Univerzita Karlova v Praze
Právnická fakulta
Katedra evropského práva

Diplomová práce

Zákaz kartelových dohod v evropském právu včetně srovnání s vnitrostátní úpravou obsaženou v zákoně č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, v platném znění

Vypracoval: Matyáš Kužela
Vedoucí diplomové práce: JUDr. Jindřiška Munková
Praha 2007

Prohlašuji, že jsem předloženou diplomovou práci zpracoval samostatně a pouze s použitím pramenů v práci uvedených

V Praze dne 31. 3. 2007

Matyáš Kužela

Dovoluji si tímto poděkovat JUDr. Jindřišce Munkové za její odborné vedení při vypracovávání této diplomové práce.

Obsah

1. Úvod 6
2. Vymezení základních pojmů kartelového práva 8
2.1. Účel a prostředky 8
2.2. Základní pojmy soutěžního práva 9
2.2.1. Podnik 10
2.2.2. Soutěžitel 17
2.3. Relevantní trh 25
3. Kartelové dohody a jejich úprava v právu ES 27
3.1. O kartelových dohodách obecně 27
3.2. Typové členění kartelových dohod 30
3.2.1. Horizontální a vertikální dohody v právu ES 31
3.2.2. Úprava horizontálních a vertikálních dohod dle ZOHS 32
3.3. Formy tržního chování spadající pod kartelové dohody 35
3.3.1. Dohody mezi podniky 36
3.3.2. Rozhodnutí sdružení podniků 37
3.3.3. Jednání ve vzájemné shodě 38
3.4. Způsobilost ovlivnit obchod mezi členskými státy, pravidlo NAAT 40
3.5. Protisoutěžní charakter kartelových dohod 44
3.5.1. Pravidlo de minimis v evropském právu 47
3.5.2. Pravidlo de minimis dle ZOHS 52
3.5.3. Rozdíly v pojetí pravidla de minimis v národní a komunitární úpravě 53
4. Zákaz a nicotnost kartelových dohod 55
4.1. Výjimky z kartelového zákazu 57
4.1.1. Legální výjimky 58
4.1.2. Blokové výjimky 62
5. Závěr 65

Seznam použitých zkratek

SES či smlouva	Smlouva o založení Evropského společenství
ZOHS či zákon	zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, v platném znění
ES	Evropské společenství
ESD	Evropský soudní dvůr
SPS	Soud prvního stupně
Komise	Evropská komise
Rada	Evropská rada
Úřad	Úřad pro ochranu hospodářské soutěže
ObchZ	zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, v platném znění
OZ	zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, v platném znění

1. Úvod

Pojem kartel či kartelová dohoda není v evropských ani českých právních předpisech přesně vymezen, v současnosti je však již stabilně používán jak judikaturou, tak odbornou veřejností jako označení pro dohody, rozhodnutí a jednání podniků, resp. soutěžitelů, ve vzájemné shodě, jejichž cílem nebo výsledkem je vyloučení (prevention), omezení (restriction) nebo zkreslení (distortion) soutěže[1]. Z uvedeného vyplývá, že kartelové dohody lze obecně definovat jako jednu z forem tržního chování, které je způsobilé vážně narušit hospodářskou soutěž. V tomto smyslu jsou pojmy kartel či kartelová dohoda používány i v této práci.

Vzhledem ke skutečnosti, že hospodářská soutěž patří mezi základní pilíře tržní ekonomiky a je nezbytným předpokladem pro její samotnou existenci, je pak zapotřebí ji proti takovému chování odpovídajícím způsobem chránit. Prostředkem této ochrany jsou přitom nejen právní řády jednotlivých států, ale s ohledem na vytvoření společného trhu v rámci ES též právo evropské.

Cílem diplomové práce je přiblížit úpravu kartelových dohod v evropském i českém soutěžním právu, za současného porovnání hlavních odlišností a rozdílů v obou právních úpravách. Přestože je Česká republika členem EU již déle než dva roky, je těchto rozdílů stále celá řada, když v některých případech se jedná o otázky zásadní, které mohou mít vliv při aplikaci soutěžních norem.

---

[1] Ve svých počátcích přitom kartel označoval dočasné ujednání mezi válčícími stranami za účelem vzájemné výměny zajatců. Lze tak říci, že v obdobném významu je tento pojem používán i nyní, kdy je označením pro potlačení nepřátelství, uzavření příměří mezi přirozenými soupeři. CH. Harding, J. Joshua, Regulating Cartels in Europe, A study of Legal Control of Corporate Deliquency, Oxford University Press, 2003.

Práce samotná je rozdělena na tři základní části. První část je zaměřena na vymezení základních pojmů soutěžního práva, kterými jsou podnik, resp. jeho český ekvivalent soutěžitel a relevantní trh, s přihlédnutím zejména k judikatuře ESD a praxi národních soutěžních orgánů.

Část druhá se zabývá členěním kartelových dohod na dohody vertikální a horizontální, definicí všech tří typů soutěžního chování, které spadají po pojem kartelu, a vymezením jejich znaků.

Třetí a závěrečná část se pak věnuje zákazu kartelových dohod a s ním spojené sankci nicotnosti, resp. neplatnosti, za současného poukázání na legální i blokové výjimky z kartelového zákazu.

2. Vymezení základních pojmů kartelového práva

2.1. Účel a prostředky

Vymezení důležitých právních pojmů slouží k zajištění jednotného chápání definovaného pojmu v právním předpisu, který tento pojem používá, popř. v celém právním odvětví či dokonce v právním řádu jako takovém. Pouze za předpokladu, že stejný pojem bude v konkrétních případech vykládán jednotně a bude mu konzistentně přiřazován interpretačně shodný smysl a význam, je totiž možné zajistit ve společnosti nezbytnou míru právní jistoty a důvěry adresátů normy v předvídatelné rozhodování příslušných orgánů.

Zajištění takové úrovně výkladu je uskutečňováno buď samotným zákonodárcem pomocí tzv. legálních definic, nebo, a takových případů je naprostá většina, je pojem ponechán k vymezení judikatuře soudů a odborné veřejnosti. Jak už tomu však v právu bývá, použití jedné i druhé formy má současně jak negativní tak i pozitivní dopady.

Legální definice s sebou téměř vždy přináší vlastní interpretační problémy a současně vede k vytvoření určitého stupně rigidity v upravovaných společenských vztazích. Úlohou a povinností zákonodárce je proto používat tuto formu interpretace cíleně a vždy až po pečlivém zvážení všech dopadů takového kroku. To znamená pouze v těch případech, kdy se jedná o zásadní pojem upravované materie, který má více možných výkladů či významů, popř. se liší od obecného základu spisovného jazyka. V takových případech má legální definice jen těžko nahraditelný význam, a to zejména s ohledem na právní jistotu adresátů norem.

Ve zbylých případech zpravidla postačí výklad soudní či doktrinální. Ovšem pouze za předpokladu, že se v rozumné době ustálí v dostatečně jednotné a přesvědčivé podobě, která bude

schopna zajistit předvídatelnost rozhodování příslušných orgánů a naplnit tak požadavek právní jistoty adresátů normy, jak bylo uvedeno shora.

Při samotném výkladu jednotlivých pojmů soutěžního práva, bez ohledu na to, zda jej činí zákonodárce, soutěžní orgán či sám adresát normy, je pak nutné nezapomínat na vytvoření společného trhu, které mělo za následek skutečnost, že v dnešní Evropě je kartelové právo charakterizováno symbiózou národních předpisů s právními předpisy ES, které jsou v záležitostech s komunitárním prvkem v členských státech přímo platné a aplikovatelné, popř. v těchto státech tvorbu právních norem bezprostředně ovlivňují. O to intenzivnější je potom potřeba adresátů těchto norem, aby pojmy soutěžního práva byly vykládány a používány ve shodném a jednotném významu. V zájmu rovnosti účastníků soutěžních vztahů, jakož i zachování právní jistoty a přehlednosti právních norem, pokud možno eurokomformě a shodně jak v případech, kdy se jedná o vztahy s evropským prvkem, tak o vztahy na úrovni ryze národní.

2.2. Základní pojmy soutěžního práva

Stejně jako kterékoli jiné právní odvětví i právo na ochranu soutěže obsahuje celou řadu právních pojmů, u kterých je přesné zjištění jejich obsahového významu nezbytným předpokladem pro řádnou aplikaci soutěžních norem. Přední postavení mezi těmito pojmy přitom zaujímají pojmy podnik a relevantní trh. Pojem podnik proto, že vymezuje samotnou osobní působnost soutěžních norem, tj. určuje jejich adresáty, pro které jsou tyto normy závazné a kteří jsou povinni se jimi řídit. Relevantní trh, který z pohledu jak geografického, tak z pohledu konkrétního zboží či služeb vymezuje prostor, ve

kterém se soutěž ve zkoumaném soutěžním případu odehrává, je pak nutné určit vždy předtím, než bude přistoupeno k posouzení samotného jednání podniků[2]. Vymezení obou těchto pojmů je tak bezpodmínečně nutné při posuzování všech typů protisoutěžního jednání, ať už se jedná o kartelovou dohodu, zneužití dominantního postavení nebo kontrolu fúzí. Důležitosti těchto pojmů koresponduje i pozornost věnovaná jim jak soutěžními orgány, aplikujícími soutěžní normy, tak odbornou literaturou. ZOHS zásadní význam těchto pojmů taktéž respektuje, když jeho § 2, nazvaný *Vymezení některých pojmů*, obsahuje legální definici právě soutěžitele, jako českého ekvivalentu pojmu podnik, a relevantního trhu.

2.2.1. Podnik

Podnik (undertaking) je označení pro adresáta soutěžních norem v rámci komunitární úpravy. Podnik je tak základním a stěžejním pojmem všech oblastí evropského soutěžního práva, je používán u problematiky kartelových dohod, zneužití dominantního postavení, při úpravě státních podpor i úpravy fúzí. Přesto v rámci evropského práva nikdy nedošlo k zakotvení jeho významu prostřednictvím legální definice a určení toho, kdo je adresátem evropských soutěžních norem, bylo v plném rozsahu ponecháno judikatuře. Důvodem zvoleného postupu bylo zejména zachování pružnosti a použitelnosti norem soutěžního práva v tak progresivním ekonomickém a právním odvětví, jakým oblast hospodářské soutěže bezesporu je.

Judikatura ESD při vymezení podniku vychází z funkčního a dynamického pojetí tohoto pojmu, když podnik opakovaně definuje jako „každou jednotku vykonávající hospodářskou

---

[2] Faull & Nikpay, The EC Law of Competition, Oxford University Press, 1999, str. 62.

činnost, bez ohledu na její právní formu či způsob financování"[3]. Základními definičními znaky podniku tedy jsou:

a) existence hospodářské jednotky (unit, entity), u které není rozhodná její právní forma či způsob jejího financování, a
b) výkon hospodářské činnosti (economic activity),

přičemž o podnik ve smyslu evropského práva se bude jednat pouze v případě, že oba znaky budou splněny současně.

2.2.1.1. Hospodářská jednotka

Již ze samotného pojetí podniku jako hospodářské jednotky vyplývá, že osobní působnost komunitárních soutěžních norem je velmi široká, neboť pro určení zda zkoumaná jednotka, sestávající z jednotné organizace osobních, hmotných i nehmotných složek[4], je či není podnikem, je zcela nerozhodná její právní forma či způsob jejího financování. Současně nemá žádnou relevanci skutečnost, zda taková jednotka má či nemá způsobilost k právům a povinnostem[5]. Lze citovat stanovisko Komise v kauze Propylene, ve kterém je výslovně uvedeno, že pojem podnik se neomezuje na ty osoby, které disponují právní subjektivitou, ale pokrývá všechny entity, které vykonávají hospodářskou činnost. Podnikem tak může být jak osoba s právní subjektivitou, tak i seskupení těchto osob, které samo právní subjektivitu ani mít nemusí[6]. Pro posouzení zda v konkrétním

---

[3] Rozsudek ESD ve věci Höfner a Elser vs. Macrotron GmbH, 1991, z poslední doby např. rozsudek ESD ve věci FENIN vs. Komise, 2006.
[4] Rozsudek SPS ve věci Shell vs. Komise, 1992, kde byl podnik definován jako hospodářská jednotka, sestávající z jednotné organizace osobních, hmotných a nehmotných složek, která dlouhodobě sleduje určitý hospodářský cíl a může se podílet na porušení smlouvy dle ustanovení čl. 85 odst. 1.
[5] Např. rozsudek ESD ve věci Hydrotherm, 1984.
[6] Otázka právní subjektivity však bezesporu hraje zásadní roli při následném stanovení adresáta rozhodnutí, neboť právní subjektivita je u něj podmínkou sine qua non. Za účelem zjištění, komu bude v daném případě rozhodnutí skutečně určeno, je proto nutné provést podrobný rozbor konkrétního soutěžního jednání a

soutěžním případu bude za podnik považováno celé takové seskupení osob či jeho členové zvlášť, je pak rozhodující existence vyšší míry provázanosti ve vzájemných vztazích těchto entit. Nemusí se přitom jednat pouze o provázanost právní, postačí i vazby ryze hospodářského charakteru[7]. V případě existence této provázanosti se pak má za to, že jinak právně samostatné entity tvoří hospodářskou jednotku, a budou tedy považovány za podnik jediný.

Z uvedeného vyplývá, že dostatečná ekonomická a právní samostatnost je nezbytným znakem podniku a jeho přítomnost je nutná u každé hospodářské jednotky. Tato samostatnost však není konstantou a jednotka, která byla dostatečně samostatná a měla tedy postavení podniku, může v důsledku ztráty této samostatnosti charakter podniku pozbýt[8]. Může se přitom jednat o ztrátu pouze přechodnou, týkající se pouze určitých vztahů v nichž daná jednotka vystupuje, nebo o ztrátu relativně trvalou. Za příklad může posloužit začlenění určité entity do koncernu nebo vznik zaměstnaneckého poměru u fyzické osoby, která dosud v soutěži působila samostatně jako profesionál[9].

Dalším důsledkem požadavku dostatečné samostatnosti podniku je pak skutečnost, že na vztahy mezi osobami uvnitř podnikatelských seskupení, jako je např. zmíněný koncern, se ust. čl. 81 odst. 1 SES zpravidla vůbec nepoužije[10]. Jednotky

---

vyhodnotit míru odpovědnosti za toto jednání u všech na něm zúčastněných osob. Z právě uvedeného vyplývá, že adresát soutěžních norem ES, tj. podnik jako hospodářská jednotka, která soutěžní normy fakticky porušila, ve finále nemusí být totožný s adresátem rozhodnutí, tj. konkrétní fyzickou či právnickou osobou.

[7] Viz. rozsudek ESD ve věci Béguelin Import vs. G.L. Import Export, 1971, kde soud výslovně uvedl, že i firmy, které nejsou právně svázané, mohou být považovány za jedinou jednotku s ohledem na jejich ekonomické spojení.

[8] Hovoříme o tzv. funkčním a dynamickém pojetí podniku, kdy je nutné rozlišovat mezi potenciální způsobilostí určité jednotky být podnikem a vlastním postavením takové entity jako podniku v daném konkrétním případě. Např. J. Kindl, Podnik nebo soutěžitel ... záleží na tom? Právní rozhledy č. 5/2006, str. 163-164.

[9] Zatímco podnikatel, fyzická osoba, má pro účely soutěžního práva charakter podniku, zaměstnanci jsou po dobu trvání pracovního poměru považováni za pouhou součást podniku který je zaměstnává, a proto sami nejsou podnikem ve smyslu článku 81 odst. 1 SES.

[10] Rozsudek ESD ve věci Viho Europe BV v Commission of the European Communities, 1996. Soud zde výslovně uvedl, že přestože takové jednání může mít protisoutěžní charakter, nelze za účelem zacelení mezer v systému pravidel stanovených smlouvou používat článek 85 (81) odst. 1 SES i na vztahy na které nedopadá.

tvořící toto uskupení totiž nejsou dostatečně samostatné a nesplňují tedy jeden z nezbytných znaků podniku. Ujednání mezi nimi pak není možné považovat za některý ze zakázaných typů soutěžního chování uvedených v tomto ustanovení SES. Veškerá ujednání mezi těmito osobami mají povahu pouhého interního uspořádání vztahů uvnitř jediného podniku, při kterém jednotky účastnící se tohoto seskupení samy nebudou, s ohledem na výše uvedené, za podniky považovány a nebudou tak adresáty čl. 81 odst. 1 SES[11]. Uvedený závěr je podporován i skutečností, že „dohodu" dceřinných společností nebude možné vůbec považovat za vyjádření jejich svobodné vůle[12], jakož i obvyklou neexistencí soutěže v rámci koncernu[13].

Určit, zda v konkrétním případě dotčené firmy jednají dostatečně samostatně pak může být v praxi poměrně složité. Obecně lze říci, že existence kontroly je presumována v případech, kdy jedna osoba druhou osobu plně vlastní, popř. je jejím majoritním akcionářem. Kontrola však může být založena i pokud je taková osoba pouze minoritním akcionářem odlišné osoby za předpokladu, že s držbou takových akcií je spojeno právo umožňující první osobě určovat chování osoby druhé. Může se jednat např. o právo zvolit nadpoloviční většinu členů dozorčí nebo správní rady. Minoritní akcionář též může být považován za ovládající osobu v případě, kdy

---

Nevyloučil však posouzení takového jednání podle článku 86 (82) SES, pokud budou splněny podmínky v tomto článku uvedené.

[11] Shodně Bellamy & Child, European Community law of competition, 5th edition edited by P. M. Roth QC, Sweet & Maxwell, 2001, str. 47-48. Faull & Nikpay, The EC Law of Competition, Oxford University Press, 1999, str. 73.

[12] Bellamy & Child, European Community law of competition, 5th edition edited by P. M. Roth QC, Sweet & Maxwell, 2001, str. 72.

[13] Např. rozhodnutí Komise ve věci Komise vs. Kodak, ve kterém Komise dospěla k závěru, že soutěž zpravidla nelze spatřovat v rámci vztahů uvnitř jediného koncernu, a to právě s ohledem na nedostatečnou samostatnost jednotek tvořících koncern. Jedním z nezbytných předpokladů soutěže je vzájemná právní i ekonomická nezávislost jednotlivých konkurentů. S ohledem na skutečnost, že taková nezávislost v rámci koncernu zpravidla schází, není možné přisuzovat dohodám v rámci takového koncernu (v daném případě se jednalo o obchodní podmínky) charakter dohod ve smyslu ust. článku 81 odst. 1 SES.

s ohledem na rozptyl ostatních akcií mezi mnoha osobami získá většinu na valné hromadě ovládané osoby[14].

Co se týče následných sankčních opatření v případě koncernu, tj. otázky procesněprávní, přičitatelnost daného jednání konkrétním subjektům se může lišit v závislosti na okolnostech vlastních každé věci. Může jít pouze o odpovědnost dceřiné společnosti, nebo výlučnou odpovědnost mateřské společnosti, v úvahu přichází též společná a nerozdílná odpovědnost obou těchto subjektů.

2.2.1.2. Výkon hospodářské činnosti

Druhým z definičních znaků podniku dle shora uvedené definice je pak výkon hospodářské činnosti. Hospodářskou činnost judikatura charakterizuje taktéž velmi široce jako nabízení zboží nebo služeb na trhu[15], tj. v podstatě jakákoli forma samostatného tržního působení mající hospodářský charakter[16].

I z tohoto znaku plně vyplývá funkční a dynamické pojetí podniku v evropském právu. Určitou jednotku je možné považovat za podnik pouze tehdy, pokud je při výkonu konkrétní činnosti dostatečně ekonomicky a právně samostatná, tzn. nevykonává tuto činnost ve vztahu podřízenosti či závislosti. Je však velmi dobře možné, že určitá jednotka bude při výkonu některé ze svých činností vystupovat jako suverén a bude tak za podnik považována, zatímco jinou, třeba i současnou, činnost bude vykonávat ve stavu organizační podřízenosti a podnikem nebude, neboť oba definiční znaky podniku současně splněny nebudou.

---

[14] Faull & Nikpay, The EC Law of Competition, Oxford University Press, 1999, str. 73-74.
[15] Např. rozsudek ESD ve věci Komise vs. Itálie,1987.
[16] Pro posouzení zda se jedná o hospodářskou činnost či nikoli je přitom nerozhodné, zda podnik předmětnou aktivitu vykonává za účelem dosažení zisku.

Taková situace může velmi snadno nastat u již zmíněných dceřinných společností či veřejnoprávních institucí[17]. Pokud dceřinná společnost v daném vztahu jedná po ekonomické i právní stránce samostatně, bude za podnik považována. A naopak, pokud svou činnost na trhu nevykonává dostatečně samostatně, ale v podstatě pouze uplatňuje pokyny, které jí stanovila společnost mateřská, musí být obě tyto společnosti považovány za podnik jediný[18], se všemi z toho plynoucími důsledky[19].

Pouze pro přehlednost uvádím též názor poněkud odlišný, který se poměrně nedávno objevil v naší odborné literatuře[20]. Dle tohoto názoru je nutné dceřinné společnosti považovat za podniky vždy, tzn. i v případech, kdy nejednají dostatečně samostatně a pouze naplňují politiku společnosti mateřské. S tou v takovém případě tvoří tzv. ekonomickou jednotku a podíl těchto podniků, dceřinných společností na případném porušení soutěžních pravidel za předpokladu, že nebudou jednat dostatečně samostatně, může být připsán této ekonomické jednotce jako takové[21].

ESD se vymezení kritéria hospodářské činnosti v poslední době podrobně věnoval ve věci FENIN vs. Komise, kdy FENIN (Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria), jako sdružení seskupující většinu podniků uvádějících ve Španělsku na trh zdravotnické vybavení, se domáhal zrušení rozsudku SPS, kterým byla zamítnuta jeho žaloba směřující ke

---

[17] Např. rozsudek ESD ve věci FENIN vs. Komise, 2006.

[18] Rozsudek SPS ve věci Shell vs. Komise, 1992.

[19] Zejména výše pokuty, stanovená v závislosti na obratu dosaženého zúčastněnými podniky v předchozím účetním roce, viz článek 15 Nařízení č. 17/1962.

[20] J. Buryan, K pojmu podnik ve smyslu práva ES a práva hospodářské soutěže, Právní rozhledy č. 20/2005, str. 750-751

[21] Dle názoru autora se ve své podstatě jedná o otázku, zda k aplikaci podmínky dostatečné samostatnosti jednání určité entity dochází již při vymezení definičních znaků podniku, nebo až následně, na vzdálenějším bodu časové osy aplikace soutěžních norem. Z výše uváděné judikatury ESD pak vyplývá, že evropské právo aplikuje požadavek samostatného jednání již v rámci koncepce single economic unit, tj. v rámci vymezení

zrušení rozhodnutí Komise, která zamítla stížnost sdružení FENIN proti údajnému zneužití dominantního postavení skupinou orgánů veřejné správy, které zajišťují správu národního systému zdravotní péče (Sistema Nacional de Salud, dále jen „SNS"). Negativní rozhodnutí Komise a následně i SPS bylo odůvodněno tím, že orgány správy SNS nejsou v daném případě podniky ve smyslu SES. Přes návrh generálního advokáta na zrušení rozsudku SPS z důvodu pochybení při výkladu pojmu podnik jak na straně Komise tak SPS, byl kasační opravný prostředek podaný sdružením FENIN zamítnut, když ESD v odůvodnění svého rozhodnutí zopakoval[22], že pojem podnik zahrnuje v kontextu práva hospodářské soutěže Společenství jakýkoli subjekt vykonávající hospodářskou činnost nezávisle na právním postavení tohoto subjektu a způsobu jeho financování a že je to nabízení zboží nebo služeb na daném trhu, které charakterizuje pojem hospodářské činnosti. Současně potvrdil závěr SPS, že není na místě oddělit činnost nákupu výrobku od následného užívání, které slouží k posouzení povahy uvedené nákupní činnosti, a že otázka, zda je následné užívání zakoupeného výrobku hospodářské povahy či nikoli, nutně určuje povahu předchozí nákupní činnosti[23]. S ohledem na skutečnost, že orgány SNS nakupují předmětné zboží nikoli za účelem jeho následného nabízení na trhu jako součásti své hospodářské aktivity, ale za účelem ryze sociálního charakteru, postaveném na principu solidarity, nelze je v tomto případě považovat za podniky jen z titulu toho, že jsou na daném trhu odběratelem (byť monopolním). Proto v tomto

---

definičních znaků podniku, a proto se přikláním k názoru uvedeném na prvním místě. Shodně např. J. Kindl, Podnik nebo soutěžitel ... záleží na tom? Právní rozhledy č. 5/2006, pozn. Pod čarou č. 30.

[22] Závěry již byly ESD vysloveny např. ve výše zmíněných rozhodnutích ve věci Höfner a Elser vs. Macrotron GmbH, 1991 a ve věci Komise vs. Itálie,1987.

[23] Jak uvádí Bellamy & Child, posouzení zda se jedná o výkon hospodářské činnosti je určováno povahou a cílem aktivit dané entity a jejím financováním. Bellamy & Child, European Community law of competition, 5th edition edited by P. M. Roth QC, Sweet & Maxwell, 2001, str. 46.

případě nebylo shledáno porušení článku 82 SES ze strany orgánů SNS.

Závěrem této části nezbývá než konstatovat, že aplikační praxe se svého úkolu vymezit a definovat pojem podnik pro účely evropského soutěžního práva zhostila velmi uspokojivě. Propracované a myšlenkově uspořádané vymezení tohoto pojmu dokládá mimo jiné i skutečnost, že za podnik již byl v minulosti považován např. vynálezce[24], německý federální úřad pro zaměstnanost[25] nebo Mezinárodní olympijský výbor[26]. Takto široké pojetí adresáta soutěžních norem pak dává Komisi dostatečný prostor při naplňování účelu soutěžních norem, tj. poskytování ochrany hospodářské soutěži na společném trhu.

2.2.2. Soutěžitel

Jak již bylo uvedeno výše, cílem všech forem interpretace práva je zajistit, aby právní pojmy byly vykládány a používány jednotně a ve shodném významu. V oblasti práva soutěžního, vzhledem k velmi úzké provázanosti norem evropských s normami obsaženými v právních řádech členských států, pak pokud možno ve významu kompatibilním s významem, který je těmto pojmům přiřazován komunitárním právem. Je tak více než s podivem, že po uplynutí téměř 14 let od uzavření asociační dohody[27] a 2 roky po vstupu ČR do EU, se ZOHS od práva evropského stále liší v tak zásadní otázce, jako je označení adresáta soutěžních norem. Jak bude uvedeno dále, nejedná se přitom o odlišnost ryze terminologickou, ale o odlišnost, která může za

---

[24] Rozhodnutí Komise ve věci Reuter vs. BASF, 1976.
[25] Rozsudek ESD ve věci Höfner a Elser vs. Macrotron GmbH, 1991.
[26] Rozhodnutí Komise ve věci Meca-Medina a Majcen vs. MOV, 2002.
[27] Evropská dohoda zakládající přidružení mezi Českou republikou na straně jedné a Evropskými společenstvími a jejich členskými státy na straně druhé (tzv. asociační dohoda) byla uzavřena dne 4. října 1993, v platnost pak vstoupila dne 1. února 1995. Ve sbírce zákonů byla vyhlášena pod č. 7/1995 Sb.. První asociační dohoda přitom byla sjednána mezi Českou a Slovenskou Federativní Republikou a ES a jejich členskými státy již 16. prosince

určitých podmínek působit rozdíly při vymezení osobní působnosti soutěžních norem evropských a vnitrostátních[28].

Za adresáta soutěžních norem v českém právním řádu označuje ust. § 2 odst. 1 ZOHS soutěžitele. Za hlavní důvod, který bránil použití podniku jako adresáta soutěžních norem v českém soutěžním předpisu, pak byla označena skutečnost, že podnik již byl definován v ust. § 5 odst. 1 ObchZ jako *objekt obchodněprávních vztahů, konkrétně jako soubor hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání, k němuž náleží věci, práva a jiné majetkové hodnoty, které patří podnikateli a slouží k provozování podniku nebo vzhledem ke své povaze mají tomuto účelu sloužit.* Bez ohledu na označení adresáta soutěžních norem v evropské úpravě, jakož i fakt, že definice uvedená v ObchZ byla pouze pro účely tohoto zákona, se tak zákonodárce při tvorbě zákona č. 63/1991 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, připravovaného současně s ObchZ, rozhodl pro adresáta soutěžních norem zvolit jiný název.

Původně byly za tohoto adresáta označeny právnické a fyzické osoby při jejich podnikatelské činnosti, pro které byla použita legislativní zkratka podnikatelé[29], a orgány státu a územní samosprávy. Jelikož se však jednalo o velmi úzký rozsah osobní působnosti, v důsledku čehož nebylo možné pod adresáty zákona podřadit např. zájmová či profesní sdružení, a současně o pojem, který je též odlišně definován ObchZ, bylo vymezení osobní působnosti zákona poměrně záhy změněno v rámci rozsáhlé novelizace provedené zákonem č. 286/1993 Sb.. I přes skutečnost, že již byly zahájeny přístupová jednání s ES a

---

1991, když jednání byla zahájena 20. prosince 1990. Tato dohoda však vzhledem k blížícímu se rozdělení ČSFR na dva nástupnické státy nebyla nikdy ratifikována a nevstoupila v platnost.

[28] J. Munková, Podnik jako adresát normy v soutěžním právu, Právní rozhledy č. 17/2004, str. 625 a násl..

[29] Dle ust. § 1 odst. 1 zákona č. 63/1991 Sb.,o ochraně hospodářské soutěže, byl účelem tohoto zákona ochrana hospodářské soutěže a vytváření podmínek pro její další vývoj a proti vzniku a udržování monopolního nebo dominantního postavení právnických a fyzických osob při jejich podnikatelské činnosti (dále jen „podnikatelé"), pokud znemožňuje nebo omezuje hospodářskou soutěž.

jejich členskými státy, se však v rámci novelizace nepodařilo do zákona prosadit použití pojmu podnik ve smyslu evropského práva, tj. jako adresáta normy, a osobní působnost zákona byla namísto toho vymezena odkazem na fyzické a právnické osoby, které se účastní hospodářské soutěže, i když nejsou podnikatelé (dále jen soutěžitelé)[30], a na orgány státu a územní samosprávy.

Soutěžitel tak byl v počátcích českého moderního soutěžního práva pouhou legislativní zkratkou[31] pro adresáty zákona. Tato skutečnost se však změnila v důsledku nahrazení zákona č. 63/1991 Sb. zákonem č. 143/2001 Sb. ZOHS, který opustil pojem soutěžitele ve smyslu legislativní zkratky a soutěžitele označil přímo za adresáty normy. V ust. § 2 odst. 1, pak zákon soutěžitele definuje jako *fyzické a právnické osoby, jejich sdružení, sdružení těchto sdružení a jiné formy seskupování, a to i v případě, že tato sdružení a seskupení nejsou právnickými osobami, pokud se účastní hospodářské soutěže nebo ji mohou svou činností ovlivňovat, i když nejsou podnikateli.* Uvedená definice, jakož i opuštění pojmu soutěžitel ve formě legislativní zkratky a jeho legální zakotvení jako přímého adresáta normy, však s sebou přineslo aplikační problémy a vyšší interpretační nároky jak na orgány tyto normy aplikující, tak na samotné adresáty normy[32].

Porovnáme-li definiční znaky podniku a soutěžitele zjistíme následující odlišnosti. Narozdíl od definice podniku

---

[30] Přičemž ust. novelizovaného § 2 odst. 2 zákona č. 63/1991 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, osobní působnost dále rozšiřovalo, když stanovilo, že „Na svazy podnikatelů, komory, živnostenská společenstva a jiné formy sdružování podnikatelů (dále jen "sdružení podnikatelů"), pokud jejich činnost může ovlivňovat hospodářskou soutěž, se ustanovení tohoto zákona použijí obdobně".

[31] Legislativní zkratku je nutno důsledně odlišovat od legální definice. Legislativní zkratka je používána pouze za účelem zabránit opakování rozvitých souvětí v textu zákona, tj. narozdíl od legální definice bez vlastního obsahového významu.

[32] Současně tím došlo k odlišnému vymezení pojmu soutěžitel pro účely ObchZ, kde je soutěžitel ve smyslu ust. § 41 nadále chápán jako fyzická i právnická osoba, která se účastní hospodářské soutěže, i když není podnikatelem, od vymezení tohoto pojmu v soutěžním právu. To je zajímavé zejména s ohledem na to, že právě

jako hospodářské jednotky, u které je bez ohledu na její právní formu či způsob financování rozhodující její samostatnost, zvolil český zákonodárce cestu demonstrativního výčtu entit, spadajících pod pojem soutěžitele, s důrazem právě na jejich subjektivitu, přičemž požadavek na ekonomickou a právní samostatnost výslovně neuvádí. Namísto výkonu hospodářské činnosti, jak požaduje právo evropské u podniku, pak ZOHS prohlašuje za druhý znak soutěžitele účast na hospodářské soutěži nebo možnost jejího ovlivnění. Je tedy na první pohled zřejmé, že definice adresátů soutěžních předpisů nejsou totožné, otázkou pak zůstává, nakolik se tyto rozdíly projeví v aplikační praxi, tj. zda výše uvedené odlišnosti nemají dopady pouze v teoretické rovině. Jak uvádí J. Kindl[33] se závěry o významové shodnosti obou pojmů nebudou problémy v naprosté většině jednoduchých případů, odlišná situace však může nastat v některých hraničních případech. V takových případech, které lze ilustrovat například při aplikaci pojmu soutěžitele na vztahy v rámci koncernu, již mohou nastat výkladové potíže.

Je nepochybné, že demonstrativní výčet entit, spadající pod vymezení soutěžitele dle ZOHS, je s to koncern jako takový do působnosti zákona zahrnout[34], problém však vyvstává při určení postavení samotných ovládaných osob. Zatímco evropské právo v souladu s koncepcí single economic unit a požadavkem na samostatnost této hospodářské jednotky, takovou osobu za podnik v rámci vztahů uvnitř koncernu považovat nebude, stejná osoba bude entitou uvedenou v § 2 odst. 1 ZOHS a znaky soutěžitele, zaměřené především na jeho subjektivitu při

---

zachování jednotnosti pojmů bylo hlavním argumentem odpůrců zavedení pojmu podnik do českého soutěžního práva.

[33] Mgr. J. Kindl, Podnik nebo soutěžitel ... záleží na tom? Právní rozhledy č. 5/2006, str. 161 a násl..

[34] Shodně např. J. Munková, Komentář zákona o ochraně hospodářské soutěže, C.H.BECK, 2003.

současné absenci požadavku dostatečné samostatnosti, tedy naplní.

Druhému definičnímu znaku podniku, výkonu hospodářské činnosti, jako jakékoli formě samostatného tržního působení mající hospodářský charakter, pak v ZOHS odpovídá účast soutěžitele na hospodářské soutěži nebo možnost jejího ovlivnění. I v tomto případě vidím jako hlavní problém znaku uvedeného v ZOHS skutečnost, že nijak nenavozuje nutnost dostatečné samostatnosti soutěžitele. Zákon totiž uvádí, že u soutěžitele postačí jeho účast v soutěži, spokojuje se tedy i se zcela pasivní rolí této entity v soutěži, která bude naplněna právě například ve výše uvedeném případě ovládané osoby, jednající pod vlivem osoby ovládající. To vše celé je ještě umocněno tím, že zákon se vztahuje i na nepodnikatele, tj. takové entity, u kterých se nevyžaduje, aby samostatně, vlastním jménem a na vlastní odpovědnost vykonávali za účelem dosažení zisku soustavnou činnost[35].

Je tedy patrné, že v případě formálního výkladu definice soutěžitele v ZOHS zákon bez dalšího umožňuje do své osobní působnosti zahrnout i takové jednotky, které nejsou schopny v konkrétním soutěžním případě plně prosazovat svou vlastní vůli a jednat dostatečně samostatně[36]. S ohledem na požadavek právní jistoty účastníků soutěžních vztahů, zásadu rovnosti[37], účel soutěžních předpisů a konečně i důvodovou zprávu k poslední novelizaci ZOHS, provedené zákonem č. 361/2005 Sb., dle které je *pojem soutěžitele plně v souladu s významem pojmu podnik užívaným v právu ES*[38], se však domnívám, že je úkolem národních

---

[35] Ust. § 2 odst. 1 obchodního zákoníku v platném znění.
[36] Viz. J. Munková, Podnik jako adresát normy v soutěžním právu, Právní rozhledy č. 17/2004, str. 625 a násl..
[37] V důsledku novelizovaného znění § 4 odst. 1 ZOHS by Úřad postupoval odlišně ve vztazích, ve kterých by byly splněny podmínky uvedené v komunitárních blokových výjimkách, a ve kterých by tedy byl adresátem soutěžních norem podnik, a ve vztazích ostatních, kde by byla osobní působnost ZOHS vymezena pojmem soutěžitel.
[38] Sněmovní tisk 879/2005, výklad k bodům 9, 16 a 17

soutěžních orgánů vždy a za všech situací, tzn. i v případě výše uvedeného koncernu, vykládat pojem soutěžitele shodně s pojmem podnik. V důsledku takového výkladu pak ovládaná osoba, která ve zkoumaném soutěžním případu nejedná dostatečně samostatně, nebude mít postavení soutěžitele, ale naopak bude považována za pouhou součást soutěžitele jediného, tj. koncernu. Náznak uvedeného funkčního a dynamického pojetí soutěžitele se přitom již v judikatuře našich soudů objevil[39].

2.2.2.1. Dopady použití pojmu soutěžitel jako adresáta soutěžní normy

Základní nedostatky úpravy obsažené v ZOHS spatřuji v tom, že pod pojmem soutěžitelé si při použití gramatického výkladu představíme ty, kteří spolu skutečně soutěží a kteří jsou ve vzájemně konkurenčním vztahu. To však u adresátů soutěžních norem nemusí pokaždé platit v plném rozsahu, neboť ne vždy jsou tito adresáti současně vzájemnými konkurenty, a přesto může v rámci jejich vztahů k narušení soutěže dojít. Tak tomu bude např. u tzv. vertikálních dohod, tj. u dohod jejichž účastníci působí na různých úrovních trhu. Důsledkem použití termínu soutěžitel pro adresáta normy, je tak skutečnost, že při striktně formálním výkladu ZOHS lze již za použití základních interpretačních pravidel[40] dojít k neudržitelně úzkému určení adresáta soutěžních norem a tím ke zcela jistě nezamýšlenému omezení osobní působnosti ZOHS. Pojem podnik, používaný komunitární úpravou, takový vlastní ostrý významový

---

[39] Viz. rozhodnutí Krajského soudu v Brně v kauze Česká rafinérská, č.j. 29 Ca 215/0003-88, ze dne 18. 1. 2005. Krajský soud v uvedeném rozhodnutí shledal, že mezi společnostmi ovládanými stejnou osobou je pojmově vyloučena existence soutěže, a proto není možné, aby v jejich vzájemném vtahu došlo ke zneužití dominantního postavení neboť nebudou soutěžiteli.

[40] Např. v Teorii práva, J. Boguszak, J. Čapek, CODEX Bohemia, 1997, str. 134, uvedená zásada, že slovům, výrazům a termínům použitým v textu zákona je třeba rozumět v tom smyslu, jaký mají v obecném základu spisovného jazyka, jestliže nejsou relevantní důvody pro to, aby jako základ interpretace byl přijat odlišný význam.

obsah postrádá a nutnost existence vzájemného soutěžního vztahu mezi adresáty normy tak na rozdíl od pojmu soutěžitel neimplikuje.

Druhým zásadním interpretačním problémem spojeným s pojmem soutěžitel je pak výše uvedená skutečnost, že v zákonem používané definici není zahrnut požadavek na dostatečnou samostatnost soutěžitele při jeho účinkování v soutěži. Určitá osoba tak může splňovat podmínky uvedené v legální definici soutěžitele a být adresátem zakazující normy, přestože v daném konkrétním případě nejedná natolik samostatně, aby bylo správné a spravedlivé ji za předmětné jednání činit odpovědnou. Může tedy naopak dojít k nevhodnému rozšíření osobní působnosti zákona na ty entity, které pouze naplňují vůli osoby je ovládající. Takovou situaci komunitární právo řeší za použití koncepce jedné hospodářské jednotky, když samotným ovládaným osobám postavení podniku v daném konkrétním případě nepřiznává a považuje je pouze za součást podniku jediného, který tvoří ovládající a ovládané osoby společně.

2.2.2.2. Je namístě provést novelizaci ZOHS?

Reálné způsoby jak popsanou situaci, kdy se legální definice adresáta normy v právních vztazích ryze vnitrostátních[41] liší od jeho vymezení pro vztahy obsahující tzv. evropský prvek, řešit, jsou v podstatě pouze dva.

První možností je provést poměrně rozsáhlou a důslednou novelizaci ZOHS a nahradit pojem soutěžitele pojmem podnik ve smyslu SES, popř. pojmem obdobným, s tím, že definice tohoto pojmu uvedená v ObchZ bude do budoucna důsledně používána pouze pro účely tohoto zákona, popř. dojde k současné novelizaci ObchZ. Tato možnost by byla řešením nejčistším,

[41] V důsledku novelizovaného znění § 4 ZOHS se přitom již jedná pouze o takové vztahy, které nespadají do kompetence některé z komunitárních blokových výjimek.

odstraňujícím jakékoli pochybnosti, které v tomto směru zatím přetrvávají. Její realizace by však byla poměrně složitá a kladla by též značné nároky na naše zákonodárce, kteří již v minulosti mnohokrát prokázali, že lze udělat chybu i při řešení záležitostí daleko snazších. Pokud by pak k tomuto kroku bylo přistoupeno a novelizace ZOHS byla provedena, je nutné z pohledu de lege ferenda důsledně trvat na tom, aby nové označení pro adresáty normy bylo dostatečně popisné, ale zároveň flexibilní, a bez vlastního, ostrého obsahového významu[42], jako je tomu u podniku ve smyslu evropského práva. Definice nového označení by pak měla klást dostatečný důraz na oba znaky podniku, jak byly vymezeny četnou judikaturou komunitárních soudů.

Druhá, jednodušší možnost řešení klade naopak zvýšené nároky na orgány aplikující soutěžní právo v praxi. Tato možnost spočívá v důsledném a bezvýhradném používání pojmu soutěžitel ve smyslu shodném a totožném s funkčním a dynamickým pojetím pojmu podnik, jak vyplývá z evropské úpravy a judikatury. Takovou možnost současné znění ZOHS dle mého názoru umožňuje a ostatně pouze takový způsob výkladu je, vzhledem k přijetí nařízení Rady č. 1/2003 a provedení novelizace ZOHS prostřednictvím zákona č. 361/2005 Sb.[43], možný a správný. Pokud by Úřad postupoval odlišně, nerespektoval by skutečnost, že pojem podnik ve smyslu evropského práva, tj. ve smyslu adresáta soutěžní normy, se již stal součástí českého soutěžního práva. Tím by vytvářel nežádoucí dualitu mezi řízením obsahujícím tzv. evropský prvek[44] a řízením na čistě národní úrovni, a tak ve značné míře narušoval zásadu

---

[42] V této souvislosti přichází v úvahu např. pojem podnikatelská jednotka, který je jako český ekvivalent pojmu podnik dokonce již používán Asociační dohodou mezi ČR a ES a jejich členskými státy.

[43] Touto novelou ZOHS došlo, v souladu se zásadou přednosti komunitárního práva, k rozšíření působnosti komunitárních blokových výjimek i na některé ryze vnitrostátní situace.

[44] Případně i řízením vnitrostátním, pokud budou splněny podmínky uvedené v některé z komunitárních blokových výjimek.

rovnosti účastníků těchto řízení a výrazně oslaboval požadavek právní jistoty.

S ohledem na výše uvedené se v současné době přikláním k možnosti druhé, tj. překlenutí rozdílů v označení adresátů soutěžních norem za pomoci shodné interpretace obou těchto pojmů, když novelizaci ZOHS bych za současného stavu neviděl jako nezbytnou. Tento názor jsem však připraven bez váhání změnit v případě, že budoucí praxe Úřadu a soudů ukáže neschopnost aplikačních orgánů konzistentně a jednotně vykládat pojem soutěžitele ve smyslu podniku dle komunitární úpravy, a to v jeho celistvém, funkčním a dynamickém pojetí.

2.3. Relevantní trh

Dalším z klíčových pojmů soutěžního práva je relevantní trh (relevant market). Definici pojmu v evropském primárním či sekundárním právu opět nenalezneme, jeho vymezení, podobně jako u pojmu podnik, bylo přenecháno praxi a judikatuře. ZOHS naproti tomu definuje relevantní trh v ust. § 2 odst. 2 jako *„trh zboží, které je z hlediska jeho charakteristiky, ceny a zamýšleného použití shodné, porovnatelné nebo vzájemně zastupitelné, a to na území, na němž jsou soutěžní podmínky dostatečně homogenní a zřetelně odlišitelné od sousedících území"*.

Český zákonodárce při definování pojmu relevantní trh pro účely ZOHS vycházel právě z konstantní judikatury ESD[45], jakož i z nezávazného soft-law dokumentu Komise, Sdělení o relevantním trhu pro účely hospodářské soutěže Společenství[46], které Komise publikovala v roce 1997 za účelem zvýšení právní jistoty podniků při prováděných analýzách trhu. Při tomto postupu však český zákonodárce nebyl zcela důsledný, neboť

[45] Např. rozsudek ESD ve věci Continental Can Company Inc., 1973, rozsudek ESD ve věci Chiquita, 1978.
[46] Publikovaném v Úředním věstníku C 372 z 9. 12. 1997 str. 5-13.

definice nebyla převzata komplexně, ve své celistvosti. V důsledku toho ZOHS, narozdíl od komunitární úpravy, Úřadu při posuzování a stanovení relevantního trhu přímo neukládá povinnost brát v potaz hledisko spotřebitele a Úřad se tak s tímto hlediskem nemusí vypořádat ani v odůvodnění svých rozhodnutí. S ohledem na skutečnost, že finálním arbitrem, určujícím, zda vlastnosti zboží mohou být považovány za porovnatelné či zastupitelné, může být právě a jedině spotřebitel, nelze tuto „iniciativu" českých zákonodárců považovat za nejvhodnější.

V uvedeném Sdělení o relevantním trhu, působícím na adresáty pouze silou své přesvědčivosti, Komise relevantní trh nejen definuje, ale též obsáhle a podrobně vysvětluje, jakým způsobem určuje relevantní trh při posuzování konkrétního soutěžního chování. Komise při tomto procesu vychází z pojmů relevantní výrobkové trhy[47] a relevantní zeměpisné trhy[48]. Relevantní trh, tj. trh uvnitř kterého se má posoudit určitý problém týkající se hospodářské soutěže, se pak určí kombinací těchto dvou trhů. V rámci komunitárního práva je tak relevantní trh vymezen jako trh výrobků nebo služeb, které jsou z hlediska své ceny, použití, funkce, kvality, trvanlivosti, apod. pokládány spotřebitelem za vzájemně zaměnitelné nebo zastupitelné, a to na území, kde dotčené podniky poskytují nebo poptávají výrobky nebo služby, na kterém jsou podmínky hospodářské soutěže dostatečně stejnorodé a které současně může být odlišeno od sousedních zeměpisných oblastí, zejména s ohledem na zjevně odlišné podmínky soutěže.

---

[47] Tamtéž, relevantní výrobkový trh je definován jako „trh zahrnující všechny výrobky a/nebo služby, které jsou spotřebitelem s ohledem na jejich vlastnosti, ceny a zamýšlené použití považovány za zaměnitelné nebo zastupitelné".

[48] Tamtéž, relevantní zeměpisný trh je definován jako „trh zahrnující oblast, ve které se dotyčné podniky účastní dodávky a poptávky výrobků nebo služeb, kde jsou podmínky hospodářské soutěže dostatečně stejnorodé a která může být odlišena od sousedních zeměpisných oblastí, protože zejména podmínky hospodářské soutěže jsou v těchto oblastech zjevně odlišné". Shodně byl relevantní trh vymezen též v ust. čl. 9 odst. 7 nařízení Rady č. 139/2004 ES.

Může se přitom jednat jak o území celého společenství, pokud je zboží pravidelně nakupováno a prodáváno ve všech členských státech, tak užší trh v podobě území členského státu nebo o celý svět pokud se soutěž odehrává na globální úrovni[49].

Relevantní trh bývá zkoumán též z hlediska časového, které je vedle hlediska věcného a teritoriálního někdy uváděno jako třetí rozměr relevantního trhu. Význam tohoto kritéria v rámci odborné literatury a především rozhodovací praxe však v poslední době upadá[50]. Současně je ale nutno uvést, že chování či postavení podniků na trhu je vždy zapotřebí zkoumat a hodnotit v rámci určitého časového období[51], i vzhledem ke skutečnosti, že jejich činnost by neměla mít ryze přechodný charakter, ale měla by být vykonávána relativně trvale[52].

Při vymezování relevantního trhu dle shora uvedených pravidel je přitom nutné postupovat s náležitou důsledností a nezapomínat, že se jedná o základní a zásadní veličinu při posuzování jakéhokoli soutěžního případu. Jak uvádí R. Neruda[53], relevantní trh je arénou, kde se soutěž, která má být chráněna a podporována, odehrává.

3. Kartelové dohody a jejich úprava v právu ES

3.1. O kartelových dohodách obecně

Jak již bylo uvedeno v úvodu této práce, kartelové dohody jsou jedním ze způsobů tržního jednání, které je způsobilé vyloučit, omezit, nebo narušit hospodářskou soutěž. Tento

---

[49] Bellamy & Child, European Community law of competition, 5th edition edited by P. M. Roth QC, Sweet & Maxwell, 2001, str. 106.
[50] Munková, Svoboda, Kindl, Soutěžní právo, 2006, str. 79.
[51] Např. ZOHS v ust, § 10 odst. 2 výslovně stanoví, že tržní síla soutěžitele je Úřadem posuzována podle, mimo jiné, tržního podílu soutěžitele ve zkoumaném období.
[52] Již zmiňovaný rozsudek SPS ve věci Shell vs. Komise, 1992.
[53] JUDr. R. Neruda, Relevantní trh a otázky související v teorii a praxi soutěžního práva – 1. část, Právní rozhledy č. 12/2004, str. 499.

způsob chování zahrnuje jak klasické smlouvy, tak obdobná jednání konsensuální povahy, kterými účastníci koordinují své chování v soutěži.

V rámci primárního komunitárního práva, tj. SES, jsou samotné kartelové dohody upraveny v části III., hlavě VI., upravující Společná pravidla pro hospodářskou soutěž, daně a sbližování právních předpisů, článku 81. Úprava kartelových dohod přímo ve SES svědčí o tom, jaký dopad mohou mít na hospodářskou soutěž a jaký důraz je kladen na její ochranu. Již úvodní ustanovení SES stanoví, že vytvoření systému, zajišťujícího, aby na společném trhu nebyla narušována hospodářská soutěž[54], je jedním z nezbytných předpokladů a zároveň cílů, bez něhož není možné splnit úkoly ES[55]. Je zřejmé, že bez fungující soutěže není možné zajistit v rámci ES volný pohyb zboží, služeb, osob a kapitálu, když to samé platí i obráceně. Pouze za předpokladu, že budou zajištěny tyto svobody je možné dosáhnout efektivní soutěže na celém území ES.

Odstavec 1 uvedeného článku 81 SES obsahuje generální klauzuli prohlašující za neslučitelné se společným trhem, a proto za zakázané, veškeré dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, které by mohly ohrozit obchod mezi členskými státy a jejichž cílem nebo výsledkem je vyloučení, omezení nebo zkreslení soutěže na společném trhu[56]. Tato generální klauzule je dále

---

[54] Článek 3 odst. 1 písm. g) SES.

[55] Ty jsou vedeny v článku 2 SES, který říká, že „Úkolem Společenství je, vytvořením společného trhu a hospodářské a měnové unie, stejně jako prováděním společných politik nebo činností uvedených v čl. 3 a 4, podporovat harmonický, vyvážený a trvale udržitelný rozvoj hospodářského života, vysokou úroveň zaměstnanosti a sociální ochrany, rovné zacházení pro muže a ženy, trvale udržitelný a neinflační růst, vysoký stupeň konkurenceschopnosti a konvergence ekonomické výkonnosti, vysokou úroveň ochrany a zlepšování kvality životního prostředí, zvyšování životní úrovně a kvality života, hospodářskou a sociální soudržnost a solidaritu mezi členskými státy.

[56] ZOHS obdobně v ust. § 3 odst. 1 prohlašuje za zakázané a neplatné dohody mezi soutěžiteli, rozhodnutí jejich sdružení a jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě, které vedou nebo mohou vést k narušení hospodářské soutěže.

konkretizována demonstrativním výčtem pěti[57] nejtypičtějších a z hlediska narušení soutěže nejzávažnějších forem ujednání mezi podniky, jejichž smyslem je vyloučit nebo omezit soutěž a tím umožnit účastníkům dohody co nejúčinněji působit na trhu. Jsou to dohody mezi podniky, které:

a) přímo nebo nepřímo určují nákupní nebo prodejní ceny anebo jiné obchodní podmínky;
b) omezují nebo kontrolují výrobu, odbyt, technický rozvoj nebo investice;
c) rozdělují trhy nebo zdroje zásobování;
d) uplatňují vůči různým obchodním partnerům odlišné podmínky při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří z nich v soutěži znevýhodněni;
e) podmiňují uzavření smluv tím, že druhá smluvní strana přijme dodatečné závazky, které ze své povahy ani podle obchodních zvyklostí s předmětem uzavíraných smluv nesouvisí.

Uvedená jednání lze dle jejich obsahu obecně rozdělit na dvě skupiny, a to sice na klasické kartely, jejichž účelem je koordinace chování podniků v soutěži, do této skupiny spadají dohody uvedené pod písmeny a), b) a c). Dohody uvedené pod písmeny d) a e) jsou pak označovány jako tzv. dohody diskriminační[58], na jejichž základě získají podniky na trhu takové postavení, které jim umožňuje diktovat si podmínky neslučitelné s pravidly soutěže i dobrými mravy. Jedná se tedy o faktické uplatňování moci, nikoliv nepodobné zneužití dominantního postavení.

---

[57] ZOHS uvádí na rozdíl od SES šest typů těchto ujednání, když v ust. § 3 odst. 2 písm. f) mezi příkladným výčtem typických dohod uvádí též tzv. skupinový bojkot, tj. dohodu o tom, že účastníci dohody nebudou obchodovat či jinak hospodářsky spolupracovat se soutěžiteli, kteří nejsou účastníky dohody, anebo jim budou jinak působit újmu. Tento typ dohody v SES výslovně uveden není.

Smlouvou i zákonem uváděné skutkové podstaty jsou však pouhým exemplativním výčtem jednání, která mohou vyloučit, omezit nebo narušit soutěž na společném trhu. K porušení SES tak dojde i v důsledku kartelů, které sice nejsou ve smlouvě výslovně zmíněny, ale splňují znaky uvedené v citované generální klauzuli, tj. jedná se o ujednání ve formě dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků nebo jednání ve vzájemné shodě, které je s to ohrozit obchod mezi členskými státy a jehož cílem nebo výsledkem je vyloučení, omezení nebo zkreslení soutěže na společném trhu. Všechny uvedené znaky kartelové dohody pak byly předmětem judikatury ESD a jsou podrobně popsány níže.

3.2. Typové členění kartelových dohod

Zpočátku byla za kartelovou dohodu považována pouze koordinace soutěžního chování mezi podniky působícími z hlediska výroby, obchodu či distribuce na stejné úrovni trhu, tj. mezi vzájemnými konkurenty, soutěžiteli v pravém slova smyslu. Postupem času se však tato praxe opouštěla a v moderním soutěžním právu již poměrně dlouhou dobu platí, že pod pojem kartel spadají i ujednání mezi podniky, které na trhu působí na rozdílných úrovních, když ve valné většině případů se jedná o ujednání mezi výrobcem a distributorem. Prvně uvedená jednání jsou přitom označována jako tzv. horizontální dohody, dohody jmenované na druhém místě jsou pak nazývány dohodami vertikálními. Soutěžní právo zakazuje oba zmíněné typy kartelu[59], když důraz by měl být kladen především

---

[58] Mezi tyto dohody je řazen i skupinový bojkot, viz. předchozí poznámka pod čarou.

[59] Např. rozsudek ESD ve věci Consten a Grundig vs. Komise, 1966. V tomto rozhodnutí soud odmítl argumentaci účastníků řízení, že zákaz dohod uvedený v článku 85 (81) odst. 1 SES se vztahuje především na soutěž mezi výrobky stejného druhu, pocházejících od různých výrobců (tzv. interbrand competition) s tím, že zásada soutěžní svobody platí pro všechny hospodářské stupně a všechny formy soutěže, tj. i mezi distributory jedné a téže značky (tzv. intrabrand competition).

na skutečné dopady, které taková dohoda má nebo může mít na hospodářskou soutěž.

3.2.1. Horizontální a vertikální dohody v právu ES

Typové rozlišování kartelových dohod na dohody horizontální a vertikální má v rámci komunitární úpravy zásadní význam zejména při zkoumání dopadu dohody na obchod mezi členskými státy a samotnou soutěž, tj. při aplikaci pravidla NAAT[60] a pravidla de minimis[61], o kterých bude podrobněji pojednáno níže.

Při aplikaci těchto dvou pravidel je přitom vůči horizontálním a vertikálním dohodám zaujímán odlišný přístup. Ten je odůvodňován odlišnou úrovní škodlivosti těchto typů dohod pro obchod a soutěž. Je obecně akceptováno, že horizontální dohody v tomto směru zpravidla poškozují soutěž a obchod podstatně citelněji než dohody vertikální. Pro vertikální dohody tak byly stanoveny méně přísná pravidla, při jejichž neporušení dohoda ještě bude považována za bagatelní a nebude podléhat zákazu dle článku 81 odst. 1 SES.

Aktuální Oznámení Komise de minimis z roku 2001[62] zažitou terminologii horizontálních a vertikálních dohod opustilo a namísto toho začalo používat pro horizontální dohodu termín *„dohoda uzavřená mezi podniky, které jsou skutečnými nebo možnými soutěžiteli"* a pro dohodu vertikální termín *„dohoda uzavřena mezi podniky, které nejsou skutečnými nebo možnými*

---

[60] The non-appreciable affectation of trade rule, převzato z judikatury ESD do soft-law Komise - Guidelines on the effect on trade concept contained in Articles 81 and 82 of the Treaty, Official Journal C 101, 27/04/2004. Pravidlo, dle kterého je zapotřebí, aby ovlivnění obchodu mezi členskými státy, jako jedna z podmínek pro uplatnění zákazu dle článku 81 odst. 1 SES, bylo dostatečně citelné.

[61] Pravidlo citelnosti. O kartelovou dohodu ve smyslu článku 81 odst. 1 SES se nebude jednat v případě, že toto ujednání nebude mít citelný dopad na hospodářskou soutěž. Převzato z judikatury ESD do Oznámení Komise de minimis. První Oznámení vydáno v roce 1997, aktuální Oznámení de minimis pak bylo vydáno v roce 2001.

[62] Commission Notice on agreements of minor importance which do not appreciably restrict competition under Article 81(1) of the Treaty establishing the European Community (de minimis), Official Journal C 368, 22/12/2001.

soutěžiteli"[63]. Důvodem změny terminologie byla patrně snaha Komise zachovat terminologický soulad[64] po přijetí poněkud odlišné definice vertikální dohody pro účely Nařízení č. 2790/1999, blokové výjimky pro vertikální dohody[65]. Tím, že aktuální oznámení Komise začalo používat termínu skutečný nebo možný soutěžitel, též v konkrétních případech podstatně ulehčilo zodpovězení otázky, zda dohody mezi podniky, které jsou vzájemnými konkurenty, ale pro účely zkoumané dohody vystupují na odlišných úrovních trhu, budou posuzovány jako dohody horizontální či vertikální, jakož i k odstranění pochybností, zda je pozici podniků jako konkurentů nutné posuzovat pouze na základě jejich aktuálního postavení nebo též s ohledem na budoucí vývoj situace na trhu[66].

3.2.2. Úprava horizontálních a vertikálních dohod dle ZOHS

Co se týče úpravy horizontálních a vertikálních dohod v našem právním řádu, je zapotřebí opětovně zdůraznit, že pojem soutěžitel, ve smyslu v jakém je používán v Oznámení de minimis z roku 2001, nelze vykládat shodně s pojmem soutěžitel ve smyslu v jakém jej používá ZOHS, tj. ve smyslu adresáta normy.

ZOHS převzal definice horizontálních a vertikálních dohod jak byly upraveny Oznámením de minimis z roku 1997 do ust. § 5. Odstavec 1 citovaného paragrafu tak za horizontální dohody

---

[63] Co je myšleno pod pojmem skutečný a možný soutěžitel pak stanoví Pokyny Komise o použitelnosti článku 81 Smlouvy o ES na dohody o horizontální spolupráci.

[64] Např. Guidelines on the effect on trade concept contained in Articles 81 and 82 of the Treaty, Official Journal C 101 , 27/04/2004, však nadále pracují s klasickým označením horizontálních a vertikálních dohod.

[65] Commission Regulation No 2790/1999 of 22 December 1999 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices, Official Journal L 336 , 29/12/1999. Dle ust. článku 2 odst. 1 Nařízení jsou za vertikální dohody považovány dohody nebo jednání ve vzájemné shodě uzavřené mezi dvěma nebo více podniky, z nichž každý pro účely dohody jedná na různé úrovni výrobního nebo distribučního řetězce, a které se týkají podmínek, za kterých mohou strany nakupovat, prodávat nebo dále prodávat určité zboží nebo služby.

[66] Viz. J. Kindl, Typové rozlišení dohod narušujících hospodářskou soutěž, Právní rozhledy č. 15/006, str. 533.

označuje dohody soutěžitelů, kteří působí na stejné úrovni trhu zboží. Tato definice nepůsobí výkladově nejmenší potíže, není problém ji označit za souladnou se současnou definicí dle Oznámení de minimis z roku 2001. Výkladové problémy však nastávají u definice dohod vertikálních, za které ZOHS prohlašuje dohody soutěžitelů, kteří působí na různých úrovních trhu zboží. Ačkoli zákon hovoří o soutěžitelích, je zcela zřejmé, že se o vzájemné soutěžitele jednat nemůže a nesmí, viz. definice tohoto typu dohod uvedená v Oznámení de minimis z roku 2001. I proto je bezpodmínečně nutné se oprostit od jazykového významu pojmu soutěžitel a soutěžitele ve smyslu ZOHS chápat a vykládat ve smyslu pojmu „podnik" v jeho komunitárním významu.

S ohledem na novelizované znění ust. § 4 odst. 1 ZOHS, dle kterého se *zákaz podle § 3 odst. 1 nevztahuje na dohody, které nemohou mít vliv na obchod mezi členskými státy Evropských společenství podle čl. 81 Smlouvy, avšak splňují ostatní podmínky stanovené blokovými výjimkami přijatými na základě čl. 83 odst. 1 Smlouvy k provedení čl. 81 odst. 3 Smlouvy příslušnými nařízeními Komise nebo Rady (dále jen "komunitární blokové výjimky")*, se též nejeví jako příliš vhodné setrvávat u pojmu horizontální a vertikální dohody. Neprovedením terminologických změn, jak jsou uvedeny v Oznámení de minimis z roku 2001, konkrétně nepřevzetí označení horizontálních dohod za dohody uzavřené mezi podniky, které jsou skutečnými nebo možnými soutěžiteli a vertikálních dohod za dohody uzavřené mezi podniky, které nejsou skutečnými nebo možnými soutěžiteli, totiž vznikla uvnitř našeho právního řádu nežádoucí duplicita ve výkladu pojmu vertikální dohody. Legislativní zkratka vertikální dohody, uvedená v blokové výjimce pro vertikální dohody, Nařízení č. 2790/1999, se totiž liší od definice těchto dohod dle ust. § 5 odst. 2 ZOHS.

České soutěžní právo tak současně obsahuje dvě navzájem rozdílné definice pojmu vertikální dohoda, což lze označit přinejmenším za nevhodné. Řešení se nabízí v novelizaci ZOHS a nahrazení současných definic horizontálních a zejména vertikálních dohod definicemi dle Oznámení Komise de minimis z roku 2001. To by však přineslo další, ještě větší potíže s ohledem na nevhodné označení adresáta soutěžních norem v ZOHS. Lze tak předpokládat, že uvedená situace nebude řešena legislativní cestou a s ní související problémy budou ponechány aplikační praxi.

ZOHS v § 5 odst. 3 dále obsahuje definici tzv. smíšených dohod, když za tyto označuje[67] *dohody soutěžitelů, kteří působí současně na téže horizontální úrovni i na různé vertikální úrovni trhu zboží*. V pochybnostech se pak dle ZOHS má za to, že se jedná o horizontální dohodu. Aktuální Oznámení de minimis pro takový případ uvádí, že pokud je obtížné označit dohodu buď za dohodu mezi soutěžiteli nebo za dohodu mezi nesoutěžiteli, použije se práh stanovený pro dohody mezi soutěžiteli.

Závěrem si pouze dovolím upozornit, že pokud bude dále v této práci bez dalšího použit pojem horizontální dohoda, bude tím míněna též dohoda uzavřená mezi podniky, které jsou skutečnými nebo možnými soutěžiteli, pojem vertikální dohody je pak používán pro dohody uzavřené mezi podniky, které nejsou skutečnými ani potencionálními soutěžiteli. Bude-li pojmu soutěžitel užito v souvislosti s komunitární úpravou, není možné jej chápat ve smyslu adresáta soutěžní normy, ale jako vyjádření konkurenčního postavení podniků na daném trhu.

---

[67] Opět na základě definice obsažené v Oznámení de minimis z roku 1997, článek 2, odst. 9.

3.3. Formy tržního chování spadající pod kartelové dohody

Jak bylo uvedeno shora, vytvoření systému, zajišťujícího aby nebyla narušována hospodářská soutěž, je nezbytným předpokladem pro samotnou existenci společného trhu, jako vyššího stupně hospodářské integrace bez níž není možné splnit cíle ES[68]. SES se proto snaží postihnout veškeré[69] typy jednání, jejichž účelem je nedovolená koordinace chování více podniků v rámci soutěže. Pod pojem kartelové dohody jsou tak řazeny hned tři formy tržního chování, a to sice dohody mezi podniky (agreements between undertakings), rozhodnutí sdružení podniků (decisions by associations of undertakings) a jednání ve vzájemné shodě (concerted practices). V rozhodnutí ve věci Komise vs. Anic Partecipazioni SpA z roku 1999 přitom ESD výslovně uvedl, že výčet uvedený v článku (85) 81 odst. 1 SES je koncipován tak, aby dopadal na všechna ujednání mezi podniky bez ohledu na formu těchto ujednání. Jeho jediným a zásadním účelem je rozlišit mezi nezávislým chováním, které je povoleno, a zakázaným ujednáním (collusion), které povoleno není, bez ohledu na odlišnosti mezi jednotlivými typy takového ujednání. S ohledem na právě uvedené pak ani hranice mezi uvedenými typy jednání nejsou stanoveny příliš ostře a navzájem se překrývají. Dohoda mezi podniky tak může být zároveň rozhodnutím a neformální dohoda může být zároveň jednáním ve vzájemné shodě[70].

Jak dohody mezi podniky, tak rozhodnutí jejich sdružení jsou klasické skutkové podstaty soutěžního práva. Naproti tomu

---

[68] Společný trh přitom není SES chápán pouze jako ekonomický nástroj, preambule SES např. výslovně říká, že spojení zdrojů jednotlivých členských států má sloužit též k zajištění a upevnění míru a svobody mezi evropskými národy.

[69] To je samozřejmě nemožný úkol, neboť je nepochybné, že definici všech typů jednání, které jsou způsobilé soutěž narušit, není možné vytvořit. Mezi uvedenými skutkovými podstatami tak např. chybí ujednání mezi sdruženími podniků, atd. Tyto mezery se však poměrně úspěšně daří překonávat za pomoci extenzivního výkladu soutěžních pojmů ze strany Komise, SPS a ESD.

[70] Bellamy & Child, European Community law of competition, 5th edition edited by P. M. Roth QC, Sweet & Maxwell, 2001, str. 51.

jednání ve vzájemné shodě je pojem, který v evropském soutěžním právu nebyl dříve používán a byl zaveden až SES. Pochází z amerického kartelového práva a jeho cílem bylo zacelit dosavadní mezeru a postihnout i ta jednání, která pod konzistentně používané pojmy dohody či rozhodnutí nešla subsumovat.

3.3.1. Dohody mezi podniky

Pojem dohody není, i s ohledem na právě uvedené, SES přímo definován, jeho vymezení bylo ponecháno aplikační praxi a judikatuře. Ta jej vykládá jako *jakékoli formální či neformální ujednání dvou či více stran, které je vyjádřením shodné vůle zúčastněných subjektů, bez ohledu na jeho obsah či podstatu*. Jedná se tedy o vícestranný právní úkon pro který nejsou vyžadovány žádné speciální náležitosti. ESD výslovně uvedl, že není nutné, aby dohoda měla formu smlouvy, která má veškeré náležitosti požadované civilním právem, postačí, že se jedna strana dobrovolně zaváže vůči druhé straně omezit svou svobodu jednání[71]. Takto široký výklad umožňuje pod dohody mezi podniky zahrnout jak klasické soukromoprávní a veřejnoprávní smlouvy, tak i tzv. gentlemen agreements, za předpokladu, že z jednání účastníků dohody vyplývá vůle být touto dohodou vázán, či joint ventures, jejichž cílem či následkem je koordinace soutěžního chování jejich zakladatelů na trhu v rozporu s pravidly soutěže[72].

K uzavření dohody dochází v okamžiku, kdy se setkají souhlasné projevy vůle jejích účastníků, dokud ke konsensu stran nedojde, nelze jejich jednání považovat za dohodu mezi

---

[71] Rozsudek ESD ve věci Chemiefarma vs. Komise, 1970

[72] ZOHS problematiku posuzování joint ventures jako kartelové dohody řeší výslovně v ust. § 12 odst. 5, dle kterého se společně kontrolovaný podnik, jehož účelem je koordinace soutěžního chování jeho zakladatelů, kteří nadále na trhu zůstanou nezávislými soutěžiteli, posuzuje jako dohoda soutěžitelů dle druhé hlavy zákona.

podniky ve smyslu článku 81 odst. 1 SES. Pro takový projev vůle účastníků přitom není vyžadována ani písemná forma[73], může být tedy učiněn i konkludentně. Účastníky dohod jsou v evropském právu podniky, jednotky vykonávající hospodářskou činnost, bez ohledu na jejich právní formu či způsob financování. V našem soutěžním právu jsou pak za účastníky dohod výslovně označeni soutěžitelé, fyzické a právnické osoby, jejich sdružení, sdružení těchto sdružení a jiné formy seskupování, a to i v případě, že tato sdružení a seskupení nejsou právnickými osobami, pokud se účastní hospodářské soutěže nebo ji mohou svou činností ovlivňovat, i když nejsou podnikateli. Jak již bylo uvedeno výše, je přitom více než žádoucí oba uvedené pojmy vykládat jednotně.

3.3.2. Rozhodnutí sdružení podniků

Taktéž pojem rozhodnutí sdružení podniků byl ponechán k bližšímu vymezení judikatuře. Základní rozdíl mezi dohodou mezi podniky a rozhodnutím je skutečnost, že rozhodnutí má základ v již existujícím právním úkonu, na základě kterého jsou jednotlivé podniky sdruženy do jedné organizační jednotky[74]. Tímto úkonem může být např. statut společnosti, společenská smlouva, jednací pořádek apod..

Rozhodnutím se rozumí *jednostranný projev vůle této organizační jednotky, který je adresován jednotlivým podnikům a vede je k určitému jednání*. Samotné označení tohoto projevu vůle je pro určení, zda se jedná o rozhodnutí ve smyslu ust článku 81 odst. 1 SES či nikoli, naprosto irelevantní. Za rozhodnutí jsou považovány veškeré úkony sdružení, jejichž

---

[73] Písemná forma však byla až do 1. 5. 2004, tj. do dne kdy nabylo účinnosti nařízení Rady č. 1/2003, nezbytná pro ujednání, které splňovalo znaky kartelu ve smyslu článku 81 odst. 1 SES, a u kterého účastníci dohody usilovali o udělení individuální výjimky dle nařízení č. 17/1962.
[74] Tichý, Arnold, Svoboda, Zemánek, Král, Evropské právo, 2004.

účelem je koordinace soutěžního chování jeho členů, ať už jsou označeny jako rozhodnutí, nařízení, usnesení nebo doporučení. Sdružením je pak jakákoli forma asociace podniků, bez ohledu na právní subjektivitu tohoto seskupení nebo jeho členů. Členem sdružení tak může být i jiné sdružení podniků.

3.3.3. Jednání ve vzájemné shodě

Posledním typem soutěžního jednání, uvedeným v článku 81 odst. 1 SES, je jednání ve vzájemné shodě. Smyslem této skutkové podstaty je postihnout všechny zbývající protisoutěžní jednání, která nelze podřadit pod kategorii dohod mezi podniky či rozhodnutí sdružení podniků[75]. Jak uvedl ESD v odůvodnění rozsudku Imperial Chemical Industries Ltd. vs. Komise, důvodem pro odlišení jednání ve vzájemné shodě od dohod mezi podniky či rozhodnutí sdružení podniků je umožnit, aby pod zákaz uvedený v článku 81 odst. 1 SES bylo možné zahrnout jakoukoli formu koordinace mezi podniky, která, bez toho že by došlo k uzavření skutečné dohody, vědomě nahrazuje rizika plynoucí z hospodářské soutěže praktickou spoluprací mezi podniky. Od výše uvedených soutěžních praktik se přitom jednání ve vzájemné shodě liší zejména tím, že samo o sobě není právním úkonem[76].

Z uvedeného vyplývá, že rozhodovací praxe za základní znaky tohoto typu nedovoleného jednání považuje existenci přímého či nepřímého kontaktu mezi podniky, který je důsledkem rozhodnutí podniku nahradit soutěž společně koordinovaným postupem, a jehož cílem je odstranění pochybností o budoucím chování podniků, které by za normálních okolností, tj. v případě, že by podniky byly konkurenty, existovaly. Společně

---

[75] Tichý, Arnold, Svoboda, Zemánek, Král, Evropské právo, 2004

[76] Na rozdíl od ostatních typů zakázaného soutěžního jednání tak ani nemůže být postiženo sankcí nicotnosti, resp. neplatnosti.

koordinovaným postupem se pak rozumí zejména výměna informací[77], na základě jejichž předání zúčastněné subjekty sladí vzájemný postup a chování na relevantním trhu. Posouzení, zda konkrétní tržní chování bude možné posoudit jako jednání ve vzájemné shodě se všemi důsledky z toho plynoucími, pak bude zpravidla závislé právě na povaze těchto informací a na účelu, za jakým jsou ostatním podnikům poskytovány. Pokud podnik při sdělování informací postupuje nediskriminačně, neposkytuje informace důvěrného charakteru a jeho postup není motivován snahou protiprávně ovlivnit či koordinovat následné chování ostatních podniků, má jeho jednání na trh veskrze pozitivní účinky, a to zejména z hlediska spotřebitele, neboť podporuje konkurenční prostředí a zároveň přispívá k vyšší transparentnosti trhu.

S ohledem na výše uvedené a povahu jednání ve vzájemné shodě je zřejmé, že tento typ protisoutěžního chování bude zpravidla obtížné jak zjistit, tak zúčastněným podnikům prokázat. Nezbytným předpokladem pro jejich usvědčení bude vždy dlouhodobé a podrobné sledování jejich chování v soutěži, jakož i změn tendencí[78] na relevantním trhu. Obtížnost prokázat podnikům porušení soutěžních pravidel přitom vzrůstá na oligopolních trzích, které se vyznačují malým počtem prodávajících a existencí vyššího počtu bariér pro vstup nových podniků na trh[79]. V takovýchto případech totiž mohou všechny podniky relativně snadno kontrolovat cenové tendence u konkurentů a záhy na ně reagovat. Podniky na těchto trzích tak často argumentují, že k sladění cen došlo nikoli v důsledku

---

[77] Munková, Svoboda, Kindl, Soutěžní právo, 2006, str. 88 a násl..

[78] Bude se jednat především o cenové tendence, a to nejen jejich postupné slaďování, které je přirozeným důsledkem konkurenčního prostředí mezi více podniky. O existenci jednání ve vzájemné shodě svědčí zejména nezávislost cen výrobků či služeb na skutečné nabídce a poptávce na relevantním trhu, jakož i na vynaložených nákladech, nezbytných pro jejich dosažení.

[79] Např. P. Craig a G. De Búrca, EU Law, text, cases and materials, third edition, Oxford University Press, 2003, str. 943.

jednání ve vzájemné shodě, ale právě s ohledem na jejich vzájemnou závislost, a jedná se tedy o problém strukturální, nikoli o závadné chování[80].

Závěrem je nutné uvést, že o jednání ve vzájemné shodě se jedná jen tehdy, jsou-li všechny jeho shora uvedené, judikaturou vytyčené, znaky splněny kumulativně. Pokud tomu tak nebude, mohlo by se ze strany podniku například jednat o paralelní chování v soutěži, jímž podnik pouze kopíruje chování svých konkurentů na relevantním trhu za účelem minimalizace jejich soutěžních výhod. Důraz při vymezování pojmu jednání ve vzájemné shodě by tak neměl být kladen na jeho odlišnosti od dohod mezi podniky, ale právě na odlišnosti mezi jednáním ve vzájemné shodě a paralelním chováním podniku v soutěži[81], které bez dalšího neporušuje soutěžní pravidla[82].

3.4. Způsobilost ovlivnit obchod mezi členskými státy, pravidlo NAAT

Článek 81 odst. 1 SES stanoví, že o zakázané soutěžní jednání půjde pouze za předpokladu, že *dohoda bude způsobilá ovlivnit obchod mezi členskými státy*[83].

Pojem ovlivnění obchodu mezi členskými státy byl podrobně vymezen judikaturou ESD[84], ta současně tuto podmínku aplikace

---

[80] R. Whish v této souvislosti uvádí, že i na oligopolních trzích je možné získat výhodu v důsledku odlišného soutěžního chování, např. snížením cen, a to za období než ostatní podniky stihnou na tento krok reagovat. Současně poukazuje na skutečnost, že vždy, tedy i na oligopolním trhu, existují mezi podniky rozdíly v nákladech a že na některých oligoploních trzích probíhá velmi intenzivní soutěž. V případě, že by nedošlo k zakázanému jednání je též nemožné, aby skutečně si konkurující podniky na takovém trhu dosahovaly vysokých zisků. R. Whish, Competiotion Law, 4th edition, Buttersworth, 2001, str. 463-464.

[81] Bellamy & Child, European Community law of competition, 5th edition edited by P. M. Roth QC, Sweet & Maxwell, 2001, str. 61.

[82] Např. rozsudek ESD ve věci Coöperatieve Vereniging "Suiker Unie" UA a další vs. Komise (1975), ve kterém ESD uvedl, že pouhé sladění cen na úrovni nejvyšších cen požadovaných jiným soutěžitelem nedokazuje jednání ve vzájemné shodě, když takové počínání prodejce lze vysvětlit i jako pokus o dosažení maximálního zisku.

[83] Z logiky věci vyplývá, že ZOHS žádné ustanovení podobného významu neobsahuje.

[84] Např. rozsudek ESD ve věci Völk vs. Vervaecke, 1969, ve kterém ESD uvedl, že „dohoda je schopná ovlivnit obchod mezi členskými státy tehdy, pokud lze na základě objektivních právních a skutkových okolností s dostatečnou mírou pravděpodobnosti předvídat, že dohoda může ovlivnit, přímo nebo nepřímo, skutečně nebo

článku 81 odst. 1 SES rozšířila o požadavek, který v SES výslovně uveden není, a to sice o ovlivnění obchodu citelným, znatelným (appreciable) způsobem. Dle rozhodovací praxe tak k zákazu konkrétní kartelové dohody nepostačuje pouhá způsobilost ovlivnit obchod mezi členskými státy a jednání, jehož vliv na obchod mezi členskými státy bude nepatrný, nebude zákazu dle článku 81 odst. 1 SES podléhat (tzv. pravidlo NAAT, neboli „non-appreciable affectation of trade rule")[85]. V pozdějších rozhodnutích[86] pak ESD orientačně vymezil hranice, při jejichž nepřekročení ještě nelze dohodu evropským soutěžním právem postihnout, neboť její dopad na obchod a hospodářskou soutěž uvnitř Společenství není dostatečně výrazný.

Judikatura ESD se následně odrazila i v nezávazných soft-law dokumentech vydávaných Komisí, a to konkrétně v Pokynech Komise k pojmu vliv na obchod, obsaženém v článcích 81 a 82 SES[87] a Oznámení Komise o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 81 odst. 1 SES (Oznámení Komise de minimis)[88]. Právě uvedené Pokyny Komise nám poslouží k podrobnějšímu vymezení pojmu ovlivnění obchodu mezi členskými státy. Oznámení de minimis pak bude věnována zvýšená pozornost dále v této práci.

Pokyny Komise k pojmu vliv na obchod, obsaženém v článcích 81 a 82 SES, převzaly již existující judikaturu

---

potenciálně, strukturu obchodu mezi členskými státy takovým způsobem, že dosažení cílů jednotného trhu mezi členskými státy by mohlo být narušeno".

[85] Ve stejném rozhodnutí soud uvedl, že podmínku ovlivnění obchodu mezi členskými státy a narušení soutěže na společném trhu je třeba vždy posuzovat podle skutečných okolností. „Dohoda proto nespadá pod zákaz článku 85 SES, pokud má, s ohledem na slabé postavení účastníků dohody na trhu dotčených výrobků, jen nevýznamný účinek na trh. Slabé postavení účastníků dohody na trhu dotčených výrobků, tak může způsobit, že zákazu, uvedeném v článku 85 odst. 1 SES, unikne i dohoda o výlučném odbytu při absolutní teritoriální ochraně území".

[86] Např. rozsudek ESD ve věci Béguelin Import vs. G.L. Import Export, 1971 nebo rozsudek ESD ve věci Societé de Vente de Ciments et Betons vs. Kerpen et Kerpen, 1983.

[87] Publikováno v Úředním věstníku C 101, 27/04/2004.

[88] Pojem de minimis má základ v římském právu, konkrétně v zásadě „minima non curat praetor" (soudce se nezabývá maličkostmi). První Oznámení Komise bylo vydáno v roce 1997.

ESD[89]. Ta stanoví, že při aplikaci kritéria ovlivnění obchodu mezi členskými státy je zapotřebí zaměřit se zejména na tři základní prvky, kterými jsou:

a) pojem „obchod mezi členskými státy" (trade between Member States),
b) pojem „může ovlivnit" (may affect) a
c) pojem „citelnost" (appreciability).

Dle Pokynů pojetí „obchodu mezi členskými státy" není limitováno jeho tradičním chápáním jako výměny zboží či služeb přes hranice. Jedná se o pojetí daleko širší, zahrnující veškerou přeshraniční (tj. ovlivňující alespoň dva členské státy) ekonomickou aktivitu, pod kterou může být řazeno i např. usazování.

Pojem „může ovlivnit" je v Pokynech definován v souladu s judikaturou ESD jako dostatečná míra pravděpodobnosti, podložená objektivními skutkovými a právními okolnostmi, že dohoda[90] nebo praktiky[91] mohou mít přímý nebo nepřímý, skutečný nebo potenciální vliv na strukturu obchodu mezi členskými státy[92]. Není tedy třeba přesně určit dopady dohody na obchod mezi členskými státy, postačí jistá míra pravděpodobnosti, že zkoumaná dohoda je schopna jej ovlivnit. Z takto širokého pojetí ovlivnění obchodu mezi členskými státy přitom vyplývá, že jurisdikce ES nebude dána jen ve velmi malém počtu případů.

Kritéria, která je zapotřebí vzít v úvahu při určení, zda dohoda je či není schopna citelně ovlivnit strukturu obchodu

---

[89] Pokyny přímo uvádějí, že pojem „dohod, které mohou ovlivnit obchod mezi členskými státy" byl již dostatečně objasněn soudy ES.
[90] Pojem dohoda pro účely Pokynů zahrnuje dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků i jednání ve vzájemné shodě.
[91] Pojem praktiky pro účely Pokynů zahrnuje chování dominantních podniků ve smyslu ust. článku 82 SES.
[92] Je však nezbytné zdůraznit, že dohoda nebo praktiky mohou mít vliv na obchod mezi členskými státy, i když budou uzavřeny mezi podniky jednoho státu. Postačí, že na základě dohody získané postavení podniku je s to ovlivnit obchod mezi členskými státy.

mezi členskými státy, jsou pak zejména povaha dohody a zboží a postavení podniku na trhu. Není však nutné, aby byla splněna současně, některé dohody či praktiky budou s to citelně ovlivnit obchod mezi členskými státy už jen s ohledem na druh výrobku[93], kterého se týkají. Komise v Pokynech též orientačně stanoví, že znak citelnosti obvykle nebude splněn u dohod mezi malými a středními podniky, neboť jejich aktivity zpravidla dosahují pouze místní, popř. regionální úrovně, a proto nejsou schopny výrazně ovlivnit obchod mezi členskými státy[94]. Pokyny se dále vyjadřují i ke kvantitativnímu vyjádření pravidla NAAT, když jako rozhodující ukazatele uvádí podíl zúčastněných podniků na trhu a výši jejich ročního obratu, při zohlednění skutečnosti, zda se jedná o dohodu horizontální či vertikální. Komise však opět zdůrazňuje, že není možné přesně stanovit obecné kvantitativní pravidlo, které by pro každou jednotlivou dohodu vždy přesně indikovalo, zda se jedná o ovlivnění obchodu mezi členskými státy citelným způsobem. Proto je nutné při aplikaci pravidla NAAT postupovat vždy případ od případu, s přihlédnutím ke specifickým rysům jednotlivých dohod, a v Pokynech obsažená kritéria považovat pouze za orientační.

Pokud podmínka citelného ovlivnění obchodu mezi členskými státy splněna nebude a nepůjde tedy o jednání postižitelné mechanismy evropského soutěžního práva, není bez dalšího vyloučen postih dle právních řádů jednotlivých členských států. Uvedená podmínka, též někdy označovaná jako tzv. mezistátní klauzule[95], tak současně plní funkci kolizní normy určující, zda konkrétní protiprávní jednání podniku bude

---

[93] Klasickým příkladem takového výrobku je ropa, neboť tento výrobek má podstatný vliv na obchod s celou řadou dalších výrobků a služeb.

[94] Malé a střední podniky jsou v současné době vymezeny v příloze doporučení Komise 361/2003, o definici mikro, malých a středních podniků, jako podniky, které mají méně než 250 zaměstnanců a jejichž roční obrat nepřevyšuje 50 mil. EUR a/nebo jejich roční účetní rozvaha nepřevyšuje 43 mil. EUR.

[95] Tichý, Arnold, Svoboda, Zemánek, Král, Evropské právo.

posuzováno a postihováno dle komunitárního soutěžního práva nebo dle práva členského státu[96].

Závěrem je třeba uvést, že podmínka ovlivnění obchodu mezi členskými státy nemá přímý vliv na určení územní působnosti norem evropského soutěžního práva. V tomto směru Komise i ESD ve své rozhodovací praxi shodně vycházejí z tzv. principu účinku a zásady teritoriality[97]. Z hlediska územní působnosti pravidel obsažených v článku 81 a 82 SES je tak naprosto nerozhodné a nepodstatné, zda se sídlo podniků ovlivňujících obchod v rámci ES nachází na území některého z členských států či nikoli, rozhodující je skutečnost, že dohoda je následně prováděna v prostoru společného trhu.

3.5. Protisoutěžní charakter kartelových dohod

Má-li se jednat o kartelovou dohodu ve smyslu článku 81 odst. 1 SES, musí být dán protisoutěžní charakter tohoto ujednání, neboť SES postihuje pouze ty dohody, „jejichž cílem nebo výsledkem je vyloučení, omezení nebo zkreslení soutěže na společném trhu".

Pro lepší pochopení smlouvou použitých pojmů vyloučení, omezení nebo zkreslení soutěže je nutné si uvědomit samotné cíle soutěžního práva a předmět jeho ochrany. Vymezení těchto cílů se u celé řady autorů různí[98], lez však shrnout, že účelem

---

[96] Např. rozsudek ESD ve věci Consten a Grundig vs. Komise, 1966, kde ESD výslovně uvedl, že pojem „dohody, které by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy", má v oblasti kartelového práva vymezit působnost komunitárního a vnitrostátního práva. Pouze taková dohoda, která je schopna obchod mezi členskými státy negativně ovlivnit, podléhá v důsledku dohodou vyvolaného narušení soutěže právnímu zákazu dle čl. 85 (81) odst. 1 SES.

[97] Např. rozsudek ESD ve věci Woodpulp, 1988.

[98] Tak např. Bellamy & Child za dva hlavní cíle soutěžního práva považuje podporu konkurenceschopného tržního hospodářství (promotion of a competitive market economy) a boj proti překážkám integrace jednotného trhu (prevention of barriers to integration of the single market). Bellamy & Child, European Community law of competition, 5th edition edited by P. M. Roth QC, Sweet & Maxwell, 2001. P. Craig a G. De Búrca pak za tyto cíle uvádějí zvýšení efektivity (enhance effectivity), tj. maximalizace spotřebitelského blahobytu a dosažení optimální alokace zdrojů, ochrana spotřebitele a malých firem proti přílišnému soustředění ekonomické síly, ať už ve formě dominance či dohod konkurentů, a napomáhání vytvoření jednotného trhu a jeho obrana před aktivitami soukromých podniků. P. Craig a G. De Búrca, EU Law, text, cases and materials, third edition, Oxford University Press, 2003, str. 936.

evropských soutěžních norem je zabezpečení poctivé a současně efektivní soutěže (effective competition) na společném trhu. Prostředkem k dosažení takové soutěže je pak vytvoření a zajištění dostatečného prostoru pro svobodné jednání všech na trhu působících subjektů. Hledisko, na které Komise při posuzování soutěžních případů klade čím dál tím větší důraz, je přitom spotřebitelský blahobyt (consumer welfare). Dle tohoto hlediska jsou komunitární pravidla ochrany soutěže prostředkem pro zvyšování spotřebitelského blahobytu a pro zajištění efektivní alokace zdrojů[99]. Blahobyt spotřebitele je přitom určován takovými parametry jako je např. cena, odbyt, kvalita a rozmanitost produktů a inovace[100].

S ohledem na ve smlouvě uvedenou formulaci *cílem nebo výsledkem* se o kartelovou dohodu ve smyslu článku 81 odst. 1 SES bude jednat jak v případě, kdy vyloučení, omezení nebo zkreslení soutěže je chtěným a zamýšleným záměrem účastníků dohody (je „cílem"), tak v případě, že je pouze vedlejším a nepředpokládaným důsledkem takového ujednání, které samo o sobě protisoutěžní charakter nemá, nicméně k narušení soutěže povede (je „výsledkem"). Příčinná souvislost mezi jednáním účastníků dohody a následným narušením soutěže, ať chtěným či náhodným, je samozřejmě nezbytnou podmínkou.

Otázka, zda vyloučení, omezení nebo zkreslení soutěže je cílem jednání podniků nebo jeho pouhým výsledkem, pak má zásadní význam zejména při dokazování. Jak uvádí prof. Tichý[101], jakmile cíl nebo předmět dohody je sám omezující, netřeba zkoumat negativní následky. Za tento typ dohod jsou v podstatě považovány jen ty horizontální dohody, jejichž očividným následkem je fixace cen či rozdělení trhu, a

---

[99] Bod 33 Guidelines on the application of Article 81(3)of the Treaty, Official Journal of the European Union, 27. 4. 2004.
[100] Bod 16 tamtéž
[101] Pravidla vypracovaná profesorem Tichým, str. 13.

vertikální dohody o cenách, popř. takové vertikální dohody, které brání paralelnímu obchodování uvnitř Společenství[102]. Takové kartely jsou označovány jako tzv. hardcore kartely. Tyto dohody zpravidla podléhají zákazu dle článku 81 odst. 1 SES „per se", již s ohledem na svůj protisoutěžní účel. Uvedené však neznamená, že by Komise měla rozhodnout bez provedení jakékoli analýzy. Vždy je totiž nutné posoudit citelnost účinku dohody na soutěž, způsobilost dohody ohrozit obchod mezi členskými státy, provést potřebná zjištění za účelem rozhodnutí o výši pokuty a posoudit, zda není možné aplikovat výjimku dle článku 81 odst. 3 SES[103]. ESD již v rozhodnutí Völk vs. Verveacke uvedl, že i dohoda s protisoutěžním cílem může uniknout dosahu článku 81 odst. 1 SES, a to z důvodu bezvýznamnosti jejího dopadu na soutěž či obchod mezi členskými státy[104]. Uvedenou analýzu však v případě „hardcore" dohody nepochybně nebude zapotřebí provádět ve stejném rozsahu jako u dohod, jejichž protisoutěžní cíl nelze bez dalšího dovodit[105].

Úprava obsažená v ZOHS se od SES liší, když ust. § 3 odst. 1 prohlašuje za zakázané a neplatné ty kartelové dohody, které *„vedou nebo mohou vést k narušení hospodářské soutěže"*. Pojem narušení soutěže přitom, jak vyplývá z ust. § 1 odst. 1 ZOHS, zahrnuje její *„vyloučení, omezení, jiné narušení nebo ohrožení*[106]". Nelze však bez dalšího určit, která část slovního

---

[102] Faull & Nikpay, The EC Law of Competition, Oxford University Press, 1999, str. 82-83.

[103] Bellamy & Child, European Community law of competition, 5th edition edited by P. M. Roth QC, Sweet & Maxwell, 2001, str. 102.

[104] Tento názor pak ESD udržel i přes poněkud odlišné stanovisko Komise, která ve věci Società Italiana Vetro SpA, Fabbrica Pisana SpA and PPG Vernante Pennitalia SpA vs Komise, argumentovala, že důkazy o dohodách mezi stranami byly natolik jednoznačné a zřejmé, že jakékoli další šetření týkající se struktury trhu by v dané chvíli bylo zcela nadbytečné. ESD však toto stanovisko Komise odmítl.

[105] Mgr. J. Kindl, Pojem narušení hospodářské soutěže – obecná východiska a konkrétní aplikace, Právní rozhledy 10/2005.

[106] Tyto pojmy nejsou zákonem blíže definovány a jejich vymezení bylo ponecháno aplikační praxi. Dál šel např. slovenský zákon č. 136/2001 Z.z. v platném znění, který v ust. § 3 odst. 1 obsahuje poměrně rozsáhlou definici omezování soutěže jako „každé obmedzenie voľnosti konania podnikateľa na relevantnom trhu, najmä

spojení „vedou nebo mohou vést", použitého ZOHS, je paralelou *„cíle"* a která je paralelou *„výsledku"* ve smyslu čl. 81 odst. 1 SES. Formulaci „cílem" patrně více odpovídá slovní spojení „může vést", neboť jak u dohod, jejichž cílem je vyloučení, omezení nebo zkreslení soutěže, tak u dohod, které mohou vést k narušení soutěže není faktické narušení nezbytnou podmínkou pro jejich zakázanost. Tyto dohody proto budou zakázané, i pokud k narušení soutěže nedojde. Naopak u dohod, jejichž výsledkem je vyloučení, omezení nebo zkreslení soutěže, resp. dohod které vedou k jejímu narušení, musí ke skutečnému narušení soutěže vždy dojít, bez narušení nebudou splněny zákonné podmínky pro jejich zakázanost. Z právě uvedeného však vyplývá, že ust. § 3 odst. 1 ZOHS na rozdíl od článku 81 odst. 1 SES vůbec neřeší subjektivní stránku soutěžitele ke skutečnému nebo potencionálnímu narušení soutěže. I tato skutečnost umožňuje Úřadu, aby narozdíl od komunitárních orgánů při aplikaci soutěžních předpisů postupoval především s důrazem na formální stránku věci. Na druhou stranu v některých případech nelze Úřadu odepřít snahu při rozhodování pracovat též s pojmy uvedenými v definici kartelových dohod dle SES[107].

3.5.1. Pravidlo de minimis v evropském právu

K tomu, aby výše popsaný protisoutěžní charakter dohody vůbec měl právní relevanci, musí být dostatečně znatelný. Cílem a účelem soutěžního práva není postihovat dohody jejichž skutečný či potencionální dopad na soutěž je pouze

---

vylučovanie existujúcich alebo možných súťažných aktivít, skutočné alebo možné zníženie rozsahu konkurenčnej aktivity alebo skresľovanie konkurenčných podmienok".

[107] Např. rozhodnutí ÚOHS č.j. S 3/2000-525-00-230 ze dne 28. 4. 2000, ve kterém Úřad konstatuje, „že u cenových ujednání není rozhodné, jakými úvahami je narušitel soutěže veden, neboť cenová ujednání jsou zakázaná a neplatná přímo ze zákona. Cenové dohody vždy vedou nebo mohou vést k narušení hospodářské

zanedbatelný. Naplnění této podmínky zajišťuje tzv. pravidlo de minimis, o kterém již bylo krátce pojednáno výše.

Lze tedy zopakovat, že se jedná o obecný princip evropského práva, dle kterého se o kartelovou dohodu ve smyslu článku 81 odst. 1 SES jedná pouze za předpokladu, že negativní dopad posuzovaného jednání na soutěž je znatelný. Společně s pravidlem NAAT tak pravidlo de minimis zajišťuje, že evropským soutěžním právem nebudou postihovány bagatelní dohody, tj. dohody které nejsou schopny významně ovlivnit soutěž, resp. obchod mezi členskými státy.

Pravidlo de minimis v SES není výslovně zakotveno, podmínka citelnosti soutěžního jednání byla vymezena a doplněna již tradičně judikaturou ESD[108]. Judikaturou uváděných kritérií pro posouzení citelnosti dopadu kartelové dohody na soutěž je přitom celá řada, zejména je přihlíženo k podstatě samotné dohody, povaze zboží či služeb kterých se týká, postavení podniků na relevantním trhu, výši obratu zúčastněných podniků, struktuře trhu či délky trvání zkoumané dohody[109]. Uvedená kritéria je pak nutné zkoumat komplexně a v každém konkrétním případě individuálně zohlednit jejich skutečný dopad na soutěž.

Za základní, nikoli však jediné, kritérium pro posouzení citelnosti dopadu kartelové dohody na soutěž je pak považován tržní podíl podniků[110] na relevantním trhu. S ohledem na výše uvedené je však nutné zopakovat, že znak citelnosti nelze posuzovat pouze na základě jediného kritéria, ale je zapotřebí

---

soutěže na trhu, neboť jejich cílem je omezení či vyloučení svobodného rozhodování soutěžitelů o výši ceny, za kterou budou určité zboží prodávat."

[108] Např. rozsudek ESD ve věci Völk vs. Vervaecke, 1969, rozsudek ESD ve věci Béguelin Import vs. G.L. Import Export, 1971.

[109] Munková, Svoboda, Kindl, Soutěžní právo, 2006, str. 111.

[110] K jejich výpočtu je nutné určit relevantní trh, sestávající z relevantního trhu výrobku a relevantního zeměpisného trhu. Podíly na trhu se následně vypočítají na základě údajů o hodnotě prodejů na trhu, případně údajů o hodnotě nákupů na trhu. Nejsou-li údaje o hodnotě dostupné, lze použít odhady založené na jiných spolehlivých údajích o trhu, včetně objemových. Oznámení Komise de minimis z roku 2001, článek II. bod 10.

zohlednit veškeré relevantní okolnosti. K určení, zda se jedná o dohodu citelně omezující hospodářskou soutěž či nikoli, tak nepostačuje pouhé překročení stanoveného limitu tržního podílu a naopak, i když podniky prahovou hodnotu překročí, může mít dohoda pouze zanedbatelný vliv na hospodářskou soutěž

Aplikační praxí vymezený požadavek citelnosti, včetně kvantitativně stanovených prahových hodnot, byl později Komisí převzat a zveřejněn v nezávazném soft-law dokumentu. Konkrétně se jednalo o Oznámení Komise o dohodách menšího významu, které nespadají do působnosti článku 85 odst. 1 SES[111], z roku 1997. Toto Oznámení bylo později, v roce 2001, nahrazeno aktuálním Oznámením Komise o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 81 odst. 1 SES (de minimis). Význam těchto dokumentů spočívá zejména ve zvýšené transparentnosti způsobu, jakým Komise posuzuje kartelové dohody s ohledem na jejich nebezpečnost pro trh. Oznámení Komise de minimis totiž pro horizontální a vertikální kartely stanoví rozdílné limity, při jejichž nepřekročení ještě nejde o jednání postižitelné dle článku 81 odst. 1 SES. Tím je zohledněna již zmíněná skutečnost, že vertikální dohody jsou obecně považovány za méně škodlivé. V Oznámení de minimis z roku 2001 je tak uvedeno, že dle názoru Komise dohody mezi podniky, které ovlivňují obchod mezi členskými státy[112], neomezují výrazně hospodářskou soutěž, pokud společný podíl všech stran dohody uzavřené mezi soutěžiteli nepřekračuje 10% na kterémkoli z relevantních trhů ovlivněných touto dohodou, resp. pokud podíl každé ze stran dohody uzavřené mezi

[111] Notice on agreements of minor importance which do not fall within the meaning of Article 85 (1) of the Treaty establishing the European Community, publikováno v Úředním věstníku 97/C 372/04.
[112] Tj. dohody, které nesplňují podmínky pro aplikaci pravidla NAAT.

nesoutěžiteli nepřekračuje 15%[113] na kterémkoli z relevantních trhů ovlivněných touto dohodou[114].

Dle článku 2 bod 8 Oznámení se pak uvedené limity snižují jak u dohod uzavřených mezi soutěžiteli tak u dohod mezi nesoutěžiteli na 5 %, pokud došlo ke kumulativnímu uzavření trhu[115], tj. pokud hospodářská soutěž na relevantním trhu byla omezena kumulativním účinkem více dohod o prodeji zboží nebo služeb, sjednaných různými dodavateli nebo distributory[116]. To má zabránit vzniku situace, kdy na relevantním trhu sice nedošlo k uzavření kartelové dohody, která by sama o sobě citelně omezila hospodářskou soutěž, ale omezení soutěže přesto nastane v důsledku celé sítě dohod, které, pokud by byly posuzovány izolovaně, nespadnou pro svou bagatelnost pod zákaz uvedený v článku 81 odst. 1 SES, popř. na ně bude aplikována bloková výjimka.

Při určení, zda byly dosaženy či překročeny prahové hodnoty výše tržního podílu (u všech stran dohody, jedná-li se o dohodu mezi soutěžiteli, popř. u každé strany jednotlivě, jedná-li se o dohodu mezi nesoutěžiteli), je nutné dbát na znění článku II. bod 12.1 Oznámení de minimis z roku 2001. Ten v souladu s koncepcí jedné hospodářské jednotky, vycházející z funkčního pojetí pojmu podnik, výslovně stanoví, že termíny podnik, strana dohody, distributor, dodavatel a kupující,

---

[113] Vlastní limity pro vertikální dohody obsahuje též Nařízení č. 2790/1999. Dle článku 2 odst. 1 Nařízení, tj. na rozdíl od Oznámení závazného právního předpisu, se čl. 81 odst. 1 SES prohlašuje za nepoužitelný pro dohody nebo pro jednání ve vzájemné shodě uzavřené mezi dvěma nebo více podniky, z nichž každý jedná pro účely dohody, na různé úrovni výrobního nebo distribučního řetězce, a které se týkají podmínek, za kterých mohou strany nakupovat, prodávat nebo dále prodávat určité zboží nebo služby (dále jen "vertikální dohody"), když jednou z podmínek pro uplatnění této výjimky je skutečnost, že podíl trhu ovládaného dodavatelem nepřesahuje 30% relevantního trhu, na kterém dodavatel prodává smluvní zboží a služby.

[114] Původní Oznámení de minimis z roku 1997 přitom posuzovalo kartelové dohody přísněji, když tržní podíly všech na dohodě zúčastněných podniků byly stanoveny na 5 % u horizontálních dohod a na 10 % u dohod vertikálních.

[115] Hranice 5% je stanovena s ohledem na skutečnost, že u jednotlivých dodavatelů nebo distributorů s podílem na trhu nepřesahujícím 5 % se obecně nemá za to, že významně přispívají ke kumulativnímu uzavření trhu.

[116] Pojem kumulativního uzavření trhu je současně orientačně kvantitativně vymezen, když Oznámení stanoví, že kumulativní uzavření trhu pravděpodobně neexistuje pokrývají-li souběžné dohody s podobnými účinky méně než 30 % relevantního trhu.

zahrnují pro účely Oznámení i jejich příslušné spojené podniky. Spojenými podniky se přitom rozumí podniky kontrolované jednou ze stran dohody, podniky kontrolující některou ze stran dohody a též sesterské podniky[117].

U dohod, jejichž strany stanovené hranice překračují pouze nepatrně, je též nutné zohlednit dynamický charakter pravidla de minimis. Článek II., bod 9 Oznámení totiž říká, že dle názoru Komise uvedené dohody neomezují hospodářskou soutěž, jestliže podíly na trhu nepřekračují příslušné prahy během dvou po sobě jdoucích kalendářních roků o více než 2 procentní body.

V Oznámení de minimis z roku 2001 zobecněná praxe Komise, že kartelová dohoda, uzavřená mezi podniky, které nedosahují stanovených prahových hodnot, neomezuje výrazně hospodářskou soutěž ve smyslu článku 81 odst. 1 SES, neplatí v případě, že taková dohoda obsahuje některé z tvrdých omezení (hardcore restrictions) uvedených v článku 2 bod 11 Oznámení. Zejména se jedná o taková omezení, která přímo nebo nepřímo, samostatně nebo ve spojení s jinými faktory pod kontrolou stran dohody, mají za cíl stanovení cen při prodeji výrobků třetím stranám nebo omezení výroby či prodeje nebo rozdělení trhů či zákazníků. Jak již bylo uvedeno výše, u dohod obsahujících některé z těchto tvrdých omezení se zpravidla má za to, že omezení soutěže není jejich důsledkem ale přímo cílem a jejich negativní dopad na soutěž je tak ve značné míře presumován.

Závěrem je též nutno uvést, že podniky, které nepřekročí v Oznámení uvedené prahové hodnoty, si přes právně nezávazný charakter tohoto dokumentu mohou být jisté, že s nimi Komise pro tento důvod nezahájí sankční řízení, a to s ohledem na

---

[117] Článek 2 bod 12.2 Oznámení de minimis z roku 2001, stejně spojené podniky definuje i článek 11 Nařízení č. 2790/1999.

princip zachování legitimních očekávání, který je Komise povinna respektovat.

3.5.2. Pravidlo de minimis dle ZOHS

V českém soutěžním právu je pravidlo de minimis vyjádřeno v ust. § 6 ZOHS, dle kterého se zákaz dohod podle § 3 odst. 1 nevztahuje na horizontální dohodu, pokud společný podíl účastníků dohody na relevantním trhu nepřesahuje 10 %, na vertikální dohodu, pokud podíl žádného z účastníků dohody na relevantním trhu nepřesahuje 15 %, a na dohody odbytových organizací a sdružení zemědělských výrobců o prodeji nezpracovaných zemědělských komodit.

Z uvedeného vyplývá, že u českého vyjádření pravidla de minimis se nejedná o obecný požadavek citelného narušení soutěže, tj. o samotný znak kartelové dohody jako takové, jak je tomu na komunitární úrovni, ale o legálně zakotvenou výjimku ze zákazu těchto dohod. Jediným kritériem pro uplatnění této výjimky je pak skutečnost, že podíly účastníků dohody na relevantním trhu nedosáhnou zákonem stanovených hodnot. Tím se česká právní úprava podstatně liší od úpravy evropské, která, jak bylo uvedeno výše, umožňuje posoudit soutěžní jednání podle celé řady kritérií tak, aby byl v daném konkrétním případě naplněn účel soutěžních norem.

Tyto hodnoty samotné vychází z Oznámení de minimis z roku 2001, když ust. § 6 odst. 1 ZOHS prohlašuje, že zákaz dohod podle § 3 odst. 1 se nevztahuje na horizontální dohodu, pokud společný podíl účastníků dohody na relevantním trhu nepřesahuje 10 %, a na vertikální dohodu, pokud podíl žádného z účastníků dohody na relevantním trhu nepřesahuje 15 %. I ZOHS tak reflektuje skutečnost, že vertikální dohody jsou z hlediska práva na ochranu soutěže méně závažné než kartely horizontální. Současně je nutné připomenout, že v důsledku

novelizovaného znění ust. § 4 odst. 1 ZOHS se při splnění v tomto paragrafu uvedených podmínek uplatní bloková výjimka pro vertikální dohody, tj. Nařízení č. 2790/1999, i na dohody ryze vnitrostátního charakteru. Toto nařízení přitom v zákoně uvedenou hranici tržního podílu zvyšuje pro určité typy vertikálních dohod na 30 % podíl dodavatele nebo odběratele na trhu.

Stejně jako v komunitární úpravě i v ZOHS nalezneme tzv. tvrdé kartely, a to konkrétně v ust. § 6 odst. 2, dle kterého se vynětí ze zákazu dohod dle ust. § 6 odst. 1 netýká horizontálních dohod o přímém nebo nepřímém určení cen, omezení nebo kontrole výroby nebo odbytu anebo o rozdělení trhu, nákupních zdrojů nebo zákazníků, a vertikálních dohod o přímém nebo nepřímém určení cen kupujícímu pro další prodej zboží nebo o poskytnutí kupujícímu pro tento další prodej úplné ochrany na vymezeném trhu. Vyjmenované dohody tak budou zakázány vždy, bez ohledu na tržní podíly jejich účastníků. I v tomto ohledu se tak česká a komunitární úprava liší, když evropské právo i u kartelů obsahujících některé z „tvrdých ujednání" umožňuje jejich existenci v případě, že dopad dohody na obchod a soutěž nebude citelný.

3.5.3. Rozdíly v pojetí pravidla de minimis v národní a komunitární úpravě

Shrneme-li hlavní odlišnosti mezi oběma úpravami je evidentní, že hlavním nedostatkem českého soutěžního práva je nezakotvení obecného vyjádření pravidla de minimis. Absence obecné zásady de minimis tak Úřadu umožňuje postupovat při posuzování dohody zcela formálně a konstatovat zakázanost či dovolenost této dohody bez toho, že by vůbec zkoumal její skutečný dopad na trh, neboť jediným uplatněným kritériem a předmětem šetření bude skutečnost, zda účastníci dohody

překročili či nedosáhli právem stanoveného limitu. Legální vyjádření principu de minimis a tzv. tvrdých omezení v jejich současné podobě, tj. jako výjimky z obecného zákazu, která je navíc upravena v podstatně okleštěné formě[118], a jejich ryze formální aplikace bez současné akceptace obecně platného pravidla de minimis jako nezbytné podmínky pro konstatování zákazu a neplatnosti dohody dle ust. § 3 odst. 1 ZOHS, tak brání skutečně efektivnímu přístupu Úřadu k problematice bagatelních dohod[119].

Řešení této situace spočívá buď v novelizaci ZOHS, prostřednictvím které by došlo k promítnutí obecného pravidla de minimis do našeho právního řádu, nebo v eurokomformním výkladu soutěžních norem a dostatečně konzistentní praxi orgánů tyto normy aplikující. Dle mého názoru je opět postačující možnost uvedená na druhém místě, k čemuž mne vede mimo jiné i skutečnost, že ani v právu evropském princip de minimis v jeho obecné podobě nebyl zakotven. Je však bezpodmínečně nutné, aby soutěžní orgány aplikovaly doktrínu de minimis v její obecné podobě důsledně a v její celistvosti. Existence obecného pravidla de minimis pak umožní, stejně jako se tomu děje v evropském právu, orgánům aplikujícím soutěžní normy flexibilně postupovat při posuzování a hodnocení dohod, které, ač třeba překračují stanovené hodnoty tržních podílů, nejsou způsobilé omezit soutěž na relevantním trhu citelným způsobem. Tím bude umožněno skutečné naplnění účelu ZOHS, jímž je postih takového jednání, které je způsobilé ovlivnit základní parametry hospodářské soutěže citelným způsobem.

---

[118] Jak bylo uvedeno výše otázka, zda dohoda skutečně citelně omezuje soutěž na relevantním trhu nebo ne, je závislá pouze na výši tržních podílů účastníků této dohody, bez přihlédnutí k dalším kritériím, které zohledňuje komunitární úprava.

[119] Stejně Mgr. Jiří Kindl, Typové rozlišení dohod narušujících hospodářskou soutěž, Právní rozhledy 15/006, str. 533.

4. Zákaz a nicotnost kartelových dohod

Jednání, splňující shora uvedené znaky kartelu ve smyslu evropského práva, tj. jednání ve formě dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků nebo jednání ve vzájemné shodě, které je s to citelně ohrozit obchod mezi členskými státy a jehož cílem nebo výsledkem je vyloučení, omezení nebo zkreslení soutěže na společném trhu, článek 81 odst. 1 SES z důvodu neslučitelnosti se společným trhem zakazuje, a to bez potřeby jakéhokoli předchozího rozhodnutí[120].

Článek 81 odst. 2 SES pak stanoví, že dohody nebo rozhodnutí zakázané podle článku 81 SES jsou automaticky nicotné (void)[121].

Z pojmu nicotnost, použitého SES v souvislosti se zakázanými dohodami, vyplývá, že na zákazem dotčené dohody či rozhodnutí se bude hledět jakoby nikdy nevznikly. Tato otázka byla na komunitární úrovni výslovně řešena ESD např. v kauze Brasserie de Haecht vs Wilkin - Janssen. V odůvodnění rozsudku v této věci ESD uvedl, že *článek 85 (81) odst. 2 prohlašuje dohody a rozhodnutí podle tohoto článku za automaticky nicotné, přičemž nicotnost je způsobilá dotknout se jak minulých tak i budoucích důsledků takové dohody či rozhodnutí. V důsledku toho má sankce nicotnosti, stanovená v článku 85 (81) odst. 2, retroaktivní účinky a působí ex tunc.*

ZOHS poněkud odlišně od komunitární úpravy prohlašuje kartelové dohody za zakázané a neplatné v ust. § 3 odst. 1. Důvodem neplatnosti takového ujednání je přitom jeho rozpor se

---

[120] Článek 1, bod 1 Council Regulation (EC) No 1/2003 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty.

[121] Důvodem, proč článek 81 odst. 2 SES výslovně hovoří o sankci nicotnosti pouze u dohod či rozhodnutí, je již zmíněná skutečnost, že jednání ve vzájemné shodě postrádá charakter právního úkonu, a proto jej nelze sankcí nicotnosti postihnout.

zákonem ve smyslu ust. § 39 OZ[122]. Jelikož se jedná o neplatnost absolutní, bude, stejně jako nicotnost dle článku 81 odst. 2 SES, působit ex tunc. Ve výsledku tak lze obě úpravy označit v tomto bodě za shodné.

V ust. § 3 odst. 3 ZOHS je pak řešena otázka, jak tomu bude v případě, kdy z dohody jsou pro rozpor se zákonem zakázané a neplatné pouze určité části. Zákon v citovaném ustanovení umožňuje tzv. dílčí neplatnost[123] kartelové dohody za předpokladu, že důvod zákazu se týká pouze její části a že z povahy dohody, jejího obsahu, účelu nebo z okolností, za nichž k ní došlo, vyplývá, že zbylou část je možné od zakázané a neplatné části oddělit. Odpověď na tuto otázku v rámci komunitárního práva je v podstatě totožná, rozdíl je pouze ve formě, kterou je vyjádřena. Na rozdíl od ZOHS totiž evropské právo otázku dílčí neplatnosti výslovně neřeší a ponechalo její zodpovězení judikatuře. Z té pak vyplynula zásada, že automatická nicotnost podle článku 81 odst. 2 SES se vztahuje pouze na ta smluvní ujednání, která jsou neslučitelná s článkem 81 odst. 1 SES. Důsledky takové nicotnosti pro ostatní části dohody a pro objednávky a dodávky učiněné na jejím základě, jakož i pro výsledné finanční závazky, nejsou záležitostí komunitárního práva a budou určeny národním soudem podle jeho národního práva[124].

Jak již bylo uvedeno výše, dohody, které splňují znaky uvedené v ust. článku 81 odst. 1, resp. § 3 odst. 1 ZOHS, se zakazují, a tudíž jsou nicotné, resp. absolutně neplatné, bez nutnosti jakéhokoli předchozího rozhodnutí. Rozhodnutí

---

[122] Ten prohlašuje za neplatné ty právní úkony, které svým obsahem nebo účelem odporují zákonu nebo jej obchází anebo se příčí dobrým mravům.

[123] Dohoda bude neplatná pouze v těch částech, které jsou v rozporu se zákonem, když zbytek dohody je ponechán v platnosti.

[124] Rozsudek ESD ve věci Société de Vente de Ciments et Bétons de l'Est SA vs. Kerpen & Kerpen GmbH und Co. KG., 1983.

příslušného soutěžního orgánu však bude potřeba pro určení, zda došlo k protiprávnímu jednání, tj. porušení zákonného zákazu, a pro uložení pokut za toto jednání. Stejně tak bude potřeba soudního výroku o nicotnosti/absolutní neplatnosti takového ujednání k tomu, aby nicotnost/neplatnost zakázané dohody či rozhodnutí mohla vyvolat soukromoprávní účinky, jakož i pro možnost uplatnění soukromoprávních nároků plynoucích z takového jednání. Příslušný k vyslovení neplatnosti přitom bude národní soud, který má v případě pochybností možnost obrátit se na ESD a požádat jej o rozhodnutí o předběžné otázce[125]. Jak však bylo již řečeno , ve vztahu k samotné nicotnosti, resp. absolutní neplatnosti, takové dohody či rozhodnutí bude mít rozhodnutí soutěžního orgánu nebo národního soudu z právního hlediska pouze deklaratorní charakter.

4.1. Výjimky z kartelového zákazu

S ohledem na skutečnost, že striktní zákaz kartelových dohod by v progresivním odvětví hospodářské soutěže mohl být kontraproduktivní, a to i z hlediska spotřebitele, SES při splnění určitých podmínek poskytuje podnikům možnost tomuto zákazu, a s ním spojené sankci nicotnosti dohody či rozhodnutí, uniknout.

Hovoříme o tzv. výjimkách z kartelového zákazu, tj. o případech, kdy dohoda, přestože splňuje veškeré znaky kartelu, včetně protisoutěžních účinků, bude mít současně natolik pozitivní dopady[126] na hospodářskou soutěž, že se na ni zákaz ve smyslu článku 81 odst. 1 SES nepoužije. Jedná se tedy v podstatě o jakýsi vyrovnávací mechanismus, který proti sobě

[125] Pokud je věc projednávána před národním soudem, který v předmětné věci rozhoduje v posledním stupni, stává se z uvedeného práva soudu povinnost, viz. článek 234 SES.

staví prosoutěžní přínosy dohody a její omezující účinky[127]. Podmínky, při jejichž splnění lze výjimky aplikovat, pak vyplývají přímo ze SES, resp. ZOHS, nebo ze souboru nařízení, vydaných pro celé skupiny dohod, u kterých se paušálně usoudilo, že svými pozitivními dopady vyrovnávají omezení soutěže. V prvním případě se jedná o tzv. legální výjimky, na druhém místě uvedené soubory skupinových výjimek jsou pak označovány jako tzv. výjimky blokové.

4.1.1. Legální výjimky

V oblasti evropského práva jsou legální výjimky upraveny zejména v ust. článku 81 odst. 3 SES, který stanoví, že ustanovení odstavce 1 (článku 81 SES) mohou být prohlášena za nepoužitelná (inapplicable), v případě kartelové dohody[128], která (1) přispívá ke zlepšení výroby nebo distribuce anebo k podpoře technického či hospodářského pokroku[129], (2) spotřebitelům vyhrazuje přiměřený podíl na výhodách z toho plynoucích[130], pokud taková dohoda (3) neukládá dotčeným podnikům omezení, která nejsou k dosažení uvedených cílů nevyhnutelná[131] a pokud taková dohoda (4) neumožní těmto

---

[126] Je přitom nutné, aby tyto dopady, za které jsou zejména považovány podpora blahobytu spotřebitele a zajišťování účinné alokace zdrojů, ve výsledku převážily nad protisoutěžními důsledky dohody, Pravidla vypracovaná profesorem Tichým.

[127] Van Bael & Bellis, Competition Law of the European Community, 4th edition, Kluwer Law International, 2005, str. 84.

[128] Tj. jakékoli dohody nebo kategorie dohod mezi podniky, rozhodnutí nebo kategorie rozhodnutí sdružení podniků, jednání ve vzájemné shodě nebo jeho kategorie, článek 81 odst. 3 SES.

[129] Splnění této podmínky spočívá zejména v pozitivních dopadech na cenu výrobku či služby nebo v zavedení nového či vylepšeného výrobku.

[130] Musí se přitom zpravidla jednat o ty samé spotřebitele, kteří mohou být dotčeni omezeními obsaženými v dohodě, když výsledný dopad takové dohody musí být neutrální nebo dokonce pozitivní. Čím delší doba přitom uběhne mezi uzavřením dohody a projevením se jejích pozitivních dopadů, tím větší takové pozitivní dopady musí být.

[131] Musí se tedy jednat o taková omezení, která mají přímý vliv na větší efektivnost vykonávané činnosti.

podnikům vyloučit soutěž ve vztahu k podstatné části výrobků tímto dotčených[132].

Článek 81 odst. 3 tedy obsahuje dvě pozitivní a dvě negativní[133] podmínky pro aplikaci výjimky ze zákazu dle článku 81 odst. 1 SES. Tyto podmínky přitom musí být vždy splněny kumulativně, nesplnění i jediné z nich znamená, že se bude jednat o dohodu zakázanou a tudíž nicotnou dle článku 81 odst. 2 SES. V případě, že všechny uvedené podmínky kumulativně splněny budou, kartelová dohoda zakázána nebude, a to bez potřeby jakéhokoli předchozího rozhodnutí[134]. I zde platí, že při posouzení, zda smlouvou stanovené podmínky byly splněny či nikoli, je Komise povinna provést detailní analýzu jak předmětné dohody tak situace na relevantním trhu. Stejně tak je povinen při aplikaci článku 81 odst. 3 SES postupovat i národní soutěžní úřad.

Jelikož se jedná o nicotnost vyplývající přímo ze SES, která není vázána na jakékoli rozhodnutí příslušných orgánů, je určení, zda předmětná dohoda naplňující znaky kartelu spadá pod výjimku dle článku 81 odst. 3 či nikoli, ponecháno plně na kartelu se účastnících podnicích. Stejný postup se uplatní i v ryze vnitrostátních vztazích, neboť ani ZOHS nevyžaduje předchozí rozhodnutí soutěžního orgánu, zda podmínky pro výjimku jsou či nejsou splněny. Dotčené podniky současně v případném řízení plně nesou důkazní břemeno, že podmínky uvedeného odstavce smlouvy jsou splněny[135] a jejich jednání je tedy ze zákazu dle článku 81 odst. 1 SES vyňato. Nařízení č. 1/2003 tak na podniky v souvislosti s výkonem hospodářské

---

[132] Z povahy věci tak vyplývá, že tato podmínka bude daleko hůře splnitelná na uzavřených trzích, např. oligopolního charakteru.
[133] ZOHS je v této oblasti se SES obsahově shodný.
[134] Viz. již zmíněný článek 1, bod 2 Nařízení rady č. 1/2003.
[135] Článek 2 Nařízení rady č. 1/2003.

činnosti klade zvýšené nároky, neboť u nich presumuje určitou vyšší míru informovanosti a znalostí[136].

Je otázkou, nakolik je tento postup, uvedený v Nařízení č. 1/2003, v souladu se zněním odst. 3 článku 81 SES, který výslovně stanoví *„Ustanovení odstavce 1 mohou být prohlášena (be declared) za nepoužitelná..“*, tedy předvídá určité předchozí řízení ukončené vydáním rozhodnutí, jakož i požadavkem právní jistoty podniků[137]. Ta může být ohrožena především při řešení otázek, které dosud nebyly evropským soudům předloženy. Zmíněná rizika se Nařízení č. 1/2003 snaží odstranit prostřednictvím možnosti Komise poskytnout podnikům neformální rady dle bodu 38 Preambule a možností Komise z vlastního podnětu rozhodnout o neaplikovatelnosti článku 81 SES na konkrétní dohodu[138]. Pomoci by měl též institut tzv. přijatých závazků (commitments)[139]. Podle něho mohou podniky poté, co Komise zahájí řízení o zakázaných dohodách, navrhnout určité závazky vedoucí k nápravě závadného stavu. Pokud Komise shledá navržená opatření dostačujícími a návrh stran dohody přijme, řízení ukončí a podniky nebudou sankcionovány. V ZOHS uvedenému institutu odpovídá systém opatření uvedený v ust. § 7 odst. 2 zákona, na rozdíl od komunitární úpravy je však nepříliš vhodně doplněn o další podmínky, které možnosti jeho využití podstatně zužují[140]. V neposlední řadě je pak nutno zmínit Komisí vydaná nezávazná Pravidla pro aplikaci článku 81 odst. 3 SES[141], ve kterých jsou podrobně vymezeny jednotlivé

---

[136] P. Craig a G. De Búrca, EU Law, text, cases and materials, third edition, Oxford University Press, 2003, str. 940.

[137] Tichý, L. Změna paradigmatu evropského soutěžního práva a její význam pro Českou republiku. Právní rozhledy, 2004, č. 2, str. 61 a násl..

[138] Buď z důvodu, že nejsou splněny znaky kartelu uvedené v odst. 1 nebo pro splnění podmínek dle odst. 3, viz článek 10 Nařízení č. 1/2003.

[139] viz. článek 9 Nařízení č. 1/2003.

[140] Zejména se jedná o požadavek, aby zakázaná dohoda ještě nebyla plněna, jak je uveden v § 7 odst. 4 ZOHS, který ve své podstatě činí institut přijatých opatření v praxi nepoužitelným.

[141] Communication from the Commission, Notice, Guidelines on the application of Article 81 (3) of the Treaty, 2004/C 101/08.

podmínky pro vynětí z kartelového zákazu a současně jimi Komise seznamuje podniky s postupem při aplikaci legálních výjimek.

Současný režim automatického vynětí ze zákona bez nutnosti předchozího rozhodnutí, se všemi s tím spojenými důsledky, byl v komunitárním právu zaveden v rámci modernizace soutěžního práva s platností od 1. 5. 2004. Do té doby bylo splnění podmínek uvedených v článku 81 odst. 3 SES posuzováno Komisí individuálně a výjimka byla povolována vždy pouze na určité období[142]. Individuální výjimky poskytnuté Komisí před tímto datem přitom zůstávají v platnosti po celou dobu, na kterou byly uděleny[143].

Drobné výjimky ze zákazu dle článku 81 odst. 1 SES plynou též z ust. článku 36 SES[144]. Dle tohoto ustanovení se pravidla, týkající se soutěže, mají vztahovat na výrobu a obchod se zemědělskými produkty pouze v rozsahu určeném Radou[145], za současného zohlednění cílů společné zemědělské politiky, uvedených v článku 33 SES.

V českém soutěžním právu lze za výjimku vyplývající přímo ze zákona považovat též pravidlo de minimis, jak o něm bylo pojednáno výše, neboť se ve smyslu ust. § 6 ZOHS nejedná o obecný požadavek na citelný negativní účinek kartelových dohod na soutěž, tj. samotnou podmínku pro uplatnění zákazu kartelu, jak je tomu v SES, ale o výjimku z obecného zákazu kartelových dohod dle § 3 odst. 1 ZOHS.

---

[142] viz. Nařízení Rady č. 17/1962.
[143] Článek 43 Nařízení rady č. 1/2003.
[144] V ZOHS je tato výjimka upravena v ust. § 6 odst. 1 písm. c).
[145] Ta tak učinila Nařízením č. 26/1962, kterým byla komunitární soutěžní pravidla až na drobné výjimky zavedena i do zemědělské politiky, viz. Munková, Kindl, Svoboda, Soutěžní právo, 2006, str. 119

4.1.2. Blokové výjimky

Článek 83 odst. 1 SES zmocňuje Radu, aby kvalifikovanou většinou na návrh Komise a po konzultaci s Evropským parlamentem vydala nařízení nebo směrnice, potřebné k provedení zásad uvedených v článcích 81 a 82 SES. Odstavec 2 článku 83 SES pak demonstrativně uvádí též účel vydávaných předpisů, kterým je mimo jiné stanovení podrobných pravidel k provedení článku 81 odst. 3 SES, s přihlédnutím k nutnosti zajistit účinný dozor při maximálním zjednodušení administrativy. Na tomto právním základě bylo Komisí[146] přistoupeno k vydávání nařízení, obsahující tzv.[147] blokové výjimky, tj. konkretizaci podmínek uvedených v článku 81 odst. 3 SES pro celé skupiny dohod. Důvodem pro tento krok byla zejména snaha Komise ulehčit si od vysokého počtu žádostí o udělení individuálních výjimek.

Tato nařízení nejprve obsahovala přehled dovolených a zakázaných ujednání, jakož i seznam těch dohod, u kterých nebylo možné dovolenost či zakázanost jednoznačně určit. V této souvislosti hovoříme o tzv. systému bílých, černých a šedých klauzulí. Uvedený systém se však časem ukázal jako příliš rozsáhlý a rigidní, nevyhovující čím dál tím silnějším tendencím na ekonomický přístup Komise k hospodářské soutěži. Proto došlo k jeho opuštění ve prospěch zásady co není zakázáno je dovoleno[148], když současně byl systém blokových výjimek zjednodušen a blokové výjimky, upravující podobnou materii, byly sloučeny v rámci několika nařízení.

Vynětí ze zákazu dle článku 81 odst. 1 SES z důvodu splnění podmínek uvedených v některé z blokových výjimek však není absolutní. Komise totiž může odejmout výhody plynoucí

---

[146] Na základě zmocnění Rady, obsaženého např. v Nařízení č. 19/65, 2821/71 či 3976/87.

[147] Termín bloková výjimka není na rozdíl od české úpravy legálně zakotveným pojmem komunitárního soutěžního práva.

[148] Po roce 1999 vydané blokové výjimky tak již obsahují pouze černé a šedé klauzule

z blokové výjimky pokud zjistí, že dohoda, které se výjimka týká, nesplňuje podmínky uvedené v článku 81 odst. 3 SES. Toto oprávnění mají od 1. 5. 2004 i soutěžní úřady členských států[149].

Blokové výjimky dělíme podle toho, zda se vztahují na vertikální či horizontální kartelové dohody, a dále dle oborových odvětví, ve kterých se uplatňují. V současnosti jsou tak v komunitárním právu platné tyto blokové výjimky:

1. *v oblasti vertikálních spolupráce*
- Nařízení Komise č. 2790/1999 o některých kategoriích vertikálních dohod
- Nařízení Komise č. 1400/2002 o některých kategoriích vertikálních dohod v oblasti motorových vozidel
2. *v oblasti horizontální spolupráce*
- Nařízení Komise č. 2658/2000 o dohodách a specializaci
- Nařízení Komise č. 2659/2000 o výzkumu a vývoji
3. *v oblasti poskytování technologií*
- Nařízení Komise č. 240/1996 o dohodách o poskytování technologií
4. *v oblasti pojišťovnictví*
- Nařízení Komise č. 358/2003 o dohodách v pojišťovnictví
5. *v oblasti dopravy*
- Nařízení Rady č. 1017/1968 o dohodách v oblasti železniční, silniční a vnitrozemské vodní dopravy
- Nařízení Komise č. 1617/1993 o dohodách v letecké dopravě
- Nařízení Rady č. 4056/1986
- Nařízení Komise č. 823/2000 o dohodách v oblasti námořní dopravy

---

[149] Bod 10 preambule Nařízení č. 1/2003.

Jak již bylo zmíněno, s ohledem na zákonem č. 361/2005 Sb. novelizované znění § 4 ZOHS, jsou všechny uvedené blokové výjimky platné i pro ty vnitrostátní soutěžní vztahy, které splňují podmínky v nich uvedené. Komunitární blokové výjimky tak nahradily předchozí systém 8 národních blokových výjimek, které byly vydány Úřadem formou vyhlášek na základě zmocnění dle § 3 odst. 1 ZOHS. Důvodem tohoto kroku bylo zejména zajištění jednotného, spravedlivého a nediskriminačního právního standardu jak pro soutěžitele, kteří z hlediska své velikosti, objemu výroby a území, na kterém působí, budou svým jednáním moci ovlivnit obchod mezi členskými státy, tak například pro lokální odběratele nebo dodavatele, jejichž schopnost ovlivnit svým jednáním obchod mezi státy EU je zcela nepravděpodobná[150].

[150] Důvodová zpráva k zákonu č. 361/2005 Sb.

5. Závěr

Jak již bylo řečeno v úvodu této práce, kartelové dohody jsou jednou z forem tržního chování, které je způsobilé vážně narušit hospodářskou soutěž. S ohledem na význam hospodářské soutěže je proto nutné ji proti takovému chování účinně chránit, přičemž klasickým prostředkem této ochrany jsou právní řády jednotlivých států a v důsledku vytvoření společného trhu též právo komunitární. Na území členských států, mezi něž se od 1. 5. 2004 řadí též ČR, tak současně platí jak úprava vnitrostátní, aplikující se na ryze národní soutěžní vztahy, tak úprava evropská, která se bezprostředně uplatní je-li v posuzovaném soutěžním případě přítomen tzv. evropský prvek.

Přestože je tedy věcí každého státu jak se k problematice kartelů na svém území postaví a jakou mírou bude soutěž v tomto prostoru regulovat, členské státy musí vždy vzít v potaz též komunitární úpravu. S ohledem na základní zásady právního státu, jako je rovné zacházení a zákaz diskriminace či požadavek právní jistoty, totiž není možné, aby stejný postup stejného podniku byl posuzován odlišně pouze na základě skutečnosti, že v jednom z posuzovaných případů je přítomen evropský prvek a v druhém nikoli. Vnitrostátní úprava kartelů a soutěžních pravidel obecně, by tak měla být s evropskými předpisy v souladu a vzájemně se s nimi doplňovat. Je přitom nepochybné, že zásadní roli v tomto směru hrají nejen zákonodárci členských států, ale též národní orgány aplikující soutěžní právo v praxi, jejichž povinností je zaujmout při výkladu těchto norem dostatečně eurokomformní postoj.

Cílem této práce bylo poskytnout ucelený pohled na problematiku kartelových dohod a na základě výše uvedených kritérií posoudit soulad právní úpravy kartelů v evropském

právu s úpravou obsaženou v ZOHS a upozornit na základní rozdíly mezi nimi. Při této komparaci jsem kladl důraz zejména na základní pojmy kartelového práva jakož i samotné znaky kartelových dohod.

Bylo zjištěno, že mezi oběma úpravami stále existuje řada sporných bodů, přičemž jako odlišnosti zásadního významu bych uvedl zejména rozdílné označení adresátů soutěžních norem v komunitární a národní úpravě a výslovné neuvedení obecné doktríny pravidla de minimis v ZOHS. Tyto odlišnosti lze přitom označit za podstatné nedostatky vnitrostátní úpravy soutěžních pravidel, když prvně uvedená může činit značné potíže již při vymezení osobní působnosti soutěžních norem a odlišnost zmíněná na druhém místě může ve svém důsledku ohrozit samotný jejich účel tím, že zákon Úřadu výslovně neukládá posuzovat jednání soutěžitelů podle jeho skutečných dopadů na soutěž.

Dle mého názoru je však možné tyto rozdíly překonat i podle současné právní úpravy, a to za předpokladu dostatečně eurokomformního výkladu soutěžních pravidel ze strany Úřadu a národních soudů. Proto není bezpodmínečně nutné provádět rozsáhlejší novelizace ZOHS. Bylo by však vhodné, aby se národní orgány za účelem zachování právní jistoty podniků/soutěžitelů k takovéto formě výkladu jasně a zřetelně přihlásily a v praxi ji důsledně dodržovaly. Především s ohledem na skutečnost, že znalost problematiky kartelových dohod je v současné době, vzhledem k modernizaci soutěžního práva a jemu odpovídajícím změnám v evropské legislativě, tj. zejména přijetí Nařízení Rady č. 1/2003 ES, nezbytně nutná nejen u odborné veřejnosti, ale též u všech adresátů soutěžněprávních předpisů, a to dokonce i v případech, kdy soutěžní vztahy, kterých se účastní, tzv. evropský prvek neobsahují. V případě, že Úřad a národní soudy nebudou schopné

soutěžní normy aplikovat výše uvedeným způsobem, pak považuji provedení novelizace ZOHS za krok nejen vhodný, ale též nezbytný.

Seznam použité literatury

Publikace a články

- Munková, Svoboda, Kindl, Soutěžní právo. Nakladatelství C.H.BECK, 2006.
- J. Munková, Zákon o ochraně hospodářské soutěže, komentář. Nakladatelství C.H.BECK 2003.
- Tichý, Arnold, Svoboda, Zemánek, Král, Evropské právo. Nakladatelství C.H.BECK 2004.
- L. Tichý a kolektiv, Dokumenty ke studiu evropského práva. Nakladatelství Linde, 2002.
- Bellamy & Child, European Community law of competition, 5th edition edited by P. M. Roth QC, Sweet & Maxwell, 2001.
- P. Craig a G. De Búrca, EU Law, text, cases and materials, third edition, Oxford University Press, 2003.
- R. Whish, Competiotion Law, 4th edition, Buttersworth, 2001.
- Faull & Nikpay, The EC Law of Competition, Oxford University Press, 1999.
- Van Bael & Bellis, Competition Law of the European Community, 4th edition, Kluwer Law International, 2005.
- CH. Harding, J. Joshua, Regulating Cartels in Europe, A study of Legal Control of Corporate Deliquency, Oxford University Press, 2003.
- Bednář, J. Aplikace soutěžního práva v rozhodovací praxi, z rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, Komise a Evropského soudního dvora. Nakladatelství C.H.BECK, 2005.
- V. Týč a kolektiv, LEXIKON - PRÁVO EVROPSKÉ UNIE. Nakladatelství Sagit, 2004.
- Raus D., Neruda R., Zákon o ochraně hospodářské soutěže, komentář. Nakladatelství Linde, 2004.
- Josef Bejček, Kartelové právo. Masarykova univerzita, 1995.

- I. Pelikánová, I. Kobliha, Komentář k obchodnímu zákoníku I. část. Nakladatelství Linde 2004.
- Jiří Boguszak, Jiří Čapek, Teorie práva. Nakladatelství CODEX BOHEMIA, 1997.
- J. Munková, Podnik jako adresát normy v soutěžním právu. Právní rozhledy č. 17/2004.
- J. Buryan, K pojmu podnik ve smyslu práva ES a práva hospodářské soutěže. Právní rozhledy č. 20/2005.
- J. Kindl, Podnik nebo soutěžitel … záleží na tom? Právní rozhledy č. 5/2006.
- R. Neruda, Relevantní trh a otázky související v teorii a praxi soutěžního práva - 1. část. Právní rozhledy č. 12/2004.
- J. Kindl, Pojem narušení hospodářské soutěže - obecná východiska a aplikační praxe. Právní rozhledy č. 10/2005.
- J. Kindl Typové rozlišení dohod narušujících hospodářskou soutěž. Právní rozhledy č. 15/2006.
- Tichý, L. Změna paradigmatu evropského soutěžního práva a její význam pro Českou republiku. Právní rozhledy, č. 2/2004.
- Pravidla vypracovaná profesorem Tichým.

Publikace Komise

- Sdělení Komise o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže společenství (97/C 372/03).
- Sdělení Komise, Pokyny o použitelnosti článku 81 Smlouvy o ES na dohody o horizontální spolupráci (2001/C 3/02).
- Commission Notice, Guidelines on the effect on trade concept contained in Articles 81 and 82 of the Treaty (2004/C 101/07).
- Oznámení Komise o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 81 odst. 1 smlouvy o

založení Evropského společenství (de minimis) (2001/C 368/07).

- Notice on agreements of minor importance which do not fall within the meaning of Article 85 (1) of the Treaty establishing the European Community (97/C 372/04).
- Pokyny o metodě stanovování pokut udělených podle s čl. 15 odst. 2 nařízení č. 17 a čl. 65 odst. 5 Smlouvy o ESUO (98/C 9/03).
- COMMISSION NOTICE on the non-imposition or reduction of fines in cartel cases (96/C 207/04).
- Communication from the Commission, Notice, Guidelines on the application of Article 81(3) of the Treaty (2004/C 101/08).

Elektronické zdroje

www.eur-lex.europa.eu

www.sbirka.cz

www.psp.cz

www.curia.europa.eu

http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

http://en.wikipedia.org/wiki/Main_Page

www.oeaw.ac.at/eif/competition/cz

www.compet.cz

www.businessinfo.cz

www.ipravnik.cz

http://jaspi.justice.gov.sk