

**UNIVERZITA KARLOVA**

**Právnická fakulta**

**Mgr. Aleš Musil**

**Kupní síla a její zneužití v evropském právu**

Rigorózní práce

Pověřený akademický pracovník: doc. JUDr. Václav Šmejkal, Ph.D.

Tematický okruh: Evropské právo

Datum vypracování práce (uzavření rukopisu): 20. 12. 2019

Prohlašuji, že jsem předkládanou rigorózní práci vypracoval samostatně, že všechny použité zdroje byly řádně uvedeny a že práce nebyla využita k získání jiného nebo stejného titulu.

Dále prohlašuji, že vlastní text této práce včetně poznámek pod čarou má 259 100 znaků včetně mezer.

Mgr. Aleš Musil

V Praze dne 10. 1. 2020

## Obsah

Úvod.....	1
<b>1. Kupní síla – teoretická východiska .....</b>	<b>8</b>
<b>1.1. Kupní síla z pohledu unijního soutěžního práva .....</b>	<b>11</b>
1.1.1 Kupní síla jako zastřešující pojem pro dva její projevy – monopsonii a vyjednávací sílu na straně odběratele .....	23
1.1.2 Odvětví s významnými projevy kupní síly.....	34
<b>1.2. Koncept kupní síly, který sleduje především jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu.....</b>	<b>36</b>
1.2.1 Koncept nekalých obchodních praktik a koncept zneužívajících nákupních praktik.....	37
1.2.2 Vztah unijního soutěžního práva ke konceptu kupní síly, sledujícího především jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu.....	42
<b>1.3. Dílčí závěr .....</b>	<b>48</b>
<b>2. Právní úprava zneužití kupní síly v evropském právu a v právních rádech členských států.....</b>	<b>50</b>
<b>2.1. Zneužití kupní síly z pohledu unijního soutěžního práva .....</b>	<b>50</b>
2.1.1 Vylučovací zneužití kupní síly (zneužití kupní síly vedoucí k uzavírání trhu svým konkurentům).....	51
2.1.2 Kořistnické zneužití kupní síly.....	63
2.1.3 Kořistnické zneužití kupní síly ve formě zneužívajících nákupních praktik (ZNP) .....	70
<b>2.2. Zneužití kupní síly z pohledu soutěžního práva členských států.....</b>	<b>76</b>
<b>2.3. Zneužití kupní síly v evropském právu a v právu členských států, sledující především jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu.....</b>	<b>83</b>
2.3.1 Zneužívající nákupní praktiky mezi podnikateli v dodavatelsko - odběratelském řetězci ...	85
2.3.2 Zneužívající nákupní praktiky mezi podnikateli v zemědělsko – potravinářském řetězci....	87
2.3.3 Směrnice č. 2019/633 ze dne 17. dubna 2019 o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v zemědělském a potravinovém řetězci .....	89
<b>2. 4. Dílčí závěr .....</b>	<b>99</b>
<b>3. Závěr.....</b>	<b>101</b>
<b>Seznam použitých zkratk .....</b>	<b>105</b>
<b>Seznam použitých zdrojů .....</b>	<b>107</b>
<b>Abstrakt.....</b>	<b>119</b>
<b>Abstract .....</b>	<b>121</b>

# Úvod

Tato rigorózní práce se pod názvem „Kupní síla a její zneužití v evropském právu“<sup>1</sup> zabývá analýzou kupní síly v evropském právu z pohledu právní teorie (část první – teoretická) a analýzou právních úprav jejího zneužití (část druhá – praktická).

Jak z názvu práce vyplývá, pozornost je věnována především pohledu evropského práva na problematiku kupní síly a jejího zneužití, a to jak z pohledu existenční<sup>2</sup> ochrany hospodářské soutěže, tak z pohledu konceptu kupní síly, sledujícího především jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu.

V názvu práce se záměrně vyhýbám termínu „ochrana hospodářské soutěže“, neboť boj proti zneužití kupní síly je veden i pomocí roztržštěné směsice veřejnoprávních i soukromoprávních právních předpisů proti různým formám protisoutěžních i nekalých restriktivních praktik ze strany odběratelů.

Působení kupní síly je posuzováno z hlediska struktury trhu. Podle projevu na jednom nebo na více trzích tato práce posuzuje dvě rozdílné soutěžní situace:

(i) Kupní síla se projevuje pouze na předcházejícím (nákupním) trhu („*upstream market*“) nebo („*procurement market*“), na kterém odběratel poptává výrobky nebo služby, jež dále neprodává;

(ii) Kupní síla se projevuje jak na předcházejícím (nákupním) trhu tak na navazujícím (prodejním) trhu („*downstream market*“) nebo („*distribution market*“), kde se původní odběratel stává dodavatelem / zpracovatelem pro jiné odběratele nebo pro přímé spotřebitele („*duální projev kupní síly*“).

Pouze duální působení kupní síly na obou trzích se přímo dotýká spotřebitelů, protože je může poškodit v souvislosti s cenou, kvalitou a výběrem výrobků a služeb, dodávaných na navazující (prodejní) trh a soutěžní úřady jí věnují proto více pozornosti. Také tato práce se dále podrobněji zabývá kupní silou, působící na obou trzích se zvláštním zřetelem na dodavatelsko-odběratelské

---

<sup>1</sup> Tomášek, M., Týč, V. a kolektiv. *Právo Evropské unie*. 2. aktualizované vydání. Leges, 2017. ISBN 978-80-7502-184-7. S. 58: „*Od pojmu unijní právo nebo právo Evropské unie se odlišuje pojem „evropské právo“, který je širší než tyto pojmy. [...] Může v sobě zahrnovat dokonce i soubor evropských právních rádu.*“

<sup>2</sup> Bejček, J. *Existenční ochrana konkurence*. Brno: Masarykova univerzita, 1996. ISBN 80-210-1353-2. S. 5.

řetězce v zemědělském a potravinářském odvětví z důvodu nejnovějšího legislativního vývoje na unijní úrovni.

V práci upozorňuji i na nutnost odlišení pojmu „kupní síla“ jako soutěžně-právního termínu od čistě ekonomického pojetí kupní síly, vyjadřující kupní sílu peněz, obyvatelstva a dalších souvisejících ekonomických veličin.<sup>3</sup>

V této práci nezastírám, že využívám vlastních zkušeností z aplikační praxe z mého více než desetiletého působení na Generálním ředitelství pro hospodářskou soutěž Evropské komise (dále jen „DG COMP“) s tím, že můj pohled může být (nezáměrně) zkreslen množstvím znalostí ohledně priorit, uvažování a akcentů Evropské komise (dále jen „Komise“) a mého mateřského DG COMP.

Kvůli srovnání, následné analýze nalezených rozdílů a možných důsledků pro soutěžitele a spotřebitele na jednotném vnitřním trhu se v této práci zabývám také právními úpravami kupní síly ve vybraných vnitrostátních právních předpisech členských států Evropské unie.

Pro teoretické posouzení kupní síly v první části této práce jsem jako základní východisko zvolil rozdělení kupní síly na dva koncepty:

- (i) Na kupní sílu z pohledu evropského soutěžního práva, která může jak narušit, tak i podpořit hospodářskou soutěž;
- (ii) Na koncept kupní síly sledující jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu.

Základní dělicí linie mezi těmito dvěma koncepty jsou dále analyzovány v teoretické části této práce v následujícím kontextu:

- (a) Veřejný zájem existenční ochrany hospodářské soutěže na straně jedné a soukromý zájem soutěžitele a spotřebitele (nebo konkrétních skupin soutěžitelů a spotřebitelů) na poctivosti soutěže a s tímto související ochrana prostředky práva soukromého i veřejného na straně druhé;
- (b) Kupní síla jako absolutní (objektivní), působící vůči všem („*erga omnes*“) na straně jedné a kupní síla relativní (individuální), působící mezi smluvními stranami („*inter partes*“) v závazkovém vztahu na straně druhé;

---

<sup>3</sup> „*Purchasing power*“. Wikipedie. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://cs.wikipedia.org/wiki/Kupn%C3%AD\\_s%C3%ADla#Kupn%C3%AD\\_s%C3%ADla\\_obyvatelstva](https://cs.wikipedia.org/wiki/Kupn%C3%AD_s%C3%ADla#Kupn%C3%AD_s%C3%ADla_obyvatelstva).

(c) Právní úprava kupní síly, vyžadující posouzení velikosti kupní síly na základě předem daných parametrů a „tržně-neutrální“ právní úprava kupní síly, charakterizovaná jinými definičními znaky, dále analyzovanými v této práci;

(d) Kupní síla projevující se na anonymním trhu, na kterých dodavatelé a odběratelé nemají přímý vliv na stanovení ceny na straně jedné a kupní síla na trzích, na kterých je cena stanovena prostřednictvím dvoustranného vyjednávání na straně druhé.

Kromě kupní síly, která může narušit hospodářskou soutěž, tato práce pracuje i se soutěžně pozitivním vyjádřením kupní síly ve formě vyrovnávací kupní síly.

První kapitola teoretické části je věnována vlastní definici a následné analýze jednotlivých znaků kupní síly z pohledu evropského soutěžního práva (resp. její právní úpravy).

**První cíl** této práce je definován v rovině teoretické, a to v souladu s novějšími ekonomickými teoriemi vymezujícími pojem kupní síly nikoli jako individuální pojem, ale jako zastřešující pojem pro monopsonii a vyjednávací sílu na straně odběratele<sup>4</sup> (a nikoli jako pouhé monopsonie jak tomu je u starších ekonomických teorií).

Pod teoretickou část spadá i vymezení relevantního trhu v případech kupní síly, posuzovaného v závislosti na tom, zda se jedná o „klasický“ dodavatelско-odběratelský trh nebo o duální trh, na kterém probíhá jednak interakce mezi dodavateli a odběrateli a následně pak i interakce mezi odběratelem/dodavatelem ve své dvojediné roli s dalšími odběrateli (soutěžiteli) a spotřebiteli.

Teoretickou část této práce doplňují pohledy na kupní sílu prostřednictvím nejvýznamnějších soutěžně-právních teorií a charakteristika odvětví s významnými projevy kupní síly, včetně digitálního sektoru a existence možné kupní síly technologických gigantů typu Google nebo Facebook.

V druhé kapitole teoretické části se věnuji znakům kupní síly, sledující především jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu, pro niž není rozhodující posouzení velikosti kupní síly (je tedy „tržně-neutrální“), nýbrž jsou pro ni důležité jiné definiční znaky jako jsou zásady poctivého obchodního styku, dobrá víra a poctivé jednání, ale hlavně jednostranné vnučení nevýhodných obchodních podmínek jedním obchodním partnerem druhému, a prosazování neodůvodněného a nepřiměřeného přenosu hospodářského rizika a/nebo výnosů z jednoho

---

<sup>4</sup> V této práci, kde je to vhodné nebo v souladu s *de lege lata*, používám i termín „kupující“. Oba termíny mají shodný obsah. Pokud v práci používám termín „vyjednávací síla“, je míněna vyjednávací síla na straně odběratele.

obchodního partnera. Jak hodlám dokázat v této práci, takto vymezená kupní síla (resp. její zneužití) se nejčastěji projevuje ve formě nekalých obchodních praktik a zneužívajících nákupních praktik mezi podnikateli navzájem. Právě odlišení pojmu zneužívajících nákupních praktik od pojmu nekalých obchodních praktik je **druhým cílem** této práce.

**Třetím cílem** je zodpovědět na otázku, zda koncept kupní síly, sledující jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu, může být přínosem i pro unijní soutěžní právo a zároveň zda není současná politika hospodářské soutěže EU se striktním vymezením dominance a negací problémů zneužívání subdominantní kupní síly především ze strany obchodních řetězců, příliš rigidní.

Samotná existence kupní síly ve smyslu určitého hospodářského postavení a jejího působení na trzích je významným prvkem ekonomického systému, který nutí soutěžitele soutěžit, tj. bojovat o navýšení své tržní (kupní) síly, chovat se efektivněji, přizpůsobovat se neustálým změnám na trhu, inovovat svoje výrobky a výrobní procesy. Problémem je až zneužití této síly. Proto je druhá část (část praktická) věnována analýze právních norem zaměřených proti zneužití kupní síly, a to jednak na celoevropské úrovni, jednak na úrovni členských států při zachování dělení na dva koncepty kupní síly podle první (teoretické) části:

- (i) Na zneužití kupní síly z pohledu evropského soutěžního práva ve formě protisoutěžních restriktivních praktik;
- (ii) Na zneužití kupní síly sledující jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu především ve formě zneužívajících nákupních praktik.

První kapitola druhé (praktické) části mapuje zneužití kupní síly, které může podstatně narušit hospodářskou soutěž. V této části se tedy logicky nezabývám pozitivním působením vyrovnávací kupní síly.

Zneužití kupní síly posuzuji pomocí všech tří nástrojů, které má soutěžní právo k dispozici. Dokládám, že prvek zneužití kupní síly může být přítomen jak v dohodách omezujících hospodářskou soutěž, tak v jednostranných jednáních, tak ve spojeních podléhajících schválení příslušným soutěžním úřadem.

Jednotlivé body této práce postupně analyzují vylučovací zneužití kupní síly vedoucí k uzavírání trhu svým konkurentům, kořistnické zneužití kupní síly a kořistnické zneužití kupní síly ve formě zneužívajících nákupních praktik.

Druhá kapitola praktické části posuzuje v souvislosti s analýzou kupní síly z pohledu soutěžního práva členských států dopady nařízení č. 1/2003 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v článcích 81 a 82 Smlouvy<sup>5</sup> (dále jen „nařízení č. 1/2003“). Toto nařízení umožnilo členským státům přijímat nebo používat na svém území přísnější vnitrostátní právní předpisy pro hospodářskou soutěž, které zakazují nebo postihují jednostranná jednání podniků (na rozdíl od dohod omezujících hospodářskou soutěž, jejichž vnitrostátní právní úpravy nemohou být přísnější než evropská úprava). Tyto přísnější vnitrostátní právní předpisy pro jednostranná jednání podniků mohou obsahovat ustanovení, která zakazují nebo postihují zneužívající chování vůči hospodářsky závislým podnikům,<sup>6</sup> především tedy regulovat jednání subdominantních odběratelů ve vztahu k hospodářsky závislým dodavatelům. Tyto dopady mohou být dvojí. Jednak směrem k jednomu z deklarovaných cílů nařízení č. 1/2003 – konvergenci evropského soutěžního práva a vnitrostátních soutěžně-právních ráďů členských států a za druhé z pohledu dopadů především na podnikatele, aktivních přeshraničně nebo ve více členských státech najednou.

Součástí této kapitoly je i definice konceptu podniku závislém na dodavateli a konceptu subdominantní kupní síly.<sup>7</sup>

Závěrečná kapitola druhé části se zaměřuje na zneužití kupní síly v evropském právu a v právu členských států, sledující především jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu. Nově je zařazen i popis směrnice č. 2019/633 Evropského parlamentu a Rady o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v oblasti zemědělského a potravinového zboží<sup>8</sup> (dále jen „směrnice č. 2019/633“), která nabyla účinnosti koncem dubna 2019.

Zvolené téma částečně navazuje na jedinou práci, která byla v České republice na toto téma publikována, a to knihu Josefa Bejčka s názvem „Smluvní svoboda a ochrana slabšího obchodníka“ z roku 2016.<sup>9</sup>

Při stanovení teoretických cílů vidím největší přínos v definičním upřesnění některých pojmů – (i) zastřešující pojem kupní síly ve formě monopsonie a ve formě vyjednávací síly na straně

---

<sup>5</sup> Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ze dne 16. prosince 2002 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v článcích 81 a 82 Smlouvy. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu>.

<sup>6</sup> Bod 8 odůvodnění nařízení č. 1/2003.

<sup>7</sup> Josef Bejček označuje tento jev jako „kvalifikovaná subdominance“. Bejček, J. *Smluvní svoboda a ochrana slabšího obchodníka*. Brno: Masarykova univerzita, 2016. ISBN 978-80-210-8185-7. S. 27.

<sup>8</sup> Směrnice č. 2019/633 Evropského parlamentu a Rady o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v oblasti zemědělského a potravinového zboží ze dne 19. dubna 2019. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu>.

<sup>9</sup> Bejček, J. *Smluvní svoboda a ochrana slabšího obchodníka*. Brno: Masarykova univerzita, 2016. ISBN 978-80-210-8185-7.



odběratele a (ii) nová definice zneužívající nákupní praktiky ve vztahu ke kupní síle, upravující odlišné praktiky než pojem nekalé obchodní praktiky.

Velký přínos vidím i ve společném posuzování kupní síly pomocí všech tří nástrojů, které má soutěžní právo k dispozici – v dohodách omezujících hospodářskou soutěž, v jednostranných jednáních i ve spojeních podléhajících schválení příslušným soutěžním úřadem. Zároveň jsem si jako analytickou metodu zvolil dělení zneužití kupní síly na vylučovací a kořistnické se speciálním důrazem na kořistnické zneužití ve formě zneužívajících nákupních praktik místo rozdělení kapitol podle jednotlivých soutěžních nástrojů.

Přínosem této práce je také poukázání na „škody“, způsobené evropským zákonodárcem tím, že v nařízení č. 1/2003 ponechal členským státům možnost přísnějších vnitrostátních právních úprav, které zakazují nebo postihují jednostranná jednání podniků včetně konvergenčních a divergenčních dopadů nařízení č. 1/2003 pro aplikaci evropského soutěžního práva ve vnitrostátním soutěžním právu jednotlivých členských států. Kvůli rozsáhlosti tohoto tématu je tato problematika rozvedena pouze v základních tezích.

Vzhledem k nedávnému přijetí směrnice č. 2019/633 nebylo možno v této práci zohlednit problematiku její implementace v jednotlivých vnitrostátních právních rádech a práce se omezuje na historii vzniku a popis úpravy a časově je ohraničena nabytím účinnosti této směrnice dnem 30. dubna 2019.

Kvůli rozsahu tato práce nemapuje vliv dalších nových právních norem, které zajisté ovlivní vnímání kupní síly. Mám na mysli především směrnici o určitých pravidlech upravujících žaloby na náhradu škody podle vnitrostátního práva v případě porušení právních předpisů členských států a Evropské unie o hospodářské soutěži<sup>10</sup> a také přípravu směrnice o zástupných žalobách na ochranu kolektivních zájmů spotřebitelů.<sup>11</sup>

## Metodologie

Cílů této práce bylo dosaženo využitím vědeckých metod. Nejvíce uplatňovanými metodami jsou analýzy, dále metoda logická, systémová, srovnávací a indukce, dedukce a abdukce (hlavně při zpracování a hodnocení rozhodovací praxe vnitrostátních soutěžních úřadů, Komise

---

<sup>10</sup> Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2014/104 ze dne 26. listopadu 2014 o určitých pravidlech upravujících žaloby o náhradu škody podle vnitrostátního práva v případě porušení právních předpisů členských států a Evropské unie o hospodářské soutěži. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu>.

<sup>11</sup> Návrh směrnice Evropského Parlamentu a Rady o zástupných žalobách na ochranu kolektivních zájmů spotřebitelů a o zrušení směrnice 2009/22 ze dne 11. dubna 2018. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu>.

Soudního dvora EU a českých i vybraných zahraničních soudů) a studium domácí a zahraniční literatury.

Vzhledem k rozsáhlosti pramenů je charakter práce nutně výběrový. Kromě komplexních pramenů práva Evropské unie (primární právo EU, právní akty Unie, judikatura) mají všechny členské státy kromě obecných vnitrostátních právních předpisů o zneužití dominantního postavení obdobných článku 102 SFEU také řadu speciálních právních předpisů proti jednostrannému i smluvnímu zneužití kupní síly, nemluvě o českých specificích, kterým je v této práci věnovaná také pozornost.

Práce je založena i na studiu výše uvedených pramenů a četné odborné literatury v knihovně Komise i knihovně mého mateřského DG COMP a mé přímé účasti na průběžném vyhodnocování a kritické analýze některých v práci zmíněných dokumentů.<sup>12</sup>

Tato práce vychází z právního stavu ke dni 30. dubna 2019, tj. dne nabytí účinnosti směrnice č. 2019/633.

---

<sup>12</sup> Např. při přípravě Sdělení komise – Pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82 Smlouvy o ES na zneužívající chování dominantních podniků vylučující ostatní soutěžitele.

# 1. Kupní síla – teoretická východiska

První část této práce shrnuje teoretické aspekty kupní síly na straně odběratele jako součást tržní síly odlišné od konceptu síly nabídkové. Nicméně pro stanovení základních parametrů kupní síly tato práce vychází i z obecných charakteristik síly tržní vzhledem k tomu, že většina právní teorie, právních norem a judikatury speciálně kupní a nabídkovou sílu neřeší a zabývá se obecně pojmem tržní síly.

Definovat sílu (moc) jako takovou je nemožné<sup>13</sup> protože tento obecný pojem zahrnuje širokou škálu vzájemného působení sil, přesahujících soutěžní právo a zasahujících do ekonomie, matematiky, fyziky, přírodních věd, sociologie, politologie a do mnoha dalších oborů. Naopak soutěžně-právní pojem kupní síly je pojmem explicitně objektivním, tj. označuje pomocí objektivizovaných ukazatelů (např. tržní podíl, hospodářská a finanční síla soutěžitelů, právní nebo jiné překážky vstupu na trh, stupeň vertikální integrace, stupeň vyjednávací nebo vyrovnávací síly a jiné) moc na určitém trhu, ať již bez ohledu na konkrétního partnera<sup>14</sup> nebo v individuálním závazkovém vztahu.

Pojem kupní síly ve smyslu této práce je nutno odlišit i od ekonomických pojmů kupní síla obyvatelstva, peněz či měn a parita kupní síly.<sup>15</sup> Parita kupní síly je vyjádření kupní síly měn. Zjednodušeně platí, že se jedná o srovnání cen v národních měnách za stejné výrobky a služby v různých zemích. U srovnání více zemí dochází k obdobným problémům jako u porovnávání kupní síly obyvatelstva, když největším problémem zůstává definice spotřebního koše.<sup>16</sup>

Soutěžně-právní pojem kupní síly jako typ síly tržní implikuje existenci minimální hospodářské moci na straně odběratele. Obsah tomuto pojmu dávají čtyři klíčové parametry:

- (1) Chráněné zájmy, dané konkrétní právní úpravou kupní síly;
- (2) V jakých vztazích se tato kupní síla projevuje;
- (3) Způsob právní úpravy kupní síly, resp. jejího zneužití;

---

<sup>13</sup> Bejček, J. Kupní síla a ekonomická závislost. Mezinárodní konference „Aktuálne otázky slovenského a európskeho súťažného práva“. Bratislava dne 14.5. 2014.

<sup>14</sup> Bejček, J. *Smluvní svoboda a ochrana slabšího obchodníka*. Brno: Masarykova univerzita, 2016. ISBN 978-80-210-8185-7. S. 71.

<sup>15</sup> „Purchasing Power Parity“.

<sup>16</sup> Wikipedie. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://cs.wikipedia.org/wiki/Kupn%C3%AD\\_s%C3%ADla\\_obyvatelstva](https://cs.wikipedia.org/wiki/Kupn%C3%AD_s%C3%ADla_obyvatelstva).

(4) Na jakých trzích se kupní síla projevuje.

Ad (1) Podle chráněných zájmů rozlišujeme veřejný zájem existenční ochrany hospodářské soutěže a/nebo soukromý zájem soutěžitelů (nebo jiných chráněných skupin, jako jsou spotřebitelé, malé a střední podniky a jiné) na poctivosti soutěže a s tímto související ochrana prostředky práva soukromého i veřejného.

Ad (2) Z pohledu vztahů, ve kterých se kupní síla projevuje, tato práce rozlišuje:

(i) Absolutní (objektivní) koncept kupní síly, vycházející z předpokladu, že pokud jsou splněna příslušná, právním předpisem předepsaná kritéria kvalifikující kupní sílu, dotčený subjekt touto silou disponuje vůči všem svým obchodním partnerům („*erga omnes*“), a to bez ohledu na jejich postavení;

(ii) Relativní (individuální) koncept kupní síly, na základě něhož lze příslušná zákonná pravidla aplikovat pouze v těch vztazích mezi dvěma smluvními stranami („*inter partes*“), v nichž disponuje alespoň jeden z účastníků kupní silou.<sup>17</sup>

Ad (3) Z pohledu způsobu právní úpravy kupní síly, resp. jejího zneužití, práce rozlišuje:

(i) Právní úpravy kupní síly, mající za cíl ochranu hospodářské soutěže na trhu

Takto vymezená kupní síla je měřitelnou kupní silou jako znakem hospodářského postavení soutěžitele na daném relevantním trhu. Takto vymezená kupní síla je rozpracovaná v první kapitole této části.

(ii) „Tržně-neutrální“ právní úpravy kupní síly

Pro úpravy kupní síly sledující jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu není rozhodující posouzení velikosti kupní síly (je tedy „tržně-neutrální“), nýbrž jiné definiční znaky, jako jsou zásady poctivého obchodního styku, rozpor s dobrou vírou a poctivým jednáním, jednostranné vnucení nevýhodných obchodních podmínek jedním obchodním partnerem druhému, prosazování neodůvodněného a nepřiměřeného přenosu hospodářského rizika a/nebo výnosů z jednoho obchodního partnera na druhého nebo vytváření výrazné nerovnováhy mezi právy a povinnostmi jednoho obchodního partnera, jak bude dále analyzováno. Takto vymezená kupní síla je v této práci definovaná podle svých projevů ve

---

<sup>17</sup> Srov. Kindl, J., Koudelka M. *Zákon o významné tržní síle: komentář*. V Praze: C.H. Beck, 2017. Beckovy komentáře. ISBN 978-80-7400-679-1. S. 21.

formě nekalé obchodní praktiky (dále jen „**NOP**“) a především pak ve formě zneužívající nákupní praktiky (dále jen „**ZNP**“), na kterou se dále tato práce zaměřuje.

Ad 3) Z pohledu trhů, na kterých se kupní síla projevuje, tato práce rozlišuje:

(i) Anonymní trhy, na kterých dodavatelé ani odběratelé nemají přímý vliv na stanovení ceny, protože ceny jsou stanoveny „neviditelnou rukou“ trhu na základě anonymních vztahů všech účastníků trhu. Dodavatelé disponující významnou kupní silou, mají ovšem nepřímý vliv na stanovení ceny, a to stanovením např. množství, které hodlají odebírat.

(ii) Trhy, na kterých je cena stanovena prostřednictvím dvoustranného vyjednávání, na kterém dodavatel a odběratel vyjednávají určitou cenu (a většinou i určité množství).<sup>18</sup>

Tato práce posuzuje kupní sílu z pohledu všech tří nástrojů, které má soutěžní právo k dispozici. Prvek kupní síly může být přítomen jak v dohodách omezujících hospodářskou soutěž, tak v jednostranném jednání, tak ve spojeních podléhajících schválení příslušným soutěžním úřadem.

Tato práce přistupuje ke kupní síle z různých úhlů pohledu:

(i) Pohledem evropského soutěžního práva dlouhodobě omezeného na vnímání kupní síly spíše jako prosoutěžní formy tržní síly s omezeným množstvím protisoutěžních projevů;

(ii) Pohledem novějších ekonomických teorií, které definují tržní kupní sílu jako zastřešující pojem pro její dvě formy, monopsonii a vyjednávající sílu na straně odběratele. Doložení správnosti této definice si tato práce klade za **první cíl** této práce;

(iii) Pohledem na kupní sílu a její působení v závazkovém vztahu, kde je jeden z možných projevů kupní síly, uložení ZNP (jednostranných i smluvních), výsledkem silnější vyjednávací pozice na straně odběratele. Tato práce obhazuje termín ZNP jako termín odlišný od termínu NOP jako **druhý cíl** této práce;

(iv) „Hybridním“ pohledem na tržní sílu, kdy uložení ZNP může být za určitých okolností nejen porušením závazkového práva nebo práva proti nekalým obchodním praktikám ale i porušením soutěžního práva.

---

<sup>18</sup> Revue des droits de la concurrence. Concurrences No. 3-2008. Addressing Buyer Power in Merger Control. S. 34-39. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://www.concurrences.com/en/review/issues/no-3-2008/law-economics/addressing-buyer-power-in-merger-control-20372>.

## 1.1. Kupní síla z pohledu unijního soutěžního práva

Unijní soutěžní právo dlouhodobě vnímá kupní sílu jako prosoutěžní formu tržní síly s omezeným množstvím negativních projevů na relevantním trhu. Nositelé kupní síly mohou totiž vytvářet prosoutěžní tlak na méně výkonné dodavatele, které nutí se buď spojovat a dosahovat úspor z rozsahu, snižovat své náklady nebo opustit trh. Vyzdvihovány jsou především pozitivní účinky vyrovnávací kupní síly vůči dominantním dodavatelům. Celá tato argumentace se nese v duchu, že úspory dosažené na úrovni dodavatele budou přeneseny na konečného spotřebitele ve formě nižších cen a vyšší kvality.<sup>19</sup>

Tento přístup potvrdil i generální advokát Soudního Dvora EU Maduro ve svém stanovisku k rozsudku ohledně případu Fenin, jednomu ze zřídkačných případů zneužití kupní síly v evropském soutěžním právu, kde konstatuje, že „*existence monopsonie nepřináší vážnou hrozbu pro hospodářskou soutěž, protože nemá negativní dopad na navazující (prodejní) trh. Navíc, racionálně uvažující odběratel v monopsonním postavení nenechá „vykrvácat“ své dodavatele, poněvadž pokud by byli nuceni postupně opustit předcházející (nákupní) trh, takový odběratel zůstane bez dodávek výrobků či služeb nutných pro zabezpečení svých dodávek na navazujícím (prodejním) trhu.*“<sup>20</sup>

Tento přístup kontrastuje s přístupem ve Spojených státech amerických, kde byl problém koncentrace kupní síly dokonce jedním z hlavních důvodů sepsání Shermanova zákona, který v roce 1890 senátor John Sherman obhajoval slovy „[...] tyto korporace působí jako dvousečný meč. Na jedné straně snižují výkupní ceny farmářům a na druhé straně zvyšují ceny produktu, které následně prodávají [...] Tyto monstra vykrádají na jedné straně farmáře a na druhé straně okrádají spotřebitele.“<sup>21</sup>

Sama Komise připouští, že přístup ke kupní síle v členských státech může být jiný a že tyto odlišné pohledy respektuje.<sup>22</sup> Rozmanitost přístupů jednotlivých členských států ke kupní síle

---

<sup>19</sup> Ganesh, R. A., Harsdorf Enderndorf, N. *Monopsony in European Food Markets*. S. 96. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://pure.mpg.de/rest/items/item\\_2240017\\_4/component/file\\_2240016/content](https://pure.mpg.de/rest/items/item_2240017_4/component/file_2240016/content).

<sup>20</sup> Stanovisko generálního advokáta Soudního Dvora EU Poiarese Madura ze dne 10. listopadu 2003 k rozsudku Soudního Dvora EU ze dne 11. června 2005, FENIN, C-205/03 P, ECLI: EU:C:2005:666, odst. 66.

<sup>21</sup> 21. Congressional Record (1890). [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://www.govinfo.gov/app/details/GPO-CRECB-1890-pt12-v21>.

<sup>22</sup> Např. Evropská Komise. *Evropská soutěžní síť. ECN Activities in the Food Sector: Report on Competition Law Enforcement and Market Monitoring Activities by European Competition Authorities in the Food Sector*. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. S. 41. Dostupné na [http://ec.europa.eu/competition/ecn/food\\_report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/ecn/food_report_en.pdf).

dokládá např. zpráva Mezinárodní soutěžní sítě (ICN) „Report on Abuse of Superior Bargaining Position“ z roku 2009.<sup>23</sup>

Komise (a především DG COMP) se nadále drží svého konzervativního přístupu ke kupní síle v evropském soutěžním právu, včetně rozlišení na kupní sílu jako na strukturální problém a nerovnoměrnou vyjednávací sílu<sup>24</sup> jako problém smluvní nerovnováhy ve dvoustranném závazkovém vztahu. Podle DG COMP „kupní síla“ existuje, pokud je trh koncentrován do té míry, že konkrétní odběratel má nejen moc nad konkrétním dodavatelem, ale obecně nad všemi dodavateli, což teprve indikuje možný problém z pohledu hospodářské soutěže a může např. vést k uzavírání trhu konkurentům na úkor spotřebitelů. Zároveň je zdůrazňován pozitivní vliv vyrovnávací kupní síly na hospodářskou soutěž.

Dle Komise (DG COMP) „nerovnoměrná vyjednávací síla“ existuje, pokud jedna smluvní strana, ať už jde o dodavatele nebo odběratele, je schopná tvrdého vyjednávání, což znamená, že může uložit druhé smluvní straně obchodní podmínky, které druhá smluvní strana považuje za nepříznivé. Nerovnoměrná vyjednávací síla a ve výsledku smluvní nerovnováha nemusí dle Komise (DG COMP) ve většině případů nutně znamenat porušení hospodářské soutěže. Tyto problémy mohou být případně řešeny jinými právními nástroji jako je závazkové právo a zákony o nekalých obchodních praktikách.<sup>25</sup>

Komise (DG COMP) tuto tezi dále rozvádí např. v pracovním dokumentu, který tvoří přílohu dokumentu Komise a je zaměřena na hospodářskou soutěž v potravinářském řetězci.<sup>26</sup> Z tohoto dokumentu lze dovodit, které restriktivní praktiky kupní síly považuje Komise (DG COMP) za možné narušit hospodářskou soutěž (protisoutěžní restriktivní praktiky) a ty praktiky, které je vhodné postihovat jinými nástroji než evropským soutěžním právem (nekalé restriktivní praktiky).

Možné protisoutěžní restriktivní praktiky kupní síly Komise (DG COMP) rozděluje na ty, které se vyskytují na straně odběratelů (nákupní aliance, zvyšující se užití privátních značek,

---

<sup>23</sup> ICN Special Program for Kyoto Annual Conference, Report on Abuse of Superior Bargaining Position.[online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://centrocedec.files.wordpress.com/2015/07/abuse-of-superior-bargaining-position-2008.pdf>.

<sup>24</sup> „Unequal bargaining power“.

<sup>25</sup> Evropská Komise, Evropská soutěžní síť. ECN Activities in the Food Sector. *Report on Competition Law Enforcement and Market Monitoring Activities by European Competition Authorities in the Food Sector*. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. S. 41, odst. 73. Dostupné na [http://ec.europa.eu/competition/ecn/food\\_report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/ecn/food_report_en.pdf).

<sup>26</sup> Commission staff working document COM (2009) 591. Competition in the food supply chain, Accompanying document to the Communication A better functioning food supply chain in Europe“ ze dne 28. října 2009. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/pages/publication16065\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication16065_en.pdf).

výhradní dodavatelské smlouvy, certifikační schémata, protiplněním podmínované zařazení výrobku do prodeje) a na ty, které se vyskytují na straně dodavatelů (prodejní aliance, vertikální cenová fixace, vázání a společný prodej).<sup>27</sup>

Sama Komise zdůrazňuje, že každou praktiku je nutno posuzovat zvlášť v kontextu konkrétního šetřeného případu.

Zatímco možné protisoutěžní restriktivní praktiky dodavatelů nejsou předmětem této práce, možné protisoutěžní restriktivní praktiky odběratelů tato práce podrobně analyzuje ve druhé (praktické) části, která pojednává o protisoutěžních formách zneužití kupní síly.

Restriktivní praktiky odběratelů, které je podle DG COMP vhodné postihovat jinými nástroji než evropským soutěžním právem jsou např. pozdní platby, jednostranné změny ve smlouvách nebo ad-hoc změny smluvních podmínek, platby požadované za neuskutečněné služby ze strany odběratele, požadování určitých sum peněz předem jako „vstupenka“ do jednání s odběratelem atd. Tyto výrazy smluvní nerovnováhy jsou spojovány s nekalými obchodními praktikami a boj je s nimi veden prostřednictvím jiných nástrojů, než je unijní soutěžní právo. Jedná se např. o závazkové právo, společnou zemědělskou politiku, politiku podporující malé a střední podniky a jiné.<sup>28</sup>

#### *Kupní síla z pohledu unijního soutěžního práva*

Pro naplnění definice kupní síly z pohledu evropského soutěžního práva je nutno splnit několik podmínek, a to jak obecných, tak i specificky soutěžních.

Obecnými podmínkami jsou nutnost existence nepokřiveného tržního řádu a existence hospodářské moci odběratele na daném trhu. První podmínka, tedy existence tržního řádu,<sup>29</sup> je podmínkou ekonomicko-filozofickou, která v sobě zahrnuje spojitost mezi kupní silou a existencí tržního řádu v ordoliberalním smyslu s důrazem na individuální svobodu. Opak tržního řádu, tedy plánované hospodářství (socialismus, ale i fašismus), vede k úpadku

---

<sup>27</sup> Tamtéž, s. 18-27.

<sup>28</sup> Tamtéž, s. 28.

<sup>29</sup> Předpoklady vzniku tržního řádu, tzv. fundamentální přirozené zákony, byly formulovány klasikem politické ekonomie D. Humem.: „Pokud se tržní subjekty chovají nezávisle, je jich dostatečný počet, disponují dostatečnými informacemi, ustálí se trh v rovnováze. Hnacím motorem je právě hospodářská soutěž jako sobecké usilování jednotlivých tržních subjektů o navyšování své tržní síly.“ Srov. Kindl J., Munková J. *Zákon o ochraně hospodářské soutěže: komentář*. 3., přepracované vydání. V Praze: C.H. Beck, 2016. Beckova edice komentované zákony. ISBN 978-80-7400-627-2. S. 5.



individuální svobody, tržní konkurence a morálky.<sup>30</sup> Druhou obecnou podmínkou je existence hospodářské moci odběratele na trhu. Tato podmínka je splněna téměř automaticky, neboť každý odběratel na trhu disponuje alespoň nějakou hospodářskou mocí a tím určitou měřitelnou kupní silou. To neplatí pouze v neoklasickém modelu dokonalé konkurence, který je v reálném světě nedosažitelný.<sup>31</sup>

### *Specifické podmínky existence kupní síly z pohledu evropského soutěžního práva*

Pro naplnění definice kupní síly z pohledu evropského soutěžního práva je nutno pracovat minimálně se čtyřmi znaky: (1) Právní úprava má za cíl ochranu hospodářské soutěže na trhu; (2) Kupní síla může narušit hospodářskou soutěž; (3) Právní úprava vyžaduje posouzení velikosti kupní síly na základě předem daných parametrů a (4) Specifické vymezení relevantního trhu pro působení kupní síly.

Ad (1) Právní úprava má za cíl ochranu hospodářské soutěže na trhu

Cíl ochrany hospodářské soutěže na trhu vyplývá ze zakládajících unijních smluv,<sup>32</sup> kterými se musí řídit i vnitrostátní soutěžní úřady a vnitrostátní soudy při aplikaci evropských soutěžních norem. Cíl unijního soutěžního práva a cíl(e) jednotlivých členských států by měly být (byť často nejsou) do velké míry totožné.<sup>33</sup> Unijní soutěžní cíl vychází z Protokolu číslo 27 SFEU o vnitřním trhu a hospodářské soutěži.<sup>34</sup> V souladu s tímto ustanovením, je cílem článků 101 a 102 SFEU systém, který zajišťuje, aby hospodářská soutěž, jako součást vnitřního trhu EU, nebyla narušována. Články 101 a 102 SFEU tedy chrání soutěžní proces na vnitřním trhu EU jako takový (ve smyslu upřednostnění zachování ekonomické svobody).<sup>35</sup> Tento výklad byl v minulosti potvrzen v rámci soudního přezkumu Soudním dvorem EU<sup>36</sup> a je i v souladu s

---

<sup>30</sup> Hayek, Friedrich A. von. *Cesta do otroctví*. 2. vyd. Přeložila V. Machová. Brno: Společnost pro odbornou literaturu – Barrister & Principal, 2008. Studium (Barrister & Principal). ISBN 978-80-87029-32-9. S.5.

<sup>31</sup> Ať již stoletý, neoklasický model dokonalé konkurence a na něj navazující analýza nedokonalé konkurence, dodnes představuje teoretická východiska soutěžního práva.

<sup>32</sup> Smlouva o Evropské unii (dále jen „SEU“) a Smlouva o fungování Evropské unie (dále jen „SFEU“).

<sup>33</sup> Cílování soutěžního práva je jednou z diskutovaných teoretických disciplín. Členské státy často pracují s více soutěžními cíli, jejichž rozbor značně přesahuje rozsah této práce.

<sup>34</sup> Smluvní strany berou v úvahu, že vnitřní trh podle článku 3 Smlouvy o Evropské unii („SEU“) zahrnuje systém zajišťující, aby hospodářská soutěž nebyla narušována.... Před nabytím účinnosti SFEU toto samé ustanovení obsahoval článek 3(g) EEC, později článek 3(1)(g) EC. Články 101 a 102 SFEU patří mezi pravidla hospodářské soutěže, jako jsou pravidla uvedená v čl. 3 odst. 1 písm. b) SFEU, jež jsou nezbytná pro fungování uvedeného vnitřního trhu. Cílem takových pravidel je právě zabránit narušení hospodářské soutěže na újmu obecného zájmu jednotlivých podniků a spotřebitelů a tímto přispívat k blahobytu v Unii (viz v tomto smyslu rozsudek ze dne 22. října 2002, ve věci Roquette Frères, C-94/00, ECLI:EU:C:2002:603, Recueil, s. I-9011, bod 42) nebo rozsudek Soudního dvora EU ze dne 15. března 2007 ve věci British Airways v. Komise, C-95/04 P, ECLI: EU:C:2007:166.

<sup>35</sup> Tato definice cíle vychází z ordoliberalního pojetí, z něhož se vycházelo při přípravě zakladatelských smluv.

<sup>36</sup> Např. rozsudek Soudního dvora EU ze dne 17. února 2011 v případě C-52/09 TeliaSonera, ECLI: EU:C:2011:83, para. 20 – 22.

mnohými ekonomickými teoriemi.<sup>37</sup> Ochrana soutěžního procesu má pozitivní vliv na efektivitu i na spotřebitelský blahobyt, ale jak uvádí W.P.J. Wils, nemohou se stát cíli samy o sobě beze změny zakládajících unijních smluv.<sup>38</sup>

Někteří autoři ovšem připouštějí existenci více unijních soutěžních cílů. Tak např. G. Monti poukazuje, že právo hospodářské soutěže EU je postaveno na třech základních cílech, kterými jsou ochrana ekonomické svobody (daná ordoliberalní tradicí), integrace vnitřního trhu (daná obecnými cíli Evropské unie) a dále efektivita ve formě spotřebitelského blahobytu a samotné řešení konkrétních soutěžních případů pak spočívá ve vyvažování těchto cílů.

Ad (2) Projev kupní síly může narušit hospodářskou soutěž

Obecně platí, že narušením hospodářské soutěže se nerozumí jakékoli omezení volnosti jednání některého ze soutěžitelů, ale taková situace, kdy určitá dohoda či jednostranné jednání má prokazatelně negativní dopad na základní parametry hospodářské soutěže, např. ve formě snížení blahobytu spotřebitelů (s dopadem hlavně na cenu, rozsah a kvalitu).<sup>39</sup>

Pojem narušení soutěže patří ke klíčovým pojmům unijního soutěžního práva a zahrnuje v sobě různé stupně jako vyloučení, omezení nebo ohrožení hospodářské soutěže.

V souvislosti s narušením hospodářské soutěže je často diskutovaným tématem protisoutěžní účel a protisoutěžní účinek takového narušení. Z praktického hlediska je rozčlenění na protisoutěžní cíl či účel<sup>40</sup> a protisoutěžní účinek či výsledek<sup>41</sup> hlavně důkazní. U cíle či účelu se dokazování zaměřuje na doložení zneužití (kupní) síly, přičemž narušení soutěže se v zásadě presumuje (narušení ze své podstaty), a to na základě obecných zkušeností s určitými typy chování a na základě judikatury Soudního dvora EU. U účinku či výsledku je třeba narušení hospodářské soutěže doložit, a to buď na základě konkrétních (měřených) výsledků na trhu

---

<sup>37</sup> Počínaje Adamem Smithem (klasická politická ekonomie) přes Freiburskou a Rakouskou školu např. v díle jejího hlavního představitele F.A Hayeka: „[...] hospodářská soutěž je důležitá především jako proces objevování, v němž podnikatele neustále hledají dosud nevyužité příležitosti, které jim dávají výhody před konkurent, bez hospodářské soutěže by nebyly objeveny ani použity nové skutečnosti.“ Hayek, F.A., Competition as a Discovery Procedure, s. 18 [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://mises.org/sites/default/files/qjae5\\_3\\_3.pdf](https://mises.org/sites/default/files/qjae5_3_3.pdf). Dále např. nositel Nobelovy ceny za ekonomiku v roce 1998 Sena, A. a jeho stěžejní dílo Markets and Freedoms: Achievements and Limitations of the Market Mechanism in Promoting Individual Freedoms.1993. 45 Oxford Economic Papers. s. 519.

<sup>38</sup> Wils, W.P.J. The judgment of the EU General Court in Intel and the so-called 'more economic approach' to abuse of dominance. S. 11. [online] [cit. 1.12. 2019]. Publikováno ve World Competition, Volume 37, Issued on 4, December 2014, s. 405. Dostupné na <http://ssrn.com/author=456087>.

<sup>39</sup> Srov. tamtéž, s. 126.

<sup>40</sup> „By object“.

<sup>41</sup> „By effect“.

(skutečné narušení) anebo na základě dostatečně věrohodně (ekonomické) predikce (potenciální narušení).<sup>42</sup>

Analýza výše uvedených pojmů by mířila daleko za rámec této práce.

Ad (3) Právní úprava vyžaduje posouzení velikosti kupní síly na základě předem daných parametrů

Unijní soutěžní úprava akcentuje především tzv. absolutní (objektivní) koncept kupní síly vycházející z předpokladu, že pokud jsou splněna příslušná, právním předpisem předepsaná kritéria, kvalifikující kupní sílu, dotyčný subjekt touto silou disponuje vůči všem svým obchodním partnerům („*erga omnes*“), a to bez ohledu na jejich postavení.

Stanovení kritérií kvalifikujících kupní sílu, je klíčovým předpokladem pro určení, zda dané jednání bude posuzované podle soutěžně-právních norem. Podíly na trhu jsou pro soutěžní úřady vždy prvním užitečným náznakem struktury trhu a relativního významu jednotlivých podniků působících na daném trhu. Soutěžní úřad však bude podíly na trhu vykládat na základě podmínek relevantního trhu, zejména dynamiky trhu a míry odlišnosti výrobků.<sup>43</sup>

Pro ochranu hospodářské soutěže je zajímavá až „významná“ kupní síla, nikoliv pouze „zanedbatelná“<sup>44</sup> kupní síla, kterou disponuje každý odběratel a která nemůže nijak ovlivnit hospodářskou soutěž. Slovy Komise, „...*Komise se domnívá, že nízké podíly na trhu jsou obvykle dobrým ukazatelem neexistence významné tržní síly.*“<sup>45</sup>

Jak bylo řečeno výše, kupní síla, která může narušit hospodářskou soutěž, je v této práci posuzována z pohledu všech tří nástrojů, které má soutěžní právo k dispozici. Prvek kupní síly může být přítomen jak v dohodách omezujících hospodářskou soutěž, tak v jednostranných jednáních, tak ve spojeních podléhajících schválení příslušným soutěžním úřadem.

#### *(a) Kupní síla v dohodách omezujících hospodářskou soutěž*

V souladu s pokyny k použitelnosti článku 101 SFEU na dohody o horizontální spolupráci je tržní síla otázkou stupně: „...*stupeň tržní síly, jenž je obvykle nutný ke zjištění jednání v rozporu s čl. 101 odst. 1 v případě dohod, které omezují hospodářskou soutěž jakožto výsledek, je nižší*

---

<sup>42</sup> Kindl J., Munková J. *Zákon o ochraně hospodářské soutěže: komentář*. 3., přepracované vydání. V Praze: C.H. Beck, 2016. Beckova edice komentované zákony. ISBN 978-80-7400-627-2. S. 101.

<sup>43</sup> Komise. bod 13 Pokyny k prioritám v oblasti prosazování práva při používání článku 82.

<sup>44</sup> Josef Bejček uvádí pojem „tržní síla prostá“. Bejček, J. *Smluvní svoboda a ochrana slabšího obchodníka*. Brno: Masarykova univerzita, 2016. ISBN 978-80-210-8185-7. S. 22.

<sup>45</sup> Komise. Bod 14 Pokynů k prioritám v oblasti prosazování práva při používání článku 82, první věta.

než stupeň tržní síly, který je nutný pro zjištění dominantního postavení podle článku 102 SFEU, u něhož se vyžaduje významný stupeň tržní síly.<sup>46</sup> Výchozím bodem pro analýzu tržní síly je postavení stran na trhu ovlivněném spoluprací.<sup>47</sup>

*(b) Kupní síla v jednostranných jednáních*

Významným dokumentem pro posuzování kupní síly v jednostranných jednáních je Sdělení Komise z roku 2009 k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 102 SFEU na zneužívající chování dominantních podniků vylučující ostatní soutěžitele (dále jen „**Sdělení Komise**“),<sup>48</sup> které je výsledkem mnoholeté práce úředníků DG COMP a představuje nejucelenější „návod“ jak bude Komise postupovat při posuzování vylučovacího jednání dominantních podniků.<sup>49</sup>

V souladu se Sdělením Komise lze pro jednostranná jednání rozlišit tři stupně (kupní) síly:

- (i) Neexistence významné kupní síly (nízké podíly na trhu);
- (ii) Nepravděpodobnost dominantního postavení (podíl podniku na relevantním trhu nižší než 40 %);

Podle Sdělení Komise vyplývá, že „...čím vyšší je podíl na trhu a čím delší je doba, po kterou podnik tento podíl drží, tím pravděpodobněji se jedná o významný předběžný náznak existence dominantního postavení a v určitých situacích i možných vážných účinků zneužívajícího chování“<sup>50</sup>. Komise se dále domnívá, že nízké podíly na trhu jsou obvykle dobrým ukazatelem neexistence významné tržní síly a „dominantní postavení není pravděpodobné, je-li podíl podniku na relevantním trhu nižší než 40 %“.<sup>51</sup>

---

<sup>46</sup> Komise. Odstavec 42 Sdělení Komise – Pokyny k použitelnosti článku 101 SFEU na dohody o horizontální spolupráci

<sup>47</sup> Komise. Odstavec 43, první věta Sdělení Komise – Pokyny k použitelnosti článku 101 SFEU na dohody o horizontální spolupráci.

<sup>48</sup> Komise. Sdělení Komise – Pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82 Smlouvy o ES na zneužívající chování dominantních podniků vylučující ostatní soutěžitele (2009/C 45/02).

<sup>49</sup> Komise. Sdělení Komise formálně stanovuje priority při prosazování soutěžního práva, nicméně prvotním impulsem pro jejich sepsání bylo zvýšení právní jistoty potenciálních účastníků správního řízení. Právní služba Komise nikdy nepřijala tento způsob komunikace se soutěžiteli za svůj, když jediným relevantním zdrojem pro ni zůstává judikatura Soudního dvora EU. Zvláště po soudních rozhodnutích ve věci Intel byla interně diskutována možnost zrušení Sdělení Komise, přičemž vždy převládla pozitivita pro jejich zachování.

<sup>50</sup> Komise. Sdělení Komise, bod 15.

<sup>51</sup> Tamtéž, bod 14.

Mohou však existovat specifické případy pod touto prahovou hodnotou, kdy konkurenti nejsou s to účinně omezit chování dominantního podniku, například jestliže se potýkají s vážným kapacitním omezením. Tyto případy si mohou rovněž zasloužit pozornost Komise.<sup>52</sup>

Další formy úpravy „stupňů“ kupní síly výhradně ve vnitrostátních právních úpravách, „sub-dominantní“ kupní síla a ekonomická závislost, jsou předmětem analýzy v bodu 2.2.2 této práce, včetně jejich úpravy mimo jiné v německém zákoně proti omezení soutěže (dále jen „GWB“), resp. ve francouzském obchodním zákoníku.

### (iii) Existence významné tržní síly (dominantního postavení)

Komise obecně pracuje s domněnkou dominance jak na straně dodavatele, tak na straně odběratele (a nikoli s pojmem monopsonie). Pojem monopsonie definuje Josef Bejček jako „*schopnost snižovat na předřazeném trhu cenu nákupem menšího množství výstupu a zvyšovat ji nákupem většího množství výstupů.*“<sup>53</sup> Jiní autoři používají v rámci výzkumu zneužití kupní síly na straně odběratele pojem zneužití dominantního postavení. Např. M. Petr zmiňuje teoretickou možnost spojit definici dominance výlučně s obchodními řetězci jako jedno z možných legislativních přístupů k regulaci významné tržní síly v České republice, přičemž zároveň zdůrazňuje, že taková úprava by mohla být považovaná za protiústavní, neboť by jednostranně ukládala povinnosti jen určité skupině subjektů.<sup>54</sup>

Samotné pojmy „dominantní postavení“ ani „významná tržní síla“ článek 102 SFEU, ani mnohé vnitrostátní soutěžně – právní předpisy nedefinují, ale používají tzv. behaviorální definici,<sup>55</sup> založenou na analýze možnosti předmětného soutěžitele chovat se do určité míry nezávisle.<sup>56</sup>

Pro posuzování dominance se proto stala důležitým východiskem aplikační praxe Komise a následná judikatura Soudního dvora EU. Není ambicí této práce podrobně analyzovat principy dominance, nýbrž zaměřit se na postavení odběratele v dominantním postavení při využití základních postupů, které platí obecně pro vymezení dominance.

---

<sup>52</sup> Tamtéž, bod 14.

<sup>53</sup> Bejček, J. *Smluvní svoboda a ochrana slabšího obchodníka*. Brno: Masarykova univerzita, 2016. ISBN 978-80-210-8185-7. S. 72.

<sup>54</sup> Petr, M. Možnosti legislativního řešení problematiky tzv. obchodních řetězců, s. 14. Informační list ÚOHS č.1/2008.

<sup>55</sup> Dalším možným přístupem je tzv. strukturální definice spojující dominantní postavení s dosažením určitého tržního podílu.

<sup>56</sup> Tamtéž, s. 14.

Unijní judikatura vyvinula ještě jedno kritérium ve vztahu k dominantnímu podniku a jeho jednání na trhu, a to je jistá „vyšší odpovědnost“ za tržní chování.<sup>57</sup> Podle rozsudku ve věci Michelin<sup>58</sup> má podnik v dominantním postavení „zvláštní odpovědnost nepřipustit, aby jeho jednání narušilo existující soutěž na společném trhu“.

V souladu s rozsudkem United Brands (potvrzeným v následné judikatuře), bylo dominantní postavení v unijním právu vymezeno jako „postavení podniku (soutěžitele) s takovou hospodářskou silou, která mu umožňuje bránit zachování účinné hospodářské soutěže na relevantním trhu tím, že mu poskytuje možnost jednat do značné míry nezávisle na svých konkurentech, svých zákaznících, a nakonec i spotřebitelích.“<sup>59</sup> Pojem nezávislosti je spojen s mírou konkurenčního tlaku vyvíjeného na dotyčný podnik. Dominantní postavení znamená, že tyto konkurenční tlaky nejsou dostatečně účinné, a tudíž má dotyčný podnik po určitou dobu významnou tržní sílu. To znamená, že rozhodnutí podniku většinou nejsou citlivá na jednání a reakce jeho konkurentů, zákazníků, a nakonec i spotřebitelů. Účinné konkurenční tlaky nemusí existovat ani v případech, kdy přetrvává určitá skutečná nebo potenciální hospodářská soutěž.<sup>60</sup>

Dominantní postavení se obecně odvozuje z kombinace několika činitelů. Posouzení dominantního postavení přihlíží především ke struktuře hospodářské soutěže na trhu, a zejména k těmto činitelům: (i) tlak vyvolávaný stávajícími dodávkami skutečných konkurentů a postavení těchto konkurentů na trhu (tržní postavení dominantního podniku a jeho konkurentů); (ii) tlak vyvolávaný věrohodnou hrozbou budoucího rozšíření činnosti skutečných konkurentů nebo vstupu potenciálních konkurentů (rozšíření a vstup), (iii) tlak vyvolávaný vyjednávací silou zákazníků daného podniku (vyrovnávací kupní síla).<sup>61</sup>

Ad (4) Vymezení relevantního trhu v případech kupní síly

Vymezení relevantního trhu patří ke klíčovým krokům při posuzování protisoutěžního jednání ve všech třech typech šetření vedených Komisi a/nebo vnitrostátními soutěžními úřady. Obecně se aplikují pravidla sestavená pro stanovování relevantního trhu na straně nabídky v souladu s judikaturou soft-law, z nichž nejvýznamnějším je Sdělení Komise o definici relevantního

---

<sup>57</sup> Kindl J., Munková J. *Zákon o ochraně hospodářské soutěže: komentář*. 3., přepracované vydání. V Praze: C.H. Beck, 2016. Beckova edice komentované zákony. ISBN 978-80-7400-627-2. S. 205.

<sup>58</sup> Rozsudek C-322/81 Michelin, ECLI:EU:C:1983:313, bod 39.

<sup>59</sup> Rozsudek 27/76 United Brands Company a United Brands Continental v. Komise, ECLI:EU:C:1978:22, Sb. rozh.1978, s. 207, bod 65.

<sup>60</sup> Tamtéž, body 113–121.

<sup>61</sup> Komise. Sdělení Komise, bod. 12. V následujících bodech 13–18 se Sdělení Komise dále věnuje jednotlivým parametrům.

trhu.<sup>62</sup> Je to jednak dáno malým počtem soutěžních případů, ve kterých se soutěžní úřady zaměřují na kupní sílu v evropském soutěžním právu a z toho vyplývající absence speciální metodologie na evropské úrovni, a také nedostatek odborné teoretické literatury na téma relevantního trhu pro působení kupní síly. Uplatní se tedy stejná metodologie včetně postupného vymezení výrobního a zeměpisného trhu, nahraditelnost na straně nabídky a poptávky a vymezení potenciální hospodářské soutěže.

Počet relevantních trhů je dán strukturou daného trhu. Kupní síla se projevuje buď pouze na předcházejícím (nákupním) trhu, na kterém odběratel poptává výrobky nebo služby nebo jak na předcházejícím (nákupním) trhu tak na navazujícím (prodejním) trhu, kde se původní odběratel stává dodavatelem/zpracovatelem pro jiné odběratele nebo pro přímé spotřebitele („duální projev kupní síly“).

Kupní síla může přímo v takových případech ovlivnit soutěžní podmínky jak mezi prodávajícími a kupujícími na trhu předcházejícím, tak může pozitivně či negativně ovlivnit navazující trh ve vztahu kupujícího s kupujícími, dalšími soutěžiteli a spotřebiteli. Tento přístup lze v evropském soutěžním právu sledovat především v rozhodnutích o spojování podniků ale i v oblasti maloobchodu.<sup>63</sup>

#### *Definice kupní síly pro potřeby unijního soutěžního práva*

Kupní síla je nejobecněji definovatelná jako odběratelova<sup>64</sup> schopnost ovlivňovat obchodní chování dodavatele s cílem dosáhnout snížení nákupní ceny a/nebo získání výhodnějších obchodních podmínek.<sup>65</sup> Čím vyšší má odběratel kupní sílu, tím bude ve výhodnější pozici vůči dodavatelům při vyjednávání výhodnějších cenových i necenových obchodních podmínek (např. dodavatel je nucen akceptovat nižší marži za možnost dodávat větší množství zboží).

Definice kupní síly pro potřeby unijního soutěžního je odvozena od definice síly tržní jako síly zastřešující své obě formy – sílu nabídkovou i sílu kupní. Hospodářsko-soutěžní teorie zná mnoho definic tržní síly. Příkladem je rozlišování tržní síly dle Montiho<sup>66</sup> na neoklasickou,

---

<sup>62</sup> Komise. Sdělení Komise (97/C 372/03) o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Společenství ze dne 9. prosince 1997. [online]. [1. 12. 2019]. Dostupné na [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/HTML/?uri=CELEX:31997Y1209\(01\)&from=CS](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/HTML/?uri=CELEX:31997Y1209(01)&from=CS).

<sup>63</sup> Počínaje rozhodnutím Komise IV/M.803 - Rewe/Billa (OJ C 306, 15. 10. 1996).

<sup>64</sup> V anglicky psané literatuře se používá více termínů: „customer“, „retailer“, „purchaser“.

<sup>65</sup> V anglicky psané literatuře se používá termín „supplier“.

<sup>66</sup> Monti G.E.C. *Competition Law*. Cambridge University Press. Londýn. 2006. ISBN 9780511805523. S. 125.

„obchodní“, neboli post-chicagskou, a na právní fikci tržní síly vyjádřené formálním procentuálním kritériem.

Dle Montiho je ekonomicky orientovaná neoklasická definice úzce spojovaná se schopností zvyšovat cenu. Pro ekonoma tržní síla znamená schopnost „stanovovat cenu nad úroveň cen konkurence za účelem maximalizace zisku“. Čím je tato schopnost větší a čím trvá déle, tím je pro hospodářskou soutěž větší hrozbou.

V definici, kterou Monti nazývá "obchodní", je pro Montiho důležitější dopad zkoumaného jednání na daný trh než samotné kvantitativní vyjádření tržní síly a dává rovnítko mezi tržní silou a obchodní silou, kdy soutěžitel disponuje na daném relevantním trhu větší obchodní silou než ostatní soutěžitelé, a to takovou, že je schopen tyto soutěžitele poškozovat. Pokud je prokázána existence zneužití takovéto obchodní síly, není nutno prokazovat, že by použití této síly vedlo ke zvyšování cen na relevantním trhu. Jedna smluvní strana si tak může vynutit nepřiměřené výhody vyplývající z momentálního postavení druhé smluvní strany. Pozici silnějšího soutěžitele nazývá Monti „situačním monopolem“. Příkladem je odběratel, který čelí neúměrnému zvýšení cen ze strany dopravní firmy, bez níž není schopen dostát svých závazků vůči svému dodavateli. Otázkou je, zda taková tržní situace, která je minimálně v rozporu s dobrými mravy, vyžaduje intervenci ve smyslu práva hospodářské soutěže. Pokud se soutěžní úřad zaměří pouze na analýzu fungování relevantního trhu a dospěje k názoru, že nedošlo k omezení jeho fungování a tím pádem nedošlo k omezení spotřebitelského blaha, nemá tento úřad důvod k zásahu. Pokud ovšem bude daný úřad i omezení hospodářské svobody, může dojít k závěru, že soutěžitel s významnou obchodní silou může poškozovat zájmy jiných, ať už soutěžitelů nebo spotřebitelů.

Třetí definice, kterou Monti nazývá „post-chicagskou“, definuje tržní (nabídkovou i kupní) sílu jako schopnost vyloučit jiné soutěžitele. Tyto praktiky mají různou povahu a jejich konečným důsledkem je budoucí zvyšování cen (čímž se přibližuje „neoklasické“ definici) a snížení možnosti výběru zboží na relevantním trhu, čímž poškozují spotřebitele. Tato definice je širší než neoklasická, ale v konečném důsledku sleduje stejný cíl: sankcionovat soutěžitele, jejichž obchodní politika vede k nežádoucím hospodářským důsledkům. Tím, že je tržní síla v této definici vztahována k chování soutěžitele, lze penalizovat i firmy, které narušují ekonomickou svobodu. Na rozdíl od předchozí definice ale zároveň musí dojít (v pozdějším stadiu) i k narušení spotřebitelského blahobytu (ve smyslu zvýšení cen a snížení možnosti výběru).



Čtvrtou možností dle Montiho je existence právní fikce tržní síly, vyjádřené jako formální procentuální kritérium a vymezené pozitivním právem v souladu s judikaturní interpretací. Tento přístup zavedla Komise při výkladu článku 101 SFEU v souladu s jurisdikcí Soudního dvora EU a jejím základem je procentuální vyjádření podílu na relevantním trhu, drženíh soutěžitelem či podílů drženyi více soutěžiteli společně. Tento přístup byl převzat většinou členských států. Práhy podílů na trhu poskytují relativně jednoduché vodítko, jak měřit tržní sílu. Na druhé straně takto koncipovaná právní fikce je do značné míry mechanistická a odvozená pouze z práhů podílů na trhu, které neberou v úvahu další paramenty pro posouzení existence významné tržní síly.

Právní fikce tržní síly je používána ve všech třech nástrojích, které má soutěžní právo k dispozici.

Právní fikce při posuzování dohod omezujících hospodářskou soutěž, vytváří presumpci, že jisté typy dohod výrazně neomezují hospodářskou soutěž za určitých kvantitativních předpokladů.

Vyskytují se v jak právně závazných předpisech („blokované výjimky“), tak v právně nezávaných dokumentech („soft law“) ve formě sdělení Komise. Tak např. ve sdělení „de minimis“ o dohodách menšího významu je uvedeno procentuální vyjádření práhu „*pokud celkový podíl na trhu drženy smluvními stranami dohody nepřekračuje 10 % na kterémkoli z relevantních trhů ovlivněných touto dohodou.*“<sup>67</sup>

#### *Vliv ekonomických teorií na posuzování kupní síly v unijním soutěžním právu*

Poslední odstavec této kapitoly posuzuje vliv ekonomických teorií na posuzování kupní síly v evropském soutěžním právu, především pak přechod od ordoliberalního pojetí k blahobytně – spotřebitelskému přístupu.

Obecně platí, že unijní soutěžní právo se jeví jako méně náchylné podléhání politických tlaků a vlivů nových ekonomických teorií, v čemž se liší od antimonopolního práva USA, kde soutěžní cíle častěji podléhají ekonomickým i politickým trendům, a to i v závislosti na tom, která politická strana měla zrovna většinu v Nejvyšším soudu USA.

Komise se ovšem nevyhnula vlivu nových ekonomických teorií, i když ne v takové míře jako v USA. Asi nejvýraznějším příkladem posledních let je střet mezi zastánci tradičního výkladu,

---

<sup>67</sup> Tamtéž, para. 9.

který je založený na judikatuře Soudního dvora EU, a příznivci tzv. více ekonomického přístupu, který je založený na zkoumání účinku (výsledku) protisoutěžního jednání.<sup>68</sup> Asi nejvýznamnějším zastáncem tradičního přístupu v Komisi je W. P.J. Wils<sup>69</sup>, který nazývá druhou skupinu poněkud pejorativně „proponenty blahobytně-spotřebitelského přístupu“.<sup>70</sup> „Tradiční“ přístup, založený na ochraně soutěže jako takové, je založen na ordoliberalní filosofii. Co se týče vlivu na posuzování kupní síly, ani jeden směr nepřikládá kupní síle žádný větší význam (mimo pozitivního vlivu vyrovnávací kupní síly na jednání dodavatele) a kupní síla tak zůstává nadále stranou zájmu evropského soutěžního práva.

### **1.1.1 Kupní síla jako zastřešující pojem pro dva její projevy – monopsonii a vyjednávací sílu na straně odběratele**

V tomto bodu je analyzován pohled novějších ekonomických teorií na kupní sílu (jehož doložení správnosti si tato práce klade za **první cíl** této práce), které definují tržní kupní sílu jako zastřešující pojem pro dvě její formy – monopsonii a vyjednávací sílu na straně odběratele. K této tezi se přiklání i Josef Bejček.<sup>71</sup>

V české i zahraniční ekonomické literatuře existují minimálně čtyři přístupy ke kupní síle. První skupina autorů spojuje kupní sílu pouze s monopsonií,<sup>72</sup> druhá skupina autorů spojuje kupní sílu pouze s vyjednávací silou,<sup>73</sup> třetí skupina zahrnuje pod pojem kupní síly monopsonii a vyrovnávací sílu<sup>74</sup> a čtvrtá skupina zahrnuje pod kupní sílu monopsonii, vyjednávací sílu a pouze částečně vyrovnávací sílu, přičemž vyrovnávací sílu považuje za její atypický projev, protože se jedná o vyjádření obranné strategie ze strany prodávajícího, nikoliv o aktivní projev na straně kupujícího.<sup>75</sup> Tento přístup obhajuje i tato práce, a to navzdory tomu, že obě uvedené formy, tedy monopsonie a vyjednávací síla, jsou ve své podstatě velmi rozdílné, ať již z pohledu

---

<sup>68</sup> Effects-based approach.

<sup>69</sup> Hearing Officer v Evropské komisi, DG COMP.

<sup>70</sup> Wils, W.P.J. The judgment of the EU General Court in Intel and the so-called 'more economic approach' to abuse of dominance. S. 11. [online] [cit. 1. 12. 2019]. Publikovaný ve World Competition, Volume 37, Issue 4, December 2014. S. 405-434. Dostupný na: <http://ssrn.com/author=456087>.

<sup>71</sup> Bejček, J. *Smluvní svoboda a ochrana slabšího obchodníka*. Brno: Masarykova univerzita, 2016. ISBN 978-80-210-8185-7. S. 72.

<sup>72</sup> Např. Neumann, M. *Competition Policy: History, Theory and Practice*, Edward Elgar. 2001. ISBN 978-18-40-64-3008. S. 11 a násl.

<sup>73</sup> Např. Doyle, CH., Inderst, R. Some Economics on the Treatment of Buyer Power in Antitrust. S. 3.

[online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na

[https://www.wiwi.unifrankfurt.de/profs/inderst/Competition\\_Policy/Articles%20and%20Book%20Chapters%20on%20applied%20Competition%20Economics/Some\\_Economics\\_06.pdf](https://www.wiwi.unifrankfurt.de/profs/inderst/Competition_Policy/Articles%20and%20Book%20Chapters%20on%20applied%20Competition%20Economics/Some_Economics_06.pdf).

<sup>74</sup> Např. Komise.

<sup>75</sup> Např. Anchustegui, I.H. *Buyer Power in EU Competition Law*, University of Bergen. 2017. ISBN 978-1939007247.

dopadu na dodavatele, tak i co se týče účinků na spotřebitelský blahobyt. Rozdíly mezi monopsonií a vyjednávací silou jsou natolik významné, že některé ekonomické teorie hovoří o dvojznačných ekonomických účincích kupní síly.<sup>76</sup>

Hlavní důvod, pro který se v této práci přikláním pro podporu tvrzení, že obě formy kupní síly, tedy monopsonie a vyjednávací síla na straně odběratele, spadají pod kupní sílu jako zastřešující pojem, je následující.

Kupní síla se projevuje nejen vůči všem obchodním partnerům („*erga omnes*“), a to bez ohledu na jejich postavení na daném relevantním trhu, ale i ve dvoustranných dodavatelsko – odběratelských vztazích („*inter partes*“), v nichž disponuje jeden z účastníků vyjednávací silou, která může být tak významná, že se blíží monopsonii. Nelze se tedy dívat na kupní sílu pouze jako na sílu působící „*erga omnes*“, ale zároveň i jako na sílu, působící „*inter partes*“, což definice kupní síly jako pouhé monopsonie neumožňuje.

Sama Komise připouští projevy kupní síly v dohodách omezujících hospodářskou soutěž, tak ve spojeních podléhajících schválení příslušným soutěžním úřadem, nicméně se velmi zdrženlivě staví k řešení jednostranného zneužití vyjednávací kupní síly odběratelem pomocí norem evropského soutěžního práva. Odkazuje přitom na jiné, vhodnější právní nástroje.

Samotná monopsonie je v ekonomické literatuře chápána jako schopnost jediného odběratele (v případě oligopsonie, několika málo odběratelů) ovlivňovat ceny zdrojů, které nakupuje.<sup>77</sup>

#### *Další společné znaky pro existenci monopsonie i vyjednávací síly*

(i) Monopsonie i vyjednávací síla se mohou projevovat buď pouze na předcházejícím (nákupním) trhu nebo působí jak předcházejícím (nákupním) trhu tak i na navazujícím (prodejním) trhu. V takovém případě se na monopsonii i vyjednávací sílu uplatňuje dualistický přístup ve formě zkoumání účinků na obou trzích.

(ii) Pro monopsonii i vyjednávací sílu je shodná re-distribuce výnosu ve prospěch odběratele (formou převedení výnosů od dodavatele směrem k odběrateli), která by v případě neexistence kupní síly na straně odběratele nenastala.

---

<sup>76</sup> Např. Raff, H., Schmitt, N. Buyer Power in International Markets. [online]. S. 18. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <http://www1.econ.hit-u.ac.jp/coe-res/fdi2007/papers/Nicolas%20Schmitt.pdf>.

<sup>77</sup> Anchustegui, I.H. *Buyer Power in EU Competition Law*, University of Bergen. 2017. ISBN 978-1939007247. S. 124.

(iii) Pro monopsonii i vyjednávací sílu je společná nutnost existence alternativních dodavatelů, která odběrateli umožní v konečném důsledku dosáhnout lepší nákupní ceny.<sup>78</sup>

#### *Rozdíly mezi vyjednávací silou a monopsonií*

Tato práce zároveň nezastírá, že mezi vyjednávací silou a monopsonií existují i rozdíly, kvůli kterým se např. Komise vyhýbá přístupu ke kupní síle jako k zastřešujícímu pojmu.

(i) Z hlediska ekonomické teorie je monopsonie forma struktury trhu (nepřesně „zrcadlový odraz“ monopolu), zatímco vyjednávací síla je projev vůle ve dvoustranném dodavatelsko-odběratelském vztahu.

(ii) Monopsonie je podmíněna existencí dvou souběžných faktorů: zaprvé jednostranné snížení objemu nákupů ze strany odběratele vůči všem („*erga omnes*“) a za druhé reálné snížení nákupní ceny jako důsledek tohoto snížení objemu nákupů. Žádnou roli přitom nehraje skutečnost, zda dodavatel disponuje nějakou tržní silou či nikoli. Pro vyjednávací sílu je snížení nákupní ceny pouze výsledkem schopnosti vyjednávat „*inter partes*“. Jak bylo uvedeno výše, v obou případech je výsledkem re-distribuce výnosu ve prospěch odběratele.

(iii) V případě vyjednávací síly (na rozdíl od monopsonie) dodavatel nesehrává cenotvornou roli. Cena je vyjednávána mezi konkrétním dodavatelem a odběratelem a cena také není jediným faktorem vyjednávání (necenové aspekty vyjednávání viz níže).

(iv) Použití vyjednávací síly nevede vždy ke stlačení cen pod konkurenční úroveň, což je vždy případ monopsonie.

#### *Zastřešující pojem kupní síly jako monopsonie*

Monopsonie<sup>79</sup> bývá ve starší odborné ekonomické i právní literatuře<sup>80</sup> často prezentovaná jako „zrcadlový odraz“ monopolu. Vztah mezi starším a novějším přístupem k monopsonii výstižně popsal německý protikartelový úřad ve svých závěrech ze sektorového šetření v německém potravinářském maloobchodním sektoru. „Starší“ model charakterizuje monopsonickou nebo oligopsonickou kupní sílu jako „zrcadlovou“ verzi monopolistické dodavatelské síly a je založen na jednoduchém vztahu mezi množstvím a cenami. „Novější“

---

<sup>78</sup> Tamtéž, s. 34.

<sup>79</sup> Pojem pochází ze starořečtiny μόνος (vysl. mónos) "jeden" + ὄψωνία (vysl. opsōnía) "nákup". Dostupné na <https://en.wikipedia.org/wiki/Monopsony>.

<sup>80</sup> Např. Robinson, J. *The Economics of Imperfect Competition*. Palgrave Macmillan UK. 1933. London. ISBN 978-1-349-15320-6.

přístupy berou za základ výsledky teorie vyjednávání a snaží se ilustrovat jednotlivé pozice vyjednávání pomocí různých determinantů (objemu nákupu, objemu nabídky a podílu na trhu, sílu značky, dostupnost alternativních značkových produktů a soukromých značek a členství v nákupních aliancích atd.).<sup>81</sup>

„Starší“ ekonomická literatura charakterizuje monopsonii jako stav, kdy existuje na daném trhu pouze jeden subjekt na straně poptávky s významnou vyjednávací kupní silou. Tento jediný odběratel (nebo koordinovaná skupina odběratelů ve formě oligopsonu) působí zpravidla (ale ne výlučně) na trhu s více subjekty na straně nabídky. Schopností disponovat monopsonní silou se pak rozumí úplná kontrola nad cenou a poptávaným množstvím zboží. Mezi hlavní důvody vzniku monopsonu uvádějí jednotlivé ekonomické školy nákladovou strukturu odvětví a státní regulace omezující vstup do odvětví, včetně omezení vyplývajících z duševního vlastnictví. Z neoklasické analýzy rovnovážné situace na trhu vyplývá, že monopsonista bude dlouhodobě nakupovat za cenu převyšující průměrné náklady nižší množství zboží, než by odpovídalo dokonale konkurenčnímu trhu. Jinak řečeno, monopsonista uměle udržuje převis nabídky nad poptávkou, nakupuje za nižší ceny a dosahuje monopsonního zisku a dochází ke společenským ztrátám.<sup>82</sup> Odlišný pohled na monopsonii zastával rakouský ekonom českého původu Josef A. Schumpeter. Podle něj jsou klíčové pro konkurenci inovace a dosažení monopsonního zisku po určitou dobu není škodlivé, pokud jeho zdrojem bylo zavádění inovací (výzkumu a vývoje).

#### *Podmínky existence monopsonní síly*

Z hlediska novějšího přístupu k monopsonii, který zaujímá i tato práce a novější ekonomická literatura, je monopsonie charakterizovaná až sedmi faktory:<sup>83</sup>

(i) Jednostranné snížení poptávky, tedy objemu nákupů (“*withholding effect*“) na předcházejícím (nákupním) trhu, což v konečném důsledku může vést k omezení výstupů na navazujícím trhu (v případě jeho existence) čímž utrpí spokojenost spotřebitelů.<sup>84</sup>

---

<sup>81</sup> Bundeskartellamt. Summary of the Final Report of the Sector Inquiry into the Food Retail Sector. s. 9 [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Sector%20Inquiries/Summary\\_Sector\\_Inquiry\\_fo od\\_retail\\_sector.html;jsessionid=977288AA8A21DECA05AD9BD942A0C40D.1\\_cid387?nn=3591568](https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Sector%20Inquiries/Summary_Sector_Inquiry_fo od_retail_sector.html;jsessionid=977288AA8A21DECA05AD9BD942A0C40D.1_cid387?nn=3591568).

<sup>82</sup> Např. Quirk, J.P. *Intermediate Microeconomics, Science Research associates*. Chicago. 1987. ISBN [9780574194206](https://www.isbn-international.org/product/9780574194206). S. 358 – 362.

<sup>83</sup> Office of fair trading. The Welfare Consequences of the Exercise of Buyer Power. [online] [cit. 1.5. 2019]. S. 13. Dostupné na [http://wrap.warwick.ac.uk/21/1/WRAP\\_Watson\\_of239.pdf](http://wrap.warwick.ac.uk/21/1/WRAP_Watson_of239.pdf).

<sup>84</sup> Rozhodnutí Komise 1999/674/ES ze dne 23.10. 1999, Rewe-Meinl, M.1221, Ur. Vest. L. 274, s. 1, body 71 – 74.

(ii) Reálné snížení nákupní ceny (nikoli pouze hrozba) jako důsledek snížení objemů nákupů.<sup>85</sup> Tuto charakteristiku zvolila i Komise, jak je patrné z její rozhodovací praxe v oblasti spojování podniků, tak i z tzv. „soft law“. V Pokynech pro posuzování horizontálních spojování<sup>86</sup> je v bodu 61 analyzována otázka, do jaké míry subjekt, který vznikl spojením, posílí svou kupní sílu na předcházejících (nákupních) trzích. Podle těchto Pokynů i judikatury může takovéto spojení významně poškodit účinnou hospodářskou soutěž, zejména vytvořením nebo posílením dominantního postavení.<sup>87</sup> Podnik vzniklý takovýmto spojením, může být schopen získat nižší ceny tím, že omezí nákup vstupů. Tento krok pak může vést ke snížení úrovně výstupů na navazujících (prodejních) trzích, čímž utrpí spotřebitelský blahobyt. Takovéto účinky se mohou objevit zejména tehdy, jsou-li dodavatelé relativně roztržštění. Nepříznivě by mohla být hospodářská soutěž ovlivněna na navazujících trzích zejména pokud by bylo pravděpodobné, že subjekt vzniklý spojením využije svou nově nabytou kupní sílu vůči dodavatelům k jednání vylučující konkurenční odběratele.<sup>88</sup>

(iii) Existence jednoho odběratele nebo malé skupiny odběratelů ve formě oligopsonie. Zúžení počtu odběratelů na poptávkovém trhu může být přirozeným projevem soutěžních sil nebo jako důsledek koordináčního úsilí mezi odběrateli, kteří jednají jako jeden podnik např. ve formě nákupních aliancí. Naopak, pokud existuje dostatečné množství alternativních odběratelů na poptávkovém trhu, dodavatelé mají možnost volby, čímž se minimalizují dopady na trh.

(iv) Zvyšující se nabídka směrem k monopsonnímu odběrateli. Díky existenci zvyšující se nabídky je monopsonista schopen snižovat nákupní cenu tím, že nakoupí od dodavatelů menší množství výrobků či služeb.<sup>89</sup> Naopak, je-li křivka nabídky konstantní či naopak klesající, monopsonista nebude schopen ovlivňovat nákupní cenu.

---

<sup>85</sup> OECD. Policy Roundtables: Monopsony and Buyer Power. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. S. 9. Dostupné na <https://www.oecd.org/daf/competition/44445750.pdf>

<sup>86</sup> Komise. Pokyny pro posuzování horizontálních spojování podle nařízení Rady o kontrole spojování podniku 2004/C31/03 ze dne 5. února 2004. [online] [cit. 1. 12. 2019]. Bod 61. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu>.

<sup>87</sup> Rozsudek Soudu První instance ze dne 8. 12. 1997, Kesko Oy, T-22/97, bod 138, ECLI: EU:T:1999:327.

<sup>88</sup> Komise. Pokyny pro posuzování horizontálních spojování podle nařízení Rady o kontrole spojování podniků 2004/C31/03 ze dne 5. února 2004. Bod 61. [online] [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52004XC0205\(02\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52004XC0205(02)&from=EN).

<sup>89</sup> Sheth, J. N., Sharma A., Supplier Relationships Emerging Issues and Challenges. S. 91. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://pdfs.semanticscholar.org/f0fc/2deeb692ab09fc87428d60acd1d5bbd0ddd7.pdf>.

(v) Neelastičnost na straně nabídky. Dodavatelé nemají jinou možnost (nebo pouze velmi omezené možnosti) než dodávat monopsonistovi, a to i v případě, že cena za dodávané zboží či službu dramaticky poklesne.<sup>90</sup>

(vi) Redistribuce výnosu od dodavatele směrem k odběrateli, přičemž za normálních tržních okolností by tento výnos zůstal na straně dodavatelů.<sup>91</sup>

(vii) Existence bariér vstupu nových odběratelů na poptávkový trh. V případě jejich neexistence by mohli jiní odběratelé snadno vstoupit na poptávkový trh, přičemž platí, že čím více odběratelů, tím více se snižuje pravděpodobnost existence nepružnosti na straně nabídky.

#### *Pravděpodobnost existence výskytu monopsonie v soutěžních případech*

Většina odborné literatury i studií jednotlivých vnitrostátních soutěžních úřadů se shoduje na tom, že existence soutěžních případů, šetřících zneužití monopsonie, je velmi zřídka z důvodu obtížného splnění výše uvedených podmínek. Nejproblematictější z nich je podmínka jednostranného omezení nebo snížení objemu nákupů na předcházejícím trhu. Pokud totiž monopsonní jednání vede k poklesu nákupních cen až pod úroveň mezních nákladů<sup>92</sup> dodavatelů, tito dodavatelé budou mít tendenci opustit nabídkový trh, a to vzhledem k tomu, že jejich podnákladová aktivita bude postrádat ekonomický smysl. Z toho vyplývá, že racionálně uvažující odběratel nenechá své dodavatele opustit daný trh a dodavatel zůstane bez dodávek výrobků či služeb, nutných pro zabezpečení dodávek na následujícím trhu (pokud existuje).<sup>93</sup> Většina monopsonistů tedy použije místo použití prostředků monopsonie vůči svým dodavatelům svou vyjednávací kupní sílu. Z výše uvedeného vyplývá, že použití monopsonní síly pro silného odběratele není zdaleka tím nejziskovějším a nejefektivnějším nástrojem.

Druhý argument v neprospěch širokého zneužití monopsonie je vliv na snížení nákupní ceny na celém nabídkovém trhu, z kterého mohou těžit nikoliv pouze odběratel v oligopsonním postavení, ale také všichni ostatní marginální odběratelé – konkurenti.<sup>94</sup>

---

<sup>90</sup> OECD. Policy Roundtables: Monopsony and Buyer Power. Kanadský příspěvek. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. S. 9. Dostupné na <https://www.oecd.org/daf/competition/44445750.pdf>

<sup>91</sup> Tamtéž, s. 21 -22 a 27.

<sup>92</sup> „Marginal costs.”

<sup>93</sup> Stanovisko generálního advokáta Soudního Dvora EU Poiarese Madura ze dne 10. Listopadu 2003 k rozsudku Soudního Dvora EU ze dne 11. června 2005, FENIN, C-205/03 P, ECLI: EU :C :2005 :666, odst. 66.

<sup>94</sup> Kirkwood, J. B., Buyer Power and Exclusionary Conduct: Should Brooke Group Set the Standards for Buyer-Induced Price Discrimination and Predatory Bidding?. Antitrust Law Journal, vol 72. 2005. [online]. [cit. 1.5. 2019]. S. 638. Dostupné na [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=634206](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=634206).

A poslední argument v neprospěch užití monoposonního postavení proti dodavatelům je následující. Dodavatelsko-odběratelský vztah většinou není pouze o objemu odebíraného výrobku či služby a o principu nabídky ve formě „take-it-or-leave-it“. Naopak, jednotková nákupní cena za dodávaný výrobek či službu je variabilní a závislá na objemu odebíraného výrobku či služby. V praxi jde téměř vždy o výsledek dvoustranných vyjednávání, beroucí v potaz více faktorů, než je pouhý objem odebíraného výrobku či služby a nákupní cena.<sup>95</sup>

#### *Účinky monopsonie – dvojí protisoutěžní újma*

1) Účinky monopsonie jsou dlouhodobě vždy ekonomicky neefektivní, protože vytváří ztrátu alokační účinnosti. Jednostranné snížení objemu nákupů na předcházejícím trhu téměř nikdy nevede ke snížení ceny pro konečného spotřebitele. Takovýmto jednáním tedy dodavatel převádí výnos od odběratele směrem k sobě samému, nikoliv dále ke konečnému spotřebiteli.<sup>96</sup>

2) Účinky monopsonie negativně ovlivní situaci i na navazujícím trhu (pokud existuje) a pokud na něm monopsonista disponuje významnou tržní silou, jelikož se prodejní ceny na navazujícím trhu téměř vždy zvýší. Pokud nastane situace, kdy jeden a tentýž soutěžitel zároveň uplatňuje monopsonní sílu na předcházejícím trhu a monopolní sílu na navazujícím trhu, jedná se o monemporistii.<sup>97</sup>

Na negativní účinky monopsonie ve formě dvojí protisoutěžní újmy na předcházejícím i na navazujícím trhu upozornila i Komise ve svém rozhodnutí ve věci spojení v maloobchodním sektoru společností Rewe a Meinel z roku 1999, kdy uvedla, že pokud odběratel zaujímá silnou pozici na předcházejícím, tak i na navazujícím trhu, není možné očekávat převod jakéhokoli užítku směrem ke konečnému spotřebiteli.<sup>98</sup>

Rozdílné názory panují na situaci, kdy monopsonista nedisponuje významnou tržní silou na navazujícím trhu nebo pokud navazující trh neexistuje. Podle generálního advokáta Madura existence monopsonie nezakládá vážný protisoutěžní problém, pokud soutěžitel nemá

---

<sup>95</sup> Bundeskartellamt. Buyer Power in Competition Law - Status and Perspectives. [online]. [cit. 1.12. 2019]. S. 2. Dostupné na: [https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Fachartikel/Buyer%20Power%20in%20Competition%20Law.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=3](https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Fachartikel/Buyer%20Power%20in%20Competition%20Law.pdf?__blob=publicationFile&v=3).

<sup>96</sup> Rozhodnutí Komise ze dne 17. prosince 2008, Friesland Foods/Campina, COMP/M.5046.

<sup>97</sup> OECD. Policy Roundtables: Monopsony and Buyer Power [online]. [cit. 1.12. 2019]. S. 30-31. Dostupné na <https://www.oecd.org/daf/competition/44445750.pdf>.

<sup>98</sup> Rozhodnutí Komise ze dne 3. února 1999, Rewe/Meinel, No IV/M.1221.



významný vliv na navazujícím trhu.<sup>99</sup> Na druhé straně je podle OECD nutné zkoumat existenci protisoutěžních účinků i v případech existence monoposnie pouze na předcházejícím trhu.<sup>100</sup>

### *Zastřešující pojem kupní síly jako vyjednávací síly na straně odběratele*

Vyjednávací síla působí jak na straně dodavatele (ve formě vyjednávací síly prodejní), tak na straně odběratele ve formě vyjednávací kupní síly. Tato práce je zaměřena pouze na odběratelovu vyjednávací sílu.

Vyjednávací síla je definovaná jako relativní (individuální) schopnost subjektů se vzájemně ovlivňovat. Existuje řada oborů, v nichž se koncept vyjednávací síly ukázal jako zásadní pro celostní analýzy – teorie her, ekonomiku práce, kolektivní vyjednávání, diplomatická vyjednávání, řešení sporů a jakékoli vyjednávání obecně.<sup>101</sup>

Vyjednávací síla může být minimálně dvojitá – rovnocenná vyjednávací síla,<sup>102</sup> charakteristická rovnocennou pozicí vyjednávacích subjektů a nerovnoměrná vyjednávací síla,<sup>103</sup> která existuje, pokud jedna smluvní strana, ať už jde o dodavatele nebo odběratele, může „řídít tvrdé vyjednávání“. To znamená, že může uložit druhé smluvní straně podmínky, které druhá strana považuje za nepříznivé.<sup>104</sup>

Jedna z definic vyjednávací síly ukazuje na schopnost odběratele (nebo koordinované skupiny odběratelů) snížit pro sebe výnosným způsobem nákupní cenu pod úroveň standardních prodejních cen dodavatele. Takového snížení ceny může být dosaženo buď užitím neúčinné monoposnní síly na straně odběratele nebo prostřednictvím účinného dvoustranného vyjednávání ve formě využití své vyjednávací síly.<sup>105</sup> Jak ukazuje tato definice, německý protisoutěžní úřad (a naprostá většina všech vnitrostátních soutěžních úřadů a nakonec i Komise) se soustředí na vyjednávací sílu, která umožňuje účinný převod zisků od dodavatelů směrem k odběrateli bez nutnosti použít neúčinné jednostranné omezení objemu nákupů,

---

<sup>99</sup> Stanovisko generálního advokáta Soudního Dvora EU Poiarese Madura ze dne 10. Listopadu 2003 k rozsudku Soudního Dvora ze dne 11. června 2005, FENIN, C-205/03 P, ECLI: EU:C :2005 :666, odst. 66.

<sup>100</sup> OECD. Policy Roundtables: Monopsony and Buyer Power [online]. [cit. 1.12. 2019]. S. 29. Dostupné na <https://www.oecd.org/daf/competition/44445750.pdf>.

<sup>101</sup> Wikipedia. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na: [https://en.wikipedia.org/wiki/Bargaining\\_power](https://en.wikipedia.org/wiki/Bargaining_power).

<sup>102</sup> „Equal bargaining power“.

<sup>103</sup> „Unequal bargaining power“.

<sup>104</sup> Komise. Evropská soutěžní síť. ECN Activities in the Food Sector: Report on Competition Law Enforcement and Market Monitoring Activities by European Competition Authorities in the Food Sector. [online]. [cit. 1.12. 2019]. S. 41, odst. 73. Dostupné na [http://ec.europa.eu/competition/ecn/food\\_report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/ecn/food_report_en.pdf).

<sup>105</sup> Bundeskartellamt. Summary of the Final Report of the Sector Inquiry into the Food Retail Sector. [online]. [cit. 1.12. 2019]. S. 9. Dostupné na [https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Sektor%20Inquiries/Summary\\_Sector\\_Inquiry\\_fo od\\_retail\\_sector.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=3](https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Sektor%20Inquiries/Summary_Sector_Inquiry_fo od_retail_sector.pdf?__blob=publicationFile&v=3).

příčemž samozřejmě odběratel může použít hrozby takovýmto jednostranným omezením objemu nákupů.<sup>106</sup>

Účinnost vyjednávací síly analyzují vnitrostátní soutěžní úřady i Komise především z pohledu přenosu nižších nákupních cen dosažených vyjednáváním, a zda jsou nebo nejsou přeneseny tyto nižší nákupní ceny na navazující trh a na konečné spotřebitele.<sup>107</sup> Proto je nutné každý případ analyzovat zvlášť, především co se týče stavu a dopadu vyjednávací síly na předcházející i navazující trh, na typu smluvního ujednání a na dopadu na konečného spotřebitele ale i případy neexistence navazujícího trhu.<sup>108</sup>

### *Účinky vyjednávací síly*

Na rozdíl od účinků monopsonie ve formě možné dvojí protisoutěžní újmy, jsou obecně účinky vyjednávací síly vnímány jako pozitivní, neboť zvyšují ekonomickou efektivitu, zlepšují dodavatelské podmínky, snižují nákupní cenu pro konečné spotřebitele, neutralizují prodejní tržní sílu dodavatele a zvyšují celkový i spotřebitelský blahobyt.<sup>109</sup>

Na druhé straně, v případech, kdy má silný odběratel významný vliv na navazujícím trhu, nebude nucen převádět část svého ekonomického prospěchu na spotřebitele ve formě nižších prodejních cen anebo pokud je vyjednávací síla zneužita k vyloučení konkurenčních odběratelů nebo k vykořisťování dodavatelů, včetně pomocí nekalých obchodních praktik. Především v takových případech mohou být účinky vyjednávací síly vnímány s negativním dopadem na účinnou hospodářskou soutěž.

### *Účinek „vodní postele“*

Účinek „vodní postele“ popisuje tržní situaci, kdy rostou nákupní ceny jiným odběratelům kvůli užití vyjednávací síly silným odběratelem vůči dodavatelům na stejném relevantním nabídkovém trhu. Zpráva OECD rozlišuje dva možné projevy těchto účinků.<sup>110</sup> Zaprvé se jedná

---

<sup>106</sup> OECD. Policy Roundtables: Monopsony and Buyer Power [online]. [cit. 1.12. 2019]. S. 21. Dostupné na <https://www.oecd.org/daf/competition/44445750.pdf>.

<sup>107</sup> Komise. Evropská soutěžní síť. ECN Activities in the Food Sector: Report on Competition Law Enforcement and Market Monitoring Activities by European Competition Authorities in the Food Sector. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. S. 116, odst. 253. Dostupné na [http://ec.europa.eu/competition/ecn/food\\_report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/ecn/food_report_en.pdf).

<sup>108</sup> Tamtéž, s. 41, odst. 73.

<sup>109</sup> Bundeskartellamt. Summary of the Final Report of the Sector Inquiry into the Food Retail Sector. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. S. 13. Dostupné na [https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Sector%20Inquiries/Summary\\_Sector\\_Inquiry\\_fo od\\_retail\\_sector.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=3](https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Sector%20Inquiries/Summary_Sector_Inquiry_fo od_retail_sector.pdf?__blob=publicationFile&v=3).

<sup>110</sup> OECD. Policy Roundtables, Monopsony and Buyer Power, s. 25. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://www.oecd.org/daf/competition/44445750.pdf>.

o „mechanický“ projev, který je mimo jiné popsán i v předchozí verzi Pokynů komise o použitelnosti článku 81 Smlouvy z roku 2001: „... významná kupní síla...může také způsobit zvýšení nákladů soutěžitelům, protože se dodavatelé budou snažit vyrovnat snížení kupní ceny pro jednu skupinu zákazníků zvýšením ceny pro ostatní zákazníky (například znevýhodněným rabatem dodavatelů maloobchodníků).“<sup>111</sup>

Druhý možný účinek „vodní postele“ je popsán v platné verze Pokynů k použitelnosti článku 101 SFEU z roku 2011,<sup>112</sup> který toto „mechanické“ vysvětlení opouští: „Významná kupní síla může vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž na nákupním a/nebo navazujícím prodejním trhu nebo trzích, jako jsou vyšší ceny, nižší objem výroby, jakost nebo rozmanitost výrobků nebo inovaci, rozdělování trhů nebo vyloučení jiných možných kupujících, které narušuje hospodářskou soutěž.“<sup>113</sup>

Shrnuto, účinek „vodní postele“ může mít v konkrétních případech negativní vliv na hospodářskou soutěž jak krátkodobě (zvýšením nákladů konkurenčních odběratelů a zvýšením maloobchodních cen), tak i dlouhodobě (formou vyloučení konkurenčních odběratelů), jak popisují Pokyny k použitelnosti článku 101 SFEU z roku 2011: „sílu kupujícího, kterou disponují strany ujednání o společném nákupu, je možno použít rovněž k vyloučení konkurenčních kupujících omezením jejich přístupu k výkonným dodavatelům“.<sup>114</sup>

### *Vyrovňovací kupní síla*

Tak jako vyjednávací síla, může i vyrovňovací síla působit jak na straně dodavatele,<sup>115</sup> tak na straně odběratele. V této práci se zabývám pouze vyrovňovací silou na straně odběratele (dále jen „VKS“).

VKS je charakterizovaná jako síla soutěžně pozitivní, mající kladné účinky na hospodářskou soutěž.

---

<sup>111</sup> Komise. Sdělení Komise (2001/C 3/02). Pokyny o použitelnosti článku 81 Smlouvy o ES na dohody o horizontální spolupráci ze dne 6. ledna 2001, odst. 129. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu>

<sup>112</sup> Komise. Sdělení Komise (2011/C 11/01). Pokyny k použitelnosti článku 101 SFEU na dohody o horizontální spolupráci, odst. 200. [online]. [1. 12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu>.

<sup>113</sup> Komise. Sdělení Komise (2011/C 11/01). Pokyny k použitelnosti článku 101 SFEU na dohody o horizontální spolupráci, odst. 200. [online]. [1. 12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu>.

<sup>114</sup> Tamtéž, odst. 203.

<sup>115</sup> Např. „Vyrovňovací síla dodavatelů má svůj význam, protože důležití dodavatelé nepřipustí snadné odříznutí od alternativních kupujících. Uzavření tedy představuje riziko pouze v případě slabých dodavatelů a silných kupujících“. Komise. Sdělení komise (2010/C 130/01), Pokyny k vertikálním omezením, bod 198. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:CS:PDF>.

Vzhledem k tomu, že se nejedná o aktivní projev na straně kupujícího, zařazují VKS pod souhrnný pojem kupní síly pouze částečně jako projev *netypický*. Jedná se o aktivní formu obranné strategie ze strany prodávajícího, který se snaží prokázat, že jeho tržní síla byla neutralizovaná díky existenci významné kupní síly

VKS patří k nejvíce propracovaným projevům kupní síly jak v odborné literatuře, tak v evropském „soft law“ (především ve Sdělení komise pro posuzování horizontálních spojování z roku 2004<sup>116</sup> a ve Sdělení komise k prioritám v oblasti prosazování práva při používání článku 102 SFEU).<sup>117</sup>

Tak jako v předchozích dvou popisovaných projevech kupní síly, VKS tedy může působit jak v dohodách omezujících hospodářskou soutěž, tak v jednostranných jednáních, tak ve spojeních, které podléhají schválení příslušným soutěžním úřadem.

VKS je netypickým projevem kupní síly minimálně ze dvou důvodů.

(i) VKS je vždy charakterizovaná jako soutěžně pozitivní síla, která nenarušuje hospodářskou soutěž;

VKS je možno chápat jako prosoutěžní výhodu, kterou má kupující *vis-a-vis* prodávajícímu při obchodním jednání díky své velikosti, obchodnímu významu pro prodávajícího a schopnosti přejít k jiným dodavatelům.<sup>118</sup>

(ii) VKS má jiný původ než „klasická“ kupní síla na straně odběratele.

Jedná se o formu aktivní obranné strategie ze strany prodávajícího, nikoliv o aktivní projev na straně kupujícího. VKS lze tedy charakterizovat jako tlak, který je vyvolávaný vyjednávací silou ve formě vyjednávacích schopností zákazníků daného podniku,<sup>119</sup> a je k ní přihlíženo především při posuzování dominantního postavení, zvláště struktury hospodářské soutěže na trhu (společně s posuzováním tržního postavení dominantního podniku a jeho konkurentů a tlakem vyvolávaným věrohodnou hrozbou budoucího rozšíření činnosti skutečných konkurentů

---

<sup>116</sup> Komise. Sdělení Komise – Pokyny pro posuzování horizontálních spojování podle nařízení Rady o kontrole spojování podniků ze dne 5. února 2004.

<sup>117</sup> Komise. Sdělení Komise – Pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82.

<sup>118</sup> Komise. Sdělení Komise – Pokyny pro posuzování horizontálních spojování podle nařízení Rady o kontrole spojování podniků ze dne 5. února 2004, bod 64.

<sup>119</sup> Komise. Sdělení Komise. Pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82, bod 12.

nebo vstupu potenciálních konkurentů) ale VKS je brána v potaz i při šetření spojování podniků.

*„Konkurenční tlak mohou vyvíjet nejen skuteční či potenciální konkurenti, nýbrž i zákazníci. Ani podnik s vysokým podílem na trhu nemusí být schopen jednat do značné míry nezávisle na zákaznících, kteří mají dostatečnou vyjednávací sílu<sup>120</sup>. Tato vyrovnávací kupní síla může vyplývat z velikosti zákazníků nebo jejich obchodního významu pro dominantní podnik a jejich schopnosti přejít rychle ke konkurenčním dodavatelům, podpořit nový vstup nebo se vertikálně integrovat a věrohodně hrozit, že tak učiní. Je-li vyrovnávací síla dostatečně velká, může odrazovat od jakéhokoli pokusu podniku o zvýšení cen za účelem dosažení vyššího zisku nebo takový pokus zmařit. Kupní síla však nemusí být považována za dostatečně účinný tlak, pokud zajišťuje pouze to, že před tržní silou dominantního podniku je chráněn určitý nebo omezený segment zákazníků.“<sup>121</sup>*

### 1.1.2 Odvětví s významnými projevy kupní síly

Kupní síla se významně projevuje v mnoha průmyslových odvětvích a hlavně tam, kde hraje silnou roli stát jako významný nakupující. Kvůli omezenému rozsahu se tato práce především zaměřuje na působení kupní síly v dodavatelsko-odběratelském řetězci a z důvodů nového legislativního vývoje pak zvlášť analyzuje vztahy v zemědělském a potravinovém řetězci. Neméně významné je působení kupní síly např. ve zdravotnictví, v obranném průmyslu ve vesmírných programech, v energetice, v železniční dopravě nebo v automobilovém průmyslu.<sup>122</sup>

Obecně platí, že stát je nejvýznamnějším obstaravatelem a měl by dosahovat významných úspor z rozsahu. Otázka je daleko komplikovanější a závisí na nastavení pravidel nákupů ve formě veřejných zakázek a také v účinnosti přezkumu celého procesu zadávání veřejných zakázek. Problematika leží mimo oblast evropského soutěžního práva. Jak vyplynulo z rozsudku Fenin, ve kterém Soudní dvůr EU označil za podnik ve smyslu soutěžního práva pouze takový podnik,

---

<sup>120</sup> Viz rozsudek T-228/97 Irish Sugar v. Komise, body 97–104, ECLI: EU:T:1999:246, v níž Soud prvního stupně posuzoval, zda by údajná neexistence nezávislosti podniku na jeho zákaznících měla být považována za výjimečnou okolnost, pro kterou nelze konstatovat dominantní postavení, navzdory skutečnosti, že na dotýčný podnik připadá značná část prodeje zaznamenaných na trhu s průmyslovým cukrem v Irsku.

<sup>121</sup> Komise. Sdělení Komise – Pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82, bod 18.

<sup>122</sup> Tato práce neumožňuje se detailně zabývat všemi průmyslovými oblastmi se silným vlivem kupní síly, proto odkazují např. na Binet, CH., Buyer Power in EU Competition Law, s. 63 a násl. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://dial.uclouvain.be/pr/boreal/object/boreal:156352/datastream/PDF\\_01/view](https://dial.uclouvain.be/pr/boreal/object/boreal:156352/datastream/PDF_01/view).

který vyvíjí „činnost, sestávající se z nabízení zboží a služeb na daném trhu, které je charakteristickým znakem hospodářské činnosti, a tedy nikoli nákupní činnost sama o sobě. Organizace, nakupující zboží či služby nikoliv za účelem následného nabízení zboží či služeb na trhu, nejednají jako podnik jen z titulu toho, že jsou odběratelem (a to třeba i monopsonním) na daném trhu“<sup>123</sup> a nejsou tedy podnikem ve smyslu soutěžního práva.

Další významnou ekonomickou oblastí, kde hraje kupní síla významnou roli, je oblast zdravotnictví a distribuce léků, především pak v oblasti úhrad za jednotlivé úkony zdravotní péči a nákupů léků, který je tradičně nejdražším segmentem zdravotnictví. Významná je v této oblasti např. studie Johna Kirkwooda, věnovaná vztahu kupní síly a nákupu léků ve Spojených státech amerických. Kirkwood ukazuje výrazný rozdíl ceny konkrétního léku v závislosti na tom, kdo lék nakupuje. Nejnižších cen za daný lék dosahují dobře organizovaní kupující typu resortu obrany, a naopak několikanásobně vyšší ceny musí za stejný lék zaplatit nepojištěný spotřebitel. Celý problém zdravotnického trhu spočívá v nezvládnutí vyjednávací nerovnosti mezi těmi, co léky dodávají a těmi, co léky odebírají.<sup>124</sup>

Zvláštním příkladem jsou pracovní trhy. Za působení kupní síly na pracovním trhu ve formě monopsonie nebo oligopsonie lze označit „každý případ, kdy podnik disponuje jistou kupní (tržní) silou na daném pracovním trhu, která mu umožňuje určovat mzdy“.<sup>125</sup> Na dodavatelské straně stojí do velké míry roztržštění zaměstnanci, zatímco na odběratelské straně pracovního trhu koncentrování zaměstnavatelé, kteří nakupují pracovní sílu. Na odběratelské straně pracovního trhu působí zaměstnavatelé s významnou kupní silou, která jim umožňuje snižovat mzdy a počty zaměstnanců pod konkurenční úroveň. Roztržštěnost zaměstnanců je dána mnoha faktory jako je různost jejich zájmu, vysoké náklady plynoucí se změny a nízká mobilita, které zaměstnanci znemožňují jednoduše změnit zaměstnání při hrozbě snížení platu.<sup>126</sup> Je obecně přijímanou praxí, že se soutěžní právo neaplikuje na dodavatelský trh práce, na kterém zaměstnanci nabízejí práci, a to včetně dohod, které zaměstnanci uzavírají za účelem zvýšení své kolektivní vyjednávací síly. Výjimka z aplikace je daná z důvodů cílů, které tyto dohody sledují (zlepšení pracovních a zaměstnaneckých podmínek atd.). Tato výjimka se ovšem

---

<sup>123</sup> Rozsudek Soudu prvního stupně T-319/99 ze dne 4. března 2003 ve věci Federación Nacional de Empresas de Instrumentación Científica, Médica, Técnica y Dental (FENIN) vs. Komise. ECLI: EU:T:2003:50, body 36 a 37.

<sup>124</sup> Kirkwood, J., B., Buyer Power and Healthcare Prices, s. 258 a násl. Washington Law Review, vol. 91. 2016. [online]. [cit. 1. 5. 2019]. Dostupné na [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2660553](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2660553).

<sup>125</sup> Council of Economic Advisers. Issue Brief. Labour Market Monopsony: Trends, Consequences and Policy Responses, říjen 2016, s. 2. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20161025\\_monopsony\\_labor\\_mrkt\\_cea.pdf](https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20161025_monopsony_labor_mrkt_cea.pdf).

<sup>126</sup> Např. Sokolová, A., Sorensen, T. Monopsony in Labor Markets: A MetaAnalysis, listopad 2018. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <http://ftp.iza.org/dp11966.pdf>.

nevztahuje na OSVČ a podobným typům svobodných povolání. V oblasti soutěžního práva je novým tématem diskuse nad postavením kvazi-zaměstnanců v online platformové ekonomice, kde se nabídka a poptávka uzavírá digitálně stejně jako platba za danou službu, která je následně poskytována v reálném čase na reálném místě.<sup>127</sup>

Někteří autoři přinášejí jiný pohled na platformovou ekonomiku. Podle nich jsou velcí technologičtí hráči typu Google či Facebook vlastně monopsonisté, kteří nakupují („kradou“) obsah od vydavatelů a ten pak nadále zprostředkovávají uživatelům, přičemž si ke každému kliku přidávají online reklamu, ze které generují své obrovské zisky.<sup>128</sup>

Co se týče aplikace soutěžního práva na odběratelskou stranu pracovního trhu, je plně aplikovatelné: v oblasti kartelového práva se jedná především o dohody o stanovování mezd („*wage-fixing*“), o dohody, omezující vzájemné přetahování si zaměstnanců („*no-poaching*“) a o další dohody, vylučující soutěž. V oblasti jednostranného zneužití se jedná o zneužití zaměstnavatelovy monopsonní síly a v oblasti fúzí se jedná o šetření dopadu spojování na daný pracovní trh.<sup>129</sup>

## **1.2. Koncept kupní síly, který sleduje především jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu**

Ačkoli se tato práce především zabývá jednotlivými aspekty úpravy tržně měřitelné kupní síly mající za cíl především ochranu hospodářské soutěže na trhu, nelze nechat stranou analýzu „tržně-neutrálních“ právních úprav kupní síly, sledujících jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže. Nejvýznamnějším projevem je ukládání *nekalých* restriktivních praktik ze strany odběratele ve formě NOP či ZNP (rozlišení viz níže), rozdílných od *protisoutěžních* restriktivních praktik). Předpisy pro potírání NOP či ZNP mají v unijním právu a ve vnitrostátních právních řádech mnoho podob a jsou veřejnoprávní i soukromoprávní povahy a jednotlivé druhy jejich zneužití jsou podrobně analyzovány v druhé čili praktické části této práce.

---

<sup>127</sup> Pesole, A., Urzi Bracanti, M.C, Fernandez-Marcias, E., Biagi, F., Gonzales Vazzques, I. Platform Workers in Europe, 2018. S.3. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC112157/jrc112157\\_pubsy\\_platform\\_workers\\_in\\_europe\\_science\\_for\\_policy.pdf](https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC112157/jrc112157_pubsy_platform_workers_in_europe_science_for_policy.pdf).

<sup>128</sup> Např. Martinez, A., G. *Facebook Is Not a Monopoly, but It Should Be Broken Up* [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://www.wired.com/story/facebook-not-monopoly-but-should-broken-up>.

<sup>129</sup> Srov. OECD. Competition Concerns in Labour Markets – Background Note. S. 5 a násl. 5. června 2019. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP\(2019\)2/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP(2019)2/en/pdf).

Další projevy v rámci konceptu kupní síly, které sledují především jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu vč. jejich právních úprav (především v oblasti práva závazkového, spotřebitelského a práva nekalosoutěžního) jsou velmi dobře zpracovány v již citované knize Josefa Bejčka „Smluvní svoboda a ochrana slabšího obchodníka“.<sup>130</sup>

Právní normy, které sledují především jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu, zpravidla neřeší skutečné nebo předpokládané dopady na hospodářskou soutěž na trhu, nevyžadují výpočet tržních podílů (jsou tzv. tržně neutrální) a vyskytují se především v právních úpravách relativního (individuálního) pojetí, tedy aplikovatelných na dvoustranný smluvní vztah mezi podnikateli navzájem (dále jen „B2B“) nebo vztahy mezi podnikateli a spotřebiteli (dále jen „B2C“) popřípadě v hybridní podobě mezi individuálním a absolutním pojetím, o což se pokouší např. český zákon č. 395/2009 Sb., o významné tržní síle (dále jen „ZVTS“).

Předpisy pro potírání NOP či ZNP se tedy od soutěžního práva liší především v ochraně jiných oprávněných zájmů a jiném cílování než právo hospodářské soutěže, neboť upravují smluvní vztahy B2B nebo B2C a to bez ohledu na skutečné nebo předpokládané dopady na hospodářskou soutěž na trhu.

### 1.2.1 Koncept nekalých obchodních praktik a koncept zneužívajících<sup>131</sup> nákupních praktik

Cílem této práce není komplexně analyzovat celou problematiku NOP. Jednak jde o oblast, která je hojně samostatně zpracovávána v odborné literatuře,<sup>132</sup> a jednak fragmentárnost úprav v jednotlivých právních rádech členských států činí tento úkol velmi rozsáhlým.<sup>133</sup>

---

<sup>130</sup> Bejček, J. *Smluvní svoboda a ochrana slabšího obchodníka*. Brno: Masarykova univerzita, 2016. ISBN 978-80-210-8185-7.

<sup>131</sup> Evropský hospodářský a sociální výbor. Inspiraci pro tento pojem jsem našel v bodu 1.2. Stanoviska Evropského hospodářského a sociálního výboru k Zelené knize o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v Evropě v dodavatelském řetězci v oblasti potravinového a nepotravinového zboží COM(2013) 37 final (2013/C 327/06), které konstatuje: „EHSV považuje používání nekalých obchodních praktik nejen za „neférové“ či „neetické“, ale i za odporující základním právním zásadám a zájmu strany nabídky i strany poptávky. Vzhledem k tomu, že jde ve skutečnosti o zneužívání výrazně silnějšího postavení na trhu, doporučujeme v této souvislosti používat termín „zneužívající obchodní praktiky“, který je běžně používán např. ve francouzštině či angličtině.“ [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2013:327:0026:0032:CS:PDF>.

<sup>132</sup> Např. Ondřejová, D. *Porušení závazkového práva jako nekalá obchodní praktika nebo nekalá soutěž*, Nakladatelství C.H. Beck. Praha. 2016. ISBN 978-80-7400-628-9.

<sup>133</sup> Jeden příklad za všechny – právní úprava NOP v českém právním řádu, kdy za určitých okolností může být NOP ve smyslu zákona o ochraně spotřebitele souběžně i nekalosoutěžním jednáním podle ustanovení § 2976 a násl. zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, a zároveň se může jednat i o porušení závazkového práva. Srov.



Tato práce nemá ambici ani komplexně analyzovat nekalé obchodní (nákupní) praktiky, které jsou zúžením definice na NOP ze strany odběratele<sup>134</sup> vůči dodavateli.

Na co tato práce naopak klade důraz a definuje jako svůj druhý cíl je prokázání odlišností mezi NOP a ZNP, které tato práce nadále analyzuje.

### *Definice ZNP*

Definici ZNP pro potřeby evropského soutěžního práva lze dovodit od nařízení č. 1/2003: „...v míře, v níž takové vnitrostátní právní předpisy sledují především jiný cíl než ochranu hospodářské soutěže na trhu, mohou orgány pro hospodářskou soutěž a soudy členských států takové právní předpisy na svém území používat. Členské státy tedy mohou podle tohoto nařízení provádět na svém území vnitrostátní právní předpisy, které zakazují nebo postihují nekalé obchodní praktiky, ať jednostranné nebo smluvní. Takové právní předpisy sledují zvláštní cíl, který nesouvisí se skutečným nebo domnělým dopadem takového jednání na hospodářskou soutěž na trhu. To se týká zejména právních předpisů, které zakazují podnikům vnucovat svým obchodním partnerům nekalé obchodní podmínky, získávat od nich nebo se pokoušet získat podmínky, které jsou neodůvodněné, nepřiměřené nebo neobsahují protiplnění.“<sup>135</sup>

Zároveň je z dikce tohoto ustanovení patrné, že boj proti ZNP nebude patřit mezi priority evropského soutěžního práva.

Komise také v mnoha svých studiích vyjádřila svůj názor, že problematika ZNP není evropským soutěžním problémem: „...výskyt nekalých obchodních praktik v maloobchodním dodavatelském řetězci je v několika ohledech specifickým jevem. Zaprvé, nelze jej plně vyřešit evropským soutěžním zákonodárstvím. Právo hospodářské soutěže EU může tyto praktiky řešit většinou v rámci působnosti článku 102 SFEU, a to zejména v rámci kořistnického zneužití. Článek 102 SFEU však nestačí k řešení těchto praktik, protože je nutno splnit podmínku, že jedna ze stran účastnících se obchodního vztahu má dominantní postavení na relevantním výrobovém a geografickém trhu, který se v praxi téměř nikdy nenaplnil. Lze konstatovat, že pouze velmi omezený počet maloobchodníků nebo dodavatelů v maloobchodním řetězci má dominantní postavení, byť jen na vnitrostátní úrovni, a dokonce i v tomto případě není dominance sama o sobě podle práva EU v oblasti hospodářské soutěže zakázána. Naopak, ZNP

---

Ondrejová, D. Porušení závazkového práva jako nekalá obchodní praktika nebo nekalá soutěž, Nakladatelství C.H. Beck. Praha. 2016. ISBN 978-80-7400-628-9. S. 69–77.

<sup>134</sup> Obecně platí, že situace nerovnováhy může hrozit od kterékoli strany vertikálního vztahu: oběti NOP mohou být dodavatelé i kupující a může k nim dojít v kterékoli fázi dodavatelského řetězce v obchodu mezi podniky.

<sup>135</sup> Nařízení č. 1/2003, bod 9 odůvodnění.

*se projevují jako důsledek nerovnováhy smluvních stran mimo rámec dominantního postavení.*<sup>136</sup>

Na druhé straně se Komise nevzdává snah o hledání synergie mezi soutěžními cíli a cíli „evropskými“: „...řešení nekalých obchodních praktik je nezbytné jak z hlediska spravedlivosti („fairness“), tak z hlediska účinnosti a tím implicitně také pro podporu dlouhodobého blaha spotřebitelů. Spojení lze nalézt mezi tímto cílem a cílem podpory vnitřního trhu a obchodu v rámci Evropy: zajistit, aby silnější strany, bez ohledu na to, kde jsou umístěny v dodavatelském řetězci, nemohly ukládat ZNP slabším stranám v obchodním vztahu a také motivovat slabší hráče, aby beze strachu vstupovali na domácí nebo zahraniční trhy, což povede k většímu objemu obchodu a k investicím.“<sup>137</sup>

Komise tedy odlišuje v souladu s odůvodněním nařízení č. 1/2003, bod 9, právní úpravu jednostranných i smluvních ZNP (nekalých restriktivních praktik) od soutěžně – právních předpisů (protisoutěžních restriktivních praktik) ze dvou důvodů: (i) chrání jiné oprávněné zájmy a (ii) sledují především jiný cíl než je ochrana hospodářské soutěže. Nicméně Komise uplatnění soutěžně – právních předpisů na ZNP zcela nevyloučila.

#### *Odlišení NOP od ZNP*

(i) NOP jsou aplikovatelná plošně na vztahy mezi podnikateli navzájem (B2B) a/nebo chrání ekonomické zájmy spotřebitelů ve vztahu mezi podnikateli a spotřebiteli (B2C). NOP nejsou projevem existence kupní síly, nýbrž rozpor s pravidly poctivého obchodního styku, rozporu s dobrou vírou a poctivým jednáním.

(ii) ZNP jsou projevem existence kupní síly v různých formách – jednostranným vnucením jedním obchodním partnerem druhému, prosazováním neodůvodněného a nepřiměřeného přenosu hospodářského rizika z jednoho obchodního partnera na druhého nebo vytvářením výrazné nerovnováhy mezi právy a povinnostmi jednoho obchodního partnera.<sup>138</sup> Ve vztahu B2B dopadají ZNP na slabšího podnikatele, většinou ve specializovaných oblastech např. ve vztahu dodavatel – obchodní řetězec.<sup>139</sup>

---

<sup>136</sup> Komise. Study on the Legal Framework Covering Business-to-Business Unfair Trading Practices in the Retail Supply Chain, s. 7. [online]. [cit. 1. 12. 2019] Dostupné na <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/c82dc8c6-ec15-11e5-8a81-01aa75ed71a1/language-en>.

<sup>137</sup> Tamtéž, s. 114.

<sup>138</sup> Směrnice č. 2019/633, bod 1 odůvodnění a čl. 1 odst. 1.

<sup>139</sup> Ondřejová, D. Porušení závazkového práva jako nekalá obchodní praktika nebo nekalá soutěž, Nakladatelství C.H. Beck. Praha. 2016. ISBN 978-80-7400-628-9. S. 29

Typickými ZNP jsou restriktivní praktiky uvedené ve směrnici č. 2019/633. Klíčovým ustanovením, které odlišuje NOP a ZNP v zemědělsko-potravinářském řetězci (nicméně směrnice užívá pojem NOP) je konstatování, že dochází k výrazné nerovnováze ve vyjednávací síle, kdy vnutí ZNP větší a silnější strana straně slabší.<sup>140</sup> Jak uvedeno výše, tyto ZNP často bývají legislativně upravené jako zneužití významné kupní (tržní) síly ve formě tzv. hybridních modelů.<sup>141</sup>

(iii) Pojem NOP především ve spotřebitelském právu ve vztahu B2C by bylo žádoucí v *de lege ferenda* oddělit od právních pojmů užívaných ve vztahu B2B a označovat je jako ZNP poněvadž mají jiný právní význam a regulují vztah slabších podnikatelů vůči silnějšímu podnikateli.

#### *Znaky ZNP*

- (i) ZNP jsou součástí dvoustranného smluvního vztahu i projevem jednostranného jednání;
- (ii) ZNP se vyskytují v situaci smluvní nerovnováhy;
- (iii) Silnější strana zneužívá svou vyjednávací sílu a vnucuje slabšímu své podmínky;
- (iv) ZNP jsou v rozporu s poctivým obchodním jednáním a dobrými mravy;
- (v) K ZNP dochází ve všech odvětvích, nikoli pouze v potravinářském sektoru.

#### *Příčiny vnucení ZNP silnější stranou*

Ukládání ZNP se děje obvykle v situaci nerovnováhy, ve které vnucuje silnější strana ZNP straně slabší, která si často nemůže dovolit opustit nespravedlivý smluvní vztah a přejít k jinému obchodnímu partnerovi, a to vzhledem k nákladům, jež taková změna obnáší nebo k nedostatku jiných smluvních partnerů oproti původnímu smluvnímu partnerovi. Odborná literatura hovoří o tzv. „faktorů strachu“, který výrazně snižuje pravděpodobnost, že si bude slabší a ohroženější smluvní strana stěžovat.<sup>142</sup> Tyto situace mohou například vzniknout u zemědělských producentů, kteří mají často omezený výběr obchodních partnerů pro odbyt své produkce, a

---

<sup>140</sup> Směrnice č. 2019/633, bod 1 odůvodnění.

<sup>141</sup> Kromě českého ZVTS mají takovouto hybridní legislativní úpravu Rakousko nebo Itálie.

<sup>142</sup> Komise. Zelená kniha Komise ze dne 31. ledna 2013 o „nekalých obchodních praktikách mezi podniky v Evropě v dodavatelském řetězci v oblasti potravinového a nepotravinového zboží“ (COM(2013)0037), s.7. [online]. [cit. 1.12. 2019]. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0037&from=CS>.

kteří by kvůli inherentním vlastnostem mnoha produktů pravděpodobně nebyli schopni skladovat produkci delší období s cílem získat lepší nákupní podmínky.<sup>143</sup>

K ukládání ZNP může docházet v kterékoli fázi B2B vztahu:

(i) Během sjednávání smlouvy;

(ii) Mohou být součástí smlouvy samotné;

(iii) Mohou být vnučeny až ve fázi po uzavření smlouvy (např. formou smluvní změny se zpětnou účinností).<sup>144</sup>

Po uzavření smlouvy spočívají ZNP v provádění těchto nekalých praktik. I v případech, kdy se podmínky smlouvy zdají být pro obě strany přijatelné, potenciální problémy se pořád mohou projevit. Smlouvy se zpravidla nevztahují na všechny aspekty chování stran ve fázi provádění smlouvy nebo jsou natolik složité, že si dotyčné strany plně neuvědomují, co tyto podmínky obnášejí v praxi. Kromě toho strany nemusí mít stejnou úroveň informací o transakci, což může vést k nekalému jednání silnější strany vůči slabšímu protějšku. V tomto ohledu bývají obvykle malé a střední podniky ve slabším postavení oproti větším protistranám, neboť nemusí mít odborné znalosti nutné k posouzení všech důsledků dohodnutých podmínek.<sup>145</sup>

#### *Dopady ZNP*

V důsledku snížení příjmů a nejistoty mohou být kvůli ZNP nepříznivě dotčeny investice a inovace. ZNP mají negativní dopad na přeshraniční obchod a brání řádnému fungování jednotného trhu.<sup>146</sup>

#### *Typy ZNP*

ZNP mají mnoho podob a jejich typy se liší od jedné obchodní transakce ke druhé, přičemž některé existující ZNP mohou být modifikovány, aby vyhovovaly specifickým obchodním situacím. V zásadě lze rozlišovat dva základní typy ZNP – cenového a necenového charakteru, které mohou jednotlivé nebo společně:

(i) Omezovat schopnost dodavatelů nalézt jiné odběratele;

---

<sup>143</sup> Tamtéž, s. 6.

<sup>144</sup> Tamtéž, s. 7.

<sup>145</sup> Tamtéž, s. 7.

<sup>146</sup> Tamtéž, s. 10.

- (ii) Způsobit neoprávněné převedení obchodního rizika od odběratele k dodavateli;
- (iii) Přinášet jiné neoprávněné výhody odběrateli.

Mezi cenové ZNP např. řadíme: vnucení nepřiměřeně nízké nákupní ceny, prodlení při úhradě plateb, platby za vedení a umístování zboží, účtování poplatků za umístění zboží na předních pozicích v obchodech a dalších dodatečných poplatků, atypické platby (např. platby, jež podle názoru výrobců připadají na obchodníka), příspěvky na vedlejší činnosti obchodníka (např. na reklamní náklady), retroaktivní úpravy ceny, dodatečné platební požadavky, přefakturování, zpětné financování propagace nebo jiné praktiky, jež fakticky vedly k retroaktivní úpravě předem dohodnutého režimu dodávek, automatická fakturace propagačních nákladů obchodníka, zpoplatnění fiktivní služby, požadování plateb za zboží nebo služby, které pro jednu smluvní stranu nemají žádnou hodnotu, přenášení nákladů na propagaci zboží v prodejních místech na dodavatele atd.

Mezi necenové ZNP např. řadíme: omezení přístupu dodavateli na nákupní trh, zabraňování obchodním partnerům v zajišťování zdrojů z jiných členských států (teritoriální omezení nabídky), jednostranné nebo zpětně účinné změny smluvních podmínek, jimiž se smluvním partnerům zamezuje, aby si pořizovali zboží nebo služby z jiných členských států, což vede k územnímu rozdělení jednotného trhu, jednostranné nebo retroaktivní změny smluvních podmínek, neposkytnutí dostatečně podrobných informací o smluvních podmínkách nebo jejich nejednoznačná formulace, odmítnutí uzavřít písemnou smlouvu, náhlé a neodůvodněné zrušení smlouvy, přenášení nákladů na dopravu a skladování na dodavatele, vynucování účasti na propagačních akcích, vynucování bezpodmínečného vrácení neprodaného zboží, vrácení neprodaného zboží, náhlé ukončení dodavatelského vztahu, neposkytnutí dostatečných informací o smluvních podmínkách atd.

### **1.2.2 Vztah unijního soutěžního práva ke konceptu kupní síly, sledujícího především jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu**

Cílem tohoto bodu (a **třetím cílem** této práce) je zodpovědět na otázku, zda koncept kupní síly, sledující jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu, může být přínosem i pro unijní soutěžní právo. S tím také souvisí otázka, zda není současná politika hospodářské soutěže EU se striktním vymezením dominance a negací problémů zneužívání subdominantní kupní síly především ze strany obchodních řetězců, příliš rigidní.

V širším kontextu odkazují na svůj článek v odborném časopisu *Antitrust*,<sup>147</sup> popisující kreativní způsob, jakým německý antimonopolní úřad („Bundeskartellamt“) ve svém rozhodnutí z února 2019 zakázal společnosti Facebook některá jednání na základě porušení jiné „tržně – neutrální“ právní úpravy, která sleduje jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu – obecného nařízení o ochraně osobních údajů, tzv. GDPR.<sup>148</sup>

*Odlišnosti konceptu kupní síly sledující jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu a soutěžního práva*

(i) Odlišné cílování (viz výše);

(ii) Možná (ne)opodstatněnost intervence veřejného práva do smluvní svobody, viděná ze dvou uhlů:

(a) Smluvní svoboda jako výhradní doména soukromého práva

Smluvní volnost je v tržním hospodářství základním kamenem jakéhokoli vztahu mezi podniky a smluvní strany by měly mít volnost při formulování pro ně nejvýhodnějších podmínek. Aby bylo možné požívat vzájemných přínosů z této smluvní volnosti, musí být strany schopny opravdu volně sjednávat smluvní podmínky. V soukromoprávních vztazích se tradičně považuje zásada rovnosti účastníků za jeden ze základních principů.<sup>149</sup>

(b) Míra opodstatněnosti intervence veřejného práva do smluvní volnosti

Pokud smluvní strany nejsou schopné svobodně formulovat pro ně nejvýhodnější smluvní podmínky (např. v případech, kdy jedna ze smluvních stran může díky své vyjednávací síle vnutit ZNP), stále významnějším trendem je toto jednání do určité míry regulovat právními normami veřejného práva, včetně norem práva soutěžního.

Tato část práce popisuje různé modality intervence veřejného práva, včetně práva soutěžního do smluvní volnosti, dále rozděleného na přístup evropský a přístup členských států.

---

<sup>147</sup> Musil, A. Německý a evropský přístup k mnohostranným síťovým trhům (s přihlédnutím k rozhodnutí německého Bundeskartellamtu ve věci Facebook z února 2019. *Antitrust* 2/2019. ISSN 1804 – 1183. S. 52 – 59.

<sup>148</sup> Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 ze dne 27. dubna 2016 o ochraně fyzických osob v souvislosti se zpracováním osobních údajů a o volném pohybu těchto údajů a o zrušení směrnice 95/46/ES (obecné nařízení o ochraně osobních údajů).

<sup>149</sup> Srov. Bejček, J. *Smluvní svoboda a ochrana slabšího obchodníka*. Brno: Masarykova univerzita, 2016. ISBN 978-80-210-8185-7. S. 27 a násl.

Co se týče evropského přístupu, existuje především rozdílný přístup uvnitř samotné Komise, reprezentované jednotlivými generálními ředitelstvími – DG COMP, DG GROW,<sup>150</sup> DG AGRI<sup>151</sup> a DG JUST.<sup>152</sup>

#### *Unijní přístup, reprezentovaný DG COMP*

Kromě již zmiňovaného, DG COMP cíleně odděluje ZNP od evropského soutěžního práva, vycházejíce primárně z nařízení č. 1/2003.

Slovy nařízení č. 1/2003: „...*toto nařízení nebrání členským státům, aby na svém území uplatňovaly vnitrostátní právní předpisy, které chrání jiné oprávněné zájmy, pokud jsou takové právní předpisy v souladu s obecnými zásadami a jinými ustanoveními práva Společenství. V míře, v níž takové vnitrostátní právní předpisy sledují především jiný cíl než ochranu hospodářské soutěže na trhu, mohou orgány pro hospodářskou soutěž a soudy členských států takové právní předpisy na svém území používat. Členské státy tedy mohou podle tohoto nařízení provádět na svém území vnitrostátní právní předpisy, které zakazují nebo postihují nekalé obchodní praktiky, ať jednostranné nebo smluvní.*“

Takové právní předpisy sledují podle nařízení č. 1/2003 zvláštní cíl, který nesouvisí se skutečným nebo domnělým dopadem takového jednání na hospodářskou soutěž na trhu. To se týká zejména právních předpisů, které zakazují podnikům vnucovat svým obchodním partnerům, získávat od nich nebo se pokoušet získat podmínky, které jsou neodůvodněné, nepřiměřené nebo neobsahují protiplnění.<sup>153</sup>

Jako ukázkou přístupu DG COMP k ZNP je možno uvést přípravu směrnice č. 2019/633 ze dne 17. dubna 2019 o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v zemědělském a potravinovém řetězci. Jediným záměrem DG COMP v legislativním procesu bylo korigovat snahy DG AGRI o nesystémovou implementaci některých soutěžních prvků (jako např. pojmy „kupní síla“, „relevantní trh“ atd.). Z toho vyplývá, že DG COMP nechtěl hrát při budoucím prosazování této směrnice žádnou aktivní roli a rád ji přenechal DG AGRI.

---

<sup>150</sup> Generální ředitelství pro vnitřní trh, průmysl, podnikání a malé a střední podniky.

<sup>151</sup> Generální ředitelství pro zemědělství.

<sup>152</sup> Generální ředitelství pro spravedlnost a spotřebitele.

<sup>153</sup> Nařízení (ES) č. 1/2003, bod 9 odůvodnění.

### *Unijní přístup, reprezentovaný DG GROW*

DG GROW dlouhodobě mapuje vliv ZNP v dodavatelsko-odběratelském řetězci mezi podniky v oblasti potravinového i nepotravinového zboží.

Zelená kniha z roku 2013 z dílny DG GROW se explicitně zabývá vztahem práva hospodářské soutěže a právních předpisů týkajících se ZNP: „*Právo hospodářské soutěže může postihnout některé nekalé obchodní praktiky v celém dodavatelském řetězci ve vztazích mezi podniky v oblasti potravinového i nepotravinového zboží. Nemohlo by se však vztahovat na všechny takové praktiky, neboť má za cíl chránit hospodářskou soutěž na trhu a zpravidla se zabývá otázkami tržní síly.*“<sup>154</sup>

Další oblasti, dotýkající se kupní síly v působnosti tohoto DG je nekalá soutěž,<sup>155</sup> která je na evropské úrovni upravena toliko dílčími směrnici, které regulují pouze vybrané oblasti práva nekalé soutěže: směrnice č. 2006/114/ES o klamavé a srovnávací reklamě ze dne 12. prosince 2006,<sup>156</sup> směrnice č. 2011/7/EU o postupu proti opožděným platbám v obchodních transakcích ze dne 16. února 2011<sup>157</sup> a nařízení č. 261/2012, kterým se mění nařízení Rady (ES) č. 1234/2007, pokud jde o smluvní vztahy v odvětví mléka a mléčných výrobků, ze dne 14. března 2012.<sup>158</sup>

### *Unijní přístup, reprezentovaný DG AGRI*

DG AGRI se dlouhodobě zaměřuje na potenciálně negativní vliv ZNP na dodavatele v zemědělsko-potravinářském dodavatelsko-odběratelském řetězci.

Nedávno přijatá směrnice č. 2019/633 se nezabývá vztahem práva hospodářské soutěže a právních předpisů týkajících se ZNP. Pro další propojování ZNP a soutěžního práva ovšem hovoří fakt, že v souladu s článkem 4 směrnice č. 2019/633, každý členský stát určí donucovací orgán k prosazování zákazů, stanovených v této směrnici. V článku 6 směrnice č. 2019/633 jsou

---

<sup>154</sup> Komise. Zelená kniha Komise ze dne 31. ledna 2013 o „nekalých obchodních praktikách mezi podniky v Evropě v dodavatelském řetězci v oblasti potravinového a nepotravinového zboží“ (COM(2013)0037). s.11. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0037&from=CS>.

<sup>155</sup> V této práci používám terminologii vžitou v českém právu, které nekalé jednání podnikatelů ve vztazích k jiným podnikatelům označuje jako nekalá soutěž v souladu s ustanovením § 2972 a násl. zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník).

<sup>156</sup> Směrnice Evropského parlamentu a Rady č. 2006/114/ES ze dne 12. prosince 2006 o klamavé a srovnávací reklamě. S. 21. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na: [eur-lex.europa.eu](http://eur-lex.europa.eu).

<sup>157</sup> Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2011/7/EU ze dne 16. února 2011 o postupu proti opožděným platbám v obchodních transakcích. Dostupné na [eur-lex.europa.eu](http://eur-lex.europa.eu).

<sup>158</sup> Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 261/2012 ze dne 14. března 2012, kterým se mění nařízení Rady (ES) č. 1234/2007, pokud jde o smluvní vztahy v odvětví mléka a mléčných výrobků. S. 38.



pak vymezeny pravomoci donucovacích orgánů, které jsou „šité na míru“ vnitrostátním soutěžním úřadům (provádět setření včetně neohlášených inspekcí, požadovat informace, pravomoc ukládat pokuty atd.). Zatím nejsou známy statistiky, ale vše nasvědčuje tomu, že ve většině členských států se donucovacími orgány stanou vnitrostátní soutěžní úřady.

### *Unijní přístup reprezentovaný DG JUST*

Pod DG JUST spadá vymáhání a kontrola implementace směrnice o nekalých obchodních praktikách č. 2005/29<sup>159</sup> (dále jen „SNOP“) do vnitrostátních právních řádů členských států. Obecně lze konstatovat, že se spotřebitelské cíle a soutěžní cíle míjejí, nicméně existuje minimálně pět důvodů, proč se o SNOP v této práci zmínit.

(i) Ukládání NOP spotřebitelům ze strany podnikatelů (dodavatelů) lze považovat za formu zneužití vyjednávací síly

Byť jsou NOP ukládané spotřebitelům horizontálního charakteru, které explicitně nevyžadují zneužití silnější pozice vůči slabšímu, zákony na ochranu spotřebitele jsou chápány jako nejvíce legitimní forma ochrany slabšího vůči silnějšímu.<sup>160</sup>

(ii) SNOP jako významný celoevropský harmonizační nástroj pro NOP

SNOP je založená na koncepci tzv. úplné harmonizace pravidel týkajících se NOP, které jsou ukládány na úkor spotřebitelů. Členské státy tedy nemohou přijmout ani aplikovat přísnější úpravu týkající se NOP, než jakou stanoví tato směrnice. Podnikatelé napříč EU tak získávají jistotu jednotných pravidel při posuzování nekalosti jejich obchodních praktik. Praktika podnikatele, směřující vůči spotřebiteli musí tedy odpovídat definici pojmu „nekalá obchodní praktika“ ve smyslu čl. 2 písm. d) SNOP.<sup>161</sup>

(iii) Pokud je podnikatel v dominantní pozici, nic nebrání tomu, aby se na jeho jednání vůči spotřebiteli uplatnily pravidla ochrany hospodářské soutěže

---

<sup>159</sup> Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2005/29/ES ze dne 11. května 2005 o nekalých obchodních praktikách vůči spotřebitelům na vnitřním trhu a o změně směrnice Rady 84/450/EHS, směrnic Evropského parlamentu a Rady 97/7/ES, 98/27/ES a 2002/65/ES a nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 2006/2004 (směrnice o nekalých obchodních praktikách). [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/HTML/?uri=CELEX:32005L0029&from=EN>.

<sup>160</sup> Srov. Bejček, J. *Smluvní svoboda a ochrana slabšího obchodníka*. Brno: Masarykova univerzita, 2016. ISBN 978-80-210-8185-7. S. 67 a násl.

<sup>161</sup> „Jednání, opomenutí, chování nebo prohlášení, obchodní komunikace včetně reklamy a uvedení na trh ze strany obchodníka přímo související s propagací, prodejem nebo dodáním produktu spotřebiteli.“

Pracovní dokument Komise z roku 2016<sup>162</sup> cituje části čl. 101 odst. 1 SFEU („*dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, například určování nákupních nebo prodejních cen anebo jiných obchodních podmínek*“) a čl. 102 SFEU („*uplatňování rozdílných podmínek vůči obchodním partnerům při plnění stejné povahy nebo v přímém či nepřímém vynucování nepřiměřených nákupních nebo prodejních cen*“) a konstatuje, že „*ačkoli tyto praktiky jsou za určitých okolností zakázány podle pravidel hospodářské soutěže, nepovažují se podle SNOP automaticky za nekalé. Porušení pravidel hospodářské soutěže je však třeba vzít v úvahu při posuzování jejich nekalosti podle SNOP. V těchto případech je důležité obecné ustanovení v čl. 5 odst. 2 SNOP.*“<sup>163</sup>

(iv) Ačkoli obchodní praktiky mezi podnikateli („B2B“) do oblasti působnosti SNOP obecně nespádají, v mnoha členských státech EU byla působnost SNOP na základě vnitrostátních právních předpisů rozšířena i na obchodní praktiky mezi podnikateli.<sup>164</sup> Díky „katalogu NOP“, uvedeném v přílohách, je tak SNOP významným pramenem pro legislativní záměry členských států i pro regulaci B2B.

(v) Rozšiřování působnosti vnitrostátních soutěžních úřadů na šetření a prosazování zákazů, stanovených ve SNOP

Rozšiřování působnosti vnitrostátních soutěžních úřadů i do sféry vymáhání spotřebitelského práva je výrazným trendem, který se týká stále více členských států. V současné době má pravomoci na prosazování zákazů stanovených ve SNOP již majorita národních soutěžních úřadů.<sup>165</sup>

---

<sup>162</sup> Komise. Odstavec 1. 4. 11 Pracovního dokumentu útvarů Komise SWD(2016) 163 final ze dne 25. května 2016 - Pokyny k provedení/uplatňování směrnice 2005/29/ES o nekalých obchodních praktikách, průvodní dokument k Sdělení Komise Evropskému Parlamentu, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionu, Komplexní přístup ke stimulaci přeshraničního elektronického obchodu pro evropské občany a podniky (COM(2016) 320). [online]. [cit. 1.12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016SC0163&from=CS>.

<sup>163</sup> „*Obchodní praktika je nekalá, pokud je v rozporu s požadavky náležitě profesionální péče a podstatně narušuje nebo je schopna podstatně narušit ekonomické chování průměrného spotřebitele, který je jejím působením vystaven nebo kterému je určena, nebo průměrného clena skupiny, pokud se obchodní praktika zaměřuje na určitou skupinu spotřebitelů, ve vztahu k danému produktu.*“

<sup>164</sup> V sedmi členských státech – Německo (§ 3 zákona o nekalé obchodní soutěži UWG), Francie (článek L. 121-1, I a III a L. 121-1-1 spotřebitelského zákoníku), Itálie, Belgie, Rakousko, Dánsko a Švédsko.

<sup>165</sup> Mimo jiné Italský orgán pro hospodářskou soutěž (AGCM), polský Úřad na ochranu hospodářské soutěže a spotřebitele, Maltský orgán pro hospodářskou soutěž a spotřebitelské záležitosti, britský CMA a jiné.

### 1.3. Dílčí závěr

První část této rigorózní práce shrnuje teoretické aspekty kupní síly. Jedná se o tržní sílu na straně odběratele, odlišnou od konceptu síly nabídkové.

Za první cíl ve své teoretické části si tato práce kladla doložení definice kupní síly jako zastřešujícího pojmu pro její dvě formy – monopsonii a vyjednávací sílu na straně odběratele. Z pohledu novějších ekonomických teorií je totiž kupní síla vnímána nikoliv pouze jako monopsonie, kterou tato práce definuje v souladu s Josefem Bejčkem jako „schopnost snižovat na předřazeném trhu cenu nákupem menšího množství výstupů a zvyšovat ji nákupem většího množství výstupů“, ale i jako vyjednávací sílu na straně odběratele, kterou tato práce definuje jako schopnost odběratele snížit pro sebe výnosným způsobem nákupní cenu pod úroveň standardních prodejních cen dodavatele.

Tato práce dokládá, že i přes existenci mnoha rozdílů mezi monopsonií a vyjednávací silou na straně odběratele, z nichž nejvýznamnější je podmínka pro existenci monopsonie ve formě jednostranného omezení nebo snížení objemu nákupů na předcházejícím trhu, existuje daleko více shodných než odlišných rysů a byly doloženy důvody pro užití zastřešujícího pojmu kupní síly pro její dvě formy – monopsonii a vyjednávací sílu na straně odběratele.

Druhým cílem teoretické části této práce je obhájení termínu ZNP (jednostranné i smluvní) jako jednoho z možných projevů kupní síly a jejího působení v závazkovém vztahu a jako termín odlišný od termínu „nekalé (nákupní) obchodní praktiky“. Tato práce vychází z teze, že NOP jsou odlišné od těch praktik, které zneužívají výrazně silnějšího postavení na trhu nebo v závazkovém vztahu a kterýžto termín je běžně používán např. v angličtině nebo ve francouzštině. Tato práce přichází s definicí ZNP jako takových praktik, které jsou vnucovány slabším obchodním partnerům za účelem získání obchodních podmínek, které jsou neodůvodněné, nepřiměřené nebo neobsahují protiplnění.

Posledním cílem teoretické části této práce bylo zodpovědět na otázku, zda koncept kupní síly, sledující jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu, může být přínosem i pro unijní soutěžní právo. V prvé řadě jsou srovnávány dva do jisté míry protikladné principy – smluvní svoboda jako doména soukromého práva a intervence veřejného práva do smluvní volnosti. Dále následuje analýza jednotlivých generálních ředitelství Komise, které mají své důvody pro takovéto intervence v kontrastu s rezervovaným přístupem generálního ředitelství pro hospodářskou soutěž (DG COMP).

## Schéma restriktivních praktik dle této práce

Praktiky	Restriktivní praktiky		
Typ praktik	Protisoutěžní praktiky	Nekalé obchodní praktiky (NOP)	Zneužívající obchodní praktiky
			Zneužívající prodejní praktiky Zneužívající nákupní praktiky (ZNP)
Charakteristika	Jednostranné jednání i součást dvoustranného smluvního vztahu		
	Definice relevantního trhu Existence tržní síly a její vymezení	Existence smluvní nerovnováhy	
			Existence nerovné vyjednávací síly Redistribuce výnosů od slabšího k silnějšímu Prvek zneužití

## **2. Právní úprava zneužití kupní síly v evropském právu a v právních řádech členských států**

Tato druhá (praktická) část této práce popisuje právní úpravu boje proti zneužití kupní tržní síly ve dvou rovinách – pomocí nástrojů evropského soutěžního práva pro boj proti zneužití kupní síly (a pro srovnání i nástrojů soutěžního práva vybraných členských států) na straně jedné a právních norem proti zneužití kupní tržní síly především ve formě ZNP, sledujících jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na straně druhé („tržně-neutrálních“).

### **2.1. Zneužití kupní síly z pohledu unijního soutěžního práva**

Unijní soutěžní právo je jedním z hlavních stavebních kamenů vnitřního trhu EU. Úprava zneužití tržní, resp. kupní síly stojí na všech třech blocích unijního práva hospodářské soutěže - protikartelového práva (čl. 101 SFEU), zákazu zneužití dominantního postavení nebo také jednostranného jednání<sup>166</sup> (čl. 102 SFEU) a na kontrole koncentrace podniků, reprezentované nařízením o kontrole spojování podniků.<sup>167</sup> Pravidla týkající se hospodářské soutěže, a tedy i úprava zneužití kupní síly, byla zahrnuta již ve Smlouvě zakládající Evropské hospodářské společenství, a od té doby se prakticky nezměnila. A to i přesto, že existují dílčí modifikace vlivem judikatury Soudního dvora EU, jiné prioritizace cílů v souvislosti s vývojem EU, vliv nových ekonomických teorií, vývoj v oblasti soukromoprávního vymáhání škod způsobených protisoutěžním jednáním atd. Podstatné je, že si právo hospodářské soutěže EU zachovalo svou kontinuitu co se týče svého cíle - chránit soutěžní proces na vnitřním trhu EU jako takový při upřednostnění zachování ekonomické svobody před zkoumáním účinku a výsledku daného soutěžního procesu.

A ještě jeden trend je ve vývoji práva hospodářské soutěže EU neměnný a zřetelný. Je jím snaha o konvergenci práva hospodářské soutěže EU s jednotlivými vnitrostátními úpravami práva hospodářské soutěže, dané jedním ze základních cílů celé EU – vytvořením jednotného vnitřního trhu. Proto tato práce reflektuje i vývoj v jednotlivých právních řádech vybraných členských států.

---

<sup>166</sup> „Unilateral conduct“.

<sup>167</sup> Nařízení Rady (ES) č. 139/2004 ze dne 20. ledna 2004 o kontrole spojování podniků.

Zneužívání samo o sobě nemá vlastní legální definici a obsah tohoto pojmu je odvozen z judikatury a následného, stále se rozšiřujícího katalogu skutkových podstat nedovoleného jednání.<sup>168</sup>

Pro zneužití jednostranného jednání Soudní dvůr EU vymezil zneužití např. ve svém rozsudku Hoffman/La Roche jako „objektivní pojem, který vystihuje způsoby jednání podniku v dominantním postavení, jejichž podstatou je ovlivnění struktury trhu, v němž je na základě přítomnosti dominantního podniku stupeň soutěže oslaben, a jejichž cílem je vytvoření překážek rozvoje soutěže na tomto trhu za použití prostředků, které se liší od těch, které řídí normální soutěž výrobků a služeb mezi soutěžiteli.“<sup>169</sup>

### **2.1.1 Vylučovací zneužití kupní síly (zneužití kupní síly vedoucí k uzavírání trhu svým konkurentům)**

Tento bod se zabývá působením vylučovací kupní síly odběratele vůči dodavatelům, tedy jaké jednání odběratele na straně poptávky (nákupní činnost) může způsobit vyloučení konkurenčních odběratelů na předcházejícím (nákupním) trhu a/nebo konkurenčních dodavatelů (maloobchodníků) na navazujícím (prodejním) trhu. Jak je uvedeno v teoretické části této práce, v případech, kdy se projevují účinky kupní síly na obou trzích, je nutno takovéto jednání posuzovat z pohledu duálního účinku kupní síly.

Vylučovací zneužití kupní síly může být postihováno buď jako jednostranné jednání (zneužití dominantního postavení) nebo jako kartelová dohoda. Může být posuzováno i právními normami, které regulují spojování podniků. Všemi těmito aspekty se tento bod zabývá.

Kupní síla může být zneužita odběratelem, ať již v dominantním postavení či nikoli, ve formě uzavření trhu, které narušuje hospodářskou soutěž. V Pokynech k prioritám pro oblast dominance se výraz „uzavírání trhu narušující hospodářskou soutěž“ používá k popisu situace, kdy je účinný přístup skutečných nebo potenciálních konkurentů k dodávkám nebo na trhy omezen nebo vyloučen v důsledku chování dominantního podniku, čímž je dominantní podnik

---

<sup>168</sup> Srov. Kindl J., Munková J. *Zákon o ochraně hospodářské soutěže: komentář*. 3., přepracované vydání. V Praze: C.H. Beck, 2016. Beckova edice komentované zákony. ISBN 978-80-7400-627-2. S. 203.5

<sup>169</sup> Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 13. února 1979 Hoffman/La Roche, C-85/76. ECLI: EU:C:1979:36.

pravděpodobně<sup>170</sup> schopen zvyšovat ceny za účelem dosažení vyššího zisku na úkor spotřebitelů.<sup>171</sup>

### *Účinky vylučovacího zneužití kupní síly*

Vylučovací zneužití kupní síly soutěžitele v dominantním postavení může vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž na nákupním a / nebo na navazujícím prodejním trhu nebo trzích ve formě vyšších cen, nižšího objemu výroby, jakosti nebo rozmanitosti výrobků nebo inovací, rozdělení trhů nebo vyloučení jiných možných kupujících.<sup>172</sup>

Ač nelze vyloučit působení vylučovacího zneužití kupní síly pouze na předcházejícím (nákupním) trhu, ve většině šetřených případů soutěžitelé působili jak na předcházejícím trhu, tak na navazujícím trhu (duální účinek kupní síly)<sup>173</sup> ve formě (i) uzavření trhu konkurenčním odběratelům, působícím na předcházejícím (nákupním) trhu a/nebo (ii) uzavřením trhu konkurenčním dodavatelům na navazujícím trhu.

Působení vylučovacího zneužití kupní síly může vyústit jak v použití (zvláště nebo společně) soutěžních norem proti zneužívání dominantního postavení, tak i soutěžních protikartelových norem, nebo k prohlášení navrhovaného spojení soutěžitelů za nekompatibilní se společným trhem.

Komise ve svých Pokynech zdůraznila, že se zaměří na ty druhy jednání, které spotřebitele poškozují nejvíce.<sup>174</sup> Důraz činnosti Komise v oblasti prosazování práva v souvislosti s chováním vylučujícím ostatní soutěžitele je kladen na zajištění hospodářské soutěže na vnitřním trhu a na to, aby podniky s dominantním postavením nevyklučovaly své konkurenty jiným způsobem, než soutěží na základě vlastností výrobků nebo služeb, které poskytují.<sup>175</sup>

---

<sup>170</sup> Určení pravděpodobného poškození spotřebitelů se může opírat o kvalitativní a (je-li to možné a vhodné) kvantitativní důkazy. Pojem „spotřebitelé“ zahrnuje všechny přímé nebo nepřímé uživatele výrobku, jehož se dané chování týká, včetně výrobců polotovarů, kteří používají výrobky jako vstup, jakož i distributorů a konečných spotřebitelů přímého produktu a produktů poskytovaných výrobcem polotovarů. Pokud jsou mezitímní uživatelé skutečnými nebo potenciálními konkurenty dominantního podniku, posouzení se zaměří na účinky chování na uživatele na následující úrovni.

<sup>171</sup> Komise. Sdělení Komise (2009/C 45/02), Pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82 Smlouvy o ES na zneužívající chování dominantních podniků vylučující ostatní soutěžitele, odst. 19.

<sup>172</sup> Komise. Sdělení Komise (2011/C 11/01), Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o horizontální spolupráci, odst. 200. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011XC0114\(04\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011XC0114(04)&from=EN).

<sup>173</sup> Anchustegui, I.H. *Buyer Power in EU Competition Law*, University of Bergen. 2017. ISBN 978-1939007247. S. 201.

<sup>174</sup> Komise. Sdělení Komise (2009/C 45/02), Pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82 Smlouvy o ES na zneužívající chování dominantních podniků vylučující ostatní soutěžitele, odst. 5.

<sup>175</sup> Tamtéž, odst. 6.

### *Povinnost výhradních dodávek*

Povinností výhradních dodávek se rozumí jakékoli přímé či nepřímé uložení povinnosti (závazku) dodavateli (i formou donucení), aby prodával zboží či služby uvedené v dohodě výhradně či především jednomu kupujícímu za účelem určitého použití nebo dalšího prodeje. To může mít podobu povinnosti výhradní dodávky omezující dodavatele, aby prodával smluvní výrobky pouze jednomu kupujícímu ale také například podobu množstevní povinnosti uložené dodavateli s pobídkami dohodnutými mezi dodavatelem a kupujícím, aby dodavatel prodával především jednomu kupujícímu.<sup>176</sup>

Prostřednictvím povinnosti výhradních dodávek tedy odběratel zavazuje dodavatele, aby tito dodávali výhradně odběrateli. Tento vertikální vztah se může posuzovat jako kartelová dohoda, tak i jako zneužití dominantního postavení, pokud se odběratel nachází v dominantním postavení. Odběratel si může na dodavateli vynutit takovýto závazek buď hrozbou, že přestane odebrat výrobek či službu, pokud se nestane výhradním odběratelem nebo odběratel „donutí“ dodavatele k výhradním dodávkám prostřednictvím jistých „bonusů“ ve formě např. preferenčních nákupních podmínek.

### *Dohody o výhradních dodávkách posuzované jako kartelové dohody*

V první řadě je nutno podotknout, že vertikální dohody, mezi něž dohoda o výhradních dodávkách patří, zpravidla nenarušují hospodářskou soutěž, pokud některá ze stran příslušné dohody nedisponuje výraznou tržní silou a dohoda neobsahuje tzv. tvrdá vertikální opatření.<sup>177</sup> Dohody o výhradních dodávkách dále nejsou zrcadlovým odrazem dohod o výhradním odběru, které jsou podrobovány přísnějšímu testu.

Za druhé, dohody o výhradních dodávkách mohou být posuzovány jako zakázané kartelové dohody, nicméně je na ně možno obecně aplikovat blokovou výjimku pro vertikální dohody za předpokladu, že tržní podíl jak dodavatele, tak odběratele, nepřesahuje 30%: *“výjimka podle svého článku 2 se použije za podmínky, že tržní podíl dodavatele nepřesahuje 30 % relevantního*

---

<sup>176</sup> Komise. Pokyny k vertikálním omezením (2010/C 130/01) ze dne 14.1. 2011, odst. 192. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010XC0519\(04\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010XC0519(04)&from=EN).

<sup>177</sup> Kindl J., Munková J. *Zákon o ochraně hospodářské soutěže: komentář*. 3., přepracované vydání. V Praze: C.H. Beck, 2016. Beckova edice komentované zákony. ISBN 978-80-7400-627-2. S. 247.7



*trhu, na kterém prodává smluvní zboží nebo služby, a tržní podíl kupujícího nepřesahuje 30 % relevantního trhu, na kterém nakupuje smluvní zboží nebo služby“.*<sup>178</sup>

Pokyny k vertikálním omezením poskytují cenné rady, jak posuzovat soutěžní rizika dohod o výhradních dodávkách. Posuzování bere v potaz tři faktory: (i) tržní podíl dodavatele a odběratele na předcházejícím (nákupním) a/nebo na navazujícím (prodejním) trhu, (ii) délku předmětného ujednání a (iii) typ výrobku nebo služby, které je předmětem dohody o výhradních dodávkách.<sup>179</sup>

Pokyny k vertikálním omezením také zdůrazňují, že se Komise zaměří především na jednání s duálním účinkem kupní síly: *“Podíl kupujícího na předcházejícím (nákupním) trhu je nepochybně důležitý pro posouzení schopnosti kupujícího uložit povinnost výhradní dodávky a uzavřít s dalším kupujícím přístup k dodavateli. Důležitost kupujícího na navazujícím (prodejním) trhu však určuje, je-li hospodářská soutěž potenciálně ohrožena. Pokud kupující nemá na navazujícím (prodejním) trhu vliv, pak se neprojeví žádné výrazné účinky na spotřebitele“.*<sup>180</sup>

Pokyny k vertikálním omezením upozorňují na riziko výrazného uzavření trhu, zvláště pokud kupující dosáhne na navazujícím trhu podíl vyšší než 30 % (nebo dominantní),<sup>181</sup> což indikuje zvýšený zájem Komise o navazující trh, zvláště kvůli vlivu na cenu pro konečného spotřebitele.

Co se týče délky předmětného ujednání, považují Pokyny k vertikálním omezením ujednání přesahující 5 let jako potenciálně problematické: *„Dohody přesahující období 5 let nejsou pro většinu typů investic z hlediska očekávaných účinků považovány za nezbytné a v některých případech tyto účinky nejsou dostatečné, aby vyvážily účinky na uzavření trhu, které takové dlouhodobé dohody o výhradní dodávce mají“.*<sup>182</sup>

Co se týče typu výrobku nebo služby, které je předmětem dohody o výhradních dodávkách, protisoutěžní uzavření je méně pravděpodobné v souvislosti s meziproduktem nebo v případě homogenního výrobku. Účinky výrazně škodlivé pro soutěž se mohou u výhradní dodávky projevit v souvislosti s finálními značkovými výrobky nebo diferencovanými meziprodukty,

---

<sup>178</sup> Nařízení Komise (EU) č. 330/2010 ze dne 20. dubna 2010 o použití čl. 101 odst. 3 SFEU na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě, článek 3 odst. 1. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010R0330&from=EN>.

<sup>179</sup> Komise. Pokyny k vertikálním omezením, odst. 192 -202.

<sup>180</sup> Tamtéž, odst. 194.

<sup>181</sup> Tamtéž, odst. 194.

<sup>182</sup> Tamtéž, odst. 195.

pokud existují vstupní bariéry a konkurenční kupující jsou v porovnání s kupujícím, který jim chce trh uzavřít, relativně malí, a to i v případě, že tento kupující není na navazujícím trhu dominantní.<sup>183</sup>

#### *Dohody o výhradních dodávkách posuzované jako zneužití dominantního postavení*

Dohody o výhradních dodávkách, posuzované jako zneužití dominantního postavení primo v judikatuře neexistují, a proto jsou v této práci nahrazovány analogiemi podle dohod o výhradním odběru.

Uložení povinnosti (závazku) dodavateli (i formou donucení), aby dodavatel prodával zboží či služby uvedené v dohodě výhradně či především jednomu odběrateli je v praxi obtížné, a to i pro odběratele v dominantním postavení. Dodavatelé obecně neradi přicházejí o alternativní možnosti odbytu a využívají svou vyrovnávací prodejní sílu k tomu, aby vyrovnali kupní sílu na straně odběratele např. formou odškodnění. Text Pokynů pro oblast dominance je v tomto směru docela výstižný: „*Aby přesvědčil [dodavatele] k výhradní [dodávce], může být dominantní podnik povinován [dodavatelem] zcela nebo částečně odškodnit snížení hospodářské soutěže vyplývající z exkluzivity. Je-li takovéto odškodnění poskytnuto, může být v individuálním zájmu [dodavatele] přistoupit na povinnost výhradní [dodávky] vůči dominantnímu podniku. Nebylo by však správné vyvozovat z tohoto automaticky závěr, že všechny povinnosti týkající se exkluzivity jako celek, jsou celkově prospěšné pro [dodavatele], včetně těch, kteří v současnosti u dominantního podniku nenakupují, a pro konečné spotřebitele. Komise zaměří svou pozornost na ty případy, kdy je pravděpodobné, že spotřebitelé jako celek nebudou mít z tohoto prospěch.*“<sup>184</sup>

Tak například ve věci Van den Bergh Foods z roku 2003, Tribunál uvedl: „*Možnost, že povinnost výhradní [dodávky] povede k uzavření trhu narušujícímu hospodářskou soutěž, vzniká zejména v případě, kdy bez této povinnosti vyvíjejí konkurenti, kteří na trhu nejsou v době sjednání povinnosti přítomni nebo kteří nemohou soutěžit o úplné [dodávky] pro zákazníky, významný konkurenční tlak.*“<sup>185</sup>

Ve věci Imperial Chemical Industries z roku 2010 Tribunál uvedl: „*Z ustálené judikatury vyplývá, že pro podnik nacházející se v dominantním postavení na trhu je skutečnost vázat*

---

<sup>183</sup> Komise. Pokyny k vertikálním omezením, odst. 199.

<sup>184</sup> Komise. Sdělení Komise – Pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82 Smlouvy o ES na zneužívající chování dominantních podniků vylučující ostatní soutěžitele, odst. 34.

<sup>185</sup> Rozsudek Soudu První instance ze dne 23. října 2003, Van den Bergh Foods, T-65/98, ECLI: EU:T:2003:281, bod 104.

*[dodavatele] – byť na jejich žádost – povinností nebo slibem zásobit se celkově nebo pro podstatnou část jejich potřeb výhradně u uvedeného podniku zneužitím dominantního postavení ve smyslu článku 82 ES bez ohledu na to, zda je předmětná povinnost stanovena bez dalších podmínek nebo je její protihodnotou poskytnutí slevy. Totéž platí, jestliže uvedený podnik – aniž váže [dodavatele] formální povinností – používá na základě dohod uzavřených s těmito [dodavateli] nebo jednostranně systém věrnostních slev, tj. slev podmíněných tím, že se [dodavatel] zásobí celkově nebo pro podstatnou část svých potřeb – bez ohledu na to, je-li objem jeho nákupů vysoký nebo nízký – výhradně u podniku s dominantním postavením (rozsudek Hoffmann-La Roche v. Komise, bod 89). Závazky výhradní [dodávky] této povahy, ať již jejich protihodnotou jsou, či nejsou slevy nebo poskytování věrnostních slev, které mají [dodavatele] přimět k výlučné [dodávce] u podniku s dominantním postavením, jsou totiž neslučitelné s cílem nenarušené hospodářské soutěže na společném trhu, protože nespočívají na hospodářském plnění odůvodňujícím tuto povinnost nebo tuto výhodu, ale směřují k tomu, aby [dodavateli] byla odebrána nebo omezena možnost výběru, pokud jde o zdroje zásobování a znemožnění přístupu na trh ostatním výrobcům (rozsudek Hoffmann-La Roche v. Komise, bod 90).“<sup>186</sup>*

Z toho pro autora analogicky vyplývá, že pokud dominantní odběratel uloží povinnost dodavateli, aby prodával zboží či služby uvedené v dohodě výhradně, či především tomuto dominantnímu odběrateli, jedná se při splnění podmínek daných judikaturou, o zneužití dominantního postavení.

Tento přístup byl také částečně potvrzen v jediném judikátu ohledně dohody o výhradních dodávkách posuzované jako zneužití dominantního postavení, a to ve věci De Beers-Alrosa z roku 2007<sup>187</sup> resp. 2010.<sup>188</sup> Komise ve svém rozhodnutí z roku 2006<sup>189</sup> mimo jiné uvedla, že posuzovanou dohodou o výhradních dodávkách mezi společnostmi De Beers a Alrosa, založenou na povinnosti společnosti Alrosa dodávat velkou část produkce surových diamantů společnosti De Beers by mohli být ostatní odběratelé surových diamantů vyloučeni z trhu. Společnosti De Beers i Alrosa byly v té době dvěma největšími producenty a dodavateli surových diamantů na světě. De Beers byl navíc největším světovým odběratelem na

---

<sup>186</sup> Rozsudek Tribunálu ze dne 25. června 2010, Imperial Chemical Industries, T-66/01, ECLI : EU:T:2010:255, bod 315.

<sup>187</sup> Rozsudek Soudu První instance ze dne 11. června 2007, Alrosa, T-170/06, ECLI: EU:T:2007:220.

<sup>188</sup> Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 29. června 2010, Alrosa, C-441/07 P, ECLI: EU:C:2010:377.

<sup>189</sup> Rozhodnutí Komise 2006/520/ES ze dne 22. února 2006, De Beers, v řízení podle článku 82 Smlouvy o ES a článku 54 Dohody o EHP (Věc COMP/B-2/38.381).

předcházejícím (nákupním) trhu se surovými diamanty a dodavatelem na navazujícím (maloobchodním) trhu se zpracovanými diamanty.

Řízení před Komisí bylo zahájeno na základě oznámení o uzavření dohody v roce 2001 mezi společnostmi Alrosa a De Beers za účelem získání negativního atestu nebo osvobození na základě tehdy platného nařízení č. 17/1962.<sup>190</sup>

Podle Komise by tato Dohoda o výhradních dodávkách diamantů mohla mít za následek podstatné narušení soutěže s následujícími dopady: (i) uzavření trhu konkurenčním odběratelům působícím na předcházejícím (nákupním) trhu se surovými diamanty, kteří jsou nuceni postupně opustit trh se surovými diamanty a (ii) zabránění společnosti Alrosa soutěžit na navazujícím (maloobchodním) trhu s opracovanými diamanty. Komise předběžně konstatovala, že spotřebitelé jako celek nebudou mít z tohoto ujednání prospěch z důvodů možného zvýšení cen, snížení kvality a snížení výběru. Komise nakonec přijala rozhodnutí, kterým prohlásila za závazné individuální závazky přijaté společností De Beers ukončit své nákupy surových diamantů od společnosti Alrosa s účinkem od roku 2009, po ukončení fáze postupného snižování jejích objemů nákupů v letech 2006 až 2008. V červnu 2006 podala Alrosa žalobu k Tribunálu, která se týkala přijatých individuálních závazků – údajnému zákazu uložit dotyčným podnikům závazky, které dobrovolně nenabídl a nepřiměřenosti závazků prohlášených za závazné, což údajně porušuje smluvní volnost a zásadu proporcionality. Následné rozsudky Tribunálu a Soudního dvora EU proto meritorně neřešily legálnost dohody o výhradních dodávkách surových diamantů, ale zaměřily se na legálnost přijatých individuálních závazků.

O tom, jak by soudy pravděpodobně postupovaly, nasvědčuje stanovisko generální advokátky Juliane Kokottové k rozsudku Soudního dvora EU z roku 2010: „...*takového zneužití je třeba se obávat, pokud podnik s dominantním postavením odkupuje veškerou produkci jiného výrobce, který je činný na témže trhu. Tento druhý výrobce je pak totiž zbaven nutnosti vybudovat si vlastní distribuční systém a vstoupit do hospodářské soutěže s podnikem dominantním na trhu. To může mít negativní dopad na strukturu trhu, a v konečném důsledku i na spotřebitele, a to tím spíše, že hospodářská soutěž na dotčeném trhu je již oslabena díky přítomnosti dominantního podniku. Existuje nebezpečí, že dominantní podnik tím, že odkoupí veškerou produkci jiného výrobce, ovlivní odbyt a tím v konečném důsledku i ceny na dotčeném*

---

<sup>190</sup> První nařízení, kterým se prováděly články 81 a 82 Smlouvy ze dne 6. února 1962. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31962R0017:EN:HTML>.

*trhu ke škodě spotřebitelů. Takové chování nemá nic do činění s – v zásadě přípustnou – ochranou legitimních zájmů podniku dominantního na trhu.*<sup>191</sup>

#### *Odběr za kupní cenu nad konkurenční úroveň*

Tato restriktivní praktika byla popsána např. Kirkwoodem<sup>192</sup> a je nesmírně zřídka. Spočívá v odběru ze strany dominantního odběratele za kupní cenu nad konkurenční úroveň s cílem zamezit ostatním odběratelům přístup k danému typu zboží a následně je vyloučit je z trhu. Může se tak dít dvěma způsoby – navýšením kupní ceny (přeplácením) nebo navýšením objemu odběrů (hromaděním). Výsledkem obou těchto praktik je krátkodobé zvýšení nákladů konkurenčních odběratelů, dlouhodobě pak uzavření přístupu konkurenčních odběratelů k danému zboží či službě a následně jejich vyloučení z trhu.

Při odběru za kupní cenu nad konkurenční úroveň dochází k podobným jevům jako v případě přetorského jednání na straně dominantního podniku na nabídkovém trhu: v krátkodobém horizontu si úmyslně způsobuje ztráty nebo nechává ujít zisky (dále jen „obět“) s cílem uzavřít nebo pravděpodobně uzavřít jednomu či více svým skutečným či potenciálním konkurentům trh v zájmu posílení nebo zachování své tržní síly, a tím poškozuje spotřebitele.<sup>193</sup> Z toho vyplývá, že z krátkodobého hlediska nejsou dodavatele vykořisťováni, právě naopak, obdrží bonus ve formě kupní ceny nad konkurenční úroveň.

Co se týče judikatury, odběr za kupní cenu nad konkurenční úroveň zná pouze jednu zmínku, a to v rozsudku z oblasti veřejné podpory, ve kterém Tribunál sice zamítl žalobu společnosti DTS Distribuidora de Televisión Digital proti rozhodnutí Komise, nicméně uznal, že: Žalobkyně nicméně správně tvrdí, že s čl. 106 odst. 2 SFEU není slučitelné, aby provozovatel vysílání jednal protisoutěžně vůči soukromým provozovatelům na trhu například tím, že *systematicky nabízí vyšší ceny* na trhu nabývání programů. Takové chování nelze považovat za nezbytné k plnění jeho úlohy veřejné služby.<sup>194</sup>

---

<sup>191</sup> Stanovisko Generální advokátky Kokottové, přednesené dne 17. září 2009, Alrosa, odst. 122. [online]. [cit. 1. 12. 2019].

<sup>192</sup> Kirkwood, J. B., Buyer Power and Exclusionary Conduct: Should Brooke Group Set the Standards for Buyer-Induced Price Discrimination and Predatory Bidding? *Antitrust Law Journal*, vol. 72. 2005. S. 628. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=634206](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=634206).

<sup>193</sup> Komise. Sdělení Komise – Pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82 Smlouvy o ES na zneužívající chování dominantních podniků vylučující ostatní soutěžitele, bod 63.

<sup>194</sup> Rozsudek Tribunálu ze dne 11. července 2014, DTS Distribuidora de Televisión Digital, T-533/10, ECLI : EU:T:2014:629, bod 131. [online]. [cit. 1. 12. 2019].

### *Spojování podniků vedoucí k možnému uzavření trhu*

Tento bod se zaměřuje na posuzování spojování podniků, které může vést k uzavření trhu s následným vyloučením konkurenčních odběratelů. Takové jednání má za následek podstatné narušení soutěže, a to i v případě pouhého omezení přístupu, je-li v důsledku spojení skutečným nebo potenciálním soupeřům bráněno v přístupu k dodávkám nebo na trhy nebo je-li tento přístup vyloučen, čímž je snížena schopnost a/nebo motiv podniků soutěžit.<sup>195</sup>

Obecně platí, že nejvíce potenciálně soutěžně – právních problémů vyvolávají horizontální spojování, tedy spojování soutěžitelů, kteří jsou skutečnými nebo potenciálními konkurenty na shodném relevantním trhu. V jejich důsledku totiž dochází k přímé eliminaci konkurenčního tlaku, který na sebe navzájem vykonávali spojující se soutěžitelé před spojením.<sup>196</sup> K vertikálním spojováním podniků dochází mezi soutěžiteli, kteří působí na různých úrovních výrobního a distribučního řetězce.

#### (i) Horizontální spojování podniků, vedoucí k možnému uzavření trhu

V Pokynech pro posuzování horizontálních spojování se uvádí, že je nutná analýza, zda subjekt, vzniklý spojením, které vytváří nebo posílí kupní sílu odběratele vůči dodavatelům na navazujících (nákupních) trzích, může využít svou nově nabytou kupní sílu vůči dodavatelům k vyloučení konkurenčních dodavatelů.<sup>197</sup>

Jak vyplývá z analýzy rozhodnutí Komise ve věci Kesko/Tuko,<sup>198</sup> taková situace může nastat, pokud např. dodavatelé jsou nebo se stanou závislými na odběrateli, který spojením posílí svou kupní sílu, a proto budou více nakloněni vstupovat do dohod o výhradních dodávkách, nebo nabízet lepší obchodní podmínky než konkurenčním odběratelům. Z toho vyplývá, že horizontální spojování podniků, vedoucí k možnému uzavření trhu je úzce spjato s pojmem „závislosti dodavatelů na odběrateli“. Spojení dvou finských maloobchodních a velkoobchodních odběratelů Kesko Oy a Tuko bylo Komisí prohlášené jako neslučitelné s

---

<sup>195</sup> Komise. Pokyny pro posuzování nehorizontálních spojování podle nařízení Rady o kontrole spojování podniků (2008/C 265/07) ze dne 18. října 2008, bod 29. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC1018\(03\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC1018(03)&from=EN).

<sup>196</sup> Kindl J., Munková J. *Zákon o ochraně hospodářské soutěže: komentář*. 3., přepracované vydání. V Praze: C.H. Beck, 2016. Beckova edice komentované zákony. ISBN 978-80-7400-627-2. S. 503.

<sup>197</sup> Komise, Pokyny pro posuzování horizontálních spojování podle nařízení Rady o kontrole spojování podniků 2004/C31/03 ze dne 5. února 2004. Bod 61. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52004XC0205\(02\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52004XC0205(02)&from=EN).

<sup>198</sup> Rozhodnutí Komise 97/277/EC ze dne 20. listopadu 1996 (případ No IV/M.784- Kesko/Tuko). Rozhodnutí bylo potvrzeno rozsudkem Soudu první instance ze dne 8. prosince 1997, Kesko Oy, T-22/97, ECLI: EU:T:1999:327.

řádným fungováním jednotného vnitřního trhu, protože nově vzniklý odběratel by disponoval dominantní silou jak na předcházejícím (nákupním) trhu tak i na navazujícím (prodejním) trhu, umožňující jak kořistnictví dodavatelů, tak vyloučení konkurenčních odběratelů, a to zvláště těch, kteří nově vstupují na finský maloobchodní a velkoobchodní trh. Tím byla splněna i podmínka, že spojení je neslučitelné s řádným fungováním jednotného vnitřního trhu.

Podobné vymezení újmy spjaté se vznikem ekonomické závislosti dodavatelů na odběrateli pracovalo i rozhodnutí Komise, povolující horizontální spojení společností Boeing a McDonnell Douglas, podmíněné přijetím závazků.<sup>199</sup> Toto spojení dvou významných výrobců letadel a odběratelů náhradních dílů vedlo ke značnému posílení kupní síly společnosti Boeing vůči svým dodavatelům, z nichž někteří dosahovali až poloviny tržeb z dodávek společností Boeing a McDonnell Douglas. Pokud by tito dodavatelé přišli o dodávky nově vzniklému odběrateli, mělo by to pro ně existenční důsledky, míněno, že dodavatelé by se stali závislími na nově vzniklém odběrateli se všemi negativními důsledky. Celé horizontální spojení bylo posuzováno v kontextu vlivu na evropského výrobce letadel, společnost Airbus. Komise se obávala, že by tato závislost na nově vzniklém odběrateli vyvolala u dodavatelů nutnost „podlehnout“ nátlaku Boeingu a např. odmítnout dodávky Airbusu, čímž by byla společnost Airbus velmi oslabena (a Boeing posílen). Boeing přijal závazky, které mu zakazovaly nepřiměřené ovlivňování svých dodavatelů buď sliby zvýšení odběrů náhradních dílů, nebo naopak hrozbami snížení odběrů náhradních dílů za účelem donutit dodavatele odmítat požadavky na dodávky od konkurenčních odběratelů při možnosti nadále si svobodně vybírat své dodavatele na základě ceny, kvality, dodacích lhůt a informací o vlastnické struktuře.

V souladu s Pokyny pro posuzování horizontálních spojování mohou mít dodavatelé spojujících se odběratelů problémy s přechodem k alternativním odběratelům (kvůli zabránění možného snižování nákupních cen a dalších negativních dopadů spojení) buď (1) protože existuje málo alternativních odběratelů nebo (2) kvůli značným nákladům na změnu.<sup>200</sup>

(ii) Vertikální spojování podniků, vedoucí k možnému uzavření trhu

Vertikální spojování podniků vedoucí k možnému uzavření trhu konkurenčním odběratelům dodavatelům je jevem velmi zřídkačným. Může k němu dojít za situace, kdy se odběratel s

---

<sup>199</sup> Rozhodnutí Komise 97/277/EC ze dne 30. června 1997 (No IV/M.877 - Boeing/McDonnell Douglas). [online]. [cit. 1. 12. 2019].

<sup>200</sup> Komise. Pokyny pro posuzování horizontálních spojování podle nařízení Rady o kontrole spojování podniků 2004/C31/03 ze dne 5. února 2004. Bod 31. [online] [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52004XC0205\(02\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52004XC0205(02)&from=EN).

významnou kupní silou spojuje (většinou za účelem posílení svých pozic jak na předcházejícím (nákupním) trhu tak na navazující (prodejním) trhu) buď s jedním dodavatelem s významnou prodejní silou, nebo s několika menšími dodavateli.

V takových situacích Komise zkoumá následující účinky možného vertikálního uzavření trhu:<sup>201</sup>

(1) Schopnost omezit přístup ke vstupům, tj. k předcházejícímu (nákupnímu) trhu,<sup>202</sup>

(2) Motivy k omezení přístupu ke vstupům;<sup>203</sup>

(3) Pravděpodobný celkový dopad na účinnou hospodářskou soutěž.<sup>204</sup>

Vzhledem k tomu, že se Pokyny pro posuzování horizontálních spojování velmi podrobně vypořádávají s jednotlivými účinky možného vertikálního uzavření trhu, tato práce se omezí pouze na základní principy.

Ad 1) K omezení přístupu ke vstupům dochází, jestliže po spojení nový subjekt pravděpodobně omezí přístup k výrobkům nebo službám, které by jinak byly dodávány nebo poskytovány, kdyby ke spojení nedošlo, čímž se zvýší náklady jeho soupeřů na navazujícím trhu, jelikož je pro ně obtížnější získat dodávky daného vstupu za podobné ceny a za podobných podmínek jako v případě, kdyby se spojení neuskutečnilo. To může vést k tomu, že subjekt vzniklý spojením zvyšuje ceny účtované spotřebitelům za účelem dosažení vyššího zisku, což vede k významnému narušení účinné hospodářské soutěže. Jak bylo uvedeno výše, k tomu, aby omezení přístupu ke vstupům poškodilo spotřebitele, není nutné, aby byli soupeři subjektů vzniklého spojením nuceni trh opustit. Rozhodující je, zda vyšší náklady na vstupy mohou vést k vyšším cenám pro spotřebitele. Případné zvýšení efektivity vyplývající ze spojení však může vést k tomu, že subjekt vzniklý spojením sníží ceny, takže celkový pravděpodobný dopad na spotřebitele je neutrální nebo kladný.<sup>205</sup>

Ad 2) Subjekt vzniklý spojením musí porovnat ušlý zisk na předcházejícím trhu v důsledku snížení prodeje vstupů (skutečným nebo potenciálním) soupeřům s vyšším ziskem z

---

<sup>201</sup> Komise. Pokyny pro posuzování nehorizontálních spojování podle nařízení Rady o kontrole spojování podniků (2008/C 265/07) ze dne 18. října 2008, bod 32. [online]. [cit. 1.12. 2019]. Dostupné na [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC1018\(03\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC1018(03)&from=EN).

<sup>202</sup> Komise. Pokyny pro posuzování nehorizontálních spojování, body 33–39.

<sup>203</sup> Tamtéž, body 40–46.

<sup>204</sup> Tamtéž, body 47–57.

<sup>205</sup> Tamtéž, bod 31.



krátkodobého nebo dlouhodobějšího hlediska plynoucím z vyššího odbytu na navazujícím trhu, nebo popřípadě ze schopnosti zvýšit ceny pro spotřebitele.<sup>206</sup>

Ad 3) Za prvé, hospodářská soutěž může být omezena, pokud vertikální spojení umožní spojujícím se podnikům zvýšit náklady konkurentů na navazujícím trhu, a tak zvýšit tlak na růst jejich prodejních cen.<sup>207</sup> Za druhé, účinná hospodářská soutěž může být významně narušena vytvořením překážek vstupu pro potenciální soutěžitele.<sup>208</sup>

#### *Diskriminační nákupní ceny vedoucí k vyloučení konkurenčního odběratele*

Cenová diskriminace je nejobecněji definována jako prodej stejného produktu různým zákazníkům za různé ceny, i když prodejní náklady jsou stejné pro každého z nich. Přesněji řečeno, prodává se za cenu nebo ceny takové, že poměr ceny k mezním nákladům se v různých prodejkách liší.<sup>209</sup>

Z pohledu odběratele můžeme definovat cenovou diskriminaci jako uplatňování rozdílných nákupních cen vůči určitým účastníkům trhu, hlavně obchodním partnerům v závislosti na tom, jaké kupní ceny si tito obchodní partneři budou schopni sami vyjednat (prvek vyjednávací síly). Diskriminační jednání je jednou z často diskutovaných a dosti kontroverzních oblastí soutěžního práva.<sup>210</sup> Lze konstatovat, že cenová diskriminace má obecně pro – soutěžní účinky, neboť umožňuje efektivnější distribuci výrobků a služeb a je schopná vyrovnávat prodejní sílu dodavatelů.<sup>211</sup> Nalezení hranice, kdy je možno považovat cenovou diskriminaci za podstatné narušení hospodářské soutěže, je obtížný úkol pro soutěžní úřady po celém světě.

Cenová diskriminace bez objektivně ospravedlnitelného důvodu spadá jak pod vylučovací praktiky, tak pod kořistnické praktiky. V evropském soutěžním právu spadá pod dílčí skutkovou podstatu, vymezenou v článku 102 písm. c) SFEU jako jednostranné jednání ve formě „*uplatňování rozdílných podmínek vůči obchodním partnerům při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodňováni v hospodářské soutěži*“ nebo pod článek 101 odst. 2

---

<sup>206</sup> Komise. Pokyny pro posuzování nehorizontálních spojování, bod 40.

<sup>207</sup> Tamtéž, bod 47.

<sup>208</sup> Tamtéž, bod 48.

<sup>209</sup> Posner, R. *Antitrust Law, Second Edition*, University of Chicago Press. Chicago and London. 2001. ISBN 978-0226675763. S. 79.

<sup>210</sup> Kindl J., Munková J. *Zákon o ochraně hospodářské soutěže: komentář*. 3., přepracované vydání. V Praze: C.H. Beck, 2016. Beckova edice komentované zákony. ISBN 978-80-7400-627-2. S. 294.

<sup>211</sup> Geradin, D., Petit N. Price Discrimination under EC Competition Law: Another Antitrust Theory in Search of Limiting Principles. 2006. 2(3) Journal of Competition Law and Economics. S. 2.

písm. c) SFEU na dohody, v nichž se „*uplatňují vůči obchodním partnerům rozdílné podmínky při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodněni v hospodářské soutěži*“.

Odborná literatura popisuje dvě situace, v nichž může cenová diskriminace představovat zneužití dominantního postavení na nabídkovém trhu. Obdobná situace může nastat na poptávkovém trhu, a proto dle autora na ni platí obdobný popis. Za prvé je to tzv. diskriminace s újmou v primární rovině, kdy dominantní odběratel uplatňuje vůči dodavatelům odlišné nákupní ceny v konkurenčním střetu s jinými odběrateli, ač jsou stejně efektivní jako dominantní dodavatel, a tím je vylučuje z trhu.

Druhá situace (tzv. diskriminace s újmou v sekundární rovině) může nastat, když dominantní odběratel uplatňuje bez objektivně ospravedlnitelného důvodu vůči dodavatelům odlišné kupní ceny při plnění stejné povahy a tím některé znevýhodňuje v soutěži na předcházejícím (nákupním) trhu vůči jiným dodavatelům.<sup>212</sup>

Tato práce nemá ambici popsat všechny dílčí skutkové podstaty vylučovací cenové diskriminace (výhradní dohody, různá schémata rabatů, selektivních slev atd.) Za zmínku stojí skutková podstata diskriminační nákupní ceny vedoucí k vyloučení konkurenčního odběratele a popisující situaci, kdy odběratel tlačí na své dodavatele, aby na předcházejícím (nákupním) trhu prodávali konkurenčním odběratelům své výrobky či služby za vyšší cenu. Tím odběratel dosáhne zvýšení nákladů konkurenčních odběratelů a získá konkurenční výhodu na navazujícím (prodejním) trhu.<sup>213</sup>

Vzhledem k neexistenci judikatury pro takto definovanou dílčí skutkovou podstatu tato práce předpokládá uplatnění obecně platných přístupů evropského soutěžního práva na diskriminační ceny (tj. „*uplatňování rozdílných podmínek*“, smyslu uplatňování rozdílných nákupních cen,<sup>214</sup> které platí odběratelům dodavatelům při plnění stejné povahy).

### **2.1.2 Kořistnické zneužití kupní síly**

Tento bod se zabývá působením kořistnické kupní síly odběratele vůči dodavatelům, typicky ve formě přímého nebo nepřímého vynucování nerovných [nákupních] obchodních

---

<sup>212</sup> Tamtéž, s. 10.

<sup>213</sup> Kirkwood, J. B., Buyer Power and Exclusionary Conduct: Should Brooke Group Set the Standards for Buyer-Induced Price Discrimination and Predatory Bidding?. *Antitrust Law Journal*, vol 72. 2005. [online]. [cit. 1.12. 2019]. S. 629. Dostupné na [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=634206](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=634206).

<sup>214</sup> Geradin, D., Petit N. Price Discrimination under EC Competition Law: Another Antitrust Theory in Search of Limiting Principles. 2006. 2(3) *Journal of Competition Law and Economics*. S.23.

podmínek<sup>215</sup> a/nebo spočívá v přímém nebo nepřímém vynucování nepřiměřených [míněno nízkých] nákupních cen. Dochází k újmě dodavatelů a samozřejmě také k prospěchu odběratelů, zejména ve formě nepřiměřeného redistribuce výnosů od dodavatele k odběrateli.

Kořistnické zneužití kupní síly může být postihováno buď jako jednostranné jednání (zneužití dominantního postavení) nebo jako kartelová dohoda. Může být posuzováno i právními normami, které regulují spojování podniků. Všemi těmito aspekty se tento bod zabývá.

Lze argumentovat, že součástí každého kořistnického zneužití je i prvek vyloučení, hlavně pak u dodavatelů, kteří si z důvodů nepřiměřeně nízké nákupní ceny nemohou daný výrobek dovolit dále prodávat a z trhu odejdou.<sup>216</sup>

#### *Kořistnické zneužití kupní síly ve formě jednostranného jednání (zneužití dominantního postavení)*

Komise se ve svých Pokynech omezila na konstatování, že proti „chování, které je přímo na úkor spotřebitelů, například účtování nepřiměřeně vysokých cen“<sup>217</sup> může také zasáhnout, nicméně dala tímto najevo, že tyto případy zneužití dominantního postavení nebudou její prioritou. Vzhledem k nedostatku judikatury v této oblasti obecně, a v oblasti kořistnického zneužití kupní síly zvláště, je tato práce v tomto bodě zaměřena na srovnávání obdobných případů z hlediska prodejní tržní síly.

V souladu s článkem 102 (a) SFEU, dominantní podnik (odběratel) zneužije své dominantní postavení, pokud jeho jednání spočívá v „přímém nebo nepřímém vynucování nepřiměřených (míněno nízkých) nákupních nebo prodejních cen anebo jiných nerovných obchodních podmínek.“ Tento zákaz je autonomní povahy: vztahuje se na dané jednání bez ohledu na to, zda odběratel zneužije také své postavení na navazujícím (prodejním) trhu a bez ohledu na to, zda dochází či nedochází k poškozování spotřebitele.

Z článku 102 (a) SFEU tedy vyplývá požadavek na element spravedlnosti v evropském soutěžním právu, neboť v sobě zahrnuje pojmy nepřiměřenosti a nerovnosti.

---

<sup>215</sup> „Unfair (purchase) trading conditions“, v souladu se zněním článku 102 SFEU.

<sup>216</sup> OECD Policy Roundtables, Excessive prices, Paříž (2011), která se okrajově dotýká i nepřiměřeně nízkých cen na straně odběratele. S. 26. Tento pracovní dokument zároveň dobře dokumentuje zřídka zneužití kupní síly, když na svých 460 stranách není této problematice věnována jedna stránka. Dostupné na <https://www.oecd.org/daf/competition/abuse/49604207.pdf>.

<sup>217</sup> Komise. Sdělení Komise – Pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82 Smlouvy o ES na zneužívající chování dominantních podniků vylučující ostatní soutěžitele. Bod 7.

### *Specifické delikty kořistnického zneužití kupní síly*

V rozhodovací praxi bývají mezi praktiky typicky vykořisťovatelské řazeny nepřiměřené necenové podmínky, nepřiměřeně vysoké ceny na nabídkové straně trhu a jejich protějšek – nepřiměřeně nízké ceny na straně poptávkové. Stíhání nepřiměřených cen je velmi obtížné, neboť staví orgán pro hospodářskou soutěž do jisté míry do role cenového regulátora, určujícího „správnou“ výši ceny.

### *Praktika ve formě nepřiměřeně nízké nákupní ceny*

Vzhledem k neexistenci judikatury v oblasti nepřiměřeně nízkých nákupních cen (s výjimkou případu CICCE)<sup>218</sup> je zajímavé srovnání s tzv. United Brands testem, jehož základem je analýza nepřiměřeně vysokých cen. Takový přístup ostatně navrhoval i generální advokát Lenz v případě CICCE, v jediném judikátu, který se alespoň okrajově dotknul problematiky nepřiměřeně nízkých nákupních cen.

Ve věci United Brands<sup>219</sup> zrušil Soudní dvůr EU rozhodnutí Komise v bodu týkajícím se nepřiměřených cen banánů značky Chiquita, když důkaz o „přemrštěné“ ceně měl být dle jeho názoru vystavěn na porovnání prodejní ceny výrobku a nákladů na jeho výrobu, zatímco Komise své závěry vyvodila pouze z porovnávání výše cen na evropském kontinentu s cenami v Irsku, které byly nejnižší a ztrátové.<sup>220</sup> Soud rozhodl, že cena je „nepřiměřená“ („*unfair*“), pokud je vyšší (a tedy nižší v případě kupní síly), než by byla cena, stanovená za existence účinné hospodářské soutěže.<sup>221</sup> Soud sice nespécifikoval pojem nadměrné ceny, nicméně stanovil okolnosti, za jakých je cena nepřiměřená: pokud není rozumně odůvodnitelná ve vztahu k ekonomické hodnotě výrobku, které je (nakupováno) společností v dominantním postavení, popř. neodůvodněné a podstatně rozdílné ceny za totéž zboží (nakupované) na různých geografických relevantních trzích v jednotlivých členských státech Evropského

---

<sup>218</sup> Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 28. března 1985, CICCE, C-298/83, ECLI: EU:C:198:150.

<sup>219</sup> Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 14. února 1978, United Brands, C-27/76, ECLI: EU:C:1978:22.

<sup>220</sup> Soudní dvůr EU nikterak nerozporoval, že podstatné rozdíly v cenách mezi členskými státy by mohly obecně indikovat „přemrštěnost“ ceny. Trval však na tom, že komparace mezi různými zeměmi je smysluplná pouze za předpokladu, že jde o trhy objektivně srovnatelné.

<sup>221</sup> Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 14. února 1978, United Brands, C-27/76, ECLI:EU:C:1978:22, body 248-249.

společenství.<sup>222</sup> Tato dvojestupňovitost byla znovu potvrzena a rozpracována v dalších rozhodnutích Komise.<sup>223</sup>

Převedeno do terminologie kupní síly, dvoustepňový „*kupní test United Brands*“ vyžaduje, aby bylo zaprvé zjištěno, zda je rozdíl mezi nákupní cenou výrobku a nákladů skutečně vynaložených na jeho výrobu nepřiměřený, a zadruhé, pokud ano, zda je cena nespravedlivá sama o sobě nebo ve srovnání s konkurenčními výrobky.

Jak uvedeno výše, nepřiměřeně nízká nákupní cena v sobě zahrnuje nepřiměřenou redistribuci výnosů na předřazeném (nákupním) trhu, které ovšem mohou (ale nemusí) být přeneseny na trhu navazujícím (prodejním) na spotřebitele ve formě nižší maloobchodní ceny.<sup>224</sup> Tímto se nepřiměřeně nízké nákupní ceny zásadně liší od nepřiměřeně vysokých prodejních cen, u nichž téměř nikdy nedochází k pozitivnímu přenosu výnosů směrem ke spotřebiteli.

V případě CICCE Soudní dvůr EU potvrdil závěr Komise, že „*ukládání nepřiměřených výkupních cen podnikem v dominantním postavení může představovat zneužití*“<sup>225</sup>. Jeho posouzení pak opět závisí na poměru mezi cenou a ekonomickou hodnotou poskytované služby nebo produktu.

Nepřiměřeně nízká nákupní cena je učebnicovým příkladem monopsonie: omezením nákupu vstupů je odběratel schopen diktovat dodavateli monopsonní kupní cenu, která je pod hranicí minimálních nákladů a pod hranicí konkurenceschopnosti. Nepřiměřeně nízká nákupní cena může být diktovaná buď jednostranným jednáním dominanta nebo může být součástí dohody mezi konkurenčními odběrateli.

Pokud dodavatel odmítne tuto monopsonní cenu akceptovat a nemá možnost přejít k jinému odběrateli, je z trhu vytlačen.<sup>226</sup> Jinými slovy, v delším časovém horizontu může tato kořistnická praktika vyústit ve vylučovací praktiku.

---

<sup>222</sup> United Brands, bod 252. (Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 14. února 1978, United Brands, C-27/76, ECLI:EU:C:1978:22.

<sup>223</sup> Např. rozhodnutí Komise ze dne 23. 7. 2004 COMP/A.36.568/D3, Scandlines Sverige AB v Port of Helsingborg, [2006], 4 CMLR 22, odst.147,149. Srov. rovněž rozsudek COMP/A.36.570/D3, Sundbusserne v Port of Helsingborg ze dne 23. 7. 2004, [2006], 4 CMLR 23, body 85 a 86.

<sup>224</sup> Komise. Aplikovatelnost čl. 101 SFEU na horizontální kooperační dohody, bod 194.

<sup>225</sup> Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 28. 3. 1985. Comité des industries cinématographiques des Communautés européennes (CICCE) proti Komisi Evropských společenství. Věc C-298/83. ECLI:EU:C:1985:150.

<sup>226</sup> Italianer, A. *The Object of Effects*. S. 6. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://ec.europa.eu/competition/speeches/text/sp2014\\_07\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/competition/speeches/text/sp2014_07_en.pdf).

Toto se však děje na trzích velmi zřídka, protože taktika monopsonní nákupní strategie nepatří mezi ekonomicky výhodné ani odůvodnitelné. Touto strategií vlastně odběratel své dodavatele postupně vytlačuje z trhu. Takový přístup zaujímají i soutěžní úřady, pokud se touto problematikou ve velmi zřídka případech zabývaly. Tak například britský kartelový úřad ve svém rozhodnutí BetterCare II<sup>227</sup> uvedl: „*v principu platí, že účtování nepřiměřeně nízkých nákupních cen může představovat zneužití dominantního postavení, nicméně britský kartelový úřad se domnívá, že tomu tak může být pouze ve výjimečných případech. V případě neexistence překážek, nutících dodavatele setrvat na daném trhu, by odchod dodavatelů znamenal pro odběratele nemožnost v krátkém čase tyto dodavatele nahradit, a to ani v případě, že by se jednalo o odběratele v monopsonním postavení.*“<sup>228</sup>

#### *Delikt vynucování nerovných (nákupních) obchodních podmínek*

Delikt vynucování nerovných (nákupních) obchodních podmínek necenového charakteru (vedle deliktu cenového ve formě přímého nebo nepřímého vynucování nepřiměřených nákupních cen) je uveden v čl. 102 odst. 2 písm. a) SFEU.<sup>229</sup> Jednoznačná definice obchodní restriktivní praktiky „nerovné obchodní podmínky podle článku 102 a) SFEU neexistuje, v podstatě se však jedná o ujednání, která jsou nepřiměřená či nerovná (neférová) v tom, že dominantní podnik využívá své tržní síly k vykořisťování obchodních partnerů ukládáním podmínek, jež by nemohly být uloženy podnikem, který tržní silou nedisponuje. Měly by být tedy zodpovězeny otázky, zda by takové ujednání bylo uloženo a akceptováno v konkurenčních podmínkách a zda přínosy z vyšší účinnosti, pokud jsou sdíleny nebo přenášeny, jsou dostatečné, aby převážily zatěžující účinek pro ostatní smluvní strany vázané tímto ujednáním.“<sup>230</sup>

Judikatura<sup>231</sup> postupně zpřesňovala přístup pro posouzení rovnosti smluvních podmínek při zachování zásady proporcionality:

---

<sup>227</sup> Office of Fair Trading. Rozhodnutí č. CA98/09/2003, BetterCare Group Ltd/North & West Belfast Health & Social Services Trust, para. 56. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/555de4d0e5274a74ca000157/bettercare.pdf>.

<sup>228</sup> A dodavatelé by tudíž nemohli přejít k jinému odběrateli (poznámka autora).

<sup>229</sup> Čl. 102 odst. 2 písm. a) SFEU označuje za jednu z forem zneužití dominantního postavení „*přímé nebo nepřímé vynucování nepřiměřených nákupních nebo prodejních cen anebo jiných nerovných obchodních podmínek*“.

<sup>230</sup> Konopiská, J. Diplomová práce: *Vykořisťovatelské a vylučovací zneužití dominantního postavení v evropském a českém soutěžním právu*. Právnická fakulta Masarykovy university, Právo a právní věda, Katedra obchodního práva, 2013/2014. S. 22.

<sup>231</sup> „Průkopnický“ byl v tomto směru rozsudek Soudního dvora ze dne 27. (21.) března 1974. Belgische Radio en Televisie a sociétéé belge des auteurs, compositeurs et éditeurs proti SV SABAM a NV Fonior. Věc C-127/73. ECLI:EU:C:1974:25. In: Sbírnka rozhodnutí. 1974. S. 00313.

- „test nezbytnosti“, tedy zda podmínka nepřekračuje meze naprosto nezbytné vzhledem k předmětu smlouvy a zároveň neexistuje žádná alternativa, která je stejně účinná pro dosažení legitimního cíle, ale s méně restriktivním nebo méně vykořisťujícím účinkem;<sup>232</sup>

- „test spravedlnosti“, tedy zohledňuje-li podmínka nejen oprávněné zájmy soutěžitele, ale i jeho obchodních partnerů a konečně i spotřebitelů, legitimní cíl musí být jiný než vykořisťování příslušného obchodního partnera či spotřebitelů.<sup>233</sup>

V některých vnitrostátních úřadech členských států<sup>234</sup> je vynucování nepřiměřených podmínek ve smlouvách s jinými účastníky trhu (zvláště vynucování plnění, jež je v době uzavření smlouvy v nápadném nepoměru k poskytovanému protiplnění) upraveno zvláště když není pochyb o tom, že i ceny patří do obchodních podmínek, protože sjednání ceny je podstatnou součástí každé kupní smlouvy.<sup>235</sup>

#### *Kartelové dohody: kořistnická nákupní cenová diskriminace*

Článek 101, odst. 1 d) SFEU zakazuje dohody, v nichž se uplatňují vůči obchodním partnerům rozdílné podmínky při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodněni v hospodářské soutěži. Článek 102 odst. c) SFEU zakazuje jednání, které spočívá v uplatňování rozdílných podmínek vůči obchodním partnerům při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodňováni v hospodářské soutěži.

Evropská soutěžní teorie zabývající se jednotlivými formami cenové diskriminace, především pak z pohledu dodavatele, je velmi široká a její analýza přesahuje možnosti této práce.

#### *Centralizovaný nákup*

Centralizovaný nákup patří mezi obvyklé nákupní praktiky, ekonomicky výhodné především z pohledu úspor z rozsahu. Jejich protisoutěžní účinky jsou minimální a je nutno je hodnotit případ od případu.

---

<sup>232</sup> Srov. rozsudek Soudního dvora (pátého senátu) ze dne 14. listopadu 1996. Tetra Pak International SA proti Komisi Evropských společenství. Věc C-333/94 P. ECLI: EU:C:1996:436.

<sup>233</sup> Srov. rozsudek Soudního dvora (velkého senátu) ze dne 16. července 2009. Der Grüne Punkt - Duales System Deutschland GmbH proti Komisi Evropských společenství. Věc C-385/07 P. ECLI: EU:C:2009:456.

<sup>234</sup> Např. v českém zákoně o ochraně hospodářské soutěže v para. 11 odst. 1 písm. a).

<sup>235</sup> Kindl J., Munková J. *Zákon o ochraně hospodářské soutěže: komentář*. 3., přepracované vydání. V Praze: C.H. Beck, 2016. Beckova edice komentované zákony. ISBN 978-80-7400-627-2. S. 291.

## *Společné nákupní dohody*

Unijní soutěžní právo rozlišuje dva typy společných nákupních dohod – nákupní aliance a nákupní kartely.

Některé národní soutěžní úřady zhodnotily rizika hospodářské soutěže vyplývající z nových forem spolupráce mezi maloobchodníky na horizontální úrovni. Významným příkladem takové spolupráce mezi maloobchodníky je vytváření nákupních aliancí na dodavatelských trzích.

Národní soutěžní úřady zkoumají nákupní aliance ze dvou hlavních důvodů: jejich dopadu na potravinářské dodavatelské řetězce a potenciálního rizika nákupního kartelu mezi maloobchodníky.

S pojmem nákupní aliance pracuje např. i český ZVTS, který ji definuje jako *„uskupení odběratelů, vzniklé na základě smlouvy, jiného právního jednání nebo jiné právní skutečnosti, které provádí spolupráci mezi odběrateli v souvislosti s nákupem potravin za účelem jejich dalšího prodeje nebo přijímáním nebo poskytováním služeb s tím souvisejících, nebo bylo za účelem této spolupráce vytvořeno, nezávisle na tom, zda toto uskupení má nebo nemá právní osobnost“*.<sup>236</sup>

V této souvislosti je nutné zmínit i existenci formalizovaných nákupních aliancí, které se profesionálně zabývají posilováním postavení obchodních řetězců, jejichž možnou protisoutěžní činnost je nutno posuzovat případ od případů.

Komise v nedávné době oznámila zahájení šetření proti dvěma francouzským maloobchodním obchodním řetězcům Casino Guichard-Perrachon (známé jako Casino) a Les Mousquetaires (známé jako Intermarché). Komisařka Vestagerová při této příležitosti konstatovala, že nákupní aliance mezi maloobchodníky se staly klíčovou součástí dodavatelských řetězců s potravinami. Mohou přinést spotřebitelům nižší ceny za potraviny a výrobky, které denně kupují. Tyto výhody však mohou rychle zmizet, pokud maloobchodníci použijí tyto aliance ke koordinaci své činnosti protisoutěžním způsobem. Komise se zaměří na dvě formy možné protisoutěžní spolupráce jednak ve formě koordinace své obchodní činnosti (zákaz vzájemného přetahování zaměstnanců) a jednak ve formě koordinace konečných cen potravin a výrobků vůči konečným spotřebitelům.<sup>237</sup>

---

<sup>236</sup> Ustanovení § 2 odst. c) ZVTS.

<sup>237</sup> Tisková zpráva Komise ze dne 4. 11. 2019 [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/cs/IP\\_19\\_6216](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/cs/IP_19_6216).



Mezi významné studie na téma nákupních aliancí patří studie Hugo Moliny „Buyer Alliances in Vertically Related Markets“,<sup>238</sup> která obhájí význam nákupních aliancí pro konečné spotřebitele. Na základě dlouhodobého studia cenového chování obchodních řetězců dospěl Molina k závěru, že díky nákupním aliancím uspoří konečný spotřebitel za 7 %, které by zaplatil navíc v případě omezení možnosti pro obchodní řetězce využít svou vyjednávací sílu vůči dodavatelům.

### 2.1.3 Kořistnické zneužití kupní síly ve formě zneužívajících nákupních praktik (ZNP)

Tento bod přináší odpověď na otázku, zda a kdy ZNP v souladu s definicí, rozpracovanou v první (teoretické) části této práce, spadají pod aplikaci evropského práva hospodářské soutěže a pokud ano, za jakých okolností tomu tak je (a za jakých nikoli).<sup>239</sup>

V souladu s dikcí nařízení č. 1/2003, a dalších dokumentů Komise<sup>240</sup> na toto téma, je aplikace soutěžně – právních předpisů na ZNP možná pouze v případě existence zneužití tržní síly a dopadů na efektivní fungování trhu, a nikoliv při existenci pouhé nerovnosti, vyvolané existencí vyjednávací síly na jedné straně smluvního vztahu. Tato úvaha vyplývá z analýzy samé podstaty práva hospodářské soutěže, jehož opravné prostředky mají systémový dopad na celý daný trh a neumí (či nechtějí) řešit problematiku smluvní nerovnosti (*inter partes*), vyjádřené např. ve formě nespravedlivé distribuce výnosů.

#### *Účinky kořistnického zneužití kupní síly ve formě ZNP na účinnou hospodářskou soutěž*

ZNP vůči dodavatelům mají ve smyslu práva hospodářské soutěže charakter kořistnického zneužití, pokud mají systémový dopad na celý relevantní trh tím, že ovlivňují celkové tržní podmínky, brání účinné hospodářské soutěži a zvyšování spotřebitelského blahobytu.<sup>241</sup>

---

<sup>238</sup> Molina, H. Buyer Alliances in Vertically Related Markets. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3452497](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3452497).

<sup>239</sup> Stejnou otázku si položil Alexander Italianer, někdejší generální ředitel pro hospodářskou soutěž, ve svém projevu “The Devil Is in the Retail” ze dne 2. října 2014. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://ec.europa.eu/competition/speeches/text/sp2014\\_04\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/competition/speeches/text/sp2014_04_en.pdf).

<sup>240</sup> Komise. The Economic Impact of Modern Retail on Choice and Innovation in the EU Food Sector z listopadu 2014. Velmi podrobná studie, zadaná DG COMP, která obsahuje 400 stran textu a podrobně analyzuje dopady na inovace a výběr spotřebitelů. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://ec.europa.eu/competition/sectors/agriculture/retail\\_study\\_report\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/competition/sectors/agriculture/retail_study_report_en.pdf).

<sup>241</sup> Tamtéž, s. 40.

V souladu se studií Komise na téma hospodářského dopadu moderního maloobchodu na inovace a spotřebitelskou volbu,<sup>242</sup> systémové dopady mohou existovat v různých formách, z nichž nejvýznamnější jsou:

- (1) Dopad na životaschopnost dodavatelů;
- (2) Dopad na inovace a rozsah nabídky pro konečného spotřebitele;
- (3) Dopad na konečné spotřebitele ve formě vyšších cen a/nebo na rozsah nabídky.

Ad 1) ZNP mohou mít ve střednědobém a dlouhodobém časovém rámci dopad na životaschopnost dodavatelů, pokud tyto praktiky donutí dodavatele opustit trh. Nicméně samotná Studie tento argument vyvrací, když doprovází tuto formu dopadu nekalých nákupních praktik statistikami, které dokazují, že ve zkoumaném období (2004-2012) počet dodavatelů pro maloobchod v celé EU meziročně vzrostl v řádu jednotek procent.<sup>243</sup>

Ad 2) Co se týče inovace, existují dvě různé interpretace dopadů ZNP. Ta první poukazuje na riziko re-distribuce výnosů od slabší strany (dodavatele) směrem k silnější straně (odběrateli – maloobchodníkovi) a s tím související pokles investičních prostředků na výzkum, vývoj a inovace.<sup>244</sup> Druhá interpretace uvádí, že NOP je pro dodavatele naopak motivem pro zvýšení svého inovačního úsilí s cílem zvýšit svou vyjednávací sílu a zbavit se své ekonomické závislosti na odběrateli.<sup>245</sup> Studie tento trend statisticky dokazuje tím, že ve sledovaném období v letech 2004 až 2012 vzrostly investice do inovací jak na straně dodavatelů, tak na straně maloobchodníků, a to meziročně v řádu jednotek procent.<sup>246</sup>

Ad 3) Co se týče dopadů ZNP na rozsah nabídky pro konečného spotřebitele, Studie konstatuje, že navzdory narůstající koncentraci maloobchodního trhu, by vnucení ZNP dodavatelům nemělo mít negativní vliv na šíři nabídky pro konečné spotřebitele. Studie ukazuje, že nabídka obdobných výrobků meziročně stoupla v průměru o 5,1 % ve zkoumaném období v letech 2004 až 2012.<sup>247</sup> Studie také ukázala, že rozsah nabídky pro konečného spotřebitele vzrostl i díky

---

<sup>242</sup> Tamtéž, s. 42.

<sup>243</sup> Tamtéž, s. 24.

<sup>244</sup> Tamtéž, s. 116.

<sup>245</sup> Tamtéž, s. 27.

<sup>246</sup> Tamtéž, s. 28–30.

<sup>247</sup> Tamtéž, s. 26.

privátním značkám, tj. výrobkům, prodávaným pod značkou určitého maloobchodního řetězce.<sup>248</sup>

Konečně, dopady nekalých nákupních praktik na konečné spotřebitele ve formě vyšších cen nebyly v žádné ze studií Komise prokázány.<sup>249</sup> Je to dáno charakterem použití vyjednávací síly ze strany odběratelů, kteří se snaží vyhovět konečným spotřebitelům ve formě co nejnižší ceny při zachování dostatečného rozsahu nabídky.

#### *Nástroje hospodářské soutěže na potírání kořistnického zneužití kupní síly ve formě ZNP*

Nástroje hospodářské soutěže na potírání kořistnického zneužití kupní síly ve formě ZNP jsou, tak jak v případech „klasického“ kořistnictví, tak i vylučovací soutěže, trojího druhu: (1) právní nástroje proti zneužití jednostranného jednání, (2) protikartelové zákonodárství a (3) kontrola spojování podniků.

Ad 1) Pro užití právních nástrojů proti zneužití jednostranného jednání jako kořistnického zneužití kupní síly ve formě ZNP je nezbytná existence dominantního postavení buď na straně dodavatele či na straně odběratele. Pokud (a případů je opravdu velmi málo) však soutěžitel v dominantním postavení vnutí ZNP, jedná se o zneužití dominantního postavení, a to i v případech, kdy by stejné jednání bylo hodnoceno jako nikoliv zneužívající u soutěžitele v ne-dominantním postavení, protože Soudní dvůr EU opakovaně rozhodl, že podnik v dominantním postavení nese zvláštní odpovědnost za to, že jeho chování nebude na újmu účinné a nenarušené hospodářské soutěži na vnitřním trhu. „Navíc vzhledem k tomu, že konkurenční struktura trhu je již oslabena přítomností dominantního podniku, může jakékoliv další oslabení této konkurenční struktury představovat zneužití dominantního postavení.“<sup>250</sup>

Navíc, pokud soutěžitel v dominantním postavení vnutí NOP, předpokládá se, že jeho jednání jde za určitý smluvní rámec „inter partes“ a bude mít dopad „erga omnes“ na celkové obchodní podmínky na daném relevantním trhu v souladu s dikcí článku 102 a) SFEU.

Ad 2) Protikartelové zákonodárství zasahuje proti kořistnickému zneužití kupní síly ve formě ZNP nehledě na to, jaká forma smluvního vztahu byla zvolena. Jedná se o vertikální vztah, a tudíž na něj bude uplatněna bloková výjimka o použití čl. 101 odst. 3 SFEU na kategorie

---

<sup>248</sup> Tamtéž, s. 53-54.

<sup>249</sup> Komise. Sdělení Komise Evropskému Parlamentu, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů. Boj proti nekalým obchodním praktikám mezi podniky v rámci potravinového řetězce ze dne 15. července 2014. S. 12 [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0472&from=EN>.

<sup>250</sup> Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 6. října 2015, Post Danmark, C-23/14, ECLI: EU:C:2015:651, bod 73.

vertikálních dohod<sup>251</sup> a jednání ve vzájemné shodě,<sup>252</sup> nepřesáhne-li podíl každého z podniků účastnícího se dohody na relevantním trhu 30 % nebo pokud nespádají pod tzv. tvrdá omezení podle nařízení č. 330/2010.

Nelze ovšem vyloučit, že i ZNP ve vertikálním vztahu jsou jednostranným jednáním, protože svými charakteristikami neodpovídají smlouvě. Jak uvedl Soudní dvůr EU „...*taková dohoda však nemůže být založena na tom, co je pouze vyjádření jednostranné politiky jedné ze smluvních stran, které lze uskutečnit bez pomoci druhých. Konstatovat, že dohoda zakázaná článkem 101 SFEU může být uzavřena pouze jednostranným vyjádřením vůle, by mělo za následek matoucí dopady na výklad ustanovení článků 101 SFEU a 102 SFEU.*“<sup>253</sup>

Ad 3) Při ex-ante kontrole spojování podniků je především dáván důraz na otázku, do jaké míry je pravděpodobné, že nově vzniklý podnik bude vnucovat takové ZNP, které budou mít za následek podstatné narušení hospodářské soutěže. Zejména se tak děje v situacích, kde jsou dodavatelé závislí na odběrateli.

*Kdy jsou ZNP problémem soutěžního práva?*

Vztahu ZNP a právu hospodářské soutěže se věnovala i řada studií jak na úrovni EU, tak na úrovni členských států. Příkladem je Zpráva Evropské sítě pro hospodářskou soutěž,<sup>254</sup> která mimo jiné dospěla k závěru, že některé restriktivní obchodní praktiky, které mnoho zúčastněných stran považuje za protisoutěžní, „...*nespadají do oblasti působnosti pravidel hospodářské soutěže na úrovni EU ani ve většině členských států.*“<sup>255</sup>

Na druhé straně, během posledního desetiletí se vztahy mezi podniky z ekonomických, sociálních a demografických důvodů značně proměnily. Zvýšená koncentrace a vertikální dohody vedly ke strukturálním změnám v dodavatelsko-odběratelském řetězci mezi podniky v oblasti potravinového i nepotravinového zboží. Vytvořila se rozličná mezinárodní obchodní

---

<sup>251</sup> V souladu s článkem 1 nařízení č. 330/2010 se vertikálními dohodami rozumí dohody nebo jednání ve vzájemné shodě, jež byly uzavřeny mezi dvěma nebo více podniky, z nichž každý pro účely dohody nebo jednání ve vzájemné shodě jedná na různé úrovni výrobního nebo distribučního řetězce, a které se týkají podmínek, za kterých mohou strany nakupovat t nebo dále prodávat určité zboží nebo služby.

<sup>252</sup> Nařízení Komise (EU) č. 330/2010 ze dne 20. dubna 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě. [online]. [cit. 1. 5. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/HTML/?uri=CELEX:32010R0330&from=EN>.

<sup>253</sup> Rozsudek Soudního dvora ze dne 6. ledna 2004, BAI a Komise vs Bayer, C-2/01, ECLI: EU:C:2004:2, bod 101.

<sup>254</sup> Komise. Zpráva Evropské sítě pro hospodářskou soutěž o prosazování právních předpisů na ochranu hospodářské soutěže a činnosti monitoringu ze strany evropských orgánů pro ochranu hospodářské soutěže v potravinářském odvětví. Květen 2012. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://ec.europa.eu/competition/ecn/food\\_report\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/competition/ecn/food_report_en.pdf).

<sup>255</sup> Tamtéž, odstavec 26.

nákupní společenství, která mobilizací větší kupní síly usilují při nákupu o úspory z rozsahu. Někteří z obchodníků se v důsledku rozšíření svých vlastních značek změnili v přímé konkurenty svých dodavatelů. Malý počet relativně silných aktérů v dodavatelském řetězci získal značnou vyjednávací sílu.<sup>256</sup> Právě tento faktor často vede k existenci ZNP.

V průběhu let přikládaly veřejné orgány problematice ZNP ve vztazích mezi dodavatelem a odběratelem stále větší politický význam. V důsledku toho přijalo mnoho členských států opatření k řešení problému, avšak činí tak různými způsoby. To vedlo k tomu, že úroveň, povaha a právní forma ochrany proti ZNP se na úrovni členských států do značné míry liší.

Jak uvádí Zelená kniha Komise ze dne 31. ledna 2013, významnou roli při definování ZNP hraje vyjednávací síla na straně odběratele: „...v některých případech, kdy jedna ze smluvních stran má silnější vyjednávací sílu, může však jednostranně diktovat podmínky slabšímu smluvní protistraně – a tudíž příliš formovat obchodní vztah výhradně ve prospěch svých vlastních hospodářských zájmů. Smluvní strana může zejména uplatňovat výrazně nevyvážené podmínky a vzhledem ke své vyjednávací síle je nebude sjednávat jednotlivě. V takových situacích se může stát, že slabší strana není s to zamítnout tyto jednostranně nadiktované nepříznivé podmínky, neboť se obává, že smlouva nebude uzavřena nebo že to dokonce povede k jejímu zániku.“<sup>257</sup>

Dalším významným atributem ZNP je jejich „nekalost“ jako opaku spravedlivé soutěže („fairness“),<sup>258</sup> v soutěžním smyslu chápána jako každá soutěžní činnost, která neodporuje poctivým zvyklostem v průmyslu a obchodě.<sup>259</sup>

#### *Kdy nejsou ZNP problémem hospodářské soutěže?*

V naprosté většině ovšem zneužití ZNP není problémem hospodářské soutěže. Proto většina odborné literatury uzavírá tuto diskusi názorem, že na tyto smluvní nerovnosti existují lepší právní nástroje, než je právo hospodářské soutěže (zákony o nekalé soutěži, závazkové právo, zákony na ochranu spotřebitele a další právní nástroje především práva vnitrostátního).

---

<sup>256</sup> Komise. Zelená kniha Komise ze dne 31. ledna 2013 o „nekalých obchodních praktikách mezi podniky v Evropě v dodavatelském řetězci v oblasti potravinového a nepotravinového zboží“ (COM(2013)0037). S. 3. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0037&from=CS>.

<sup>257</sup> Tamtéž. S. 6.

<sup>258</sup> Koncept „fairness“ je daleko širší a používá se v mnoha smyslech, např. ve smyslu sociální spravedlnosti, distributivní spravedlnosti atd. Mimochodem nejvíce používaný výraz v projevech komisařky pro hospodářskou soutěž M. Vestagerové.

<sup>259</sup> Nejstarší platná definice spravedlivé soutěže, převzatá z článku 10bis, odst. 2 Pařížské úmluvy na ochranu průmyslového vlastnictví ze dne 20. března 1883. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://www.osn.cz/wp-content/uploads/2015/04/Parizska-umluva.pdf>.

Odborná literatura uvádí pět hlavních důvodů:<sup>260</sup>

(i) Limitovaný dopad na relevantní trh

Většina ZNP nespadá pod normy soutěžního práva kvůli velmi limitovanému dopadu na daný relevantní trh, protože vnučení ZNP má za důsledek *inter partes* nerovnost v konkrétním smluvním vztahu.

(ii) Jiné chráněné cíle

Soutěžní právo má velmi úzce definovaný cíl chránit soutěžní proces, jehož výsledkem je maximalizace spotřebitelského blahobytu a ekonomické efektivity. Soutěžní právo "*stricto sensu*" se nezabývá cíli jako je spravedlnost, ochrana slabšího před silnějším ve smluvním vztahu, ochrana vybraných skupin dodavatelů (např. v potravinářství), ochrana malých a středních podniků atd. Nicméně Komise nebrání členským státům, slovy článku 3 odst. 3 nařízení č. 1/2003 „*použití ustanovení vnitrostátních právních předpisů, které sledují převážně jiný cíl než články 101 a 102 SFEU*“.

(iii) Úmysl

Ve srovnání s úmyslným vnučením ZNP (silnější strana si je vědoma své vyjednávací síly) je prosazování soutěžních norem nezávislé na prokázání úmyslu jednat protiprávně.

(iv) Nejedná se o priority v rámci prosazování soutěžního práva

Platí, že vertikální omezení i kořistnické praktiky nepatří mezi priority Komise ani národních soutěžních úřadů. To je patrné jak z Pokynů k prioritám, tak i z Pokynů k vertikálním omezením: „*vertikální omezení jsou obecně méně škodlivá než horizontální a mohou poskytovat značný prostor ke zvyšování účinnosti.*“<sup>261</sup>

(v) Bezvýznamný vliv na obchod mezi členskými státy a na fungování vnitřního trhu

Většina ZNP tedy nesplňuje jednu z podmínek použití evropských norem soutěžního práva, a to jejich přeshraniční dopad a dopad na fungování vnitřního trhu.

---

<sup>260</sup> Např. Anchustegui, I.H. *Buyer Power in EU Competition Law*, University of Bergen. 2017. ISBN 978-1939007247. S. 388 a násl.

<sup>261</sup> Komise. Pokyny k vertikálním omezením. 2010/C 130/01. Bod 6.

## 2.2. Zneužití kupní síly z pohledu soutěžního práva členských států

Boj proti zneužití kupní síly je na úrovni členských států upraven jednak veřejnoprávními právními předpisy soutěžního práva (evropského a vnitrostátního) a jednak uplatňováním veřejnoprávních/soukromoprávních předpisů, upravujících zneužívání ZNP.

Uplatňování soutěžního práva v členských státech je upraveno třemi způsoby:

(i) Uplatňováním přímo aplikovatelných norem evropského soutěžního práva (společně s vnitrostátními) vnitrostátními orgány pro hospodářskou soutěž a vnitrostátními soudy;

Kupní síla, která může narušit hospodářskou soutěž v členských státech, může být řešena uplatňováním přímo aplikovatelných článků 101 a 102 SFEU v souladu s pravidly nařízení č. 1/2003.

(ii) Uplatňováním soutěžně-právních vnitrostátních právních předpisů členských států EU, převážně sledujících stejný cíl jako články 101 a 102 SFEU, vnitrostátními orgány pro hospodářskou soutěž a vnitrostátními soudy;

Pokud nejsou splněny kritéria daná nařízením č. 1/2003, kupní síla, která může narušit hospodářskou soutěž v členských státech, je řešena uplatňováním vnitrostátních právních předpisů členských států EU, obdobných článkům 101 a 102 SFEU.

Z provedené studie<sup>262</sup> relevantních vnitrostátních právních předpisů vyplynulo, že některé členské státy používají (případně v minulosti používaly) pro definici dominantního postavení odlišná kritéria/hranice, než jsou ta, která obsahuje nebo vyplývají z čl. 102 SFEU. Jedná se především o odlišnou definici dominantního postavení a o nižší hranici tržního podílu pro stanovení dominantního postavení.

Existují členské státy, které používají poměrně nízkou hranici, ke které se vztahuje předpoklad dominantního postavení.<sup>263</sup> Úprava v dalších členských státech<sup>264</sup> se liší pouze minimálně, a to tím, že předpoklad dominantního postavení byl zákonodárci přímo stanoven jako 40% tržní podíl. Tato hranice tržního podílu kopíruje hranici doporučenou Komisí ve Sdělení Komise.

---

<sup>262</sup> Komise. Study on National Rules on Unilateral Conduct That Are Stricter Than Article 102 TFEU, vypracovaná pro interní potřebu DG COMP v roce 2011 od College of Europe, nikdy nebyla zveřejněna.

<sup>263</sup> Tento přístup je (nebo byl) uplatňován např. v Bulharsku, Litvě, Maďarsku a Německu.

<sup>264</sup> Např. Česká republika, Estonsko, Lotyšsko, Polsko a Rumunsko.

Za zmínku stojí případ Portugalska, které ve svém prvním zákonu o hospodářské soutěži stanovilo 30% tržní podíl jako hranici pro určení dominantního postavení v případě jednoho soutěžitele, 50% tržní podíl pro kolektivní dominanci do 3 soutěžitelů a 65% tržní podíl pro kolektivní dominanci pro trh se 4–5 soutěžiteli.

(iii) V případech vztahujících k jednostrannému jednání, mohou členské státy na základě výjimky, dané nařízením č. 1/2003, uplatňovat vnitrostátní právní předpisy přísnější než článek 102 SFEU.

Na rozdíl od jednostranného jednání, zakotvuje nařízení č. 1/2003 přednost unijního soutěžního práva v tom směru, že u dohod, které omezují hospodářskou soutěž, nesmí dojít ve vnitrostátním právu k zákazu, pokud by tyto dohody nebyly zakázány unijním soutěžním právem, ač by pod něj jurisdikčně spadaly.<sup>265</sup> Pro úpravu kupní síly v dohodách, které omezují hospodářskou soutěž, je úroveň konvergence daleko vyšší.

#### *Klíčová role nařízení č. 1/2003*

Vztah vnitrostátního práva hospodářské soutěže a práva hospodářské soutěže EU byl zakládajícími smlouvami ponechán v rukou Rady EU.<sup>266</sup> Vzhledem k tomu, že příslušný právní předpis nikdy přijat nebyl, bylo na Soudním dvoře EU, aby připomněl, že i v právu hospodářské soutěže platí zásada nadřazenosti práva EU nad právem vnitrostátním.<sup>267</sup> Tato zásada však nemůže přinést odpověď na všechny problémy a otázky, které mohou v právu hospodářské soutěže vyvstat. Bylo to teprve nařízení č. 1/2003, které zcela vyjasnilo vztah vnitrostátního práva a práva hospodářské soutěže EU.

Nařízení č. 1/2003 ve svém článku 3<sup>268</sup> přináší odpověď na otázku, jaké právo aplikovat na jaký typ dohod, rozhodnutí sdružení podniků nebo jednání ve vzájemné shodě (čl. 101 SFEU), a jak postupovat v případě zneužití dominantního postavení (čl. 102 SFEU).

V odůvodnění nařízení č. 1/2003 je definováno: „*Aby byl vytvořen systém, který zajistí, že hospodářská soutěž na společném trhu nebude narušována, musí být články 101 SFEU a 102 SFEU používány v Evropské unii účinně a jednotně*“.<sup>269</sup> V další jeho části pak: „*Aby bylo*

---

<sup>265</sup> Nařízení č. 1/2003, čl. 3 odst. 1 a 2.

<sup>266</sup> Současný čl. 103 odst. 2e SFEU.

<sup>267</sup> Rozsudek 14/68 ECR Walt Wilhelm v Bundeskartellamt. ECLI: EU:C:1969:4.

<sup>268</sup> Nařízení č. 1/2003, čl. 3 odst. 1 v poslední větě uvádí: „*Pokud orgány pro hospodářskou soutěž členských států nebo vnitrostátní soudy použijí vnitrostátní právní předpisy o hospodářské soutěži na zneužití zakázané článkem 82 Smlouvy, použijí také článek 82 Smlouvy.*“

<sup>269</sup> Nařízení č. 1/2003, Odůvodnění bod 1, první věta.



*zajištěno účinné prosazování pravidel hospodářské soutěže Společenství a řádné fungování mechanismů spolupráce podle tohoto nařízení, je nezbytné zavázat orgány pro hospodářskou soutěž a soudy členských států, aby používaly též články 81 a 82 zakladatelských smluv v případě, že použijí vnitrostátní právní předpisy o hospodářské soutěži na dohody a jednání, které by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy“.<sup>270</sup>*

*Nařízení č. 1/2003 ve vztahu ke konvergenci s vnitrostátními právními rady v oblasti soutěžního práva*

Snaha o konvergenci práva hospodářské soutěže EU s jednotlivými vnitrostátními úpravami práva hospodářské soutěže, dané jedním ze základních cílů celé EU, vytvoření jednotného vnitřního trhu, patří k hlavním prioritám Komise.

Nařízení č. 1/2003 umožňuje přijímání přísnějších vnitrostátních právních předpisů pro hospodářskou soutěž, které zakazují nebo postihují jednostranné zneužití kupní síly odběrateli ve svém tzv. divergenčním ustanovení. Na rozdíl od článku 101 SFEU, který neumožňuje přijímání přísnějších právních úprav článek 102 SFEU toto umožňuje, což jde proti konvergenčnímu cíli na úrovni EU a způsobila jistou roztržičnost právních předpisů proti zneužití kupní síly ve vnitrostátních právních radech členských států EU. Tyto přísnější vnitrostátní právní předpisy pro hospodářskou soutěž mohou obsahovat ustanovení, která zakazují nebo postihují zneužívající chování vůči hospodářsky závislým podnikům<sup>271</sup> ve formě dvou hlavních skutkových podstat – zneužívající jednání vůči hospodářsky závislým podnikům a zneužití relativně dominantní síly.

Nařízení č. 1/2003 bylo přijato jako nejdůležitější v řadě modernizačních opatření práva hospodářské soutěže EU, schválených na přelomu 20. a 21. století. Představuje totiž tu nejradikálnější změnu tím, že zrušilo systém předběžné notifikace dohod omezujících soutěž za účelem získání individuální výjimky v souladu s čl. 101 odst. 3 SFEU, a tím i monopol Komise k její aplikaci. Čl. 101 odst. 3 se stal od 1. května 2004 přímo aplikovatelným, tedy přímo použitelným vnitrostátními orgány pro hospodářskou soutěž a vnitrostátními soudy.

Členským státům je umožněno, aby přijaly přísnější vnitrostátní úpravu postihující jednostranné jednání soutěžitelů v případě, že by toto jednání nebylo považováno za zneužití dle čl. 102 SFEU nebo by soutěžitel nebyl v postavení, které by v rámci práva EU bylo

---

<sup>270</sup> Nařízení č. 1/2003, Odůvodnění bod 8.

<sup>271</sup> Nařízení č. 1/2003, odůvodnění bod 8.

klasifikováno jako dominantní. Oproti tomu pro dohody a jednání ve shodě, které by mohly narušit hospodářskou soutěž a společný trh, musí být posuzovány dle jednotných kritérií obsažených v čl. 101 SFEU.

Částečné zdůvodnění odlišného přístupu k jednostrannému jednání obsahuje recitál č. 8 nařízení č. 1/2003, ze kterého vyplývá, že by bylo nevhodné mít odlišnou právní úpravu v případě dohod a jednání ve vzájemné shodě, jež mají přeshraniční charakter, zatímco úprava jednostranného jednání se vztahuje na vnitrostátní předpisy používané na území daného státu.

Jako příklad možné přísnější úpravy je v recitálu samotného nařízení uvedena vnitrostátní úprava zakazující nebo postihující zneužívající chování vůči hospodářsky závislým podnikům. V pracovním dokumentu Komise, doprovázejícím Zprávu o fungování nařízení č. 1/2003 z r. 2009,<sup>272</sup> jsou dále zmíněny zákaz prodeje pod náklady a se ztrátou či přísnější pravidla pro stanovení dominance.

Jak vyplývá z původního návrhu nařízení, Komise navrhovala vymezit vztah práva EU a práva vnitrostátního v identické podobě pro dohody i jednostranné jednání:

*„Jestliže dohoda, rozhodnutí sdružení podniků nebo jednání ve vzájemné shodě ve smyslu čl. 81 odst. 1 Smlouvy nebo zneužití dominantního postavení ve smyslu čl. 82 Smlouvy, které mohou ovlivnit obchod mezi členskými státy, nepoužije se vnitrostátní právo hospodářské soutěže, ale právo hospodářské soutěže EU.“<sup>273</sup>*

Komise zdůvodnila svůj návrh poukázáním na to, že přísnější vnitrostátní úprava brání vytvoření vnitřního trhu, jelikož rozdílná pravidla hry představují nebezpečí diskriminace a narušení hospodářské soutěže v rámci EU. Použití jediného souboru pravidel navíc mělo dle názoru Komise přispět ke zvýšení transparentnosti práva, právní jistotě, snížení administrativní zátěže a v neposlední řadě rovněž k posílení národních soutěžních úřadů. Účelem článku 3 Nařízení č. 1/2003 bylo určení rozhodného práva pro individuální případ v situaci, že připadá v úvahu jak aplikace práva EU, tak práva vnitrostátního. Obecně platící zásada nadřazenosti práva EU má být nahrazena novým mechanismem založeným na exkluzivní aplikaci

---

<sup>272</sup> Komise. Commission Staff Working Paper, doprovázející sdělení Komise Evropskému parlamentu a Radě: Zpráva o fungování nařízení č. 1/2003. SEC(2009) 574 z 29. 4. 2009, odst. 162-176.

<sup>273</sup> Komise. Původní návrh nařízení Rady o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 81 a 82 Smlouvy a změně nařízení (EHS) č. 1017/68, č. 2988/74, č. 4056/86 a č. 3975/87, COM(2000) 582 z 27. 9. 2000, čl. 3.

jednotných evropských pravidel na případy, které by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy a narušit hospodářskou soutěž na společném trhu.<sup>274</sup>

Komise při projednání návrhu nařízení předložila členským státům podrobné pracovní (tudíž nezávazné) vysvětlení v pracovním dokumentu přiloženém k návrhu: „Čl. 101 SFEU má být použit na všechny případy dohod a jednání ve vzájemné shodě, které by mohlo ovlivnit obchod mezi členskými státy a narušit hospodářskou soutěž na společném trhu. Použití více či méně přísnější vnitrostátní úpravy má být vyloučeno. Pokud by dohoda či jednání ve vzájemné shodě neovlivnila obchod mezi členskými státy, zůstává samozřejmě aplikovatelné pouze vnitrostátní právo.“

Cílem navrhovaného čl. 3 bylo v obou případech zajistit, aby na jednání ve smyslu článků 101 nebo 102 SFEU byl použit identický soubor pravidel.

Z pracovních dokumentů Rady vyplývá, že vztah vnitrostátního práva a práva EU byl podroben široké debatě. Řada členských států (zejména Německo, Francie, Itálie, ale i Finsko a Španělsko) vyjádřila již v úvodu svoje výhrady k absolutní aplikaci práva EU s tím, že ve zvláštních případech vztahujících se k území daného členského státu, se kterými se právo EU nemůže dostatečně vypořádat, musí být umožněno použití přísnějšího vnitrostátního práva. Francie byla motivována existencí svých dvou vnitrostátních právních norem, které byly (a jsou) přísnější než nynější čl. 102 SFEU – zákaz zneužití ekonomické závislosti a zákaz prodeje pod náklady i v případě nedominantního soutěžitele.<sup>275</sup> Zákaz prodeje pod cenou byl v rámci vnitřního trhu (neúspěšně) napaden ve slavném případě Keck a Mithouard<sup>276</sup> a Francie byla odhodlána jej ubránit i v rámci práva hospodářské soutěže EU.<sup>277</sup> Rovněž německé soutěžní právo obsahovalo (a stále obsahuje) ustanovení jdoucí nad rámec čl. 102 SFEU.

Komise nakonec ustoupila a čl. 3 nařízení č. 1/2003 byl nakonec přijat v kompromisním znění, které umožnilo, aby si členské státy v určitých aspektech ponechaly specifickou úpravu. Dle požadavků členských států se konvergenční pravidlo nevztahuje na jednostranné jednání soutěžitelů a členským státům je umožněno „přijmout a uplatňovat na svém území přísnější

---

<sup>274</sup> Srov. Komise. Commission Staff Working Paper: Commission's Proposal for a New Council Regulation Implementing Articles 81 and 82: Article 3 - The relationship between EC law and National Law.“ SEC(2001) 871 z 31. 5. 2001, s. 4 – 5, s. 10.

<sup>275</sup> Čl. L420 – 5 francouzského obchodního zákoníku. Zákaz prodeje pod cenou byl v rámci vnitřního trhu (neúspěšně) napaden v rozsudku Keck a Mithouard, viz pozn. pod čarou č. 275.

<sup>276</sup> Rozsudek Soudního dvora EU ve spojených věcech Keck a Mithouard, C-267/91 a C-268/91 [1993] ECLI: EU:C:1993:905, s. I-6097.

<sup>277</sup> Monti, G. *EC Competition Law*. Cambridge University Press. Londýn. 2006. ISBN 9780511805523. S. 407.

vnitrostátní právní předpisy, které zakazují nebo postihují jednostranná jednání podniků“.<sup>278</sup> S ohledem na to, který stát prosazoval tuto možnost nejvíce, bývá toto ustanovení odborníky označováno jako německá klauzule.

Politické shody nad textem bylo dosaženo dne 26. listopadu 2002 a nařízení bylo schváleno na nejbližším prosincovém zasedání Rady EU.<sup>279</sup>

Symbolicky jako směrnice č. 2019/1 (tedy symbolicky ve vztahu k nařízení č. 1/2003) byla přijata směrnice o dalším posílení postavení orgánů pro hospodářskou soutěž v členských státech tak, aby mohly účinněji prosazovat soutěžní pravidla na svém území.<sup>280</sup>

*Specifické důsledky divergenčního ustanovení nařízení č. 1/2003 pro posuzování jednostranného jednání*

Obchodní vztahy mezi nedominantními subjekty s významným postavením na trhu a jejich obchodními partnery jsou tedy stranou zájmu Komise (DG COMP) přičemž členské státy si na Komisi (DG COMP) vynutily výše uvedenou výjimku pro jednostranná jednání podniků. Nařízení č. 1/2003 tak formálně posvětilo existující tendence regulovat především jednání subdominantních odběratelů vůči svým dodavatelům.

Komisí uznaným protisoutěžním deliktem (a tedy nikoli pouhý delikt NOP / ZNP mimo rámec soutěžního práva) je delikt „zneužívajícího jednání vůči hospodářsky závislým podnikům“ vycházející z díkce nařízení č. 1/2003,<sup>281</sup> který tento bod dále rozpracovává na koncept podniku, závislém na dodavateli a y toho plynoucí koncept sub-dominantní kupní síly.

I v případech regulace projevu zneužívajícího jednání vůči hospodářsky závislým podnikům platí, že v hospodářsko-soutěžním pojetí slouží významná tržní kupní síla jako prvotní filtr pro identifikaci zdrojů možných hospodářsko-soutěžních problémů.

*Koncept podniku, závislém na dodavateli (hospodářsky závislého dodavatele na odběrateli)*

Německo se stalo první členskou zemí, která na svém území zakázala zneužití ekonomické závislosti v kontextu čl. 20 německého zákona na ochranu soutěže („GWB“) a to v sekci, věnované tradičnímu zneužití dominantního postavení. Německé právo tedy již od roku 1973

---

<sup>278</sup> Vloženo po jednání pracovní skupiny v říjnu 2002, 13451/02 z 28. října 2002.

<sup>279</sup> Rada. 2476. zasedání Rady ve formaci Agrifish, 16. - 20. prosince 2002.

<sup>280</sup> Směrnice Evropského Parlamentu a Rady (EU) č. 2019/1 ze dne 11. prosince 2018 o posílení postavení orgánů pro hospodářskou soutěž v členských státech tak, aby mohly účinněji prosazovat pravidla, a o zajištění řádného fungování vnitřního trhu. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu>.

<sup>281</sup> Tamtéž.

upravuje dva typy dominance – absolutní a relativní dominantní postavení, tj. takové postavení na trhu, ve kterém disponuje určitý podnik tržní silu nikoli ve vztahu ke všem ostatním soutěžitelům ale pouze ve vztahu k dalšímu určitému podniku, který je na něm ekonomicky závislý. Pozdější novelizace zákona se soustředily na ochranu malých a středních podniků. Nutnost původní úpravy byla vyvolána snahou korigovat jednání velkých distributorů ropných produktů vůči nezávislým benzinkám během ropné krize v 70. letech.<sup>282</sup>

Ve Francii je koncept ekonomické závislosti obsažený od roku 2010 v čl. L 420-2 francouzského obchodního zákoníku, který definuje zneužití stavu ekonomické závislosti, ve kterém se může nacházet jak odběratel, tak i dodavatel.

### *Koncept subdominantní kupní síly*

Typickým znakem tohoto konceptu je existence tzv. kvalifikované subdominance,<sup>283</sup> tedy legislativní pokus definovat kupní sílu pod hranicí klasické soutěžní dominance, typicky použitím obrátového kritéria. Použití obrátového kritéria je ovšem problematické, neboť dominance je pojmem behaviorálním a ne strukturálním, spojujícím dominantní postavení s dosažením určitého kritéria (nejčastěji tržního podílu).

Příkladem je český zákon č. 395/2009 Sb., o významné tržní síle při prodeji zemědělských a potravinářských produktů a jejím zneužití<sup>284</sup> (dále jen „ZVTS“), který dobře charakterizuje problémy, se kterými se legislativec potýká, pokud se snaží řešit problematiku ZNP pomocí nástrojů soutěžního práva. Jak uvádí autoři komentáře k ZVTS, současnou právní úpravu lze označit za absolutní (objektivní) pojetí významné tržní síly (dále jen „VTS“) s relativním korektivem.<sup>285</sup> Původní verze zákona sice měla snahu vycházet z absolutního pojetí VTS, když cílem nebo výsledkem zneužití definovala jako podstatné narušení hospodářské soutěže na relevantním trhu.<sup>286</sup> Vzhledem k dalším kontraverzním ustanovením původního zákona byl tento legislativní záměr kritizován odvolacími soudy jako neurčitý a vedl k dalším novelám zákona. Vypuštění tohoto cíle v následných novelách ZVTS posunuje zákon směrem k

---

<sup>282</sup> Komise. Study on the Legal Framework Covering Business-to-Business Unfair Trading Practices in the Retail Supply Chain, s. 20. [online]. [cit. 1. 12. 2019] Dostupné na <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/c82dc8c6-ec15-11e5-8a81-01aa75ed71a1/language-en>.

<sup>283</sup> Bejček, J. *Smluvní svoboda a ochrana slabšího obchodníka*. Brno: Masarykova univerzita, 2016. ISBN 978-80-210-8185-7. S. 27.

<sup>284</sup> Zákon č. 395/2009 Sb., o významné tržní síle při prodeji zemědělských a potravinářských produktů a jejím zneužití ze dne 9. září 2009, ve znění pozdějších novel.

<sup>285</sup> Srov. Kindl, J., Koudelka M. *Zákon o významné tržní síle: komentář*. V Praze: C.H. Beck, 2017. Beckovy komentáře. ISBN 978-80-7400-679-1. S. 26.

<sup>286</sup> Srov. Ustanovení § 4 ZVTS před novelou.

relativnímu (individuálnímu) konceptu s mnoha prvky absolutního pojetí, především při posuzování VTS s ohledem na strukturu trhu, překážek vstupu na trh a finanční síly odběratele.<sup>287</sup>

Vzhledem k tomu, že Úřad pro ochranu hospodářské soutěže se stane donucovacím orgánem ve smyslu nové směrnice č. 2019/633, posun k čistě relativnímu (individuálnímu) konceptu s cílem prosazování práva proti ZNP, ukládaným odběrateli v individuálních smluvních vztazích v zemědělském a potravinářském řetězci se stane ještě zřejmějším (čímž tato práce nechce tvrdit, že to Úřad pro ochranu hospodářské soutěže nedělá již dnes). Nicméně je nutno vyčkat na implementaci směrnice č. 2019/633 do českého vnitrostátního právního řádu po 1. květnu 2021.

(iii) Další typy přísnější vnitrostátní úpravy jednostranného zneužití síly

Mezi nejrozšířenější varianty přísnější vnitrostátní úpravy jednostranného zneužití síly je úprava týkající se prodeje pod cenou, pod náklady nebo se ztrátou. Tyto delikty nejsou dle čl. 102 SFEU jako takové zakázány, ale jsou obecně považovány za formu agresivní soutěže. Některé národní úpravy ale zakazují obdobný prodej i v případě, že se nejedná o dominantní podnik.

Společným jmenovatelem těchto vnitrostátních úprav jednostranného zneužití síly je, že prosazování těchto právních norem bylo svěřeno národním soutěžním úřadům.

### **2.3. Zneužití kupní síly v evropském právu a v právu členských států, sledující především jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu**

Jak bylo již analyzováno v první (teoretické) části, v evropském právu stejně jako v právu členských států nalezneme několik nástrojů boje proti ZNP jako formy zneužití vyjednávací síly.

Zpráva pracovní skupiny Evropské sítě pro hospodářskou soutěž pro oblast potravin z roku 2012<sup>288</sup> potvrzuje, že velký počet vnitrostátních soutěžních úřadů označilo NOP/ZNP v potravinářském odvětví za problém. Tyto vnitrostátní soutěžní úřady zdůrazňují, že velcí maloobchodníci v členských státech disponují významnou kupní silou vůči svým dodavatelům

---

<sup>287</sup> Ustanovení § 3 odst. 2 ZVTS.

<sup>288</sup> Komise. Zpráva pracovní skupiny Evropské sítě pro hospodářskou soutěž pro oblast potravin z roku 2012, body 116-120.

jako výsledek několika faktorů, z nichž tato Zpráva<sup>289</sup> zmiňuje rostoucí koncentraci v oblasti maloobchodu, vysoké překážky vstupu na maloobchodní trh, existenci nákupních aliancí na straně významných maloobchodníků, a zvyšující se počet privátních značek. Na druhé straně vnitrostátní soutěžní úřady uznávají, že vyjednávací síla na straně odběratelů může vést k pozitivním účinkům, pokud existuje soutěž mezi maloobchodníky na navazujícím (prodejním) trhu a dosažení nižších cen na předcházejícím (nákupním) trhu je přeneseno na konečné spotřebitele ve formě nižších kupních cen.

Významná role národních soutěžních úřadů při průzkumech vlivu ZNP na některá odvětví ekonomiky je patrna z příkladů rozhodovací praxe vnitrostátních soutěžních úřadů s rozšířenou působností na spotřebitelské právo vznikla již celá řada inspirativních rozhodnutí, tak např. Italský orgán pro hospodářskou soutěž (AGCM) uložil telekomunikační společnosti Tiscali pokutu za prodlevy a bránění zákazníkům v přechodu na jiného poskytovatele služeb, když obchodník, který používal obtížné nebo neúměrné mimosmluvní překážky v rozporu se SNOP, aby spotřebiteli zabránil změnit poskytovatele služeb.

Vnitrostátní soutěžní úřady iniciovaly a vedly celou řadu průzkumů a vypracovaly mnoho studií, jejichž závěry významně přispívají ke sblížení problematiky ZNP a soutěžního práva. Tak např. šetření Komise Spojeného království pro hospodářskou soutěž z roku 2008<sup>290</sup> ohledně zásobování obchodů s potravinami a smíšeným zbožím ve Spojeném království identifikovalo 52 praktik, z nichž 26 vykazovalo „potenciál vytvářet nejistotu pro dodavatele, pokud jde o jejich příjmy či náklady v důsledku přenosu přílišných rizik nebo neočekávaných nákladů na dodavatele“. Ty zahrnují retrospektivní úpravy ceny, zpětné financování propagace nebo jiné praktiky, jež fakticky vedly k retrospektivní úpravě předem dohodnutého režimu dodávek. Španělský úřad pro hospodářskou soutěž ve zprávě o vztazích mezi dodavateli a obchodníky v potravinářském odvětví z roku 2011<sup>291</sup> identifikoval 18 praktik mezi výrobcí a obchodníky a rozdělil je do tří kategorií: i) obchodní platby (např. za vedení a umístění zboží); ii) příspěvky na vedlejší činnosti obchodníka (např. na reklamní náklady); iii) atypické platby (např. platby, jež podle názoru výrobců připadají na obchodníka). Portugalská Autoridade da Concorrência

---

<sup>289</sup> Tamtéž, bod 253.

<sup>290</sup> Competition Commission. Final Report of the Supply of Groceries in the UK Market Investigation (Komise pro hospodářskou soutěž, Závěrečná zpráva ze šetření o zásobování obchodů s potravinami a smíšeným zbožím za trhu Spojeného království), 30. dubna 2008. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://www.cmlawnow.com/ealerts/2008/04/competition-commissions-final-report-in-groceries-market-investigation>.

<sup>291</sup> Comisión Nacional de la Competencia. Report on the Relations between Manufacturers and Retailers in the Food Sector. October 2011. (Zpráva o vztazích mezi výrobcí a obchodníky v potravinářském odvětví). [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [https://www.biicl.org/files/5923\\_spain\\_-\\_cnc\\_report\\_full\\_-\\_eng.pdf](https://www.biicl.org/files/5923_spain_-_cnc_report_full_-_eng.pdf).

vydala v říjnu 2010 zprávu o obchodních vztazích mezi velkými obchodními skupinami a jejich dodavateli, švédský Konkurrensverket vydal v dubnu 2011 zprávu o obchodních vztazích mezi maloobchodníky pod názvem *Mat och marknad-från bonde till bord* a mnohé jiné.

### *ZNP v právních normách veřejného práva*

V průběhu let přikládaly členské státy problematice ZNP ve vztazích mezi dodavateli a odběrateli stále větší politický význam. V důsledku toho přijalo mnoho členských států opatření k řešení problému NOP, avšak činí tak různými způsoby. To vedlo k tomu, že úroveň, povaha a právní forma ochrany proti ZNP se na úrovni členských států do značné míry liší.

Kromě „klasických“ právních instrumentů (ochrana spotřebitele, nekalá soutěž,<sup>292</sup> závazkové právo, dobrovolné kodexy poctivých praktik) nalezneme v právu členských států i úpravy specifické na pomezí soutěžního práva a boje proti ZNP.

Rozbor by zabral na samostatnou publikaci, proto svou pozornost soustředím v této práci pouze na dva typy restriktivních praktik – na ZNP mezi podnikateli v dodavatelsko-odběratelském řetězci a v zemědělsko-potravinářském řetězci.

#### **2.3.1 Zneužívající nákupní praktiky mezi podnikateli v dodavatelsko-odběratelském řetězci**

Dodavatelsko-odběratelským řetězcem je v této práci míněn řetězec transakcí mezi podniky či mezi podniky a veřejnými orgány, který ústí v dodání zboží, jež je určeno široké veřejnosti pro osobní či domácí spotřebu či využívání. Dodavatelský řetězec se skládá z řady aktérů (producentů/zpracovatelů/distributorů), z nichž všichni ovlivňují konečnou cenu, kterou platí spotřebitel.<sup>293</sup>

Řetězec transakcí, jež je podstatou obchodních služeb mezi podniky v oblasti obchodu s potravinovým i nepotravinovým zbožím, patří k významnému segmentu hospodářství každého členského státu EU. Ty zajišťují dodání (distribuci) zboží a služeb, jež je určeno široké veřejnosti (spotřebitelům) pro osobní či domácí spotřebu. Dodavatelsko-odběratelský řetězec

---

<sup>292</sup> I v úpravě nekalé soutěže ve vnitrostátních právních úpravách stále existují značné odlišnosti. Některé vnitrostátní zákony proti nekalé soutěži zakazují nekalé obchodní praktiky jak ve vztazích mezi podnikateli, tak vůči spotřebitelům atd.

<sup>293</sup> Komise. Zelená kniha Komise ze dne 31. ledna 2013 o „nekalých obchodních praktikách mezi podniky v Evropě v dodavatelském řetězci v oblasti potravinového a nepotravinového zboží“ (COM(2013)0037). S. 3. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/legalScontent/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0037&from=CS>.



se obvykle skládá z výrobců, zpracovatelů a distributorů, z nichž všichni ovlivňují konečnou cenu, kterou platí spotřebitel. Spotřebitelům zajišťují distribuci zboží a služeb z ostatních hospodářských odvětví, jako je zemědělství, průmyslová výroba, logistika a služby informačních technologií.<sup>294</sup>

Úprava zneužití ZNP mezi podnikateli navzájem je charakterizovaná velkou fragmentací především ve vnitrostátních úpravách jednotlivých členských států, které v průběhu minulých let začaly přikládat stále větší politický význam především problematice nekalých praktik ve vztazích mezi dodavateli a kupujícími. V důsledku toho přijalo mnoho členských států různá opatření, avšak činí tak různými způsoby. To vedlo k výše uvedené fragmentaci, znamenající, že úroveň, povaha a právní forma ochrany proti nekalým obchodním praktikám se na úrovni členských států do značné míry liší.

Ve většině členských států se jedná o přijetí některého typu vnitrostátní úpravy jednostranného zneužití síly, regulující dodavatelsko-odběratelské vztahy mezi podniky v maloobchodu hlavně proto, aby stát mohl zasáhnout v případech, kdy jedna smluvní strana má strukturální výhodu a nadřizenou vyjednávací sílu ve srovnání s druhou smluvní stranou, což se často stává v rámci průmyslových smluvních závazků nebo v komplexních vertikálních odběratelsko-dodavatelských vztazích.

Jedním z nejčastěji uváděných důvodů pro tyto kroky je fakt, že během posledních 20 let jsou v dodavatelsko-odběratelských vztazích mezi podniky patrné významné strukturální změny, které jsou charakterizované především vytvořením mezinárodních obchodních maloobchodních aliancí (ať již nákupních nebo dodavatelkách), zvýšenou koncentrací, vertikální integrací, tvorbou vlastních značek odběrateli, přímo konkurující svým dodavatelům vývojem směrem ke smíšenému formátu. Výsledkem těchto strukturálních změn se zdá, že malý počet relativně silných aktérů v dodavatelském řetězci má značnou vyjednávací sílu.<sup>295</sup>

Jak uvádí Kati Cseresová „v některých právních rádech členských států EU existuje zvláštní ustanovení v jejich právu hospodářské soutěže zakazující zneužití významné tržní síly (např. Německo), další je používají ve zvláštních ustanoveních ve formě občanskoprávní odpovědnosti zakotvené v obchodním zákoníku (např. ve Francii), jiné ve formě soukromoprávní náhrady

---

<sup>294</sup> Tamtéž, s. 3.

<sup>295</sup> Tamtéž, s. 3.

*škody (např. Itálie) nebo ve formě samostatné regulace dodavatelsko-odběratelských vztahů.*<sup>296</sup>

Je tedy zřejmé, že vnitrostátní úprava zneužití ZNP nabývá různých podob a mohou být upraveny:

- (i) Jako součást vnitrostátního zákona o ochraně hospodářské soutěže;
- (ii) Samostatnou veřejnoprávní normou;
- (iii) Jako součást vnitrostátních soukromoprávních norem.

Z hlediska subjektů, které příslušné vnitrostátní právní normy regulují, rozlišujeme na ty, které:

- (i) jsou zaměřeny na všechny soutěžitele;
- (ii) jsou zaměřeny na dodavatelsko-odběratelské vztahy mezi podniky v oblasti nepotravinového i potravinového zboží;
- (iii) jsou zaměřeny na dodavatelsko-odběratelské vztahy mezi podniky pouze v oblasti potravinového zboží;
- (iv) v dodavatelsko-odběratelském vztahu jsou zaměřeny pouze na ochranu dodavatelů v oblasti zemědělského a potravinového zboží.

### **2.3.2 Zneužívající nákupní praktiky mezi podnikateli v zemědělsko-potravinářském řetězci**

V různých fázích produkce, zpracování, uvádění na trh, distribuce a maloobchodního prodeje zemědělských produktů a potravinářských výrobků jsou v zemědělském a potravinovém řetězci aktivní různé subjekty. Tento řetězec je zdaleka nejdůležitějším kanálem, jímž se zemědělské produkty a potravinářské výrobky dostávají „z farmy na vidličku“.<sup>297</sup>

Cesta od prvního pokusu upozornit na problematiku zneužívání nekalých nákupních praktik odběrateli v zemědělsko-potravinářském řetězci ve formě Prohlášení Evropského parlamentu o „Šetření a nápravě zneužívání síly, kterého se dopouštějí velké supermarkety působící v

---

<sup>296</sup> Cseres, K. J. *The Impact of Regulation 1/2003 in the New Member States* (2010) 6(2). *Competition Law Review*, Vol. 6, No. 2.

<sup>297</sup> Směrnice č. 2019/633, odůvodnění bod 5.

Evropské unii“ z roku 2008<sup>298</sup> až k přijetí směrnice o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v oblasti potravinového zboží v dubnu 2019, byla lemovaná mnoha aktivitami, z nichž některé stojí za pozornost: sdělení Komise „Lepší fungování potravinového řetězce v Evropě“ z roku 2009,<sup>299</sup> zpráva Komise o dohledu nad obchodním a distribučním trhem „Na cestě k efektivnějšímu a spravedlivějšímu vnitřnímu obchodnímu a distribučnímu trhu do roku 2020“ z roku 2010,<sup>300</sup> a zvláště zelená kniha Komise o „nekalých obchodních praktikách mezi podniky v Evropě v dodavatelském řetězci v oblasti potravinového a nepotravinového zboží“ z roku 2013.<sup>301</sup> Tento dokument obsahuje předběžné posouzení a usiluje o další důkazy a názory týkající se možných problémů vyplývajících z nekalých nákupních praktik ve vztazích mezi podniky po celém dodavatelském řetězci v oblasti potravinového a nepotravinového zboží a souvisejících s otázkou efektivního prosazování stávajících vnitrostátních pravidel pro potírání nekalých obchodních praktik, jakož i výsledného dopadu na jednotný trh. Cílem této zelené knihy bylo zahájit konzultace se zúčastněnými stranami, sbírat informace a případně určit možné další kroky k řešení této problematiky. Jedním ze závěrů zelené knihy bylo, že zlepšením fungování dodavatelského řetězce by se povzbudila větší hospodářská integrace a řešily by se značné nedostatky jednotného trhu způsobené nekalými obchodními praktikami a rozdílností vnitrostátních pravidel pro potírání těchto nekalých praktik. Tato spolupráce by přispěla k dosažení širšího cíle, kterým je, aby se EU do roku 2020 stala inteligentnější, udržitelnější ekonomikou více podporující začlenění.<sup>302</sup>

Po ní následovaly usnesení Evropského parlamentu o evropském akčním plánu pro obchod, jenž je přínosem pro všechny zúčastněné strany z roku 2013,<sup>303</sup> sdělení Komise nazvané „Boj proti nekalým obchodním praktikám mezi podniky v rámci potravinového řetězce“ ze dne 15.

---

<sup>298</sup> Evropský parlament. Prohlášení Evropského parlamentu „Šetření a náprava zneužívání síly, kterého se dopouštějí velké supermarketové společnosti v Evropské unii“ ze dne 19. února 2008. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [http://www.socr.cz/file/782/ProhlaseniEP\\_Supermarkety.pdf](http://www.socr.cz/file/782/ProhlaseniEP_Supermarkety.pdf).

<sup>299</sup> Komise. Sdělení Komise Evropskému parlamentu Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů ze dne 28. října 2009 nazvané „Lepší fungování potravinového řetězce v Evropě“ (COM(2009)0591). [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/HTML/?uri=CELEX:52010IP0302&from=CS>.

<sup>300</sup> Komise. Zpráva o dohledu nad obchodním a distribučním trhem „Na cestě k efektivnějšímu a spravedlivějšímu vnitřnímu obchodnímu a distribučnímu trhu do roku 2020“ (COM(2010) 355 ze dne 5. července 2010). [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/HTML/?uri=CELEX:52010DC0355&from=cs>

<sup>301</sup> Komise. Zelená kniha Komise ze dne 31. ledna 2013 o „nekalých obchodních praktikách mezi podniky v Evropě v dodavatelském řetězci v oblasti potravinového a nepotravinového zboží“ (COM(2013)0037). [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0037&from=CS>.

<sup>302</sup> Tamtéž, s. 6.

<sup>303</sup> Evropský parlament. Usnesení Evropského parlamentu o evropském akčním plánu pro obchod, jenž je přínosem pro všechny zúčastněné strany ze dne 11. prosince 2013. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na

července 2014,<sup>304</sup> zpráva Komise z ledna 2016 o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v rámci potravinového řetězce,<sup>305</sup> usnesení Evropského parlamentu z roku 2016 o nekalých obchodních praktikách v potravinářském dodavatelském řetězci.<sup>306</sup>

### *Dobrovolné kodexy poctivých praktik*

V mnoha odvětvově-specifických sektorech probíhají intenzivní diskuse všech zúčastněných strana s cílem nalézt kompromis v podobě neregulativního řešení dané problematiky. Z poslední doby je známý pokus Komise o neregulativní řešení v digitální oblasti.

Dalším příkladem déle trvající snahy o neregulativní řešení je ve specifickém odvětví fungování potravinového dodavatelského řetězce. Už v roce 2010 byla v rámci Fóra na vysoké úrovni pro lepší fungování potravinového dodavatelského řetězce zřízena odborná platforma pro smluvní praktiky mezi podniky, aby pracovala na vyřešení tohoto problému. V roce 2011 vydala tato odborná platforma soubor zásad a příkladů poctivých a nekalých praktik ve vertikálních vztazích v rámci potravinového dodavatelského řetězce, který podepsalo významné množství organizací zastupujících rozličné zájmy v evropském potravinovém dodavatelském řetězci. Některá odběratelská sdružení se zavázaly k provádění zásad poctivých praktik na základě dobrovolnosti od počátku roku 2013. Tento neregulativní přístup byl do značné míry paralyzován snahami o unijní regulaci, která vyústila v roce 2019 přijetím směrnice č. 2019/633.

### **2.3.3 Směrnice č. 2019/633 ze dne 17. dubna 2019 o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v zemědělském a potravinovém řetězci<sup>307</sup>**

Jak uvedeno výše, směrnice č. 2019/633 je výsledkem především dlouhotrvajícího politického tlaku ze strany Evropského parlamentu na Komisi, která jediná má právo zákonodárné iniciativy. Příkladem může být iniciativa Evropského parlamentu, který vyzval ve svém

---

<sup>304</sup> Komise. Sdělení Komise nazvané „Boj proti nekalým obchodním praktikám mezi podniky v rámci potravinového řetězce“ ze dne 15. července 2014. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na

<sup>305</sup> Komise. Zpráva Komise Evropskému parlamentu a Radě o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v rámci potravinového řetězce (COM(2016)0032). [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016DC0032&from=CS>.

<sup>306</sup> Evropský parlament. Usnesení Evropského parlamentu ze dne 7. června 2016 o nekalých obchodních praktikách v potravinářském dodavatelském řetězci (2015/2065(INI)). [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+TA+P8-TA-20160250+0+DOC+PDF+V0//CS>.

<sup>307</sup> Směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) 2019/633 ze dne 17. dubna 2019 o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v zemědělském a potravinovém řetězci. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu>.

usnesení ze dne 7. června 2016 o nekalých obchodních praktikách v potravinářském dodavatelském řetězci Komisi, aby předložila návrh právního rámce Unie proti nekalým obchodním praktikám.<sup>308</sup> Komise odpověděla ve formě Zprávy Komise z ledna 2016 o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v rámci potravinového řetězce.<sup>309</sup> V této zprávě Komise odmítla myšlenku společné evropské harmonizace, nicméně přislíbila, že se k této problematice vrátí ještě před koncem svého funkčního období.<sup>310</sup>

V rámci projednávání legislativního balíčku Komise, zvaného Omnibus, se jej EP pokusil doplnit o závazek Komise předložit speciální právní normu již pro rok 2018, která by upravovala problematiku NOP mezi podniky v zemědělském a potravinovém řetězci. Komise zařadila tento bod do svého pracovního programu na rok 2018 a již v dubnu 2019 byla směrnice přijata.

Důvody pro speciální evropskou úpravu pro NOP mezi podniky v zemědělském a potravinovém řetězci

a) Obecné důvody, které jsou specifické pro zemědělský a potravinový průmysl

Ačkoli podnikatelské riziko vyplývá z podstaty všech hospodářských činností, zemědělská produkce je zvláště zatížena nejistotou, protože závisí na biologických procesech a je vystavena povětrnostním podmínkám. Tuto nejistotu zvyšuje skutečnost, že zemědělské produkty a potravinářské výrobky ve větší či menší míře podléhají rychlé zkáze a jsou sezónní. V prostředí zemědělské politiky, která je výrazně tržněji orientovaná než v minulosti, se pro subjekty aktivní v zemědělském a potravinovém řetězci zvýšil význam ochrany proti ZNP.<sup>311</sup>

b) Směrnice jako první evropsky veřejnoprávní nástroj boje proti zneužití silnější vyjednávací pozice odběratelů

Směrnice je prvním evropským veřejnoprávním nástrojem vycházejícím z konceptu relativní (individuální) kupní síly, který staví na vzájemném postavení účastníků jednotlivých

---

<sup>308</sup> Evropský parlament. Zpráva o nekalých obchodních praktikách v potravinářském dodavatelském řetězci. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na [http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2016-0173\\_CS.html](http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2016-0173_CS.html). S. 40.

<sup>309</sup> Komise. Zpráva Komise Evropskému parlamentu a Radě o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v rámci potravinového řetězce (COM(2016)0032). [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016DC0032&from=CS>.

<sup>310</sup> Směrnici jsem v širším kontextu analyzoval pro časopis Antitrust. Musil, A. Směrnice o nekalých obchodních praktikách v zemědělském a potravinovém řetězci a ochrana hospodářské soutěže. S. 92 -99. Antitrust 3/2019. ISSN 1804 – 1183.

<sup>311</sup> Směrnice č. 2019/633, odůvodnění bod 6.

obchodních vztahů. Příslušná zákonná pravidla lze přitom aplikovat pouze v těch vztazích, v nichž má jeden z účastníků silnější vyjednávací pozici.<sup>312</sup> Ta sama o sobě není v rozporu se zákonem, v rozporu je až její zneužití formou vnucení ZNP.

#### c) Četnost výskytu ZNP v zemědělském a potravinovém řetězci

Existuje obecný konsensus, že ZNP jsou zvláště citlivým a četným problémem v zemědělském a potravinovém řetězci. To dokládá i skutečnost, že z 20 členských států, které přijaly legislativu regulující ZNP, 12 členských států přijalo legislativu speciálně se zaměřující na regulaci ZNP v zemědělském a potravinovém řetězci.<sup>313</sup> Pro úplnost, 8 členských států má více sektorovou legislativu regulující ZNP,<sup>314</sup> čtyři členské státy mají pouze omezenou legislativu, která vychází z ochrany spotřebitele<sup>315</sup> a čtyři členské státy nemají žádnou legislativu, která by speciálně regulovala ZNP.<sup>316</sup>

#### d) Roztříštěnost vnitrostátních právních uprav

Zvláštní vnitrostátní úpravy zneužití nekalých nákupních praktik v odvětví potravinářství byly přijímány hlavně v důsledku nárůstu zemědělských cen, kde jako důsledek strmě vzrostly i ceny spotřebitelské. Jako hlavní důvody byly uváděny nedostatečná transparentnost trhu, nerovnosti ve vyjednávací síle a protisoutěžní praktiky, které vedly k narušení trhu s potenciálními negativními dopady na konkurenceschopnost dodavatelského řetězce v oblasti potravinového zboží jako celku. Přílohy F a G Posouzení dopadů,<sup>317</sup> které vypracovala Komise jako povinnou součást legislativního procesu, popisuje šíři vnitrostátních právních norem regulujících ZNP v zemědělském a potravinovém řetězci od soudního přezkumu (ve většině členských států), šetření národních soutěžních úřadů podle vnitrostátních norem pro jednostranné jednání (např. Španělsko, Německo), správní přezkum (např. Francie), přijetí specifických soutěžně - právních norem (např. Německo, Česko) až po rozhodčí řízení (např. Velká Británie).

#### e) Neexistence spolupráce na úrovni vnitrostátních donucovacích úřadů

---

<sup>312</sup> Srov. Kindl, J., Koudelka M. *Zákon o významné tržní síle: komentář*. V Praze: C.H. Beck, 2017. Beckovy komentáře. ISBN 978-80-7400-679-1. s. 21.

<sup>313</sup> Mimo jiné Česká republika, Itálie, Polsko, Španělsko a Velká Británie.

<sup>314</sup> Mimo jiné Německo, Francie a Rakousko.

<sup>315</sup> Belgie, Dánsko, Finsko a Švédsko.

<sup>316</sup> Nizozemsko, Estonsko, Lucembursko, Malta.

<sup>317</sup> Komise. Commission Staff Working Document. Impact Assessment. Initiative to improve the food supply chain (unfair trading practices), Accompanying the document Proposal for a directive of the European Parliament and of the Council on unfair trading practices in business-to-business relationships in the food supply chain SWD/2018/092 final - 2018/082 (COD). [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52018SC0092>.

Jednou z příčin roztržitého regulace ZNP v zemědělském a potravinovém řetězci vidí legislativec v neexistenci společné platformy, která by umožňovala koordinaci, výměnu „*best practices*“, doporučení a svolávání pravidelných společných jednání. V rámci EU má v současné době 19 členských států správní orgány, odlišné od soudních orgánů, které mají pravomoc prosazovat právní normy proti ZNP s různými pravomocemi. Například ale pouze polovina z nich disponuje pravomocí přijímat důvěrné stížnosti a zahajovat šetření ze své vlastní iniciativy.

### *Legislativní základ směrnice*

Samotná příprava směrnice byla na počátku vedena ve dvou rovinách, což se odráželo i na možném legislativním základu pro tuto směrnici:

(i) Legislativní základ podle SFEU ohledně tvorby jednotného vnitřního trhu ve formě široce pojaté směrnice, směřující na ZNP pro celý dodavatelsko-odběratelský řetězci mezi podniky v EU.

(ii) Legislativní základ v ustanoveních SFEU, které se týkají zemědělství a rybolovu (hlava III.), konkrétně pak čl. 43 odst. 2 SFEU.

Druhá verze nakonec převážila, a proto byla celá směrnice v gesci DG AGRI a nikoli DG GROW nebo DG COMP. Obě tato generální ředitelství samozřejmě hrála roli v připomínkovém řízení. Legislativním rámcem přijetí směrnice je ustanovení čl. 39 odst. 1 b) SFEU „*zajistit odpovídající životní úroveň zemědělského obyvatelstva, a to zejména zvýšením individuálních příjmů osob zaměstnaných v zemědělství.*“

Jediným záměrem DG COMP v legislativním procesu bylo korigovat snahy DG AGRI o nesystémovou implementaci některých soutěžních prvků (pojmy „kupní síla“ a „relevantní trh“).

### *Předmět úpravy směrnice*

První článek směrnice definuje předmět právní úpravy směrnice – stanovení minimálního seznamu zakázaných ZNP ve vztazích mezi kupujícími a dodavateli v zemědělském a potravinovém řetězci, minimální pravidla pro prosazování těchto zákazů a opatření pro koordinaci mezi donucovacími orgány.

### *Volba tzv. minimální harmonizace<sup>318</sup>*

Minimální harmonizace byla jediným možným kompromisem vzhledem k tomu, že v současné době má již 20 členských států (viz výše) v nějaké formě upraveny ZNP mezi podnikateli. Legislativce záměrně neopatřil směrnici jednou generální klauzulí, jejíž vyklad by byl na Soudním dvoru EU, ani se nesnažil pojmout formou „*catch all*“ všechny známé ZNP do jedné směrnice a ani se nesnažil jednotlivé ZNP ve směrnici definovat. Směrnice ve svém článku 9 umožňuje členským státům ponechat v platnosti či zavést přísnější pravidla zaměřená na boj proti ZNP, než jaká stanoví tato směrnice, pokud jsou taková vnitrostátní pravidla v souladu s pravidly pro fungování vnitřního trhu.

### *Účel směrnice*

Článek 1 směrnice definuje cíl směrnice a zájmy, k jejichž ochraně má směrnice sloužit. Cílem směrnice je bojovat proti praktikám, které se výrazně odchyľují od zásad poctivého obchodního styku, jsou v rozporu s dobrou vírou a poctivým jednáním a jsou jednostranně vnučeny jedním obchodním partnerem druhému ve vztazích mezi kupujícími a dodavateli v zemědělském a potravinovém řetězci.

Směrnice chrání zájmy dodavatelů v zemědělském a potravinovém řetězci. V článku 1 odst. 2 směrnice specifikuje, že se vztahuje na některé ZNP, k nimž dochází v souvislosti s prodejem zemědělských produktů a potravinářských výrobků. Účelem směrnice je tedy systémová ochrana dodavatelů jako slabší smluvní strany ve vztahu s odběrateli v zemědělském a potravinovém řetězci.

### *Rozsah působnosti směrnice*

Ohledně rozsahu působnosti směrnice se diskutovalo několik přístupů: prosté dělení působnosti na malé a střední podniky vs. všichni ostatní; rozšíření působnosti na všechny odběratele bez ohledu na velikost s odůvodněním, že ZNP zůstávají nekalými nehlédě na velikost dotčeného subjektu; rozšíření působnosti na všechny odběratele i dodavatele s odůvodněním, že by automatické vyloučení dodavatelů porušilo zákaz diskriminace; tzv. dynamický přístup,<sup>319</sup> který se nakonec prosadil, který chrání pouze určité kategorie dodavatelů a rozlišuje dodavatele i odběratele v závislosti na jejich ročním obratu.

---

<sup>318</sup> Princip minimální harmonizace je vyjádřen v článku 1 odst. 1 a v článku 3 odst. 1 směrnice č. 2019/633.

<sup>319</sup> „*Step approach*“ nebo také „*cascade*“.



Ochrana poskytovaná touto směrnicí se tedy vztahuje na zemědělské výrobce a fyzické nebo právnické osoby, které dodávají zemědělské produkty a potravinářské výrobky, včetně organizací producentů, ať už uznaných, či nikoli, a sdružení organizací producentů, ať už uznaných, či nikoli, v závislosti na jejich relativní vyjednávací síle. Tyto organizace producentů a sdružení organizací producentů zahrnují družstva. Uvedení výrobci a osoby jsou zvláště zranitelní ZNP a nejméně schopni překonat je bez negativních účinků na svou ekonomickou životaschopnost. Pokud jde o kategorie dodavatelů, jež jsou podle této směrnice chráněny, je třeba poznamenat, že významná část družstev zřízených zemědělci jsou podniky větší než malé a střední podniky, ale s ročním obratem nepřesahujícím 350 000 000 EUR.<sup>320</sup>

Z působnosti směrnice tak jsou logicky vyjmuti dodavatelé typu Nestlé nebo Coca-Cola.

Tato směrnice se vztahuje i na všechny veřejné orgány, které vystupují jako kupující, pokud roční obrat dodavatele nepřesáhne 350 milionů eur.<sup>321</sup>

Jak bylo explicitně uvedeno v článku 1, směrnice se nevztahuje na dohody mezi dodavateli a spotřebiteli.

#### *Tzv. dynamický přístup ve směrnici*

Směrnice se tedy vztahuje na obchodní jednání větších vůči menším, kteří mají menší vyjednávací sílu. Směrnice zvolila roční obrat jednotlivých subjektů jako vhodné vyjádření relativní vyjednávací síly. Roční obrat se tak stává měřítkem pro vyjádření vyjednávací síly, což je přístup obdobný jako např. v českém ZVTS.

Toto kritérium je sice jen přibližným vyjádřením, poskytuje však subjektům předvídatelnost ohledně jejich práv a povinností podle této směrnice. Horní hranice by měla zabránit tomu, aby byla ochrana poskytována subjektům, které nejsou zranitelné nebo které jsou mnohem méně zranitelné než jejich menší partneři nebo konkurenti.<sup>322</sup> Směrnice proto stanoví pět kategorií subjektů stanovených na základě obratu, podle nichž je ochrana udělována při použití tzv. dynamického přístupu.<sup>323</sup>

a) Roční obrat nepřesahující 2 miliony EUR (dodavatel) vs. roční obrat přesahující 2 miliony EUR (odběratel);

---

<sup>320</sup> Směrnice č. 2019/633, odůvodnění bod 10.

<sup>321</sup> Směrnice č. 2019/633, čl. 1 odst. 2.

<sup>322</sup> Směrnice č. 2019/633, odůvodnění bod 14.

<sup>323</sup> Směrnice č. 2019/633, čl. 1, odst. 2.

b) Roční obrat přesahující 2 miliony EUR až do výše 10 milionů EUR (dodavatel) vs. roční obrat přesahující 10 milionů EUR (odběratel);

c) Roční obrat přesahující 10 milionů EUR až do výše 50 milionů EUR (dodavatel) vs. roční obrat přesahující 50 milionů EUR (odběratel);

d) Roční obrat přesahující 50 milionů EUR až do výše 150 milionů EUR (dodavatel) vs. roční obrat přesahující 150 milionů EUR (odběratel);

e) Roční obrat přesahující 150 milionů EUR až do výše 350 milionů EUR (dodavatel) vs. roční obrat přesahující 350 milionů EUR (odběratel).

Roční obrat dodavatelů a kupujících musí být chápán v souladu s příslušnými částmi přílohy doporučení Komise 2003/361/ES,<sup>324</sup> a zejména jejích článků 3, 4 a 6, včetně definic „nezávislého podniku“, „partnerského podniku“, „propojeného podniku“ a jiných věcí týkajících se obratu.

Je nutno konstatovat, že poslední kategorie na straně dodavatele (roční obrat nepřesahující 350 milionů EUR) již z výše uvedeného doporučení nevychází a byla zvolena na základě ne úplně jasných kritérií. Jednalo se spíše o otázku filozofickou, jak velké dodavatele chce Komise ještě touto směrnicí chránit.

#### *Teritoriální působnost směrnice*

Směrnice se vztahuje na prodeje, při nichž jsou dodavatel, kupující, nebo oba usazení v Unii.<sup>325</sup>

Dodavatelé v Unii by měli být chráněni nejen proti ZNP odběratelů usazených v témže členském státě jako dodavatel nebo v jiném členském státě než dodavatel, ale i proti ZNP odběratelů usazených mimo Unii. Touto ochranou se má zabránit případným nezamýšleným důsledkům, jako je výběr místa usazení na základě použitelných pravidel. Dodavatelé usazení mimo Unii by měli při prodeji zemědělských produktů a potravinářských výrobků do Unie rovněž požívat ochrany proti ZNP, neboť jsou ohroženi ve stejné míře.<sup>326</sup>

---

<sup>324</sup> Komise. Doporučení Komise 2003/361/ES ze dne 6. května 2003 o definici mikro-podniků a malých a středních podniků. [cit. 1. 12. 2019] Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/HTML/?uri=LEGISSUM:n26026&from=CS>.

<sup>325</sup> Směrnice č. 2019/633, čl. 1 odst. 2.

<sup>326</sup> Směrnice č. 2019/633, odůvodnění bod 12.

### *Vymezení některých pojmů směrnice*

Pojem dodavatele směrnice definuje jako zemědělského výrobce nebo fyzickou či právnickou osobu, bez ohledu na místo svého usazení, kteří prodávají zemědělské produkty a potravinářské výrobky. Pojem „dodavatel“ tedy zahrnuje zemědělce – prvovýrobce, skupiny zemědělců – prvovýrobců, zpracovatelů, maloobchodníků i velkoobchodníků, organizace producentů včetně družstev, organizace dodavatelů a sdružení těchto organizací (aliance dodavatelů), a to i se sídlem mimo EU.

Jelikož k ZNP může docházet v kterékoli fázi prodeje zemědělského produktu nebo potravinářského výrobku, před prodejem, během něj i po něm, měly by členské státy zajistit, aby se tato směrnice na takové praktiky vztahovala, ať k nim dochází kdykoli.<sup>327</sup>

Pojem „kupující“ je ve směrnici definován jako fyzická nebo právnická osoba, bez ohledu na místo svého usazení, nebo veřejný orgán v Unii, které kupuje zemědělské produkty a potravinářské výrobky. Pojem „kupující“ tedy zahrnuje organizace producentů včetně družstev (pokud neskupují od svých členů – zemědělců prvovýrobců), zpracovatelů, maloobchodníků i velkoobchodníků, organizace odběratelů a sdružení těchto organizací (nákupní aliance) a veřejné orgány, i se sídlem mimo EU.

Pro účely této směrnice je v tomto článku vymezena kromě pojmu „veřejný orgán“<sup>328</sup> také speciální kategorie zemědělských produktů a potravinářských výrobků, podléhajících rychlé zkáze, které by se ze své podstaty či ve své fázi zpracování mohly stát nevhodnými k prodeji v průběhu 30 dní od sklizně, výroby či zpracování.<sup>329</sup>

### *Zemědělské produkty a potravinářské výrobky*

Mezi zemědělské produkty a potravinářské výrobky podle této směrnice patří produkty uvedené na seznamu v příloze I SFEU, jakož i produkty neuvedené na seznamu v dotyčné příloze, ale zpracované pro použití jako potraviny za užití produktů uvedených ve zmíněné příloze (čokoláda, omáčky, kečup, jogurty atd.).

ZNP zakázané „per se“ (tzv. „černé praktiky“) a ZNP zakázané za určitých okolností (tzv. „šedé praktiky“).

---

<sup>327</sup> Směrnice č. 2019/633, odůvodnění bod 15.

<sup>328</sup> Směrnice č. 2019/633, čl. 2 odst. 3.

<sup>329</sup> Směrnice č. 2019/633, čl. 2 odst. 5.

Princip minimální harmonizace je vyjádřen mimo článku 1 i v článku 3 odst. 1 směrnice: „členské státy zajistí, aby byly zakázány alespoň všechny tyto nekalé obchodní praktiky“, přičemž následuje výčet 10 tzv. „černých praktik“, které jsou zakázané „*per se*“ a 6 tzv. „šedých praktik“, které jsou zakázané jen za určitých, směrnici předvídaných skutečností.

Návrh směrnice, tak jak byl předložený v dubnu 2018 do Evropského parlamentu, obsahoval pouze čtyři tzv. „černé praktiky“ a čtyři tzv. „šedé praktiky“.<sup>330</sup> EP navýšil počet ZNP na současných 16 (10 tzv. „černých praktik“ + 6 tzv. „šedých praktik“).

Cela filozofie ZNP zakázaných „*per se*“ (tzv. „černých praktik“) a ZNP zakázaných za určitých okolností (tzv. „šedých praktik“) vychází z dokumentu hlavního ekonoma DG COMP, který je součástí tzv. Posouzení dopadů jako jeho příloha H.<sup>331</sup> Hlavní ekonom rozlišil obchodní praktiky, které jsou *ex-ante* součástí smlouvy. Byly tedy smluvními stranami odsouhlaseny již před podpisem smlouvy a obecně by měly být považovány za dovolené. Na druhé straně jsou tzv. obchodní praktiky, které jsou vnucené smluvnímu partnerovi *ex-post* jako jednostranné změny smluvního vztahu a měly být zakázané, zvláště při existenci rozdílné vyjednávací síly.

*ZNP zakázané per se (tzv. „černé praktiky“)*<sup>332</sup>

1. Opožděná platba o více než 30 dnů za zemědělské produkty a potravinářské výrobky, podléhajícími rychlé zkáze;
2. Opožděná platba o více než 60 dnů za ostatní zemědělské produkty a potravinářské výrobky;
3. Zrušení objednávky zemědělských produktů a potravinářských výrobků, podléhajícími rychlé zkáze, ve lhůtě kratší než 30 dnů;
4. Jednostranné změny podmínky smlouvy o dodávkách ze strany odběratele;
5. Vyžadování plateb po dodavateli, nesouvisející s prodejem zemědělských produktů a potravinářských výrobků;

---

<sup>330</sup> Evropský parlament. Návrh směrnice Evropského parlamentu a Rady o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v potravinovém řetězci ze dne 12. dubna 2018. [cit. 1. 12. 2019] Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=CELEX:52018PC0173>.

<sup>331</sup> Komise. Commission Staff Working Document, Impact Assessment, Initiative to improve the food supply chain (unfair trading practices), Accompanying the document Proposal for a directive of the European Parliament and of the Council on unfair trading practices in business-to-business relationships in the food supply chain SWD/2018/092 final - 2018/082 (COD). Příloha H na straně 260. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52018SC0092>.

<sup>332</sup> Směrnice č. 2019/633, čl. 3 odst. 1 a) – i).

6. Přenos rizika za zhoršení jakosti a / nebo ztráty z odběratele na dodavatele;
7. Odmítnutí písemného potvrzení podmínek smlouvy ze strany odběratele navzdory požadavku dodavatele;
8. Zneužití obchodního tajemství dodavatele odběratelem;
9. Hrozba odvetnými obchodními opatřeními ze strany odběratele;
10. Přenos nákladu, spojených s prošetřením stížností zákazníků, na dodavatele.

*ZNP zakázané za určitých okolností (tzv. „šedé praktiky“)*

1. Vracení (bez zaplacení) neprodaných zemědělských produktů a potravinářských výrobků dodavateli;
2. Naúčtování platby za skladování, vystavení, zařazení do nabídky nebo dodání na trh;
3. Naúčtování nákladů slev v rámci propagace;
4. Naúčtování platby za reklamu;
5. Naúčtování platby za uvedení na trh;
6. Naúčtování nákladů za pracovníky odběratele.

*Pravomoci donucovacích orgánů<sup>333</sup> a jejich spolupráce<sup>334</sup>*

Každý členský stát určí jeden nebo více donucovacích orgánů k prosazování zákazů stanovených ve směrnici s těmito minimálními pravomocemi: zahájit a provádět šetření z vlastního podnětu nebo na základě stížnosti; požadovat od kupujících a dodavatelů, aby poskytli všechny informace nezbytné pro provedení šetření; provádět v rámci svého šetření neohlášené inspekce na místě; přijímat rozhodnutí, v nichž konstatuje porušení zákazů směrnice a nařídí kupujícímu, aby zakázanou obchodní praktiku ukončil; pravomoc uložit pokuty a jiné stejně účinné sankce a pravomoc pravidelně zveřejňovat svá rozhodnutí.

Jako inspiraci a příklad hodný následování je v návrhu směrnice zmiňována Evropská soutěžní síť národních soutěžních úřadů.

---

<sup>333</sup> Směrnice č. 2019/633, čl. 6.

<sup>334</sup> směrnice č. 2019/633, čl. 5.

## *Stížnosti a důvěrnost*

Jedním z hlavních argumentů slabších dodavatelů je tzv. faktor strachu, tedy strach z odplaty v případě, že dodavatel podá žalobu k občanskému nebo obchodnímu soudu a / nebo strach z nákladů, spojených s náročným soudním sporem. To směrnice ošetřuje ve svém článku 5, který upravuje pravidla pro podávání stížností a jejich důvěrnost.

### *Provedení směrnice ve vnitrostátním právu členských zemí<sup>335</sup>*

Členské státy přijmou a zveřejní právní a správní předpisy nezbytné pro dosažení souladu s touto směrnicí do 1. května 2021 a použijí tyto předpisy nejpozději ode dne 1. listopadu 2021.<sup>336</sup>

## **2. 4. Dílčí závěr**

Druhá část této práce popisuje praktické aspekty boje proti zneužití kupní tržní síly ve dvou rovinách – analýzou právních nástrojů evropského soutěžního práva (a pro srovnání i nástrojů soutěžního práva vybraných členských států) a právních norem proti zneužití kupní tržní síly především ve formě nekalých obchodních praktik a její speciální podobě, které se vyskytují pouze na straně odběratele, a které v této práci zavádím pod pojmem zneužívající nákupní praktiky. V této práci dovozují, že rozlišení těchto praktik je důležité jednak z důvodu sémantického, protože pojem nekalé obchodní praktiky je v českém právním řádu spojen především se spotřebitelským právem a jednak z důvodu jiné typologie, kdy zneužívající nákupní praktiky jsou výrazem silnější vyjednávací síly na straně odběratele.

Co se týče evropského soutěžního práva, tato práce analyzuje boj proti zneužití kupní síly z pohledu všech tří nástrojů, a to jak kartelového práva, tak nástrojů na kontrolu spojování podniků. Tato práce se také zaměřuje na cíle evropského soutěžního práva, protože bez jejich analýzy by bylo méně patrné, proč se unijní soutěžní právo zabývá zneužitím kupní síly pouze okrajově. Významným cílem přitom od počátku byla konvergence vnitrostátních soutěžních právních úprav s úpravou evropskou. V této práci je konstatováno, že ustanovení nařízení 1 z roku 2003, které umožňuje členským státům přijímat přísnější právní úpravy pro zneužití tržního postavení podniků především vůči slabším dodavatelům, vedlo k divergenci v této

---

<sup>335</sup> Směrnice č. 2019/633, čl. 13.

<sup>336</sup> Komise. Přehledný dokument Komise, shrnující priority směrnice je dostupný např. na: [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/key\\_policies/documents/brochure-utp-directive\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/key_policies/documents/brochure-utp-directive_en.pdf).

oblasti. Tento trend se částečně snaží napravit směrnice č. 2019/633, jejíž analýze je věnována velká část této praktické části.

### 3. Závěr

Rigorózní práce s názvem „Kupní síla a její zneužití v evropském právu“ se soustředila na analýzu kupní síly v evropském i vnitrostátním kontextu jak z pohledu právní teorie (část první – teoretická), tak z pohledu praktického ve formě analýz právních úprav zneužití kupní síly (část druhá – praktická).

Jedná se o dlouhodobě kontroverzní téma, a to z důvodů, které tato práce popsala. Zatímco klasické unijní soutěžní právo vnímá kupní sílu spíše pozitivně (především ve formě vyrovnávací kupní síly), většina členských států přijala vnitrostátní právní předpisy, které umožňují regulovat kupní sílu z důvodů mnohdy politických. Jedná se především o regulaci kupní síly v maloobchodním sektoru s důrazem na zemědělské produkty a potravinářské výrobky. Tyto snahy jsou vedeny na pomezí veřejného a soukromého práva s cílem regulovat chování soutěžitele s významnou silou na trhu, avšak nikoli silou dominantní ve smyslu deliktu zneužití dominantního postavení. Tato práce ukazuje i na možný nesoulad takových zásahů s hlavními cíli a principy unijního soutěžního práva a na možnou ekonomickou neopodstatněnost a nepřiměřenost zásahů do sféry soukromého závazkového práva.

V úvodu si tato práce vytkla tři hlavní cíle.

Prvním (teoretickým) cílem bylo vymezení pojmu kupní síly nikoli jako individuálního pojmu, ale jako zastřešujícího pojmu pro monopsonii a vyjednávací sílu na straně odběratele a nikoli jako pouhé monopsonie, jako tomu je u starších ekonomických teorií.

Důvody pro takto pojatou „zastřešující“ definici byly v práci rozvedeny pomocí analýzy teoretických východisek a dostupné literatury, přičemž jsem doložil následující hypotézy:

- (i) Na kupní sílu nelze pohlížet jako na pouhý zrcadlový obraz nabídkové tržní síly;
- (ii) Kupní síla není pouhá monopsonie a monopson není pouhý zrcadlový obraz monopolu;
- (iii) Kupní síla není pouhá vyjednávací síla;
- (iv) Kupní síla nepůsobí pouze ve vertikálních vztazích v dodavatelsko-odběratelském vztahu, nýbrž i horizontálně v soutěži mezi odběrateli navzájem;
- (v) Role vyrovnávací kupní síly je vymezena pozitivně a její dopady jsou jiné.

Pro zastřešující vymezení kupní síly se tato práce opírá o následující společné znaky:



(i) Kupní síla se projevuje jako monopsonie i vyjednávací síla vůči všem („*erga omnes*“) bez ohledu na jejich postavení na daném relevantním trhu (v jednostranných jednáních nebo při kontrole spojování podniků).

Ve dvoustranných smluvních vztazích („*inter partes*“), v nichž disponuje jeden z účastníků vyjednávací silou, se kupní síla vyskytuje pouze ve formě této vyjednávací síly (např. v dohodách omezujících hospodářskou soutěž).

(ii) Monopsonie i vyjednávací síla ovlivňují jak předcházející (nákupní), tak i navazující (prodejní) trh, takže vyžadují dualistický přístup, který hodnotí účinky společně na obou trzích. Na předcházejícím (nákupním) trhu kupní síla přímo ovlivňuje soutěžní vztahy mezi odběrateli a dodavateli. Na navazujícím (prodejním) trhu kupní síla ovlivňuje (pozitivně nebo negativně) soutěžní vztahy nepřímo, a to i směrem ke konečnému spotřebiteli.

Odběratel tedy plní dvojjedinou roli jako nakupující od svých dodavatelů, kteří tvoří součást dodavatelsko-odběratelského řetězce, a zároveň jako dodavatel svým konečným zákazníkům.

(iii) Pro monopsonii i vyjednávací sílu je shodná redistribuce výnosů ve prospěch odběratele (formou převedení výnosů od dodavatele), která by v případě neexistence kupní síly na straně odběratele nenastala.

V teoretické části jsem rozebíral i jednotlivé rozdíly mezi monopsonií a vyjednávací silou, z nichž nejdůležitější je skutečnost, že monopsonie je podmíněna existencí dvou souběžných faktorů. Zaprvé jednostranným snížením objemů nákupů ze strany odběratele („*withholding effect*“) vůči všem („*erga omnes*“) a za druhé reálným snížením nákupní ceny jako přímým důsledkem snížení objemu nákupů. Naopak pro vyjednávací sílu je snížení nákupní ceny pouze výsledkem schopnosti vyjednávat „*inter partes*“.

Odlišení pojmu zneužívajících nákupních praktik od pojmu nekalých obchodních praktik bylo stanoveno v úvodu jako druhý (teoretický) cíl. Ve své práci rozvádím důvody tohoto oddělení. První důvod je legislativní, kdy dochází ke snadné zaměnitelnosti v institutu nekalých obchodních praktik podle SNOP a v úpravách, kdy nekalé obchodní praktiky představují ve skutečnosti zneužívání výrazně silnějšího postavení na trhu, druhý důvod je jazykový, kdy v hlavních jazycích EU již běžně oddělení těchto dvou terminů existuje. Zneužívající nákupní praktiky v této práci tedy definuji jako restriktivní praktiky, při kterých soutěžitelé zneužívají své kupní síly ve vertikálním smluvním vztahu jako výraz ekonomické závislosti slabšího na silnějším. Takovéto zneužívající nákupní praktiky představují ve skutečnosti zneužívání

výrazně silnějšího postavení na trhu a např. Evropský hospodářský výbor doporučuje v této souvislosti používat termín zneužívající obchodní praktiky, který je běžně používán např. v angličtině či francouzštině.<sup>337</sup>

Proto závěrem doporučuji ke zvážení oddělení těchto dvou termínů při přípravě *de lege ferenda*.

Třetím (teoretickým) cílem této práce bylo zodpovědět otázku, zda koncept kupní síly, sledující jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu, může být přínosem i pro unijní soutěžní právo. Unijní soutěžní právo rozděluje restriktivní obchodní praktiky na protisoutěžní a nekalé. Zároveň ale staronová komisařka pro hospodářskou soutěž Margrethe Vestagerová během svého mandátu použila „*fairness*“ ve svých projevech nejčastěji. „*Fairness*“ je ostatně obsaženo i ve znění čl. 102 SFEU. Jedním z dílčích závěrů této práce je nutnost dalšího sblížení institutů protisoutěžních a nekalých restriktivních praktik.

S tímto problémem souvisí i odmítání unijního soutěžního práva vzít v potaz existenci problémů zneužívání subdominantní kupní síly, a to především ze strany obchodních řetězců. Tuto problematiku částečně vyřešila směrnice č. 2019/633, nicméně se při její přípravě ukázalo, že role DG COMP v této oblasti je vědomě minimalizovaná na konzultační roli s odmítnutím role při vynuocování těchto pravidel. Jedná se o opačný trend než je tomu ve vnitrostátních právních rádech členských států, kde naopak role vnitrostátních donucovacích orgánů bude ve většině případů svěřena národním soutěžním úřadům. Na druhé straně tato práce pozitivně reflektuje nedávné zahájení formálního šetření ze strany Komise proti dvěma francouzským maloobchodním obchodním řetězcům Casino Guichard-Perrachon (známé jako Casino) a Les Mousquetaires (známé jako Intermarché). Komise se zaměří na dvě formy možné protisoutěžní spolupráce jednak ve formě koordinace své obchodní činnosti (zákaz vzájemného přetahování zaměstnanců) a jednak ve formě koordinace konečných cen potravin a výrobků vůči konečným spotřebitelům. Obecně ale tato práce dochází k závěru, že existence nákupních aliancí je pro konečného spotřebitele přínosem.

Mimoto tyto tři hlavní teoretické cíle se práce částečně zaměřila i na otázku, jaké „škody“ způsobil unijní zákonodárce tím, že v nařízení č. 1/2003 ponechal členským státům možnost

---

<sup>337</sup> Pojem „zneužívající“ obchodní praktika se v české právní terminologii nevyskytuje, ve své práci ho používám, abych tento pojem odlišil od horizontálního pojmu nekalé obchodní praktiky. Číním tak v souladu s anglickými a francouzskými texty a také např. s bodem 1. 2. doporučení Evropského hospodářského a sociálního výboru. Stanovisko Evropského hospodářského a sociálního výboru k zelené knize o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v Evropě v dodavatelském řetězci v oblasti potravinového a nepotravinového zboží COM(2013) 37 final (2013/C 327/06). [online]. [cit. 1.12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2013:327:0026:0032:CS:PDF>.

přijímat a uplatňovat na svém území přísnější vnitrostátní právní předpisy, které zakazují nebo postihují jednostranná jednání podniků. Tyto přísnější vnitrostátní právní předpisy mohou obsahovat ustanovení, která zakazují nebo postihují zneužívající chování vůči hospodářsky závislým podnikům, především tedy regulovat jednání subdominantních odběratelů ve vztahu k hospodářsky závislým dodavatelům. Práce dochází k závěru, že existence přísnějších vnitrostátních právních předpisů, které zakazují nebo postihují jednostranné jednání podniků, může vést k tříštění vnitřního trhu EU na úkor podniků aktivních přeshraničně nebo ve více členských státech najednou.

Použití konzistentních pravidel hospodářské soutěže ve všech členských státech EU je přitom důležité například pro firmy, které podnikají ve více členských státech nebo zakládají dceřiné společnosti nebo pobočky v jiném členském státě EU. Konzistentní pravidla jsou také důležitá pro evropské spotřebitele, kteří mají právo na přístup k výrobkům a službám dle stejných podmínek s co nejširším možným výběrem. Slovy Evropské komise: *„Rozdílnost norem týkajících se jednostranných jednání kritizovaly obchodní a právnícké kruhy, podle nichž rozdílné normy vedou k fragmentaci jejich obchodních strategií, jež bývají formulovány v celoevropském či celosvětovém měřítku. Tato problematika by měla být dále přezkoumána, a to jak z hlediska rozsahu způsobených problémů, tak i z hlediska posouzení potřeby opatření na úrovni EU.“*<sup>338</sup>

Vzhledem k tomu, že tato práce vzniká těsně po roce, kdy jsme si připomněli 60 let od podpisu Smlouvy zakládající Evropské hospodářské společenství, tato práce často pozitivně reflektovala i trvalost článků 85 a 86 původních zakladatelských smluv (dnes čl. 101 a 102 SFEU) obsahujících zákaz kartelových dohod, resp. zneužití dominantního postavení na trhu. Zcela unikátní je fakt, že znění těchto článků zůstalo formálně nedotčeno bez ohledu na četné změny ve znění následných smluv a měnilo se jen číslování do současných článků 101 a 102 SFEU. Tato práce také přes jisté kritické poznámky celkově oceňuje konvergenční úsilí Komise, zahájené nařízením č. 1/2003 a pokračující směrnici č. 2019/1. Na druhé straně se tato práce nebojí být kritická k někdy příliš konzervativním stanoviskům ke kupní síle především ze strany DG COMP a srovnává je se vstřícnějším postojem jiných generálních ředitelství Komise.

---

<sup>338</sup> Komise. Sdělení Komise Evropskému parlamentu a radě: Zpráva o fungování nařízení č. 1/2003 {SEK(2009)574}. [online]. [cit. 1. 12. 2019]. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0206:FIN:CS:PDF>.

## Seznam použitých zkratk

**AGCM** – Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (Italský orgán pro hospodářskou soutěž)

**B2B** – smluvní vztahy mezi podnikateli

**B2C** – smluvní vztahy mezi podnikateli a spotřebiteli

**CMA** – Competition and Markets Authority (Britský antimonopolní úřad)

**DG AGRI** – Generální ředitelství pro zemědělství

**DG COMP** – Generální ředitelství pro hospodářskou soutěž Evropské komise

**DG GROW** – Generální ředitelství pro vnitřní trh, průmysl, podnikání a malé a střední podniky

**DG JUST** – Generální ředitelství pro spravedlnost a spotřebitele.

**ECN** – European Competition Network (Evropská soutěžní síť)

**EHS** – Evropské hospodářské společenství

**ES** – Evropské společenství

**GDPR** – General Data Protection Regulation, Nařízení Evropského parlamentu a Rady č. 2016/679, o ochraně fyzických osob v souvislosti se zpracováním osobních údajů a o volném pohybu těchto údajů

**GWB** – Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen

**ICN** – International Competition Network (Mezinárodní soutěžní síť)

**Komise** – Evropská komise

**Nařízení č. 1/2003** - Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ze dne 16. prosince 2002 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v článcích 81 a 82 Smlouvy.

**NOP** – nekalé obchodní praktiky

**OECD** – Organisation for Economic Co-operation and Development (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj)

**Sb.** – sbírka zákonů

**Sdělení Komise** – Sdělení Komise – Pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82 Smlouvy o ES na zneužívající chování dominantních podniků vylučující ostatní soutěžitele (2009/C 45/02)

**SEU** – Smlouva o Evropské Unii

**SFEU** – Smlouva o fungování Evropské Unie

**Směrnice č. 2019/633** - Směrnice č. 2019/633 Evropského parlamentu a Rady o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v oblasti zemědělského a potravinového zboží ze dne 19. dubna 2019.

**SNOP** – Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2005/29/ES ze dne 11. května 2005 o nekalých obchodních praktikách vůči spotřebitelům na vnitřním trhu.

**UWG** – Gesetz gegen den Unlauteren Wettbewerb (Německý zákon proti nekalé soutěži)

**VKS** – vyrovnávací kupní síla

**VTS** – významná tržní síla

**ZNP** – zneužívající nákupní praktiky

**ZVTS** – Zákon č. 395/2009 Sb., o významné tržní síle, ve znění pozdějších předpisů

## Seznam použitých zdrojů

### a) Právní předpisy a soft law

Komise. Pokyny k vertikálním omezením (2010/C 130/01) ze dne 14.1. 2011, odst. 192.

Komise. Doporučení Komise 2003/361/ES ze dne 6. května 2003 o definici mikro-podniků a malých a středních podniků.

Komise. Pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82 Smlouvy o ES na zneužívající chování dominantních podniků vylučující ostatní soutěžitele.

Komise. Pokyny pro posuzování horizontálních spojování podle nařízení Rady o kontrole spojování podniku 2004/C31/03 ze dne 5. února 2004.

Komise. Pokyny pro posuzování nehorizontálních spojování podle nařízení Rady o kontrole spojování podniků (2008/C 265/07) ze dne 18. října 2008, bod 29.

Komise. Pracovní dokument útvarů Komise SWD(2016) 163 final ze dne 25. května 2016 - Pokyny k provedení/uplatňování směrnice 2005/29/ES o nekalých obchodních praktikách, průvodní dokument k Sdělení Komise Evropskému Parlamentu, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů, Komplexní přístup ke stimulaci přeshraničního elektronického obchodu pro evropské občany a podniky (COM(2016) 320).

Komise. Sdělení Komise (2001/C 3/02), Pokyny o použitelnosti článku 81 Smlouvy o ES na dohody o horizontální spolupráci ze dne 6. ledna 2001.

Komise. Sdělení Komise (2011/C 11/01), Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o horizontální spolupráci.

Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 2016/679 ze dne 27. dubna 2016 o ochraně fyzických osob v souvislosti se zpracováním osobních údajů a o volném pohybu těchto údajů a o zrušení směrnice 95/46/ES (obecné nařízení o ochraně osobních údajů).

Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 261/2012 ze dne 14. března 2012, kterým se mění nařízení Rady (ES) č. 1234/2007, pokud jde o smluvní vztahy v odvětví mléka a mléčných výrobků.

Nařízení Komise (EU) č. 330/2010 ze dne 20. dubna 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě.

Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ze dne 16. prosince 2002 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 81 a 82 Smlouvy.

Nařízení Rady (ES) č. 139/2004 ze dne 20. ledna 2004 o kontrole spojování podniků.

Nařízení Rady č. 17/1962, kterým se prováděly články 81 a 82 Smlouvy ze dne 6. února 1962.

Návrh nařízení Rady o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 81 a 82 Smlouvy a změně nařízení (EHS) č. 1017/68, č. 2988/74, č. 4056/86 a č. 3975/87, COM(2000) 582 z 27. 9. 2000.

Pařížská úmluva na ochranu průmyslového vlastnictví ze dne 20. března 1883.

Směrnice č. 2019/633 Evropského parlamentu a Rady o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v oblasti zemědělského a potravinového zboží ze dne 19. dubna 2019.

Směrnice Evropského Parlamentu a Rady (EU) č. 2019/1 ze dne 11. prosince 2018 o posílení postavení orgánů pro hospodářskou soutěž v členských státech tak, aby mohly účinněji prosazovat pravidla, a o zajištění řádného fungování vnitřního trhu.

Směrnice Evropského parlamentu a Rady č. 2011/7/EU ze dne 16. února 2011 o postupu proti opožděným platbám v obchodních transakcích.

Směrnice Evropského parlamentu a Rady č. 2014/104/EU ze dne 26. listopadu 2014 o určitých pravidlech upravujících žaloby o náhradu škody podle vnitrostátního práva v případě porušení právních předpisů členských států a Evropské unie o hospodářské soutěži.

Směrnice Evropského parlamentu a Rady č. 2005/29/ES ze dne 11. května 2005 o nekalých obchodních praktikách vůči spotřebitelům na vnitřním trhu a o změně směrnice Rady 84/450/EHS, směrnic Evropského parlamentu a Rady 97/7/ES, 98/27/ES a 2002/65/ES a nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 2006/2004 (směrnice o nekalých obchodních praktikách).

Směrnice Evropského parlamentu a Rady č. 2006/114/ES ze dne 12. prosince 2006 o klamavé a srovnávací reklamě.

Zákon č. 395/2009 Sb., o významné tržní síle při prodeji zemědělských a potravinářských produktů a jejím zneužití, ve znění pozdějších předpisů.

Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů

## **b) Použitá literatura**

Anchustegui, I.H. *Buyer Power in EU Competition Law*, University of Bergen. 2017. ISBN 978-1939007247.

Bejček, J. *Existenční ochrana konkurence*. Brno: Masarykova univerzita, 1996. ISBN 80-210-1353-2.

Bejček, J. *Smluvní svoboda a ochrana slabšího obchodníka*. Brno: Masarykova univerzita, 2016. ISBN 978-80-210-8185-7.

Cseres, K. J. *The Impact of Regulation 1/2003 in the New Member States* (2010) 6(2). *Competition Law Review*, Vol. 6, No. 2.

Geradin, D., Petit N. Price Discrimination under EC Competition Law: Another Antitrust Theory in Search of Limiting Principles. 2006. 2(3) *Journal of Competition Law and Economics*.

Hayek, Friedrich A. von. *Cesta do otroctví*. 2. vyd. Přeložila Veronika Machová. Brno: Společnost pro odbornou literaturu – Barrister & Principal, 2008. Studium (Barrister & Principal). ISBN 978-80-87029-32-9.

Kindl J. Munková J. *Zákon o ochraně hospodářské soutěže: komentář*. 3., přepracované vydání. V Praze: C.H. Beck, 2016. Beckova edice komentované zákony. ISBN 978-80-7400-627-2.

Kindl, J. Koudelka M. *Zákon o významné tržní síle: komentář*. V Praze: C.H. Beck, 2017. Beckovy komentáře. ISBN 978-80-7400-679-1.

Monti G. *EC Competition Law*. Cambridge University Press. Londýn. 2006. ISBN 978-05-11805-52-3.



Musil, A. Německý a evropský přístup k mnohostranným síťovým trhům (s přihlédnutím k rozhodnutí německého Bundeskartellamt ve věci Facebook z února 2019. *Antitrust* 2/2019. ISSN 1804 – 1183.

Musil, A. Směrnice o nekalých obchodních praktikách v zemědělském a potravinovém řetězci a ochrana hospodářské soutěže. *Antitrust* 3/2019. ISSN 1804 – 1183.

Neumann, M. *Competition Policy: History, Theory and Practice*, Edward Elgar. 2001. ISBN 978-18-406-4300-8.

Ondřejová, D. *Porušení závazkového práva jako nekalá obchodní praktika nebo nekalá soutěž*, Nakladatelství C.H. Beck. Praha. 2016. ISBN 978-80-7400-628-9.

Petr, M. Možnosti legislativního řešení problematiky tzv. obchodních řetězců, s. 14. Informační list ÚOHS č.1/2008.

Posner, R. *Antitrust Law, Second Edition*, University of Chicago Press. Chicago and London. 2001. ISBN 978-02-266-7576-3.

Quirk, J.P. *Intermediate Microeconomics, Science Research associates*. Chicago. 1987. ISBN 978-57-419-420-6.

Robinson, J. *The Economics of Imperfect Competition*. Palgrave Macmillan UK. 1933. London. ISBN 978-1-349-15320-6.

Sen, A. Markets and Freedoms: Achievements and Limitations of the Market Mechanism in Promoting Individual Freedoms. 1993. 45 Oxford Economic Papers.

Tomášek, M., Týč, V. a kolektiv. Právo Evropské unie. 2. aktualizované vydání. Leges, 2017. ISBN 978-80-7502-184-7.

### **c) Použité internetové zdroje**

21. Congressional Record (1890). Dostupné na <https://www.govinfo.gov/app/details/GPO-CRECB-1890-pt12-v21>.

Binet, CH. Buyer Power in EU Competition Law. Dostupné na [https://dial.uclouvain.be/pr/boreal/object/boreal:156352/datastream/PDF\\_01/view](https://dial.uclouvain.be/pr/boreal/object/boreal:156352/datastream/PDF_01/view).

Bundeskartellamt. Buyer Power in Competition Law – Status and Perspectives. Dostupné na [https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Fachartikel/Buyer%20Power%20in%20Competition%20Law.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=3](https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Fachartikel/Buyer%20Power%20in%20Competition%20Law.pdf?__blob=publicationFile&v=3).

Bundeskartellamt. Summary of the Final Report of the Sector Inquiry into the Food Retail Sector. Dostupné na [https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Sector%20Inquiries/Summary\\_Sector\\_Inquiry\\_food\\_retail\\_sector.html;jsessionid=977288AA8A21DECA05AD9BD942A0C40D.1\\_cid387?nn=3591568](https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Sector%20Inquiries/Summary_Sector_Inquiry_food_retail_sector.html;jsessionid=977288AA8A21DECA05AD9BD942A0C40D.1_cid387?nn=3591568).

Comisión Nacional de la Competencia. Report on the Relations between Manufacturers and Retailers in the Food Sector. October 2011. (Zpráva o vztazích mezi výrobcí a obchodníky v potravinářském odvětví). Dostupné na [https://www.biicl.org/files/5923\\_spain\\_-\\_cnc\\_report\\_full\\_-\\_eng.pdf](https://www.biicl.org/files/5923_spain_-_cnc_report_full_-_eng.pdf).

Competition Commission. Final Report of the Supply of Groceries in the UK Market Investigation (Komise pro hospodářskou soutěž, Závěrečná zpráva ze šetření o zásobování obchodů s potravinami a smíšeným zbožím za trhu Spojeného království). Dostupné na <https://www.cms-lawnow.com/ealerts/2008/04/competition-commissions-final-report-in-groceries-market-investigation>.

Council of Economic Advisers Issue Brief, Labour Market Monopsony: Trends, Consequences and Policy Responses, říjen 2016. Dostupné na [https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20161025\\_monopsony\\_lab\\_or\\_mrkt\\_cea.pdf](https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20161025_monopsony_lab_or_mrkt_cea.pdf).

Doyle, CH. Inderst, R. Some Economics on the Treatment of Buyer Power in Antitrust. Dostupné na [https://www.wiwi.uni-frankfurt.de/profs/inderst/Competition\\_Policy/Articles%20and%20Book%20Chapters%20on%20applied%20Competition%20Economics/Some\\_Economics\\_06.pdf](https://www.wiwi.uni-frankfurt.de/profs/inderst/Competition_Policy/Articles%20and%20Book%20Chapters%20on%20applied%20Competition%20Economics/Some_Economics_06.pdf).

Evropský hospodářský a sociální výbor. Stanovisko Evropského hospodářského a sociálního výboru k Zelené knize o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v Evropě v dodavatelském řetězci v oblasti potravinového a nepotravinového zboží COM(2013) 37 final (2013/C 327/06). Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2013:327:0026:0032:CS:PDF>.

Evropský parlament. Usnesení Evropského parlamentu ze dne 7. června 2016 o nekalých obchodních praktikách v potravinářském dodavatelském řetězci (2015/2065(INI)). Dostupné na <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+TA+P8-TA-2016-0250+0+DOC+PDF+V0//CS>.

Evropský parlament. Zpráva o nekalých obchodních praktikách v potravinářském dodavatelském řetězci. Dostupné na [http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2016-0173\\_CS.html](http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2016-0173_CS.html).

Evropský parlament. Prohlášení Evropského parlamentu „Šetření a náprava zneužívání síly, kterého se dopouštějí velké supermarketky působící v Evropské unii“ ze dne 19. února 2008. Dostupné na [http://www.socr.cz/file/782/ProhlaseniEP\\_Supermarketky.pdf](http://www.socr.cz/file/782/ProhlaseniEP_Supermarketky.pdf).

Ganesh, R. A. Harsdorf Enderndorf, N. *Monopsony in European Food Markets*. Dostupné na [https://pure.mpg.de/rest/items/item\\_2240017\\_4/component/file\\_2240016/content](https://pure.mpg.de/rest/items/item_2240017_4/component/file_2240016/content).

Hayek, F.A. Competition as a Discovery Procedure. Dostupné na [https://mises.org/sites/default/files/qjae5\\_3\\_3.pdf](https://mises.org/sites/default/files/qjae5_3_3.pdf).

ICN. ICN Special Program for Kyoto Annual Conference, Report on Abuse of Superior Bargaining Position. Dostupné na <https://centrocedec.files.wordpress.com/2015/07/abuse-of-superior-bargaining-position-2008.pdf>.

Italianer A. The Devil is in the Retail, projev ze dne 2. října 2014. Dostupné na [https://ec.europa.eu/competition/speeches/text/sp2014\\_04\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/competition/speeches/text/sp2014_04_en.pdf).

Kirkwood, J. B. Buyer Power and Exclusionary Conduct: Should Brooke Group Set the Standards for Buyer-Induced Price Discrimination and Predatory Bidding?. *Antitrust Law Journal*, vol. 72, 2005. Dostupné na [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=634206](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=634206).

Kirkwood, J., B. Buyer Power and Healthcare Prices. *Washington Law Review*, vol. 91, 2016. Dostupné na [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2660553](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2660553).

Komise. Commission staff working document COM (2009) 591. “Competition in the food supply chain, Accompanying document to the Communication A better functioning food supply chain in Europe” ze dne 28. října 2009. Dostupné na [https://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/pages/publication16065\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication16065_en.pdf).

Komise. Commission Staff Working Document, Impact Assessment, Initiative to improve the food supply chain (unfair trading practices), Accompanying the document Proposal for a directive of the European Parliament and of the Council on unfair trading practices in business-to-business relationships in the food supply chain SWD/2018/092 final - 2018/082 (COD). Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52018SC0092>.

Komise. Návrh směrnice Evropského parlamentu a Rady o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v potravinovém řetězci ze dne 12. dubna 2018. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=CELEX:52018PC0173>.

Komise. Návrh směrnice Evropského Parlamentu a Rady o zástupných žalobách na ochranu kolektivních zájmů spotřebitelů a o zrušení směrnice 2009/22/ES ze dne 11. dubna 2018. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu>.

Komise. Sdělení Komise Evropskému parlamentu Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů ze dne 28. října 2009 nazvané „Lepší fungování potravinového řetězce v Evropě“ (COM(2009)0591). Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/HTML/?uri=CELEX:52010IP0302&from=CS>.

Komise. Sdělení Komise Evropskému Parlamentu, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů. Boj proti nekalým obchodním praktikám mezi podniky v rámci potravinového řetězce ze dne 15. července 2014. Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0472&from=EN>.

Komise. The Economic Impact of Modern Retail on Choice and Innovation in the EU Food Sector z listopadu 2014. Dostupné na [https://ec.europa.eu/competition/sectors/agriculture/retail\\_study\\_report\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/competition/sectors/agriculture/retail_study_report_en.pdf).

Komise. Tisková zpráva Evropské komise ze dne 4. 11. 2019. Dostupné na [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/cs/IP\\_19\\_6216](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/cs/IP_19_6216).

Komise. Zelená kniha Komise ze dne 31. ledna 2013 o „nekalých obchodních praktikách mezi podniky v Evropě v dodavatelském řetězci v oblasti potravinového a nepotravinového zboží“ (COM(2013)0037). Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu>.

Komise. Zpráva Evropské sítě pro hospodářskou soutěž o prosazování právních předpisů na ochranu hospodářské soutěže a činnosti monitoringu ze strany evropských orgánů pro ochranu

hospodářské soutěže v potravinářském odvětví. květen 2012. Dostupné na [https://ec.europa.eu/competition/ecn/food\\_report\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/competition/ecn/food_report_en.pdf).

Komise. Zpráva Komise Evropskému parlamentu a Radě o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v rámci potravinového řetězce (COM(2016)0032). Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016DC0032&from=CS>.

Komise. Zpráva o dohledu nad obchodním a distribučním trhem „Na cestě k efektivnějšímu a spravedlivějšímu vnitřnímu obchodnímu a distribučnímu trhu do roku 2020“ (COM(2010) 355 ze dne 5. července 2010). Dostupné na <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/HTML/?uri=CELEX:52010DC0355&from=cs>

Komise. Evropská soutěžní síť, ECN Activities in the Food Sector: Report on Competition Law Enforcement and Market Monitoring Activities by European Competition Authorities in the Food Sector. Dostupné na [http://ec.europa.eu/competition/ecn/food\\_report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/ecn/food_report_en.pdf).

Komise. Study on the Legal Framework Covering Business-to-Business Unfair Trading Practices in the Retail Supply Chain. Dostupné na <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/c82dc8c6-ec15-11e5-8a81-01aa75ed71a1/language-en>.

Martinez, A. G. Facebook Is Not a Monopoly, but It Should Be Broken Up. Dostupné na <https://www.wired.com/story/facebook-not-monopoly-but-should-broken-up>.

Molina, H. Buyer Alliances in Vertically Related Markets. Dostupné na [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3452497](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3452497).

OECD Policy Roundtables, Excessive prices, Paříž (2011). Dostupné na <https://www.oecd.org/daf/competition/abuse/49604207.pdf>.

OECD. Competition Concerns in Labour Markets – Background Note. 5. června 2019. Dostupné na [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP\(2019\)2/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP(2019)2/en/pdf).

OECD. Policy Roundtables: Monopsony and Buyer Power. Dostupné na <https://www.oecd.org/daf/competition/44445750.pdf>

Pesole, A. Urzi Bracanti, M.C, Fernandez-Marcias, E., Biagi, F., Gonzales Vazzques, I. Platform Workers in Europe, 2018. Dostupné na

[https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC112157/jrc112157\\_pubsy\\_platform\\_workers\\_in\\_europe\\_science\\_for\\_policy.pdf](https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC112157/jrc112157_pubsy_platform_workers_in_europe_science_for_policy.pdf).

Raff, H. Schmitt, N. Buyer Power in International Markets. Dostupné na <http://www1.econ.hit-u.ac.jp/coe-res/fdi2007/papers/Nicolas%20Schmitt.pdf>.

Revue des droits de la concurrence Concurrences No. 3-2008. Addressing Buyer Power in Merger Control. Dostupné na <https://www.concurrences.com/en/review/issues/no-3-2008/law-economics/addressing-buyer-power-in-merger-control-20372>.

Sheth, J. N. Sharma A., Supplier Relationships Emerging Issues and Challenges. Dostupné na <https://pdfs.semanticscholar.org/f0fc/2deeb692ab09fc87428d60acd1d5bbd0ddd7.pdf>.

Sokolová, A. Sorensen, T. Monopsony in Labor Markets:: A MetaAnalysis, listopad 2018. Dostupné na <http://ftp.iza.org/dp11966.pdf>.

Wils, W.P.J. The judgment of the EU General Court in Intel and the so-called 'more economic approach' to abuse of dominance. Publikováno ve World Competition, Volume 37, Issued on 4, December 2014. Dostupné na <http://ssrn.com/author=456087>.

#### **d) Použitá judikatura**

Rozhodnutí Komise ze dne 17. prosince 2008, Friesland Foods/Campina, COMP/M.5046.

Rozhodnutí Komise 1999/674/ES ze dne 23. října 1999, Rewe-Meinl, M.1221, Uř. Věst. L. 274.

Rozhodnutí Komise 2006/520/ES ze dne 22. února 2006, De Beers, v řízení podle článku 82 Smlouvy o ES a článku 54 Dohody o EHP (Věc COMP/B-2/38.381).

Rozhodnutí Komise 97/277/EC ze dne 20. listopadu 1996 (případ No IV/M.784- Kesko/Tuko).

Rozhodnutí Komise 97/277/EC ze dne 30. června 1997 (No IV/M.877 - Boeing/McDonnell Douglas).

Rozhodnutí Komise IV/M.803 - Rewe/Billa (OJ C 306, 15.10.1996).

Rozhodnutí Komise ze dne 23. července 2004 COMP/A.36.568/D3, Scandlines Sverige AB v Port of Helsingborg, [2006].

Rozhodnutí Office of Fair Trading č. CA98/09/2003, BetterCare Group Ltd/North & West Belfast Health & Social Services Trust ze dne 18. prosince 2003. Dostupné na <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/555de4d0e5274a74ca000157/bettercare.pdf>.

Rozsudek Soudního dvora (pátého senátu) ze dne 14. listopadu 1996. Tetra Pak International SA proti Komisi Evropských společenství. Věc C-333/94 P. ECLI: EU:C:1996:436.

Rozsudek Soudního dvora (velkého senátu) ze dne 16. července 2009. Der Grüne Punkt - Duales System Deutschland GmbH proti Komisi Evropských společenství. Věc C-385/07 P. ECLI: EU:C:2009:456.

Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 28. března 1985. Comité des industries cinématographiques des Communautés européennes (CICCE) proti Komisi Evropských společenství. Věc C-298/83. ECLI: EU:C:1985:150.

Rozsudek Soudního dvora EU ve věci 27/76 United Brands Company a United Brands Continental v. Komise, ECLI: EU:C:1978:22.

Rozsudek Soudního dvora EU ve věci C-322/81 Michelin, ECLI: EU:C:1983:313.

Rozsudek Soudního dvora EU ve věci T-228/97 Irish Sugar v. Komise, body 97–104, ECLI: EU: T:1999:246.

Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 13. února 1969 ve věci 14/68 ECR Walt Wilhelm v Bundeskartellamt. ECLI: EU:C:1969:4.

Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 13. února 1979 Hoffman/La Roche, C-85/76. ECLI: EU:C:1979:36.

Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 14. února 1978, United Brands, C-27/76, ECLI: EU:C:1978:22.

Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 15. března 2007 ve věci British Airways v. Komise, C-95/04 P, ECLI: EU:C:2007:166.

Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 17. února 2011 v případě C-52/09 TeliaSonera, ECLI: EU:C:2011:83.

Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 22. října 2002, ve věci Roquette Frères, C-94/00, ECLI: EU:C:2002:603.

Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 23. října 2003, Van den Bergh Foods, T-65/98, ECLI: EU: T:2003:281.

Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 24. listopadu 1993 ve spojených věcech Keck a Mithouard, C-267/91 a C-268/91 [1993] ECLI: EU:C:1993:905.

Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 28. března 1985, CICCE, C-298/83, ECLI: EU:C:198:150.

Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 29. června 2010, Alrosa, C-441/07 P, ECLI: EU:C:2010:377.

Rozsudek Soudního dvora EU ze dne 6. října 2015, Post Danmark, C-23/14, ECLI: EU:C:2015:651.

Rozsudek Soudního dvora ze dne 27. (21.) března 1974. Belgische Radio en Televisie a société belge des auteurs, compositeurs et éditeurs proti SV SABAM a NV Fonior. Věc C-127/73. ECLI:EU:C:1974:25. In: Sběrka rozhodnutí. 1974. S. 00313.

Rozsudek Soudního dvora ze dne 6. ledna 2004, BAI a Komise vs Bayer, C-2/01, ECLI: EU:C:2004:2.

Rozsudek Soudu První instance ze dne 11. června 2007, Alrosa, T-170/06, ECLI: EU: T:2007:220.

Rozsudek Soudu první instance ze dne 8. prosince 1997, Kesko Oy, T-22/97, ECLI: EU:T:1999:327.

Rozsudek Tribunálu ze dne 11. července 2014, DTS Distribuidora de Televisión Digital, T-533/10, ECLI: EU:T:2014:629.

Rozsudek Tribunálu ze dne 25. června 2010, Imperial Chemical Industries, T-66/01, ECLI: EU: T:2010:255.

Stanovisko Generální advokátky Kokottové, přednesené dne 17. září 2009, Alrosa, odst. 122., C-441/07 P, ECLI: EU:C:2009:555.



Stanovisko generálního advokáta Soudního Dvora EU Poiarese Madura ze dne 10. Listopadu 2003 k rozsudku Soudního Dvora EU ze dne 11. června 2005, FENIN, C-205/03 P, ECLI: EU:C :2005 :666.

#### **e) Ostatní zdroje**

Bejček, J. Kupní síla a ekonomická závislost. Mezinárodní konference “Aktualne otázky slovenskeho a europskeho sutazneho prava”. Bratislava dne 14.5. 2014.

College of Europe. Study on National rules on Unilateral Conduct That Are Stricter Than Article 102 TFEU, vypracovaná pro interní potřebu DG COMP v roce 2011 od College of Europe, nikdy nebyla zveřejněna.

Evropská komise. Commission Staff Working Paper“, doprovázející sdělení Komise Evropskému parlamentu a Radě: Zpráva o fungování nařízení č. 1/2003. SEC(2009) 574 z 29. 4. 2009.

Komise. Commission Staff Working Paper: Commission’s proposal for a New Council Regulation Implementing Articles 81 and 82: Article 3 - The relationship between EC law and national law.“ SEC(2001) 871 z 31. 5. 2001.

Komise. Zpráva pracovní skupiny Evropské sítě pro hospodářskou soutěž pro oblast potravin z roku 2012.

Konopiská, J. Diplomová práce: Vykořisťovatelské a vylučovací zneužití dominantního postavení v evropském a českém soutěžním právu. Právnická fakulta Masarykovy university, Právo a právní věda, Katedra obchodního práva, 2013/2014.

## Abstrakt

Tato rigorózní práce se pod názvem „Kupní síla a její zneužití v evropském právu“ zabývá analýzou kupní síly v evropském právu z pohledu právní teorie (část první – teoretická) a analýzou právních úprav jejího zneužití (část druhá – praktická).

Pozornost je věnována především pohledu evropského práva na problematiku kupní síly a jejího zneužití, a to jak z pohledu existenční ochrany hospodářské soutěže, tak z pohledu konceptu kupní síly, sledujícího především jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu.

Ve své práci se zabývám tržní kupní silou, kterou odlišuji jak od tržní síly na straně podávajícího, tak od ekonomického pojetí kupní síly, vyjadřujícího kupní sílu firem a spotřebitelů pomocí srovnání cen v národních měnách za stejné výrobky v tzv. spotřebním koši.

Pojem tržní síly v sobě tedy zahrnuje jak tržní sílu na straně prodávajícího, tak tržní kupní sílu. Ve své rigorózní práci dokazuji, že (i) tyto tržní síly nemohou být chápány jako zrcadlový odraz a (ii) kupní síla je zastřešující pojem pro monopsonii a vyjednávací sílu na straně odběratele.

Kupní síla jako zastřešující pojem vyjadřuje odběratelovu schopnost ovlivňovat obchodní chování dodavatele s cílem dosáhnout snížení nákupní ceny a/nebo získání výhodnějších obchodních podmínek, a to ve dvou formách – ve formě monopsonie a ve formě vyjednávací síly.

Monopsonie je považována za neefektivní nákupní strategii, která je založená na jednostranném snížení poptávky, tedy objemu nákupů za účelem snížení nákupní ceny. Naopak vyjednávací síla na straně odběratele je hodnocena jako pozitivní nákupní strategie, mající schopnost neutralizovat tržní sílu na straně prodávajícího a snižovat prodejní cenu na přijatelnou úroveň. Tato práce však zároveň poukazuje na skutečnost, že i vyjednávací síla na straně odběratele může být zneužita a spadá pod právní normy soutěžního práva.

Dále se zabývám vyrovnávací silou na straně odběratele jako formu aktivní obranné strategie ze strany prodávajícího, který se snaží prokázat, že jeho tržní síla byla minimalizována díky existenci významné kupní síly.

Ve své práci také zdůrazňuji skutečnost, že kupní síla se neprojevuje pouze na předcházejícím (nákupním) trhu ale v některých případech i na navazujícím (prodejním) trhu a v takových případech je nutno zkoumat tzv. duální účinek kupní síly.

Co se týče konceptu kupní síly, sledující především jiné cíle než ochranu hospodářské soutěže na trhu, navrhuji ve své práci rozdělit pojem nekalé obchodní praktiky a zavést nový pojem zneužívající nákupní praktika, protože obě praktiky sledují jiné cíle a existují v jiném kontextu.

Pro analýzu zneužití kupní síly v druhé části této práce rozdělují formy zneužití do tří kategorií – vylučovací zneužití kupní síly, kořistnické zneužití kupní síly a kořistnické zneužití kupní síly ve formě zneužívajících nákupních praktik.

V poslední kapitole své rigorózní práce jsem se zaměřil na novou směrnici č. 2019/633 o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v zemědělském a potravinovém řetězci, která nabyla účinnosti 30. dubna 2019. Tato práce vychází z právního stavu k tomuto dni.

**Klíčová slova: kupní síla, evropské právo, soutěžní právo.**

## **Abstract**

This rigorosum thesis entitled "Buyer Power and its Abuse in European Law" deals with the analysis of buyer power in European law from the perspective of legal theory (part one - theoretical) and analysis of legislative aspects of the abuse (part two - practical).

Attention is paid to the perspective of European law on the issue of buyer power and its abuse, both from the perspective of competition law and of the concept of buyer power, primarily pursuing objectives other than competition on the market.

In my rigorosum thesis, I address the issue of market buyer power as a concept different from both market seller power and purchasing power, which refers to the extent to which consumers or firms have available money for spending and consumption.

The concept of market power has in fact two branches - seller power and buyer power. In my thesis, I prove that (i) they cannot be viewed as a mirror image and (ii) that buyer power is an umbrella concept covering monopsony and bargaining power.

Buyer power as the umbrella concept is a buyer's ability to exert pressure on its suppliers so as to lower prices or extract other concessions in two forms – monopsony and bargaining power.

Monopsony power is an inefficient purchasing behaviour that involves withholding demand to decrease the purchasing price paid while bargaining power is an efficiency enhancing purchasing behaviour that neutralizes seller market power and approaches purchasing prices towards the competitive level. However, bargaining power can be used anticompetitively and should also be under the scrutiny of competition law.

I also deal with countervailing buyer power as an efficiency defence raised by a selling undertaking claiming that its market power is neutralised due to the existence of a large buyer power.

In my rigorosum thesis, I introduce the need to evaluate the dual effect of buyer power on competition. This is, buyer power will always have an impact in the upstream market. However, it may also have an impact on end consumer prices in a related downstream market.

As far as the concept of buyer power, primarily pursuing objectives other than competition on the market, I propose to separate concept of unfair commercial practices from concept abusing purchasing practices because they have different objectives and exists in different areas.

As for analysis of legislative aspects of the abuse in part two, the submitted thesis divides abuse of buyer power into three categories – exclusionary buyer power, exploitive buyer power and anticompetitive unfair purchasing practices as a sub-part of exploitive buyer power.

Finally, this rigorosum thesis extensively deals with a new Directive 2019/633 on unfair trading practices in business-to-business relationships in the agricultural and food supply chain, which entered into force on 30 April 2019 and that day I have chosen to conclude my rigorosum thesis.

**Key words: Buyer power, European law, competition law.**