

Diplomová práce

**Porovnání právních a ekonomických aspektů
soutěžního práva v ČR a USA**

*„Comparison of legal and economical aspects of
competition law in the Czech Republic and USA“*

Michal Roubíček

Právnická fakulta UK Praha

Katedra Národního hospodářství

Vedoucí diplomové práce: Doc. JUDr. PhDr. Ilona Bažantová, Csc.

PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že diplomovou práci na téma

„Porovnání právních a ekonomických aspektů soutěžního práva v ČR a USA“

jsem vypracoval samostatně.

Použitou literaturou a podkladové materiály uvádím v citacích v textu práce a
přiloženém seznamu literatury.

V Novém Strašecí, 12. ledna 2007

Podpis:

V úvodu této práce bych chtěl poděkovat vedoucí mé diplomové práce Doc. JUDr. PhDr. Iloně Bažantové, Csc. za pomoc a připomínky, jež mi v průběhu jejího zpracování poskytla a bez nichž by tato diplomová práce nevznikla.

OBSAH

I. ÚVOD	7
1.1 DEFINICE SOUTĚŽE A SOUTĚŽNÍHO PRÁVA	8
2. TRŽNÍ STRUKTURA	9
2.1 DOKONALÁ A MONOPOLISTICKÁ KONKURENCE	10
2.2 OLIGOPOL	11
2.3. MONOPOL	12
3. SOUTĚŽNÍ PRÁVO V USA	17
3.1. STRUČNÝ VÝVOJ SOUTĚŽNÍHO PRÁVA V USA	17
3.2. MYŠLENKOVÁ VÝCHODISKA ANTITRUSTOVÉHO PRÁVA	18
3.3. DNES PLATNÉ PRÁVO REGULUJÍCÍ HOSPODÁŘSKOU SOUTĚŽ V USA	21
3.3.1. SHERMANŮV ZÁKON	21
3.3.2. CLAYTNŮV ZÁKON (CLAYTON ACT)	22
3.3.3. OSTATNÍ ZÁKONY TÝKAJÍCÍ SE HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE V USA	23
3.4. HLAVNÍ ZÁSADY OVLÁDAJÍCÍ ANTITRUSTOVÉ PRÁVO V USA	25
3.4.1. RULE OF REASON	25
3.4.2. PER SE	26
4. VÝVOJ SOUTĚŽNÍHO PRÁVA V ČR	27
4.1 ÚŘAD NA OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE	29
5. KOMUNITÁRNÍ SOUTĚŽNÍ PRÁVO	29
5.1. MYŠLENKOVÁ VÝCHODISKA EVROPSKÉHO SOUTĚŽNÍHO PRÁVA - ORDOLIBERALISMUS	29
5.2. PRÁVO PROTI OMEZENÍ SOUTĚŽE V ES A ČR	30
5.3. DOHODY NARUŠUJÍCÍ SOUTĚŽ	32
5.4. ZNEUŽITÍ DOMINANTNÍHO POSTAVENÍ	37

5.4.1. ZNEUŽITÍ DOMINANTNÍHO POSTAVENÍ - PŘÍPAD MICROSOFT	38
5.5. KONTROLA KONCENTRACÍ (FÚZE SOUTĚŽITELŮ)	42
5.5.1. SPOJOVÁNÍ SOUTĚŽITELŮ - PŘÍPAD FÚZE GE A HONEYWELL	43
5.5.2. KRITÉRIA POUŽÍVANÉ PŘI HODNOCENÍ PŘÍPUSTNOSTI SPOJENÍ	48
5.5.3. RELEVANTNÍ TRH	51
6. ZÁVĚR	52
<hr/>	
POUŽITÁ LITERATURA	55
<hr/>	

Seznam zkratk

SES	Smlouva o založení Evropského společenství (Římská smlouva z roku 1957)
ZOHS	Zákon na ochranu hospodářské soutěže, č. 143/2001 Sb., ve znění pozdějších předpisů
Úřad	Úřad na ochranu hospodářské soutěže
ESD	Evropský soudní dvůr
FED	Federal Reserve System
FTC	Federal Trade Commission
CFI	Soud první instance

I. Úvod

Soutěžní právo je poměrně mladým právním oborem. Vcelku samostatně se od počátku minulého století rozvíjelo v USA a po druhé světové válce i v Evropě. Právní úprava soutěžního práva je v rámci EU a USA obsahově značně podobná, neboť historicky mladší právo EU bylo z velké míry inspirováno úpravou v USA a osvědčené instituty byly, občas sice v mírně pozměněném znění, přejímány. Tato „soutěžněprávní konvergence“ se ukazuje jako výhodná, neboť soutěžní právo, které by zcela rozdílně upravovalo hlavní instituty oboru v USA a Evropě, je pro dnešní globální společnost nevyhovující. V posledních letech se spolupráce mezi představiteli odpovědnými za soutěžní politiku ES a jejich protějšky v USA prohlubuje, přičemž z úst odborníků z ES často zaznívá, že tyto dva formálně nezávislé systémy soutěžního práva se vzájemně sblíží¹. I přes tato ujištění docházelo v rozhodovací praxi v rámci ES a USA ve více případech ke zcela rozdílným rozhodnutím. Cílem této práce je jednak stručně charakterizovat soutěžní právo v USA a Evropě, jeho vývoj a současný stav, ale především se pokusit odpovědět na otázku, do jaké míry jsou tyto dva systémy vzájemně kompatibilní. Zejména v oblasti fúzí podniků a nedávno přijaté reformě této oblasti v rámci ES (viz. kapitola 5.3.) je tato otázka velmi aktuální, neboť jedním z cílů této reformy byla právě hlubší harmonizace práva mezi Evropou a USA. Zde je nutno uvést skutečnost, že právě příslušnými orgány ES byla zamítnuta některá spojení podniků, jež byla v USA ze strany regulátora povolena. Tato rozhodnutí vyvolala kritiku jednak ze strany adresátů, tj. soutěžitelů, ale i ze strany mnohých ekonomů, podle nichž rozhodování Komise často postrádá racionální ekonomické zdůvodnění. V páté části této práce jsem se pokusil demonstrovat rozdílný přístup regulátorů v oblasti fúzí a zneužití dominantního postavení na praktických případech a ukázat důsledky, jaké tyto rozdílné přístupy vyvolávají. V neposlední řadě má tato práce zhodnotit nedávné legislativní opatření přijaté v rámci ES k odstranění tohoto nežádoucího stavu.

Přestože je tato diplomová práce pojmenována „porovnání soutěžního práva v ČR a USA“, jedná se spíše o porovnání práva USA a ES, neboť po vstupu ČR do EU 1.5.2004 je právní řád ČR v oblasti soutěžního práva z rozhodující míry harmonizován s právem ES. Relevantní soutěžněprávní úprava ES má navíc charakter přímo závazných norem a požívá tak v ČR aplikační přednost ve smyslu čl. 10 Ústavy. Proto pokud je v této práci porovnáváno

¹ Toto lze dokumentovat např. na vytvoření mezinárodního diskusního fóra pro soutěžní právo (Global antitrust forum) v roce 2002

soutěžní právo ES s antitrustovým právem USA, je toto srovnání plně aplikovatelné i na právní řád ČR.

1.1 Definice soutěže a soutěžního práva

Obecná definice hospodářské soutěže a zároveň i právního odvětví, které hospodářskou soutěž upravuje, bývá obvykle odvozena od sociologického chápání pojmu soutěže či soutěžení. Soutěž bývá popisována jako souběžné usilování několika osob o dosažení co nejlepšího výsledku, pokud jde o uspokojení jejich zájmů v dané oblasti společenských vztahů². Např. americký výkladový slovník Merriam-Webster definuje soutěž jako snahu dvou či více na sobě nezávislých stran zajistit obchod se třetí stranou za co možná nejvýhodnějších podmínek. V ekonomickém světě existuje soutěž jednak na straně nabídky – firmy bojují o co největší odbyt svých výrobků a služeb, ale existuje rovněž soutěž poptávková, zejména v situaci, kdy je žádaného zboží nedostatek. Soutěž na straně nabídky lze členit na horizontální (soutěž mezi výrobci na stejné úrovni – např. soutěž supermarketů o zákazníka), vertikální (soutěž mezi výrobci na různé úrovni – např. soutěž mezi výrobcem a prodejcem automobilů) a soutěž konglomerátní (nesouvisející).

Soutěžní právo bývá v učebnicích práva definováno jako souhrn právních norem upravující společenské vztahy při hospodářské soutěži. Obecně se právo hospodářské soutěže dělí na dva samostatné obory – právo proti omezování soutěže a právo nekalé soutěže. Právo nekalé soutěže je v ČR obsaženo v § 41 a násl. obchodního zákoníku. Oba obory mají za cíl vytvořit spravedlivé podmínky pro podnikání. Hlavní rozdíly mezi oběma obory ukazuje následující tabulka:

Právo proti omezování soutěže	Právo nekalé soutěže
Veřejnoprávní charakter	Soukromoprávní charakter
Preventivní prvky	Represivní prvky
Sleduje pozici subjektu na trhu	Delikty nesouvisí s pozicí na trhu
Součást správního práva	Součást obchodního práva
Rozhodující část upravena v právu ES	Právo ES upravuje pouze dílčí otázky

² Soutěžní právo - Jindřiška Munková, Pavel Svoboda, Jiří Kindl, C.H.Beck 2006

Tato diplomová práce se zabývá pouze právem proti omezování soutěže. Pokud se tedy kdekoliv v následujícím textu hovoří o právu hospodářské soutěže či soutěžním právem, je tím míněno pouze právo proti omezování soutěže a nikoliv právo nekalé soutěže.

Při popisu každého právního odvětví bývá obvykle rozlišováno hledisko de lege lata, pohled a výklad o platných právních normách v dané oblasti, a hledisko de lege ferenda, tedy žádoucí stav, který by danou oblast co nejlépe upravoval. Určení tohoto žádoucího stavu v oblasti práva hospodářské soutěže a tedy určení rozsahu státních zásahů a míry regulace je předmětem nekonečného sporu politiků, ekonomů a různých ekonomických směrů. Vždy jde o střet více hodnot – na jedné straně svoboda rozhodování a smluvní volnosti podnikatelů – a na druhé straně snahy o vytvoření spravedlivého prostředí, rovných podmínek pro působení všech subjektů na trhu, ale i ochranu spotřebitele. Státní politika regulace hospodářské soutěže může být aktivní – „tvrdé“ zásahy, zejména cenové stropy, daňové výhody nebo dokonce znárodnění podniků, které narušují podnikatelské prostředí anebo může jít o politiku pasivní, která spočívá ve vymezení právního rámce hospodářské soutěže (určení pravidel hry). Pohledy na význam regulace se různí, v čase se vyvíjí a v určitých intervalech se vracejí. Ve vývoji práva hospodářské soutěže se tak v USA i Evropě střídají období s přísnější regulací a naopak období s liberálnější úpravou a menšími zásahy státu v oblasti soutěžního práva.

V nejobecnější rovině lze najít pramen soutěžního práva v právním řádu ČR v Ústavě ČR a Listině základních práv svobod. Článek 26 odst. 1 Listiny zaručuje všem svobodnou volbu podnikání a jiné hospodářské činnosti. Čl. 11 Listiny na druhé straně stanoví princip zákazu zneužití vlastnictví, kdy vlastnictví nesmí být zneužito na újmu práv druhých anebo v rozporu se zákonem chráněnými obecnými zájmy.

2. Tržní struktura

Právní normy vždy odrážejí a upravují mimoprávní společenské vztahy. Právo je pouze nástrojem, kterým zákonodárce ztělesňuje své představy o spravedlivém uspořádání ve společnosti. Soutěžní právo a soutěžní politika státu má svůj původ v ekonomických vztazích a ekonomických teoriích, které se snaží vystihnout význam hospodářské soutěže zejména ve vztahu k efektivitě a možným společenským ztrátám plynoucích z neefektivity. Význam a role soutěžního práva vždy závisí na struktuře trhu, který právo upravuje, protože tato

struktura obvykle determinuje i vztahy mezi jednotlivými soutěžiteli. Následující kapitola popisuje význam a specifika základních tržních struktury - dokonalé konkurence, oligopolu a monopolu pro soutěžní politiku státu.

2.1 Dokonalá a monopolistická konkurence

Ideál dokonalé konkurence byl rozpracován představiteli neoklasické školy (mezi nejznámější patřili Alfred Marshall, Artur Pigou, W. Jevons a Leon Walras) a to převážně v druhé polovině 19. století. Pro soutěžní právo představuje určitý ideál a žádoucí stav, kdy tržní prostředí, interakce mezi poptávkou a nabídkou není narušena žádnými mimotržními vlivy. Pro dokonalé konkurenční trh platí, že zde firmy dosahují nulového ekonomického zisku (tj. není zde žádný rozdíl mezi skutečným – účetním – ziskem a ziskem dosahovaným nejlepším alternativním využitím zdrojů).

K hlavním předpokladům dokonalé konkurence patří³:

- i/ velký počet kupujících a prodávajících na trhu s tím, že žádný z nich nemůže rozhodnutím o objemu výroby ovlivnit cenu (všichni výrobci i spotřebitelé jsou pricetakers),
- ii/ statky jsou dokonalé homogenní,
- iii/ všichni účastníci trhu mají dokonalé informace,
- iv/ neexistují transakční náklady ani externality,
- v/ volný vstup i odchod firem z odvětví,
- vi/ firmy usilují o maximalizaci zisku, spotřebitelé o maximalizaci užítku.

V průsečíku křivek tržní nabídky a poptávky se nachází tržní rovnováha, leží zde bod paretovského optima, kde je za dané ceny a objemu produkce dosahováno:

- efektivnosti ve směně (optimum z hlediska spotřebitele – není možné jinak přerozdělit danou zásobu statků, tak aby se zvýšil užitek jednoho spotřebitele a zároveň minimálně stejnou měrou neklesl užitek jiného spotřebitele),

³ Mikroekonomie, 2. vydání, Jana Soukupová a kol., str. 235

- efektivnosti ve výrobě (optimum z hlediska firmy – nelze jinak přerozdělit výrobní faktory, aby se zvýšil objem produkce jednoho statku, aniž by současně o minimálně stejnou hodnotu klesla výroba jiného statku)
- výrobně-spotřební efektivnosti (tj. jsou nabízeny takové statky, které nejlépe odpovídají preferencím spotřebitelů).

Neoklasický model dokonalé konkurence bývá charakterizován jako stacionární, tedy zabývá se spíše krátkodobou rovnováhou, nebere v úvahu akumulaci kapitálu a nepopisuje růst národního bohatství tak, jak se mu věnuje klasická škola⁴. Neoklasická škola vychází z daného stavu kapitálové vybavenosti a stavu techniky na straně firem, na straně domácností předpokládá stabilní preference mezi různými statky a konstantní stav důchodu. Kritika neoklasické školy z pozice soutěžní práva často spočívá v tom, že zde není brán zřetel na význam inovací.

Úplné splnění předpokladů dokonalé konkurence je pojmově vyloučeno, model dokonalé konkurence je jako určitá abstrakce přesto východiskem pro zkoumání jiných tržních struktur a analýze k jakým ztrátám v efektivnosti na těchto tržních strukturách dochází. Modelem, který se v reálném ekonomické životě ideálu dokonalé konkurence blíží, je model monopolistické konkurence. Rysem monopolistické konkurence je na rozdíl od předpokladů dokonalé konkurenčního trhu diferenciací produktu (spočívající např. ve značce, kvalitě, designu nebo i obalu), nicméně stále za velkého počtu výrobců a snadného vstupu do odvětví i výstupu z něj. Řada odvětví má charakter monopolistické konkurence, jako klasický příklad bývají uváděny odvětví maloobchodu či hotelů (trh krátkodobých ubytovacích služeb). Model byl popsán v roce 1933 Edwardem Chamberlinem. Dopady na tržní efektivnost (tzv. náklady mrtvé váhy – kapitola 2.3.) jsou v modelu monopolistické konkurence poměrně malé.

2.2 Oligopol

Oligopol je tržní struktura, která je charakterizována poměrně malým počtem firem v odvětví a poměrně vysokým stupněm závislosti při vzájemném rozhodování⁵ o ceně a

⁴ Průvodce dějinami ekonomických teorií, V. Liška a kol. str. 31

⁵ Mikroekonomie, 2. vydání, Jana Soukupová a kol., str. 306

objemu produkce. Hlavním teoretickým rozdílem mezi oligopolem a dokonalou konkurencí či monopolem je fakt, že na oligopolním trhu se cena tvoří podle očekávaných reakcí konkurentů. Tato skutečnost je unikátní právě pro oligopol, neboť dokonale konkurenční firma ani monopol nebere reakce konkurence v úvahu – monopolista žádnou přímou konkurenci nemá a dokonale konkurenční firma nemá žádný vliv na tvorbu ceny. Existuje řada ekonomických modelů popisující různé možnosti chování oligopolních firem, např. model pouze dvou firem v odvětví (duopol) - Courtnův či Stackebergův model, nebo v případě více než dvou firem v odvětví model firmy jako cenového vůdce a ostatních firem, které tuto cenu akceptují (konkurenční lem).

Z hlediska soutěžního práva je rozhodující právě schopnost oligopolních firem společným rozhodnutím ovlivňovat cenu produkce. Proto je pro regulaci oligopolů z hlediska soutěžního práva zvláště relevantní nebezpečí dohod mezi oligopolními firmami o ceně či rozdělení trhu a dále nebezpečí tzv. jednání ve shodě, tedy jednání bez výslovné dohody, nicméně s obdobnými účinky jako by k dohodě došlo.

2.3. Monopol

Monopol je tržní struktura, kdy na straně nabídky vystupuje pouze jeden subjekt, jehož produkce tvoří nabídku celého odvětví. Monopolní výrobce tak může sám rozhodnutím o objemu produkce určovat cenu. Vzhledem k tomu, že v dané situaci neexistuje žádný konkurent na trhu, lze si položit otázku, zda vůbec jde o hospodářskou soutěž, pokud na trhu figuruje pouze jeden výrobce (soutěžitel) a má-li smysl monopol z hlediska soutěžního práva charakterizovat. Přesto je nutno vzít v úvahu, že i při monopolní struktuře na trhu existují potenciální zájemci, kteří by rádi na trh vstoupili. Ještě významnější je (zejména z právního hlediska) zajištění dostatečné ochrany spotřebitelů, kteří jsou zcela odkázáni na výstup monopolní firmy (při neexistenci vhodných substitutů).

Za nejčastější důvody vzniku monopolu bývá uváděna skutečnost, že:

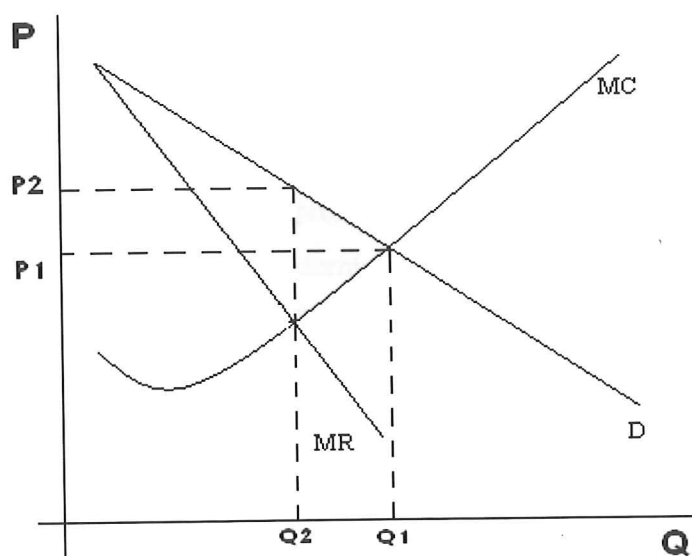
- průměrné náklady určité firmy dosahují svého minima při větším výstupu, než žádá tržní poptávka (tzv. přirozený monopol)⁶

⁶ Mikroekonomie, 2. vydání, Jana Soukupová a kol., str. 264

- existují právní překážky vstupu do odvětví (patenty, průmyslová a autorská práva, které může používat výlučně jeden subjekt)
- monopol vznikl v důsledku legislativy státu (určitou činnost může vykonávat pouze subjekt, kterému to zákon povoluje), jediná firma kontroluje zdroje nutné pro výrobu určitého produktu.

Obecně bývá v ekonomické teorii konstatováno, že monopol je nejméně efektivní tržní strukturou, neboť monopolní firma může v poměrně velké míře rozhodovat o ceně produkce (jejím zvýšení), a tímto snižovat i množství vyrobeného výstupu. Tato deformace ceny způsobuje, že cenový systém (poměr cen mezi jednotlivými výrobky) nevyjadřuje pro spotřebitele správně informace nutné pro zajištění efektivnosti na trhu zboží⁷. Tato špatná alokace na trhu zboží se navíc následně promítá i do neefektivní alokace zdrojů, neboť monopol tím, že vyrábí při vyšší ceně méně produkce, neefektivně alokuje výrobní prostředky. Monopol jako výhradní výrobce určitého zboží, má též poměrně široké potencionální možnosti, jak spotřebitele diskriminovat.

Obr. 1 Neefektivita monopolu



⁷ Mikroekonomie, 2. vydání, Jana Soukupová a kol., str. 480

V monopolním prostředí má křivka poptávky záporný sklon (u dokonale konkurenční firmy by poptávka byla horizontální – v dokonalé konkurenci firma rozhodnutím o objemu produkce nijak nemůže ovlivnit cenu). Monopolní výrobce vychází stejně jako dokonale konkurenční výrobce z pravidla maximalizace zisku – rovnosti mezní nákladů a mezních příjmů ($MR=MC$). Rovnováha na trhu bude dosažena při objemu výroby Q_2 a ceně P_2 , v konkurenčním prostředí by rovnováha nastala v bodě Q_1 při ceně P_1 (tedy při nižší ceně a vyšším objemu výroby). Monopolní síla výrobce je pak dána vertikální vzdáleností mezi průsečíkem křivek MR a MC a křivkou poptávky. Graficky lze neefektivnost znázornit jako tzv. náklady mrtvé váhy (žlutá oblast v grafu). Sice roste přebytek výrobce, jeho přírůstek je ovšem nižší než je pokles hodnoty přebytku spotřebitele. Náklady mrtvé váhy představují ekonomickou ztrátu, kterou společnost utrpí v důsledku monopolu.

V ekonomických učebnicích bývá uvedeno více způsobů, jak stát může regulovat škodlivé následky existujících monopolů:

i/ Monopolní daň

Monopol dosahuje na trhu díky svému výsadnímu postavení nadstandardních zisků na úkor spotřebitelů. Jednou z možností, jak regulovat monopoly je tento zisk odčerpat speciální daní, kterou je zatížen pouze monopol. Toto řešení může být z hlediska vlády preferováno kvůli pozitivním fiskálním důsledkům, nicméně dlouhodobě problém neefektivnosti nemusí řešit. Je nutno vzít v úvahu, že monopol často díky výsadnímu postavení reaguje na zavedení daní tak, že pouze zvýší cenu, aby si zachoval původní zisk – zvýšená cena a nižší objem produkce neefektivitu ještě více prohloubí. Vybrané daně navíc obvykle neadresně plynou do státního rozpočtu. Navíc v moderních právních rádech bývá zakotven princip rovného zacházení se všemi subjekty (v ČR obsažený v čl. 4 Listiny základních práv a svobod) a tak zavedení speciálních daní zatěžující individuálně určené subjekty může vyvolávat námitky monopolních výrobců, je-li tato daň v souladu s principem rovnosti.

ii/ Cenové stropy

Regulace pomocí stanovení maximálních cen bývá považován za velmi hrubý zásah do tržní ekonomiky a dnes je používána výjimečně⁸. Tržní tvorba ceny v důsledku interakce nabídky a poptávky bývá považována za základní atribut svobodné tržní ekonomiky. Ceny stanovené v důsledku rozhodnutí státních orgánů jsou typickým atributem centrálně plánované ekonomiky - sice mohou vést k nižším ziskům monopolů a nižší inflaci, avšak mohou také způsobit, že žádaného zboží nebude na trhu dostatek, neboť monopol nemusí mít při nízké ceně motivaci dostatek zboží dodávat.

Modernější je přístup, kdy v monopolním odvětví je sice cenotvorba regulována, ovšem speciálními nezávislými agenturami, které ač mají státní charakter, jsou nezávislé na vládě. V ČR plní takovou funkci např. Energetický regulační úřad při rozhodování o cenách v elektroenergetice. Důležité je, aby tyto agentury předvídatelným způsobem bez cenových skoků určovaly přípustné cenové limity (např. s ohledem na ceny vstupů v daném odvětví).

iii/ vládní vlastnictví monopolů

Vládní vlastnictví monopolů je rozšířené v Evropě. Naopak v USA prakticky neexistuje. Přestože ekonomická teorie z řady důvodů považuje soukromé vlastnictví za efektivnější než státní, existuje řada praktických příkladů, které tomuto neodpovídají. Např. u železnice v Británii se po privatizaci v důsledku nedostatečných investic výrazně zhoršila kvalita a bezpečnost, tím klesla i poptávka po železniční přepravě a počet přepravených osob. Naopak některé státem či municipalitami vlastněné podniky dosahují velmi dobrých výsledků (např. koncern VW ač z velké části vlastněn spolkovým státem, dosahuje v silné konkurenci nadprůměrného zisku). V řadě odvětví se ovšem státní vlastnictví ukázalo jako neefektivní.

Alternativní chápání monopolů

Existuje však i řada opačných názorů, podle kterých je výlučné postavení na trhu dáno především tím, že monopol musí neustále přinášet nové inovace. Pokud by tak monopol nečinil, ostatní konkurenti (resp. potencionální konkurenti) by ho dohnali a monopolista by

⁸ Samuel a Nordhaus, *Ekonomie*, Třinácté vydání, str. 585

ztratil své výsadní postavení. Inovace je přitom nutno považovat za velmi pozitivní věc, představující společenský a vědecký pokrok, který dokáže neustále posunovat hranice lidských možností. Monopolní zisk je tak pro monopol určitou odměnou za jeho inovační činnost. Navíc i zde existuje jistá efektivita – pokud by kdokoliv jiný dokázal inovace zavést s menšími náklady, nepochybně by v soutěži vůči stávajícímu monopolistovi uspěl. Pokud tedy inovační síla monopolu přináší více užitku než negativní jevy spojené s jeho existencí, není regulace monopolu pro společnost žádoucí. Tento názor je v ekonomické teorii zastáván zejména v díle J. Schumpetera. Pravdou je, že empirické studie (minimálně ty prováděné v USA) tuto hypotézu z části potvrzují. Většina inovací je skutečně přinášena velkými podniky s často monopolním postavením. O ekonomických důsledcích monopolů se vedou v ekonomické teorii věčné debaty. Je známa Harbergerova studie z roku 1954, která měří negativní dopad monopolů na ekonomiku v USA, přičemž podle této studie je ztráta na HNP nižší než 0,1%⁹. Ačkoliv tato studie byla podrobena značné kritice, novější výzkumy ukazují, že ekonomická ztráta na HNP způsobená negativními vlivy monopolů na správnou alokaci zdrojů dosahuje v USA 0,5%-2% na HNP¹⁰. Zajímavý je názor vyslovený jedním z velkých odpůrců regulace Alanem Greenspanem, dlouholetým předsedou amerického systému centrálních bank (FED): „*nikdy se nedozvíme, jaké nové produkty, procesy, výrobní prostředky či fúze, představující úsporu nákladů se mohly uskutečnit, kdyby je nezabil Shermanův zákon, ještě dříve než se narodily. Nikdo již nespočítá cenu, kterou jsme všichni zaplatili za tento zákon, který tím, že prosazuje neefektivní využití kapitálu, snížil všem standard životní úrovně níž, než jaký bychom mohli jinak dosáhnout.*“¹¹

Určitým specifickým při regulaci monopolu jsou výše zmíněné přirozené monopoly. Pro přirozený monopol platí, že čím jak klesají průměrné náklady při růstu množství vyrobené produkce (kvůli úsporám z rozsahu a/nebo sortimentu) mají firmy tendenci k neustálému zvyšování produkce, tímto dochází k poklesu ceny produktu. Výsledkem tohoto procesu je situace, kdy v důsledku cenové konkurence (cenové války) na trhu zůstane pouze jeden výrobce. Tato stav má tendenci se vždy opakovat (dojde-li například k nucenému rozdělení v důsledku rozhodnutí o rozdělení ze strany státních orgánů). V tomto případě tedy platí, že veškerý výstup odvětví je nejefektivněji vyráběn tehdy, vyrábí-li ho pouze jeden výrobce (monopolista).

⁹ Samuel a Nordhaus, *Ekonomie*, Třinácté vydání, str. 584

¹⁰ Tamtéž

¹¹ Allan Greenspan, *Capitalism, The Unknown Ideal*, Penguin Books Ltd. 1967, str. 96

Při hledání vhodného modelu regulace monopolu z ekonomického hlediska je třeba vždy zkoumat z jakého důvodu existuje na trhu monopol. Nesprávný model regulace může vést ke zcela kontraproduktivním výsledkům (např. ač původním záměrem je snaha snížení cen pro spotřebitele, může v důsledku rozdělení monopolu nastat situace, kdy cena výrobků vzroste v důsledku vyšších nákladů menších výrobců). Máme-li přijmout hypotézu o tom, že monopol může být pro společnost v důsledku inovační činnosti prospěšný, je třeba postavit na jisto, že monopolní postavení plyne právě z této inovační činnosti a nikoliv z jiných skutečností.

3. Soutěžní právo v USA

3.1. Stručný vývoj soutěžního práva v USA

Kapitolu nastiňující vznik a vývoj soutěžního práva jako právního odvětví začínám popisem a komentářem vývoje soutěžního práva v USA a nikoliv v Evropě. Činím tak proto, neboť to byly právě Spojené státy, kde se historicky právní teorie, ale i praxe jako první tomuto odvětví začala věnovat.

Rozvoj soutěžního práva v USA je spjat s ekonomickým boomem, který následoval po konci občanské války (1861-1865). Prudký vzestup ekonomické aktivity a pokračující procesy industrializace vyvolaly novou potřebu úpravy podmínek podnikání, dnes označované jako soutěžní právo. Uvedené lze demonstrovat například na ukazateli relativního podílu států na celosvětové výrobě. Zatímco v roce 1830 vyprodukovaly Spojené státy pouhých 2,4% celosvětové výroby, v roce 1860 je to 7,2%, v roce 1880 14,7 % a v roce 1900 je to již 23,6%¹². Nutnost úpravy daného odvětví na federální úrovni byla vyvolána konflikty mezi převážně zemědělskou jižní částí americké federace a nově se rozvíjejícími průmyslovými oblastmi na východě a středozápadě země. Aktuální konflikt byl vyvolán zvýšením cen za dopravu zemědělských produktů na železnici a nedostatkem železniční kapacity pro přepravu zemědělských produktů v období žní, neboť podstatná část železniční kapacity byla v tu dobu již využívána pro přepravu průmyslových výrobků (vyráběných na severu federace). Farmáři převážně z jižní části Spojených států se tak cítili diskriminováni ze

¹² The Rise a Fall of the Great Powers, Paul Kennedy, str. 149

strany provozovatelů železnice. Ve snaze reagovat na tento pro ně nepříznivý jev vzniklo politické hnutí označované jako Granger Movement¹³.

V této době docházelo k intenzivní koncentraci kapitálu, kdy se korporátní forma podnikání stala převažující (společensvé právo, tedy předpisy upravující možnost a podmínky korporátního podnikání historicky pochopitelně předcházeli soutěžnímu právu – např. první stát v USA, který přijal obecnou úpravu pro vznik korporací byla Severní Karolína v roce 1795, další státy brzy následovaly). S pokračující koncentrací výroby docházelo v USA v řadě odvětví ke vzniku „trustů“. Jedná se o právní instituci specifickou pro anglosaské právo, někdy přirovnávané k institutu „děleného vlastnictví“ známého v některých právních řádech kontinentálních států. Podstata trustu spočívá v tom, že osoba, která je vlastníkem nějakého majetku (označovaná jako „trustee“), v našem případě podniku, se zavazuje vykonávat své vlastnické právo tak, aby prospívalo nikoliv pouze jemu, nýbrž určité skupině (označovaná jako „beneficiary“) či určitému účelu. Velké korporace podléhaly v USA regulaci pouze na státní úrovni. Vlastníci korporací si brzy uvědomili, že tuto regulaci lze obejít právě pomocí trustů, tedy v podstatě pouze dohod mezi nimi na federální úrovni, na které nespádala pravomoc jednotlivých státních soudů ani státních zástupců (attorney general). Zejména naftařský a ocelářský průmysl byl tak poměrně brzy kontrolován trusty. Z institutu trustu také pochází označení právního odvětví jako „antitrust law“. Nejznámější v této praxi byla patrně společnost Standart Oil, vlastněná Johnem Rockefellerem (viz kapitola 3.4.). Kontinentální právo pojem trust nezná, pojem antitrust law je však obsahově ekvivalentem soutěžního práva (někdy bývá překládán jako antimonopolní právo, což je ovšem pojem užší, neboť soutěžní právo zahrnuje i jiné tržní struktury než monopol, dále i dohody mezi soutěžiteli, aj.). Ačkoliv dnes již velké korporace formu trustu nevyužívají, označení právního odvětví jako „antitrust law“ se vžilo a používá se dodnes.

3.2. Myšlenková východiska antitrustového práva

Před popisem platného soutěžního práva v USA je vhodné i stručně charakterizovat nejvýznamnější ekonomické školy a směry, které soutěžní politiku v USA v nedávné

¹³ Federal Antitrust Law, Cases and Materials, Daniel J. Gifford, Raskind, Leo J., Matthew Bender & Co, chapter I.

minulosti ovlivňovaly a dodnes ovlivňují. Americká soutěžní politika je pod vlivem dvou místních ekonomických směrů – Harvardské školy a Chicagské školy.

Harvardská škola (mezi jejíž nejznámější representanty patří E. Mason) vychází z premisy, že dobře fungující hospodářská soutěž je jedním z nástrojů makroekonomické politiky státu. Přitom existuje rozpor mezi zcela svobodným trhem bez vnějších zásahů státu a hlavním cílem hospodářské politiky státu, tj. co možná nejvyšším ekonomickým růstem. Představitelé Harvardské školy se soustředí na zkoumání vzájemných kauzalit tržního prostředí a tržního chování na alokační efektivnost a maximální možný ekonomický blahobyt (někdy nazýváno jako S-C-P analýza - Structure-Conduct-Performance). Část představitelů školy, tzv. strukturalisté, se zaměřují na zkoumání tržní struktury (tj. stupeň koncentrace v odvětví, analýzu bariér vstupu firem do odvětví, atd.) a tzv. behavioralisté věnují pozornost vlivu tržního chování (způsob tvorby cen, marketingová propagace výrobků, atd.) na stupeň efektivnosti v odvětví. Na základě empirických výzkumů analyzujících vztah mezi strukturou trhu či tržním chováním a tržním výsledkem v daném odvětví představitelé školy formulují doporučení pro soutěžní politiku státu. Kritici této školy ovšem oponují, že je velmi složité vystihnout kauzální vztahy mezi strukturou trhu či tržním chováním a následkem, zejména se snažit tento vztah, který je do značné míry díky specifickým a neopakovatelným podmínkám jedinečný, popsat jakýmkoliv matematickým vzorcem. Důležité ovšem je, že tato škola, na rozdíl od Chicagské školy, obecně připouští státní zásahy soutěžního prostředí. Harvardská škola měla poměrně silný vliv na americké soutěžní právo od 50. let 20. století až do nástupu Chicagské školy počátkem 80. let 20. století. Zejména v průběhu 60. let 20. století docházelo v USA k poměrně výrazným intervencím ze strany vládních a soudních institucí do fungování svobodného trhu.

Zcela liberální přístup k soutěžněprávní politice státu zaujímá Chicagská škola. Chicagská škola vznikla v 30. letech minulého století na univerzitě v Chicagu. Skutečný rozvoj této školy nastal v 50. letech a dodnes je spojován se jménem M. Friedmana. Liberální myšlenky školy byly, nejenom v oblasti soutěžního práva, aplikovány v USA během 80. let minulého století za éry presidenta Reagana. Chicagská škola chápe volné fungování trhů jako zcela samoregulační mechanismus, který sám vede k optimalizaci společenského blahobytu. Jakékoliv snahy o zásah do tohoto systému, ač třeba vedeny dobrými motivy, jsou kontraproduktivní a jejich důsledkem je ztráta blahobytu pro společnost jako celek. Ve světě dokonalých trhů přežijí na trhu pouze ti nejefektivnější, ti co dokáží vyrábět s nejnižšími

náklady (proto bývá tato teorie někdy označováno jako teorie přežití). Jediným možným mechanismem, který je sto vyloučit neefektivní účastníky hospodářské soutěže je právě svobodná soutěž sama. Svobodná soutěž je proto hodnota sama o sobě, o niž by měl stát usilovat a vytvářet podmínky pro její optimální fungování – v žádném případě by ovšem neměl do fungování trhů zasahovat. Doktrína Chicagské školy má blízko k ideálu dokonalé konkurence, naráží však na problém v reálném životě nesplnitelných předpokladů tohoto modelu. Chicagská škola považuje navíc za jediné relevantní hledisko pro hodnocení úspěšnosti soutěžního práva maximalizaci blahobytu, nikoliv už distribuci příjmu. Je jí vytýkáno, že zcela ignoruje preventivní funkci soutěžního práva, neboť jedním z důležitých cílů soutěže je i předcházet vzniku koncentrované tržní moci.¹⁴ V praxi zastánci Chicagské školy zcela odmítají státní politiku kontroly koncentrací podniků, neboť koncentrace dle jejich optiky sledují vždy větší efektivitu na daném trhu v důsledku úspor z rozsahu a sortimentu, syneregickými efekty, atd. Pokud by koncentrace tento cíl nenaplnila a nevedla k efektivnějšímu tržnímu prostředí, na trh by vstoupili noví soutěžitelé, stejně jako je tomu na dokonale konkurenčním trhu. Mezi hlavní představitelé Chicagské školy, kteří se věnovali otázkám soutěžního práva a soutěžní politiky státu, patří nositel Nobelovy ceny za ekonomii za rok 1982 G.J.Stigler či přední americké právní autority Richard Posner a Robert Bork. Aplikace doktríny Chicagské školy v plném rozsahu je těžko představitelná, neboť by v konečném důsledku znamenala popření soutěžního práva. Přesto je od 80. let 20. století v soutěžní politice USA patrný posun k liberalizaci, který má kořeny v myšlenkách Chicagské školy.

Kritici státních intervencí demonstrují těžkopádnost vynutitelnosti soutěžního práva na příkladu antitrustového procesu se společností IBM. Proces s IBM zahájilo oddělení ministerstva spravedlnosti USA v roce 1969. Společnost IBM byla kladena za vinu monopolizace při výrobě počítačů a počítačových komponent. Proces trval plných 13 let a skončil stažením žaloby, neboť v roce 1982 bylo již IBM vystaveno silné konkurenci menších výrobců na poli výroby domácích počítačů. Na tomto příkladu lze ilustrovat, že s tím, o co řadu let usiloval antitrustový proces, si poradila nastupující konkurence. Z tohoto pohledu může přiměřená hospodářská politika státu, která nebrání vzniku konkurence a nevytváří zbytečné překážky při vstupu firem do odvětví, představovat často účinnější a levnější nástroj ochrany a podpory tržní soutěže než přísné antitrustové právo. Pozitivní roli může rovněž na

¹⁴ Soutěžní právo - Jindřiška Munková, Pavel Svoboda, Jiří Kindl, C.H.Beck 2006, str. 18

poli soutěžního prostředí sehrát i liberalizace zahraničního obchodu, která může zintenzívnit konkurenci na trhu, který se v domácím měřítku jeví jako monopolní.

3.3. Dnes platné právo regulující hospodářskou soutěž v USA

3.3.1. Shermanův zákon

Zákon z 2. července 1890, který nese jméno svého tvůrce, senátora Johna Shermana. Dodnes se jedná o platný a používaný předpis. Nicméně i před přijetím Shermanova zákona byly dohody, které omezovaly soutěž (např. dohody o určení cen) jistým způsobem upraveny ve zvykovém právu. Stranám, které by takovou dohodu uzavřely sice nehrozily žádné právní sankce, nicméně taková dohoda byla soudně nevynutitelná.

Klíčová ustanovení zákona

(§ 1)

„Jakákoliv dohoda, kombinace ve formě trustu nebo jeho obdoba, spolčení, omezení obchodu uvnitř Spojených států stejně tak jako obchodu s cizími státy se prohlašuje za protiprávní.“

(§ 2)

„Každá osoba, která vytvoří monopol či se o to pokusí nebo se spojí či spolčí s jinými osobami za účelem vytvoření monopolu na jakékoliv části trhu mezi více státy nebo cizími státy, se považuje za vinnou ze spáchání trestného činu...“¹⁵

V původním znění ukládal Shermanův zákon za jeho porušení civilní sankce v podobě pokuty ve výši až 5.000 USD a možnost trestněprávní sankce v podobě vězení až na jeden

¹⁵ Plný text Shermanova zákona je dostupný např. na webové adrese:
<http://www.usdoj.gov/atr/foia/divisionmanual/ch2.htm#a1>

rok. Poškozený soutěžitel může po viníkovi požadovat až trojnásobek způsobené škody (tzv. triple damages) – toto pravidlo vychází z jednoduché myšlenky, že má-li být antitrustové právo účinné a plnit svou preventivní funkci, nepostačuje prostá náhrada škody poškozenému subjektu, neboť tak by viníkovi hrozilo maximálně to, že bude povinen odevzdat zisk, který neoprávněně získal.⁸ Shermanův zákon se brzy ukázal jako nedostačující, neboť sice jasně formuloval zákaz některých protisoutěžních praktik, nebylo z ně ale patrné, kam až sahá a které dohody a jednání jsou ještě dovolené. Dalším problémem Shermanova zákona v původní znění bylo, že neexistoval orgán, který by v praxi zákon prosazoval. Toto se změnilo zřízením Federálního výboru pro obchod v roce 1914 (viz níže).

3.3.2. Claytnův zákon (Clayton Act)

Jedná se o první novelizaci v oblasti práva hospodářské soutěže v USA. Byl přijat v roce 1914 a zavádí řadu novinek, zejména některé nové skutkové podstaty soutěžněprávních deliktů. Claytnův zákon tak prohlašuje za protiprávní zejména cenovou diskriminaci kupujících, pokud při ní dochází k potlačování hospodářské soutěže, fúze a spojení, pokud podstatně omezují hosp. soutěž a dále zakazuje vzájemné propletené členství fyzických osob v řídicích orgánech různých podniků. Z působnosti zákona vylučuje odborové organizace, které do té doby byly postižitelné na základě Shermanova zákona.

Shermanův a Claytnův zákon jsou dodnes těžištěm soutěžního práva v USA a dodnes upravují drtivou většinu hmotného psaného práva v oblasti hospodářské soutěže. Tyto zákony zůstávají v platnosti a jsou v průběhu času konkretizovány judikaturou (zejm. Nejvyššího soudu v USA).

Shermanův a Claytnův zákon také zakotvují určité specifikum amerického antitrustového práva, které v Evropě nemá odpovídající ekvivalent. Monopolní společnosti mohou být v krajních případech, kdy je jiné řešení nedostačující, soudním rozhodnutím rozděleny na více samostatných částí. Tento poměrně extrémní nástroj byl použit proti trustu Standard Oil na počátku minulého století a v roce 1984 proti telekomunikační společnosti AT&T, která byla v důsledku soudního smíru rozdělena na 8 částí.

3.3.3. Ostatní zákony týkající se hospodářské soutěže v USA

Kongres postupně přijal řadu zákonů novelizujících a doplňujících Shermanův a Claytonův zákon. V následující části práce je uveden stručný přehled nejdůležitějších z těchto zákonů. Jak je v USA (ale i ostatních státech, kde je uplatňován systém práva common law) zvykem, nesou často jména svých předkladatelů.

Federal Trade Commission Act

Tímto zákonem prosazeným presidentem Wilsonem byl v roce 1914 zřízen Federální výbor pro obchod (FTC). Mezi hlavní úkoly tohoto výboru patří jednak prosazování antitrustového práva, zejména Claytonova zákona a ochrana spotřebitele. Ochrana spotřebitelů, dozor a regulace nad reklamou a médií převažuje v náplni činnosti této organizace dodnes. V roce 2003 tak např. FTC zavedl tzv. Do-not-call-registr, seznam telefonních čísel, kde může každý spotřebitel zdarma nahlásit své číslo. Toto číslo následně nesmí být žádným způsobem využíváno při telemarketingu (tj. nevyžádaných marketingových telefonátech).

Robinson-Patman Act

Jedná se o novelizaci Claytonova zákona, jež zakazuje cenovou diskriminaci odběratelů stejného druhu zboží, která ústí v omezení soutěže či vznik monopolu. Impulsem pro vznik zákona byla snaha o ochranu malých a středně velkých prodejců, kteří mohli jen stěží konkurovat velkým řetězcům.

Cellar-Kefauver Act

Rozšiřuje působnost Claytonova zákona i na oblast fúzí, tam kde k fúzi dochází jinak než ovládnutím konkurenta prostřednictvím koupě akciového podílu (např. pokud ovládající osoba nepřevzme akcie konkurenta, ale získá pouze jeho aktiva). Opatření bylo přijato v roce 1950.

The Antitrust Procedures and Penalties Act

Tento zákon z roku 1974 novelizuje sazebník pokut a trestů. Byla zvýšena maximální výše pokut na 100 tis. USD pro fyzické osoby a 10 mil. USD pro právnické osoby. Maximální délka vězení za protisoutěžní delikty je stanovena na 3 roky.

Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act

Zákon z roku 1976 upravuje povinnost fúzujících soutěžitelů podat žádost o spojení (notifikaci), splňují-li určitá kritéria (velikost a tržní podíl soutěžitelů před a po spojení). Po podání žádosti následuje tzv. waiting period, tedy období 30 dnů během něhož příslušné úřady (Federal Trade Commission a antitrustové oddělení ministerstva spravedlnosti) zkoumají žádost. Během tohoto období je zakázáno provést fúzi. Podobný postup je používán i v rámci EU (ve smyslu nařízení č. 4064/89 ES a nařízení č. 139/2004 ES o kontrole koncentrací).

Antitrust Criminal Penalty Enhancement and Reform Act of 2004

Zákon byl přijat kongresem v roce 2004 jako reakce na korporátní účetní skandály společností ENRON, WorldCom a několika dalších. Tento zákon citelně zvyšuje možné sankce za delikty proti Shermanovu a Claytonovu zákonu: maximální výše pokut je zvýšena na 100 mil. USD pro právnickou osobu, na 10 mil. USD pro fyzickou osobu a maximální délka odnětí svobody pro odpovědné fyzické osoby je zvýšena na 10 let (!). Tresty vězení jsou v praxi používány – jako příklad lze uvést kartelovou dohodu o cenách paměti DRAM z roku 2004 a 2005 mezi společnostmi Samsung, Hynix, Infineon a Elpida, které společně ovládají tento trh. Kromě vysokých pokut udělených společností (společnosti Samsung byla uložena pokuta ve výši 300 mil. USD) byly jednotlivým manažerům dotčených společností odpovědným za dohodu uloženy pokuty ve výši 250 tis. USD spolu s trestem vězení v trvání od pěti do osmi měsíců¹⁶. Podobné trestní postihy (pokud vůbec nějaké) pro vrcholné manažery soutěžitelů nejsou v Evropě používány, podle pravidel používaných v rámci ES bývají trestáni pouze soutěžitelé (podniky) a nikoliv jejich vedoucí pracovníci. Na druhou stranu si je nutno uvědomit, že porušování

¹⁶ Detailní popis případu lze nalézt na webové adrese:
http://www.usdoj.gov/atr/public/press_releases/2006/220464.htm

pravidel soutěžního práva, zejména tak závažné narušení soutěže jako je dohoda o cenách, způsobuje spotřebitelům obrovskou újmu. Přísné postihy nepochybně působí preventivně.

Ačkoliv by se mohlo zdát, že vývoj soutěžního práva v USA probíhal pomalu a rigidně, neboť mezi přijetím zákonů týkajících se soutěžního práva je velká časová prodleva (např. mezi přijetím Shermanova zákona a jeho první novelizací, Claytonovým zákonem uběhlo bezmála 25 let), byl by tento závěr nesprávný. Je třeba si uvědomit, že USA mají právní systém common-law, kde soudní judikatura z velké části vytváří právo. Proto obecně formulované pojmy, které psané právo uvádí (např. omezení soutěže, spolčení - viz Shermanův zákon), jsou často definovány právě v judikatuře.

Z tohoto hlediska je pro analýzu soutěžního práva důležité zabývat se i klíčovými soudními rozhodnutími.

3.4. Hlavní zásady ovládající antitrustové právo v USA

3.4.1. Rule of reason

Pravidlo rule of reason znamená v překladu „*pravidlo rozumu*“. Poprvé bylo vysloveno Nejvyšším soudem v případě trustu Standart Oil, vlastněným známým multimilionářem J.D.Rockefellerem. Trust byl v roce 1911 rozdělen na 33 samostatných společností. Důvodem rozdělení byly některé praktiky trustu, zejména hrozby ekonomických sankcí vůči konkurenčním podnikům. Tento případ zřetelně demonstroval vynutitelnost soutěžního práva v USA (do té doby některými zpochybňovanou – přestože Shermanův zákon byl přijat již roce 1890, prvních 20 let jeho účinnosti nebyl příliš používán). Podle zde formulované zásady pravidla rozumu, se chování soutěžitelů posuzuje jako protizákonné pouze tehdy, pokud bezdůvodně omezuje obchod. Dosažení určité pozice na trhu samo o sobě není protiprávní, některé praktiky, které zdánlivě narušují soutěžní prostředí, mohou být přípustné, neboť jsou ku prospěchu spotřebitelů, a to zejména tím, že vedou ke snižování cen. Protiprávní ovšem již je, pokud podnik, který má dominantní postavení na trhu, určitým způsobem negativně a ve svůj prospěch ovlivňuje tržní prostředí a v důsledku toho poškozuje konkurenty či spotřebitele. Pravidlo rule of reason se postupně vyvinulo v systém složitého hodnocení řady faktorů při posuzování protisoutěžních deliktů. Přístup podobný pravidlu

rozumu zaujímá i ESD v souvislosti s článkem 28 Smlouvy SES, který zakazuje kvantitativní omezení dovozů z jiných členských zemí a opatření s rovnocenným účinkem. V případě *Cassis de Dijon* ESD určil, že některá takováto omezení mohou být přípustná, pokud jsou ospravedlnitelná např. z důvodu ochrany veřejnosti či spotřebitelů. Nicméně jakékoliv omezení dovozu stanovená národní legislativou musí být proporcčně přiměřená (proto pravidlo rozumu) možným negativním dopadům na obchod mezi členskými státy.

3.4.2. Per se

Opačným principem než rule of reason je pravidlo označované jako *per se*. Některé chování subjektů na trhu se automaticky považuje za omezující hospodářskou soutěž a tedy nezákonné bez ohledu na důsledky tohoto chování na trh, konkurenci či spotřebitele. Jedná se o určitou presumpci protiprávnosti. Typicky se bez dalšího se považují za nelegální např. jakékoliv ujednání o fixaci cen či geografickém rozdělení trhu. Slovy Nejvyššího soudu v USA: „Existují určité dohody a praktiky, které se kvůli destruktivnímu vlivu na konkurenci nezvratně považují za neodůvodněné a nezákonné, a to bez důkladného vyšetřování jaký škodlivý účinek způsobují či jaký důvod podniky uvádějí k jejich zavádění. Princip *per se* jednak činí omezení zavedené Shermanovým zákonem určitější, a to ku prospěchu všech. Zároveň odstraňuje nutnost neskutečně komplikovaných a dlouhých ekonomických šetření celého dotčeného odvětví, včetně příbuzných odvětví ke zjištění, je-li omezení odůvodněné – takové šetření často stejně končí bez směřodatných závěrů.“¹⁷

Určení, které jednání je *per se* ilegální a které je nutno posoudit podle pravidla rule of reason a až na základě této analýzy si učinit závěr o tom, jde-li o jednání přípustné, se v USA různě vyvíjí. Do 60. let minulého století zde existovala tendence rozšiřovat používání pravidla *per se*, čehož dokladem bylo např. rozhodnutí Nejvyššího soudu v roce 1967 ve věci *Schwinn*, kterým byly jakékoliv vertikální dohody označeny *per se* za nelegální. Naopak od té doby je v rozhodovací praxi zřetelný spíše příklon k pravidlu rule of reason.

¹⁷ Rozhodnutí nejvyššího soudu USA ve věci *Northern Pacific Ry. v. United States, 1958*

4. Vývoj soutěžního práva v ČR

Československá republika jako nové vzniklý stát po rozpadu Rakouska-Uherska recepční normou (zákonem č. 11/1918 Sb.) přejala dosavadní předpisy zanikající monarchie. V oblasti práva hospodářské soutěže se v tu dobu jednalo zejména o ustanovení § 4 koaličního zákona č. 43/1870, který prohlašoval za neplatné úmluvy živnostníků, uzavřené v úmyslu zvýšit ceny zboží v neprospěch zákazníků. Dále se jednalo o ustanovení § 879 o.z.o. (Obecného zákoníku občanského), které upravovalo neplatnost smluv pro rozpor se zákonem či dobrými mravy.

Právní prostředí bylo vůči dohodám podnikatelů (kartelům) značně nepřátelské. Po vzniku ČSR byl přijat zákon č. 309/1921 Sb., proti útisku a na ochranu svobody ve shromážděních, který přímo kartely zakazoval (bez ohledu na jejich ekonomické důsledky). Československá republika se jako nástupnický stát Rakouska-Uherska stala členským státem Pařížské úmluvy na ochranu duševního vlastnictví. Čl. 10 bis Pařížské úmluvy ukládal signatářským státům přijmout účinné opatření v oblasti proti nekalosoutěžním praktikám. ČSR závazky z čl. 10 bis Pařížské úmluvy přijala zákonem č. 111/1927 Sb., proti nekalé soutěži. Tento zákon byl, přestože Pařížská úmluva se týká z větší části práva duševního vlastnictví a pouze okrajově nekalé soutěže, široce pojatými úvodními ustanoveními (generální klauzulí) aplikovatelný i v oblasti práva proti omezení soutěže. Generální klauzule zákona č. 111/1927 Sb. stanovila, že: *“kdo se dostane v hospodářském styku v rozpor s dobrými mravy soutěže jednáním způsobilým poškodit soutěžitele, může být žalován, aby se zdržel takového jednání a odstranil závadný stav jím způsobený...“*. Zákon č. 111/1927 Sb. tedy sice pojmově upravoval oblast nekalé soutěže, nicméně až do přijetí samostatné úpravy práva proti omezování soutěže v 30. letech do určité míry suploval tuto chybějící úpravu. Jednalo se o předpis, který obsahoval i některá veřejnoprávní ustanovení (trestní a správní), tedy normy typické právě spíše právě pro právo proti omezení soutěže.

Právo proti omezení hospodářské soutěže se za trvání První republiky dočkalo samotné právní úpravy v roce 1933, a to přijetím zákona č. 141/1933 Sb. o kartelech a soukromých monopolech. Zde byl vymezen pojem kartelu jako *„úmluvy mezi samostatnými podnikateli sloužící k účinnému ovládnutí trhu, kterou se podnikatelé vzájemně zavazovali omezit nebo*

vyloučit volnou soutěž především pomocí úpravy výroby, odbytu a obchodních podmínek.“¹⁸. Zákon přiměřeně platil i pro soukromé monopoly – čímž byly myšleny uskupení obdobné trustům, známé z anglosaského práva¹⁹. Vznik kartelu byl podmíněn splnění zákonných podmínek, dohoda o kartelu musela mít vždy písemnou formu. Kartely byly povinně registrovány v rejstříku Státního statistického úřadu²⁰. Vydání zákona časově zapadalo do období překonávání světové hospodářské krize. Oproti předchozí úpravě zákon nebyl vyhraněně protikartelový, kartely byly při splnění zákonných podmínek legalizovány. Orgány, které dohlížely nad uzavíráním a prováděním kartelových smlouvy, byly kartelový soud a kartelová komise. O některých otázkách rozhodovala přímo vláda – zejm. o případné neplatnosti kartelové smlouvy či zrušení kartelu, nedošlo-li k nápravě vadného stavu ve smírčím řízení. Rozhodnutí o neplatnosti či zrušení kartelu bylo přezkoumatelné u kartelového soudu. Československé zákonodárství tedy v tomto období vycházelo z principu státního dohledu na kartely, což v té době nebylo výjimečné (obdobnou úpravu mělo např. Rakousko). Tento princip byl později opuštěn a nahrazen zákazem dohod omezujících soutěž (obvykle s určitými výjimkami). Svou konstrukcí měl zákon č. 143/1933 Sb. značně omezený faktický dopad, neboť se vztahoval pouze na písemné smlouvy, které jejich účastníci sami kartelovému rejstříku nahlásili. Jiné dohody režimu zákona nepodléhaly, a to bez ohledu na jejich skutečný efekt²¹. Zákon č. 141/1933 Sb. formálně platil i v období Druhé republiky, nicméně formálně nebyl zrušen ani po roce 1948, zavedením centrálně plánovitého hospodářství v ČSSR se stal obsoletní²².

Po roce 1989 vznikla akutní potřeba znovu zavedení institutů soutěžního právo do právního řádu ČR. První úprava byla přijata v roce 1991 zákonem č. 63/1991 Sb., o ochraně hospodářské soutěže. Tento zákon upravoval v té době nově vznikající podnikatelské prostředí v ČSFR v oblasti hospodářské soutěže. Nový zákon tak měl sloužit k ochraně soutěžního prostředí, to v tu dobu nicméně prakticky ještě neexistovalo. Zákon tedy nejenom, že prostředí hospodářské soutěže reguloval, ale do značné míry toto prostředí sám vytvářel²³. Zákon byl poměrně stručný, obsahoval pouze 24 paragrafů, a podobně jako je tomu dnes zakládal tři pilíře protisoutěžní politiky státu (kartelové dohody § 3, dohody sloučení podniků

¹⁸ Dějiny českého a československého práva do roku 1945, 1. vydání, Karel Malý a kol. str. 355

¹⁹ Dějiny českého a československého práva do roku 1945, 1. vydání, Karel Malý a kol. str. 356

²⁰ Tamtéž

²¹ K institucionálním základům tržní ekonomiky a jejich vývoji, Sborník, KNH PF UK, 2005, Jiří Konečný, str. 108

²² Soutěžní právo - Jindřiška Munková, Pavel Svoboda, Jiří Kindl, C.H.Beck 2006, str. 33

²³ Soutěžní právo - Jindřiška Munková, Pavel Svoboda, Jiří Kindl, C.H.Beck 2006, str. 35

- § 8 a monopolní a dominantní postavení - § 9). Zákon platil až do přijetí dnes platné právní úpravy – zákona č. 143/2001 Sb. K dnes platné právní úpravě lze říci, že bychom těžko hledali úpravu, která do této míry doslova odpovídá příslušným ustanovení práva ES. Tato koncepce, v době přijetí zákona č. 143/2001 Sb. zastávaná Úřadem, zvítězila před koncepcí částečně autonomní právní úpravy v soutěžně právní oblasti. Doslovná recepce příslušných ustanovení komunitární úpravy byla některými autory kritizována, na druhou stranu je však třeba uznat, že takováto koncepce nevyvolává problémy s povinným (a sankcionovatelným) souladem vnitrostátního práva s právem ES, což se zdaleka nedá říci o všech legislativních pokusech, kdy zákonodárce postupoval vlastní cestou, odlišnou od evropského práva.

4.1 Úřad na ochranu hospodářské soutěže

Zákonem č. 173/1991 Sb. byl zřízen Český úřad pro hospodářskou soutěž jako státní orgán vykonávající dozor v oblasti práva proti omezení soutěže. Tento Úřad by nakrátko nahrazen ministerstvem pro hospodářskou soutěž. V roce 1996 přijetím zákona č. 273/1996 Sb. přešly veškeré pravomoci z ministerstva na nově zřízený Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, který jako ústřední orgán státní správy vykonává dozorovou činnost v oblasti ochrany hospodářské soutěže. Sídlem úřadu je Brno. Vstupem ČR do Evropské unie přešla řada kompetencí Úřadu na orgány Evropské unie, zejména pak na Komisi.

5. Komunitární soutěžní právo

5.1. Myšlenková východiska evropského soutěžního práva - Ordoliberalismus

Ekonomický směr, který patrně nejvíce ovlivnil evropské soutěžní právo je směr, jež vznikl ve 40. letech minulého století v Německém Freiburgu. Mezi hlavní představitele této školy patří E. Eucken, W. Topme a L. Erhard. Doktrína Freiburské školy sehrála významnou roli při poválečné obnově Německa a podle mnohých se právě tato škola rozhodující měrou zasloužila o tzv. hospodářský zázrak v poválečném Německu. Ordoliberalismus vychází z původních premis liberálních ekonomů – odmítá plánovité hospodářství a prosazuje soukromé vlastnictví výrobních prostředků, nicméně s některými prvky sociálního státu. Ordoliberalismus odmítá názor, že v ekonomice, podobně jako např. v přírodním systému, se

automaticky vytváří rovnovážný a harmonický řád, do kterého zásahy ze strany státu způsobují pouze narušení této rovnováhy²⁴. Z hlediska soutěžní politiky státu představitelé ordoliberalismu doporučují aktivní státní politiku. Stát by měl jednak vytvořit podmínky nutné pro vznik spravedlivého soutěžního systému, dále by však měl dbát o udržení tohoto systému. Stát se tedy musí bránit proti zneužití ekonomické síly a to i pokud tato síla byla nabyta na řádně fungujícím trhu. Ordoliberalisté dále vystupují proti spojování ekonomické a politické moci – řešení vidí ve vytvoření nezávislé státní instituce, která by dohlížela nad dodržováním pravidel hospodářské soutěže. Vůči kartelům vystupují ordoliberalisté odmítavě – z hlediska státu je vhodné kartely zakazovat, neboť dohody, které mohou negativně ovlivňovat cenu, jsou neslučitelné s tržním prostředím²⁵. Státní politika vůči monopolům (ordoliberalisté připouští existenci přirozených monopolů) by měla být založena na principu jako kdyby soutěž na daném trhu existovala (*als-ob*) – tedy taková politika státu, která určuje monopolistovi cenu, jaká by byla v konkurenčním prostředí²⁶. Myšlenky ordoliberalismu byly přejímány i jinými evropskými státy a staly se hlavním ekonomickým směrem, který ovlivnil podobu soutěžního práva v rámci ES. Pokud bychom chtěli porovnat ordoliberalismus s ekonomickými školami, které stojí v pozadí soutěžní politiky v USA, je třeba konstatovat, že zejména ve srovnání s Chicagskou školou, je ordoliberalismus přístupnější ke státním zásahům do tržního prostředí. Američtí ekonomové naopak zdůrazňují roli efektivnosti na trhu a nutnosti státu usilovat o takovou soutěžní politiku, která efektivnost nenabourává. Evropa historicky usiluje i o sociální rozměr tržního hospodářství, tyto snahy se proto projevují i v oblasti soutěžního práva.

5.2. Právo proti omezení soutěže v ES a ČR

Volný pohyb zboží a služeb je jedním ze čtyř základních pilířů evropské integrace. Vymezení pravidel „spravedlivé soutěže“, která není negativně ovlivňována nekalými praktikami, je předpokladem ekonomického úspěchu těch podnikatelů, kteří dokáží vyrábět výrobky a poskytovat služby efektivněji než ostatní. Vytvoření právního prostředí v oblasti soutěžního práva na nadnárodní úrovni se stává předpokladem hospodářského úspěchu (resp. ekonomického růstu) členských států unie. Tuto skutečnost si uvědomovaly i zakládající státy

²⁴ Soutěžní právo - Jindřiška Munková, Pavel Svoboda, Jiří Kindl, C.H.Beck 2006, str. 21

²⁵ K institucionálním základům tržní ekonomiky a jejich vývoji, Sborník, KNH PF UK, 2005, Jiří Konečný, str.

113

²⁶ Soutěžní právo - Jindřiška Munková, Pavel Svoboda, Jiří Kindl, C.H.Beck 2006, str. 21

ES. Narozdíl od integrace politické tak byly a nadále jsou snahy o integraci ekonomickou mnohem úspěšnější. Snaha o vytvoření nadnárodního ekonomického prostoru, který by dokázal konkurovat Spojeným státům, byla významným, ne-li určujícím, motivem sjednocení. Poprvé se úprava soutěžních pravidel objevuje v Pařížské smlouvě o založení Evropského společenství uhlí a oceli z roku 1951 (zavádí např. dodnes platné pravidlo maximální sankce ve výši 10% z ročního obrátu soutěžitele). Smlouvou SES z roku 1957 oficiálně vzniká základní cíl integrace v ekonomické oblasti - vytvoření společného evropského trhu. Myšlenka volného pohybu zboží a společného trhu byla ještě zesílená v přechodu na jednotný (vnitřní) trh, zavedený v roce 1985 tzv. Bílou knihou. V oblasti soutěžního práva tak byla zavedena např. rovnocenná možnost přístupu subjektů ve všech členských státech k veřejným zakázkám v rámci celé EU.

Pravidla hospodářské soutěže jsou obsažena v Smlouvě SES v čl. 81 až 89 smlouvy SES, příslušné články týkající se hospodářské soutěže mají charakter primárního práva – tedy jsou závazné a přímo platné ve všech členských státech unie (od 1.4.2004 i v ČR). Mimo primární právo je řada okruhů řešena i v sekundárním právu – tedy ve směrnících, nařízeních, ale i formálně nezávazných aktech, v doporučeních a stanoviscích orgánu unie (tzv. softlaw).

Podstatným rysem komunitární úpravy přitom je tzv. komunitární dosah právní úpravy soutěžního práva v právu ES, tedy pravidla podle něhož je právo ES aplikovatelné, pouze pokud jednání soutěžitelů může ovlivnit obchod mezi členskými státy (resp. může mít potenciální vliv na společný trh)²⁷.

Soutěžní právo je v Evropské unii tradičně postaveno na čtyřech pilířích úpravy:

- i/ dohodách narušujících soutěž (kartelové dohody) – čl. 81 a 82 Římské smlouvy,
- ii/ zneužití dominantního postavení – čl. 82 Římské smlouvy,
- iii/ kontrola koncentrací podniků (fúze a spojení),
- iv/ veřejná (státní) podpora čl. 87 až 89 Smlouvy SES.

²⁷ Čl. 81 odst. 1 Smlouvy o založení ES

Další typickou charakteristikou soutěžního práva (a to i v anglosaském právu) je konstrukce ustanovení jako generální klauzule s demonstrativním výčtem typického zakázaného jednání (skutkových podstat). Tato konstrukce má svou logiku a výhody – taxativní výčet by nemohl vzhledem k variabilitě chování subjektů na trhu a „invenci“ jednotlivých soutěžitelů vystihnout veškerá možná jednání, která by mohla narušovat soutěž, navíc demonstrativní výčet dává prostor judikatuře při určování a upřesňování již nedovoleného jednání.

5.3. Dohody narušující soutěž

Dnešní česká úprava upravující dohody mezi soutěžiteli je obsažena v ustanovení § 3 ZOHS. Jedná se v podstatě o doslovně převzatou úpravu z čl. 81 Smlouvy SES. Jedná se o tři typické skutkové podstaty soutěžních deliktů:

- a/ dohody v užším smyslu,
- b/ rozhodnutí o sdružení,
- c/ jednání ve shodě.

ZOHS prohlašuje takové dohody za zakázané a za neplatné ve smyslu § 39 Občanského zákoníku, k čemuž není třeba zvláštního rozhodnutí Úřadu či soudu, takovéto dohody jsou ex lege od počátku neplatné a strany jimi nejsou vázány. Podobný princip absolutní neplatnosti protisoutěžních dohod je uplatněn jak v rámci práva ES a tak i v rámci práva USA.

Ad a/ dohody v užším smyslu (ujednání soutěžitelů ať již výslovná či konkludentní)

V první řadě je důležité objasnit, co se pojmem dohody mezi soutěžiteli rozumí. Tento pojem bývá často uváděn jako synonymum kartelových dohod. Nadpis „kartelové dohody“ obsahoval až do novely č. 286/1993 Sb. i v ČR tehdy platný zákon o ochraně hospodářské soutěže (zákon č. 63/1991 Sb.). Striktně vzato představuje ovšem kartel pouze dohody soutěžitelů na horizontální úrovni (tj. dohody mezi vzájemnými konkurenty). Z tohoto důvodu

je dnes spíše užíván pojem dohod mezi soutěžiteli, neboť čl. 81 Smlouvy SES i odst. 3 ZOHS se nepochybně vztahuje na obojí.

Judikatura ESD postupně rozšiřovala pojem „dohody“, nikdy nebyla vyžadována písemná forma dohody, není ani podstatné zda dohoda vykazuje všechny náležitosti, tak aby byla platná či závazná. Dohoda tak může být zcela nezávazná (sem spadají zejm. tzv. gentlemenké dohody – viz rozsudek ESD ve věci Chemiefarma) a musí vykazovat pouze minimum formálních náležitostí. V případě dohody ovšem vždy musí jít o konsensus obou stran. Právní úprava má charakter generální klauzule s demonstrativním uvedením nejtypičtějších zakázaných skutkových podstat (ustanovení § 3 odst. 2 ZOHS).

Ad b/ rozhodnutí o sdružení

Pojem rozhodnutí o sdružení není ZOHS ani evropským právem explicitně vymezen, přesto má fakticky postihovat případy, kdy jednání soutěžitelů nelze postihnout podle výše uvedené skutkové podstaty (dohody v užším smyslu). Jedná se zejména o chování soutěžitelů v rámci jejich sdružování v profesních komorách, zájmových sdružení právnických osob (§ 20f a násl. Občanského zákoníku) či občanských sdružení (zákon č. 83/1990 Sb., o sdružování občanů). Za nedovolené jednání se pak považuje např. přijímání společných rozhodnutí o cenách (závazné ceníky). Vždy musí jít o vědomou koordinaci členů. V některých ohledech je jednání v rámci sdružení hodnoceno přísněji než stejné jednání v rámci individuálních dohod na vertikální úrovni. V této souvislosti lze uvést příklad nezávazných cenových doporučení. Zatímco cenová doporučení uzavřená v rámci dohod mezi soutěžiteli v užším smyslu (cenová doporučení výrobců svým odběratelům) obvykle nebývají považovány za protisoutěžní, protože jsou pojmově méně nebezpečné než přímé dohody o cenách, dospěla judikatura ESD k závěru, že vydávání nezávazných doporučení ohledně tvorby cen je v rámci sdružení již zakázané. Tento závěr je odůvodněn tím, že v rámci sdružení (zejm. je-li členství ve sdružení povinné) se dá předpokládat, že i nezávaznými doporučení se členové sdružení budou řídit.

Ad c/ jednání ve shodě

Jednání ve shodě je originálně institutem z anglosaského práva. Historicky má původ v zákazu spolčení (conspiracy), tak jak je uvedeno v Shermanově zákoně²⁸. V právu ES je v čl. 81 Smlouvy SES popsáno jako zakázané „sladěné praktiky“. Jednání ve shodě je vědomá koordinace či spolupráce mezi podniky (např. výměna informací – zejména informací veřejně nedostupných), která vede k protisoutěžním důsledkům. Na rozdíl od dohod jde o jednání zcela neformální. Jednání ve shodě je typické pro oligopol, kde jednání ve shodě může mít důsledky stejně škodlivé jako přímé dohody mezi podniky.

Od jednání ve shodě je třeba odlišit tzv. paralelní chování, které je judikaturou ESD povoleno. Paralelní chování spočívá např. v přizpůsobování cen jednoho soutěžitele chování druhých (nikoliv však ve vzájemném srozumění). Takové jednání má ekonomický základ, pozorování a přizpůsobování cenám konkurence je z hlediska soutěžitele racionálním chováním a nevede k narušování či omezování soutěže. V modelu dokonalé konkurence mají ceny všech výrobců konvergovat na stejnou úroveň i bez jakékoliv dohody mezi nimi (tento jev popisuje např. Bertrandův model dokonalé konkurence²⁹). Paralelní chování je tak obecně akceptováno jako dovolené. Ne vždy je ovšem jednoduché jednání ve shodě od paralelního chování odlišit.

Speciální skutkové podstaty

Evropská právní úprava a shodně s ní ZOHS v § 3 odst. 2 mimo výše uvedené vymezení obsahuje i demonstrativní výčet nejčastějších soutěžněprávních deliktů.

Za typické zakázané dohody se tak považují dohody o:

- a) přímém nebo nepřímém určení cen, popřípadě o jiných obchodních podmínkách,
- b) omezení nebo kontrole výroby, odbytu, výzkumu a vývoje nebo investic,
- c) rozdělení trhu nebo nákupních zdrojů,

²⁸ Soutěžní právo - Jindřiška Munková, Pavel Svoboda, Jiří Kindl, C.H.Beck 2006, str. 88

²⁹ Soutěžní právo - Jindřiška Munková, Pavel Svoboda, Jiří Kindl, C.H.Beck 2006, str. 92

- d) tom, že uzavření smlouvy bude vázáno na přijetí dalšího plnění, které věcně ani podle obchodních zvyklostí a zásad poctivého obchodního styku s předmětem smlouvy nesouvisí,
- e) uplatnění rozdílných podmínek vůči jednotlivým soutěžitelům při shodném nebo srovnatelném plnění, jimiž jsou někteří soutěžitelé v hospodářské soutěži znevýhodněni,
- f) tom, že účastníci dohody nebudou obchodovat či jinak hospodářsky spolupracovat se soutěžiteli, kteří nejsou účastníky dohody, anebo jim budou jinak působit újmu (skupinový bojkot)³⁰.

Výjimky ze zákazu dohod mezi soutěžiteli

Některé dohody ač formálně naplňují výše uvedená kritéria nejsou považovány za protiprávní. Smyslem tohoto vymezení je umožnit uzavírání dohod, které svým dopadem mohou mít pouze zanedbatelný účinek na trh.

V evropském právu se jedná zejména o klauzuli „de minimis“, která stanoví, že na dohody, které rozsahem nemohou mít vliv na obchod mezi členskými státy nelze zákazy stanovené čl. 81 a násl. použít. Oznámení Komise dále specifikují prahové hodnoty určující, které dohody jsou ještě přípustné. V českém právu má tato evropská úprava odraz v ustanovení § 6 ZOHS a ustanovení § 4 odst. 3 ZOHS.

Materiální kritérium narušení soutěže

Materiální podmínka narušení či omezení hospodářské soutěže je obsažena v čl. 81 SES a tomu odpovídající úprava je obsažena v ustanovení § 3 odst. 4 ZOHS. Zde jsou za určitých podmínek vyňaty dohody, které „*přispějí ke zlepšení výroby nebo distribuce zboží nebo k podpoře technického či hospodářského rozvoje*“. Podstatné je, že u těchto dohod musí být kumulativně splněny podmínky stanovené v ustanovení § 3 odst. 4 písm a) až c) ZOHS.

³⁰ ZOHS, § 3 odst 2

Procesně byl postup při aplikaci § 3 odst. 4 výrazně upraven nedávnou novelizací soutěžního práva v ES – nařízením 1/2003. Do té doby byly výjimky pro nesplnění materiálního kritéria protiprávnosti udělovány na základě individuálních rozhodnutí Úřadu či Komise (bývalý § 8 ZOHS). Dnes se již tyto výjimky neudělují a je na každém ze soutěžitelů, aby sám posoudil, splňuje-li nutná kritéria pro vynětí ze zákazu. Materiální pravidlo však umožňuje posouzení dohod mezi soutěžiteli z hlediska jejich dopadu na soutěžní prostředí, efektivní alokaci zdrojů i výhod a nevýhod plynoucím pro spotřebitele, a to bez nutnosti o tomto vydávat rozhodnutí ze strany regulátora. Proto se v tomto případě někdy hovoří o zavedení procesního pravidla *rule of reason* do práva ES³¹.

ZOHS v ustanovení § 6 odst. 1 dále obsahuje výčet výjimek, na které se obecný zákaz soutěžních dohod podle ustanovení § 3 odst. 1 ZOHS nepoužije. Jsou zde stanoveny prahové limity určující podíl účastníků dohody na relevantním trhu. Pokud podíl účastníků dohody na relevantním trhu těchto hodnot nedosahuje (10% z relevantního trhu u horizontálních dohod a 15% u vertikálních dohod) zákaz se na ně nevztahuje. Nižší procento u horizontálních dohod je chápáno jejich obecně vyšší nebezpečností z hlediska možnosti narušení soutěžního prostředí. Odstavec dvě tohoto ustanovení zároveň stanoví, na které dohody nelze vztáhnout vynětí ze zákazu přestože podíl účastníků nedosahuje výše uvedených hodnot (tzv. tvrdá omezení). Jedná se zejména o dohody o určení cen kupujícímu pro další prodej, dohody o rozdělení trhu či poskytnutí kupujícímu úplné ochrany na vymezeném trhu pro další prodej.

Blokové výjimky

Mimoto existují výjimky ze zákazu dohod, které jsou ve formě nařízení publikovány v Úředním věstníku ES. Jedná se o bloková vynětí pro určitá odvětví a dále pak o vynětí pro určité vertikální a horizontální dohody.

Jde o:

Nařízení komise č. 2790/1990 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie vertikálních dohod

³¹ Soutěžní právo - Jindřiška Munková, Pavel Svoboda, Jiří Kindl, C.H.Beck 2006, str. 121

Nařízení komise č. 772/2004, bloková výjimka pro transfer technologií

Nařízení komise č. 2659/2000, bloková výjimka pro výzkum a vývoj

Nařízení komise č. 2658/2000, bloková výjimka pro specializaci

Nařízení komise č. 358/2003, bloková výjimka v odvětví pojišťovnictví

Nařízení komise č. 1400/2002, bloková výjimka v sektoru motorových vozidel

Blokové výjimky v oblasti dopravy

Pokud srovnáme poměrně obsáhlou úpravu výjimek ze zákazů v ES s platným právem USA je třeba konstatovat, že právní řád USA neobsahuje kodifikovanou úpravu výjimek³². Při hodnocení dohod mezi podniky se v USA naplno uplatňuje výkladové pravidlo *rule of reason*.

5.4. Zneužití dominantního postavení

Zákazu zneužití dominantního postavení se týkají ustanovení § 11 ZOHS a čl. 82 Smlouvy SES. ZOHS definuje dominantní postavení v souladu s judikaturou ESD³³ jako „stav, kdy soutěžitelova tržní síla mu umožňuje chovat se ve značné míře nezávisle na jiných soutěžitelích nebo spotřebitelích“. Zákon dále obsahuje vyvratitelnou domněnku dominantního postavení, a to v případě má-li soutěžitel 40% či větší podíl na relevantním trhu. V dominantním postavení na trhu bude zejména podnik v monopolním postavení.

Jak vyplývá i z označení ustanovení § 11 ZOHS a čl. 82 SES je nezákonné pouze *zneužití* (v SES definováno termínem „abuse“) dominantního postavení, nikoliv jeho vlastní nabytí či posilování. Které jednání je třeba chápat jako zneužití vymezuje zákon i SES opět demonstrativním výčtem zakázaných podstat skutkových. Na rozdíl od dohod mezi soutěžiteli

³² Soutěžní právo - Jindřiška Munková, Pavel Svoboda, Jiří Kindl, C.H.Beck 2006, str. 29

³³ Rozsudek ESD ve věci Komise vs United Brands, 1978

v oblasti zneužívání dominantního postavení neexistuje žádná legální výjimka („nepatrné zneužití“).

5.4.1. Zneužití dominantního postavení - Případ Microsoft

Vyšetřování Microsoftu v USA

Patrně nejznámější příklad světového monopolního výrobce je americká softwarová společnost Microsoft, která má dlouhodobě výsadní postavení na trhu prodeje určitých softwarových aplikací (zejména operačních systémů a kancelářských aplikací). Společnost Microsoft je také jedním z nejmarkantnějších příkladů rozdílného přístupu regulátora v EU a USA.

Společnost Microsoft patrně není třeba zvláště představovat. V její korporátní historii svedla řadu soudních sporů a sporů s administrativou v USA a Evropské unii.

V roce 1991 se v USA začala zajímat o některé praktiky spol. Microsoft Federal Trade Commission. Po dvou letech bylo sice vyšetřování FTC ukončeno bez jasného výsledku, nicméně ve stejném roce (1993) zahájilo vlastní vyšetřování ministerstvo spravedlnosti. To skončilo příslibem spol. Microsoft, že nebude vázat a spojovat operační systém Windows s jinými produkty. Pro Microsoft nastala mnohem závažnější a nebezpečnější situace v roce 1998, kdy ministerstvo spravedlnosti a hlavní státní zástupci (attorney general) 20 federálních států podali na Microsoft žalobu k federálnímu soudu. Výsledkem bylo rozhodnutí soudu z 3. dubna 1999, kde se konstatuje, že Microsoft jako monopolní společnost porušila část 1 a 2 Shermanova zákona, a to zejména vázáním některých produktů na operační systém Windows a aktivní snahou o znemožnění konkurenčním firmám vyvíjet a nabízet programy pod operačními systémy Microsoft. Soud stanovil jako jedinou možnou nápravu vzniklého stavu nucené rozdělení Microsoftu na dvě části – jednu, která bude vyvíjet operační systémy a druhou, která bude vyvíjet programy fungující pod operačními systémy. Celé rozhodnutí je mimořádně rozsáhlé (přes 166 stran textu) a detailně popisuje chování spol. Microsoft od roku 1994 vůči svým konkurentům – zejm. společnosti Netscape (tvůrce alternativního internetového prohlížeče Navigator), Sun Microsystems (tvůrce programového prostředí Java) a Apple. Z rozhodnutí: *Nejnebezpečnější je vzkaz jaký spol. Microsoft vysílá každé firmě*

s potencionálem přinést inovace v počítačovém průmyslu. Svým chování vůči společnostem Netscape, IBM, Compaq, Intel a jiným Microsoft jasně demonstroval, že využije své ohromné tržní síly, aby poškodil jakéhokoliv konkurenta, který by mohl zintenzivnit konkurenci vůči klíčovým produktům spol. Microsoft. Úspěch Microsoft v minulosti při poškozování svých konkurentů odrazuje firmy s potencionálem ohrozit postavení spol. Microsoft při vývoji a investicích do technologií. Konečným výsledkem tohoto procesu je stav, kdy inovace, které by skutečně prospívaly zákazníkům, se nikdy nerealizují z jediného důvodu – neshodují se zájmy spol. Microsoft³⁴.

Proti tomuto rozhodnutí podal Microsoft odvolání. Odvolací soud zrušil rozhodnutí prvostupňového soudu a akutní hrozba rozdělení Microsoft na více částí tak byla z pozice společnosti zažehnána. 6. září 2001 oznámilo ministerstvo spravedlnosti (nově pod vedením administrativy George Bushe), že už nepožaduje, aby byl Microsoft rozdělen. V listopadu 2001 uzavřelo ministerstvo spravedlnosti s Microsoftem smířčí dohodu. Podle této dohody je Microsoft povinen sdílet s konkurenty aplikační programovací rozhraní (Application Programming Interface) – tedy nástroj, pomocí něhož mohou ostatní firmy vyvíjet aplikace pro operační systém Windows. Dohoda přesto neobsahuje požadavek, aby Microsoft nezahrnoval do operačního systému Windows jiný software, který s operačním systémem přímo nesouvisí (Media Player a Internet Explorer). Touto dohodou byla v USA prozatím kauza ukončena, nicméně Microsoft vedl a stále vede řadu civilních sporů s konkurenty, kteří po něm žádají náhradu škody za protisoutěžní praktiky.

Vyšetřování Microsoftu v Evropské unii

Vyšetřování společnosti Microsoft v Evropské Unii začalo v roce 1993 na základě stížnosti konkurenční softwarové společnosti Novell. V roce 1998 podala společnost Sun stížnost k Evropské komisi, neboť dle jejího názoru Microsoft neumožňoval konkurentům přístup k programovým kódům operačního systému WindowsNT a znemožňoval tak interoperabilitu softwarových aplikací s konkurenčními produkty. 24. března 2004 došla Komise k závěru, že spol. Microsoft porušila čl. 82 Smlouvy SES tím, že zneužila své dominantní (prakticky monopolní, jak uvádí rozhodnutí Komise) postavení na trhu. Zneužití dominantního postavení je spatřováno jednak v tom, že Microsoft úmyslně omezil vzájemnou

³⁴ United States vs. Microsoft, Findings of Fact, dostupné na: <http://www.usdoj.gov/atr/cases/f3800/msjudgex.htm#va>

interoperabilitu (schopnost programů fungovat společně) mezi operačním systémem Windows a skupinovými pracovními servery (work-group server) konkurenčních společností a dále v tom, že Microsoft spojil s operačním systémem Windows program Windows Media Player³⁵. Jako sankce za porušení byla spol. Microsoft uložena povinnost:

- i/ zaplatit pokutu ve výši 497,2 mil Euro,
- ii/ do 120 dnů od ohlášení rozhodnutí zveřejnit veškerou dokumentaci, která by umožnila plnou interoperabilitu mezi systémem Windows a skupinovými pracovními servery konkurenčních společností³⁶,
- iii/ do 90 dnů nabídnout prodejcům osobních počítačů verzi operačního systému Windows bez programu Windows Media Player (WMP). Microsoft má nadále právo nabízet i verzi operačního systému Windows se zabudovaným WPM, nicméně tato verze musí být nabízena za stejných obchodních podmínek a technických specifikací jako verze s WMP (zejména nesmí být poskytnuta žádná cenová výhoda při licencování verze s WMP).

Proti tomuto rozhodnutí Komise podala spol. Microsoft 7. června 2004 žalobu k soudu první instance. V žalobě bylo namítáno, že rozhodnutí Komise z 24. března z téhož roku má být zrušeno zejména z důvodů, že neoprávněně zasahuje do práv k duševnímu vlastnictví Microsoftu a neoprávněně zasahuje do svobody podnikání. Soud první instance k těmto námitkám spol. Microsoft nepřihlédl a rozhodnutí Komise potvrdil.

Situace mezi Komisí a Microsoftem poslední dobou eskaluje. Komise 22. prosince 2005 vydala memorandum, ve kterém varuje Microsoft, že dokumenty, které doposud zveřejnil podle odborného posudku Komise nezaručují plnou interoperabilitu mezi operačními systémy Windows a konkurenčními programy, což je klíčová část rozhodnutí z 24. března 2004. Zajímavostí je, že tento posudek vypracoval tým profesora Baretta, jež je známým britským odborníkem na počítačové právo – a byl do role spolupracujícího experta (monitoring trustee) Komise navržen právě Microsoftem. Tento posudek konstatuje, že materiál doposud zveřejněný Microsoftem neobsahuje žádné použitelné informace ohledně interoperability důležité pro firmy vyvíjející programy pro operační systém Windows a je

³⁵ Rozhodnutí Komise č. IP/04/382

³⁶ podobný požadavek obsahuje i smířčí dohoda mezi Microsoftem a administrativou v USA, v ní je ovšem vyžadováno „sdílení aplikačního programovacího rozhraní“, podle tohoto bodu rozhodnutí Komise musí Microsoft zveřejnit relevantní zdrojové kódy, které jsou mnohem detailnější než aplikační rozhraní

z něj evidentní snaha spol. Microsoft vyhnout se této povinnosti. Microsoft tento posudek napadl jako neobjektivní a prof. Baretta označil za nekompetentního, což je poněkud překvapivé vzhledem k tomu, že tohoto experta před 2 lety sám Microsoft navrhl. V memorandu Komise Microsoft varuje, že trvajících neplnění povinnosti zveřejnit klíčové zdrojové kódy systému Windows může být penalizováno denními pokutami až do výše 2 mil EUR. Na toto memorandum navazuje i prozatím poslední rozhodnutí ve sporu Komise vs. Microsoft z 12. července 2006, ve kterém byla společnosti uložena dodatečná pokuta ve výši 280,5 mil. Euro. Komise dále uložila Microsoft sankci ve výši 1,5 mil. Euro za každý den prodlení (jedná se o první případ v historii ES, kdy Komise sáhla k institutu denních pokut). Komise, již s novou komisařkou Nizozemkou Neelie Kroes, zodpovědnou za resort soutěže, se tak přihlásila k přísnému postupu vůči Microsoftu, který zavedl předchozí komisař Mario Monti.

Zatímco v USA byl tedy spor s administrativou (minimálně v dohledné budoucnosti) zažehnán, v Evropě naopak nabírá na síle. Tato skutečnost je zajímavá zejména z toho hlediska, že soutěžně právní postuláty týkající se zneužívání dominantního postavení na trhu, ze kterých by regulátoři měli vycházet, jsou v USA i ES v zásadě velmi podobné. Jak Shermanův zákon tak čl. 81 SES má pro nezaujatého pozorovatele velmi podobný obsah. Přesto administrativa v USA a Komise zaujímají k praktikám Microsoftu odlišný přístup (a to přesto, že Komise pravidelně uvádí, že je v kontaktu s příslušnými úřady v USA a konzultuje s nimi postup vůči Microsoftu³⁷).

Vývoj sporu okolo společnosti Microsoft vyvolává protichůdné reakce v odborné veřejnosti. Řada odborníků postup Komise přivítala, zejména z řad konkurenčních firem je přísný postup proti Microsoftu vítán a dáván jako příklad pro USA. Někteří odborníci ale poukazují na fakt, že některé rozhodnutí Komise se zcela míjejí svým účinkem – jako příklad lze uvést povinnost Microsoftu nabídnou spotřebitelům systém Windows bez integrovaného přehrávače WMP, což bylo Microsoftu uloženo rozhodnutím z 24. března 2004 (viz výše). Microsoft tomuto požadavku vyhověl a evropským zákazníkům skutečně nabídl verzi Windows bez integrovaného WMP (za stejnou cenu jako verze Windows s WMP). Tento produkt se ovšem záhy ukázal jako komerční propadák, neboť ze strany spotřebitelů o něj byl (a je) minimální zájem a počet prodaných kopií je v řádu stovek kusů. Dlouho diskutované

³⁷ Viz např. memo Komise č. 06/277 z 12.7.2006

řešení se tak zcela minulo svým účinkem. Kritici postupu Komise vůči Microsoftu argumentují tím, že Microsoft je v podstatě trestán za to, že přináší neustálé inovace a vylepšení svých produktů. Faktem zůstává, že Microsoft jako americká firma je dlouhodobě trnem v oku mnohým evropským politikům. Je diskusní otázkou, jak by se situace vyvíjela, kdyby se v podobném postavení ocitla evropská společnost.

5.5. Kontrola koncentrací (fúze soutěžitelů)

Tento pilíř soutěžního práva má v rámci ES poměrně zajímavý vývoj. Kontrola fúzi a jejich dopadu na soutěžní prostředí na rozdíl od ostatních pilířů soutěžního práva *není* přímo obsažena v primárním právu. Články 81 a 82 Smlouvy-SES výslovně na fúze nepamatují a i přes poměrně obecné formulované zákazy některých dohod (čl. 81) mezi soutěžiteli a zákaz zneužívání dominačního postavení (čl. 82) nedávají tyto ustanovení Komisi výslovnou pravomoc fúze blokovat či určovat podmínky, za kterých by fúze byly přípustné. V roce 1966 Komise vydala memorandum, ve kterém označuje použití čl. 81 a 82 na fúze podniků za značně problematické, neboť tyto články vycházejí z per se zákazu pouze s velmi omezenou možností udělovat výjimky³⁸, a v případě čl. 82 (zneužití dominantního postavení) dokonce žádné výjimky nepřichází v úvahu. Bylo však jasné, že fúze mohou mít velmi závažné dopady na tržní prostředí a jejich kontrola je ze soutěžněprávního hlediska žádoucí. Při absenci jakékoliv možnosti zákazu fúzi by mohlo docházet k absurdní situaci, kdy by protisoutěžní dohody dvou samostatných soutěžitelů byly postižitelné podle čl. 81 Smlouvy SES, ale spojení těchto soutěžitelů do jednoho subjektu (se stejným či dokonce závažnějším dopadem na soutěžní prostředí) by bylo nepostižitelné. Takový přístup by dával široké možnosti jak obcházet zákazy protisoutěžních dohod. Do přijetí samostatné úpravy kontroly koncentrací byl proto i přes jistou nevhodnost a kritiku používán právě čl. 82 Smlouvy SES³⁹. Aplikace čl. 82 SES ovšem vyvolávala značné problémy, zejména s ohledem fakt, že kontrola probíhala až po proběhnutí spojení (ex post), což bylo neefektivní, navíc znění čl. 82 SES nutně vyžadovalo „získání nebo posílení dominantního postavení“, tedy prvek, který ve fúzích nebyl vždy snadno dohledatelný.

³⁸ Zákon o ochraně hospodářské soutěže, komentář, JUDr. Davis Raus, str. 167

³⁹ Tento přístup potvrdil i ESD v rozsudku Komise vs. Continental Can

V roce 1989 bylo přijato nařízení č. 4064/89 ES, o kontrole spojování podniků, čímž byla po dlouhé diskuzi nahrazena nevhodná úprava čl. 82 Smlouvy SES. Toto nařízení komplexně upravovalo postup při provádění fúzí z hmotného i procesního hlediska. Zakládalo notifikační povinnost soutěžitelů zamýšlející provést fúzi (kontrola ex ante), do rozhodnutí Komise o přípustnosti fúze bylo zakázáno spojení uskutečnit. Řízení je koncipováno jako dvouinstanční, v první fázi (označované jako předběžné šetření) je po notifikaci Komisi zkoumáno, zda zamýšlená fúze představuje vážné riziko pro narušení soutěže, pokud Komise dospěje k závěru, že tomu tak je, nařídí v dané věci hlavní šetření (v opačném případě byla fúze povolena v rámci předběžného šetření). V hlavním šetření pak je rozhodnuto o připuštění či zamítnutí fúze. Notifikaci podléhají pouze fúze s tzv. komunitárním dopadem, což je několik kritérií týkajících se zejm. obratu jednotlivých spojovaných podniků a výsledného obratu celku (limity byly několikrát měněny, v posledním znění podléhají notifikaci spojení, kdy roční celosvětový celku přesahoval 5 mld. EUR a obrat přinejmenším dvou z fúzujících podniků v rámci EU je minimálně 250 mil. EUR – k tomuto bylo postupně zavedeno několik výjimek - aby spojení podléhalo notifikaci musel být obrat celku v každém nejméně ze tří členských států větší než 100 mil Eur a obrat každého z fúzujících podniků v každém nejméně ze tří členských států větší než 25 mil EUR, dále pokud více než 2/3 obratu celku je realizováno v rámci jednoho členského státu není řízení svěřeno Komisi, ale národnímu úřadu). Nařízení č. 4064/89 ES bylo koncem roku 2004 nahrazeno dnes platným nařízením č. 139/2004 ES.

5.5.1. Spojování soutěžitelů - případ fúze GE a Honeywell

Posouzení této fúze je dodnes patrně nejvýznamnější rozporné rozhodnutí regulátorů v zámoří a ES v oblasti fúzí. V květnu roku 2001 ohlásili postupně odbor ministerstva spravedlnosti v USA a krátce nato i Kanadský úřad pro ochranu hospodářské soutěže (Competition Burea), že dávají souhlas s převzetím společnosti Honeywell americkou konglomerátní společností General Electric (co do tržní kapitalizace největší světová společnost, k 16.10.2006 činila tržní kapitalizace GE 360 miliard USD). 3. srpna 2001 Komise ohlásila, že danou fúzi neschvaluje. Pro obě společnosti mělo toto rozhodnutí vážně ekonomické důsledky, neboť náklady na provedení fúze, která v té době byla již v poměrně pokročilé fázi přípravy, nebyly zanedbatelné. I přes tvrzenou konvergenci v oblasti právní úpravy spojení soutěžitelů se tak naplno projevíly některé rozdíly v přístupu regulátorů

v Evropě a USA, a to přesto, že podle vyjádření zástupců obou firem byly pro účely řízení o přípustnosti spojení dodávány oběma regulátorům naprosto stejné informace a podklady.

Na tomto rozhodnutí⁴⁰ je možno dobře vidět i některé rozdíly v postupu a pravidlech, které jsou při posuzování přípustnosti fúzí používány v rámci ES a v USA. Jedná se zejména o:

- v USA je kladen velký důraz ekonomickou stránku fúze. Rozhodující pro posouzení přípustnosti fúze je otázka, zda vede k poškození konečného zákazníka. Fúze, která má za důsledek snížení cen na daném trhu je obecně považována za přípustnou. V Evropské Unii byl ve smyslu nařízení č. 4064/89 ES brán větší ohled na velikost soutěžitelů před a po spojení. I v případě, že je pravděpodobné, že na základě fúze dojde ke snížení ceny výrobků (v důsledku úspor z rozsahu, synergických efektů, atp.), což lze považovat za pro spotřebitele výhodné, existuje tendence fúze nepovolovat kvůli obavě z možného dopadu na konkurenční firmy⁴¹. Někdy bývá proto uváděno, že zatímco cíl obou soutěžních politik je podobný – tedy účinná soutěž – evropské soutěží právo se spíše soustředí ochranu konkurentů, zatímco americké antitrustové právo se soustředí na podporu soutěže⁴².
- v USA existuje princip předběžné soudní kontroly spojení, tj. k zamítavému rozhodnutí o spojení je třeba předchozího soudního rozhodnutí. Naproti tomu v ES přichází v úvahu až případný soudní přezkum rozhodnutí Komise o sloučení, a to pouze jako nástroj ex post. Soutěžitelé jejichž fúze nebyla povolena mají možnost napadnout rozhodnutí u soudu první instance, nicméně tato možnost je značně nepraktická, neboť případné soudní rozhodnutí, kterým by rozhodnutí Komise mohlo být zvráceno, obvykle přichází až po několika letech, kdy dodatečná fúze již často postrádá ekonomický smysl. Soudní přezkum soudu první instance se týká navíc spíše procesních otázek řízení před Komisí než vlastního hodnocení důvodů zamítnutí.
- v USA se vychází u kontroly koncentrací tzv. guidelines (Horizontal Merger Guidelines), ve kterých regulátor detailně oznamuje, na základě jakých kritérií a jakým postupem je v soutěžních věcech rozhodováno. V ES donedávna žádná

⁴⁰ Úplný text rozhodnutí je dostupný na stránkách evropské Komise:

http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/cases/decisions/m2220_en.pdf

⁴¹ Trans-Atlantic Divergence in GE/Honeywell, Donny Patterson and Carl Shapiro, 2001

⁴² Helen Disney, A more subtle anti-trust regime for Europe, Fin. Times (London), 13. listopad 2004

podobná pravidla neexistovala, výsledek rozhodnutí o spojení byl tak pro fúzující společnosti hůře předvídatelný. Toto se změnilo teprve nedávno vydáním tzv. Pokynů pro posuzování horizontálních spojování v roce 2004 (viz dále v části Nařízení 139/2004 ES).

- antitrustové právo v USA se primárně soustředí na jediný cíl – tím je podle vyjádření pracovníků antitrustového oddělení ministerstva spravedlnosti ochrana spotřebitele⁴³. Soutěžní právo i ES má ve znění zakládajících smluv více cílů – kromě vytvoření jednotného trhu i vytvoření systému, kde nebude narušována soutěž⁴⁴. Výroční zprávy Komise (annual reports) pravidelně uvádí i jiné cíle soutěžní politiky – podpora malých a středních podniků, podpora inovací či sociální cíle soutěžní politiky⁴⁵. Tato pluralita cílů znamená určitou disharmonii, neboť ne všechny cíle jsou vždy konzistentní se zvolenou soutěžní politikou. Snadno pak může dojít k situaci, že jednoho z cílů lze dosáhnout pouze na úkor jiného.

Rozhodnutí Komise ve věci GE/Honeywell naznačovalo, že velikost soutěžitele po spojení je při hodnocení Komise důležitým činitelem. Rozhodnutím Evropské komise tak bylo vytýkáno, že postrádají seriózní ekonomický rozbor, který by popisoval možný dopad fúze či tvrzeného porušení soutěžních pravidel na konkurenty a spotřebitele. Doktrína „velikost je špatná - Big is Bad“, používaná v šedesátých letech minulého století i v USA, se dnes již považuje za překonanou. Koneckonců i podle Evropského práva platí, že vlastní získání dominantního postavení na trhu neznamena porušení práva, za porušení se považuje až případné zneužití tohoto postavení. Pochopitelně v úvahu připadá i jistá nepřátelství v ES vůči americkým společnostem a obavy z tohoto, že by mohly představovat přílišnou konkurenci na evropském trhu (významným konkurentem společností GE a Honeywell na trhu leteckých motorů je britská společnost Rolls-Royce). Toto rozhodnutí Evropské komise je z velké části připisováno tehdejšímu komisaři pro vnitřní trh Mario Montimu (později komisaři pro hospodářskou soutěž). Právě Mario Monti měl aktivní roli i v iniciaci vyšetřování (a následném potrestání) společnosti Microsoft. Jeho kroky mu vynesly v obchodních kruzích přezdívku „Super Mario“ nebo šílený Mario (kromě několika rozhodnutí o nepovolení fúzí mu tuto přezdívku vynesla také jím zavedená praxe „ranních

⁴³ Časopis Antitrust bulletin, červenec 2004, Cento Veljanovski

⁴⁴ Viz např. čl. 3 Smlouvy o založení SES

⁴⁵ např. výroční zpráva Komise z roku 1985 uvádí: „účinná soutěž vytváří prostor, kde se evropský průmysl může rozvíjet a růst nejefektivnějším způsobem a to i s ohledem na cíle sociální politiky“

přepadů“ („dawn raids“) – neohlášených kontrol kanceláří podniků, které Komise podezírala z protisoutěžních praktik, odehrávajících se typicky v brzkých ranních hodinách).

Reakce v ES na případ spojení GE/Honeywell – od testu dominance k testu SLC

Případ GE/Honeywell se nicméně stal určitým milníkem v oblasti soutěžní politiky spojování soutěžitelů v rámci ES. Komise byla za toto rozhodnutí podrobena značné kritice zejména s ohledem na nedostatečnou schopnost Komise v konkrétních případech hodnotit ekonomické pozadí při spojování soutěžitelů. Navíc existovali analýzy, které naznačovaly že v rámci EU dochází k neustálému nárůstu zásahů a intervencí do koncentrací ze strany Komise (v roce 1990 Komise došlo k intervenci ve 4% z notifikovaných případů, v roce 1999 už to bylo více než 8% případů)⁴⁶. Tato zvýšená přísnost při hodnocení přípustnosti fúzí ze strany Komise byla kriticky hodnocena i ze strany soudu první instance, kdy tento soud v roce 2002 zrušil zamítavé rozhodnutí Komise ve věci spojení Airtours vs. First Choice (což bylo poprvé v historii ES, kdy soudní orgán unie zrušil rozhodnutí Komise ve věci spojení soutěžitelů) a následně zrušil i dvě jiné zamítavé rozhodnutí Komise⁴⁷. Bylo tedy zřejmé, že současná přísná politika Komise při posuzování přípustnosti koncentrací je zralá na změnu. Tato změna časově zapadala i s rozšířením Evropské unie směrem na východ a jmenováním nové komisařky pro soutěžní právo za Mario Montiho v listopadu 2004.

Evropský přístup při posuzování fúzí (ve znění Nařízení č. 4064/89) vycházel z již zastaralé koncepce „testu dominance“ – Komise (nebo národní úřad v případě fúzí bez komunitárního dopadu) primárně posuzovala fúze z hlediska, zda v důsledku fúze dojde ke vzniku či posílení dominantního postavení na trhu fúzujícího podniku. Pokud hrozilo, že k tomuto dojde, byla obvykle fúze prohlášena za nedovolenou. Kriterium vzniku či posílení dominantního postavení na trhu ovšem nemusí vždy přiléhavě vyjadřovat změny k jakým dojde v tržní struktuře v důsledku fúze. Ačkoliv fúzí vznikne subjekt, jehož tržní podíl nemusí dosahovat hodnoty, která by zakládala dominantní postavení (platí vyvrátitelná domněnka, že 40% a vyšší podíl na relevantním trhu představuje dominantní postavení) v důsledku změny tržní struktury může nastat situace, že dojde k podstatnému omezení soutěže. Jako klasický příklad bývá uváděna fúze amerických společností Heinz a Beech-nut (na relevantním trhu dětské výživy), která, přestože by tržní podíl obou společností po fúzi představoval pouze cca

⁴⁶ Intervencí se rozumí stav, kdy Komise nařídí po předběžném šetření i vlastní řízení

⁴⁷ Časopis Antitrust bulletin, červenec 2004, Cento Veljanovski

30% (tedy nikoliv dominantního postavení), by mohla představovat výrazné omezení konkurence, neboť celý zbytek trhu byl ovládán jedinou společností (Gerber). Dalo se tedy předpokládat, že po fúzi by (vzhledem k vzniku duopolu na tomto trhu) docházelo k intenzivnější koordinaci mezi zbylými dvěma soutěžiteli⁴⁸.

Pochopitelně mohou existovat i opačné situace, kdy překročení prahové hodnoty 40% tržního podílu nemusí, vzhledem k tržní struktuře a omezené schopnosti soutěžitele po spojení ovlivňovat cenu, nutně znamenat narušení soutěže. Test dominance původně nebyl navržen pro hodnocení fúzí a příliš se upíná na získání či posílení dominantního postavení soutěžitele na trhu, než aby kriticky hodnotil dopady fúzí na soutěžní prostředí.

Nařízení č. 139/2004 ES

K reformě evropského práva v oblasti kontroly koncentrací došlo přijetím nového nařízení č. 139/2004 ES. Zřejmě největší změnou, které toto nařízení přináší do práva ES je zavedení obdoby testu SLC (substantial lessening of competition – podstatného omezení soutěže), používaného v rámci hodnocení fúzí v USA ministerstvem spravedlnosti a FTC. Test SLC používá jako kritérium nikoliv nabytí či posílení dominantního postavení, nýbrž vliv fúze na zachování efektivní míry konkurence na relevantním trhu. K nařízení č. 139/2004 ES Komise v roce 2004 vypracovala Pokyny pro posuzování horizontálních spojování⁴⁹, které do značné míry kopírují Horizontal Merger Guidelines, vydané ministerstvem spravedlnosti USA o deset let dříve. Tyto pokyny detailně popisují postup Komise při hodnocení přípustnosti fúzí. Komise se dále zavázala užším způsobem spolupracovat s jednotlivými podniky požadujícími povolení ke spojení, a to již ve fázi před notifikací spojení – takovýto postup má odstranit možné problémy a procedurální nejasnosti. Lze tedy říci, že od rozhodnutí ve věci GE-Honeywell došlo k dalšímu sblížení soutěžního práva v oblasti fúzí mezi ES a USA.

Odlišné analytické metodě používané před zavedením testu SLC nařízením č. 139/2004 ES lze z velké části připisovat i rozdílný výsledek posouzení fúze GE/Honeywell v Evropě a USA. Zajímavé, jak se na odlišnou metodiku posuzování fúzí dívali odpovědní představitelé v Evropě a USA před sjednocením metodiky. Mario Monti v přednášce

⁴⁸ Soutěžní právo - Jindřiška Munková, Pavel Svoboda, Jiří Kindl, C.H.Beck 2006, str. 341

⁴⁹ Pokyny byly publikovány 5.2.2004 v úředním věstníku EU pod č. 2004/C 31/03

na Institutu pro mezinárodní ekonomii ve Washingtonu D.C. v březnu 2001 uvedl: „naše (tzn. evropská) pravidla zakazují spojení, které vytváří či posiluje dominantní postavení, zatímco právo v USA zakazuje spojení, která mohou podstatným způsobem omezit konkurenci či směřují ke vzniku monopolu. Mohli byste si myslet, že aplikace těchto zdánlivě odlišných pravidel povede k různým výsledkům, toto však není naše zkušenost. Hlavním důvodem proč tato divergence nevzniká je dle mého názoru fakt, že v EU i v USA regulátoři používají stejné analytické metody při posuzování vlivu spojení na konkurenci: našli jsme shodu v tom, jaké nástroje mikroekonomické analýzy pro tyto případy používat.“ Poněkud jiný názor na kompatibilitu soutěžně právních pravidel v USA a Evropě vyslovil v říjnu 2001 po zamítnutí fúze GE/Honeywell ze strany Komise Charles James, tehdejší asistent hlavního státního zástupce antitrustového oddělení ministerstva spravedlnosti USA: „jde o jednoduchý, ale fundamentální doktrinální nesoulad o cíle a rozsah soutěžní politiky. V USA byla fúze mezi GE a Honeywell povolena na základě vyhlídky, že spojený podnik bude efektivnějším a úspěšnějším soutěžitelem – a to je i důvod, proč byla fúze v EU zamítnuta. EU se domnívá, že efektivnější GE by odradila konkurenty a mohla by je vyloučit z trhu. Celkově se zdá, že panuje rozpor o to jaký je vlastně smysl soutěže⁵⁰.“ Z perspektivy odstupů několika let je třeba říci, že pozice zastávaná Komisí a jejím bývalým komisařem Mariem Montim se ukázala jako ne zcela objektivní. Rozdílné metodické přístupy používané v Evropě a USA až do přijetí nařízení č. 139/2004 ES prokazatelně a ve více případech vedly k zcela rozporným rozhodnutím v USA a Evropě.

5.5.2. Kriteria používané při hodnocení přípustnosti spojení

Právně bývá kritérium přípustnosti spojení vymezeno poměrně stručně jako zákaz uskutečnit spojení, které by podstatným způsobem narušovalo hospodářskou soutěž⁵¹. Za touto formulí se ovšem skrývá řada ekonomických a statistických nástrojů. Následující část práce se snaží popsat nejdůležitější z těchto nástrojů.

⁵⁰ C.A. James, článek Reconciling Divergent Enforcement Policies: Where do we from here? z 25. října 2001

⁵¹ Ve znění § 7 Claytonova zákona: *je nepřipustně... pokud důsledkem fúze je podstatné omezení soutěže či vytvoření monopolu*

Ve znění čl. 2 odst. 3 nařízení č. 139/2004 ES: *Spojení, které zásadně naruší účinnou hospodářskou soutěž na společném trhu nebo na jeho podstatné části, zejména v důsledku vzniku nebo posílení dominantního postavení, bude prohlášeno za neslučitelné se společným trhem.*

Hirchmanův-Herfidahlův index

Základní pomůckou při měření dopadu fúzí na tržní prostředí a možné důsledky na tržní koncentraci v rámci testu SLC je tzv. Hirchmanův-Herfidahlův index (HHI). Jedná se o poměrně jednoduchou výpočtovou formuli ve tvaru:

$$\text{HHI} = \sum (s_i)^2$$

Kde s_1 až s_i jsou míry tržní podíly společností na relevantním trhu, index HHI je součet jejich druhých mocnin.

Příklad: tržní podíl společnosti A = 20%, tržní podíl společnosti B = 25%, tržní podíl společnosti C = 15%

$$\text{HHI} = A^2 + B^2 + C^2 = 20^2 + 25^2 + 15^2 = 1225$$

HHI může nabývat hodnot od 1 až do 10.000. Čím vyšší hodnota indexu HHI, tím je odvětví více koncentrovanější, tj. tím je kontrolováno několika málo společnostmi. Hodnota 10.000 znamená absolutní monopol jediné společnosti na trhu ($100^2 = 10.000$).

V případě posuzování dopadu fúzí na odvětví se porovnává HHI před a po spojení soutěžitelů. Např. ve výše uvedeném případě (tedy spojení soutěžitelů A, B a C do jednoho subjektu) by HHI po spojení činilo $(20+25+15)^2 = 3600$. Kromě absolutní velikosti indexu HHI se zkoumá i rozdíl v indexu HHI po a před spojením, označovaný jako δ (delta)⁵². V našem případě činí delta 2375 (3600-1225).

Výše indexu HHI je základní pomůckou při posuzování přípustnosti spojení soutěžitelů. Pravidla pro horizontální fúze (Horizontal Merger Guidelines) vydávané ministerstvem spravedlnosti v USA v části 1.51 stanoví následující kritéria pro hodnoty indexu:

⁵² Soutěžní právo - Jindřiška Munková, Pavel Svoboda, Jiří Kindl, C.H.Beck 2006, str. 344 a čl. 19 Evropských pravidel pro posuzování horizontálních koncentrací

- i/ Tržní odvětví, kde HHI dosahuje hodnot do 1000 bodů se nepovažují za koncentrované, je zde větší počet firem a obecně nehrozí nebezpečí narušení soutěžněprávního prostředí.
- ii/ Tržní odvětví, kde se HHI pohybuje v rozmezí 1000 až 1800 bodů se považují za středně koncentrované.
- iii/ Tržní odvětví, kde je HHI pohybuje vyšší než 1800 bodů se považují za koncentrované.

V USA se jakékoliv spojení podniků, při kterém se δ zvyšuje o více než 100 bodů na trzích, které jsou koncentrované (tj. $HHI > 1800$) považuje za rizikové a potenciálně nebezpečné ze soutěžněprávního hlediska.

Evropské pokyny pro posuzování horizontálních koncentrací (dále jen Pokyny) stanoví podobné mezní limity, nicméně s malými odchylkami.

Komise nepovažuje za potenciálně nebezpečné fúze, kde index HHI *po spojení* soutěžitelů:

- i/ je nižší než 1000 a to bez ohledu na δ ,
- ii/ je mezi 1000 a 2000 a δ dosahuje maximální hodnoty 250,
- iii/ je větší než 2000 a zároveň δ je nižší než 150.

Z těchto pravidel jsou v ES stanoveny určité výjimky (tedy situace, kdy i fúze nepřekračující výše uvedené limity mohou být považovány za potenciálně nebezpečné). Ve znění čl. 20 Pokynů jde zejm. o následující situace:

- i/ se jedná o fúzi s firmou novou v odvětví,
- ii/ fúzující firma má značnou inovační sílu, která není plně reflektována v tržním podílu,
- iii/ existují indicie o vzájemné koordinaci,
- iv/ jedna ze spojujících se stran má před spojením 50 % nebo větší podíl na trhu,
- v/ existuje významné vzájemné vlastnictví podílů mezi účastníky trhu.

Pokyny ovšem nově výslovně uvádějí, že Komise v rámci hodnotícího procesu přihlíží k zvýšení efektivnosti vyvolané spojením (čl. 80 Pokynů uvádí jako měřítko růstu efektivnosti snížení výrobních nebo distribučních nákladů či podpora výzkumu, vývoje a inovací). Významným kritériem je rovněž posouzení dopadu spojení na spotřebitele, pozitivní vliv na spotřebitele po spojení musí být brán v úvahu. Pozitivní důsledky na efektivnost a spotřebitele mohou do určité míry převážit nad negativy, které fúze přináší do soutěžního prostředí. Toto nové pojetí je zřetelným příklonem americkým metodám hodnocení spojení. V USA je již delší dobu kladen velký důraz právě na efektivitu soutěžitela po spojení a dopadům na spotřebitele.

5.5.3. Relevantní trh

Další klíčovou otázkou při hodnocení spojování soutěžitelů je správné vymezení konkrétního trhu, na kterém probíhá posuzovaná soutěž výrobků či služeb (relevantní trh). Zúžení či rozšíření tohoto trhu často vede ke zcela jiným závěrům při posuzování spojení. Vezmeme-li v úvahu konstrukci indexu HHI, tedy součet druhých mocnin tržních podílů soutěžitelů, je zřejmé, že zúžení tohoto trhu znamená růst tržního podílu dotčeného soutěžitela, který se markantně promítne do indexu HHI. Definice pojmu relevantního trhu je v evropském i českém právu obsažena jednak v psaném právu - v ustanovení § 2 ZOHS⁵³ a Oznámení Komise o definici relevantního trhu pro účely soutěžního práva, dále je konkretizována v judikatuře⁵⁴. Relevantní trh je do značné míry pojem ekonomickým. Bývají uváděny 3 aspekty pro určení relevantního trhu:

- věcné hledisko – výrobky soutěžitela musí být zaměnitelné s výrobky jiných soutěžitelů. Z hlediska spotřebitele musí jít o substituty, tedy zaměnitelné výrobky z hlediska ceny, vlastností a zamýšleného použití, přitom platí, že tato zaměnitelnost musí být existovat ve větší než omezené míře – pouze částečné substituty obvykle netvoří součást relevantního trhu
- geografické hledisko – relevantní trh zahrnuje pouze území, na němž dotčené podniky nabízejí nebo poptávají výrobky na němž jsou soutěžní podmínky dostatečně odlišitelné od sousedních území⁵⁵

⁵³ ZOHS uvádí následující definici: „Relevantním trhem je 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“

⁵⁴ Zejm. rozsudky ESD ve věci Komise vs Continental Can a Komise vs United Brands

⁵⁵ Rozsudek ESD ve věci Komise vs Continental Can

- časové hledisko – postavení soutěžitelů na trhu se vždy hodnotí v určitém časovém kontextu

Při určování stupně zaměnitelnosti výrobků a služeb vychází metodika Úřadu i Komise ze standardních mikroekonomických nástrojů cenové elasticity výrobků a křížové elasticity výrobků. Dále bývá posuzována marketingová strategie výrobců – je-li zaměřena na stejnou cílovou skupinu, jde o významný indikátor zaměnitelnosti výrobků.

Přesné vymezení relevantního trhu tvoří povinnou a často rozsáhlou část každého rozhodnutí Úřadu či Komise ve věcech rozhodování o spojení soutěžitelů a zneužití dominantního postavení. Správnému určení relevantního trhu je třeba věnovat značnou pozornost, neboť při nesprávném určení tohoto trhu lze stěží dospět ke správnému rozhodnutí.

Antitrustové právo v USA obsahuje definici relevantního trhu pouze v judikatuře. Relevantní trh je definován jako trh výrobku, které jsou zaměnitelné ze strany zákazníků a které slouží stejnému účelu⁵⁶.

6. Závěr

Tato diplomová práce má za cíl, kromě popisu platného soutěžního práva v Evropě a USA, zhodnotit do jaké míry jsou tyto dva systémy vzájemně kompatibilní či konvergentní. Při hodnocení obsahu právního rámce úpravy hospodářské soutěže v ES a USA, nejsou, jak je předesláno již v úvodu práce, mezi úpravou v USA a Evropě zásadní rozdíly. Protichůdná rozhodnutí, která se občas v minulosti objevovaly, byla z velké části způsobena nikoliv rozdíly v hmotném právu, jako spíše rozdílnou interpretací práva.

Jistý rozdíl mezi ES a USA lze spatřovat v obecných východiscích těchto dvou největších ekonomických uskupení. Zatímco ES si historicky pokládá za cíl vytvoření *jednotného* trhu (tzn. trhu „bez hranic“), v USA bývá za cíl práva hospodářské soutěže označováno vytvoření *svobodného* trhu s důrazem na efektivitu. Tím, jak jsou překážky jednotného trhu v rámci ES odstraňovány, se ovšem i zde posunuje politika v oblasti

⁵⁶ Rozhodnutí nejvyššího soudu USA United States vs. Dupont z roku 1956

hospodářské soutěže směrem k tržní efektivitě. Posun v nazírání na soutěžní politiku a soutěžní právo ze strany členských států a představitelů ES jako na významný nástroj k zajištění co nejefektivnějšího a nejkonkurenceschopnějšího podnikatelského prostředí (na rozdíl od chápání soutěžního práva jako nástroje regulace a ochrany domácích trhů či podniků) je přitom právě to, co může systémy soutěžního práva v USA a Evropě velmi sblížit. Současně dochází ke zvětšování ekonomického prostoru ES v důsledku rozšiřování Evropské unie směrem na východ a k pokračujícím procesům liberalizace trhů s energií, komunikacemi a dopravou.

Lze konstatovat, že v oblasti kontroly koncentrací podniků došlo reformou z roku 2004 k významnému sblížení obou právních systémů. Od přijetí nařízení č. 139/2004 ES nebyly vyneseny v rozhodovací praxi na obou stranách Atlantiku žádné rozdílné verdikty v oblasti kontroly koncentrací. Tato konvergence je konstatována i ve vyjádřeních zástupců regulátorů ze strany USA a odborné veřejnosti. Kladení většího důrazu na ekonomickou stránku spojování soutěžitelů při rozhodování Komise po vzoru metodiky používané v USA je jistě pozitivní faktor, v jehož důsledku mohou profitovat spotřebitelé. Stále přetrvávajícím rozdílem je fakt, že v USA je zamítavé rozhodnutí o spojení soutěžitelů podmíněno nezávislým soudním rozhodnutím, zatímco v Evropě je možný až následný soudní přezkum rozhodnutí Komise. Přesto je zřejmé, že v otázce kontroly koncentrací existuje snaha a politická vůle ze strany představitelů ES oba systémy i nadále sblížovat.

V jiných oblastech než je kontrola koncentrací ovšem sjednocující trend zcela patrný není. Rozdílný postup úřadů v rámci ES a USA proti spol. Microsoft naznačuje, že v otázce posuzování dominantního postavení rozporu přetrvávají a zřejmě se nedá očekávat, že by v dohledné budoucnosti na toto téma mohlo být dosaženo konsenzu. Tento stav má spíše politický než právní podtext, nezbývá než zopakovat, že příslušná ustanovení Shermanova zákona a čl. 81 Smlouvy SES, o které jsou rozhodnutí ve věci společnosti Microsoft v USA a Evropě opřena, nevykazují takové rozdíly, aby na jejich základě bylo možno dojít k rozdílným výsledkům.

Směr soutěžní politiky USA se v následujících několika letech vzhledem k druhému funkčnímu období prezidenta Bushe s velkou pravděpodobností nebude příliš lišit od politiky aplikované po roce 2001 – tedy poměrně liberální přístup k velkým korporacím podezřelým ze zneužívání dominantního postavení na trhu a obecně zdrženlivý přístup regulátora k razantním zásahům do tržního prostředí. Tento trend je podpořen i skutečností, že Nejvyšší

soud USA, který hraje klíčovou roli při výkladu a aplikaci soutěžního práva je v současnosti spíše kontrolován konzervativními soudci nominovanými republikánskými prezidenty⁵⁷. V ES zatím není zcela patrné, kterým směrem se bude soutěžní politika v tomto ohledu ubírat – nová komisařka pro soutěž Neelie Kroes nahradila bývalého komisaře Mario Montiho koncem roku 2004. Funkční období Mario Montiho se neslo ve znamení nárůstu zásahů Komise a četných střetů s nadnárodními korporacemi. Jmenování Neelie Kroes bylo ze strany podnikatelské veřejnosti uvítáno, neboť ta byla předtím známa svými poměrně širokými vazbami na korporátní svět – před výkonem funkce komisařky byla postupně členkou orgánů ve více než 25 společnostech. Některé její první kroky, zejména přísný postoj vůči společnosti Microsoft, nedávají jasný signál, kterým směrem se bude soutěžní politika ES v této oblasti vyvíjet. Spíše se však zdá, že Komise setrvá v trendu důsledného vynuovení pravidel soutěže.

⁵⁷ Nedávno byl presidentem Bushem jmenován nový soudce Nejvyššího soudu A. Alito

Literatura:

- Soutěžní právo, Jindřiška Munková, Pavel Svoboda, Jiří Kindl, C.H.Beck 2006
- Mikroekonomie, 2. vydání, Jana Soukupová a kol, Management Press, 2000
- Samuel a Nordhaus, Ekonomie, Třinácté vydání, Nakladatelství Svoboda, 1991
- Allan Greenspan, Capitalism, The Unknown Ideal, Penguin Books Ltd. 1967
- The Rise a Fall of the Great Powers, Paul Kennedy, Random House, 1987
- Federal Antitrust Law, Cases and Materials, Daniel J. Gifford, Raskind, Leo J., Matthew Bender & Co
- Průvodce dějinami ekonomických teorií, V. Liška a kol., nakl. Ivo Ulrich-Růžičkův statek 2002
- Dějiny českého a československého práva do roku 1945, 1. vydání, Karel Malý a kol.
- Zákon o ochraně hospodářské soutěže, komentář, 2. vydání, JUDr. Davis Raus
- C.A. James, článek Reconciling Divergent Enforcment Policie: Where do we from here?
- Trans-Atlantic Divergence in GE/Honeywell, Donny Patterson and Carl Shapiro, 2001
- K institucionálním základům tržní ekonomiky a jejich vývoji, Sborník, KNH PF UK, 2005, Jiří Konečný
- Antitrust and Economics, E. Gellhorn, W. Kovacic, West Publishing, 1994

Internetové zdroje:

www.europa.eu.int - webové stránky Evropské komise

www.curia.eu.int - webové stránky Evropského soudního dvora

<http://www.usdoj.gov/atr/index.html> - webové stránky antitrustového oddělení ministerstva spravedlnosti USA

www.ftc.gov – webové stránky Federal Trade Commission