokyny k vertikálním omezením však takovou možnost ve vztahu k RPM vůbec neobsahují, přestože u jiných tvrdých omezení je to možné a Pokyny to výslovně připouští. Podnikům tak nezbude nic jiného než nést důkazní břemeno splnění podmínek čl. 101 odst. 3 SFEU, budou-li chtít implementovat RPM do své dohody.

V minulosti bylo možné, aby se na dohodu nevztahoval zákaz čl. 101 odst. 1 SFEU, protože její dopad na soutěž byl zanedbatelný. Po rozsudku ve věci *Expedia* se však jeví použití doktríny *de minimis* na RPM jako nemožné, jelikož je zde vysloveno,

že účelové omezení soutěže vždy omezuje soutěž. Opět se tak nabízí pouze možnost individuálního vynětí.

Splnění podmínek čl. 101 odst. 3 SFEU tak je vlastně jediný způsob, jak legálně implementovat RPM do dohody. Podnikům však může činit potíže prokázat splnění podmínky nezbytnosti. V tomto ohledu by jistě pomohlo, kdyby Komise vypracovala podrobnější pokyny pro implementaci RPM, například propracovala více variant užití RPM.

Ještě striktnější přístup, než jaký aplikuje Komise, se jeví být uplatňován Úřadem. Úřad vidí RPM jako velký problém, a proto se v roce 2007 rozhodl zaměřit na postih dohod obsahujících RPM, což dokládá i bohatá rozhodovací praxe.

Přestože změna v americkém právu pomohla ke změně nahlížení na RPM v evropském právu, oba systémy jsou velmi odlišné. To pramení zejména z rozdílu *per se* pravidla a účelového omezení, jelikož v případě účelového omezení je vždy možné, alespoň teoreticky, uplatnit individuální zhodnocení a vynětí dohody ze zákazu. Pravděpodobně tak nelze očekávat, že by Komise přistoupila k radikální změně a vyřadila za všech okolností RPM ze seznamu tvrdých omezení. Současné řešení situace se ale může zdát nedostatečné. Možným kompromisem by bylo například vyřazení ze seznamu tvrdých omezení po splnění zvlášť stanoveného nižšího tržního podílu, či uvedení konkrétních situací, kdy je RPM povoleno, jako třeba stanovení konkrétní doby pro použití RPM v případě vstupu nového výrobku na trh. Jak již bylo řečeno, situaci by jistě velmi pomohly alespoň detailnější pokyny pro užití RPM.

Seznam zkratek

ECR	European Court Reports (Sbírka rozhodnutí ESD)
ESD	Soudní dvůr Evropské unie (dříve Evropský soudní dvůr)
EU	Evropská unie
Komise	Evropská Komise
RPM	resale price maintenance, určování cen pro další prodej
SFEU	Smlouva o fungování Evropské unie
Úřad	Úřad pro ochranu hospodářské soutěže
Úř. věst.	Úřední věstník Evropské unie
ZOHS	Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů.

Pokyny k vertikálním omezením se míní Sdělení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 130, 19. 5. 2010, s. 1).

Sdělení de minimis se míní Sdělení o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 SFEU (sdělení de minimis) (Úř. věst. C 291, 30. 8. 2014, s. 1).

Použitá literatura

Knižní publikace

HOVENKAMP, Herbert. *Federal antitrust policy: the law of competition and its practice*. 4th ed. St. Paul, USA: West Publishing, 2011, xxiv, 906 s. ISBN 9780314210050.

DABBAH, Maher M. *International and comparative competition law*. 1st pub. Cambridge: Cambridge University Press, 2010, xxxiv, 679 s. ISBN 9780521516419.

GOYDER, D, Joanna GOYDER a Albertina ALBORS-LLORENS. *Goyder's EC competition law*. 5th ed. Oxford: Oxford University Press, 2009, lxxvi, 697 s. ISBN 9780199232307.

JONES, Alison a B SUFRIN. *EU competition law: text, cases, and materials*. 4th ed. Oxford: Oxford University Press, c2011, lxxxviii, 1287 s. ISBN 9780199572731.

KINDL, Jiří. *Kartelové a distribuční dohody: teorie a praxe*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2009, XVIII, 305 s. ISBN 9788074001369.

MUNKOVÁ, Jindřiška, Pavel SVOBODA a Jiří KINDL. *Soutěžní právo*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2012, xxvi, 619 s. ISBN 9788074004247.

NIELS, Gunnar, Helen JENKINS a James KAVANAGH. *Economics for competition lawyers*. Oxford: Oxford University Press, 2011, xxiv, 609 s. ISBN 9780199588510.

PETR, Michal. *Zakázané dohody a zneužívání dominantního postavení v ČR*. Vyd. 1. V Praze: C. H. Beck, 2010, xvii, 607 s. ISBN 9788074003073.

RAUS, David. *Zákon o ochraně hospodářské soutěže: komentář*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer, 2014, xii, 666 s. ISBN 9788074784705.

ROSE, Vivien, David BAILEY. *Bellamy & Child European Union Law of Competition*. 7th ed. Oxford: Oxford University Press, 2013. ISBN 978-0-19-966787-1.

WHISH, Richard a David BAILEY. *Competition law*. 7th ed. Oxford: Oxford University Press, c2012, lxxi, 1015 s. ISBN 9780199586554.

Odborné články

BAILEY, David. Restrictions of competition by object under Article 101 TFEU. *Common Market Law Review*. 2012, roč. 49, č. 2, s. 559-600.

BEJČEK, Josef. K důvodnosti automatického zákazu vertikální cenové fixace. *Právník*. 2008, CXLVII, č. 8.

BEJČEK, Josef. Praktické problémy distribučních dohod. *Právní rozhledy*. 2011, roč. 19, č. 18.

BRODER, Douglas F. a Anthony P. BADARACCO. Vertical price fixing in the US - who's in charge?. *European Competition Law Review*. 2013, roč. 34, č. 4, s. 183-188.

BUSHELL, Gavin a Melissa HEALY. Expedia: The *de minimis* Notice and 'by object' Restrictions. *Journal of European Competition Law & Practice*. 2013, roč. 4, č. 3, s. 224-226.

GOYDER, J. Cet Obscur Objet: Object Restrictions in Vertical Agreements. *Journal of European Competition Law*. 2011-08-12, vol. 2, issue 4, s. 327-339.

HOFMANN, Christian. Vertical Price Fixing in Europe and the U.S. – The Way to a Uniform Approach for Both Markets. *European Business Law Review*. 2013, roč. 24, č. 6, s. 699-730.

JONES, Alison. Completion of the revolution in antitrust doctrine on restricted distribution: Leegin and its implications for EC competition law. *The Antitrust Bulletin*. 2008, roč. 53, č. 4, s. 903-965.

JONES, Alison, Resale Price Maintenance: A Debate About Competition Policy in Europe? (2009). *European Competition Journal* Vol. 479, 2009. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1932556>, [online] [cit. 5.11.2014].

JONES, Alison. The journey toward an effects-based approach under Article 101 TFEU - The case of hardcore restrictions. *The Antitrust Bulletin*. 2010, roč. 55, č. 4, s. 783-818.

- KNEEPKENS, Mart. Resale price maintenance: economics call for a more balanced approach. *European Competition Law Review*. 2007, roč. 28, č. 12, s. 656-664.
- KYPRIANIDES, George P. Should resale price maintenance be per se illegal?. *European Competition Law Review*. 2012, roč. 33, č. 8, s. 376-385.
- LAO, Marina. Resale price maintenance: The Internet phenomenon and free rider issues. *The Antitrust Bulletin*. 2010, roč. 55, č. 2, s. 473-512.
- LUGARD, Paul. Some Reflections on Resale Price Maintenance. *Legal Issues of Economic Integration*. 2010, roč. 37, č. 1, s. 13-23.
- MACI, Marsela. The assessment of RPM under EU competition rules: certain inconsistencies based on a non-substantive analysis. *European Competition Law Review*. 2014, roč. 35, č. 3, s. 103-109.
- NAGY, Csongor István. The Distinction between Anti-competitive Object and Effect after Allianz: The End of Coherence in Competition Analysis?. *World Competition*. 2013, roč. 36, č. 4, s. 541-564.
- PEEPERKORN, Luc. Resale Price Maintenance And Its Alleged Efficiencies. *European Competition Journal*. 2008, roč. 4, č. 1.
- SCORDAMAGLIA-TOUSIS, Andreas. New De Minimis Communication: 'De Minimis' and 'By Object' Restrictions of Competition Law. *Journal of European Competition Law & Practice*. 2014, Advanced Acces published October 10, 2014.
- VAN CLEYNENBREUGEL, Pieter. Article 101 TFEU and the EU courts: Adapting legal form to the realities of modernization?. *Common Market Law Review*. 2014, roč. 51, č. 5, s. 1381-1436.
- VELEZ, Mario. The tenuous evolution of resale price maintenance. *European Competition Law Review*. 2011, roč. 32, č. 6, s. 297-302.

WHISH, Richard a David BAILEY. Regulation 330/2010: The Commission's new block exemption for vertical agreements. *Common Market Law Review*. 2010, roč. 47, č. 6, s. 1757-1791.

ZEVGOLIS, Nikolas E. Resale price maintenance (RPM) in European competition law: legal certainty versus economic theory?. *European Competition Law Review*. 2013, roč. 34, č. 1, s. 25-32.

Právní předpisy

Česká republika

Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů. In: ASPI [právní informační systém]. Wolters Kluwer ČR [cit. 22. 10. 2014].

Evropská unie

Nařízení Rady č. 17 ze dne 21. 2. 1962, první nařízení provádějící články 85 a 86 Smlouvy (Úř. věst. č. 13, 21. 2. 1962, s. 204/62).

Nařízení Rady č. 19/65/EHS ze dne 2. 3. 1965 o použití čl. 85 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod a jednání ve vzájemné shodě (Úř. věst. č. 36, 6. 3. 1965, s. 533).

Nařízení Rady (EHS) č. 2821/71 ze dne 20. 12. 1971 o použití čl. 85 odst. 3 Smlouvy na kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě (Úř. věst. L 285 , 29. 12. 1971, s. 46).

Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ze dne 16. 12. 2002 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v článcích 81 a 82 Smlouvy (Úř. věst. L 1, 4. 1. 2003, s. 1).

Nařízení Rady (ES) č. 487/2009 ze dne 25. 5. 2009 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na některé kategorie dohod a jednání ve vzájemné shodě v odvětví letecké dopravy (Úř. věst. L 148, 11. 6. 2009, s.1).

Nařízení Rady (EHS) č. 1534/91 ze dne 31. 5. 1991 o použití čl. 85 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě v odvětví pojišťovnictví (Úř. věst. L 143, 7.6.1991, s. 1).

Nařízení Komise č. 2790/1999 ze dne 22. prosince 1999 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě (Úř. věst. L 336, 29. 12. 1999, s. 21-25).

Nařízení Rady (ES) č. 1419/2006 ze dne 25. 9. 2006, kterým se zrušuje nařízení (EHS) č. 4056/86, kterým se stanoví prováděcí pravidla k článkům 85 a 86 Smlouvy v námořní dopravě, a mění nařízení (ES) č. 1/2003, pokud jde o rozšíření jeho působnosti na kabotáž a trampovou dopravu (Úř. věst. L 269, 28. 9. 2006, s. 1).

Nařízení Rady č. 169/2009 ze dne 26. 2. 2009 o uplatňování pravidel hospodářské soutěže v dopravě po železnici, silnici a vnitrozemských vodních cestách (Úř. věst. L 61, 5. 3. 2009, s. 1).

Nařízení Rady (ES) č. 246/2009 ze dne 26. 2. 2009 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě mezi společnostmi liniové dopravy (konsorcii) (Úř. věst. L 79, 25.3.2009, s. 1).

Nařízení Komise č. 906/2009 ze dne 28. 9. 2009 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě mezi společnostmi liniové dopravy (konsorcii) (Úř. věst. L 256, 29. 9. 2009, s. 31).

Nařízení Komise č. 267/2010 ze dne 24. 3. 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě v odvětví pojišťovnictví (Úř. věst. L 83, 30. 3. 2010, s. 1).

Nařízení Komise (EU) č. 330/2010 ze dne 20. 4. 2010 o použití čl. 101 odst. 3 SFEU na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě (Úř. věst. L 102, 23. 4. 2010, s. 1).

Nařízení Komise (EU) č. 461/2010 ze dne 27. 5. 2010 o použití čl. 101 odst. 3 SFEU na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě v odvětví motorových vozidel (Úř. věst. L 129, 28. 5. 2010, s. 52).

Nařízení Komise (EU) č. 1217/2010 ze dne 14. 12. 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na některé kategorie dohod o výzkumu a vývoji (Úř. věst. L 335, 18. 12. 2010, s. 36).

Nařízení Komise (EU) č. 1218/2010 ze dne 14. 12. 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na některé kategorie specializačních dohod (Úř. věst. L 335, 18. 12. 2010, s. 43).

Nařízení Komise (EU) č. 316/2014 ze dne 21. 3. 2014 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie dohod o převodu technologií (Úř. věst. L 93, 28. 3. 2014, s. 17).

Soft law

Bílá kniha o modernizaci pravidel implementujících články 85 a 86 Smlouvy (Úř. věst. C 132, 12. 5. 1999, s. 1).

Sdělení Komise Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 291, 13.10.2000, s. 1).

Oznámení Komise o dohodách menšího významu, které významně neomezují hospodářskou soutěž podle článku 81 odst. 1 SES (de minimis) (Úř. věst. C 368, 22. 12. 2001, s. 13).

Sdělení Komise - Pokyny o použitelnosti čl. 81 odst. 3 Smlouvy (Úř. věst. C 101, 27. 4. 2004, s. 97).

Pokyny o použití článku 81 Smlouvy o ES v námořní dopravě (Úř. věst. C 245, 26. 9. 2008, s. 2).

Sdělení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 130, 19. 5. 2010, s. 1).

Sdělení o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 SFEU (sdělení de minimis) (Úř. věst. C 291, 30. 8. 2014, s. 1).

Judikatura

Česká republika

Rozhodnutí Úřadu ze dne 1. 4. 2008, č.j. S 132/2007-05901/2008/810.

Rozhodnutí Úřadu ze dne 20. 6. 2008, č.j. S 267/2007/KD-11999/2008/810.

Rozhodnutí Úřadu ze dne 15. 1. 2009, č.j. S 114/2008/KD-466/2009/830.

Rozhodnutí předsedy Úřadu ze dne 10. 9. 2009, č.j. R 130/2008/01-9358/2009/310/JNo.

Rozhodnutí předsedy Úřadu ze dne 28. 1. 2011, č.j. ÚOHS-R84/2009/HS-1260/2011/310/KPo.

Rozsudek Krajského soudu v Brně ze dne 28. 4. 2011, č.j. 62 Ca 47/2009-159.

Rozsudek Krajského soudu v Brně ze dne 26. 4. 2012, č.j. 62 Af 24/2011-159.

Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 31. 10. 2013, č.j. 8 Afs 40/2012 – 81.

Rozhodnutí Úřadu ze dne 25. 2. 2013, č.j. S461/2011/KD-3367/2013/820/LSo.

Rozhodnutí předsedy Úřadu ze dne 16. 12. 2013, č.j. R66/2013/HS-24518/2013/320/EDy.

Evropská unie

Komise

Rozhodnutí Komise ze dne 11. 3. 1964 ve věci č. 64/233, *Grosfillex-Fillistorf*, (Úř. věst. č. 58, 9. 4. 1964, s. 915).

Rozhodnutí Komise ze dne 4. 12. 1991 ve věci řízení podle čl. 85 Smlouvy o EHS *Eco System/Peugeot* (Úř. věst. L 66, 11. 3. 1992, s. 1).

Rozhodnutí Komise ze dne 23. 12. 1992 ve věci řízení podle čl. 85 Smlouvy o EHS proti *Langnese-Iglo GmbH* (Úř. věst. L 183, 26. 7. 1993, s. 19).

Rozhodnutí Komise ze dne 5. 7. 2000, ve věci č. COMP.F.1/36.516 — *Nathan-Bricolux* (Úř. věst. L 54, 23. 2. 2001, s. 1).

Rozhodnutí Komise ze dne 21. 12. 2000 ve věci č. COMP.F.1/35.918 — *JCB* (Úř. věst. L 69, 12. 3. 2002, s. 1).

Rozhodnutí Komise ze dne 29. 6. 2001, ve věci č. COMP/F-2/36.693 — *Volkswagen* (Úř. věst. L 262, 2. 10. 2001, s. 14).

Rozhodnutí Komise ze dne 16. 7. 2003, ve věci č. COMP/37.975 PO/*Yamaha*, nepublikováno.

Soudní dvůr Evropské unie

Rozsudek ESD ze dne 13. 7. 1966, ve spojených věcech č . C-56 a 58/64 *Consten a Grundig v. Komise EHS* [1966] ECR 299.

Rozsudek ESD ze dne 9. 7. 1969, ve věci č. 5/69, *Völk v. Verwaecke* [1969] ECR 295.

Rozsudek ESD ze dne 25. 11. 1971, ve věci č. 22/71, *Béguelin Import Co. v S.A.G.L. Import Export* [1971] ECR 949.

Rozsudek ESD ze dne 25. 10. 1977, ve věci č. 26/76 *Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG proti Komisi* [1977] ECR 1875.

Rozsudek ESD ze dne 1. 2. 1978, ve věci č. C-19/77 *Miller proti Komisi* [1978] ECR 131.

Rozsudek ESD ze dne 25. 10. 1983, ve věci č. C-107/82 *AEG-Telefunken proti Komisi* [1983] ECR 3151.

Rozsudek ESD ze dne 3. 7. 1985, ve věci č. C-243/83 *SA Binon & Cie proti SA Agence et messageries de la presse* [1985] ECR 2015.

Rozsudek ESD ze dne 28. 1. 1986, ve věci č. 161/84 *Pronuptia de Paris GmbH v Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis* [1986] ECR 353.

Rozsudek ESD ze dne 15. 7. 1994, ve věci č. T-17/93 *Matra Hachette SA proti Komisi ES* [1994] ECR II-595.

Rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 26. 10. 2000, ve věci č. T-41/96 *Bayer proti Komisi*, [2000] ECR II-3383.

Rozsudek ESD ze dne 8. 10. 2002, ve věci T-185/00 *Métropole Télévision SA (M6)* [2002] ECR II-3805.

Rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 3. 12. 2003, ve věci č. T-208/01 *Volkswagen AG proti Komisi*, [2003] ECR II-5141.

Rozsudek ESD ze dne 6. 1. 2004, ve spojených věcech č. C-2/01 P a C-3/01 P *Bundesverband der Arzneimittel-Importeure eV a Komise proti Bayer AG*, [2004] ECR I-23.

Rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 13. 1. 2004, ve věci č. T-67/01 *JCB Service proti Komisi*, [2004] ECR II-49.

Rozsudek ESD ze dne 28. 6. 2005, ve spojených věcech č. C-189/02 P, C-202/02 P, C-205/02 P až C-208/02 P a C-213/02 P, *Dansk Rørindustri A/S a ostatní proti Komisi* [2005] ECR I-5425.

Rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 7. 6. 2006 ve věci č. T-213/01 a T-214/01, *Österreichische Postsparkasse AG a Bank für Arbeit und Wirtschaft AG proti Komisi Evropských společenství* [2006] ECR II-1601.

Rozsudek ESD ze dne 13. 7. 2006, ve věci č. C-74/04 *Komise ES proti Volkswagen AG*, [2006] ECR I-6585.

Rozsudek ESD ze dne 21. 9. 2006, ve věci č. C-167/04 *JCB Service proti Komisi*, [2006] ECR I-08935.

Rozsudek ESD ze dne 11. 9. 2008, ve věci č. C-279/06 *CEPSA Estaciones de Servicio SA proti LV Tobar e Hijos SL*, [2008] ECR I-6681.

Rozsudek ESD ze dne 2. 4. 2009, ve věci č. C-260/07 *Pedro IV Servicios* [2009] ECR I-2437.

Rozsudek ESD ze dne 6. 10. 2009 ve věci č. C-501/06, *GlaxoSmithKline Services Unlimited* [2009] ECR I-9291.

Stanovisko generálního advokáta Mazáka ze dne 3. 3. 2011 ve věci č. C-439/09 *Pierre Fabre*.

Rozsudek ESD ze dne 13. 11. 2011, ve věci č. C-439/09 *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS proti Président de l'Autorité de la concurrence a Ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi*, [2011] ECR I-9419.

Rozsudek ESD ze dne 13. 12. 2012, ve věci č. C-226/11 *Expedia Inc. proti Autorité de la concurrence a další*, dosud nezveřejněno.

Rozsudek ESD ze dne 14. 3. 2013, ve věci č. C-32/11 *Allianz Hungária Biztosító Zrt. a další proti Gazdasági Versenyhivatal*, dosud nezveřejněno.

USA

Dr. Miles Medical Co. v. John D. Park & Sons Co., 220 U.S. 373, 31 S.Ct. 376, 55 L.Ed. 502 (1911).

United States v. Colgate & Co., 250 U.S. 300, 39 S.Ct. 465, 63 L.Ed. 992 (1919).

United States v. Parke Davis & Co., 362 U.S. 29, 80 S.Ct. 503, 4 L.Ed.2d 505 (1960).

Albrecht v. Herald Co., 390 U.S. 145, 88 S.Ct. 869, 19 L.Ed.2d 998 (1968).

State Oil Co. v. Khan, 552 U.S. 3, 118 S.Ct., 275, 139 L.Ed.2d 199 (1998).

Leegin Creative Leather Products, Inc. v. PSKS, Inc., 551 U.S. 877, 127 S.Ct. 2705, 168 L.Ed.2d 623 (2008).

Internetové zdroje

OECD Policy Roundtables Resale Price Maintenance 2008 [online] [cit. 20.10.2014].
Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/competition/43835526.pdf>.

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže. Informační list č. 2/2009 [online] [cit. 23.10.2014].
Dostupné z: http://www.uohs.cz/download/Informacni_listy/2009/infolist_2009_02_RPM.pdf.

OECD Policy Roundtables Vertical Restraints for On-line Sales 2013 [online] [cit. 20.10.2014].
Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/competition/VerticalRestraintsForOnlineSales2013.pdf>.

Commission Staff Working Document – Guidance on restrictions of competition "by object" for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis Notice, SWD(2014) 198 final, ze dne 25. 6. 2014, [online] [cit. 3.11.2014]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/de_minimis_notice_annex.pdf.

<http://ec.europa.eu/competition/index_en.html>

< <http://eur-lex.europa.eu>>

< <http://curia.europa.eu>>

< <http://www.uohs.cz/cs/uvodni-stranka.html>>

Abstrakt

OCHRANA HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE – BLOKOVÉ VÝJIMKY

Hlavním cílem mé práce je popsat a analyzovat jeden aspekt blokové výjimky pro vertikální dohody, a to konkrétně určování cen pro další prodej.

Diplomová práce se skládá ze šesti částí, jedna z nich se zabývá obecně blokovými výjimkami a zbytek práce se zaměřuje na určování cen pro další prodej. První kapitola představuje téma blokových výjimek a vysvětluje prvky blokových výjimek, které jsou pro všechny společné.

Kapitola druhá uvádí definici určování cen pro další prodej a popisuje rozdíl mezi fixní, minimální, maximální a doporučenou cenou.

Třetí kapitola popisuje ekonomické teorie, které mají vliv na právní režim institutu určování cen pro další prodej. Kapitola je rozdělena do tří podkapitol. První z nich vysvětluje prosoutěžní účinky určování cen pro další prodej. Druhá podkapitola se zaměřuje na jejich protisoutěžní účinky. Třetí podkapitola shrnuje ekonomické teorie dopadu určování cen pro další prodej.

Čtvrtá kapitola posuzuje právní rámec určování cen pro další prodej v evropském právu. Nejprve popisuje zacházení s fixními, minimálními, doporučenými a maximálními cenami. Poté analyzuje určování cen pro další prodej jako účelové omezení a zkoumá možné vynětí na základě čl. 101 odst. 1 Smlouvy o fungování Evropské unie. Čtvrtá podkapitola se zabývá pravidlem *de minimis*. Pátá podkapitola zkoumá možnost individuálního vynětí určování cen pro další prodej. Čtvrtá kapitola je zakončena příklady z rozhodovací praxe Komise a Soudního dvora EU.

Pátá kapitola popisuje situaci určování cen pro další prodej v českém právu. Zejména prozkoumává několik rozhodnutí vydaných Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže.

Kapitola šest představuje principy amerického soutěžního práva. Zaměřuje se na vývoj nakládání s určováním cen pro další prodej v rozhodovací praxi. Následně je provedeno srovnání mezi americkým a evropským přístupem k určování cen pro další prodej.

Závěr práce posuzuje závěry učiněné v předchozích kapitolách a právní režim určování cen pro další prodej. Část závěru navrhuje možné změny do budoucna.

Abstract

PROTECTION OF COMPETITION – BLOCK EXEMPTIONS

The main purpose of my thesis is to describe and analyze one aspect of a block exemption regulation for vertical agreements, namely resale price maintenance.

The thesis is composed of six parts, one of them dealing with block exemptions in general and the rest of them focusing on resale price maintenance. Chapter one introduces the topic of block exemptions and explains the features of block exemptions that are common to all of them.

Chapter two presents the definition of resale price maintenance and describes the difference between fixed, minimum, maximum and recommended prices.

Chapter three describes economic theories, which have influence on legal treatment of resale price maintenance. The chapter is divided into three subchapters, whereas the first one explicates pro-competitive effects of resale price maintenance, the second one focuses on its anticompetitive effects and the third one summarizes the economic theories of impact of resale price maintenance.

Chapter four examines the legal framework of resale price maintenance in European law. Firstly, it describes the treatment of fixed, minimum, recommended and maximum prices. Then it analyzes resale price maintenance as an object restriction and examines possible exemption under Article 101 (1) of the Treaty on the Functioning of the European Union. The fourth subchapter deals with the *de minimis* rule. Subchapter five explores a possibility for individual exemption of resale price maintenance. Chapter four ends with examples of decision-making practice of the Commission and the Court of Justice of the EU.

Chapter five describes the situation of resale price maintenance in Czech law. It mainly surveys a couple of decisions rendered by the Office for the Protection of Competition.

Chapter six introduces the principles of American competition law, focusing on a judicial evolution of treatment of resale price maintenance. Subsequently, a

comparison is made between American and European approach towards resale price maintenance.

Finally, the conclusion of the thesis evaluates the conclusions made in the previous chapters and the legal framework of resale price maintenance. Part of the conclusion also deals with possible changes suggested for the future.

Klíčová slova / Key words

soutěžní právo / competition law

blokové výjimky / block exemptions

určování cen pro další prodej / resale price maintenance