

UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE

Právnická fakulta

Katedra evropského práva

Jednání ve vzájemné shodě

Konzultant rigorózní práce:
JUDr. Jindřiška Munková

Zpracovala:
Tamara Brixiová

Rok vypracování: **2008**

Prohlášení

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

V Praze dne: 5.5.2008

Podpis:



Poděkování

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

Obsah

Obsah	1
Úvod	2
1 Pojem „dohoda“	6
2 Typy zakázaných dohod ve vztahu k jednání ve shodě	10
3 Hmotněprávní úprava jednání ve shodě v komunitárním právu – čl. 81 SES	14
3.1 Vymezení pojmu relevantní trh.....	15
3.2 Podnik versus soutěžitel.....	18
3.3 Vliv na obchod mezi členskými státy	21
3.4 Narušení hospodářské soutěže	23
3.5 Teritoriální dosah čl. 81 SES	26
3.6 Neplatnost dohody jakožto sankce za porušení práva	27
4 Jednání ve vzájemné shodě	29
4.1 Předpoklady nezbytné pro posouzení daného chování jakožto jednání ve shodě.....	30
4.2 Dovolené paralelní jednání	36
4.3 Kolektivní dominance.....	38
5 Výjimky ze zákazu dohod	42
5.1 Pravidlo „de minimis“.....	43
5.2 Vyjmutí dohody ze zákazu podle čl. 81 odst. 3 SES, resp. § 3 odst. 4 OHS.....	50
5.3 Blokované výjimky.....	54
6 Procesní úprava	58
6.1 Úvod.....	58
6.2 Obecné principy nové procesní úpravy.....	59
6.3 Kompetentní orgány.....	60
6.4 Průběh řízení	62
6.5 Závazky.....	66
6.6 Opravné prostředky.....	73
6.7 Leniency programy	75
Závěr	83
Použitá literatura	86

Úvod

Ve své rigorózní práci se zabývám úpravou jednání ve vzájemné shodě, jejíž základ je obsažen jednak v článku 81 Smlouvy o ES (dále jen „SES“), jednak v zákoně č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (dále jen „OHS“). Jelikož mým cílem je upozornit na terminologické a věcné odlišnosti národní a evropské úpravy (i když obecné pojetí jednání ve shodě považuji v podstatě za totožné), využívám komparativní metodu, s jejíž pomocí poukazuji na určité „nedostatky“ OHS a osvětluji tak nutnost jeho harmonizace s úpravou komunitární.

Nejprve se věnuji obecné charakteristice dohod ve smyslu soutěžního práva, jejich typologii a poté detailněji rozebírám ustanovení čl. 81 SES, jehož prvky (zejména pojmy „podnik“ a „relevantní trh“) porovnávám z hlediska významového se zněním českého OHS. Kriticky poukazuji na nesoulad legálních definic pojmů zakotvených v OHS s evropským pojetím, přičemž upozorňuji na eventuální možnost výskytu situací, které by mohly být posuzovány odchylně pouze podle toho, zda by spadaly pod vnitrostátní či komunitární dosah, což naráží na rozpor se zásadou právní jistoty.

V další části práce rozebírám jednotlivé znaky jednání ve vzájemné shodě (kontakty mezi podniky, nezákonná výměna informací,...), které považuji za totožné jak v českém, tak v evropském pojetí, což dokládám řadou příkladů z praxe. Zabývám se rovněž odlišením nezákonného jednání ve shodě od paralelního chování, které nenarušuje hospodářskou soutěž, ale spočívá v pouhém přizpůsobení se konkurenci (typicky na oligopolním trhu) a krátce se věnuji i vzájemnému vztahu jednání ve shodě a kolektivního dominantního postavení.

Poukazuji také na možnost vynětí jednání ve shodě ze zákazu, a to buď z důvodu, že dohoda má jen nepodstatný dopad na hospodářskou soutěž či z toho důvodu, že její pozitivní přínosy převáží negativa s dohodou spojená. Věnuji se i situaci, kdy výměna informací mezi podniky (která je základním znakem nezákonného jednání ve shodě), může být dokonce žádoucí (bloková výjimka o pojišťovnách), to však za splnění přesně stanovených podmínek.

Jelikož převážná část judikatury, ze které vyvozují obecné znaky jednání ve shodě, pochází z doby platnosti starého procesního předpisu (evropské nařízení č. 17/1962), považovala jsem za vhodné položit si otázku, do jaké míry se změnila situace po přijetí Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 81 a 82 Smlouvy (dále jen „Nařízení“), které přineslo zásadní změny, z nichž asi nejdůležitější je nová koncepce následné kontroly (ex post) oproti původní kontrole předběžné (ex ante).

S ohledem na fakt, že Nařízení zavedlo nový institut „závazků“, kterým se podniky mohou vyhnout rozhodnutí ve věci samé, jež by mohlo poškodit jejich dobrou pověst, pokud respektují výhrady Evropské komise (Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže)¹ k předmětné dohodě, zamýšlím se nad tím, do jaké míry má koncepce kontroly ex post vliv na rozhodování ve věci samé, tedy jak by dnes Komise či Úřad rozhodly v případech, pokud by podniky využily tohoto nového institutu závazků, se kterým starší úprava nepočítala.

Rozebírám rovněž současnou koncepci Leniency programu vyhlášeného Úřadem v roce 2007, která vychází z koncepce evropské a je tak plně kompatibilní s cíli Evropského společenství a obdobně jako u „závazků“ uvažuji o tom, zda by Leniency programy byly aplikovatelné i na případy rozhodované a sankcionované podle starého procesního předpisu čili zda by dnes byly podniky více motivovány k tomu, aby existenci zakázané dohody nahlásily Komisi (Úřadu) a tím se vyhnuly uložení sankce či dosáhly jejího zmírnění.

Dopad kontroly ex post vysvětluji i v části práce týkající se dokazování, jelikož tím, že se břemeno předběžného posouzení souladu dané dohody se zákonem přesunulo z rozhodujícího orgánu na podniky samotné, spočívá dnes aktivita v oblasti dokazování především na zúčastněných podnicích.

Poukazuji ovšem i na problémy koncepce kontroly ex post, tedy na situace, kdy je pro podniky obtížné vyhodnotit, zda povaha informací, které si mezi sebou vyměňují, může mít za následek narušení hospodářské soutěže. Existují totiž případy, kdy mezi podniky dochází k výměně informací, aniž by si uvědomovaly, že se dopouštějí protiprávního jednání

¹ Evropská komise a Úřad pro ochranu hospodářské soutěže budou v dalším textu práce pro zjednodušení nazývány „Komise“ a „Úřad“ či obecně „rozhodující orgán“ nebo „kompetentní orgán“.

ve shodě. V takových situacích si lze jen obtížně představit aplikaci nových institutů, jako jsou výše uvedené Leniency programy.

Analýzou možnosti využití nových institutů „závazků“ a Leniency programů i v případech sankcionovaných podle původní procesní úpravy ukazují posun od sankčního pojetí soutěžního práva k pojetí ekonomickému, tedy přístup, ve kterém je prospěšnější náprava závadného stavu než samotný postih protiprávně jednajících podniků.

Detailněji se věnuji i samotnému průběhu řízení, a to jak na české, tak na evropské úrovni. Zaujímám kritický postoj k pojmu „opatření“ zavedenému českým OHS, který nemá žádnou vypovídací hodnotu, přičemž se přikláním k používání pojmu „závazky“ jakožto pojmu, který lépe vystihuje podstatu tohoto institutu. Rovněž se kriticky stavím proti omezení podniků navrhnout závazky lhůtou 15 dní od sdělení výhrad Úřadem a s ohledem na fakt, že evropské právo žádné takové omezení nezná, poukazuji na nutnost vypuštění této lhůty z OHS.

Téma jednání ve vzájemné shodě jsem si vybrala ze dvou důvodů. Prvním z nich je můj zájem o danou problematiku, které jsem se věnovala již dříve v rámci studia soutěžního práva, druhým pak fakt, že tato otázka je aktuální a stále se vyvíjí v judikatuře evropských soudů i v rozhodnutích Úřadu a chtěla bych se jí detailněji zabývat i v budoucnu.

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

K obsahu své rigorózní práce uvádím:

V první kapitole se zabývám obecným vymezením pojmu dohoda, stanovím, za jakých podmínek se dohoda považuje za zakázanou ve smyslu soutěžního práva a definuji jednání ve shodě jakožto jednu z forem nezákonných dohod.

Ve druhé kapitole uvádím nejčastější typy zakázaných ujednání s ohledem na jednání ve shodě a kvalifikuji jejich závažnost.

Ve třetí kapitole se soustředím na komunitární úpravu jednání ve shodě, přičemž detailněji rozebírám čl. 81 SES. Definuji jednotlivé pojmy používané evropským právem a poukazuji na jejich nesoulad (jak terminologický, tak výkladový) s českou úpravou.

Ve čtvrté kapitole se věnuji jednání ve shodě jako takovému, předpokladům, které musí být naplněny, aby bylo možno dané jednání kvalifikovat jakožto jednání ve vzájemné shodě a odlišení tohoto protiprávního jednání od paralelního chování, které je v souladu se zákonem. Stručně se zmiňuji rovněž o vztahu jednání ve shodě a kolektivní dominance.

V páté kapitole uvádím, za jakých podmínek lze protiprávní ujednání vyjmout ze zákazu, a to buď na základě pravidla „de minimis“ nebo jakožto důsledek aplikace čl. 81 odst. 3 SES (resp. ustanovení § 3 odst. 4 OHS).

V poslední kapitole se věnuji procesní úpravě. Nejprve se zabývám průběhem řízení před kompetentním orgánem (Komise či Úřad), poté blíže analyzuji již výše zmíněný institut závazků a v závěru se věnuji nové koncepci Leniency programu, který byl Úřadem vyhlášen v roce 2007 a který je v podstatě promítnutím evropského pojetí do české legislativy, přičemž použití těchto institutů ukazují na případech z praxe.

1 Pojem „dohoda“

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

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

Nicméně ne každá dohoda je dohodou zakázanou ve smyslu soutěžního práva. Podle komunitárních předpisů jsou zakázána pouze taková ujednání, jejichž cílem nebo

² Dále jen „ESD“.

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

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

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

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

výsledkem je vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na trhu. Český OHS v ustanovení § 3 používá poněkud odlišnou terminologii. Zakázané dohody definuje jakožto dohody, které vedou či mohou vést k narušení hospodářské soutěže. Smysl obou úprav je však (i přes terminologické odlišnosti) totožný, a sice zakázat a eliminovat dohody, které se vyznačují určitým „podstatným“⁶ dopadem na hospodářskou soutěž, a to jak na národní, tak na evropské úrovni. Aby se jednalo o dohodu s komunitárním dosahem, musí být ještě navíc naplněn předpoklad alespoň potenciálního narušení obchodu mezi státy.

Tudíž při posuzování protiprávnosti daného ujednání bude zapotřebí nejprve zkoumat, zda je jeho předmětem narušení soutěže (to bude zjevné u dohod o cenách či rozdělení trhu). V případě kladné odpovědi bude dohoda automaticky spadat do rámce zakázaných dohod. V opačném případě bude nutné zaměřit se na účinky, které dohoda vyvolává na trhu (kritérium předmětu a výsledku je tedy alternativní). Poslední kritérium, které je nutno vzít v úvahu, je podstatnost narušení soutěže. Dohoda bude zakázanou pouze tehdy, pokud její dopad na soutěž bude citelný. To znamená, že ujednání s pouhým nevýznamným účinkem na trh nespadá pod ujednání zakázaná⁷. Všechna tato kritéria budou rozvedena blíže v části týkající se komunitární úpravy, proto jsou zde zmíněna jen velmi obecně.

Dohoda (jak už vyplývá z pojmu samotného) předpokládá pluralitu účastníků trhu, tedy nejméně dva subjekty, které jsou schopny samostatně rozhodovat a samostatně určovat své tržní chování. To znamená, že ujednání mezi subjekty v rámci jedné hospodářské jednotky nebude spadat do rámce zakázaných dohod. V rozhodnutí *Centrafarm v. Sterling Drug*⁸ soud konstatoval, že dohoda mezi mateřskou a dceřinou společností, kde dceřiná společnost nedisponuje žádnou reálnou pravomocí určovat své chování na trhu a je tudíž plně závislá na mateřské, nespadá do rámce článku 81. Podobně v případě *Viho Europe BV v. Commission*⁹ bylo rozhodnuto, že článek 81 nelze aplikovat tehdy, pokud dceřiná společnost nedisponuje samostatnými rozhodovacími pravomocemi, ale pouze plní pokyny dané jí mateřskou společností.

⁶ Kritérium podstatného narušení hospodářské soutěže bude detailněji rozebráno v následujících kapitolách této práce.

⁷ Rozsudek 5/69 *Völk v. Verwaerde*.

⁸ Rozhodnutí 15/74 *Centrafarm v. Sterling Drug*.

⁹ Rozhodnutí C-73/95 *Viho Europe BV v. Komise*.

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

Co se týče právní úpravy, jak česká, tak komunitární úprava zahrnuje pod pojem „dohoda“¹⁰ tři varianty: dohodu, usnesení sdružení a jednání ve vzájemné shodě. Tato práce se týká jednání ve vzájemné shodě. Je tedy namístě věnovat se nyní blíže této problematice.

Jednání ve shodě je jednou z forem dohod v širším smyslu. Jde o situaci, kdy subjekty neuzavřou výslovnou smlouvu, ale pouze vědomě koordinují své chování za účelem vyloučení rizik, které za normálních podmínek vyplývají z hospodářské soutěže¹¹. Toto jednání se tedy vyznačuje jak prvkem subjektivním, kterým je právě ono vyjádření shodné vůle jednat určitým způsobem, tak i prvkem objektivním, který spočívá ve vzájemných kontaktech daných osob a výměně informací mezi nimi.

Soud definoval pojem jednání ve shodě v rozsudku *ICI v. Komise* jakožto formu koordinace chování mezi podniky, která se nevyvinula až do stádia dohody jako takové, ale znamená určitou formu praktické spolupráce v oblasti soutěže. V případě *SA Hercules Chemicals NV v. Komise*¹² se soud zabýval prvky, které je třeba prokázat, aby bylo lze hovořit o jednání ve shodě. Dospěl k závěru, že musí být podán důkaz o určitém kontaktu mezi podniky a dále o existenci společné vůle spolupracovat za účelem vyloučení konkurence, která se na trhu vyskytuje za normálních podmínek. Ve věci *Suiker Unie v. Komise*¹³ účastníci argumentovali, že jelikož nekoncepovali žádný přesný plán svého budoucího chování, nelze mluvit o jednání ve shodě. Soud ovšem rozhodl, že právní úprava výslovně zakazuje jakýkoli kontakt mezi soutěžiteli, který může ovlivnit jejich vzájemné chování na trhu a narušit tak svobodnou soutěž, a to bez ohledu na to, zda byl či nebyl vypracován plán jejich společné akce. Znaky jednání ve shodě byly tedy i v tomto případě naplněny.

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

¹⁰ V dalším textu této práce budu pojem dohoda používat v jeho extenzivním výkladu, tedy jako pojem zahrnující všechny tři složky (včetně jednání ve shodě), nikoli jako pouhou výslovnou smlouvu.

¹¹ Rozhodnutí 48/69 *ICI v. Komise*.

¹² Rozhodnutí T-7/89 *SA Hercules Chemicals v. Komise*.

¹³ Rozhodnutí 40/73 *Suiker Unie v. Komise*.

V následující části této práce se tudíž zaměřím na jednotlivé typy zakázaných dohod ve vztahu k jednání ve shodě, přičemž s ohledem na jejich závažnost posoudím možnost vyloučení jednotlivých typů dohod ze zákazu.

2 Typy zakázaných dohod ve vztahu k jednání ve shodě

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

Asi nejčastějším případem zakázaných ujednání jsou dohody o cenách, které ze soutěžního hlediska patří vůbec k nejnebezpečnějším typům dohod. Podstatný dopad těchto ujednání na soutěž ilustruje již výše citovaná kauza *Polypropylene v. Komise*. Jednalo se o případ, ve kterém se strany účastnily pravidelných schůzek, na kterých si vzájemně vyměňovaly informace o cenách, které hodlají uplatňovat na trhu a tím v podstatě eliminovaly rizika vyplývající z normálního konkurenčního prostředí. Jejich chování tak bylo sladěné, všechny strany dohody se rozhodly akceptovat a v praxi aplikovat ujednanou úroveň cen, čímž byla omezena jejich vlastní svoboda rozhodování a narušeno konkurenční prostředí. Z tohoto rozhodnutí vycházel soud i v případě *Cimenteries CBR v. Komise*¹⁴, ve kterém se subjekty vzájemnou výměnou informací dohodly na sladěném postupu v oblasti cen, čímž v podstatě redukovaly jakoukoliv nejistotu, která by vyplývala z běžného soutěžního prostředí. V obou případech tedy šlo o nezákonné jednání ve shodě o cenách, které je striktně zakázáno a sankcionováno soutěžním právem.

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

¹⁴ Rozhodnutí T-25/95 *Cimenteries CBR v. Komise*.

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

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

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

Horizontální cenové kartely¹⁵ způsobují tedy obecně největší narušení soutěže. Proto také při jejich posuzování vychází Úřad z pouhé existence těchto dohod, aniž by zároveň zkoumal jejich konkrétní dopady na konkurenční prostředí. Porušení zákona spočívá totiž již v existenci dohody samé¹⁶. Není tedy zapotřebí zabývat se konkrétními důsledky, které daná dohoda na trhu vyvolává. Bude zakázaná per se.

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

Kontrolní (restrikční) kartely jsou tedy dalším typem zakázaných dohod, které předvidá článek 81 odst. 1 písm. b) SES a § 3 odst. 2 písm. b) OHS. Zpravidla bývají uzavírány tehdy, kdy je situace na trhu nejistá, nelze jednoznačně určit budoucí vývoj nebo

¹⁵ Ekonomický termín „kartel“ bude nadále používán v širokém významu, tj. jakožto pojem zahrnující jak horizontální, tak i vertikální dohody. Tento termín není termínem právním a jako takový není definován ani v evropském, ani v českém právu. V literatuře se s ním lze setkat poměrně často, používá se jakožto synonymum pro pojem „dohod narušujících hospodářskou soutěž.“

¹⁶ Rozhodnutí Úřadu č.j. S 27/98-220/1183 z 19.5.1998.

dochází k náhlému negativnímu vývoji pro soutěžitele. Většinou jsou uzavírány mezi konkurenty, tedy soutěžiteli na stejné úrovni distribučního řetězce, kteří si jimi zajišťují zachování určité pozice na trhu. Jsou v podstatě protipólem cenových dohod, jelikož v obou případech platí zákon poptávky a nabídky – čím vyšší cena, tím nižší poptávka a naopak čím nižší nabídka, tím vyšší cena, jelikož se zboží stává pro spotřebitele vzácnější a jsou tak za něj ochotni nabídnout více.

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

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

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

Příkladem takového geografického a personálního segmentačního kartelu je rozhodnutí *European Sugar Industry*¹⁷. Komise zde postihla protisoutěžní jednání výrobců cukru. Cílem daného jednání ve shodě bylo chránit nizozemský trh před konkurenčními dovozy z Belgie tak, že vývozy do Nizozemí se realizovaly jen prostřednictvím určených odběratelů, kterými byli především nizozemští producenti cukru. Šlo tedy o to, aby

¹⁷ Rozhodnutí Komise IV/26.918 ze dne 2.1.1973, publikováno v Úředním věstníku L 140 z 25.5.1973.

nedocházelo ke konkurenčním střetům mezi belgickými a holandskými producenty cukru, čehož bylo mimo jiné dosahováno i tím, že belgičtí výrobci nutili své belgické dealery k respektování politiky nekonkurence.

Personální rozdělení trhu je patrné i v rozhodnutí *Metro v. Komise*¹⁸. Zde šlo o případ výhradní distribuce, kde se distributor rozhodl dodávat zboží jen určitým vyhrazeným velkoobchodníkům a maloobchodníkům, kteří splňovali technické a kvalitativní předpoklady pro další prodej. Tím byl zamezen přístup na trh dalším prodávajícím, kteří uvedené požadavky nespĺňovali. V tomto případě však Komise usoudila, že jelikož celý systém vedl ke zlepšení distribuce, byl zde důvod pro udělení výjimky ze zákazu podle čl. 81 odst. 3 SES. Obdobně v případě *Tretorn and Others*¹⁹ šlo o geografické a personální rozdělení trhu. Společnost Tretorn, působící na trhu tenisových míčků, využívala k distribuci v Německu a Dánsku své vlastní dceřiné společnosti. Zároveň ve spolupráci s těmito výhradními distributory bránila jakýmkoli paralelním dovozům z jiných států, čímž došlo k ovlivnění obchodu mezi členskými státy a rozštěpení společného trhu, tedy jednání zakázanému podle čl. 81 SES.

Takováto protiprávní ujednání mezi producenty a jejich výhradními distributory s cílem zamezení paralelním dovozům jsou vcelku běžná a lze se s nimi setkat i v řadě dalších rozhodnutí – např. *Newitt/Dunlop Slazenger International and Others*, *Viho/Parker Pen*, *Pioneer Hi-fi Equipment*, *Volkswagen*²⁰.

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

¹⁸ Rozhodnutí 26/76 *Metro v. Komise*.

¹⁹ Rozhodnutí Komise IV/32.948-IV/34.590 ze dne 21.12.1994 publikované v Úředním věstníku L 378 ze dne 31.12.1994.

²⁰ Rozhodnutí Komise IV/32.290 ze dne 18.3.1992 publikované v Úředním věstníku L 131 ze dne 16.5.1992.
Rozhodnutí Komise IV/32.725 ze dne 15.7.1992 publikované v Úředním věstníku L 233 ze dne 15.8.1992.
Rozhodnutí Komise IV/29.595 ze dne 14.12.1979 publikované v Úředním věstníku L 060 ze dne 5.3.1980.
Rozhodnutí Komise IV/35.733 ze dne 28.1.1998 publikované v Úředním věstníku L 124 ze dne 15.4.1998.

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

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

Se společným trhem jsou neslučitelné, a proto zakázané, veškeré dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, které by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy a jejichž cílem nebo výsledkem je vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na společném trhu, zejména ty, které:

- a) přímo nebo nepřímo určují nákupní nebo prodejní ceny anebo jiné obchodní podmínky;*
- b) omezují nebo kontrolují výrobu, odbyt, technický rozvoj nebo investice;*
- c) rozdělují trhy nebo zdroje zásobování;*
- d) uplatňují vůči obchodním partnerům rozdílné podmínky při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodněni v hospodářské soutěži;*
- e) podmiňují uzavření smluv tím, že druhá strana přijme další plnění, která ani věcně, ani podle obchodních zvyklostí s předmětem těchto smluv nesouvisejí²¹.*

Z díkce článku 81 SES vychází i ustanovení § 3 OHS²², které v odst. 1 obecně vymezuje zakázané dohody, v odst. 2 pak rozebírá nejčastější typy takovýchto protiprávních ujednání. Nutno říci, že na národní úrovni odpadá znak vlivu na obchod mezi členskými státy. V takových situacích (které se nevyznačují komunitárním dosahem) bude Úřad posuzovat ovlivnění obchodu pouze v rámci národního relevantního trhu. Obdobně v případě dohod bez komunitárního prvku nebude Úřad zkoumat narušení soutěže na společném trhu, ale dopady na soutěž bude posuzovat pouze v rámci trhu vnitrostátního.

²¹ Čl. 81 odst. 1 SES.

²² Blíže viz ustanovení § 3 OHS. Česká právní úprava nebude rozebírána samostatně, jelikož tato práce je založena především na právu evropském.

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

3.1 Vymezení pojmu relevantní trh

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

Samotná definice relevantního trhu je ovšem odlišná v evropském a českém pojetí. Proto se nadále budu zabývat vymezením tohoto pojmu v obou úpravách odděleně, přičemž poukážu na odlišnosti obou pojetí.

V evropském právu docházelo k postupnému formulování pojmu relevantní trh. Základní kritéria pro jeho vymezení vypracovala ve svých rozhodnutích Komise a v rozsudcích soud. Zkušenosti získané z rozhodovací praxe poté Komise zobecnila v *Oslnění o definici relevantního trhu pro účely soutěžního práva Společenství*²³. Pojem relevantního trhu zde definovala jako kombinaci trhu výrobku (věcné vymezení) a trhu na určitém území (geografické vymezení).

Věcně spadají pod pojem relevantní trh všechny výrobky a služby, které spotřebitel pokládá za zaměnitelné nebo vzájemně zastupitelné z hlediska jejich vlastností, charakteristických znaků, ceny a zamýšleného způsobu užití²⁴. Rozhodující je tedy posouzení spotřebitelem, jehož názor je v této oblasti určující.

²³ Úř. věst. 1997 C 372 z 9.12.1997.

²⁴ Blíže viz rozsudek 6/72 *Europemballage/Continental Can v. Komise*, SbSD 1973/215.

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

Soud se vymezením výrobního trhu zabýval podrobněji ve věci *United Brands v. Komise*²⁵, kde zkoumal míru zastupitelnosti ostatního ovoce vůči banánu. Dospěl k závěru, že banán díky svým specifickým vlastnostem jako jsou chuť, vnější podoba, způsob trávení, neexistence zrníček a snadné zacházení, dokáže uspokojit stále existující potřebu dětí, starých osob a nemocných, což se o jiných druzích ovoce říci nedá. Banány jsou tedy natolik odlišné a nezaměnitelné s ostatním ovocem, že tvoří samostatný výrobní trh. Obdobně i Komise vymezila jako samostatný trh balené přírodní vody v rozhodnutí *Nestlé/Perrier*²⁶ a zamítla tak návrh společnosti Nestlé, aby byl trh vymezen široce jako trh veškerých balených nealkoholických osvěžujících nápojů, jelikož minerální voda se oproti ostatním nápojům vyznačuje určitými jedinečnými vlastnostmi.

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

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

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

²⁵ Rozhodnutí 27/76 *United Brands v. Komise*.

²⁶ Rozhodnutí Komise podle nařízení 4064/89 v případě IV/M 190 *Nestlé v. Perrier* z 22.7.1992, ÚL 1992 L356.I.

Nařízení v čl. 9 odst. 7 stanoví, že geografický trh je tvořen oblastí, ve které dotčené podniky působí v rámci poptávky po či nabídky výrobků a služeb, ve které jsou podmínky hospodářské soutěže dostatečně homogenní a kterou lze odlišit od sousedních oblastí zejména z toho důvodu, že podmínky hospodářské soutěže jsou v těchto oblastech znatelně odlišné²⁷.

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

I když to zákon již výslovně neuvádí, geografický trh může být jak trhem celostátním, tak i trhem místním. Místním trhem je jakýkoli územní celek menší než trh celostátní. Může tedy jít o území okresu, obce, kraje nebo jeho části, a to nezávisle na územním členění státu. Lze si představit i vymezení místního trhu jen tržištěm, ulicí, atd. Pro ilustraci celostátního trhu je možno vyjít z případu *Billa v. Julius Meini*²⁸, ve kterém Úřad konstatoval, že jelikož účastníci nabízeli své produkty prostřednictvím sítě prodejen rozmístěných po celém území republiky, a to za dostatečně homogenních podmínek, jednalo se o trh celostátní. V dalším rozhodnutí *Skiareál Špindlerův Mlýn*²⁹ Úřad vymezil místní relevantní trh jako trh lyžařského areálu Špindlerův Mlýn, čímž jej odlišil od ostatních lyžařských středisek disponujících vlastní infrastrukturou a klientelou.

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

²⁷ Blíže viz čl. 9 odst. 7 nařízení č. 139/2004.

²⁸ Rozhodnutí R 70, 71/2002 Billa/Julius Meini.

²⁹ Rozhodnutí R 2/2004 Skiareál Špindlerův Mlýn.

Co se týče definice relevantního trhu zakotvené v ustanovení § 2 odst. 2 OHS, na první pohled sice připomíná definici podanou evropským právem, je tu ovšem značný rozdíl ve vymezení výrobového trhu. Uvedené ustanovení hovoří o trhu zboží, které je z hlediska jeho charakteristiky, ceny a zamýšleného použití shodné, porovnatelné či vzájemně zastupitelné. Česká úprava ve své legální definici úplně vypustila hledisko spotřebitele, které je v evropském pojetí klíčovým kritériem pro určení porovnatelnosti či vzájemné zastupitelnosti daného výrobku. I když někteří autoři³⁰ se spotřebitelem počítají, aniž by byl výslovně uveden v zákoně, podle mého názoru je definice v českém OHS zavádějící a mělo by de lege ferenda dojít k harmonizaci výše uvedeného ustanovení s evropským právem. Eventuelně by měl zákonodárce zvážit, zda je nutné mít vlastní legální definici v OHS. Z hlediska jednotného výkladu pojmů by bylo praktičtější vycházet přímo z judikatury evropských soudů a nekomplikovat situaci zaváděním národních definic, které mohou v praxi vyvolávat řadu problémů.

3.2 Podnik versus soutěžitel

Dalším důležitým pojmem, který rozhodně stojí za zmínku, je pojem „podnik“. V tomto případě se objevuje stejný problém jako u pojmu relevantní trh, a sice problém odlišného vymezení tohoto pojmu v evropském a českém pojetí, který vyvolává nutnost oddělené analýzy obou pojetí.

ESD ve svých rozsudcích zavedl tzv. *funkcionální pojetí podniku*³¹. Pojem podnik v rámci evropského soutěžního práva tedy zahrnuje každou relativně samostatnou jednotku vykonávající hospodářskou činnost bez ohledu na její velikost, právní formu a způsob jejího financování (podnik v subjektivním smyslu)³². V rozsudku *Shell*³³ soud navíc tuto definici rozšířil o objektivní pojetí podniku jakožto souhrnu osobních, hmotných a nehmotných statků (věcí a práv). Soutěžní právo ES tedy nedefinuje podnik pouze v subjektivním smyslu, ale ve výkladu tohoto pojmu sdružuje obě tyto stránky (subjektivní i objektivní).

³⁰ Raus, D. - Neruda, N.: Zákon o ochraně hospodářské soutěže, Komentář a související předpisy, Linde, Praha 2006, s. 35.

³¹ Jde o pojetí podniku jakožto samostatné hospodářské jednotky (*single economic unit*).

³² Takto soud definoval podnik v níže uvedeném rozsudku C-41/90 Klaus Hoefner a Fritz Elser v. Macrotron GmbH, SbSD 1991, I-1979.

³³ Rozsudek ve věci T-11/89 Shell International Chemical Company Ltd v. Komise z 10.3.1992, SbSD 1992, II-757.

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

Ze znaku ekonomické samostatnosti vyplývá, že evropské právo vylučuje z dosahu čl. 81 SES ty dohody, které jsou uzavřeny mezi mateřskou a dceřinou společností uvnitř téhož podnikatelského seskupení³⁴. Dceřiná společnost totiž v tomto případě pouze plní pokyny mateřské, aniž by disponovala vlastní svobodou rozhodování, autonomií jednání. Nemůže být tedy považována za podnik ve smyslu čl. 81 SES, jelikož není naplněn znak ekonomické samostatnosti (podnikem bude mateřská společnost). Rozsudek *Beguélin*³⁵ definoval základní znaky, při jejichž naplnění jde o výkon kontroly mateřské společnosti nad dceřinou. Jde o situace jako jsou vlastnictví nadpoloviční většiny základního kapitálu, právo disponovat nadpoloviční většinou hlasovacích práv, právo řídit obchodní záležitosti jiného podniku, atd. Ujednání v rámci jediného podniku tedy nemůže spadat pod zákaz čl. 81 odst. 1 SES, který pro svou aplikaci vyžaduje existenci minimálně dvou ekonomicky samostatných subjektů.

Druhým znakem, který musí být naplněn, aby šlo o podnik ve smyslu evropského soutěžního práva, je výkon hospodářské činnosti. Hospodářská činnost není sice v legislativě explicitně definována, její obsah lze ovšem dovodit z judikatury. V tomto smyslu jde tedy o jakoukoli činnost spočívající v nabízení zboží nebo služeb na určitém trhu³⁶. Není rozhodující, zda je daná činnost vykonávána za účelem dosažení zisku či nikoli. Jedná se v podstatě o jakoukoli participaci na trhu, která není jen přechodného rázu.

Pojem podnik však nemusí zůstat pouze ve sféře soukromé. V rozsudku *Höfner*³⁷ soud rozšířil rozsah pojmu i na veřejný podnik³⁸, který plní úkoly veřejného zájmu³⁹. V této věci se jednalo o zařízení veřejného práva zabývající se zprostředkováním práce. Hlavní

³⁴Kindl, J.: Podnik nebo soutěžitel...záleží na tom? In: Právní rozhledy 5/2006, s. 163,164.

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

³⁵Rozhodnutí 22/71 *Beguélin Imp. v. GI Import*.

³⁶Rozhodnutí 118/85 Komise v. Itálie.

³⁷Rozhodnutí C-41/90 *Klaus Hoefner a Fritz Elser v. Macrotron GmbH*, SbSD 1991, I-1979.

³⁸Bliže k tomu, zda subjekt, který poskytuje služby veřejnosti, je či není podnikem viz *Fraňková, H. - Šimeková, Z.: Soutěžní pravidla podle čl. 81 Smlouvy aneb jak posoudit kartelovou dohodu?* In: *Jurisprudence* 4/2006, s. 14.

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

³⁹O aplikaci pojmu podnik na veřejnoprávní instituce je pojednáno i ve věci T-319/99 *Fenin v. Komise*.

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

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

Soutěžitelem tedy (obdobně jako v evropském pojetí) může být v podstatě jakákoli entita (sdružení), bez ohledu na její právní formu, a to i v případě, že tato entita nedisponuje právní subjektivitou. Nesoulad je však v tom, že český zákonodárce ve své definici vůbec nezmiňuje výše uvedené znaky podniku, kterými jsou ekonomická samostatnost a výkon hospodářské činnosti⁴⁰. Místo toho hovoří o účasti v hospodářské soutěži. Účast v soutěži ovšem nelze ztotožňovat s výkonem hospodářské činnosti, jelikož obsah obou pojmů je odlišný a v praxi by mohl vyvolávat značné potíže. Navíc neuvedení požadavku ekonomické samostatnosti vyvolává řadu dalších otázek spojených s tím, jak posuzovat dceřiné společnosti zahrnuté do jediného podniku. Ty by totiž při striktním výkladu zákona samy naplňovaly formální znaky pojmu soutěžitel a mohly by být posuzovány jakožto samostatné entity, což je však v rozporu s evropskou definicí podniku⁴¹.

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

⁴⁰ Blíže viz Kindl, J.: Podnik nebo soutěžitel...záleží na tom? In: Právní rozhledy 5/2006, str. 166 a násl.

⁴¹ Takový případ již v české rozhodovací praxi nastal ve sporu Česká rafinérská v. Chemopetrol, ve kterém Úřad v prvním a druhém stupni rozhodl, že i vztahy mezi podniky v rámci koncernu lze posuzovat jako vztahy soutěžní, což v evropském pojetí nepřipadá v úvahu s ohledem na požadavek ekonomické samostatnosti každého ze soutěžitelů.

3.3 Vliv na obchod mezi členskými státy

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

Co se týče pojmu obchod, ten je chápán v širším smyslu než jen jako výměna zboží přes hranice. Spadají sem i ostatní přeshraniční ekonomické aktivity jako např. založení podniku, vyloučení konkurenta působícího v rámci Společenství, atd⁴². K „možnosti ovlivnění obchodu“ lze říci, že musí být možné předvídat s dostatečným stupněm pravděpodobnosti, že dohoda nebo praktika může mít vliv, ať už přímý nebo nepřímý, existující nebo potenciální, na průběh obchodu mezi státy. Hypotetické nebo spekulativní ovlivnění obchodu (bez určitého stupně pravděpodobnosti, že k zasažení obchodu skutečně dojde), nemůže být dostatečné pro to, aby dohoda mohla spadat pod komunitární jurisdikci⁴³.

Vlivem na obchod se blíže zabývá *Sdělení Komise o pojmu obchod (2004/C 101/07)*, které pro aplikaci čl. 81 odst. 1 SES vyžaduje určité minimální přeshraniční působení dohody. Dopad na obchod nemusí být podle Sdělení pouze negativní. I nárůst obchodu či jakýkoli jeho vývoj, který se odlišuje od normálního vývoje v případě neexistence uvažované dohody, spadá pod zákaz čl. 81 SES. Sdělení navíc obsahuje řadu objektivních faktorů, které jsou relevantní pro posouzení ovlivnění obchodu mezi státy. Jedná se o samotnou povahu dohody, charakter produktů, postavení podniku na trhu nebo ekonomické a právní prostředí, ve kterém se dohoda realizuje⁴⁴.

Soud ilustroval vliv na obchod v řadě rozhodnutí. V případě *Pronuptia*⁴⁵ šlo o dohodu o franšíze, která obsahovala ustanovení o rozdělení národního trhu mezi poskytovatele a příjemce franšízy a mezi příjemce franšízy navzájem. Soud rozhodl, že tím že tato dohoda znemožnila příjemcům franšízy rozvíjet svou činnost v jiném členském státě,

⁴² Viz Sdělení Komise o pojmu obchod, 2004/C 101/07, bod 19, podle kterého je takováto interpretace obchodu v souladu se základním cílem SES, kterým je volný pohyb zboží, služeb, osob a kapitálu.

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

⁴⁴ Blíže viz Sdělení Komise o pojmu obchod, 2004/C 101/07.

⁴⁵ Rozhodnutí 161/84 Pronuptia.

narušila obchod mezi státy. V jiném rozhodnutí⁴⁶ zdůraznil, jak je důležité zkoumat celkový efekt dohody na obchod. Jednalo se o dohodu týkající se meziproductů, se kterými se sice neobchodovalo mezi státy, obchod však probíhal s konečnými produkty, které se vyráběly právě z oněch polotovarů⁴⁷. Soud konstatoval, že obchod mezi státy byl ovlivněn komplexním účinkem dané dohody.

Druhý přístup, který se sice uplatňuje častěji v případech dominantního postavení, soud však jeho aplikaci nevyklučuje ani v případě dohod podle čl. 81 SES, je posouzení vlivu na obchod podle toho, zda dané ujednání představuje určitou změnu ve struktuře konkurenčního prostředí. V rozhodnutí *United Brands v. Komise*⁴⁸ soud konstatoval, že pokud se podnik v dominantním postavení cíleně snaží vytlačit konkurenta z trhu, není již třeba posuzovat účinky jeho chování na obchod. Obchod bude ovlivněn již samotným faktem, že došlo k narušení soutěžní struktury. K článku 81 SES se soud vyjádřil ve věci *Hugin v. Komise*⁴⁹ v tom smyslu, že komunitární právo zakazuje veškeré dohody, které jsou způsobilé ohrožovat svobodný obchod mezi členskými státy, a to obzvláště rozdělováním národních trhů nebo ovlivněním struktury konkurence v rámci společného trhu⁵⁰.

Na závěr je ještě nutno poznamenat, že vliv na obchod ve smyslu čl. 81 SES musí být podstatný, citelný⁵¹. Komise ve svém Sdělení (2004/C 101/07) uvádí rozhodné hranice tržních podílů a obrátů podniků, při jejichž překročení se má za to, že dohoda podstatně ovlivňuje obchod mezi státy. Zároveň však říká, že tyto limity jsou pouze informativní a při konkrétním posuzování určité dohody bude vždy nutno vzít v úvahu všechny okolnosti daného případu.

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

⁴⁶ Rozhodnutí 193/83 *Windsurfing International Inc v. Komise*.

Faul & Nikpay: *The EC Law of the Competition*, Oxford University Press, Oxford 2000, bod 2.103.

⁴⁷ Jednalo se tedy o nepřímý vliv na obchod mezi členskými státy.

⁴⁸ Rozhodnutí 27/76 *United Brands v. Komise*.

⁴⁹ Rozhodnutí 22/78 *Hugin v. Komise*.

⁵⁰ Faul & Nikpay: *The EC Law of the Competition*, Oxford University Press, Oxford 2000, bod 2.114.

⁵¹ Stejně kritérium podstatnosti je zmíněno níže v rámci úvah o narušení hospodářské soutěže.

3.4 Narušení hospodářské soutěže

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

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

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

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

Jelikož je tato problematika důležitá pro posouzení protiprávnosti daných ujednání, budu se nyní věnovat jednotlivým předpokladům detailněji.

ad 1) Posouzení, zda je předmětem dohody narušení hospodářské soutěže, nezávisí na vlastním úmyslu stran, ale naopak na jejich chování a rovněž na kontextu a podmínkách, za kterých byla dohoda uzavřena⁵². Čili pouhá přirozená tendence (sklon) dohody k omezování konkurence bude dostatečná pro učinění závěru, že cílem dohody bylo narušení soutěže, a to i v případě, že by strany byly schopny prokázat, že k tomuto cíli nesměřovaly⁵³. V praxi je jen málo dohod, které tento předpoklad naplňují. Zpravidla se bude jednat o dohody o fixaci cen či rozdělení trhu, které se navenek nevyznačují žádnými pozitivními účinky, ale naopak vedou pouze k oslabení konkurence⁵⁴.

⁵²Pravidla Komise k aplikaci článku 81(3) SES, 2004/C 101/08, přidává k těmto faktorům ještě vlastní obsah dohody a cíle, ke kterým dohoda směřuje.

⁵³Faul & Nikpay: The EC Law of the Competition, Oxford University Press, Oxford 2000, bod 2.61.

⁵⁴Pravidla Komise k aplikaci článku 81(3) SES, 2004/C 101/08, sem řadí i vertikální dohody o fixaci cen kupujícímu pro další prodej zboží či dohody poskytující absolutní teritoriální ochranu.

Pro představu v rozhodnutí *IAZ International Belgium v. Komise*⁵⁵ šlo o případ, kdy účastníci byli výrobci praček a jako takoví byli součástí sdružení podniků se stejným zaměřením. Dohodli se na tom, že jeden z členů sdružení bude kontrolovat a udělovat licence k prodeji ostatním výrobcům praček (nečlenům), avšak to jen za předpokladu, že jejich výrobky splní předem stanovená kritéria. Argumentovali tím, že tyto kontroly týkající se dodržení daných výrobních norem mají za cíl přispět k zachování dobré kvality pitné vody, tedy k ochraně veřejného zdraví. Soud ovšem rozhodl, že s ohledem na kontext a podmínky, za kterých byla dohoda uzavřena a rovněž s ohledem na chování stran je nesporné, že předmětem dohody bylo narušení soutěže. Veřejné zdraví zde tak bylo pouze zástěrkou pro vlastní cíl dohody, kterým bylo omezení konkurence.

ad 2) Pokud však narušení soutěže není vlastním předmětem dohody, bude nutné zkoumat účinky, které daná dohoda vyvolává na trhu (tedy omezení soutěže). Jde o to prokázat, že soutěž byla podstatně oslabena právě jakožto důsledek zakázaného ujednání. Řečeno jinými slovy, v praxi bude třeba prokázat příčinnou souvislost (kauzální nexus) mezi protiprávním ujednáním na jedné straně a omezením soutěže na straně druhé. Aby tedy výsledkem dané dohody bylo omezení soutěže na relevantním trhu, musí tato dohoda ovlivňovat skutečnou nebo potencionální soutěž v takovém rozsahu, že negativní efekt na ceny, výstup, množství či kvalitu zboží a služeb na trhu je možné očekávat s rozumnou mírou pravděpodobnosti⁵⁶.

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

⁵⁵ 110/82 NV *IAZ International Belgium v. Komise*.

⁵⁶ Pravidla Komise k aplikaci článku 81(3) SES, 2004/C 101/08, bod 24.

Soud tento fakt názorně ilustroval v rozhodnutí *John Deere Ltd v. Komise*⁵⁷. Zde sice nešlo o omezení práv účastníků svobodně se rozhodnout, ale jednalo se o vyjádření strategie a budoucího chování podniku ve vztahu ke konkurenci. Soud rozhodl, že právě ono odstranění nejistoty ohledně budoucího postupu vedlo k podstatnému narušení soutěže. V jiném případě⁵⁸ Komise shledala, že vytvoření společného podniku (joint-venture) vedlo ke značnému ovlivnění chování stran, omezení jejich svobody rozhodování a mělo tak podstatný dopad na soutěž jako takovou. V obou případech je zřejmé, že primárním cílem dohod nebylo narušení soutěže. Podniky se tímto chováním v první řadě snažily usnadnit si své vlastní postavení na trhu. Ono narušení hospodářské soutěže se projevilo až jako důsledek daných ujednání.

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

Pokud jde o účinky na soutěž z jiného úhlu pohledu, soud se v řadě případů zabýval doktrínou tzv. *vedlejších omezení (ancillary restraints)*⁵⁹, kdy je soutěž sice oslabena, ale takováto omezení jsou nutná pro existenci dohody, která sama o sobě není protiprávní. Pro názornost lze uvést například situaci, kdy hlavním cílem dohody je společný a jednotný výkon určité hospodářské činnosti a strany se dohodnou za tímto účelem založit společný podnik (joint venture). Nicméně aby dohoda mohla vstoupit v život, zavážou se nevyvíjet tuto činnost samostatně (nekonkurovat) po dobu existence společného podniku. To je právě ono vedlejší omezení, které je podřízeno hlavnímu cíli dohody a nezbytné pro její fungování v praxi. Dohoda v tomto případě zpravidla nebude spadat do rámce článku 81 SES, zvážet lze ovšem přiměřenost oněch vedlejších omezení, která by za určitých okolností protiprávní být mohla. Navíc i tehdy, pokud by dohoda naplnila znaky čl. 81 SES, by bylo namístě uvažovat o použitelnosti ustanovení čl. 81 odst. 3 SES o vyloučení ze zákazu, a to např. proto, že dohoda uspokojí poptávku, kterou účastníci dohody sami nejsou schopni uspokojit.

⁵⁷ Rozhodnutí C-7/95 *John Deere Ltd v. Komise*.

⁵⁸ Rozhodnutí GEC *Weir Sodium Circulators*, 1977, OJ L327/26.

⁵⁹ *Faul & Nikpay: The EC Law of the Competition*, Oxford University Press, Oxford 2000, bod 2.90 a násl.

ad 3) Co se týče *podstatnosti narušení soutěže*, tato problematika bude blíže rozvedena v kapitole týkající se výjimek ze zákazu. Na tomto místě stačí pouze konstatovat, že jak OHS, tak i *Oznámení de minimis Komise z roku 2001* stanovují prahové hodnoty (odlišně pro horizontální a vertikální dohody), které podle podílu účastníků na trhu určují mez, při jejímž překročení se dohoda považuje za zakázanou ve smyslu soutěžního práva.

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

3.5 Teritoriální dosah čl. 81 SES

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

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

3) *Doktrína účinku*, která je založena na skutečnosti, že dohoda vzniklá v nečlenském státě bude spadat pod evropskou jurisdikci tehdy, pokud se její účinky projeví na území Společenství⁶⁰.

Soud se blíže zabýval implementační doktrínou v rozsudku *Woodpulp*⁶¹. Jednalo se o případ producentů buničiny, kteří zaujímali více jak 60% na příslušném trhu v ES a kteří slaďovali ceny účtované odběratelům ve Společenství. Hlavní zdroje jejich zásobování se nacházely mimo Společenství, tj. v Kanadě, USA, Švédsku, Finsku. Trh měl však globální dimenzi, jelikož producenti nabízeli buničinu odběratelům v prostoru společného trhu. Účastníci argumentovali tím, že se na ně nemůže vztahovat evropské právo, jelikož k ujednáním došlo mimo Společenství. Soud ovšem konstatoval, že pokud by použitelnost zákazů stanovených soutěžním právem měla být závislá jen na místě vzniku dohody, pak by takové zakazy postrádaly smysl, jelikož by je podniky mohly snadno obejít navazováním kontaktů v nečlenském státě. Rozhodující tedy není místo vzniku dohody, ale místo, kde dochází k jejímu faktickému provedení. Producenti tedy v tomto případě prováděli jednání ve shodě o cenách v prostoru společného trhu, čímž porušili ustanovení čl. 81 SES.

3.6 Neplatnost dohody jakožto sankce za porušení práva

Tím jsem tedy vyčerpala rozsah článku 81 odst. 1 SES. Navazující odstavce 2 ukládá sankci za porušení soutěžních pravidel. Stanoví, že dohody nebo rozhodnutí zakázané podle tohoto článku jsou neplatné od počátku⁶². Jedná se o sankci absolutní neplatnosti. Všechna ujednání v rozporu s článkem 81 SES jsou tedy automaticky neplatná a nevykonatelná ve svém celku. Pouze v případě, že ujednání porušující čl. 81 lze oddělit od zbytku dohody, pak budou sankcí neplatnosti stižena pouze tato protiprávní ujednání a zbývající část dohody zůstane v platnosti. To však zpravidla nebude možné a dohoda tak bude neplatná jako taková⁶³.

Soud se vypořádal s problémem neplatnosti v rozsudku *Brasserie de Haecht*⁶⁴. Byla mu položena otázka, zda neplatnost dohod platí od okamžiku, kdy jedna ze stran začala

⁶⁰ Faul & Nikpay: *The EC Law of the Competition*, Oxford University Press, Oxford 2000, bod 2.115.

⁶¹ Rozsudek ve spojených věcech 129/85 A. *Ahlström Osak EYHTIOE v. Komise*.

⁶² Čl. 81 odst. 2 SES.

⁶³ Obdobné ustanovení týkající se neplatnosti dohod lze nalézt i v § 3 odst. 3 OHS.

⁶⁴ Rozsudek 48/73 *Brasserie de Haecht v. Wilkin-Janssen* z 12.12.1967, SbSD 1967, 543.

plnit, anebo až od okamžiku rozhodnutí Komise. Soud se vyjádřil, že jde o neplatnost absolutní, která se mimo jiné vyznačuje retroaktivními účinky. Je tedy způsobilá dotknout se všech důsledků dané dohody, a to jak minulých, tak budoucích. Jde ve své podstatě o soukromoprávní sankci omezování soutěže, která se projevuje v neplatnosti právních úkonů.

Co se týče třetího odstavce článku 81 SES⁶⁵, o tom bude pojednáno dále v kapitole týkající se výjimek ze zákazu. Stanoví určité předpoklady, při jejichž naplnění se odstavec 1 téhož článku neaplikuje, dohoda tedy nebude spadat do rámce zakázaných ujednání. Jde o situace, kdy prosoutěžní účinky dohody převáží nad těmi protisoutěžními. To znamená, že dohoda bude například přispívat ke zlepšení výroby či distribuce výrobků, vést k technologickému pokroku a tím se vymaní ze zákazu článku 81 SES.

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

⁶⁵ Blíže v kapitole výjimky ze zákazu.

4 Jednání ve vzájemné shodě

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

Soud definoval tento pojem v rozsudku *ICI v. Komise*⁶⁶. Jednání ve shodě je podle něj v podstatě *jakákoli forma koordinace mezi podniky, které (aniž by dospěly až do stádia uzavření skutečné dohody) vědomě nahrazují rizika plynoucí z hospodářské soutěže vzájemnou spoluprací*. V daném případě šlo o trh anilinových barviv, kde soutěžilo deset výrobců, jejichž podíl na trhu představoval dohromady 80%. U všech těchto výrobců došlo ve stejný okamžik ke zvýšení cen barviv, což nemohlo být vysvětleno pouhým působením tržních sil, ale právě faktickou kooperací. Soud tedy rozhodl, že podniky se dopustily zakázaného jednání ve shodě o cenách.

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

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

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

⁶⁶ Rozhodnutí 48/69 ICI v. Komise.

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

4.1 Předpoklady nezbytné pro posouzení daného chování jakožto jednání ve shodě

Aby tedy bylo možné hovořit o jednání ve shodě, musí být kumulativně naplněny určité znaky daného jednání.

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

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

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

Pro ilustraci kontaktu osobní účasti podniků na vzájemných schůzkách lze uvést například věc *Westfalen Gassen Nederland BV v. Komise*⁶⁷. Zde se jednalo o existenci shodného jednání mezi soutěžiteli provozujícími činnost v odvětví průmyslových a medicínálních plynů v Nizozemí. Podniky se účastnily několika schůzek, na kterých vzájemně ujednávaly zvýšení cen plynu, stanovení období nesoutěžení a rovněž určovaly minimální cenu plynu. Tyto schůzky měly protisoutěžní povahu, což Komise prokázala obsahem ručně psaných poznámek, které získala od jednoho ze zúčastněných podniků.

⁶⁷ Rozhodnutí T-303/02 *Westfalen Gassen Nederland BV v. Komise*.

V rozsudku *Technische Unie BV v. Komise*⁶⁸ soud navíc konstatoval, že k tomu, aby byl určitý podnik účastníkem jednání ve shodě, nemusí být na jednotlivých schůzkách přítomen osobně. Stačí, když jiný podnik (spoluúčastník dohody) vyhotoví ze schůzky zápis, který poté předloží dotyčnému nezúčastněnému podniku. I tímto způsobem se tedy podniky mohou navzájem kontaktovat.

Jiná forma kontaktu byla prokázána ve věci *Suiker Unie*⁶⁹. V tomto případě podniky udržovaly kontakt prostřednictvím telefonu, dopisů a telexu. Takto se navzájem informovaly o svém budoucím chování, koordinovaly ceny a vzájemně na sebe působily, aby bylo ujednání dodržováno i v praxi. Písemná forma kontaktu, jakož i výměna informací faxem či emailem byla patrná i v českém případě „CUKROVARY“⁷⁰.

Na závěr k tomuto bodu je ještě nutné říci, že v určitých případech se podniky sice účastnily zakázaných schůzek, docházelo tedy ke kontaktu, argumentovaly však tím, že jejich účast nebyla vedena žádnými protisoutěžním záměrem, že se tedy nechystaly provádět dohodnutá ujednání v praxi. Soud ovšem konstatoval, že k prokázání účasti podniku na kartelové dohodě postačuje, aby Komise dokázala, že se dotyčný podnik účastnil schůzi, během nichž došlo k zakázaným ujednáním, aniž by zjevně vyjádřil svůj nesouhlas. Pokud se tedy podnik chce vyvinut, je na něm, aby prokázal, že jeho účast na jednáních měla odlišnou povahu, že tedy nesledovala žádný protisoutěžní cíl⁷¹ (hovoří se o tzv. „distancování se od dohody“). Samotná skutečnost, že podnik nepostupoval v souladu s výsledky takových ujednání, jej sama o sobě nemůže zbavit odpovědnosti za účast na dohodě⁷². Nařízení Rady č. 1/2003 však k této okolnosti přihlíží při ukládání pokut jednotlivým podnikům.

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

Jde tedy o určitou formu kooperace soutěžitelů, která nahrazuje jejich nezávislé jednání. Cílem takovéto kooperace je preventivní odstranění jakýchkoli pochybností

⁶⁸ Rozhodnutí C-113/04 P *Technische Unie BV v. Komise*.

⁶⁹ Rozhodnutí 40/73 *Suiker Unie v. Komise*.

⁷⁰ CUKROVARY - rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 142/04-2311/06-610.

⁷¹ Rozhodnutí C-49/92, *Komise v. Anic Partecipazioni*; C-199/92 *Hüls v. Komise*.

⁷² Rozsudky T-347/94 *Mayr-Melnhof v. Komise*, T-25/95 až T-104/95 *Cimenteries v. Komise* ze dne 15. března 2000.

o budoucím chování konkurentů a snaha nahradit rizika podnikání v hospodářské soutěži protiprávním jednáním ve shodě.

Takovéto jednání dobře vystihuje případ *Bolloré v. Komise*⁷³. Zde se podniky na trhu samopropisovacího papíru rozhodly kolektivně zvýšit ceny za účelem zlepšení své rentability. Organizovaly řadu schůzek, jejichž předmětem bylo zajistit uplatnění zvýšených cen na jednotlivých trzích. V některých případech byly podnikům dokonce přiděleny kvóty, aby se zajistilo dodržování zvýšených cen v praxi. Tím měly jistotu, že se všichni zachovají stejně (zvýší ceny) a nedojde tak k nežádoucím střetům. Podniky tedy vědomě vyloučily rizika plynoucí ze soutěže a nahradily je vzájemnou spoluprací.

V českém právním prostředí lze odstranění pochybností o budoucím chování konkurence ukázat na případu provozovatelů čerpacích stanic (benzínových pump Agip, Aral, Benzina, ConocoPhillips, OMV, Shell)⁷⁴, kteří se vzájemně ujednali na zvýšení prodejních cen benzínu, aby tak docílili vyšších výnosů. Vysokou míru jistoty ohledně budoucího chování konkurentů prokazuje příkaz společnosti Shell, jímž provozovatelům čerpacích stanic ukládá, aby v určitém (relativně krátkém) časovém intervalu zvýšili prodejní ceny benzínu Naturalu 95, a to bez ohledu na aktuální ceny konkurence. Jednání společnosti Shell je tedy jednáním s vysokým stupněm jistoty, že ostatní účastníci trhu zareagují stejně. Podniky tak shodným protiprávním chováním (kterým vyloučily působení konkurence na trhu) dosáhly potřebného záměru zvýšení svých výnosů.

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

⁷³ Rozhodnutí *Bolloré v. Komise*, spojené věci T-109/02, T-118/02, T-122/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02, T-136/02.

⁷⁴ PHM – rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R-23-28/2004 ze dne 31.5.2004, kterým zčásti změnil a zčásti potvrdil rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 72/01-1810/04 - ORP ze dne 29.3.2004.

Spolupráce může v podstatě spočívat na jakémkoli styku mezi podniky, nemusí být ani vypracován plán společné akce⁷⁵. Postačí dokonce i nepřímý kontakt mezi účastníky, jehož účelem nebo možným důsledkem je ovlivnit vzájemné chování subjektů nebo informace podaná soutěžitelem o způsobu chování, které hodlá realizovat v budoucnu. Rovněž situace, kdy soutěžitel vědomě a dobrovolně přizpůsobí své jednání doporučení či přání jiného soutěžitele, je považována za jednání ve shodě.

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

Ne každá výměna informací je totiž ilegální, zakázaná. Ve věci *Woodpulp*⁷⁶ soud poznamenal, že systém oznamování cen může být jen nástrojem umožňujícím racionální reakci na skutečnost, že papírenský trh je trh dlouhodobý, a na potřebu omezení obchodních rizik na straně jak kupujících, tak i prodávajících. Údaje v cenových oznámeních se mohou vyznačovat značnou podobností právě díky vysoké transparentnosti trhu, tato podobnost nemusí být tedy vyvolána uměle.

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

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

Při posuzování zákonnosti výměny informací je tedy nutno vzít v úvahu zejména tři faktory: strukturu relevantního trhu, druh a způsob výměny informací a výhody této výměny pro spotřebitele. Co se týče povahy daných informací, obecně platí, že lze bez dalšího

⁷⁵ Rozhodnutí 40/73 Suiker Unie v. Komise.

⁷⁶ Rozhodnutí C-885/89 Ahlström v. Komise „Woodpulp“.

vyměňovat informace nedůvěrné. Naopak důvěrné informace, tj. informace o výrobě, výrobní kapacitě, prodejkách, atd. lze vyměňovat pouze prostřednictvím třetí strany (odvětvové asociace)⁷⁷ a tyto informace nesmí v žádném případě umožňovat identifikaci obchodního chování konkrétní společnosti. Naopak musí být anonymizovány a zobecněny a měly by být k dispozici stejně výrobcům i obchodníkům.

Vyměňované informace by navíc měly zahrnovat pouze souhrnné statistické údaje, tedy historická data, která jsou dostatečně stará na to, aby jejich výměna neměla protisoutěžní dopad⁷⁸. Nesmí se tudíž jednat o informace o současném či budoucím jednání podniku, o cenách, odhadech výroby, podmínkách prodeje, atd. Šířené informace by rovněž neměly být doprovázeny komentáři, analýzami, poznámkami či doporučeními. Takovéto doprovodné komentování by totiž omezovalo volnou soutěž, orientovalo by chování účastníků jedním směrem a je tudíž zakázané. V případě *Cartonboard* byla dokonce skutečnost, že statistiky nejsou předmětem diskuzí a nejsou doprovázeny žádnými komentáři, poznámkami či doporučeními považována za podmínku shody s pravidly hospodářské soutěže.

Pro názornost ukáží nezákonnou spolupráci na případu *Technische Unie BV v. Komise*⁷⁹. Jednalo se o případ sdružení působícího na nizozemském trhu s elektronikou. Došlo zde k omezení schopnosti jednotlivých členů sdružení nezávisle určovat prodejní ceny. Sdružení totiž šířilo mezi svými členy doporučení týkající se hrubých a čistých cen a navíc jim umožnilo, aby své ceny projednávali v rámci diskuzního fóra, na kterém si vzájemně vyměňovali informace o cenách, které pak sladřovali. Šíření důvěrných informací takovýmto způsobem je s ohledem na výše uvedené zakázáno, jelikož vede k ovlivnění vzájemného chování jednotlivých subjektů. Šlo tedy o nezákonné jednání ve shodě o cenách.

Z českých rozhodnutí k demonstraci nezákonné výměny informací může posloužit případ „PLEMENÁŘI“⁸⁰, ve kterém účastníci jednáním ve shodě při stanovování prodejních cen inseminačních dávek (dále jen „ID“) plemenných býků narušili hospodářskou soutěž na relevantním trhu. Podniky koordinovaly svůj postup v rámci společných jednání, na kterých

⁷⁷ Komise ve věci Eudim, Úř. věst. 1996 C 111/8 konstatovala, že členství v takové asociaci by mělo být dobrovolné a přístupné všem subjektům v daném odvětví bez rozdílu.

⁷⁸ Rozhodnutí Komise Agricultural Tractor Registration Exchange.

⁷⁹ Rozhodnutí C-113/04 P Technische Unie BV v. Komise.

⁸⁰ Rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 7-14/2001 ze dne 3.10.2002, kterým zčásti změnil, zčásti potvrdil a zčásti zrušil rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 23/01-1122/01-220 ze dne 13.7.2001.

kterých projednávaly problematiku prodejních cen ID. Na těchto schůzkách si tedy vzájemně vyměňovaly informace ohledně zamýšlených prodejních cen, čímž došlo ke značnému sjednocení cenové hladiny tohoto zboží na trhu, takže odběratelé ztratili možnost získat daný produkt za nižší než dohodnuté ceny. Takováto nezákonná výměna informací měla za následek narušení konkurenčního prostředí na relevantním trhu a je tedy zakázána ve smyslu soutěžního práva.

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

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

Změna chování podniků v důsledku vzájemné koordinace je zřejmá i v případě MDZ – PROMT – „KUŘATA“⁸¹. Účastníci zde jednali ve vzájemné shodě při sjednávání cen za dodávky chlazených a mražených kuřat společně provozujícím obchodní řetězce. Společně diskutovali o cenové problematice a v bezprostřední návaznosti na takováto jednání činili úkony vůči podnikům provozujícím obchodní řetězce s cílem dosáhnout zvýšení cen kuřat. Z jejich jednání je tedy patrná koordinace, která nahradila jejich původně nezávislé chování.

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

V některých případech totiž chování podniků na první pohled připomíná protiprávní jednání ve shodě, chybí mu však jeden z důležitých znaků takového jednání,

⁸¹ Rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 10/1999 ze dne 29.6.1999, kterým zčásti změnil a zčásti potvrdil rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 25/99-240 ze dne 16.4.1999.

a sice koordinace společného postupu. Úřad tento závěr vyslovil ve věci týkající se bank⁸², které v relativně krátkém časovém intervalu zvýšily ceny poplatků za služby spojené s běžnými účty. Konstatoval, že banky se nedopustily nezákonného jednání ve shodě, protože jejich postup lze vysvětlit oligopolistickou strukturou na trhu. Pouze přizpůsobovaly své chování konkurenci, což zakázáno není (jedná se o tzv. paralelním chování).

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

4.2 Dovolené paralelní jednání

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

Soud se tímto odlišením podrobněji zabýval ve věci *Dyestuffs*⁸³. Konstatoval, že paralelní jednání nelze samo o sobě ztotožňovat s jednáním ve vzájemné shodě, jelikož každý výrobce má právo měnit své ceny a brát přitom v úvahu předvídatelné chování svých konkurentů. Na druhé straně, jakákoli spolupráce mezi soutěžiteli je zakázaná a bude v rozporu s pravidly hospodářské soutěže⁸⁴. Ve věci *Suiker Unie*⁸⁵ navíc poznamenal, že i když každý ekonomický subjekt musí nezávisle⁸⁶ určovat svou obchodní politiku včetně

⁸² BANKY – rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 16/05-177/05-SOHS II.

⁸³ Rozhodnutí 48/69 ICI v. Komise“, body 66 a 118.

⁸⁴ Bellamy & Child: European Community Law of the Competition, fifth edition, Sweet & Maxwell, A Thompson Company, London 2001, bod 2-035.

⁸⁵ Rozhodnutí 40/73 Suiker Unie v. Komise.

⁸⁶ Obdobně i rozhodnutí č. 172/80 Züchner v. Bayerische Vereinsbank AG a rozhodnutí C-7/95 John Deere Ltd. v. Komise deklarují požadavek na nezávislé chování soutěžitelů, které je však nezbavuje práva přizpůsobit se předpokládanému chování konkurence, ale striktně vylučuje jakýkoli kontakt mezi nimi.

výběru osob, kterým bude nabízet své služby a prodávat své výrobky, to ho nezabavuje práva rozumně se přizpůsobovat předpokládanému chování svých konkurentů⁸⁷.

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

Nyní se však vrátím zpět k definici paralelního chování, která byla soudem podána ve výše uvedeném rozhodnutí *ICI v. Komise*⁸⁸. Soud konstatoval, že paralelní chování sice nemůže být ztotožňováno s jednáním ve shodě, může však být významným důkazem takového nezákonného jednání, pokud vede k podmínkám soutěže, které nekorespondují s normálními podmínkami na trhu. Tak tomu bude zejména v situaci, kdy paralelní chování umožní podnikům stabilizovat ceny na úrovni odlišné od úrovně, ke které by se dopravovaly za normálních konkurenčních podmínek a povede k upevnění jejich pozice na trhu na úkor svobody pohybu zboží a svobodné volby dodavatele zákazníkem. V daném případě nedošlo tedy ke zvýšení cen výsledkem působení tržních sil na oligopolním trhu. Šlo naopak o sladění jednání o cenách a paralelní jednání tu posloužilo pouze jako důkaz nezákonného jednání ve vzájemné shodě, jelikož shoda v postupu podniků byla jediným možným vysvětlením vzniklé situace⁸⁹.

Toto pojetí soud ještě dále konkretizoval ve věci *Woodpulp*⁹⁰. Uvedl, že pokud lze paralelní ceny dostatečně odůvodnit tendencemi na oligopolním trhu a specifickými podmínkami, které na trhu vládly, nelze hovořit o jednání ve shodě. Paralelní jednání tedy nemůže představovat samotný důkaz jednání ve vzájemné shodě, ledaže by shoda byla jediným možným vysvětlením takového chování.

⁸⁷ Bellamy & Child: European Community Law of the Competition, fifth edition, Sweet & Maxwell, A Thompson Company, London 2001, bod 2-03.

⁸⁸ Rozhodnutí 48/69 ICI v. Komise.

⁸⁹ Craig, Paul - de Búrca, Gráinne: EU Law - Texts, Cases and Materials, s. 945-947.

⁹⁰ Rozhodnutí C-885/89 Ahlström v. Komise „Woodpulp“, bod 126.

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

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

4.3 Kolektivní dominance

Předtím, než se budu detailněji věnovat problematice vynětí ze zákazu, je ještě namíste poukázat na situace, které mohou spadat jak pod aplikaci čl. 81 SES (resp. § 3 OHS), tak i čl. 82 SES (§ 10 OHS), zakázané dohody a případy zneužití dominantního postavení se tedy do značné míry překrývají.

Článek 82 SES hovoří o zákazu zneužívání dominantního postavení. „*Se společným trhem je neslučitelné, a proto zakázané, pokud to může ovlivnit obchod mezi členskými státy, aby jeden nebo více podniků zneužívaly dominantního postavení na společném trhu nebo jeho podstatné části.*“⁹¹ Je zde tedy patrná značná podobnost v používaném pojmosloví jako u dohod narušujících hospodářskou soutěž. Pro účely této práce je důležitý případ kolektivní dominance, jelikož úzce souvisí se zakázanými dohodami, resp. jednáním ve vzájemné shodě.

⁹¹ Ustanovení § 10 odst. 1 OHS definuje pojem dominantní postavení jako případ, kdy jeden nebo více soutěžitelů má na trhu takové postavení, že jim jejich tržní síla umožňuje chovat se ve značné míře nezávisle na ostatních soutěžitelích či spotřebitelích. Tato definice byla částečně převzata z rozhodnutí Evropského soudního dvora ve věci Hoffmann-La Roche v. Komise ze dne 13.2.1979 s tím rozdílem, že oproti evropskému pojetí chybí v české definici prvek omezení účinné soutěže na trhu.

Kolektivní dominantní se rozumí případ, kdy na trhu působí více soutěžitelů, z nichž žádný není sám o sobě dominantním, společně však dominantní postavení mají⁹². Podle judikatury evropských soudů je rozhodující skutečnost, že podniky jsou spojeny takovým způsobem, že přijmou stejné chování na trhu⁹³. Literatura definuje společnou tržní moc jako situaci, kdy několik samostatných podniků je v důsledku vzájemných hospodářských svazků propojeno do té míry, že zauímají společné dominantní postavení vůči jiným konkurentům na trhu, což jim umožňuje chovat se do značné míry nezávisle.

Soud vymezil pojem kolektivního dominantního postavení v rozsudku *Airtours v. Komise*.⁹⁴ Pro prokázání společné dominance je podle tohoto rozsudku zapotřebí naplnění tří podmínek:

1. Každý člen dominantního oligopolu musí mít možnost zjistit, jak se chovají ostatní jeho členové, zda i oni přijali společnou strategii a dodržují ji.
2. Tichá kooperace musí být udržitelná v čase, tj. podniky musí mít motivaci neodklánět se od společné strategie, zachovávat ji.
3. Musí být prokázáno, že předvídatelné reakce stávajících a budoucích konkurentů a také zákazníků neohrozí výsledky očekávané od společné strategie.

Kolektivní dominantní postavení bylo soudem vyloženo i ve věci *Flat Glass*: „*V principu nic nebrání tomu, aby dvě nebo více nezávislých hospodářských jednotek bylo mezi sebou spojeno takovými ekonomickými vazbami, na základě kterých společně zauímají dominantní postavení vůči ostatním účastníkům stejného trhu. Tak tomu bude například tehdy, kdy dva nebo více nezávislých podniků prostřednictvím dohod nebo licenčních smluv zauímají vedoucí technologické postavení, jež jim umožňuje chovat se ve značné míře nezávisle na svých konkurentech, zákaznících a v konečném důsledku i spotřebitelích.*“ Rozsudek ve věci *Cewal*⁹⁵ přidává další podstatný znak kolektivní dominance, kterým je fakt, že ekonomické vazby mezi nezávislými podniky mají za následek, že podniky navenek jednají na relevantním trhu jako kolektivní subjekt.

⁹² Kolektivní dominantní postavení jako takové zakázáno není. Zákaz se však vztahuje na zneužití tohoto postavení na relevantním trhu.

⁹³ Rozhodnutí C-393/92 *Almelo*.

⁹⁴ Rozhodnutí T-342/99 *Airtours v. Komise*.

⁹⁵ Rozhodnutí C-395-396/96P, *Compagnie Maritime Belge Transports SA, Compagnie Maritime Belge SA, and Dafra Lines A/S v. Komise*

Z výše uvedeného lze tedy dovést základní předpoklady, které musí být splněny, aby bylo možno mluvit o kolektivní dominanci. Musí jít o samostatné hospodářské jednotky, které společně zaujímají na trhu dominantní postavení, jsou spojeny určitým hospodářským poutem a z ekonomického hlediska se na relevantním trhu společně prezentují či jednají jako jedna entita .

Jedním z důvodů, který vysvětluje hospodářské propojení mezi podniky, může být i dohoda, resp. jednání ve vzájemné shodě. Dohoda totiž vede ke společnému postupu, jednotnému chování podniků, které pak navenek vystupují jako jedna entita (collective entity), což jim umožňuje chovat se značně nezávisle na ostatních soutěžitelích, resp. spotřebitelích (jde o kolektivní dominantní postavení na trhu). Z jiného úhlu pohledu však samotný fakt, že mezi podniky existuje dohoda (že podniky jednají ve shodě), nestačí sám o sobě k prokázání společné dominance ⁹⁶.

Je také nutno vzít v úvahu, že cíle sledované ustanoveními čl. 81 a čl. 82 SES jsou odlišné. Čl. 81 SES se vztahuje na dohody, které mohou ovlivnit obchod mezi členskými státy, a to bez ohledu na pozici zúčastněných podniků na trhu. Naopak čl. 82 SES se vztahuje na chování jednoho nebo více podniků spočívající ve zneužití pozice ekonomické síly, která takovému podniku (eventuelně více podnikům společně) dává schopnost bránit efektivní soutěži na relevantním trhu tím, že mu dává možnost chovat se do značné míry nezávisle na ostatních konkurentech, zákaznících i spotřebitelích.

Další rozdíl mezi aplikací čl. 81 a čl. 82 SES spočívá ve skutečnosti, že zatímco dohoda (jednání ve shodě) podle čl. 81 SES předpokládá existenci vzájemných kontaktů, vyjednávání, výměny informací mezi podniky, kolektivní dominance (čl. 82 SES) je typická pro oligopolní trh, na kterém existuje malý počet silných podniků a který je dostatečně transparentní v tom smyslu, že podniky mohou monitorovat chování ostatních členů oligopolu a identifikovat tak odchylky od společné strategie. V praxi tedy na oligopolním trhu bude existovat jeden podnik v pozici „leadera“, jemuž budou ostatní podniky přizpůsobovat své chování, aniž by zde byla nutnost jakýchkoli dalších kontaktů mezi podniky.

⁹⁶ Rozhodnutí C-395-396/96P, Compagnie Maritime Belge Transports SA, Compagnie Maritime Belge SA, and Dafra Lines A/S v. Komise

Čili pokud shrnu výše uvedené, docházím k závěru, že existují případy, které lze posuzovat jako jednání ve vzájemné shodě a současně se může jednat o kolektivní dominanci. Jednání ve shodě je však pouze jednou z mnoha možností, kterými lze vysvětlit ekonomické pouto mezi podniky jakožto jeden z předpokladů společného dominantního postavení. Navíc i když se vyskytují případy, kdy se podniky svým protisoutěžním chováním dopustí jak zneužití kolektivního dominantního postavení, tak i zakázaného jednání ve shodě, přesto je třeba podmínky aplikace čl. 81 a čl. 82 SES důsledně odlišovat.

Nyní se ovšem vrátím zpět k problematice vynětí dohod ze zákazu a podívám se na ni detailněji.

5 Výjimky ze zákazu dohod

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

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

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

Co se týče výjimek jako takových, v současné době je lze rozčlenit na dvě základní kategorie, a to výjimky legální (pokud podmínky pro jejich aplikaci vyplývají přímo ze zákona a nepotřebují pro svou použitelnost vydání dalšího prováděcího předpisu) a výjimky blokové, které jsou naopak uvedeny v život prováděcím nařízením Komise či vyhláškou Úřadu.

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

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

5.1 Pravidlo „de minimis“

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

Soud definoval tuto doktrínu v rozsudku *Völk v. Vervaecke*⁹⁷, ve kterém uvedl, že dohoda nespadá pod zákaz čl. 81 SES, pokud má jen nevýznamný účinek na trh s ohledem na slabé postavení, které zaujímají účastníci na trhu dotčených výrobků. Ještě přesnější je definice podaná soudem ve věci *Béguelin Import v. GL Import Export*⁹⁸. Zde soud konstatoval, že k tomu, aby určitá dohoda spadala pod zákaz uložený článkem 81 SES, je třeba, aby negativním způsobem ovlivňovala obchod mezi členskými státy a volnost hospodářské soutěže znatelným (citelným) způsobem.

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

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

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

⁹⁷ Rozhodnutí 5/69 *Völk v. Vervaecke*.

⁹⁸ Rozhodnutí 22/71 *Béguelin Import v. GL Import Export*.

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

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

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

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

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

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

Důležitá je i otázka, které osoby mají být zahrnuty jakožto rozhodné pro výpočet konečné výše tržního podílu. Ustanovení § 6 odst. 1 OHS používá pojem účastník dohody. Je tedy nepochybné, že účastníky dohody budou ti soutěžitelé, mezi kterými je dohoda uzavřena. Z hlediska větší přesnosti je však třeba brát v úvahu (jakožto rozhodné) tržní podíly veškerých entit, které participují na předmětné dohodě a které jsou dostatečně samostatné na to, aby je bylo možno považovat za jednu hospodářskou jednotku⁹⁹. Jinak by totiž soutěžitelé mohli snadno obejít zákon pouze tím, že by rozložili své aktivity mezi jednotlivé dceřiné společnosti v rámci koncernu. Obdobně i *Oznámení de minimis Komise z roku 2001* uvádí, že pojem podniku či účastníka dohody zahrnuje pro účely daného oznámení i tzv. spojené podniky, tj. veškeré podniky kontrolované účastníkem dohody, podniky jej kontrolující a sesterské podniky. Pojem účastníka dohody je tedy nutno pro výpočet rozhodné hranice tržního podílu chápat takto extenzivně.

Co se týče prahové hodnoty tržního podílu pro vertikální dohody, v tomto případě ustanovení § 6 odst. 1 písm. b) stanoví, že zákaz podle § 3 odst. 1 se nevztahuje na vertikální dohodu, pokud podíl žádného z účastníků dohody na relevantním trhu nepřesahuje 15%. Vyšší podíl zde ukazuje, že přístup k vertikálním dohodám je obecně benevolentnější než je tomu u dohod horizontálních¹⁰⁰. To potvrzuje i obecná bloková výjimka pro vertikální dohody, kde se tržní podíl posouvá až na 30%¹⁰¹.

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

⁹⁹ O pojmu podnik ve smyslu samostatné hospodářské jednotky zabývající se trvale obchodní nebo hospodářskou činností bez ohledu na její velikost, právní formu a způsob financování, bylo pojednáno výše.

¹⁰⁰ Horizontální dohody jsou obecně považovány za nejnebezpečnější formu protisoutěžního ujednání.

¹⁰¹ Viz čl. 3 nařízení Komise č. 2790/1999 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě.

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

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

Co se týče horizontálních dohod, vynětí ze zákazu se netýká těch dohod, ve kterých se konkurující soutěžitelé dohodnou na cenách¹⁰², za něž budou dané zboží prodávat¹⁰³ nebo alespoň na způsobu, jakým bude cena vypočtena, nebo ve kterých si tito soutěžitelé mezi sebe rozdělí své odběratele či území, na které budou své zboží dodávat (rozdělení trhu) nebo své dodavatele, od nichž budou zboží odebírat (rozdělení nákupních zdrojů). Z aplikace pravidla de minimis jsou tedy vyňaty cenové kartely a rozdělovací (segmentační) kartely uzavírané v horizontále¹⁰⁴.

V případě vertikálních dohod se výjimka de minimis nevztahuje na dohody, ve kterých soutěžitelé přímo či nepřímo určují ceny zboží pro jeho další prodej kupujícím¹⁰⁵ (vertikální cenové kartely) a na dohody, jimiž je kupujícímu (v postavení navazujícího distributora) poskytována vůči ostatním soutěžitelům na jeho úrovni trhu absolutní teritoriální ochrana¹⁰⁶. V posledně uvedeném jde tedy o případ, kdy jsou odběratele omezováni v další distribuci pouze na vyhrazenou část území, čímž mají zaručeno, že do „jim svěřené“ oblasti nebude své zboží distribuovat jiný odběratel a jsou tedy zcela chráněni. Takovéto dohody

¹⁰² Horizontální cenový kartel patří k jedním z nejzávažnějších deliktů (*hardcore restrictions*), je zakázán per se a nelze ho tudíž vyjmout ze zákazu na základě pravidla „de minimis“.

¹⁰³ PHM – rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 23-28/2004 ze dne 31.5.2004. Šlo o případ provozovatelů čerpacích stanic, kteří vzájemně slad'ovali prodejní ceny benzínu.

¹⁰⁴ Ustanovení § 6 odst. 2 písm. a) OHS.

¹⁰⁵ PIVOVAR RADEGAST, MAKRO ČR – rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 4,5/1999 ze dne 6.9.1999; RIGIPS – rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 4/2001 ze dne 26.4.2002.

¹⁰⁶ Ustanovení § 6 odst. 2 písm. b) OHS.

jsou tedy dohodami zakázanými a nemůže se na ně vztahovat vynětí ze zákazu na základě pravidla de minimis¹⁰⁷.

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

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

Základní podmínkou pro aplikaci tohoto ustanovení v praxi je skutečnost, že se musí jednat o jednotný soubor dohod, tj. mezi dohodami musí existovat určitá objektivní souvislost. Nelze například sečíst tržní podíly účastníků u dohod, jejichž předmět je naprosto odlišný. V takovém případě by totiž vůbec nešlo o soubor. Současně však musí být splněn i druhý předpoklad, a to že musí jít o soubor dohod týkajících se stejného relevantního trhu¹⁰⁸. Dohody, které by se dotýkaly různých relevantních trhů, by totiž jen stěží mohly tvořit soubor. Klasickým případem, na který se vztahuje dané ustanovení, je systém distribučních dohod uzavřených jediným dodavatelem s více odběrateli. Tržní podíly účastníků jednotlivých dohod by sice samy o sobě rozhodnou hranici tržního podílu nepřesahovaly, ale při sečtení tržních podílů všech odběratelů, kteří současně působí jako navazující distributoři, bude hranice 15% překročena.

¹⁰⁷ Zákaz dohod, které zajišťují absolutní teritoriální ochranu navazujících distributorů, však nelze považovat za absolutní. Existují totiž i ujednání o exkluzivním nákupu/odběru, která jsou v souladu se zákonem, tj. dovolená (typicky například licenční smlouvy).

¹⁰⁸ Existuje však i opačný názor (se kterým se ovšem neztotožňuji), že dohody nemusí být uzavřeny na témže relevantním trhu (viz Raus, D. - Neruda, R.: Zákon o ochraně hospodářské soutěže, Komentář, Linde, Praha 2006, s. 102).

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

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

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

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

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

V judikatuře ESD a Komise byl navíc vyvinut tzv. *Delimitis test*¹⁰⁹, podle kterého mohou být vertikální dohody obsahující závazek exkluzivity či jiné ujednání s obdobným efektem zakázány, to však pouze v případě, že dotčený trh je uzavřen (zablokován) a že k takovému uzavření dohody přispěly podstatným způsobem. Tento test ukazuje relativně benevolentní přístup soutěžního práva k vertikálním omezením a měl by být jako takový reflektován i v české rozhodovací praxi.

Poněkud nesystémově je do pravidla de minimis včleněno ustanovení § 6 odst. 1 písm. c) OHS, které stanoví, že zákaz dohod podle § 3 odst. 1 OHS se nevztahuje na dohody odbytových organizací a sdružení zemědělských výrobců o prodeji nezpracovaných zemědělských komodit¹¹⁰. Evidentně se v tomto případě nejedná o dohody menšího významu, proto je umístění tohoto ustanovení do jejich rámce více než zvláštní.

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

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

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

¹⁰⁹ Viz rozsudek ve věci C-243/89 *Delimitis v. Heuniges Bräu*, SbSD 1991 I/935.

¹¹⁰ OHS zde odkazuje na Nařízení č. 26/1962 o použití určitých pravidel hospodářské soutěže na produkci zemědělských produktů a obchod s nimi.

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

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

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

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

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

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

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

je pouze akademické a vlastní povaha přínosů tak není rozhodná. Podstatný je ovšem objektivní charakter¹¹¹ výhod z hlediska jejich dopadu na hospodářskou soutěž a spotřebitelský blahobyt.

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

Další předpoklad, který musí výše uvedené výhody splňovat, je příčinná souvislost mezi daným ujednáním a vznikem těchto výhod. Nemůže se tedy jednat o přínosy externího rázu. Musí jít naopak o takové výhody, které s posuzovanou dohodou přímo souvisejí, vyplývají z ní¹¹². Měly by být vlastním účelem dohody, dostatečně podložené a ověřitelné.

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

Co se týče pojmu spotřebitel, ten je v tomto kontextu chápán extenzivně. Zahrnuje veškeré (přímé i nepřímé) uživatele produktů, které jsou předmětem dané dohody, výrobce užívající produkt, velkoobchodníky, maloobchodníky i konečné spotřebitele¹¹³. I česká praxe se kloní k širšímu pojetí tohoto pojmu a Úřad při svém rozhodování v zásadě reflektuje evropský přístup¹¹⁴.

Přiměřeným podílem na výhodách se rozumí taková míra pozitiv, která je spotřebiteli schopna kompenzovat negativa plynoucí z posuzované dohody, neutralizovat je¹¹⁵. V daném případě bude tedy záviset na intenzitě pozitivních a negativních dopadů. Přínos pro spotřebitele bude nutno posuzovat s ohledem na veškeré výhody, které daná dohoda přináší. Například za situace, kdy dojde ke zvýšení cen, by spotřebitelé měli mít toto zvýšení

¹¹¹ Rozhodnutí 56 a 58/64 Consten a Grundig v. Komise.

¹¹² Rozhodnutí T-19/91 Vichy v. Komise; T-29/92 SPO v. Komise.

¹¹³ Viz Pravidla Komise k aplikaci článku 81(3) SES, 2004/C 101/08.

¹¹⁴ Rozhodnutí Úřadu č.j. 11/04-2110/04 - ORP z 29.3.2004.

¹¹⁵ Rozhodnutí 26/76 Metro v. Komise.

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

116

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

Jde zde o posouzení, zda omezení soutěže, ke kterým předmětná dohoda vede, jsou nezbytná za účelem dosažení jí sledovaných cílů. Pokud by se tedy našly jiné, ekonomicky proveditelné a méně restriktivní prostředky k dosažení tvrzených efektivit, tento předpoklad nemůže být naplněn. Úřad se takovým posouzením zabýval ve věci cukrovarů¹¹⁷, které si vzájemně vyměňovaly informace o objemech výroby, prodeje, zásobách cukru, vývozech, atd. I když účastníci argumentovali pozitivními dopady v oblasti zemědělské politiky, Úřad rozhodl, že takovýchto pozitivních efektů by bylo možno dosáhnout jinak než prostřednictvím vzájemného sdělování údajů mezi podniky (jednání ve shodě) a odmítl tak aplikaci vlnění ze zákazu.

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

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

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

¹¹⁶ Bellamy – Child: European Community Law of the Competition, A Thomson Company, London 2001, bod 3-051.

¹¹⁷ CUKROVARY - rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 142/04-2311/06-610.

nebyly schopny tohoto výsledku dosáhnout, jelikož proniknutí na trh by pro ně bylo spojeno se značnými ztrátami. I když tedy společný podnik vede k omezení konkurence na relevantním trhu, je takové omezení nezbytné pro naplnění výše uvedených cílů¹¹⁸.

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

Článek zde hovoří o „vyloučení“ soutěže, což znamená její narušení kvalifikovaným způsobem. Aby byla tato podmínka splněna, musí se tedy negativní vliv na soutěž vyznačovat takovou intenzitou, že existence hospodářské soutěže na relevantním trhu je v podstatě znemožněna. Hlavní důraz je pak kladen na zachování soutěže v cenové oblasti, která podle soudu nikdy nesmí být zcela eliminována¹¹⁹.

V praxi se při posuzování dané dohody budou zpravidla zkoumat tržní podíly jejích účastníků. Analýza tržních podílů bude tedy klíčová při hodnocení míry narušení soutěže¹²⁰. Čím vyšší budou podíly účastníků na trhu, tím detailnější a opatrnější bude přezkum ze strany orgánů ochrany hospodářské soutěže. V úvahu by však měly být vzaty i další faktory, jako jsou míra koncentrovanosti trhu, jeho dynamičnost, bariéry vstupu, atd.

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

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

¹¹⁸ Rozhodnutí T-17/93 *Matra Hachette v. Komise*.

¹¹⁹ Rozhodnutí 26/76 *Metro v. Komise*.

¹²⁰ Rozhodnutí 209/78 *Van Landewyck v. Komise* („FEDETAB“); 61/80 *Coöperatieve Stremsel - en Kleurselabriek v. Komise*.

5.3 Blokové výjimky

Blokové výjimky lze stručně charakterizovat jakožto soubor nařízení Komise (eventuelně Rady) či vyhlášek Úřadu, které vyjímají ze zákazu čl. 81 odst. 1 SES, resp. § 3 odst. 1 OHS určité kategorie dohod, jejichž pozitivní dopad vyvažuje možné protisoutěžní účinky. Jsou tedy v podstatě konkretizací čl. 81 odst. 3 SES, která je předvídána v čl. 83 odst. 1 SES, jež zmocňuje Radu, aby na návrh Komise a po konzultaci s Evropským parlamentem vydala nařízení nebo směrnice potřebné k provedení zásad uvedených v článcích 81 a 82 SES¹²¹.

Český zákonodárce (po původních nepříliš zdařilých snahách zavést vlastní blokové výjimky i v české úpravě)¹²² našel východisko v přímé inkorporaci komunitárních blokových výjimek do ustanovení § 4 OHS. Ustanovení § 4 odst. 2 OHS navíc zmocňuje Úřad k povolování blokových výjimek i u dalších druhů dohod, u kterých je narušení soutěže kompenzováno výhodami pro jiné účastníky trhu, především pro spotřebitele. Nařízení Komise se tedy dnes vztahují i na jednání bez komunitárního prvku, čímž se celá situace značně zjednodušila.

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

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

¹²¹ Rada vydala nařízení č. 19/65, ve kterém zmocnila Komisi k přijetí nařízení, kterými by byly ze zákazu čl. 81 odst. 1 SES vyjmuty ve smyslu čl. 81 odst. 3 SES určité skupiny dohod v tomto nařízení podrobněji specifikované.

¹²² Původně byly na území ČR vydávány vyhlášky o blokových výjimkách, které však byly pouhou nepřesnou transkripcí komunitárních nařízení. Tyto nepřesnosti vedly k hledání lepších řešení, což vyústilo až v inkorporaci výjimek přímo do OHS.

výjimkám věnovat obecně, ale zaměřím se na nařízení Komise č. 358/2003¹²³, které stanoví, jaký typ informací si pojišťovny mohou mezi sebou vyměňovat bez toho, aby šlo o zakázaná ujednání ve smyslu čl. 81 odst. 1 SES.

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

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

Obecně je lze rozčlenit podle předmětu na čtyři kategorie dohod:

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

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

¹²³ Nařízení Komise č. 358/2003 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě v odvětví pojišťovnictví ze dne 27. února 2003.

kterékoli pojišťovně, která o ně požádá¹²⁴. Článek 4 nařízení dále stanoví, že výjimka se nepoužije na dohody, které by mohly vyústit v kartel, jenž by zavazoval své členy nebo i jiné podniky k tomu, aby nevyužívali jiných výpočtů nebo tabulek nebo je striktně nutil k neodchylování se od výsledků provedených studií.

ad 2. Standardní pojišťovací podmínky a vzorové smlouvy musí být vytvářeny a šířeny pouze jakožto nezávazné, informativní vzory s doložkou, že nejsou ani doporučovány. Musí výslovně uvádět, že podniky se od nich mohou odchylovat a nabízet svým zákazníkům odlišné pojistné podmínky a že jsou přístupné kterékoli zúčastněné osobě na požádání¹²⁵. Článek 6 počítá s dohodami, na které se výjimka nevztahuje, jelikož vedou k nerovnému postavení pojišťovny a pojištěnce (dovolují tedy pojišťovně získat jednostranné výhody z pojistné smlouvy). Sem patří taková ujednání jako vnucování komplexního pojištění (včetně rizik, kterým je pojištěnec vystaven jen zřídka), jednostranné měnění smluvních podmínek ze strany pojišťovny, ukládání doby pojištění delší než tři roky (mimo oblast životního pojištění), omezování pojistného plnění, jestliže pojištěnec užívá zabezpečovacího zařízení od jiných podniků, než těch, které byly schváleny sdružením pojišťoven, atd. Výjimka se dále nepoužije u pojišťoven, které se samy zavázaly či zavazují jiné pojišťovny k neuplatňování odlišných standardních podmínek.

ad 3. U soupojištění a společného zajištění nařízení rozlišuje podmínky pro vyněti podle toho, zda příslušné sdružení vzniklo po vstupu nařízení v účinnost nebo před ním. V prvním případě výjimka platí po dobu tří let od data zřízení skupiny bez ohledu na podíl skupiny na trhu. V ostatních případech se výjimka aplikuje po dobu platnosti nařízení, to ovšem pouze tehdy, pokud pojistné produkty dohodnuté v rámci sdružení nepřekračují na dotčeném relevantním trhu stanovené limity¹²⁶. Výjimka navíc platí jen za podmínky, že zúčastněné pojišťovny mohou kdykoli ze skupiny vystoupit s maximálně jednoroční výpovědní lhůtou, že dohoda nenutí členy poskytovat pojištění pouze prostřednictvím sdružení, že nerozděluje trhy nebo zákazníky, neomezuje prodej, atd.

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

¹²⁴ Článek 3 nařízení č. 358/2003.

¹²⁵ Článek 5 nařízení č. 358/2003.

¹²⁶ Blíže viz článek 7 nařízení č. 358/2003.

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

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

Nyní však již ponechám stranou hmotněprávní úpravu a podívám se detailněji na úpravu procesní, tedy na průběh řízení ve věci zakázaných dohod.

6 Procesní úprava

6.1 Úvod

S ohledem na fakt, že většina zásadních rozhodnutí, které uvádím v hmotněprávní části této práce, pochází z doby před účinností nové procesní úpravy, považovala jsem za vhodné položit si otázku, jak by tyto případy byly posuzovány v současnosti s ohledem na nové principy a instituty, které toto pojetí přineslo.

Úprava řízení ve věci dohod narušujících hospodářskou soutěž je v současnosti obsažena jednak v OHS, jednak v nařízení Rady č. 1/2003 („Nařízení“), které vstoupilo v účinnost dne 1.5.2004 a nahradilo tak dosavadní nařízení č. 17/1962. Obě úpravy se vyznačují značnou podobností, neboť právě OHS byl podroben výrazným změnám v souvislosti s přijetím výše uvedeného Nařízení.

V následující části práce se nejprve zamyslím nad obecnou charakteristikou nové právní úpravy a nad průběhem řízení ve věci dohod narušujících hospodářskou soutěž jako takovým. Poté se budu věnovat novému institutu tzv. závazků (viz dále) zavedenému Nařízením a pomocí rozhodnutí Komise (Úřadu) z posledních let ukážu jeho použitelnost i na starších, v této práci již citovaných případech.

V závěru vysvětlím novou koncepci tzv. Leniency programu¹²⁷ vyhlášeného Úřadem v roce 2007 a uvedu zásadní změny oproti Leniency programu, který této koncepci předcházel. Obdobně jako u „závazků“ se i na tomto místě pozastavím nad analýzou některých rozhodnutí citovaných v hmotněprávní části této práce a zvážím použití principů nové úpravy na tyto případy.

Dříve než přistoupím k detailnějšímu rozboru jednotlivých situací, zastavím se ještě u obecného pojetí nové úpravy zavedeného Nařízením a rozeberu zásadní koncepční změny, které Nařízení přineslo.

¹²⁷ Viz str. 72 a násl.

6.2 Obecné principy nové procesní úpravy

Nařízení zavedlo zcela novou koncepci kontroly kartelového jednání. Původně musela být každá dohoda v rámci tzv. povolovacího (notifikačního) řízení předložena k posouzení Komisi, která pak rozhodla o jejím souladu s čl. 81 SES. Jednalo se tedy o předběžnou kontrolu (ex ante), která však měla v konečném důsledku za následek pracovní přetížení Komise. Proto se v nové úpravě Nařízení uchýlilo ke kontrole následné (ex post). Dnes tedy platí, že pokud dohoda naplní znaky čl. 81 odst. 3 SES a současně nebude splňovat podmínky pro aplikaci čl. 81 odst. 1 SES, bude automaticky vyňata ze zákazu, aniž by k tomu muselo být vydáno jakékoli rozhodnutí¹²⁸.

Obdobně i český OHS prošel v souvislosti s přijetím evropského Nařízení změnou koncepce z předběžné kontroly kartelových dohod k jejich kontrole ex post, tedy ke kontrole následné. To znamená, že podniky již dnes nepředkládají předmětnou dohodu k posouzení Úřadu, ale samy předběžně vyhodnotí její dovolenost či protiprávnost s tím, že Úřad poté zahájí řízení v okamžiku, kdy se dozví o existenci zakázané dohody.

To znamená, že posouzení protiprávnosti dané dohody leží dnes v první řadě na podnikách samotných, Komise či Úřad se budou dohodou zabývat až v okamžiku, pokud zjistí (z vlastní iniciativy či na podnět), že předmětná dohoda je v rozporu s předpisy soutěžního práva. Tím se do značné míry odlehčilo profesní zatížení rozhodujících orgánů, které se tak mohou soustředit na posuzování závažnějších situací.

Institut následné kontroly je ovšem z jiného úhlu pohledu předmětem značných kritik. Za prvé jde o to, že kritéria v čl. 81 odst. 1 a odst. 3 SES (resp. § 3 odst. 1, 2 a 4 OHS) jsou definována velmi obecně a v praxi tedy bude obtížné předem odhadnout zákonnost, resp. protiprávnost dané dohody. Za druhé, kontrola ex post povede k vyšším nákladům, jelikož bude znamenat zásah do již prováděných dohod oproti kontrole předběžné, která realizaci takových dohod mohla předem zabránit. A za třetí, následná kontrola bude vést ke značným

¹²⁸ čl.1 odst.1 Nařízení: „Dohody, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě ve smyslu čl. 81 odst.1 Smlouvy, které nespĺňují podmínky čl. 81 odst.3 Smlouvy, se zakazují, aniž by k tomu bylo nezbytné předchozí rozhodnutí.“

čl.1 odst.2 Nařízení: „Dohody, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě ve smyslu čl. 81 odst.1 Smlouvy, které splňují podmínky čl. 81 odst.3 Smlouvy, se nezakazují, aniž by k tomu bylo nezbytné předchozí rozhodnutí.“

průtahům v řízení, jelikož rozhodnutí národních úřadů budou nejprve přezkoumávat národní soudy a teprve v řízení před nimi se do věci bude moci vložit evropský soud v rámci řízení o předběžné otázce. Průběh řízení tedy nebude tak rychlý jako v případě předběžné kontroly prováděné Komisí, která mohla bezprostředně vést ke kontrole evropským soudem.

Následná kontrola má vliv i na rozvržení důkazního břemene. Obecně platí, že orgán, který tvrdí, že došlo k porušení čl. 81 odst.1 SES (§ 3 OHS), musí dané porušení také prokázat (důkazní břemeno tedy leží na něm). Naopak, hodlá-li se soutěžitel dovolávat aplikace čl. 81 odst. 3 SES (§ 3 odst. 4 OHS), pak důkazní břemeno, že podmínky uvedeného odstavce jsou splněny, nese tento soutěžitel ¹²⁹.

Co se týče Nařízení a jeho dopadu na současnou úpravu, další změna oproti dosavadní úpravě je otázka pravomocí. Původně veškeré kontrolní pravomoci náležely Komisi, národní instituce komunitární právo neaplikovaly. Nařízení dnes ovšem na prvním místě počítá s aktivitou národních úřadů pro ochranu hospodářské soutěže a až na druhém místě nastupuje Komise, pokud se jedná o závažnější případ. Toto decentralizované pojetí je předmětem kritik, které poukazují na nejednotnost aplikace komunitárního práva národními institucemi. I když je tu možnost obrátit se v záležitosti výkladu evropských standardů k Evropskému soudnímu dvoru (předběžná otázka), tento nástroj je podle kritiků neefektivní a nepostačuje k zajištění jednotné aplikace v případě tak různorodého systému kontroly.

Výše jsem tedy rozebrala základní principy nové úpravy. Nyní se na ni zaměřím detailněji a budu analyzovat průběh řízení od jeho zahájení až do vydání konečného rozhodnutí.

6.3 Kompetentní orgány

Nejprve se budu věnovat orgánům způsobilým k vedení řízení samotného. Zde bude podstatné, zda půjde o řízení s komunitárním prvkem (dohody ve smyslu čl. 81 odst. 1 SES, které mohou mít vliv na obchod mezi státy a jejichž dopad na společný trh je podstatný) či zda se bude jednat o dohody, které narušují soutěž pouze na území jednoho členského státu,

¹²⁹ čl. 2 Nařízení: „Ve všech vnitrostátních postupech nebo postupech Společenství pro použití článků 81 a 82 Smlouvy, spočívá důkazní břemeno, pokud jde o porušení čl. 81 odst.1 nebo čl. 82 Smlouvy, na té straně orgánu, který vznesl obvinění. Podniky nebo sdružení podniků, které chtějí využít ustanovení čl. 81 odst. 3 Smlouvy, nesou důkazní břemeno, že podmínky uvedeného odstavce jsou splněny.“

aniž by jakkoli docházelo k ovlivňování mezistátního obchodu. U „vnitrostátních“ dohod je situace jasná. Kompetentním orgánem bude soutěžní úřad daného státu, na jehož území je dohoda realizována. V případě dohod ve smyslu čl. 81 SES je ovšem situace složitější. V tomto případě může totiž rozhodovat jak Komise, tak i některý z národních soutěžních úřadů států, jichž se daná dohoda týká. Nařízení počítá i s konfliktem pravomoci a stanoví pravidla, jakým způsobem ho řešit.

Čl. 11 odst. 6 Nařízení dává Komisi absolutní přednost ve věci litispendence. Pokud tedy Komise zahájí řízení za účelem rozhodnutí ve věci, znamená to, že úřady členských států tuto pravomoc ztrácejí¹³⁰. Jestliže by šlo o situaci, kdy orgán členského státu již v dané věci jedná, Komise může zahájit řízení teprve po konzultaci s tímto orgánem.

Co se týče překážky litispendence mezi jednotlivými soutěžními úřady, pak podle čl. 13 odst. 1 Nařízení platí tzv. zásada přednosti. To znamená, že pokud se již případem zabývá jeden z orgánů členských států, je to dostatečný důvod pro ostatní, aby svá vlastní řízení přerušily nebo žádost zamítly. Nařízení ovšem (narozdíl od případu, kdy řízení ve věci zahájí Komise, čímž soutěžní úřady členských států (dále jen „soutěžní úřady“) pozbývají působnost vést řízení pro totéž porušení a jsou povinny řízení zastavit) neodnímá soutěžním úřadům působnost k vedení řízení. V takovém případě by soutěžní úřady měly určit, který z nich je z hlediska obsahu jednání, které je předmětem řízení a rovněž z hlediska soutěžitelů nejvhodnějším úřadem k dokončení řízení s využitím důkazů, které již nashromáždily ostatní soutěžní úřady (dále jen „kompetentní úřad“). Do doby, než dojde k určení takového kompetentního úřadu, by ostatní soutěžní úřady měly řízení ve věci přerušit. Kompetentní úřad poté dokončí řízení vydáním rozhodnutí ve věci (přičemž hmotněprávně vychází z SES, ve věci samotného vedení řízení postupuje v souladu s procesními předpisy svého státu), ostatní soutěžní úřady řízení zastaví. Tímto způsobem se zabraňuje vzniku situací, kdy by bylo vedeno více řízení a následně vydáno více rozhodnutí v téže věci¹³¹.

¹³⁰ Totéž je zakotveno i v ustanovení §21a odst.3 OHS: „Pokud Úřad zahájil řízení o porušení článku 81 SES a ve stejné věci zahájila Komise řízení za účelem přijetí rozhodnutí podle Hlavy III. Nařízení, Úřad řízení zastaví.“

¹³¹ Ide o tzv. zásadu **one stop shop**, podle které řízení provede a dokončí jen jeden soutěžní úřad, a to ten, který je úřadem nejvhodnější z hlediska možnosti nashromáždít co největší množství důkazů v dané věci. Zpravidla se bude jednat o úřad státu, v němž je sídlo podniku, proti němuž se vede řízení či úřad státu, na němž se nejvíce projevuje narušení soutěže.

Zajímavé je řešení překážky věci pravomocně rozhodnuté (*rei iudicatae*). Nařízení v čl. 13 odst. 2 říká, že Komise či národní soutěžní úřad mohou stížnost proti zakázanému ujednání, které už řešil jiný národní úřad, odmítnout, tedy nezahájit řízení. Jde ovšem pouze o možnost, nikoli povinnost, což znamená, že je na rozhodujícím orgánu, zda znovu zahájí řízení a bude se tedy věcí zabývat opětovně či zda odmítne podanou stížnost s odkazem na dosavadní řešení¹³². Překážka věci pravomocně rozsouzené Komisí není explicitně upravena. Lze ji však dovodit z celkové koncepce Nařízení. Platí, že národní úřad nezahájí řízení ve věci, ve které už pravomocně rozhodla Komise.

6.4 Průběh řízení

Pokud jde o samotné zahájení řízení, k tomu může dojít dvěma způsoby – na základě návrhu, který je podnětem k šetření u Úřadu (Nařízení používá pojem „stížnost“) nebo z vlastního podnětu¹³³. Nařízení na rozdíl od OHS¹³⁴ neobsahuje definici pojmu účastník řízení. To se však dá prakticky dovodit, jelikož řízení před Komisí se vždy účastní podniky, vůči nimž směřuje kontrola, dále osoby, které osvědčí právní zájem a v neposlední řadě i členské státy.

V řízení s komunitárním prvkem bude významná spolupráce mezi národními úřady a Komisí, které je věnována celá hlava IV. Nařízení. V podstatě ji lze rozdělit na tři velké celky, a to vzájemné poskytování dokumentů a informací mezi Komisí a soutěžními orgány členských států, konzultace různých záležitostí v rámci Poradního výboru pro restriktivní praktiky a dominantní postavení (dále jen „poradní výbor“) a spolupráce s vnitrostátními soudy (včetně jednotné aplikace evropského práva).

V prvním bloku jde tedy o takovou formu spolupráce, kdy Komise předává soutěžním úřadům členských států dokumenty nezbytné pro posouzení jednotlivých případů, konzultuje s těmito orgány použití práva Společenství a dochází zde ke vzájemné výměně informací (mezi Komisí a úřady členských států), které se použijí jako důkazy za účelem

¹³² obdobně viz § 21a odst. 4 OHS

¹³³ Zde je nutno poznamenat, že i v případě, že je rozhodujícímu orgánu dán podnět k zahájení řízení, dojde k zahájení řízení samého vždy *ex officio*, tedy z moci úřední.

¹³⁴ OHS definuje pojem účastník řízení v § 21 odst. 1: „Účastníky řízení jsou navrhovatel a ti, o jejichž právech a povinnostech má být v řízení jednáno a rozhodnuto.“ Definice je pak ještě doplněna v odst. 2 s ohledem na kumulativní účinky paralelních sítí-Úřad může omezit okruh účastníků jen na toho soutěžitele, který jakožto shodný soutěžitel působí ve všech dohodách-blíže viz § 21 odst. 2 OHS.

použití čl. 81 SES. Orgány členských států navíc Komisi informují před či bezprostředně po zahájení prvního vyšetřovacího opatření a nejméně 30 dnů před přijetím rozhodnutí ve věci samé proto, aby Komise disponovala dostatečným časovým intervalem pro posouzení daného případu.

Druhá forma spolupráce souvisí s poradním výborem, který se skládá ze zástupců orgánů pro hospodářskou soutěž členských států. Konzultace zde probíhají buď ústně na zasedání, které svolává a kterému předsedá Komise, nebo písemně tak, že členské státy zašlou svá vyjádření v určité stanovené lhůtě a ta se pak rozdají ostatním státům. Komise vždy přihlédně ke stanovisku poradního výboru a pokud je toto stanovisko písemné, připojí se k návrhu rozhodnutí.

A konečně poslední část se týká spolupráce mezi vnitrostátními soudy a Komisí, resp. soutěžními úřady členských států. Soudy mohou Komisi požádat, aby jim poskytla informace či podala stanovisko ve věci používání pravidel hospodářské soutěže Společenství. Členské státy zase na oplátku zasílají Komisi kopie veškerých soudních rozsudků, které se týkají aplikace čl. 81 nebo 82 SES. Navíc soutěžní orgány členských států a rovněž Komise mohou předkládat soudům vyjádření ohledně používání (v případě orgánů) a jednotné aplikace (v případě Komise) výše uvedených článků. Co se týče jednotné aplikace soutěžního práva Společenství, zde Nařízení v čl. 16 říká, že nesmí dojít k rozporu mezi rozhodnutím soudů a Komise v téže věci. Přesněji řečeno, pokud soudy rozhodují o dohodách, které jsou již předmětem rozhodnutí Komise, nemohou rozhodnout v rozporu s rozhodnutím přijatým Komisí.

Co se týče samotného průběhu řízení, Nařízení (a obdobně i OHS)¹³⁵ stanoví pro orgán kompetentní k vedení řízení (Komise či Úřad¹³⁶) řadu vyšetřovacích pravomocí. Komise či Úřad jsou oprávněny vyžadovat od soutěžitelů podklady a informace nezbytné pro rozhodnutí ve věci a za tímto účelem jsou rovněž vybaveny řadou kontrolních pravomocí. Zaměstnanci Úřadu či úředníci a ostatní osoby zmocněné Komisí ke kontrole mohou (za účelem získání podkladů pro rozhodnutí) vstupovat na pozemky, do všech prostor a dopravních prostředků, které jsou podniky užívány při jejich podnikatelské činnosti.

¹³⁵ Čl. 17 a násl. Nařízení, § 21 odst. 5 a násl. OHS.

¹³⁶ Pro zjednodušení ponechám stranou situaci, že by rozhodoval soutěžní úřad jiného členského státu a omezím tak kompetentní orgány pouze na Komisi a Úřad.

kontrolovat účetní knihy, ostatní obchodní záznamy těchto podniků a pořizovat si z nich výpisy. Je jim rovněž dána možnost zapečetit podnikatelské prostory, účetní knihy nebo jiné záznamy po dobu a v rozsahu nezbytném pro kontrolu. V případě, že existuje důvodné podezření, že se účetní knihy či jiné záznamy nacházejí v jiných než podnikatelských prostorách (jde např. o byty, domy, chaty, automobily užívané zaměstnanci podniku či osobami s určitou pracovněprávní, obchodněprávní či jinou vazbou k danému podniku), zmocněnci Komise či zaměstnanci Úřadu jsou oprávněny vstoupit i do takových (nepodnikatelských) prostor, to však s předchozím souhlasem soudu. V případě, že o šetření v nepodnikatelských prostorách rozhodne Komise, je jí dáno na výběr, zda o svolení soudu požádá sama či zda návrh u soudu podá Úřad¹³⁷. Pokud Komise podá návrh u soudu sama, stává se i ona (kromě Úřadu a uživatele prostor, v nichž má šetření proběhnout) účastníkem řízení.

Pokud jde o dokazování v průběhu řízení, pro rozvržení důkazního břemene se uplatní základní pravidlo, o kterém již bylo pojednáno výše a které vyplývá z článku 2 Nařízení. Obecně tedy platí, že pokud Komise či Úřad vyšetřují protisoutěžní jednání (zakázanou dohodu mezi podniky), pak závěr, že došlo k porušení čl. 81 odst. 1 SES (ustanovení § 3 odst. 1 OHS) musí opřít o důkazy, které si v řízení opatřily. Důkazní břemeno tedy v tomto případě leží na orgánu, který vznesl obvinění. Jiná situace ovšem nastane, pokud podniky budou namítat, že předmětná dohoda splňuje podmínky uvedené v čl. 81 odst. 3 (ustanovení § 3 odst. 4 OHS). V takovém případě musí podniky prokázat, že došlo k naplnění podmínek pro vynětí dohody ze zákazu, důkazní břemeno se tedy přesouvá na ně. Zjednodušeně řečeno, samotnou existenci zakázané dohody prokazuje vyšetřující orgán, zatímco vynětí takové dohody ze zákazu jsou povinny prokázat samotné podniky, jejichž jednání je předmětem vyšetřování.

Řízení v soutěžních věcech je ukončeno jedním z následujících způsobů. Jednou z možností, která však spadá do fáze před zahájením detailnějšího šetření ve věci, je případ, kdy Komise konstatuje, že článek 81 Smlouvy není na danou dohodu použitelný, jelikož

¹³⁷ V praxi bude zpravidla podávat návrh u soudu Úřad, jelikož řízení probíhá u Krajského soudu v Brně (což je zároveň sídlo Úřadu) a celý průběh řízení se tím urychlí.

nejsou naplněny podmínky¹³⁸ tohoto článku nebo dohoda naopak splňuje podmínky článku §1 odst. 3 Smlouvy¹³⁹.

Druhou možností je situace, kdy Komise či Úřad zjistí, že chování podniků naplňuje znaky zakázané dohody podle čl. 81 Smlouvy (§ 3 OHS). Komise poté svým rozhodnutím nařídí podnikům, aby takové protiprávní jednání ukončily¹⁴⁰. Ustanovení § 7 odst. 1 OHS používá poněkud odlišnou terminologii: „Zjistí-li Úřad v řízení, že byla uzavřena zakázaná dohoda, tuto skutečnost v rozhodnutí uvede a tímto rozhodnutím plnění dohody do budoucna zakáže.“ Tato formulace ovšem není zcela správná, jelikož protiprávní kartelová dohoda je pro rozpor svého obsahu se zákonem zakázaná a neplatná od samého počátku (ex tunc) a lze si tedy jen obtížně představit zákaz plnění do budoucna u dohody, která ve skutečnosti vůbec nevznikla. Bylo by tedy vhodné nahradit tuto formulaci zněním obsaženým v komunitární úpravě, které požaduje ukončení protiprávního jednání. Smysl rozhodnutí je totiž v obou případech stejný, a sice zakázat podnikům pokračování v jednání, které je v rozporu se zákonem.

Třetím způsobem, kterým může být řízení ukončeno a který je logický s ohledem na výše uvedené, je situace, kdy Komise (Úřad) dojde k závěru, že jednání podniků není v rozporu s výše uvedenými ustanoveními Smlouvy (OHS). V takovém případě Úřad zastaví řízení, jelikož odpadl důvod¹⁴¹, pro který bylo vedeno. Komise v takové situaci (v souladu s čl. 10 Nařízení) konstatuje nepoužitelnost čl. 81 na danou dohodu, a to buď z důvodu, že nejsou splněny podmínky čl. 81 odst. 1 SES nebo proto, že došlo k naplnění podmínek čl. 81 odst. 3 SES.

Existují i další možnosti ukončení řízení, kterými se ovšem nebudu zabývat detailněji, pouze hrubě načrtnu jejich podstatu. Jedná se o případy, kdy Úřad zastaví řízení, jelikož účastníci nezaplatili správní poplatek či neodstranili vady žádosti, které brání

¹³⁸ Jednou z podmínek, se kterou počítá čl. 81 Smlouvy, je i komunitární dosah dané dohody (tedy alespoň potenciální možnost narušení obchodu mezi státy). Pokud tato podmínka nebude splněna, není Komise kompetentním orgánem k vedení řízení. To však nevylučuje možnost, aby se věci zabýval některý ze soutěžních úřadů členských států.

¹³⁹ Bliže viz čl. 10 Nařízení.

¹⁴⁰ Čl. 7 odst. 1 Nařízení.

¹⁴¹ Jelikož OHS neobsahuje speciální úpravu ohledně zastavení řízení, použije se správní řád, jehož použití s výjimkou některých ustanovení umožňuje ustanovení § 25a OHS. Zastavení řízení se tedy v tomto případě bude řídit ustanovením § 66 odst. 2 správního řádu.

pokračování v řízení¹⁴². K zastavení řízení Úřadem dojde (jak již bylo uvedeno výše) i za situace, kdy Úřad zahájil řízení s komunitárním prvkem ve věci porušení čl. 81 SES a v téže věci zahájila řízení i Komise. V takovém případě Úřad ztrácí příslušnost k aplikaci čl. 81 SES a řízení zastaví¹⁴³. Nově je Úřadu dána možnost přerušit řízení s komunitárním prvkem tehdy, pokud v téže věci již zahájil řízení soutěžní úřad jiného státu¹⁴⁴. Narozdíl od předchozího případu, kdy řízení v téže věci již zahájila Komise a Úřad je tak povinen řízení zastavit, v tomto případě jde pouze o možnost, nikoli povinnost přerušit řízení ve věci.

6.5 Závazky

Pro podniky však již samotný fakt, že je s nimi vedeno řízení u Komise (Úřadu), může znamenat porušení jejich dobré pověsti a podnikatelské image, proto je v jejich zájmu co nejrychlejší ukončení řízení. K tomu slouží ještě jedna forma rozhodnutí, o které doposud nebylo pojednáno, a to rozhodnutí o přijetí závazků (v českém pojmosloví „opatření“) (dále jen „závazky“), která se uplatní u méně nebezpečných forem jednání v situacích, kdy je ještě možné zjednat nápravu. Tato forma rozhodnutí odpovídá obecnému trendu v rozhodování o soutěžních věcech, který ustupuje od represivního (sankčního) pojetí a obrací se k pojetí ekonomickému.

Na tomto místě je třeba podotknout, že se zde opět vyskytuje terminologická nejednotnost české a evropské úpravy. Zatímco Nařízení používá ve svém čl. 9 pojem „závazky“, český OHS přichází v ustanovení § 7 odst. 2 s odlišným pojmem „opatření“. I když účel obou ustanovení je shodný, a sice dát podnikům možnost napravit jejich protiprávní jednání přijetím závazku, že své chování uvedou do souladu se soutěžními předpisy, není důvod k používání odlišných pojmů. Navíc pojem „závazky“, se kterým počítá evropské právo, je logičtější a blíže odpovídá smyslu tohoto institutu, kterým je vlastně uznání závazku ze strany dotčených podniků nepokračovat v předmětném protiprávním jednání. Proto budu v dalším textu této práce pracovat s pojmem „závazky“ bez ohledu na to, zda se bude jednat o českou či komunitární úpravu. Do budoucna by bylo vhodné uvést pojmosloví českého OHS do souladu s Nařízením a nahradit tak český pojem „opatření“ evropským pojmem „závazky“.

¹⁴² Blíže viz ustanovení § 66 odst. 1 správního řádu.

¹⁴³ § 21 odst. 3 OHS.

¹⁴⁴ § 21 odst. 4 OHS.

Rozhodování o přijetí závazků časově spadá do fáze, kdy řízení ve věci již bylo zahájeno. Podstatou těchto závazků je totiž reakce podniků na výhrady Komise či Úřadu (dále jen „rozhodující orgán“) týkající se rozporu dohody s ustanoveními soutěžního práva. Cílem těchto závazků je náprava stávajícího stavu, odstranění nežádoucího chování podniků a obnovení účinné hospodářské soutěže. Čili podniky poté, co jim rozhodující orgán sdělí výhrady k dohodě, zváží, zda tyto výhrady uznají za oprávněné a zda v dané situaci přistoupí k navržení závazků. Je nutné dodat, že institut závazků lze aplikovat na jakoukoli formu dohody, ať už se tedy jedná o dohodu výslovnou, rozhodnutí sdružení či jednání ve shodě. V případě jednání ve shodě budou mít závazky podobu slibu, že se dotyčné podniky nebudou již dále scházet, že mezi nimi nebude docházet k výměně informací, která vedla ke sladěnému chování na trhu a že tedy dojde k obnovení účinné hospodářské soutěže.

Nutno podotknout, že je v diskreční pravomoci rozhodujícího orgánu umožnit účastníkům řízení, aby navrhli závazky, kterými uvedou dohodu do souladu se zákonem. Naproti tomu neexistuje obdobné oprávnění účastníků řízení požadovat na rozhodujícím orgánu, aby zvolil právě tuto formu rozhodnutí¹⁴⁵. Na vydání rozhodnutí o závazcích tedy není právní nárok.

Obecně platí, že k tomu, aby rozhodující orgán mohl přijmout navržené závazky, musí být kumulativně splněny následující podmínky:

1. První podmínkou je iniciativa podniků samotných. To znamená, že všechny podniky se musí společně shodnout na přesném znění závazků a předložit tyto závazky rozhodujícímu orgánu.
2. Druhou podmínkou je odpadnutí výhrad, které rozhodující orgán k dané dohodě měl a které podnikům v rámci zahájeného řízení sdělil. Účelem závazků je totiž náprava závadného stavu, tedy uvedení dohody do souladu se soutěžním právem.
3. A konečně poslední podmínkou je skutečnost, že navržené závazky musí být dostatečně k účinné ochraně hospodářské soutěže.

¹⁴⁵ Bliže viz Šemora, Vítězslav: *Nad institutem „Opatření k odstranění závadného stavu“ v právu na ochranu hospodářské soutěže*. In: *Právní rozhledy* 7/2005, s. 240-244.

Český OHS navíc v ustanovení § 7 odst. 3 limituje možnost podniků navrhnout závazky lhůtou 15 dní ode dne, kdy jim Úřad sdělil své výhrady k dohodě, k pozdějšímu podání přihlédne jen v případech hodných zvláštního zřetele. Zhodnocení případu jakožto „případu hodného zvláštního zřetele“ je hodnocením subjektivním, takže je v podstatě ponecháno na úvaze Úřadu, zda se bude po marném uplynutí uvedené lhůty zabývat závazky navrženými účastníky či nikoli. Nutno konstatovat, že evropská úprava s žádnou obdobnou lhůtou nepočítá, i když z povahy věci vyplývá, že institut uznání závazků bude spadat do počáteční fáze řízení. Navíc s ohledem na složitost rozhodování v jednotlivých případech, kdy ke společnému právnímu i faktickému posouzení věci a přijetí společného návrhu závazku bude zapotřebí sladit stanoviska účastníků řízení z různých států, se tato lhůta nejeví jako přiměřená. De lege ferenda by tedy tato lhůta měla být za zákona vypuštěna, jelikož evropská úprava s žádným takovým omezením nepočítá.

Ustanovení § 7 odst. 3 upravuje i další náležitosti návrhu závazků dotýčnými podniky. Tyto návrhy musí být písemné, je tedy vyloučeno aby byly Úřadu sdělovány např. ústně do protokolu. Rovněž jsou zde výslovně uvedeny důsledky uskutečnění návrhu závazků. Po uskutečnění takového návrhu nesmějí účastníci řízení dohodu v tom rozsahu, v jakém je Úřadem shledána za závadnou, plnit a musí se řídit závazky, které navrhli. Účastníci řízení jsou tedy navrženými závazky vázáni, a to nejen vůči Úřadu, ale i mezi sebou navzájem a vůči třetím osobám. Nařízení výslovně o vázanosti účastníků navrženými závazky nemluví. Tato vázanost však vyplývá ze samotné podstaty věci.

Posouzení navržených závazků rozhodujícím orgánem může vést ke vzniku dvou situací. Za prvé může jít o situaci, kdy rozhodující orgán dospěje k závěru, že závazky nejsou dostatečné k účinné ochraně hospodářské soutěže. V takovém případě o tom účastníky písemně vyrozumí s odůvodněním (příčemž nevydává žádné speciální rozhodnutí) a pokračuje v řízení. Podrobně se orgán vypořádá s důvody, pro které závazky nepřijal, v rozhodnutí, jímž řízení končí. Druhou z možností je případ, kdy rozhodující orgán naopak navržené závazky přijme a vydá o tom rozhodnutí, jímž uloží jejich splnění¹⁴⁶. V takové situaci dojde k zastavení řízení, i když v určitých případech je dána možnost jeho

¹⁴⁶Rozhodnutí Úřadu o uložení splnění opatření navržených účastníky řízení je formulací, kterou používá ustanovení § 7 odst. 2 OHS. Článek 9 odst. 1 Nařízení stanoví, že Komise může svým rozhodnutím prohlásit navržené závazky za závazné pro dotčené podniky. I přes terminologickou nejednotnost je smysl obou ustanovení stejný-rozhodnout o závaznosti závazků pro podniky, zastavit řízení (být třeba jen dočasně). V rozhodnutí Komise musí však být výslovně konstatováno, že pominuly důvody k jejímu zásahu.

znovuzahájení¹⁴⁷.

Na tomto místě je třeba podotknout, že rozhodnutí o závazcích má neutrální povahu. Rozhodující orgán tedy v rozhodnutí o závazcích nepřijímá žádný výrok o tom, zda v období před vydáním takového rozhodnutí docházelo k porušování soutěžních předpisů či nikoli. Stejně tak nelze dovozovat, že podniky přijetím závazků uznávají, že porušily normy soutěžního práva. Opačný závěr by totiž vedl k ohrožení praktického fungování tohoto institutu, jelikož třetí osoby by mohly rozhodnutí o závazcích využít jako důkaz při vymáhání svých soukromoprávních nároků.

Jak již bylo uvedeno výše, ustanovení § 7 odst. 5 OHS a čl. 9 odst. 2 Nařízení pamatují na situace, kdy řízení zastavené z důvodu přijetí závazků rozhodujícím orgánem může být tímto orgánem znovu zahájeno, jelikož se vyskytly určité okolnosti, které odůvodňují nové jednání ve věci.

Tyto okolnosti, které odůvodňují nové zahájení řízení¹⁴⁸, lze rozčlenit do tří skupin:

1. Za prvé jde o situaci, kdy podmínky, na základě kterých rozhodující orgán vydal své původní rozhodnutí o závazcích, se podstatně změnily. Jde o okolnost objektivní, která je nezávislá na samotné vůli účastníků řízení. Podmínkami se zde míní zpravidla soutěžní podmínky na relevantním trhu. Půjde tedy například o situace, kdy podniky v mezidobí zvýší svůj procentní podíl na trhu v takovém rozsahu, že původně přijaté závazky již nebudou odpovídat aktuálnímu stavu, což bude důvodem k novému zahájení řízení. Nutno však dodat, že v tomto případě znovu zahájené řízení nemusí vyústit v přijetí rozhodnutí, kterým bude konstatován vznik zakázané dohody. Podniky budou oprávněny znovu předložit návrhy závazků rozhodujícímu orgánu a řízení tedy může být opět ukončeno zastavením řízení v případě jejich přijetí.
2. Druhou okolností je případ, kdy účastníci jednají v rozporu se závazky, které sami navrhli, čili nerespektují rozhodnutí o závazcích přijaté rozhodujícím orgánem. V této situaci jde o subjektivní důvody na straně podniků samotných, proto by v tomto případě měl

¹⁴⁷ Čl. 9 odst. 1 Nařízení dokonce počítá i s možností přijetí rozhodnutí, jimž jsou závazky prohlášeny pro podniky za závazné, pouze na dobu určitou.

¹⁴⁸ Pro opětovné zahájení řízení postačí, je-li splněna jedna ze tří uvedených okolností.

rozhodující orgán přistoupit k přijetí rozhodnutí, kterým deklaruje existenci zakázané dohody.

3. Posledním případem je situace, kdy původní rozhodnutí o závazcích bylo rozhodujícím orgánem přijato na základě nepravdivých, nesprávných, neúplných či zavádějících informací stran. Jedná se zde opět o subjektivní důvod na straně účastníků řízení, jelikož nepravdivost či neúplnost informací lze přičítat k jejich tíži. Proto i v této situaci by mělo být řízení ukončeno rozhodnutím, které konstatuje protiprávnost daného jednání, tj. existenci dohody v rozporu se soutěžními předpisy.

K výše uvedenému je ještě vhodné uvést, že opětovné zahájení řízení není obligatorní. Je to pouze fakultativní možnost a závisí tak výlučně na uvážení rozhodujícího orgánu, zda ji využije či nikoli. Rozhodující orgán ji nemusí využít například v situaci, kdy došlo k podstatné změně okolností, od rozhodnutí o závazcích však uplynul delší časový úsek, dohoda není již delší dobu účinná a její faktické dopady na soutěž byly v minulosti zanedbatelné. Naopak v případech, kdy jsou dány subjektivní důvody na straně účastníků řízení (nerespektují přijaté závazky, uvedli neúplné či nepravdivé informace), by rozhodující orgán měl této možnosti využít vždy.

Tímto jsem charakterizovala obsah pojmu „závazky“ a uvedla proceduru rozhodování o nich kompetentním orgánem. Nyní ukáží, jak tento přístup funguje v praxi, tedy jak se sankční pojetí soutěžního práva obrací k pojetí ekonomickému.

Nápravu závadného stavu přijetím závazků ze strany dotčených podniků je možno ilustrovat na případě *Repsol CPP*¹⁴⁹. Jednalo se o situaci, kdy jménem společnosti Repsol CPP došlo k uzavření dohod o dlouhodobé výhradní dodávce paliva čerpacím stanicím ve Španělsku. Komise zde došla k závěru, že konkurenční doložky obsažené ve smlouvách mohly mít vliv na narušení maloobchodního trhu s palivem ve Španělsku. Společnost Repsol CPP se však zavázala nabídnout španělským čerpacím stanicím jisté finanční výhody, pokud tyto stanice ukončí dosavadní smlouvy o výhradní dodávce a nebudou již další dlouhodobé dohody o výhradní dodávce uzavírat. Komise poté rozhodla, že jelikož jsou uvedené závazky dostatečné pro účinnou ochranu hospodářské soutěže, není důvod, aby dále ve věci jednala.

¹⁴⁹ Rozhodnutí Komise č.j. COMP/38.348 ze dne 12.4.2006.

Obdobně v českém právním prostředí Úřad rozhodoval ve věci *RINGIER-TIPSPORT*¹⁵⁰. Zde se jednalo o smlouvu o spolupráci uzavřenou společnostmi působícími jakožto vydavatelé na trhu dodávek celostátních deníků obsahujících sportovní zpravodajství. Smlouva zavazovala společnost TIPSPORT k závazku nekonkurence (závazek TIPSPORTU nevydávat vlastní periodikum se sportovní tematikou, bránění TIPSPORTU ve svobodném výběru dodavatele inzertní plochy-možnost inzerovat pouze v deníku Sport. atd.). Úřad shledal uvedenou dohodu za rozpornou s právem hospodářské soutěže. Následně však účastníci řízení navrhli opatření, kterým byl ze smlouvy vypuštěn závazek společnosti TIPSPORT o nekonkurenci a této společnosti byla dána možnost efektivního konkurenčního působení na trhu. Úřad uvedené opatření přijal s tím, že toto opatření je dostatečné k účinné ochraně hospodářské soutěže a jeho splněním dojde k odstranění závadného stavu.

Z výše uvedených rozhodnutí je patrný odklon od sankčních mechanismů soutěžního práva. Naopak je zdůrazňována a na první místo stavěna náprava nežádoucího stavu. Je zřejmé, že tento přístup by bylo v současné době možno aplikovat i na řadu případů, které byly rozhodnuty v době před účinností Nařízení a o nichž již byla zmínka v části týkající se hmotněprávní úpravy.

Pro ilustraci zmíním například rozhodnutí *Tretorn and others*¹⁵¹. Jednalo se o případ, kdy společnost Tretorn působící na oligopolním trhu tenisových míčků prostřednictvím spolupráce se svými výhradními distributory aktivně budovala bariéry proti paralelnímu dovozu svých produktů v rámci Společenství. K tomu využívala takových prostředků jako hlášení a šetření paralelních dovozů, značení výrobků k zabránění paralelních dovozů či zastavení dodávek výrobků na určité trhy s cílem zakázat export ve svém výhradním distribučním systému. Společnost Tretorn tak vzájemně smluveným jednáním se svými distributory (jednáním ve shodě) narušila hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 81 SES. Je vhodné položit si otázku, jak by byl tento případ posuzován z pohledu současné procesní úpravy. Pokud by se dnes daná společnost zavázala, že se zdrží uvedených opatření a kontaktů se svými distributory, které měly za následek zamezení paralelních dovozů na území Společenství, Komise by pak zřejmě rozhodla, že není důvod k jejímu dalšímu zásahu, jelikož na trhu došlo k obnovení účinné hospodářské soutěže. Z výše uvedeného tedy plyne,

¹⁵⁰ Rozhodnutí Úřadu č.j. S50/2006-14238/2007/710.

¹⁵¹ Viz poznámka 18, str. 11.

že ekonomický přístup by byl uplatnitelný i v případech, kdy Komise původně deklarovala protiprávní jednání a uložila sankce.

Obdobně by se tento přístup dal aplikovat i v případě *LAZ International Belgium v. Komise*¹⁵². V této situaci se jednalo o výrobce praček, kteří byli součástí sdružení a snažili se omezit konkurenci tím, že udělení licence k prodeji ostatním výrobcům praček vázali na splnění určitých předem stanovených požadavků na výrobky. Jestliže by totiž dnes podniky navrhly Komisi závazek, že se zdrží kontrol ostatních konkurentů a nebudou limitovat poskytnutí licence k prodeji splněním uvedených kritérií, na trhu by opět fungovala účinná soutěž a nebylo by nutné další působení Komise v této věci.

V tomto duchu bych mohla pokračovat v analýze rozhodnutí uvedených v hmotněprávní části práce. Je však nutno dodat, že institut závazků by se měl uplatňovat pouze v případech, kdy zakázaná dohoda ještě neměla za následek podstatné narušení hospodářské soutěže¹⁵³. Posuzování dohod ex post s následným sankcionováním dotčených podniků předpokládá, že již došlo k podstatnému narušení soutěže a v takových případech se aplikace institutu závazků jeví jako nevhodná. I když evropské právo nijak neomezuje možnost Komise rozhodnout o navržených závazcích, v situacích, kdy k podstatnému narušení soutěže již došlo, bych se přikláněla k sankčnímu postihu předmětných podniků, aby se zabránilo opakování takového jednání do budoucna a aby takový postih měl odstrašující účinky i pro další podniky, které by se chtěly dopustit obdobného protiprávního jednání. Naopak v případech, kdy dohoda pouze potenciálně mohla mít za následek podstatné narušení soutěže či pokud si podniky mezi sebou vyměňovaly informace, aniž by si uvědomovaly, že se dopouštějí protiprávního jednání ve shodě, by aplikace závazků měla přicházet v úvahu, v tomto ohledu zastávám názor mírnějšího posuzování věci.

K výše uvedenému je ještě nutné uvést, že ustanovení § 7 odst. 4 OHS jde nad rámec evropské úpravy a lze ho tedy aplikovat jen na národní úrovni, to znamená v případech, které mají dopad pouze na vnitrostátní obchod, nikoli v případech, kdy by mohl být ovlivněn obchod mezi členskými státy. V situacích, u kterých připadá v úvahu aplikace čl. 81 SES a nařízení č. 1/2003, bude naopak nutný eurokonformní výklad.

¹⁵² Viz poznámka 54, str. 22.

¹⁵³ OHS v ustanovení § 7 odst. 4 vylučuje možnost Úřadu přijmout rozhodnutí o závazcích, pokud zakázaná dohoda již byla plněna a měla nebo mohla mít za následek podstatné narušení hospodářské soutěže. Jde o české specifikum, v evropském Nařízení obdobné ustanovení nenajdeme.

Tímto jsem charakterizovala různé způsoby, jakými může dojít k ukončení řízení v případech zakázaných dohod. Samotné rozhodnutí ve věci ovšem nemusí být konečné. V následující kapitole se proto podívám na možnosti, kterými se oprávněná osoba může bránit nezákonnému či nesprávnému rozhodnutí.

6.6 Opravné prostředky

Řízení před Komisí je zásadně jednoinstanční. V souladu s čl. 146 SES však platí, že právnost aktů Komise je přezkoumatelná Evropským soudním dvorem (dále jen „Soudní dvůr“)¹⁵⁴. Každá fyzická nebo právnická osoba (dále jen „navrhovatel“) je tedy oprávněna podle čl. 146 odst. 4 SES podat žalobu proti rozhodnutím, která jsou jí určena, a to ve lhůtě dvou měsíců od oznámení tohoto rozhodnutí navrhovateli, jinak ode dne, kdy se o něm navrhovatel dozvěděl. Je-li žaloba opodstatněná, Soudní dvůr prohlásí napadený akt za neplatný¹⁵⁵. Komise, jejíž rozhodnutí bylo prohlášeno za neplatné, bude v takovém případě povinna učinit veškerá opatření nutná ke splnění rozsudku Soudního dvora¹⁵⁶.

Na druhé straně řízení před Úřadem je dvojinstanční. To znamená, že rozhodnutí vydané správním orgánem (Úřad) v prvním stupni, lze napadnout opravným prostředkem. Jelikož OHS žádné speciální opravné prostředky neupravuje, je namísto subsidiárního použití správního řádu, se kterým počítá ustanovení § 25a OHS¹⁵⁷. Opravnými prostředky jsou tedy v souladu s výše uvedeným rozklad, správní žaloba a kasační stížnost.

Jelikož je Úřad ústředním orgánem státní správy, lze proti jeho rozhodnutí podat rozklad. OHS však vylučuje použitelnost § 152 odst. 3 a 5 správního řádu¹⁵⁸ na rozkladové řízení před Úřadem, proto je úprava tohoto řízení jakousi kombinací běžného odvolacího řízení a řízení o rozkladu. O rozkladu rozhoduje předseda Úřadu. Nerozhoduje ovšem na návrh rozkladové komise podle správního řádu, jejíž složení je koncipováno tak, aby rozhodnutí bylo nestranné, ale na návrh komise, která podmínku nestrannosti splňovat

¹⁵⁴ Jedná se o institut tzv. žaloby na neplatnost, blíže viz čl. 146 SES.

¹⁵⁵ Čl. 147 odst. 1 SES.

¹⁵⁶ Čl. 149 odst. 1 SES.

¹⁵⁷ Ustanovení § 25 a zní: „Není-li tímto zákonem stanoveno jinak, postupuje se v řízení u Úřadu podle správního řádu, s výjimkou ustanovení...“

¹⁵⁸ Jedná se o vyloučení těch ustanovení správního řádu, která se týkají rozkladové komise a způsobu rozhodování v řízení o rozkladu.

nemusi. Tím je však do jisté míry zpochybněna objektivita rozhodnutí a nestranné posouzení věci předsedou Úřadu. Jelikož OHS svým ustanovením § 25a vylučuje použití správního řádu ohledně způsobu ukončení řízení o rozkladu, na rozhodování Úřadu (o rozkladu) se použijí ustanovení správního řádu o odvolání¹⁵⁹. Podání rozkladu má tedy odkladný účinek, jestliže byl rozklad podán ve lhůtě 15 dní ode dne jeho oznámení (jímž je zpravidla doručení účastníkům řízení). Samotné řízení o rozkladu může být poté ukončeno změnou či zrušením napadeného rozhodnutí v případě, kdy Úřad dospěje k závěru, že rozhodnutí bylo vydáno v rozporu s právními předpisy nebo že je nesprávné. V opačném případě je rozklad zamítnut. OHS v řízení o rozkladu navíc vylučuje i použití zákazu reformace in peius, se kterým správní řád počítá v ustanovení § 90 odst. 3. To znamená, že v rámci rozkladového řízení může být uložena závažnější sankce (zejména vyšší pokuta) než jaká byla uložena v 1. stupni. Rozhodnutí o rozkladu je konečné a pravomocné, je však proti němu přípustná správní žaloba.

Nutno uvést, že OHS možnost soudního přezkumu rozhodnutí o rozkladu přímo nezakotvuje. Tato možnost ovšem vyplývá z obecných ustanovení soudního řádu správního (dále jen „SŘS“), která stanoví pravomoc správních soudů přezkoumávat rozhodnutí ve všech věcech s výjimkou těch, u kterých je možnost soudního přezkumu vyloučena zákonem. Obecně lze právo obrátit se na soud dovozovat i z ustanovení čl. 36 odst. 2 Listiny základních práv a svobod¹⁶⁰. K projednání žaloby je příslušný krajský soud v Brně (místo sídla Úřadu). Žalobu může v souladu s ustanovením § 65 SŘS podat každý, kdo tvrdí, že byl na svých právech zkrácen přímo nebo v důsledku porušení svých práv v předcházejícím řízení úkonem správního orgánu. Oprávněná osoba se může v tomto řízení domáhat vyslovení nezákonnosti, popř. nicotnosti pravomocného rozhodnutí předsedy Úřadu. Žaloba musí být podána ve lhůtě dvou měsíců od doručení písemného vyhotovení rozhodnutí, přičemž její podání nemá odkladný účinek¹⁶¹. Soud vychází ze skutkového i právního stavu, který existoval v době, kdy ve věci rozhodoval správní orgán. Může však přistoupit k doplnění dokazování, pokud je to vhodné s ohledem na správnost rozhodnutí. Pokud soud dojde k závěru, že žaloba je důvodná, zruší napadené rozhodnutí pro nezákonnost či pro vady řízení¹⁶² a vrátí věc žalovanému správnímu orgánu k dalšímu řízení. Správní orgán bude v takovém případě vázán právním

¹⁵⁹ Viz ustanovení § 152 odst. 4 správního řádu.

¹⁶⁰ „Kdo tvrdí, že byl na svých právech zkrácen rozhodnutím orgánu veřejné správy, může se obrátit na soud, aby přezkoumal zákonnost takového rozhodnutí, nestanoví-li zákon jinak. Z pravomoci soudu však nesmí být vyloučeno přezkoumávání rozhodnutí týkajících se základních práv a svobod podle Listiny.“

¹⁶¹ Odkladný účinek může být žalobci přiznán soudem v případě, že by výkon rozhodnutí představoval pro žalobce nenahraditelnou újmu. V takovém případě dojde k pozastavení účinků napadeného rozhodnutí až do doby, než je vydáno soudní rozhodnutí.

¹⁶² Bližší viz ustanovení § 78 SŘS.

názorem, který soud ve svém rozsudku vyslovil. Naopak v případě, že žaloba není důvodná, soud ji zamítne.

Proti rozhodnutí krajského soudu je možno podat kasační stížnost, to však pouze z důvodů, které jsou taxativně vyjmenovány v ustanovení § 103 SŘS. Takovým důvodem bude zpravidla nezákonnost v důsledku nesprávného právního posouzení věci krajským soudem. K řízení o kasační stížnosti je příslušný Nejvyšší správní soud, přičemž strany musí být v řízení povinně zastoupeny advokátem (jde o tzv. advokátní přímus)¹⁶³. Lhůta k podání kasační stížnosti činí dva týdny od doručení soudního rozhodnutí. Pokud Nejvyšší správní soud zjistí, že žaloba je důvodná, zruší napadené rozhodnutí krajského soudu a vrátí mu věc k dalšímu řízení. Krajský soud je poté vázán právním názorem, který Nejvyšší správní soud ve svém rozsudku uvedl. Pokud kasační stížnost není důvodná, Nejvyšší správní soud ji odmítne.

Výše jsem tedy rozebrala obecný průběh řízení v případě, kdy mezi podniky dojde k jednání, které je v rozporu s čl. 81 odst. 1 SES či s ustanovením § 3 odst. 1 OHS včetně možnosti opravných prostředků, které mohou být uplatněny proti přijatým rozhodnutím. Nyní se podívám na situaci, kdy vůči podnikům bude aplikován mírnější režim při ukládání pokut, a to z toho důvodu, že podniky poskytly vyšetřujícímu orgánu informace o existenci zakázané dohody a spolupracovaly s tímto orgánem za účelem jejího prokázání. Jedná se o tzv. Leniency programy.

6.7 Leniency programy

Leniency programy (též „Programy shovívavosti“) jsou přijímány již od devadesátých let 20. století a jejich cílem je motivovat podniky k tomu, aby zakázanou dohodu, jejímiž jsou účastníky, oznámily příslušnému soutěžnímu úřadu či Komisi. Odměnou za takovou spolupráci s vyšetřujícím orgánem je použití mírnějšího režimu na dotyčné podniky, tj. neuložení pokuty či podstatné snížení její výše. Tímto postupem má být dosaženo získání takových informací od účastníků protiprávní dohody, které jsou pro vyšetřující orgán bez spolupráce dotčených podniků takřka nedosažitelné. Podniky by totiž nebyly ochotny bez

¹⁶³ Zastoupení advokátem není povinné u osob, které mají vysokoškolské právnické vzdělání vyžadované podle zvláštních předpisů pro výkon advokacie.

této „shovívavosti“ účast na dohodě přiznat, jelikož by se tím vystavovaly nebezpečí uložení sankce.

Nutno uvést, že koncept Leniency programu doznal na evropské (a následně i na české) úrovni od 1.5.2004 podstatné změny. Souvisí to se skutečností, že od uvedeného data začal platit nový systém aplikace soutěžního práva. Odpovědnost za vyšetřování protisoutěžních deliktů byla ve značné míře přenesena na národní soutěžní úřady, zatímco v původním systému mohla komunitární soutěžní právo aplikovat v podstatě pouze Komise. Národní soutěžní úřady navíc tvoří společně s Komisí tzv. Evropskou soutěžní síť (European Competition Network, dále jen „ECN“), v rámci které spolupracují při aplikaci soutěžního práva. V roce 2006 byl v rámci ECN přijat Modelový program Leniency (dále jen „Modelový program“), kterým se jednotlivé soutěžní úřady zavázaly harmonizovat fungování Leniency programů v jednotlivých členských státech. Na jeho základě Komise v témže roce vydala *Oznámení o ochraně před pokutami a snížení pokut v případech kartelu* (dále jen „Oznámení Komise“)¹⁶⁴, ve kterém vymezila svůj nový Leniency program. V České republice Úřad původně aplikoval Leniency program z roku 2001 (dále jen „Leniency 2001“). Na jeho základě však bylo řešeno jen několik případů, proto bylo třeba upravit jeho verzi tak, aby mohl být hojněji využíván. Úřad tak v loňském roce vyhlásil nový Leniency program, který už reflektuje současnou evropskou úpravu a vychází tedy z výše uvedeného Modelového programu a Oznámení Komise.

Nyní se tedy podívám detailněji na novou koncepci Leniency programu Úřadu z roku 2007 (dále jen „Leniency 2007“) s důrazem na ustanovení, která byla v podstatě přejata ze vzorové evropské předlohy. Důležitou změnou je fakt, že Leniency 2007 se již (oproti Leniency 2001) aplikuje pouze na dohody s vyšším stupněm nebezpečnosti, tj. dohody horizontální. Tento přístup vychází z Vysvětlujících poznámek (Explanatory notes) k Modelovému programu (dále jen „Explanatory notes“), které počítají s aplikací tohoto programu pouze na případy takových dohod, které jsou v praxi obtížně prokazatelné a pro jejich detekci je tudíž nezbytná spolupráce dotyčných podniků. Prakticky jde o horizontální dohody o cenách, rozdělení trhu či nákupních zdrojů a obdobné dohody, které mají povahu tzv. hardcore kartelů. Naopak na vertikální dohody se Modelový program (ani Leniency

¹⁶⁴ Úř. Věst. C 298, 8.12.2006, s. 17.

2007) nepoužije, jelikož jejich odhalení je jednodušší a vyšetřující orgány jsou tudíž schopny prokázat existenci dohody bez součinnosti předmětných podniků.

Další podstatnou změnou je úprava postupu při podání žádosti o aplikaci Leniency programu. Obecně platí, že žadatel musí předložit Úřadu (Komisi) všechny informace a důkazy, které souvisejí s údajnou dohodou a které má k dispozici¹⁶⁵. Oznámení Komise i Leniency 2007, jehož úprava je v podstatě promítnutím úpravy evropské, však dávají žadateli ještě další možnost, a sice předložení těchto informací a důkazů v pouhé hypotetické podobě. To znamená, že podniku je ponechána určitá lhůta k nashromáždění veškerých podkladů nezbytných pro prokázání předmětné dohody s tím, že v takovém případě musí žadatel poskytnout rozhodujícímu orgánu soupis důkazů, které hodlá předložit v dohodnuté době¹⁶⁶. Tento soupis by měl přesně odrážet povahu a obsah důkazů a současně zachovat hypotetickou povahu žádosti.

K tomu, aby byla podnikům poskytnuta určitá doba nezbytná k obstarání podkladů a informací týkajících se dané dohody a aby se zároveň nemusely obávat, že je obdobnou žádostí o shovívavost předběhne někdo jiný, slouží i tzv. *marker*¹⁶⁷. Hlavním účelem markeru je však (oproti hypotetické povaze žádosti) zajištění rezervace chránící pořadí žadatele o prominutí (resp. snížení) pokuty. Udělení této rezervace pořadí je na uvážení rozhodujícího orgánu a není na něj právní nárok. K tomu, aby byl žadatel způsobilý k udělení markeru, musí rozhodujícímu orgánu předložit informace o svém jménu a adrese, o účastnících údajné kartelové dohody, o dotčeném zboží a území, o odhadované době trvání dohody a o povaze předmětného kartelového jednání. Žádost o marker musí podnik odůvodnit¹⁶⁸. Z tohoto požadavku vyplývá, že by tento institut měl být používán spíše výjimečně, a to v situacích, kdy jsou podniky schopny jeho nezbytnost odůvodnit. Oznámení Komise navíc ještě uvádí, že podnik by měl rovněž informovat Komisi o žádostech

¹⁶⁵ Čl. II., bod B, odstavec 16, písm. a) Oznámení Komise, Čl. II., bod 2.2.2. Leniency 2007.

¹⁶⁶ Čl. II., bod B, odstavec 16, písm. b) Oznámení Komise, Čl. II., bod 2.2.3. Leniency 2007.

¹⁶⁷ Tato terminologie byla převzata z Modelového programu, který s tímto institutem počítá v čl. VI., bod 16 a násl. Oznámení Komise ovšem v čl. II., bod B, odst. 15, pracuje s pojmem odlišným, a to „rezervace chránící pořadí žadatele“. I když použitá terminologie je odlišná, smysl obou pojmů je stejný, a sice chránit pořadí žádosti v případě, že žadatel nedisponuje ke dni podání žádosti dostatečným množstvím informací, které však může doplnit v dohodnuté době.

¹⁶⁸ Čl. II., bod 2.2.4 Leniency 2007.

o shovívavost podaných v minulosti jiným orgánům pro hospodářskou soutěž či o žádostech, jejichž podání v budoucnu zamýšlí¹⁶⁹.

Nový je i institut tzv. souhrnné žádosti, která umožňuje v případech, kdy nejvhodnějším orgánem pro šetření dané věci je Komise¹⁷⁰, aby podniky podaly úplnou žádost pouze u Komise, přičemž u Úřadu pak podají jen žádost souhrnnou. Souhrnná žádost obsahuje pouze základní informace týkající se předmětné dohody. Nicméně jejím smyslem je zachovat pořadí žadatele o shovívavost i před Úřadem, aniž by tento žadatel musel předkládat Úřadu duplikát žádosti, kterou už jednou podal u Komise. Výše uvedené má za následek značné zjednodušení řízení a urychlení rozhodování ve věci.

Výslovně je oproti Leniency 2001 upraveno i informování žadatelů o průběhu vyřizování jejich žádosti. Úřad předběžně posoudí použitelnost Leniency typu I¹⁷¹ na daný případ a pokud tomu okolnosti nasvědčují, písemně potvrdí žadateli podmíněčné splnění podmínek pro neuložení pokuty. V opačném případě Úřad písemně informuje žadatele o nesplnění podmínek pro jeho aplikaci¹⁷², přičemž žadatel je poté oprávněn požadovat na Úřadu vrácení všech písemností, které mu předložil¹⁷³. Konečné zhodnocení splnění podmínek aplikace Leniency programu ovšem Úřad provede až ve finálním rozhodnutí ve věci. Podniky jsou navíc oprávněny požádat Úřad o vydání potvrzení o přijetí žádosti, popř. o přijetí všech následujících podání s důkazy¹⁷⁴. Úřad je poté povinen takovéto potvrzení vydat a uvést v něm datum a případně i čas každého z podání.

Nyní se ale vrátím zpět k obecným podmínkám, které je nutno splnit pro aplikaci programu Leniency jako takového a které nová česká úprava převzala z úpravy komunitární. Žadatel o shovívavost je povinen (vedle povinnosti poskytnout informace, která bude rozebrána dále u jednotlivých typů Leniency) vždy splňovat následující:

¹⁶⁹ Tuto povinnost předvídá Leniency 2007 v ustanoveních týkajících se obecných procedurálních pravidel, konkrétně v čl. II., bod 2.1.3.

¹⁷⁰ Čl. 14 Oznámení Komise o spolupráci v rámci Sítě soutěžních úřadů, ÚV C 101, 27.4.2004, s.43.

¹⁷¹ O rozlišení programu Leniency na Leniency typu I a Leniency typu II bude pojednáno níže.

¹⁷² Obdobná procedura se uplatní i u Leniency typu II (viz dále), kdy Úřad předběžně informuje žadatele o podmíněčném splnění podmínek pro snížení pokuty či o tom, že žadatel nemá na její snížení nárok (čl. II. bod 2.3.2 Leniency 2007), která vychází z čl. II, bod B, odst. 29 Oznámení Komise.

¹⁷³ Tato úprava v podstatě vychází z čl. II, bod B, odst. 19 a 20 Oznámení Komise s tím, že odst. 19 hovoří v případě splnění podmínek aplikace o podmíněčné ochraně před pokutami.

¹⁷⁴ Čl. II., bod 2.1.4 Leniency 2007.

- 1) Žadatel musí po celou dobu řízení s Úřadem spolupracovat, tj. poskytovat mu veškeré informace a důkazy, reagovat na jakékoli požadavky Úřadu a umožnit, aby i jeho zaměstnanci byli Úřadu k dispozici pro účely podání vysvětlení. S tím je spojena i povinnost neničit či nepadělat podklady související s předmětnou dohodou.
- 2) Žadatel rovněž nesmí o svém záměru podat žádost o shovívavost, o jejím obsahu či o samotném podání této žádosti nikoho informovat.
- 3) Důležitou podmínkou také je, aby žadatel nejpozději bezprostředně po podání žádosti svoji účast na dané dohodě ukončil.
- 4) Konečně poslední podmínka vyžaduje, aby žadatel nebyl iniciátorem předmětné dohody, tedy aby nečinil na ostatní členy dohody nátlak, aby se k této dohodě připojili, tj. aby nezastával vedoucí roli. Cílem této poslední podmínky je ochrana před zneužíváním Leniency programu u podniků, které nejprve vyvolají uzavření dohody s cílem zbavit se konkurence a pak se obrátí na Úřad se žádostí o shovívavost¹⁷⁵.

Závěrem se zmíním o již uvedené kategorizaci programu Leniency na Leniency typu I a Leniency typu II, která vychází z rozlišení provedeného Modelovým programem¹⁷⁶.

Leniency typu I poskytuje žadateli úplnou ochranu před uložením pokuty (imunitu). Podle povahy informací poskytnutých žadatelem se dále dělí na Leniency typu IA a Leniency typu IB. Podstatou Leniency typu IA je předložení takových informací žadatelem, které Úřadu umožní provést v souvislosti s dohodou šetření na místě, to ovšem za předpokladu, že Úřad doposud takové šetření neprovedl, ani neměl dostatečné podklady k jeho provedení. Naproti tomu Leniency typu IB spočívá v poskytnutí informací, které Úřadu umožní prokázat existenci zakázané dohody. Navíc platí, že Leniency typu IA má přednost před Leniency IB¹⁷⁷ čili pokud již jeden člen dohody předložil Úřadu takové informace, které mu umožnily provést šetření na místě, nemůže jeho postavení „ohrozit“ jiný žadatel, který by poskytl informace podle Leniency IB.

Podniku, který nesplňuje podmínky pro aplikaci Leniency typu I, může být podle Leniency typu II pokuta snížena, pokud tento podnik předloží Úřadu takové informace, které znamenají významnou přidanou hodnotu (significant added value) ve vztahu k těm

¹⁷⁵ Tyto podmínky podle čl. I, bod 1.3 Leniency 2007 byly převzaty z Oznámení Komise a Modelového programu.

¹⁷⁶ Blíže viz čl. III Modelového programu.

¹⁷⁷ Tato přednost vyplývá z čl. I, bod 1.1.3, písm. c) Leniency 2007.

informacím, které má Úřad již k dispozici. Jedná se tedy o situace, kdy Úřad o existenci dohody ví, členové dohody mu však poskytnou doplňkové informace, které mu umožní posoudit danou dohodu v celém rozsahu (např. že dohoda trvala delší dobu, než Úřad předpokládal, že se týkala i jiných výrobků, atd.).

Důležitou odlišností mezi oběma typy je skutečnost, že zatímco Leniency typu I lze aplikovat jen na prvního žadatele, doplňkové informace může předkládat i více žadatelů, od čehož se poté odvíjí míra snížení pokuty (u prvního žadatele jde o snížení o 30-50%, u druhého o 20-30% a u dalších žadatelů maximálně o 20%). Leniency typu II navíc není celosvětově uznáván a některé státy s ním vůbec nepočítají (např. USA).

Shrnu-li tedy výše uvedené, smyslem Leniency programů je motivovat podniky, které se účastní zakázané dohody, k tomu, aby svou účast na dohodě ukončily a aby poskytly rozhodujícímu orgánu takové informace a důkazy, které mu umožní předmětnou dohodu prokázat. Tento přístup je možno ukázat na rozhodnutí Úřadu ve věci společnosti skupiny ABB¹⁷⁸. V tomto případě účastníci řízení uzavřeli a plnili zakázané dohody o určení cen, fixaci tržních podílů a o zamezení vstupu dalších konkurentů na trh plynem izolovaných spínacích ústrojí. Společnosti skupiny ABB, které byly účastníky této zakázané dohody, však před zahájením řízení ve věci samé poskytly Úřadu takové podklady a informace týkající se předmětné dohody, o kterých Úřad do té doby neměl povědomí a které mu umožnily prokázat existenci zakázané dohody. Šlo o informace o účastnících dohody, jejích základních znacích, geografickém rozsahu a způsobu její realizace na území České republiky, přičemž všechny tyto informace byly doplněny patřičnými důkazy. Úřad v návaznosti na povahu poskytnutých informací rozhodl, že u společností skupiny ABB upouští od uložení pokuty, jelikož byly naplněny předpoklady pro aplikaci Leniency programu.

Obdobný postoj lze sledovat i na evropské úrovni v rozhodovací činnosti Komise. Ve věci *BASF AG v. Komise*¹⁷⁹ se jednalo o situaci, kdy podniky porušily čl. 81 SES vzájemnými dohodami o cenách a rozdělení trhu v odvětví vitaminových výrobků. Podniky s Komisí po celou dobu řízení spolupracovaly a poskytly jí řadu relevantních informací ohledně dané dohody. V tomto případě Komise sice neupustila od uložení pokuty, ale její výši

¹⁷⁸ Rozhodnutí Úřadu č.j. S 222/06-3113/2007/710.

¹⁷⁹ Rozhodnutí T-101/05 a T-111/05 *BASF AG v. Komise*.

snížila v závislosti na povaze poskytnutých informací a míře, v jaké přispěly k prokázání nezákonné dohody.

Aplikace programů shovívavosti by dnes připadala v úvahu i u klíčových rozhodnutí, o kterých již byla zmínka v hmotněprávní části této práce a která byla vydána předtím, než se tyto programy objevily. Jedním z nich je například rozhodnutí Komise ve věci *European Sugar Industry*¹⁸⁰. Podniky se v tomto případě jednáním ve vzájemné shodě snažily eliminovat konkurenční dovozy cukru z Belgie s cílem chránit nizozemský trh. Vývozy do Nizozemí se realizovaly pouze určeným odběratelům tak, aby belgický producent nekonkuroval holandským výrobcům při prodeji konečným zákazníkům. K respektování této politiky nekonkurence belgický výrobce nutil i své belgické dealery vyvázející do Nizozemí. Pokud by dnes některý z podniků účastníků se takového jednání ve shodě poskytl Komisi důkazy o existenci zakázaných ujednání, ukončil svou účast na protiprávním jednání a s Komisí po celou dobu řízení řádně spolupracoval, mohl by se vyhnout uložení pokuty či by její výše mohla být podstatně snížena.

Obdobně bych o aplikaci Leniency programů mohla uvažovat i ve známém případě *ICI v. Komise*. Zde se podniky vzájemnou výměnou informací a vzájemnými kontakty dopustily nezákonného jednání ve shodě o cenách, čímž narušily hospodářskou soutěž na trhu anilínových barviv. Pokud by se však o tomto případě rozhodovalo dnes (tedy v době možnosti využití Leniency programů), motivovalo by to podniky k tomu, aby o existenci zakázané dohody (kontaktů, výměny informací mezi podniky) informovaly Komisi, čímž by se vyhnuly uložení sankce či by jim sankce byla snížena a navíc by Komisi umožnily přístup k takovým informacím, které jsou bez spolupráce dotčených podniků jen obtížně zjištělné.

Ne vždy je ovšem situace tak jednoduchá jako v případech, kdy podniky úmyslně spolupracují s cílem dospět k dohodě, která je v rozporu s právem hospodářské soutěže. Existují totiž i situace, kdy si podniky vzájemně vyměňují informace, aniž by si uvědomovaly, že takovým jednáním narušují soutěž. Zvláště na oligopolních trzích, na kterých působí malý počet podniků a které se vyznačují vysokými překážkami vstupu na trh a malou diferenciací produktu, musí být podniky opatrné ohledně povahy informací, které si

¹⁸⁰ Viz poznámka 16, str. 10.

vzájemně poskytují. To byl případ výrobců a dovozců traktorů ve Velké Británii¹⁸¹, kteří se vzájemnou výměnou informací dopustili protiprávního jednání ve vzájemné shodě, jelikož z informací, které mezi nimi obíhaly, se daly jednoznačně identifikovat jejich obraty a tržní podíly, jakož i objem prodaných kusů jednotlivých výrobků. V takovém případě si lze jen stěží představit aplikaci Leniency programů, protože v případě, že si podnik ani neuvědomuje, že se dopouští protiprávního jednání, nepřipadá informování kompetentního orgánu o existenci zakázané dohody vůbec v úvahu.

Na závěr je nutno dodat, že tato nová koncepce Leniency programu by měla v budoucnu přispět ke snazšímu odhalování zakázaných dohod a vést ke zvýšené míře ochrany hospodářské soutěže. Aplikační praxe sama ukáže, zda se nová koncepce Leniency 2007 osvědčí v jednotlivých případech protiprávního jednání podniků a zda tedy koncepční změny převzaté z komunitární úpravy naleznou svého praktického uplatnění.

¹⁸¹ Viz poznámka 78, str. 32.

Závěr

Ve své rigorózní práci jsem se detailně věnovala jednání ve vzájemné shodě jakožto jedné z forem zakázaných dohod, které do rámce protisoutěžních ujednání zařadil čl. 81 odst. 1 SES, resp. § 3 odst. 1 OHS.

Nejprve jsem se zaměřila na vymezení dohody jako takové (ve smyslu soutěžního práva), poté jsem poukázala na základní typy zakázaných dohod s ohledem na jednání ve vzájemné shodě a následně jsem rozebrala základní předpoklady, které musí být naplněny, aby se jednalo o zakázanou dohodu v evropském, jakož i v českém právu.

Co se týče obecného vymezení jednání ve vzájemné shodě, zde se podle mého názoru české a evropské pojetí v podstatě neliší. Ve své práci jsem uvedla pět znaků, které považuji za klíčové, aby bylo lze hovořit o jednání ve shodě. Každý ze znaků jsem navíc ukázala na konkrétních případech jak na vnitrostátní, tak na komunitární úrovni. Poukázala jsem i na odlišení nezákonného ujednání od dovoleného paralelního chování a krátce jsem se věnovala problematice jednání ve shodě ve vztahu ke kolektivní dominanci.

Dále jsem se zaměřila na situace, ve kterých jsou sice naplněny všechny znaky zakázané dohody, dohoda však může být vyňata ze zákazu buď na základě toho, že hospodářská soutěž není narušena podstatným způsobem („pravidlo de minimis“) nebo na základě aplikace obecné výjimky ze zákazu (zlepšení distribuce výrobků, technologický pokrok,...). Tím jsem tedy prokázala, že zákaz dohod ve smyslu čl. 81 SES, resp. § 3 OHS není absolutní.

Zabývala jsem se i situací, kdy výměna informací není nezákonná, může být naopak žádoucí. Tím mám na mysli blokovou výjimku o pojišťovnách, které si za určitých přesně stanovených předpokladů mohou mezi sebou vyměňovat informace, aniž by však své jednání sladily a vylučovaly hospodářskou soutěž na trhu. Čili ani výměna informací mezi podniky nemůže být zakázána bez výjimky, i když je jedním z typických znaků jednání ve vzájemné shodě.

Také jsem si položila otázku, jakou roli hrají odlišnosti v pojetí základních hmotněprávních pojmů v obou právních úpravách a analyzovala jsem i nežádoucí následky, které takovéto odlišnosti mohou vyvolávat v praxi. Podle mého názoru legální definice pojmu „relevantní trh“ a „soutěžitel“ zakotvené v ustanovení § 2 OHS neodpovídají evropskému pojetí, jsou tedy nadbytečné a představují zdroj právní nejistoty.

Došla jsem k závěru, že české vymezení pojmu „soutěžitel“, které úpině opomíjí předpoklad ekonomické samostatnosti, což je jedna z esenciálních podmínek, kterou na pojem „podnik“ klade evropské právo, umožňuje výklad odlišný od výkladu komunitárního. Podle českého OHS by totiž podnikem mohla být i dceřiná společnost v rámci koncernu a potom by se i na vztahy mezi mateřskou a dceřinou společností, eventuelně mezi dceřinými společnostmi navzájem, mohlo hledět jakožto na vztahy soutěžní, což evropské pojetí nepřipouští. Pak by se mohlo stát, že ve stejných situacích by soutěžitelé byli posuzováni odchylně podle toho, zda by spadali pod vnitrostátní či komunitární dosah, což naráží na rozpor se zásadou rovného zacházení.

Zalíbení českého zákonodárce v legálních definicích si lze vysvětlit tím, že pojmy používané v soutěžním právu (obzvlášť pojem relevantní trh) byly pojmy českému právu neznámými, proto chtěl zákonodárce ve snaze zvýšit právní jistotu zakotvit jejich význam přímo v zákoně. Nutno ovšem říci, že v té podobě, jak jsou oba pojmy zakotveny v zákoně, vyvolávají rozpor s evropským pojetím a de lege ferenda by měly být ze zákona vypuštěny, eventuelně by měly být nahrazeny definicí, která by odpovídala komunitárnímu výkladu.

V oblasti procesní úpravy jsem se obdobně jako v části hmotněprávní věnovala (mimo jiné) odlišnostem mezi českým a evropským pojetím. Došla jsem k závěru, že nepovažuji za opodstatněné používání pojmu „opatření“ v českém OHS a přikláním se k evropskému termínu „závazky“. I když obsah obou pojmů je totožný, dle mého názoru pojem „opatření“ nemá žádnou vypovídací hodnotu a do budoucna by bylo vhodné nahradit ho evropským pojmem „závazky“, který lépe vystihuje samotnou povahu tohoto institutu. Další problém vidím v tom, že OHS limituje možnost podniků navrhnout „opatření“ lhůtou 15 dnů od sdělení výhrad Úřadem. Jelikož evropské právo s žádným takovým omezením nepočítá (i když z logiky věci se institut závazků vztahuje k počáteční fázi řízení), OHS se v tomto ohledu dostává nad rámec evropské úpravy a de lege ferenda by tedy mělo dojít k vypuštění této lhůty ze zákona.

Co se týče samotného průběhu řízení, neshledala jsem významnější rozdíly mezi českým a evropským pojetím. Při svých úvahách jsem se soustředila zejména na využívání nového institutu „závazků“ v praxi, přičemž jsem poukázala i na možnost jeho použití v případech, které již byly rozhodnuty kompetentním orgánem podle předchozí procesní úpravy čili na možnost odlišného rozhodnutí ve věci s využitím tohoto nového institutu. Obdobnou úvahu jsem aplikovala i v části věnované Leniency programům, ve které jsem obdobně jako u „závazků“ ukázala možnost jejich aplikace i ve starších (a v této práci již citovaných) případech s tím, že jsem zdůvodnila účel jejich použití a výhody plynoucí z těchto programů podnikům, které se rozhodnou je aplikovat. Touto analýzou jsem došla k závěru, že oproti původní úpravě došlo k posunu od sankčního pojetí soutěžního práva k pojetí ekonomickému, tedy k přístupu, ve kterém je preferována náprava závadného stavu a to i na úkor postihu protiprávně jednajících podniků.

S ohledem na výše uvedené považuji za největší problém současné české úpravy vymezení pojmu „soutěžitel“ v ustanovení § 2 OHS, které naprosto neodpovídá evropskému pojmu „podnik“, jenž byl do našeho právního řádu zařazen přijetím komunitárních blokových výjimek (ustanovení § 4 OHS). Existence dvou obsahově odlišných pojmů v OHS je zdrojem právní nejistoty, přičemž v každém případě by výklad pojmu „soutěžitel“ měl být eurokonformní, tj. měl by vycházet z výkladu pojmu „podnik“ podaného evropskou judikaturou. Podle čl. 3 bod 2 nařízení č. 1/2003 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 81 a 82 Smlouvy totiž použití vnitrostátních právních předpisů nesmí vést k zákazu jednání ve vzájemné shodě, které může ovlivnit obchod mezi členskými státy, ale které neomezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 81 odst. 1 Smlouvy.

Z hlediska právní jistoty není tedy možné, aby ve stejných situacích byli soutěžitelé posuzováni odchylně pouze na základě vnitrostátního či komunitárního dosahu dané dohody. Vedlo by to k nerovnému zacházení, proto je v této oblasti namísto harmonizovat naši úpravu s úpravou evropskou.

Použitá literatura

Monografie:

1. Bellamy – Child: European Community Law of the Competition. fifth edition. Sweet & Maxwell, A Thompson Company, London 2001, 842 stran.
2. Faull, Jonathan – Nikpay, Ally: The EC Law of the Competition. Oxford University Press, Oxford 2000, 960 stran.
3. Craig, Paul – de Búrca, Gráinne: EU Law – Texts, Cases and Materials. third edition, Oxford University Press, Oxford 2003, 1241 stran.
4. Tichý, Luboš: Evropské právo, C.H.Beck, Praha 2006, 879 stran.
5. Tichý, Luboš: Dokumenty ke studiu evropského práva, Linde, Praha 2006, 910 stran.
6. Munková, Jindřiška – Svoboda, Pavel – Kindl, Jiří: Soutěžní právo. C.H.Beck, Praha 2006, 411 stran.
7. Munková, Jindřiška – Kindl, Jiří: Zákon o ochraně hospodářské soutěže:komentář, C.H.Beck, Praha 2007, 428 stran.
8. Raus, David – Neruda, Robert: Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář a související předpisy, Linde, Praha 2006, 671 stran.
9. Raus, David – Neruda, Robert: Hospodářská soutěž po vstupu ČR do EU. CP Books, a.s., Brno 2005, 359 stran.
10. Cunningham, James: The Competition Law of the EEC. A practical Guide, Compton Printing Limited, London 1973, 315 stran.
11. Eliáš, Karel: Kurs obchodního práva: obecná část, soutěžní právo, C.H.BECK, Praha 2007, 610 stran.
12. Pítrová, Lenka – Pomahač, Richard: Průvodce judikaturou Evropského soudního dvora, díly 1-4, Linde, Praha 2000-2006.

Články a studie

1. Munková, Jindřiška: *Podnik jako adresát normy v soutěžním právu*. In: Právní rozhledy 17/2004, s. 625-630.

2. Kindl, Jiří: *Podnik nebo soutěžitel... záleží na tom?* In: Právní rozhledy 5/2006, s. 161-170.
3. Kindl, Jiří: *Typové rozlišení dohod narušujících hospodářskou soutěž.* In: Právní rozhledy 15/2006, s. 533-539.
4. Kindl, Jiří: *Pojem narušení hospodářské soutěže – obecná východiska a konkrétní aplikace.* In: Právní rozhledy 10/2005, s. 343-349.
5. Kindl, Jiří: *Soutěžně-právní posuzování horizontálních dohod.* In: Právní rádce 8/2006, s. 4-13.
6. Kindl, Jiří: *Soutěžně-právní posuzování vertikálních dohod.* In: Právní rádce 9/2006, s. 5-17.
7. Vích, Jan: *Posuzování oprávněného obsahu kartelových dohod o cenách.* In: právní rádce 5/2005, s. 4-11..
8. Fraňková, Hana – Šimeková, Zuzana: *Soutěžní pravidla podle čl. 81 Smlouvy aneb jak posoudit kartelovou dohodu?* In: Jurisprudence 4/2006, s. 11-27.
9. Utěšený, Pavel: *Soud prvního stupně: K předpokladům závěru o existenci protisoutěžní cenové dohody uzavřené mezi výrobcem a distributorem automobilů.* In: Soudní rozhledy, s. 311-316.
10. Šemora, Vítězslav: *Nad institutem „Opatření k odstranění závadného stavu“ v právu na ochranu hospodářské soutěže.* In: Právní rozhledy 7.2005. s. 240-244.
11. Raus, David: *Osmadvacetkrát v téže věci?* In: Právní fórum 10/2007, s. 361-368.
12. Běhan, Petr: *Jednání ve vzájemné shodě v komunitárním právu-I. část.* In: Obchodní právo 7-8/2005, s. 13-20.
13. Běhan, Petr: *Jednání ve vzájemné shodě v komunitárním právu-II. část.* In: Obchodní právo 9/2005, s. 13-22.
14. Raus, David: *K rozšířeným procesním oprávněním Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže.* In: Právní fórum 1/2004, s. 19-27.
15. Bělohlávek, Alexander: *Zásadní změny v komunitární úpravě hospodářské soutěže od 1. května 2004.* In: Obchodní právo 5/2004, s. 10-17.

České právní předpisy

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

Předpisy komunitárního práva

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

Dokumenty nelegislativní povahy a rozhodnutí Komise

1. Sdělení Komise o pojmu obchod, 2004/C 101/07.
2. Pravidla Komise k aplikaci článku 81(3) Smlouvy o ES, 2004/C 101/08.
3. Oznámení Komise o definici relevantního trhu pro účely soutěžního práva Společenství, Úř. věst. 1997 C 372 z 9.12.1997.
4. Oznámení de minimis Komise z roku 2001.
5. Oznámení Komise o ochraně před pokutami a snížení pokut v případě kartelů, Úř. věst. C 298, 8.12.2006, s. 17.
6. Modelový Leniency program ECN (ECN Model Leniency Program 2006).
7. Rozhodnutí Komise IV/26.918 ze dne 2.1.1973, publikováno v Úředním věstníku L 140 z 25.5.1973.

8. Rozhodnutí Komise IV/32.948-IV/34.590 ze dne 21.12.1994 publikované v Úředním věstníku L 378 ze dne 31.12.1994.
9. Rozhodnutí Komise IV/32.290 ze dne 18.3.1992 publikované v Úředním věstníku L 131 ze dne 16.5.1992.
10. Rozhodnutí Komise IV/32.725 ze dne 15.7.1992 publikované v Úředním věstníku L 233 ze dne 15.8.1992.
11. Rozhodnutí Komise IV/29.595 ze dne 14.12.1979 publikované v Úředním věstníku L 060 ze dne 5.3.1980.
12. Rozhodnutí Komise IV/35.733 ze dne 28.1.1998 publikované v Úředním věstníku L 124 ze dne 15.4.1998.
13. Rozhodnutí Komise podle nařízení 4064/89 v případě IV/M 190 Nestlé v. Perrier z 22.7.1992, ÚL 1992 L 356,1.
14. Rozhodnutí Komise GEC Weir Sodium Circulators, 1977, OJ L 327 26.
15. Rozhodnutí Komise č.j. COMP/38.348 ze dne 12.4.2006.

Dokumenty nelegislativní povahy a rozhodnutí Úřadu

1. Program aplikace mírnějšího režimu při ukládání pokut (Leniency program 2007).
2. Rozhodnutí Úřadu č.j. S 27/98-220/1183 z 19.5.1998.
3. Rozhodnutí R 70, 71/2002 Billa/Julius Meini.
4. Rozhodnutí R 2/2004 Skiareál Špindlerův Mlýn.
5. Rozhodnutí Úřadu č.j. 11/04-2110/04-ORP z 29.3.2004.
6. PHM – rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R-23-
7. 28/2004 ze dne 31.5.2004, kterým zčásti změnil a zčásti potvrdil rozhodnutí
8. Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 72/01- 1810/04-ORP ze dne 29.3.2004.
9. PLEMENÁŘI - Rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 7-14/2001 ze dne 3.10.2002, kterým zčásti změnil, zčásti potvrdil a zčásti zrušil rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 23-01-
10. 1122/01-220 ze dne 13.7.2001.
11. MDZ – PROMT – KUŘATA - Rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 10/1999 ze dne 29.6.1999, kterým zčásti změnil

- a zčásti potvrdil rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 25/99-240 ze dne 16.4.1999.
12. PIVOVAR RADEGAST, MAKRO ČR – rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 4,5/1999 ze dne 6.9.1999.
 13. RIGIPS – rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. R 4/2001 ze dne 26.4.2002.
 14. CUKROVARY - rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 142/04-2311/06-610.
 15. BANKY – rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.j. S 16 05-177/05-SOHS II.
 16. RINGIER-TIPSPORT – rozhodnutí Úřadu č.j. S 50:2006-14238 2007 710.
 17. ABB – rozhodnutí Úřadu č.j. S 222/06-3113/2007/710.

Judikatura Evropského soudního dvora a Soudu první instance:

1. C 41/69 Chemiefarma v. Komise.
2. T-1/89 Polypropylene v. Komise.
3. 5/69 Völk v. Verwaecke, 1969.
4. 15/74 Centrafarm v. Sterling Drug.
5. C-73/95 Viho Europe BV v. Komise.
6. 48/69 ICI v. Komise.
7. 40/73 Suiker Unie v. Komise.
8. T-7/89 SA Hercules Chemicals v. Komise.
9. T-25/95 Cimenteries CBR v. Komise.
10. 26/76 Metro v. Komise.
11. 6/72 Europemballage/Continental Can v. Komise, SbSD 1973-215.
12. 27/76 United Brands v. Komise.
13. T-11/89 Shell International Chemical Company Ltd v. Komise.
14. 22/71 Beguélin Imp. v. GI Import.
15. 118/85 Komise v. Itálie.
16. C-41/90 Klaus Hoefner a Fritz Elser v. Macrotron GmbH.
17. 161/84 Pronuptia.
18. 93/83 Windsurfing International Inc v. Komise.
19. 22/78 Hugin v. Komise.

20. 110/82 NV IAZ International Belgium v. Komise.
21. C-7/95 John Deere Ltd v. Komise.
22. 129/85 A.Ahlström Osak EYHTIOE v. Komise.
23. 48/73 Brasserie de Haecht v. Wilkin-Janssen.
24. T-303/02 Westfalen Gassen Nederland BV v. Komise.
25. C-113/04 P Technische Unie BV v. Komise.
26. T-235/01 Daimler Chrysler AG v. Komise.
27. C-49/92, Komise v. Anic Partecipazioni.
28. C-199/92 Hüls v. Komise.
29. T-347/94 Mayr-Melnhof v. Komise.
30. Bolloré v. Komise, spojené věci T-109/02, T-118/02, T-122 02, T-125 02,
T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02, T-136/02.
31. C-885/89 Ahlström v. Komise „Woodpulp“.
32. C-243/89 Delimitis v. Heuniges Bräu.
33. T-319/99 Fenin v. Komise.
34. 172/80 Züchner v. Bayerische Vereinsbank AG.
35. 56 a 58/64 Consten a Grundig v. Komise.
36. T-19/91 Vichy v. Komise.
37. T-29/92 SPO v. Komise.
38. T-17/93 Matra Hachette v. Komise.
39. 209/78 Van Landewyck v. Komise („FEDETAB“).
40. 61/80 Coöperatieve Stremsel –en Kleursel-fabriek v. Komise.
41. 49/69 BASF.
42. 51/69 Bayer.
43. T-342/99 Airtours v. Komise.
44. C-393/92 Almelo.
45. C-395-396/96P, Compagnie Maritime Belge Transports SA, Compagnie
Maritime Belge SA, and Dafra Lines A/S v. Komise.
46. Rozhodnutí T-101/05 a T-111/05 BASF AG v. Komise.