

UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE

Právnická fakulta

Katedra obchodního práva



**Ochrana hospodářské soutěže -
dohody narušující soutěž**

Diplomová práce

Lucie Kianková, BA (Hons)

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

Praha, květen 2014

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem předkládanou diplomovou práci vypracovala samostatně za použití zdrojů a literatury v ní uvedených a že tato práce nebyla využita k získání jiného nebo stejného titulu.

V Praze dne 9. května 2014

Lucie Kianková, BA (Hons)

Poděkování

Děkuji panu JUDr. Vítu Horáčkovi, Ph.D., vedoucímu mé diplomové práce, za cenné rady a vstřícnost při zpracování.

V Praze dne 9. května 2014

Lucie Kianková, BA (Hons)

Obsah

Úvod.....	6
1. Pojem hospodářská soutěž a soutěžní právo	9
1.1 Pojem hospodářská soutěž.....	9
1.2 Soutěžní právo	12
1.2.1 Vztah soutěžního práva a soutěžní politiky	14
1.3 Pojem relevantní trh.....	16
1.4 Pojem soutěžitel.....	21
2. Dohody narušující hospodářskou soutěž	24
2.1 Právní zakotvení dohod narušujících hospodářskou soutěž	24
2.1.1 Hard law	24
2.1.2 Soft law	26
2.1.3 Relace komunitárního a českého soutěžního práva	27
2.2 Dohoda jako pojem sui generis	28
2.3 Formy dohod.....	29
2.3.1 Dohody stricto sensu.....	31
2.3.1.1 State compulsion.....	32
2.3.2 Rozhodnutí sdružení soutěžitelů.....	33
2.3.3 Jednání ve vzájemné shodě.....	34
2.4 Participanti dohod.....	36
2.5 K narušení hospodářské soutěže.....	38
2.5.1 Narušení hospodářské soutěže: cíl či následek?	40
2.6 Typová diferenciacce dohod	41
2.6.1 Dohody mezi (ne)konkurenty	42
2.6.1.1 Horizontální dohody	42
2.6.1.2 Vertikální dohody	45
2.7 Species facti horizontálních dohod.....	47
2.7.1 Cenové kartely	48
2.7.1.1 Resale price maintenance	48
2.7.2 Restrikční kartely.....	49
2.7.3 Segmentační kartely.....	50
2.7.4 Junktimační kartely.....	50

2.7.5	Diskriminační kartely	51
2.7.6	Skupinový bojkot.....	51
2.7.7	Ostatní horizontální dohody.....	52
2.7.7.1	Dohody o výzkumu a vývoji.....	52
2.7.7.2	Dohody o výrobě	53
2.7.7.3	Dohody o nákupu.....	54
2.7.7.4	Dohody o obchodním využití	55
2.7.7.5	Standardizační dohody.....	56
2.8	Species facti vertikálních dohod.....	56
2.8.1	Dohody o výhradní distribuci	57
2.8.2	Dohody o výhradním přidělování zákazníků.....	58
2.8.3	Dohody o selektivní distribuci.....	58
2.8.4	Franšízové dohody	59
3.	Dohody narušující hospodářskou soutěž z pohledu aktuální judikatury.....	60
3.1	Asociace užité grafiky a grafického designu	62
3.2	Kartel českých drůbežářů	67
3.3	Fresh Del Monte Produce & Dole Germany	69
3.4	Microsoft Corp. / Skype Global Sàrl	73
Závěr		78
Seznam použitých zkratk		81
Seznam použité literatury		82
Abstrakt.....		88
Abstract.....		89
Klíčová slova / Keywords.....		90

Úvod

“Dynamické a konkurenční prostředí opírající se o soutěžní právo a soutěžní politiku, je základním prvkem úspěšného tržního hospodářství.”¹

Právní předpisy upravující hospodářskou soutěž se nepochybně stát od státu odlišují a v průběhu plynutí času mění a vyvíjejí. I za tohoto stavu však lze vymezit cíl soutěžního práva v tom nejobecnějším slova smyslu, který je společný všem národním právním úpravám. Shodně lze tento závěr učinit i v souvislosti s vymezením jeho pozitivních dopadů.

Tímto cílem je bezesporu zachování konkurence mezi soutěžiteli na trhu. Její zajištění má hned několik pozitivních dopadů na trh, neboť napomáhá k zajištění efektivní alokace zdrojů, uchování výrobních nákladů na minimum a podporuje také inovační postupy.

V předmětné otázce lze na základě výše uvedeného konstatovat, že tento faktor, včetně jeho pozitivních dopadů, je vůdčí právní ideou, která byla státy po celém světě převzata a na níž státy koncept svého soutěžního práva vybudovaly. Na stejné zásadě je zakotvena podstata národní právní úpravy pro oblast práva soutěžního. K tomuto závěru dospějeme aplikací gramatické interpretační metody na ustanovení zákona o ochraně hospodářské soutěže, a to konkrétně na ustanovení hlavy druhé, z nichž plyne zákaz uzavírat dohody mezi soutěžiteli, které by konkurenci mezi nimi limitovaly nebo limitovat mohly, a to alespoň potenciálně. Nad to je možné dále reflektovat vzájemnou propojenost pojmů hospodářské soutěže a konkurence, kterým se věnuji v první kapitole této práce.

Účelem této práce je charakterizovat dohody narušujících hospodářskou soutěž jako komplex právních jednání soutěžitelů spadající pod právní úpravu nedovoleného omezování soutěže, které představuje užší vymezení soutěžního práva. Koncept této práce byl proto navržen tak, aby poskytl teoretický a praktický náhled na tuto atraktivní oblast soutěžního práva, a tím přispěl k lepšímu porozumění protisoutěžních dohod,

¹ Khemani R. S., A framework for the design and implementation of competition law and policy, World Bank publications, 1999. s. 5.

jak z pohledu české právní úpravy hospodářské soutěže, tak rovněž z pohledu právní úpravy komunitární.

Dohody soutěžitelů narušující hospodářskou soutěž představují riziko a zároveň nežádoucí stav, který zcela potlačuje zdravé a patřičné konkurenční prostředí na trhu. V aplikační praxi se soutěžní orgány častěji zabývají případy takových ujednání, která jsou z hlediska jejich formy a způsobu uzavírání stále specifičtější, a to je činí složité na posuzování. Výše uvedené důvody včetně skutečnosti, že v při posuzování dohod narušujících hospodářskou soutěž vzniká přínosná a poučná judikatura, mě vedly k výběru tématu této práce.

Při psaní této diplomové práce jsem využila doktrinální metodu výzkumu, která zahrnuje sběr dat z primárních zdrojů na straně jedné a ze zdrojů sekundárních na straně druhé. Z primárních zdrojů jsem využila české i evropské právní předpisy a rozhodnutí, taktéž odborné knihy napsané různými významnými národními a rovněž zahraničními autory a odborné články nalezené v časopisech a na internetových stránkách. Sekundárními zdroji pro tuto práci byly právní slovníky a rešerše specifických oblastí předmětné problematiky. Dále jsem k tvorbě mé práce použila indukční metodu výzkumu, která mi napomohla k získání obecných výsledků z konkrétně analyzovaných skutečností.

Rozsah mé práce nedovoluje podrobně rozebrat všechny problémy, které aplikační praxe soutěžního práva z pohledu dohod narušujících hospodářskou soutěž přináší. Z toho důvodu se v první řadě pokusím o jasné a přesné vymezení širšího rámce právní úpravy, do kterého předmětná problematika spadá a zároveň vymežím jednotlivé instituty vztahující se k otázce dohod narušujících soutěž.

V další části se poté podrobně věnuji samotnému jádru této práce, a sice dohodám narušujícím hospodářskou soutěž, které komplexně vymezují z hlediska jejich formy, jejich participantů a typové diference. Následně také uvádím demonstrativní výčet jednotlivých skutkových podstat dohod.

V závěrečné kapitole se zabývám podrobně některými vybranými případy dohod narušujících hospodářskou soutěž z pohledu aktuální judikatury soudů. Jako vybrané případy jsem zvolila dva případy posuzované českými orgány a dva případy dohod posuzovaných na úrovni komunitární. K podrobnému rozboru jsem zvolila právě tyto případy, neboť je hodnotím jako přínosné nejen pro odbornou veřejnost, ale také pro

ostatní soutěžitele a jejich legitimní očekávání ve vztahu k rozhodovací praxi soutěžních orgánů.

1. Pojem hospodářská soutěž a soutěžní právo

Dříve než přistoupím k analýze dohod narušujících hospodářskou soutěž, považuji za nezbytné definovat a náležitě představit společné fundamentální teoretické instituty předmětné problematiky a docílit tak nejen jejich náležitého vysvětlení, ale také pochopení jejich veškerých souvislostí s institutem dohod narušujících hospodářskou soutěž jako takovým.

1.1 Pojem hospodářská soutěž

Pojem hospodářské soutěže není pojmem čistě právním, ale lze jej bezesporu označit za pojem víceodvětvový. Hospodářská soutěž je totiž zcela zásadním pojmem rovněž pro vědní disciplíny ekonomie a politiky. V této kapitole se proto zabývám otázkami, jak tyto jednotlivé vědní disciplíny na hospodářskou soutěž nahlízejí a jaké jsou mezi nimi, s ohledem na pojem hospodářské soutěže, souvislosti.

Nejprve se zaměřím na pojem hospodářské soutěže z pohledu odvětví ekonomie. V nejobecnější rovině je tento institut definován v ekonomickém výkladovém slovníku², který za účelem jeho výkladu odkazuje na instituty ochrany hospodářské soutěže a konkurence a uvádí, že hospodářská soutěž probíhá mezi subjekty, ať se stejným nebo s různým postavením na relevantním trhu³, a to způsobem vedoucím k dosažení hospodářského prospěchu. Hospodářská soutěž mezi subjekty je elementárním mechanismem tržní ekonomiky, neboť redukuje výrobní náklady, podporuje inovaci a zintenzivňuje výkonnost celého hospodářství. Tím jsou konkurencí stimulované subjekty podněcovány k nabízení takových výrobků a služeb, které jsou svou cenou a kvalitou konkurenceschopné. Dosažení efektivní hospodářské soutěže ztělesňuje z pohledu ekonomie klíčový prvek pro vytvoření konkurenceschopnosti a pro podporu ekonomického růstu.

Z hlediska další vědní disciplíny, soutěžní politiky, je za ekvivalent institutu hospodářské soutěže považován pojem konkurence. Konkurence (competition) je

² Hindls, R., Holman, R., Hronová S. a kol. Ekonomický slovník. 1. Vydání. Praha: C. H. Beck, 2003. s. 143 a s. 277.

³ K tomuto institutu dále v kapitole 1.1.

stavem relevantního trhu, na kterém vystupují firmy vzájemně usilující o získání co největšího počtu svých zákazníků a tím vlastního užitku.⁴ Politika hospodářské soutěže si za hlavní cíl klade takovou konkurenci podporovat a zajišťovat za tímto účelem svobodný konkurenční prostor pro subjekty trhu (tzv. soutěž na trhu). Z tohoto důvodu bývá politika hospodářské soutěže označována také termíny „*antitrustová politika*“ či „*politika ochrany trhu*“. K výše uvedenému cíli přitom soutěžní politika využívá nejen právních norem, ale i nepsaných právních zvyklostí, které se této problematice dotýkají.⁵

Soutěžní politika se v porovnání s odvětvím ekonomie zaměřuje na hospodářskou soutěž nejen z pohledu dosahování konkurenceschopného procesu uvnitř relevantního trhu, ale současně také na její úpravy a zajištění institucionálního rámce. Toho lze však úspěšně dosáhnout pouze v liberálním prostředí, kde jsou respektovány základní lidské svobody.

Z hlediska právní vědy se pojem hospodářské soutěže obecně explikuje jako jev dynamický. Představuje totiž vzájemnou snahu, soupeření i cílené usilování soutěžitelů ohledně směny výrobků a služeb o dosažení určitého hospodářského výsledku, ať už prospěchu či jiné výhody, která tak ovlivňuje jejich hospodářskou činnost.⁶ Pro představení uceleného pohledu právní vědy na pojem hospodářské soutěže považují za nezbytné dále dodat, že se hospodářská soutěž nedotýká pouze vzájemného působení odlišných soutěžitelů na straně jedné, ale také, a nikoli méně významně, spotřebitelů jako potencionálních účastníků těchto vztahů na straně druhé.⁷ Ačkoli nelze spotřebitele považovat za soutěžitele v hospodářské soutěži, mají na soutěžní právo nepřímý vliv. Příkladem je speciální úprava některých právních institutů, které je nutné pro dosažení blahobytu spotřebitele a omezení tržního vlivu soutěžitelů právně zakotvit. Příkladem jsou například občanským zákoníkem upravené instituty kupní smlouvy, prodeje zboží v obchodě aj.

Na základě výše uvedených pohledů jednotlivých vědních disciplín na hospodářskou soutěž dospívám ke stejnému závěru jako Nejvyšší správní soud, který

⁴ Rutherford, D.: Routledge Dictionary of Economics. Second Edition. London: Routledge, 2002. s. 122, dostupný z <http://www.adri.org/assets/documents/Dictionary%20of%20Economics.pdf> (vlastní překlad).

⁵ Slaný, A. – Žák, M.: Hospodářská politika. 1. Vydání. Praha: C. H. Beck, 1999. s. 67-73.

⁶ Srov. Hendrych, D. A kol. Právní slovník, 3. Podstatně rozšířené vydání, Praha: C. H. Beck, 2009. s. 265 nebo také BLACK'S LAW DICTIONARY, 8th ed., West Publishing company, 2004. s. 302.

⁷ KNAP, K. Právo hospodářské soutěže. Praha: Orbis, 1973. s. 16.

judikoval, že: „citace některých definicí soutěže je symbolická při vědomí skutečnosti, že teorie se neshodla na jednom vyjádření tohoto zásadního fenoménu, provázejícího trh. To však neznamená, že by jej nechápala ve své podstatě stejně“.⁸ Tento názor si dovolím rozšířit o vlastní poznatky.

Ačkoli by se na první pohled mohlo zdát, že každá z vědních disciplín by pojem hospodářské soutěže měla vykládat poněkud odlišně, na základě bližšího studia lze dojít k závěru, že jednotlivé vědní obory hospodářskou soutěž vykládají v zásadě shodně. Podstatou hospodářské soutěže je soutěživost člověka, která se, jak již vystihl sám Charles Darwin⁹, imanentně vyskytuje ve všech činnostech člověka, potažmo živé přírody. Jsem zastáncem toho názoru, že uspokojivá definice tohoto komplexního pojmu v současné ustálené praxi není a přikláním se proto k A. J. Eddymu a jeho trefnému obratu: „Akademické definice nenapomáhají k objasnění toho, co soutěž skutečně je.“¹⁰ A. J. Eddy se dále ve svém díle zabývá otázkou, proč je natolik složité pojem soutěže definovat a konstatuje, že každý ve skutečnosti ví, co soutěž je, ale nikdo není schopen tento pojem pohotově vysvětlit.¹¹

Je však nepochybné, že pojem hospodářské soutěže vykazuje nesporné znaky, kterými jsou:

- „Existence trhů
- s minimálně dvěma nabízejícími nebo poptávajícími subjekty,
- které se chovají antagonisticky, tzn. že chtějí prostřednictvím jednoho nebo více parametrů jednání zvýšit stupeň dosažení cíle na úkor jiných hospodářských subjektů.“¹²

Hospodářská soutěž proto musí být vytyčena nejen znakem soupeření dvou a více účastníků trhu o dosažení určitého výsledku, ale také znakem existence možnosti výběru z různých alternativ, práva volby, na straně spotřebitele.

⁸ Rozsudek Nejvyššího správního soudu ČR ze dne 28. ledna 2005, č. j. 2 A 13/2002-OL-424, ve věci T-Mobile Czech Republic, a.s. v ÚOHS.

⁹ Darwin, Ch. On the Origin of Species by Means of Natural Selection, or the Preservation of the Favoured Races in the Struggle for Life, 1. vydání, Londýn: John Murray, 1859.

¹⁰ Eddy, A.J.: The New Competition, D. Apleton and Company, New York – London 1912. s. 19 (vlastní překlad).

¹¹ Eddy, A.J.: The New Competition, D. Apleton and Company, New York – London 1912. s. 21. (vlastní překlad).

¹² Bejček, J. Existenční ochrana konkurence. Brno: Masarykova univerzita, 1996. s. 16.

1.2 Soutěžní právo

Právní předpisy soutěžního práva jsou referenčním rámcem pro udržení hospodářské soutěže v požadovaných mezích a tím i pro posouzení, jaké dohody jsou s to narušit hospodářskou soutěž. Ani v tomto právním odvětví proto nejde o výjimkou z pravidla, která by znamenala schopnost soutěžního práva samoregulovat okruh své působnosti¹³. Zásah ze strany veřejné moci je proto žádoucím požadavkem pro existenci efektivního soutěžního prostředí.

V této subkapitole se zaměřuji na obecné podmínky právní úpravy předmětné problematiky a na vztah soutěžního práva a soutěžní politiky, neboť jejich provázanost znovu reflektuje skutečnost, že hospodářská soutěž je institutem ambivalentním.

Dříve než se ale budu věnovat jednotlivým bodům mého výkladu, explikuji pojem „soutěžního práva“.

Postupným historickým vývojem se ochrana hospodářské soutěže a soutěžní politika pod vlivy liberalizace, technologického rozvoje a podpory volného obchodu¹⁴, přesunuly z rámce národní úpravy do rámce úpravy globální. Tím byl zahájen v souladu s cíli soutěžní politiky dlouhodobý proces posilování konkurenčního prostředí na trhu, neboť liberalizace obchodu deregulovala domácí konkurenci a liberalizovala tu zahraniční. Důsledkem této situace se rozšířila sféra pro negativní působení soutěžitelů v hospodářské soutěži. Narušit volné působení tržních mechanismů se najednou stalo snadnějším. Z tohoto důvodu bylo a stále je více než nezbytné apelovat na vytváření kvalitního institucionálního prostředí s dostatečně kvalitní právní regulací. Právě kvalitní právní prostředí posiluje blahobyt spotřebitele (consumer welfare), potažmo celé společnosti, firemní i spotřebitelské preference a formuje dynamické a konkurenční prostředí.

Soutěžní právo představuje soubor právních norem, jejichž obsah reflektuje zákonodárcovu snahu efektivně reagovat v daném období na konkrétní hospodářské situace. Právní normy soutěžního práva obsahují ve své dispozici, tak jako ostatně

¹³ Snaha o ustavení samoregulace, tj. procesu, v němž se odvětví samo aktivně participuje na vlastní regulaci a v němž nese odpovědnost za své chování, je čím dál více spatřována v rámci např. neziskového sektoru či profesních organizací. Podstatou ale je, že samoregulace může ze své podstaty existovat pouze tam, kde nedochází ze strany státu k regulaci aktivit. Děje se tak pomocí etických kodexů, fundraisingových kodexů, kodexů pravidel aj.

¹⁴ Tomuto pojmu se blíže věnuji v kapitole 1.3.1 této práce.

každé jiné právní normy, normativní podmínky, které vyjadřují, co má být a jak se chovat v případě nastalé hypotézy.¹⁵ Existují dva typy jejich vyjádření, a sice pozitivní a negativní. V soutěžním právu se s pozitivním vyjádřením, vyjádřením toho, jaké jednání je dovolené, setkáme jen málokdy. V zásadě se za východisko efektivnější právní úpravy považuje princip legální licence, na základě kterého právní norma demonstruje nežádoucí jednání subjektů hospodářské soutěže a taková jednání přímo zakazuje. Porušením zákazů vzniká deliktní odpovědnost škůdců, která je dle své povahy posuzována buď v mezích práva správního nebo práva civilního. Tím se dále mezi jednu z charakteristik soutěžního práva řadí jeho deliktní povaha.

Ochranu hospodářské soutěže současně zajišťují pravidla více právních odvětví. Nebude proto výjimkou, setkáme-li se s nimi nejen v soutěžním právu, právu občanském nebo obchodním, tedy v právních předpisech práva soukromého, ale také v předpisech veřejnoprávních.

Chrání-li soutěžní právo zájem soukromý, tzn. že je jeho úprava ponechána čistě soukromoprávní regulaci, jedná se o jednu se dvou větví soutěžního práva, a sice právo nekalé soutěže. Druhá větev se naopak věnuje ochraně veřejného zájmu a klasifikujeme ji jako právo proti nedovolenému omezování hospodářské soutěže. Právo proti nedovolenému omezování hospodářské soutěže nemá zájem na ochraně subjektů hospodářské soutěže, ale soutěže ze své podstaty jako takové.

Na soutěžní právo lze dále nahlížet ze širšího a užšího hlediska. Širší hledisko soutěžního práva zahrnuje obě výše zmíněné větve právní úpravy. Pro účely této práce se soutěžnímu právu věnuji toliko z užšího pohledu, tj. právní úpravě nedovoleného omezování soutěže.¹⁶ Tato forma zneužití účasti v hospodářské soutěži znamená atak na samotnou soutěž a její projev je na rozdíl od nekalé soutěže, při které je nepatřičné jednání soutěžitelů zřejmé ihned, až následný.

Soutěžní právo v užším smyslu se dle ustálené praxe diferencuje do tří pilířů. První pilíř zahrnuje ochranu před zakázanými dohodami, které mohou narušit hospodářskou soutěž, do druhého pilíře se řadí ochrana před zneužíváním dominantního postavení a pod třetí pilíř je řazena kontrola koncentrací (spojování podniků).¹⁷

¹⁵ Knapp, V. Teorie práva. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 1995. s. 155.

¹⁶ Raus, D. Neruda, R. Hospodářská soutěž po vstup ČR do EU, Brno: CP Books, a.s., 2005. s. 3.

¹⁷ Munková, J. Svoboda, P. Kindl, J. Soutěžní právo. 1. vydání. Praha: C. H. Beck. 2006. s. 27.

1.2.1 *Vztah soutěžního práva a soutěžní politiky*

Zásady právní úpravy dohod narušujících hospodářskou soutěž mají dle mého názoru spojitost se soutěžní politikou, institutem, který je korektivem jejich normativní úpravy. Vzájemný vztah těchto dvou dimenzí je předmětem odborných diskusí¹⁸, což příkládám skutečnosti, že jejich přesný obsah je, podobně jako u definice hospodářské soutěže, nedefinovatelný. I přesto se s nimi v odborné literatuře antitrustu standardně operuje.

Pojem soutěžní politika (competition policy), v americkém právním řádu používaný spíše jako antimonopolní politika (anti-trust policy), je definovaný jako soubor politik a právních předpisů, které zajišťují, aby hospodářská soutěž nebyla omezena způsobem, který by škodil společnosti.¹⁹ Na poli akademické půdy se lze setkat s názorem, že soutěžní politika „*patří k nejdůležitějším plošným intervencím do ekonomiky a že ochrana hospodářské soutěže je pro společnost neméně důležitá, než ochrana vlastnických práv a ochrana svobody smlouvy.*“²⁰

Lze však vůbec přesně vystihnout, co je cílem soutěžní politiky, jestliže její samotná definice je toliko obecným neurčitým dogmatem?

Dovolím si poznamenat, že analýza a přesné vymezení cílů soutěžní politiky přesahuje rámec a zaměření mé práce, nicméně považuji za důležité se pro ucelený výklad této problematice alespoň v nástinu věnovat a bez dalšího pak odkázat na odbornou literaturu, která dostatečně důkladně odpověď na položenou otázku zpracovává.

Z mého pohledu je možné vycházet při identifikaci cílů soutěžní politiky z předpokladu, že jejím základem je podpora ekonomické efektivity. Z toho vyplývá, že hospodářská soutěž je nástrojem soutěžní politiky, nikoli jejím předmětem, který zajišťuje optimální stupeň konkurence na trhu a tím následně směřuje k optimálnímu tržnímu výstupu.²¹ U odborné veřejnosti panuje rozdílný pohled na kvantitu cílů soutěžní politiky, resp. na jedné straně stojí zastánci té soutěžní politiky, která je

¹⁸ Např. Neruda, R. Je právo hospodářské soutěže právem? Právní rozhledy. 2006. č. 10, s. 356-360.

¹⁹ Motta, M. Competition policy. Theory and Practice. Cambridge University Press: New York. 2004. s. 30 (vlastní překlad).

²⁰ Eliáš, K., Bejček, J., Hajn, P. a kol. Kurs obchodního práva. Obecná část. Soutěžní právo 5. Vydání. Praha: C. H. Beck, 2007. s. 406 an.

²¹ Srov. Bejček, J. Koho (co), před čím, proč a jak má chránit soutěžní právo? In Pocta Petru Hajnovi k 75. narozeninám. Praha: Wolters Kluwer. 2010. s. 25.

jednokriteriální²² a jejímž cílem je maximalizovat spotřebitelův blahobyt a na druhé straně pak příznivci politiky vícekriteriální, která chápe soutěžní politiku jako politiku s více alternativními cíli. Osobně se přikláním k vícekriteriálnímu přístupu, a sice z toho důvodu, že zmínky o více než jednom cíli soutěžní politiky lze dohledat již v prvopočátcích normativní regulace jednání v hospodářské soutěži²³, akceptuje je odborná veřejnost a v neposlední řadě je lze dovést z úpravy přímo aplikovatelné Smlouvy o fungování Evropské Unie.²⁴

Za konkrétní relevantní cíle soutěžní politiky lze považovat již jednou zmíněný spotřebitelský blahobyt (consumer welfare, consumer surplus), podporu a integraci trhu (promoting market integration), akcentaci na udržování ekonomické svobody (economic freedom), resistenci malých soutěžitelů (small and medium sized enterprises) a také zachování spravedlivosti a poctivosti (equity and fairness).²⁵ Při analyzování konkrétních jednání soutěžitelů pak bude na správním uvážení soutěžního úřadu, jak bude s cíli operovat a případně který z nich upřednostní. Je patrné, že v tomto případě soutěžní úřad disponuje rozsáhlou diskreční pravomocí. Domnívám se ale, že volbu svého postupu musí soutěžní úřad ve svém rozhodnutí vždy řádně zdůvodnit a tím zvolený ho patřičně nadevší pochybnost obhájit.

Kontinuita mezi soutěžním právem a soutěžní politikou je vnímána jako vztah nástroje a prostředku.²⁶ Ztotožňuji se s názorem, že by soutěžní právo jako nástroj soutěžní politiky mělo pokud možno stanovit jasná a srozumitelná pravidla a zároveň by měla být tato pravidla interpretována ve smyslu působení soutěžitelů v hospodářské soutěži.²⁷ I přes to, že by dle mého mínění bylo žádoucí, aby právní normy soutěžního práva byly sestavovány s použitím per se zákazů a naopak z nich byly odstraňovány neurčité pojmy, je tato představa poněkud utopistická a nezbyvá než konstatovat, že s ohledem na proměnlivost jednání soutěžitelů je tato teorie nemožná. Tento fakt

²² K jednokriteriálnímu přístupu se kloní například Kindl, J., a sice ve svém díle *Kartelové a distribuční dohody*. Praha: C. H. Beck. 2009, s. XI.

²³ Freyer, T., A. *Antitrust and Global Capitalism 1930 – 2004*. New York: Cambridge University Press. 2006, s. 245 an.

²⁴ V ustanovení § 101 odst. 3 SFEU je jako cíl upraven spotřebitelský blahobyt spolu s apelem na dodržování ekonomické svobody apod.

²⁵ Motta, M. *Competition Policy. Theory and Practice*. New York: Cambridge University Press. 2004, s. 17 an.

²⁶ Eliáš, K., Bejček, J., Hajn, P. a kol. *Kurs obchodního práva. Obecná část. Soutěžní právo 5*. Vydání. Praha: C. H. Beck, 2007. s. 430.

²⁷ Viz Šilhán, J. *Dominantní postavení na trhu a jeho zneužití cenovými praktikami*. 2008. s. 25 an. Disertační práce. Masarykova univerzita. Právnická fakulta. Vedoucí práce Josef Bejček.

vysvětluje skutečnost, proč se v praxi běžně setkáváme s úpravou ve formě generálních klauzulí, demonstrativních výčtů a neurčitých pojmů.

Jako nástroj soutěžní politiky má soutěžní právo jisté výhody a nevýhody. Mezi výhody patří jeho relativní stálost, kogentně stanovené postupy vynucování u pravidel s všeobecnou působností. Naproti tomu je jeho nevýhodou nezpůsobilost pružně reagovat na specifické situace a také jeho rigidnost. V zásadě lze za další negativum tohoto nástroje doplnit interpretaci neurčitých právních pojmů až v případných soudních sporech a z nich plynoucích judikovaných rozhodnutí.

Soutěžní politika má ve vztahu k soutěžnímu právu snahu o zlepšování soutěžních zákonů. Není to ale jediná oblast působnosti, na kterou zaměřuje svou pozornost. V praxi se stále častěji objevují pokusy ekonomických subjektů o získání intervenční politické moci. Soutěžní politika na ně reaguje mimonormativními opatřeními, která lze klasifikovat jako efektivní nástroje srovnatelné s opatřeními soutěžního práva.²⁸ Tím se ve výsledku jednotlivé oblasti soutěžní politiky a soutěžního práva stále častěji vzájemně propojují.

1.3 Pojem relevantní trh

Relevantní trh je stěžejním pojmem problematiky hospodářské soutěže v mezích jak českého soutěžního práva, tak soutěžního práva evropského. Na relevantním trhu může vznikat reálný soutěžní vztah mezi jeho subjekty v situacích, kdy se střetává nabídka a poptávka po konkrétním zboží a službách.

Relevantní trh není konstantní veličinou, a proto je vždy žádoucí identifikovat jej s ohledem na konkrétní případ. Jen tak lze následně určit protisoutěžní konání. K určení relevantního trhu napomáhá řada mimoprávních faktorů, které prokazují propojenost jednotlivých vědních disciplín v rámci hospodářské soutěže. Určení relevantního trhu lze považovat za *questio facti*, nikoli tedy za otázku právní. Jeho vymezení má však rozhodující význam pro hodnocení právních aspektů určitého jednání a jeho důsledků pro soutěž.²⁹

²⁸ Příspěvek J. Bejčka: Střet soutěžní politiky a jiných zájmů státu. Odprezentovaný na konferenci "Soutěž a konkurenceschopnost". Brno, listopad 2006.

²⁹ Munková, J., Svoboda, P., Kindl, J. Soutěžní právo. 1. vydání. Praha: C. H. Beck. 2006. s. 75.

Správné vymezení relevantního trhu nejen prokáže, zda jednání soutěžitele na tomto trhu narušuje hospodářskou soutěž, ale současně vymezí právní rámec, dle kterého se bude předmětné jednání posuzovat. Jedním z mimoprávních faktorů napomáhajících identifikovat relevantní trh je mimo jiné ekonomická souvislost dohod soutěžitelů. Nadto je eventuálně žádoucí zvážit, zda posuzované jednání soutěžitelů nemá charakter globální spolupráce těchto subjektů a jako takové neohrožuje hospodářskou soutěž v globálním měřítku.³⁰

Prvotní zmínky o klasifikaci relevantního trhu, někdy také referenčního trhu, jsou spojovány s komunitárním právem, resp. rozhodnutími Evropské komise (dále jen „Komise“) a rozsudky Evropského soudního dvora (dále jen „ESD“). Ještě donedávna se totiž při určování relevantního trhu vycházelo „jen“ z aplikační praxe orgánů rozhodujících na komunitární úrovni. Stěžejní přínos zde měly rozsudky ve věci *Establisements Consten SA & Grundig, Continental Can a Chiquita*.

V rozsudku z roku 1964 ve věci *Establisements Consten SA & Grundig*, kterým ESD potvrdil rozhodnutí Komise o zákazu dohody o výlučné distribuci elektrotechnického zboží a poprvé hmotněprávně i procesněprávně interpretoval některé instituty soutěžního práva. Zejména vymezil podstatné rysy dohod, které by mohly soutěž omezit, narušit či zcela vyloučit a dále konstatoval, že soutěž vzniká nejen mezi značkami (interbrand competition), ale také uvnitř jedné a téže značky (intra-brand competition).³¹

Rozsudek ESD z roku 1973 ve věci *Continental Can* byl průlomovým z hlediska vymezení základních kritérií relevantního trhu týkajících se zaměnitelnosti výrobků mezi soutěžiteli (výrobci) a jejich zastupitelnosti u spotřebitelů.³²

Rozsudek ESD z roku 1974 ve věci *Chiquita* přispěl k interpretaci pojmů dominantního postavení a relevantního trhu, jelikož právě na něm se dominance soutěžitele posuzuje. Dle tohoto rozhodnutí je pro přesné vymezení relevantní trhu

³⁰ Srov. Rozsudek ESD spojené případy 142/84 a 156/84 *British-American Tobacco a R.J. Reynolds Industries*, [1987] ECR 4487.

³¹ Rozsudek ESD 56 a 58/64 *Consten and Grundig v Commission* [1966] ECR 299.

³² Rozsudek ESD 6/72 *Europemballage Corporation and Continental Can Co. Inc. v Commission* [1973] ECR 215.

nezbytné, aby na něj bylo nahlíženo z několika aspektů, a to jak časového a geografického, tak i výrobního.³³

K problematice relevantního trhu se podrobně vyslovila také Komise, která v roce 1997 navázala na předešlou rozhodovací praxi ESD a z důvodu právní jistoty zveřejnila Sdělení o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Společenství.³⁴ Předkládá tak veřejnosti rámcovou úpravu institutu relevantního trhu více než jeho vlastní definování, a to se záměrem podat informace, které při definování relevantního trhu považuje za relevantní a reflektovat tímto způsobem vlastní postoj k předmětné problematice.

De lege lata je relevantní trh v české právní úpravě zakotven v ustanovení § 2 odst. 2 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění pozdějších předpisů, jako „trh zboží, které je z hlediska jeho charakteristiky, ceny a zamýšleného použití shodné, porovnatelné nebo vzájemně zastupitelné, a to na území, na němž jsou soutěžní podmínky dostatečně homogenní a zřetelně odlišitelné od sousedních území.“ Lze dovodit, že tato úprava byla českým zákonodárcem převzata ze Sdělení Komise³⁵, kdy český zákonodárce sloučil do jedné definice pojetí relevantního výrobního trhu a pojetí relevantního zeměpisného trhu. Předchozí zákon³⁶ definici relevantního trhu neobsahoval. Tato absence však nebyla shledávána za zásadní problém pro aplikační praxi.

Pro stanovení míry dominantního postavení soutěžitele na relevantním trhu lze relevantní trh posuzovat ze tří pohledů, a sice vždy z pohledu věcného a teritoriálního, příležitostně pak z pohledu časového. I přesto ale platí, že relevantní trh existuje pouze jako celek, a proto na výše uvedené aspekty posuzování relevantního trhu nelze pohlížet separátně, nýbrž ve vzájemném kontextu.

Věcné vymezení relevantního trhu je často užíváno jako synonymum relevantního výrobku, věcného či výrobního aspektu relevantního trhu či věcně relevantního trhu. Věcný aspekt relevantního trhu identifikujeme podle zastupitelnosti nebo zaměnitelnosti statků, které se na něm v konkrétním případě vyskytují.

³³ Rozsudek ESD 27/76 *United Brands Company and United Brands Continental (Chiquita)* v Commission [1978] ECR 207.

³⁴ Komise. Sdělení o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Společenství (97/C 372/03). 09.12.1977.

³⁵ Komise. Sdělení o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Společenství (97/C 372/03). 09.12.1977.

³⁶ Zákon č. 63/1991 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění pozdějších předpisů.

To, zda je některý statek shodný s jiným, případně s jiným statkem zaměnitelný, determinují spotřebitelé (poptávající) v závislosti na ceně, kvalitě, popřípadě také trvanlivosti nebo tzv. „značkovosti“ statků. Nebyl-li spotřebiteli zaměnitelný statek určen, lze se v rámci tohoto postupu obrátit na hodnocení statků ze strany dodavatelů (nabízejících).³⁷ Takto se často děje zejména při hodnocení vstupu výrobku na trh, kdy dodavatelé hodnotí, zda je možné přejít k produkci nového vstupujícího výrobku bez významných nákladů.³⁸

Vymezení věcně relevantního trhu je složitou otázkou. Zaměnitelnost výrobků a služeb je neurčitým pojem. Jeho aplikaci zákon svěřuje do kompetence správního úřadu, který dle vlastního uvážení posoudí, zda je možné určitý skutkový stav pod tento neurčitý pojem subsumovat.³⁹ Do úvahy pro účely identifikace relevantního trhu nepřipadá proto pouze hodnocení částečné zaměnitelnosti statků, ale také posuzování relevantního trhu z blíže uvedených hledisek.

Pro posouzení tržní síly soutěžitele na relevantním trhu je jen věcné posouzení nedostatečné. Proto je žádoucí vymezit teritorium, v jakém soutěžitel operuje a na jakém místě konkrétně (zne)užívá svou tržní moc. Za tímto účelem se posuzuje relevantní trh z hlediska teritoriálního, často mimo jiné nahrazovaného označeními geograficky relevantní trh či geografická stránka relevantního trhu. Geografický trh vymezuje jak Sdělení Komise, tak ZOHS. Jedna z definic teritoriálního trhu říká, že jde o „dvě geografická místa náležejí ke dvěma rozdílným relevantním trhům, pokud v každé z těchto míst jsou soutěžní podmínky dostatečně homogenní, ale dostatečně odlišné od podmínek panujících v místě druhém.“⁴⁰ Jiná pak, že se jedná o „území, na němž jsou soutěžní podmínky pro relevantní výrobek shodné pro všechny soutěžitele.“⁴¹

Z pohledu českého soutěžního práva se z praxe Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (dále také jen „ÚOHS“) dovozují dva typy teritoriálního trhu, místní a

³⁷ Tento postup vychází z rozsudku ESD 6/72 *Europemballage Corporation and Continental Can Co. Inc. v Commission* [1973] ECR 215.

³⁸ Bednář, J. Aplikace soutěžního práva v rozhodovací praxi: Z rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, Komise a Evropského soudního dvora. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2005. s. 12.

³⁹ Neruda, R., JUDr. Relevantní trh a otázky související v teorii a praxi soutěžního práva – 1. část., *Právní rozhledy* 12/2004. s. 448.

⁴⁰ Neruda, R., Raus, D. Zákon o ochraně hospodářské soutěže, komentář a související české i komunitární předpisy. 2. aktualizované a přepracované vydání. Praha: LINDE PRAHA, a.s. 2006, s. 57.

⁴¹ Bellamy, Ch., Child, G. *Common Market Law of Competition*. 4. Vydání. London: Sweet & Maxwell Ltd., 1993. s. 614.

celorepublikový. Místním trhem je myšleno území města, rovněž místně vymezená plocha - tržiště. V rámci evropského soutěžního práva je místním trhem například trh celé Evropské unie nebo několika členských států (trans-národní trh). Lze tedy dovodit, že místní trh nemusí nutně reflektovat územní členění státu stanovené zákonem⁴², potažmo členění území členských států EU.

Aktuální otázkou ale je, zda je možné relevantní trh vymezit jako trh nadnárodní, přesahující území České republiky, neboť působnost české právní úpravy aplikujeme pouze pro toto území. „*Jestliže však okolnosti případu ukazují, že relevantní trh, který byl vymezen v souladu s definicí podanou v § 2 odst. 2 OHS, je geograficky širší, tj. pokud se nabídka a poptávka po určitém statku, který byl předtím určen jako relevantní výrobek, odehrává na území větším, než je teritorium České republiky, na němž jsou soutěžní podmínky homogenní, nebrání podle mého názoru žádné ustanovení zákona o ochraně hospodářské soutěže tomu, aby byl relevantní trh geograficky vymezen jako nadnárodní.*“⁴³ K takovému názoru se přikláním a souhlasný postoj analogicky dovozují z ustanovení § 51 odst. 11 zákona o elektronických komunikacích⁴⁴, který upravuje analýzu relevantních trhů, resp. postup Českého telekomunikačního úřadu v případě identifikace nadnárodních trhů. Nadnárodní trh charakterizuje jako trh nacházející se na území České republiky a nejméně na území jednoho členského státu EU. Český telekomunikační úřad pak v případě nadnárodních trhů postupuje dle české právní úpravy při zachování souladu s právem Evropské unie. Opatřením obecné povahy pak stanoví (i nadnárodní) relevantní trhy v oboru elektronických komunikací. Taková rozhodnutí konzultuje mimo jiné s ÚOHS nebo může-li mít takové rozhodnutí dopad na obchod mezi členskými státy Evropské unie i s Komisí.

Třetím posuzovaným aspektem při identifikaci relevantního trhu je čas, resp. tržní podíl soutěžitele v určitém časovém horizontu. Ačkoli se jedná o právními předpisy neupravený determinant identifikace relevantního trhu, nelze ho pro praxi považovat ani za neopodstatněný ani za bezpředmětný. Umožňuje totiž rozpoznat, zda je umístění zboží na trhu trvalé nebo naopak nahodilé, určit sezónnost zboží, výprodej

⁴² Zákon č. 36/1960 Sb., o územním členění státu, ve znění pozdějších předpisů.

⁴³ Neruda, R. JUDr. Relevantní trh a otázky související v teorii a praxi soutěžního práva – 1. část., Právní rozhledy 12/2004, s. 448.

⁴⁴ Zákon č. 127/2005 Sb., o elektronických komunikacích, ve znění dalších předpisů.

zboží, dále také vliv veletrhů a specifických cyklů zemědělského hospodářství na hospodářskou soutěž.

Jaké informace jsou pak pro soutěžní úřady při vymezování relevantního trhu podstatné?

Ačkoli se jednotlivé aspekty odvíjí vždy od konkrétně posuzovaného případu, obecně lze konstatovat, že determinantem jsou zastupitelné produkty, reakce spotřebitelů na cenové výkyvy, průzkumy preferencí spotřebitelů nebo také uplatněná opatření jiných soutěžitelů, kteří jimi reagují na nové konkurenční produkty.

1.4 Pojem soutěžitel

Pojem „*soutěžitel*“ je stejně tak jako pojem relevantní trh stěžejním pojmem problematiky hospodářské soutěže. Ačkoli je kladen velký důraz na správné vymezení obou těchto pojmů při řešení každého jednotlivého soutěžního jednání, český zákonodárce ani jeden z těchto pojmů blíže nedefinuje.

Základní formální úpravu pojmu soutěžitele najdeme v české právní úpravě v ustanovení § 2 odst. 1 ZOHS, dle kterého se jím 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 právnickými osobami, pokud se účastní hospodářské soutěže nebo ji mohou svou činností ovlivňovat, i když nejsou podnikateli.*“

Z výše uvedeného je patrné, kdo je z hlediska právní formy soutěžitelem vystupujícím jako účastník vztahů upravených soutěžním právem a tedy i adresátem těchto norem.

Na jedné straně jsou jimi právnické osoby založené za účelem podnikání, tedy obchodní společnosti uvedené v ustanovení § 1 odst. 2 zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích, v platném znění.

Právnickými osobami jsou dále podnikatelská seskupení upravená ustanovením § 318 an. ZOK a sdružení bez právní subjektivity. V důsledku rekodifikace však současná právní úprava termín sdružení bez právní subjektivity již neuvádí. Na místo něho pro příště zavádí pojem společnost, resp. jej do tohoto souboru nově zařazuje. Neznamená to ale, že by se již za soutěžitele nepovažovaly. Mění se jen podmínky

jejich úpravy. Blíže je tento typ soutěžitele upraven ustanovením § 216 an. zákona č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku (dále jen „NOZ“).

Rekodifikace soukromého práva se dotkla také těch právnických osob - soutěžitelů, kteří nejsou založeny za účelem podnikání. Tak tomu je v souvislosti s profesními a zájmovými sdruženími. Jak bylo výše uvedeno, institut sdružení NOZ neobsahuje a v této formě již nemohou do příště žádné právnické osoby vznikat. Tato otázka je řešena v přechodných ustanoveních NOZ, konkrétně v ustanovení § 3051, kde je stanoveno, že sdružení, která vznikla podle předešlých právních předpisů se jimi i nadále řídí. Nové právnické osoby v této formě ale již vzniknout nemohou. Zákon však i nadále s existencí sdružení počítá, a do příště jim stanoví existenci ve formě spolku.

Na druhé straně jsou soutěžiteli také individuální fyzické osoby. Z uvedené legální definice jednoznačně nevyplývá požadavek, aby vykonávali podnikatelské aktivity, tj. byli podnikateli. Lze ale dovodit, že by se jen sotva mohli účastnit hospodářské soutěže, pokud by nevykonávali hospodářskou činnost nebo ji alespoň nemohli ovlivnit.

Pro úplné vymezení pojmu soutěžitel má význam dovětek obsažený ve výše uvedené legální definici: „*i když nejsou podnikateli*“. Tento dovětek se pojí nejen k první větvi „*pokud se účastní hospodářské soutěže*“, ale zároveň k větvi druhé „*nebo ji mohou svou činností ovlivňovat*“. U první větve lze interpretací dovodit, že soutěžitelem jsou všechny právnické i fyzické osoby, které nemusí být nutně podnikateli, ale hospodářské soutěže se účastní. Z tohoto pohledu jsou soutěžiteli stát, orgány státní správy a samosprávy. Druhá větev reflektuje samotnou možnost subjektu soutěž negativně ovlivnit, aniž by musel být nutně účastníkem hospodářské soutěže. Tato možnost je dána státu z pozice jeho vrchnostenské pravomoci v soutěžní politice na straně jedné a z pozice státu jako vlastníka státního podniku, který intervenuje do hospodářské soutěže pomocí regulatorních opatření, na straně druhé. Tato posléze uvedená možnost ale není předmětem ZOHS.

Z pohledu komunitárního práva se za účastníka hospodářské soutěže považuje „*podnik*“. Vymezení tohoto pojmu bylo ponecháno judikatuře Soudního dvora. V rozsudku ve věci Shell byla Soudním dvorem vyslovena definice podniku v nejširším slova smyslu, která za podnik (*undertaking, Unternehmen*) „*označuje hospodářskou jednotku, která pozůstává v jednotné organizaci osobních, hmotných a nehmotných*

*prostředků, která trvale sleduje určitý hospodářský cíl a může se podílet na protiprávním jednání“.*⁴⁵

Je nepochybné, že české soutěžní právo volí jinou koncepci pojmu soutěžitele než právo komunitární. Na jedné straně se tak objevuje pojetí soutěžitele jako organizačně na základě právních forem charakterizovaného subjektu hospodářské soutěže s alespoň minimální účastí v ní. Na druhé straně je za soutěžitele pojmována jakákoli entita vykonávající hospodářskou činnost a vlastní ekonomickou samostatnost při jednání na trhu.⁴⁶

Nejen z terminologického, ale také z věcného hlediska vznikají polemiky nad tím, zda lze pojem soutěžitele považovat za ekvivalent podniku. V souladu s požadavkem na eurokonformní výklad je v důvodové zprávě k novele ZOHS provedené zákonem č. 361/2005 Sb., konstatováno, že je pojem soutěžitele „*plně v souladu s významem pojmu undertaking užívaným v právu ES.*“⁴⁷ K tomuto stanovisku se přiklání také některá odborná literatura, která souhlasí s výkladem pojmu soutěžitele ve světle komunitární judikatury.⁴⁸ Ostatně i z tuzemské judikatury lze dovodit, že na pojmy soutěžitel a podnik v českém i v evropském soutěžním právu pohlíží plně kompatibilně NSS, který ve věci akciové společnosti Česká rafinérská proti ÚOHS⁴⁹ konstatoval k ustanovení § 2 odst. 1 ZOHS, že podoba tohoto ustanovení je výsledkem harmonizace českého práva, a proto je při výkladu pojmu soutěžitel zcela na místě použití evropské judikatury a správní praxe. Při interpretaci pojmu soutěžitel nadto judikoval, že tento pojem odpovídá pojmu podnik.

⁴⁵ Rozsudek Soudního dvora ve věci Shell International Chemical Company Ltd v. Komise ze dne 8. června 1999, T-11/89.

⁴⁶ Rozsudek Soudního dvora ve věci Beguélín Import v GI Import Export ze dne 25. listopadu 1971, věc 22/71.

⁴⁷ Sněmovní tisk 879, 2005, IV. volební období, výklad k bodům 9, 16 a 17.

⁴⁸ Neruda, R., Raus, D. Zákon o ochraně hospodářské soutěže, komentář a související české i komunitární předpisy. 2. aktualizované a přepracované vydání. Praha: LINDE PRAHA, a.s. 2006. s. 25.

⁴⁹ Rozsudek NSS ze dne 29.10.2007, čj. 5 As 61/2005-183, [1776/2009 Sb. NSS].

2. Dohody narušující hospodářskou soutěž

Dle doktríny je meritem odvětví práva soutěžního stanovení zákonných limitů, jejichž porušení je protisoutěžním jednáním, a proto jednáním zakázaným. K tomu, aby takové porušení bylo vůbec identifikováno a případně také sankcionováno, jsou za tímto účelem soutěžním právem poskytnuty patřičné instrumenty.

V této kapitole se věnuji jádru mé diplomové práce, a sice dohodám narušujícím hospodářskou soutěž, které představují v praxi právě ono výše uvedené narušení zákonem stanovených limitů pro oblast hospodářské soutěže. Svůj výklad o těchto dohodách zahájím vymezením jejich právního zakotvení v české i komunitární právní úpravě a následně sekvenčně vysvětlím jejich podstatu, formy a typologii.

2.1 Právní zakotvení dohod narušujících hospodářskou soutěž

2.1.1 Hard law

Koncept dohod narušujících hospodářskou soutěž je jak na úrovni české, tak na úrovni komunitární právní úpravy, explicitně upraven právními předpisy. V případě českého ZOHS je tomu tak v ustanoveních § 3 až § 5. Lze konstatovat, že další právní úpravu tohoto institutu obsahuje rovněž ustanovení § 7 ZOHS, které však neobsahuje věcnou úpravu zákazu koordinovaného jednání soutěžitelů. Jedná se spíše o ustanovení procesněprávní povahy, a z toho důvodu je jeho výklad pro hard law zákaz dohod narušujících soutěž bezpředmětný. Na komunitární úrovni je základním právním předpisem této problematiky Smlouva o fungování Evropské unie (dále jen „SFEU“), a to konkrétně ustanovení jejího čl. 101.

Vzhledem ke skutečnosti, že právo Evropské unie má nepřímý účinek na český právní řád, považuji za vhodné objasnit v první řadě komunitární právní úpravu zákazu dohod narušujících hospodářskou soutěž.

Již zmíněné ustanovení čl. 101 SFEU obsahuje v bodě prvním vedle zákazu dohod narušujících soutěž ještě další formy zakázaného koordinovaného jednání soutěžitelů, kterými rozumí *„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 vnitřním trhu.“ Na tuto definici pak navazuje exemplárním výčtem jednotlivých příkladů zakázané koordinace.⁵⁰

Protisoutěžní dohody jsou ex tunc považovány za neplatné. Nicméně je vždy vhodné ještě před samotným konstatováním jejich zákazu, a tedy neplatnosti, zohlednit obsah ustanovení čl. 101 odst. 3 SFEU, ve kterém je výslovně upravena výjimka z normativního zákazu dohod. Tato výjimka se vztahuje na dohody, které „*přispívají ke zlepšení výroby nebo distribuce výrobků anebo podpoře technického či hospodářského pokroku, přičemž vyhrazují spotřebitelům přiměřený podíl na výhodách z toho vyplývajících*“, a které nejsou příčinou vzniku situace, kdy podniky ke značné části výrobků na trhu vyloučí hospodářskou soutěž.⁵¹

Doplňkem primárního práva komunitární úpravy pak je nespočet nařízení Komise o tzv. blokových výjimkách.⁵²

Jak bylo již výše naznačeno, česká právní úprava soutěžního práva v zásadě následuje úpravu komunitární. In abstracto vyjadřuje zákonný zákaz a neplatnost koordinovaného jednání soutěžitelů v ustanovení § 3 odst. 1 ZOHS. V něm zakotvuje legislativní zkratku „*dohody*“, pod kterou subsumuje „*dohody mezi soutěžiteli*“, „*rozhodnutí jejich sdružení*“ a „*jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě*“. Podobně dále demonstrativně v odst. 2 předmětného ustanovení vymezuje nepřipustné formy koordinace⁵³ a v odst. 3 pak rozsah neplatnosti dohod.

Na základě analogie české a komunitární právní úpravy předmětné problematiky lze tedy uzavřít, že je stejně tak jako na úrovni komunitárního soutěžního práva žádoucí, aby v rámci národní právní úpravy bylo koordinované jednání soutěžitelů posuzováno s ohledem na ustanovení § 3 odst. 4 ZOHS, které stanoví výjimku ze zákazu a z platnosti dohod. Tímto ustanovením je ve spojení s odst. 1 in fine téhož paragrafu umožněno Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže vydávat vlastní blokové výjimky.

⁵⁰ Jsou jimi mimo jiné ujednání upravující nákupní a prodejní ceny, omezující kontrolu výroby, odbytu, vývoj, rozdělovací trhu či jinak podmiňující ujednání.

⁵¹ Smlouva o fungování Evropské unie, čl. 101 odst. 3.

⁵² Příkladem nařízení Komise č. 461/2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě nebo nařízení Komise č. 1218/2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na některé kategorie specializačních dohod

⁵³ Příkladem uvádím dohody o přímém nebo nepřímém určení cen, rozdělení trhu, uplatňování rozdílných podmínek mezi soutěžiteli či omezení odbytu a výroby.

V ustanovení § 5 ZOHS jsou pak upraveny jednotlivé typy dohod narušujících soutěž, a sice dohody horizontální, vertikální a smíšené.⁵⁴

2.1.2 Soft law

Nástrojem k dotváření hard law soutěžních norem jsou právně nevynutitelné prostředky tzv. soft law neboli měkkého práva. Na skutečnost, že soft law není samo o sobě vynutitelné ale nelze pohlížet absolutně, neboť z ustálené soutěžní praxe je patrné, že určité právní účinky má.⁵⁵

Ve vztahu k soutěžnímu právu se, dle mého názoru, bude jednat o účinky vztahující se k legitimnímu očekávání soutěžitelů. Neboť budou-li soutěžitelé svá jednání udržovat v mezích soft law vydaného soutěžním orgánem, racionálně nemohou být za svá jednání sankcionováni. Jako argument mého tvrzení uvádím z hlediska komunitární úrovně vedle jiných vydaná Oznámení Komise o dohodách menšího významu⁵⁶ nebo Pokyny Komise k vertikálním omezením.⁵⁷ V rovině českého soft law soutěžního práva podporují mé tvrzení Oznámení Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže o dohodách, jejichž dopad na hospodářskou soutěž je zanedbatelný⁵⁸, Oznámení o alternativním řešení některých soutěžních problémů⁵⁹ či tzv. Program aplikace mírnějšího režimu při ukládání pokut.⁶⁰

Mimo výše uvedeného dotváří rámec činnosti ÚOHS použitelné soft law vydávané Komisí, a sice na základě eurokonformního výkladu.

⁵⁴ K těmto dohodám blíže v kapitole 2.5.

⁵⁵ Vítězslav Šemora: K některým aspektům právně nevynutitelných nástrojů (soft law) vydávaných správními orgány, [Právní rozhledy 2/2011, s. 48].

⁵⁶ Oznámení Komise o dohodách menšího významu, které výrazně neomezuji hospodářskou soutěž podle článku 81 odst. 1 SES (de minimis), OJ 2001 C 368/07, s. 13–15.

⁵⁷ Sdělení Komise: Pokyny k vertikálním omezením, OJ 2000 C 291/1.

⁵⁸ Oznámení ÚOHS o dohodách, jejichž dopad na hospodářskou soutěž je zanedbatelný.

⁵⁹ Oznámení ÚOHS o alternativním řešení některých soutěžních problémů Dostupné na: <http://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/zakazane-dohody-a-zneuziti-dominance/pravidla-pro-alternativni-reseni-souteznic-problemu.html>.

⁶⁰ Program aplikace mírnějšího režimu při ukládání pokut. Dostupný na: <https://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/zakazane-dohody-a-zneuziti-dominance/leniency-program.html>.

2.1.3 Relace komunitárního a českého soutěžního práva

Jak již bylo v průběhu výkladu o problematice dohod narušujících hospodářskou soutěž uvedeno, relace komunitárního a českého soutěžního práva stojí na principu eurokonformního výkladu. Soutěžní praxe se opakovaně zabývala otázkou, zda české soutěžní normy musí být interpretovány v souladu s tímto principem, a to v situacích, kdy jsou posuzovány jak dohody uzavřené před vstupem České republiky do Evropské unie, tak v situacích kdy se posuzování uskutečňuje až po tomto vstupu.

Ačkoliv by se na první pohled mohlo zdát, že aplikovat princip eurokonformního výkladu ještě před vstupem do Evropské unie je kompletně bez právní relevance, není tomu tak. Důvodem je totiž pokračující charakter, který soutěžní delikty imanentně charakterizuje.

Zcela jasné stanovisko k této otázce opakovaně zaujal NSS, který ve věci *Gorbatschow Wodka KG* judikoval, že „*právní předpisy Společenství a judikatura Soudního dvora ES slouží jako vhodné výkladové vodítko při výkladu české právní úpravy i v případech, kdy jsou posuzovány skutkové okolnosti, k nimž došlo před vstupem České republiky do Evropské unie. Předpokladem inspirace právem ES a judikaturou Soudního dvora je skutečnost, že vykládané ustanovení českého právního předpisu bylo přijato za účelem sblížení českého práva s právem Evropských společenství a český zákonodárce nevyjádřil úmysl se od normy práva Společenství odchýlit.*“⁶¹

Otázkou dodržování principu eurokonformního výkladu po vstupu České republiky do Evropské unie se zabýval taktéž NSS, a sice v případě společnosti ČESKÁ RAFINÉRSKÁ, a.s., při jehož posuzování dospěl k závěru, že vznikem členství v Evropské unii se *acquis communautaire* stává pro členské státy právem obligatorním a uplatňuje se v nich.⁶²

Na základě výše uvedeného lze konstatovat, že spíše než možnost, je stanovena povinnost zachovávat při interpretaci českých právních norem soulad s normami komunitárními. V tomto kontextu je však nutno upozornit na skutečnost, že v případě, že tuzemská speciální soutěžní norma chybí, nelze se za použití argumentu eurokonformního výkladu přímo dovolat účinků normy komunitární.

⁶¹ Rozsudek NSS ze dne 29. dubna 2008 ve věci *Gorbatschow Wodka* v Úřad průmyslového vlastnictví.

⁶² Rozsudek NSS ze dne 29. října 2007 ve věci *ČESKÁ RAFINÉRSKÁ, a.s.* v ÚOHS, č.j. 5 As 61/2005.

2.2 Dohoda jako pojem *sui generis*

V kapitole 1.2 této práce jsem se mimo jiné věnovala klasifikaci soutěžního práva v širším a v užším smyslu. Právě pojem „*dohody narušující hospodářskou soutěž*“ (dále také jen „*dohody*“ nebo „*dohody narušující soutěž*“) je jedním ze tří výše uvedených pilířů soutěžního práva v užším smyslu.

Pojem dohody není v českém ani v evropském soutěžním právu vymezen. Jeho podstatu lze charakterizovat jako vzájemné uvádění postupů několika soutěžitelů v soulad a tím vytváření umělého, avšak pro ně více vyhovujícího prostředí na straně jedné a potenciálního poškození jiných soutěžitelů a spotřebitelů na straně druhé.⁶³

Ke koordinovanému chování soutěžitelů se vyslovil ESD ve věci *Chemiepharma v Komise*, který judikoval, že není podstatné, zda taková dohoda je uzavřena jako smlouva s veškerými náležitostmi ve smyslu občanského či obchodního práva, ale postačí, že se jedna strana soutěžního vztahu dobrovolně uvolí k omezení vlastní svobody jednání ve prospěch strany druhé.⁶⁴

Ve věci *Polypropylene v Komise* pak ESD pomocí pozitivního vymezení judikoval, že dohoda existuje, jestliže si strany soutěžního vztahu smluví plán, který pravděpodobně omezí nebo již omezuje jejich svobodu tím, že vymezení ohledy společného jednání nebo ohledy společného zdržení se určitého jednání na trhu.⁶⁵

Z toho lze učinit závěr, že v právní sféře občanského ani obchodního práva obecně neexistuje žádný požadavek na obsahové náležitosti dohod narušujících soutěž.

Co se týká relevantnosti písemné či ústní podoby dohody, došel Vrchní soud v Olomouci k závěru, že dohoda nemusí mít podobu písemného či jinak zaznamenaného materiálu. Naopak jsou často skrytě a různými způsoby maskovány tak, aby nebyly odhaleny. A proto na sebe dohody narušující soutěž neberou podobu právně vynutitelných smluv či jiných ujednání, ale snaží se mnohdy obcházet zákon takovými způsoby, aby dosažení jimi sjednaných cílů nebylo narušeno obavami ze zásahu protimonopolních úřadů.⁶⁶

⁶³ Bednář, J. Aplikace soutěžního práva v rozhodovací praxi. Z rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, Komise a Evropského soudního dvora. Praha: C. H. Beck. 2005. s. 23.

⁶⁴ Rozsudek ESD ve věci *Chemiepharma v Komise* C 41/69.

⁶⁵ Rozsudek ESD ve věci *Polypropylene v Komise* T1/89.

⁶⁶ Rozsudek Vrchního osudu v Olomouci, sp.zn. 2 A 5/96.

V konečném důsledku tedy není podstatné, zda je dohoda jako projev vůle soutěžitelů manifestována písemným či ústním projevem soutěžitelů, ale zda vyjadřuje shodný projev vůlí mezi nejméně dvěma soutěžiteli. Za takový projev se možná překvapivě považují tzv. gentlemanské dohody⁶⁷ nebo tzv. zdvořilostní ujednání mezi konkurenty, při nichž k narušení hospodářské soutěže dochází mimo jiné během telefonických hovorů nebo společenských akcí.

2.3 Formy dohod

Způsob, v jakých formách se v praxi dohody narušující soutěž uzavírají, vyjádřil zákonodárce v ustanovení § 3 odst. 1 ZOHS pod sumativní legislativní zkratkou „*dohody*“. Pod tímto pojmem se rozumí jedna ze tří forem koordinovaného jednání, totiž dohody mezi soutěžiteli (dále také jen „*dohody stricto sensu*“ nebo „*dohody v užším smyslu*“), rozhodnutí sdružení soutěžitelů a jednání ve vzájemné shodě.

Na rozdíl od komunitární úpravy, která sice operuje s totožnými formami dohod a jejich výčet uvádí v ustanovení čl. 101 odst. 1 SFEU, je v české rozhodovací praxi nastolen požadavek, aby při kvalifikaci toho či onoho konkrétního případu koordinovaného jednání, byla pregnantně kvalifikována jedna ze tří výše uvedených forem dohod narušujících soutěž. Jednotlivé formy dohod se přitom recipročně vylučují.

Tento názor ostatně sdílí také Krajský soud v Brně, který ve věci stavebních spořitelny pod legislativní zkratkou „*dohoda*“ kodifikovanou v ustanovení § 3 odst. 1 ZOHS rozumí jen a pouze abreviaci usnadňující orientaci a práci s textem ZOHS. Z toho důvodu „*žalovaný nemohl ve výroku napadeného rozhodnutí použít legislativní zkratku „dohoda“ bez rozlišení, zda jde o „dohoda v užším smyslu“ nebo „jednání ve shodě“, neboť tyto dvě formy se od sebe odlišují. Žalovaný ani nemohl závěr o tom, že žalobci uzavřeli „dohodu v užším smyslu“, odůvodňovat konstrukcí, jež by mohla být příznačná pro „jednání ve shodě“.*“⁶⁸

S tímto závěrem se ztotožnil také NSS, který v tomto případě rozhodoval jako

⁶⁷ Rozhodnutí Evropského soudního dvora ve věci ACF Chemiefarma – Quinine v Komise ze dne 15. července 1970 (ECR 41/69).

⁶⁸ Rozsudek Krajského soudu v Brně ze dne 8.1.2008 ve věci Stavební spořitelny v ÚOHS, č.j. 62 Ca 15/2007-519.

věcně a místně příslušný soud o podané kasační stížnosti.⁶⁹

Jako další argument, který výše uvedené tvrzení podporuje, tj. zastává názor, že soutěžní orgán musí bezpodmínečně vedle konstatování o tom, že byla hospodářská soutěž skutečně narušena, vymezit také přesnou formu narušení, je skutečnost, že jednotlivá ujednání v té či oné formě jsou dále vázána na prokázání odlišných skutkových okolností.

Nebylo by ale pravidlo, aby z něho neexistovala výjimka. Výjimku v tomto případě představují tzv. „komplexní delikty“, tj. delikty, které mají charakter trvalého koordinovaného jednání, u něhož lze jen obtížně, vzhledem k efektivnímu postihování protisoutěžního jednání, identifikovat jeho konkrétní formu.

Z rozsudku Soudu prvního stupně (dnešního Tribunálu Evropské unie) ve věci *Hercules Chemicals NV-SA* vyplývá, že „soubor plánů a ujednání schválených v rámci systému pravidelných a institucionalizovaných schůzek představoval jedinou a nepřetržitou „dohodu“. A proto pokud jde o komplexní protiprávní chování soutěžitelů, je nutné ho chápat „nikoli tak, že vyžaduje současně a souhrnně důkaz, že každá z těchto skutkových okolností představuje zakládající prvky dohody a jednání ve vzájemné shodě, ale že se týká komplexního celku zahrnujícího řadu skutkových okolností,“⁷⁰ pro něž není stanovena speciální forma.

Na druhou stranu se k problematice komplexních deliktů vyjadřuje také česká odborná veřejnost, která zastává protikladné stanovisko, že „pokud je pro z těchto konkrétních deliktů zapotřebí použít jiných kritérií a vzájemně odlišných důkazů, kdy základním rozdílem mezi „dohodou v užším smyslu“ a „jednáním ve shodě“ je prostá skutečnost, že v posléze uvedeném případě jednoduše „nejde o dohodu“, lze považovat za problematické „ulehčovat si“ dokazování prováděné správním orgánem kombinací několika deliktů a nekriticky se ztotožnit s teorií o „komplexním deliktu“.⁷¹ Tento názor sdílí také Krajský soud v Brně.⁷²

⁶⁹ Rozsudek NSS ze dne 25.2.2009 o zamítnutí kasační stížnosti ve věci Stavební spořitelny v ÚOHS, č.j. 1 Afs 78/2008-721.

⁷⁰ Rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 17. prosince 1991 ve věci *Hercules Chemicals NV-SA* v Komise Evropských společenství, T-7/89, s. 45 a 50.

⁷¹ Neruda, R., Raus, D. Zákon o ochraně hospodářské soutěže, Komentář a související české i komunitární právní předpisy. Praha: Linde Praha, a.s., 2004. s. 62.

⁷² Srovnej s rozsudkem Krajského soudu v Brně ze dne 8.1.2008 ve věci Stavební spořitelny v ÚOHS, č.j. 62 Ca 15/2007-519.

Jsem toho názoru, že zákonodárce v ZOHS tyto 3 kategorie forem dohod narušujících soutěž upravit právě ve smyslu jejich aplikace na konkrétní případy a tato úprava má své opodstatnění. Soutěžní orgán by se jich proto měl při posuzování protisoutěžních jednání držet, a sice tím způsobem, že by jednání soutěžitelů měl ve svých odůvodnění vždy navíc podřadit pod jednotlivé formy.

Na druhou stranu, je-li při posuzování dlouhotrvajících a složitých jednání nemožné kvalifikovat konkrétní formu protisoutěžního jednání, považuji tzv. komplexní delikty za vhodný, avšak marginální, prostředek argumentace. To vše za předpokladu, že bude nadevší pochybnost prokázáno, že hospodářská soutěž byla nebo je potenciálně narušena.

Pro úplnost k výše uvedenému dodávám, že se komunitární rozhodovací praxe přiklání ke komplexnějšímu pojetí forem protisoutěžních ujednání. Považuje totiž za dostačující, je-li posuzované jednání kvalifikováno jako „jednání ve shodě“ nebo stručně jen pojmem „dohoda“.⁷³

2.3.1 Dohody stricto sensu

První ze tří kategorií forem dohod narušujících soutěž představují dohody mezi soutěžiteli neboli dohody stricto sensu. Svou povahou jsou blízké občanskoprávnímu pojetí institutu smlouvy, ačkoliv ho v některých zřetelech překračují.

Proniknout do jejich široké interpretace napomohl Soud prvního stupně, který ve věci *Bayer* konstatoval, že koncept jednotlivých forem dohod „*se soustředí okolo existence shody vůli alespoň dvou stran, přičemž její forma je nevýznamná do té míry, dokud představuje spolehlivé vyjádření záměru stran.*“⁷⁴ Jinými slovy je právě ono spolehlivé vyjádření vůle stran podstatou dohod stricto sensu.

Z rozhodnutí Soudu prvního stupně ve věci *Tréfileurope Sales SARL* vyplývá, že za spolehlivé vyjádření vůle se považuje také pod nátlakem vyvolaná účast soutěžitele na dohodách stricto sensu.

Nelze se proto dovolávat neodpovědnosti za participaci v takové dohodě, byť vznikla jako reakce na nátlakové jednání jiných soutěžitelů, když se měl soutěžitel spíše

⁷³ Srovnej Whish, R. (2003), s. 94-96 s tam citovanou judikaturu.

⁷⁴ Rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 26. října 2000 ve věci *Bayer v Komise Evropských společenství*, č. T-41/96.

než učinit pozitivní rozhodnutí o své participaci, obrátit s oznámením o učiněném nátlaku na soutěžní úřad. Na druhou stranu lze však skutečnost, že k participaci došlo pod nátlakem, zohlednit při rozhodování o výši sankce.⁷⁵

Souhlasný názor vyjadřuje NSS ve věci *Stavební spořitelny*, který potvrzuje, že „*dohodou v užším smyslu je jakékoli ujednání, z něhož vyplývá shoda projevů vůle dotčených soutěžitelů určitým způsobem v budoucnu jednat a tedy omezit své vlastní soutěžní rozhodování a svobodu jednání.*“⁷⁶ Podobně také ve věci *CHOVSERVIS, a.s.*, kde konstatoval, že „*dohody v užším smyslu mají nejčastěji podobu smluv či jejich konkrétních ujednání, jež jsou právně vynutitelné, jejichž obsahem bývá přesně popsateľný a srozumiteľný projev vůle v budoucnu se určitým předem stanoveným způsobem chovat.*“⁷⁷

2.3.1.1 State compulsion

Z hlediska dohod v užším smyslu nastávají v soutěžní praxi situace, kdy i přesto, že je z formálního hlediska naplněn znak spolehlivého vyjádření vůlí stran, nelze toto jednání identifikovat jako dohodu *stricto sensu*. Důvodem je institut „*state compulsion*“, v českém znění jako doktrína „*státního donucení*“.

Doktrína státního donucení je judikaturní konsekvencí vývoje národní, potažmo komunitární, soutěžní legislativy, z níž v určitých případech vyplývá zákonný požadavek na koordinované chování soutěžitelů. Taková ustanovení představují výjimku z legálního zákazu dohod narušujících soutěž.

V souvislosti s touto výjimkou je však, dle mého názoru, nezbytné poukázat na vzájemnou relaci komunitární a české právní úpravy. In abstracto se vychází při posuzování konkrétních případů ze zásady aplikační přednosti komunitárního práva. V tomto ohledu nicméně může dojít ke sporné situaci, kdy je od soutěžitele vyžadováno, aby se choval v souladu jak s českým, tak komunitárním právem, přičemž

⁷⁵ Rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 6. Dubna 1995 ve věci *Tréfileurope Sales SARL v Komise Evropských společenství*, č. T-141/89 (vlastní překlad).

⁷⁶ Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 25. února 2009 ve věci *Stavební spořitelny v ÚOHS*, č.j. 1 Afs 78/2008-721.

⁷⁷ Rozsudek NSS ze dne 9. února 2005 ve věci *CHOVSERVIS, a.s. v ÚOHS*, č.j. 2 A 18/2002-OL-58.

je zcela na jeho rozhodnutí, jak se v takové situaci zachová. Tím se pro něj otevírá možnost v případném sporu argumentovat doktrínou státního donucení.

V této záležitosti vydal v případě *Conorzio Industrie Fiammiferi* své stanovisko ESD a konstatoval však, že je-li národní legislativou vyžadováno, aby soutěžitel jednal v souladu s komunitárním právem, „je povinen neaplikovat národní legislativu.“⁷⁸ Jinými slovy, obsahuje-li národní právo, v porovnání s právem komunitárním, kolizní ustanovení, má soutěžní úřad povinnost tato ustanovení prohlásit za neaplikovatelná. Tím soutěžiteli odpadá možnost argumentovat ve svůj prospěch doktrínou state compulsion.

Na druhou stranu o státní donucení ke koordinovanému jednání a zároveň o aplikaci doktríny state compulsion půjde v situaci, kdy je povinnost uzavřít dohodu stricto sensu soutěžitelům stanovena přímo zákonem a ti se od něho nemohou za žádných okolností odchýlit.

2.3.2 Rozhodnutí sdružení soutěžitelů

Rozhodnutí sdružení soutěžitelů je druhou z legálně vyčtených forem koordinovaného jednání soutěžitelů. Shodně jako dohody stricto sensu stojí tato rozhodnutí na spolehlivém projevu souhlasné vůle jejich stran. Oproti nim však jsou vyjádřením nikoli samotných, nýbrž asociovaných, soutěžitelů.

Pojem „sdružení“ je všeobecným vyjádřením jakéhokoliv, ať soukromoprávního či veřejnoprávního, seskupení soutěžitelů. Za těchto okolností jsou sdruženími neziskové organizace, sdružení podnikatelů, profesní komory nebo také svazy podnikatelů.

Pod pojem „rozhodnutí“ je extenzivně subsumován jakýkoliv podnět sdružení, který může hospodářskou soutěž negativně ovlivnit. Takovým podnětem jsou mimo jiné prohlášení, metodické pokyny, doporučení nebo vnitřní předpisy.

NSS obratně demonstruje, jak je na rozhodnutí sdružení soutěžitelů nahlíženo z pohledu českého soutěžního práva. Ve věci *České lékárnické komory* uvedl, že na ně

⁷⁸ Rozsudek ESD ze dne 9. září 2003 ve věci *Conorzio Industrie Fiammiferi v. Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato*, č. C-198/01, dostupné z <http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30db270778e9518f47579dbe92beec090a54.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuLc3j0?text=&docid=71288&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=24542>.

„lze nahlížet jako na formálně či neformálně podchycený projev vůle soutěžitelů učiněný prostřednictvím autority, na niž sdružení soutěžitelé přenesli oprávnění k jejímu projevu“⁷⁹ a jejichž výstupy v podobě nejrůznějších usnesení a rozhodnutí ani nemusejí být závaznými pro všechny jejich členy.

Stejně tak nepovažuje za rozhodující, zda jsou rozhodnutí sdružení soutěžitelů výsledkem všeobecného konsenzu jejich členů nebo jen vrcholných autorit, ani to, zda jsou potenciaálně schopny ovlivnit rozhodování o soutěžním chování pouze sdružených či jiných subjektů relevantního trhu.⁸⁰

Vedle toho je ale nezbytné vycházet z dikce Krajského soudu v Brně, který judikoval, že „pro kvalifikaci jednání sdružení soutěžitelů podle § 3 odst. 1 zákona č. 123/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, jako „zakázaného rozhodnutí sdružení“ je vždy třeba, aby z něj alespoň nepřímo vyplývala snaha sdružení o unifikaci budoucího chování určitého druhu soutěžitelů, tj. snaha nahradit jejich samostatné soutěžní chování takovým chováním, jež bude v souladu s rozhodnutím sdružení“ a také dále poukázal na skutečnost, že o zakázané rozhodnutí sdružení soutěžitelů se dle výše uvedeného ustanovení ZOHS nebude jednat, nelze-li konkrétní úkon sdružení soutěžitelů považovat za úkon konsenzuální, který napříště nahrazuje vůli jednotlivých asociovaných soutěžitelů.⁸¹

2.3.3 Jednání ve vzájemné shodě

Poslední z legálně vymezených forem dohod narušujících soutěž představují jednání ve vzájemné shodě. V kontextu často velmi neurčitých definic této formy dohod se, dle mého názoru, velmi obratně vyjadřuje Black, který zastává názor, že „většina snah blíže explikovat dotčený pojem v rozhodovací praxi v tomto směru je jen neurčitou formou záměny slov začínajících „ko“... Konkrétně se jedná o snahy nahradit pojem

⁷⁹ Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 31. října 2008 ve věci Česká lékárnická komora v ÚOHS, č.j. 7 Afs 86/2007.

⁸⁰ Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 31. října 2008 ve věci Česká lékárnická komora v ÚOHS, č.j. 7 Afs 86/2007.

⁸¹ Rozsudek Krajského soudu v Brně ze dne 25. července 2006 ve věci Česká lékárnická komora v ÚOHS, č.j. 31 Ca 164/2005.

„sladění“ pojmy jako kooperovat, koordinovat, koludovat, konspirovat, konsensus atp., které jsou podobně nejasné jako samotný pojem sladění.“⁸²

Jednání ve vzájemné shodě není založeno na spolehlivém projevu souhlasné vůle stran z toho důvodu, že k této konsensuální fázi jednání v zásadě nedochází nebo ani dojít nemá. Dle ustálené komunitární praxe musí jednání ve vzájemné shodě vykazovat kauzální vztah mezi i) určitou vzájemnou komunikací mezi soutěžiteli, která je ii) projevem koordinovaného jednání na relevantním trhu.⁸³ Za vzájemnou komunikaci jsou pokládány vedle jiného osobní schůzky, telefonické rozhovory, e-mailová komunikace nebo také osobní diáře a cestovní doklady.

Z pohledu Nejvyššího správního soudu jednání ve vzájemné shodě *„nevyžaduje projev shodné vůle, tento znak je nahrazen „slad'ováním“ (koordinací), které může mít rozmanitou formu: od zpracování společného plánu..., až po pouhou výměnu informací. K tomu je potřeba uvést, že dle ustálené judikatury Soudního dvora není pro kvalifikaci určitého jednání jako jednání ve vzájemné shodě nezbytné zjištění, že byl vypracován „plán“ společného postupu.“⁸⁴*

Zajímavé je také stanovisko Nejvyššího správního soudu, kterým je detailněji demonstrována povaha jednání ve vzájemné shodě tím, že *„pokud se soutěžitel účastní, i když nikoli aktivně, setkání soutěžitelů, jež mají protisoutěžní cíl, a sám se veřejně nedistančuje od obsahu těchto setkání a že se jimi bude řídit, lze považovat za prokázané, že se účastní kartelové dohody vyplývající z uvedených setkání. Jednání ve vzájemné shodě kromě dohody mezi soutěžiteli předpokládá i chování na trhu v návaznosti na tuto vzájemnou shodu a příčinnou souvislost mezi oběma skutečnostmi. Neexistuje-li důkaz o opaku, jehož předložení přísluší zúčastněným subjektům, je namístě se domnívat, že soutěžitelé, kteří jednají ve vzájemné shodě, a kteří zůstávají na trhu aktivní, zohledňují při určování svého chování na trhu informace, které si vyměnili se svými konkurenty.“⁸⁵*

⁸² Black, O. *Conceptual Foundations of Antitrust*. New York: Cambridge University Press. 2005, s. 141, 142.

⁸³ Ritter, L. Braun, W., D., Rawlinson F., *European Competition Law: A Practitioner's Guide*, 2. vydání, Hague: Kluwer Law International. 2000. s. 88.

⁸⁴ Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 30. září 2008 ve věci a) DELTA PEKÁRNY a.s. b) ODKOLEK a.s. v ÚOHS, č.j. 5 Afs 40/2007-204.

⁸⁵ Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 31. března 2010 ve věci PHARMOS, a.s., PHOENIX lékárenský velkoobchod, a.s., Alliance Healthcare s.r.o., GEHE Pharma Praha, spol. s.r.o. v ÚOHS, č.j. 1 Afs 58/2009.

2.4 *Participanti dohod*

Podstatným prvkem dohod narušujících soutěž je předpoklad participace více než jednoho soutěžitele.⁸⁶ Je-li tento požadavek jako *conditio sine qua non* dohod narušujících soutěž splněn, teprve pak je možné naplnit právní prvek zákazu těchto dohod a rozřadit je do jednotlivých forem.⁸⁷

Výše uvedeným je nastolena potřeba koordinovaná chování soutěžitelů posuzovat v první řadě z pohledu počtu a postavení účastníků konkrétního jednání. Východiskem posouzení konkrétního chování soutěžitelů je proto určení, zda mezi nimi vůbec standardně soutěžní vztah vzniká. Existují totiž i taková ujednání, která *prima facie* vykazují znaky dohod zakázaných, ale ve skutečnosti se jedná o vztahy jiné povahy, soutěžním právem neupravené.

Zpravidla na dohodách narušujících soutěž participují soutěžitelé s konečnými spotřebiteli, soutěžitelé a jejich zaměstnanci, obchodní zástupci nebo entity náležející do jednoho podnikatelského seskupení.

Vztah soutěžitele a konečného spotřebitele je specifický tím, že vzniká mezi soutěžitelem a spotřebitelem jako fyzickou či právnickou osobou, která není adresátem právních norem soutěžního práva a jako taková není způsobilá přímo narušit hospodářskou soutěž. V tomto vztahu ale není vyloučena skutečnost, že součástí koordinovaných dohod mezi soutěžitelem a spotřebitelem nemohou být ujednání, která by mohla potenciálně hospodářskou soutěž narušit. Příkladem těchto ujednání jsou tzv. anglické klauzule (*English Clauses*), které představují ujednání o povinnosti spotřebitele informovat soutěžitele v případě, že je spotřebiteli nabídnuta výhodnější konkurenční nabídka jím poptávaného zboží. Soutěžitel se na druhou stranu zavazuje na základě podaných informací dodat spotřebiteli zboží za stejně příznivých podmínek.

Pro soutěžitele mají tyto klauzule významný informativní charakter, neboť jimi získávají informace o chování svých konkurentů a současně za vynaložení malých nákladů nepřicházejí o své spotřebitele. Spotřebitelé pak těmito klauzulemi získávají lepší podmínky.

Vztah soutěžitele a jeho zaměstnance, stejně tak jako vztah soutěžitele a spotřebitele, přímo nepodléhá právním předpisům soutěžního práva. Jejich vztah je na

⁸⁶ Whish, R. *Competition Law*. London: Butterwords, 1993. s. 47.

⁸⁷ Formami dohod narušujících soutěž jsem se blíže zabývala v subkapitole 2.2.1.

rozdíl od výše uvedeného ale modifikován tím, že zaměstnanec jedná na účet svého zaměstnance, tedy soutěžitele. Tím společně tvoří jednu ekonomickou jednotku. Jednání zaměstnanců však může být soutěžiteli přičítáno a jako takové označeno za protisoutěžní. Z rozsudku Nejvyššího správního soudu ve věci *DELTA PEKÁŘNY a.s.* vyplývá, že je-li možné z povahy jednání fyzické osoby usoudit, že jedná za soutěžitele, jedná jeho jménem, a to na základě svého pracovní zařazení u soutěžitele, přičítá se takové jednání soutěžiteli jako projev jeho vlastní vůle.⁸⁸

Z pohledu evropské judikatury zaujal ESD ve věci *Volkswagen AG v Komise* zevšeobecňující stanovisko, že plně postačí při hodnocení protisoutěžního jednání, zda je možné takové jednání přičíst soutěžiteli jako celku aniž by bylo nutné bezprostředně identifikovat konkrétní osoby.⁸⁹

Vztah soutěžitele a obchodního zástupce je vztahem, u kterého je žádoucí pozorně posoudit, zda obchodní zástupce jedná za svého zmocněnce nebo je samostatným soutěžitelem ve smyslu soutěžního práva. Zatímco se první jednání z pohledu soutěžního práva posoudí jako irelevantní, a sice kvůli nesplnění požadavku účasti minimálně dvou soutěžitelů na koordinovaném jednání, druhé jednání může být relevantním předmětem zákazu dohod.⁹⁰

V českém soutěžním prostředí se existencí soutěžního vztahu mezi soutěžitelem a obchodním zástupcem a jeho relevantností z pohledu soutěžního práva zabýval NSS ve věci *SAZKA, a.s. v Úřad pro ochranu hospodářské soutěže*. Z judikovaných skutečností lze shrnout, že NSS považuje vymezení soutěžitele za zaměnitelné s vymezením soutěžního vztahu. Pro tento závěr argumentuje ustanovením §1 odst. 1 *ZOHS*, ve kterém je soutěžitel vymezen pojmovým znakem „účasti na hospodářské soutěži“, což v zásadě znamená participaci v soutěžních vztazích.⁹¹

Na základě výše uvedeného se rozlišuje tzv. pravé a nepravé obchodního zastoupení. Zatímco pravé obchodní zastoupení vede ke spojení subjektů tohoto vztahu do jedné hospodářské jednotky, při nepravém obchodním zastoupení je soutěžitelem nejen zastoupený, ale také samotný zástupce.

⁸⁸ Rozsudek NSS ve věci *DELTA PEKÁŘNY a.s.* ze dne 29.5.2009, č. j. 5 Afs 18/2008.

⁸⁹ Rozsudek ESD ve věci *Volkswagen AG v Komise* ze dne 18.9.2003, č. C-338/00.

⁹⁰ Rozsudek ESD ve věci *Confederacion Española de Estaciones de Servicio v Cespa* ze dne 14.12.2006, č. C-217/05.

⁹¹ Rozsudek NSS ze dne 3.října 2008 ve věci *SAZKA, a.s. v ÚOHS soutěže*, č.j. 7 Afs 40/2007.

Mezi další participanty dohod narušujících hospodářskou soutěž lze řadit vztahy vznikající mezi jednotlivými obchodními entitami, které spolu vytváří podnikatelské seskupení (dále jen „*podnikatelské seskupení*“ nebo „*koncern*“) a které tak podléhají jednotnému řízení. Opět je nutné zohlednit skutečnost, kdy tyto vztahy samy o sobě nejsou příčinou vzniku hospodářské soutěže uvnitř koncernu.

Totožně výše uvedené tvrzení chápe NSS s podmínkou, že dceřiné společnosti uvnitř koncernu nemohou autonomně determinovat své chování na trhu a musejí při rozhodování následovat instrukce mateřské společnosti.⁹²

Za jakých okolností se ale bude na vztah uvnitř podnikatelských seskupení pohlížet jako na soutěžní?

Podstatným východiskem bude posouzení faktického rozsahu kontroly mezi dceřinými entitami. Neboť nebude-li mateřská společnost schopna vynutit určité jednání dceřiných společností a realizovat zadané instrukce, budou její entity postupně při svém rozhodování stále více autonomní, a to i za situace, kdy na jedné z dceřiných společností drží jejich matka majoritní podíl. Obecně lze proto shrnout, že soutěžním bude chování dceřiné společnosti na trhu v situacích, kdy tato společnost nebude následovat obchodní politiku své matky.⁹³

2.5 K narušení hospodářské soutěže

Obecným východiskem zákonného zákazu dohod, které narušují hospodářskou soutěž, je jejich protiprávní povaha spočívající v neoprávněném a koordinovaném získávání tržní moci. Takový prospěch soutěžitele získaný na úkor jiných soutěžitelů může vzniknout jen na základě jednání, které již narušilo nebo je potenciálně schopno narušit hospodářskou soutěž.⁹⁴ Z toho důvodu je nezbytné se v rámci procesu analyzování koordinovaného chování soutěžitelů zabývat vedle formálních právně relevantních znaků protiprávního jednání, také tímto esenciálním materiálním prvkem, pro který ZOHS zavádí legislativní zkratku „*narušení*“.

⁹² Rozsudek NSS ze dne 29. října 2007 ve věci ČESKÁ RAFINÉRSKÁ, a.s. v ÚOHS, č.j. 5 As 61/2005-183.

⁹³ Rozsudek NSS ze dne 29. října 2007 ve věci ČESKÁ RAFINÉRSKÁ, a.s. v ÚOHS, č.j. 5 As 61/2005-183.

⁹⁴ Například rozsudek NS, č.j. 29 Odo 568/2001, [C 1231] či NSS, č.j. 1 Afs 78/2008-721, [1878/2009 Sb. NSS].

Pod pojem narušení hospodářské soutěže se dle ustanovení § 1 odst. 1 ZOHS rozumí ochrana proti jejímu „*vyloučení, omezení, jinému narušení nebo ohrožení.*“ Zatímco vyloučení soutěže nastává v situacích, kdy jednání soutěžitelů zcela zabraňuje jejímu vzniku a omezení soutěže je pak mírnějším důsledkem jednání soutěžitelů, při kterém je řádná soutěž mezi nimi „*pouze*“ potlačena, považuji za komplikovanější interpretovat z výše uvedeného taxativního výčtu poněkud abstraktní pojem „*jiné narušení*“.

Ani předchozí právní úprava nebyla o mnoho konkrétnější, když jako jeho ekvivalent použila označení „*zkreslení soutěže*“. K jeho interpretaci však dopomohla judikatura ve věci správního řízení o zneužití dominantního postavení Střediska cenných papírů, která za jiné narušení hospodářské soutěže označila takové jednání Střediska cenných papírů, které zneužilo své dominantní postavení na trhu tím, že bez pádných argumentů zpoplatnilo službu vedení účtů cenných papírů jen určitému procentu jejich majitelů. Ti hradili celkové náklady na tuto službu všem majitelům účtů cenných papírů.⁹⁵

V oblasti české rozhodovací praxe však není striktní požadavek na rozlišení, jaká konkrétní forma narušení hospodářské soutěže byla jednáním soutěžitelů způsobena, a to vzhledem ke skutečnosti, že jsou pokládány za stejně závažné.

K narušení hospodářské soutěže dohodami soutěžitelů se vyjádřil také NSS ve věci *Stavební spořitelny*, který doplnil výše uvedené podmínky posuzování protisoutěžních dohod dalším požadavkem, kterým je podstatný a reálný efekt dohod narušujících soutěž na postavení na trhu.⁹⁶

Lze tedy konstatovat, že zákonný zákaz dohod nelze vykládat absolutně, neboť jeho smyslem je postihovat pouze „*znatelné*“ a „*věcné*“ narušení hospodářské soutěže.

Aby bylo posuzované narušení považováno za znatelné, neobejde se smluvená dohoda, dle mého názoru, bez ujednání, která vykazují účinky alespoň minimální nepříznivé intenzity na fungování hospodářské soutěže. Neboť v opačném případě je taková dohoda toliko ujednáním bagatelním.

⁹⁵ Bednář, J. Aplikace soutěžního práva v rozhodovací praxi. Z rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, Komise a Evropského soudního dvora. Praha: C. H. Beck, 2005. s. 6.

⁹⁶ Rozsudek NSS ze dne 25. února 2009, č.j. 1 Afs 78/2008 – 721 ve věci Wüstenrot – stavební spořitelna a.s., Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s., HYPO stavební spořitelna a.s., Stavební spořitelna České spořitelny, a.s., Českomoravská stavební spořitelna, a.s. a Raiffeisen stavební spořitelna a.s. v ÚOHS.

Minimální nepříznivá intenzita je procentuálním vyjádřením tzv. prahové hodnoty podílu soutěžitele na relevantním trhu, přičemž pro vertikální dohody, tj. dohody mezi nekonkurenty, je její výše stanovena hranicí 15 % a pro horizontální dohody, tj. dohody mezi konkurenty, pak 10 %.⁹⁷

V této souvislosti je však třeba dále doplnit, že prahové hodnoty tržních podílů nejsou aplikovatelné na všechny druhy dohod. Nevztahují se na dohody zahrnující tzv. tvrdá omezení, která jsou samovolně bez dalšího považována za narušení hospodářské soutěže a jako taková jsou bez ohledu na míru ohrožení hospodářské soutěže zakázána.⁹⁸

O věcné neboli skutečné narušení hospodářské soutěže se bude jednat v případě, bude-li možné objektivně posoudit negativní následek dohody.

2.5.1 Narušení hospodářské soutěže: cíl či následek?

V kontextu narušení hospodářské soutěže se v praxi aplikují dohody, jejichž cílem je narušení hospodářské soutěže na straně jedné s dohodami, jejichž následkem je narušení hospodářské soutěže na straně druhé.

K posouzení rozdílu mezi dohodami s protisoutěžním cílem a dohodami s protisoutěžním výsledkem byl na základě žádosti o rozhodnutí o předběžné otázce dotázán Soudní dvůr ve věci *T-Mobile Netherlands BV*. Soudní dvůr dospěl k závěru, že na tyto zdánlivě podobné pojmy je nutné nahlížet nikoli jako na vzájemně se kumulující pojmy, ale toliko jako na alternativní koncepty jednotlivých dohod soutěžitelů. S odkazem na ustálenou judikaturu⁹⁹ dále doplnil, že nejdříve je při posuzování protiprávnosti dohod nezbytné uvážit jejich cíl z hlediska hospodářské soutěže. Až následně, není-li zjištěn dostatečně škodlivý protisoutěžní cíl, posuzovat protisoutěžní následky a účinky těchto dohod. To vše však nadále za předpokladu, že je nadto prokázána skutečnost, že hospodářská soutěž byla dohodou narušena, vyloučena nebo omezena.

⁹⁷ Blíže k těmto dohodám v subkapitole 2.6.1.

⁹⁸ Oznámení Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže o dohodách, jejichž dopad na hospodářskou soutěž je zanedbatelný.

⁹⁹ Rozsudek ze dne 30. června 1966, LTM (56/65, Recueil, s. 337, 359).

V podobném duchu se vyjadřuje také česká judikatura. NSS totiž vedle výše uvedeného navíc judikoval, že interpretace dohod narušujících hospodářskou soutěž, co do jejich cíle na straně jedné a co do jejich následku na straně druhé, nejlépe vystihuje zásadu potenciálního narušení soutěže, na které ZOHS stojí.¹⁰⁰

Lze tedy shrnout, že je-li u dohody prokázán cíl narušit hospodářskou soutěž, není bez dalšího nutné prokázat samotné provedení dohody nebo dosažení jejího cíle. Prokázáním samotného narušení soutěže je pak naplněn materiální znak dohod narušujících soutěž.

Dle výše uvedeného je proto zcela pochopitelné, proč jsou takové dohody po současném naplnění formálních i materiálních znaků považovány za druh ohrožovacích správních deliktů.¹⁰¹

2.6 Typová diferenciacie dohod

Zákonná úprava dohod narušujících soutěž je jak na českém, tak na evropském stupni, natolik stručná, že v zásadě konstatuje jen jejich zákaz bez další bližší specifikace toho, jakých typů dohod se vlastně týká.¹⁰² Z legislativního textu není možné vyčíst konkrétnější instrukce, jak postupovat při posuzování jednotlivých ujednání v praxi.

Jistou pomocnou linií jsou při posuzování dohod bližší definice jednotlivých pojmových znaků dohod, mezi které jsou mimo jiné řazeny pojmy jako je relevantní trh, soutěžitel nebo narušení hospodářské soutěže. Za významnější vodítko při posuzování dohod však osobně považuji jejich typové vymezení.

Ačkoli určitou typovou diferenciaci dohod přináší ustanovení § 5 ZOHS, prakticky však toto členění vychází z rozhodovací praxe soudů a příslušných soutěžních orgánů stejně tak jako z právně-ekonomického pojetí dohod.

Z toho důvodu strukturuji svůj výklad níže na dohody mezi konkurenty, mezi nekonkurenty a na dohody smíšené.

¹⁰⁰ Rozsudek NSS ze dne 25. února 2009, č.j. 1 Afs 78/2008-721 [1878/2009 Sb. NSS].

¹⁰¹ Munková, J., Svoboda, P., Kindl, J. Soutěžní právo.

¹⁰² Srovnej ustanovení § 3 ZOHS a čl. 81 SES.

2.6.1 Dohody mezi (ne)konkurenty

V úvodu této subkapitoly se v první řadě věnuji čistě terminologické změně jednotlivých typů dohod, která se v posledních letech v českém soutěžním právu vlivem úpravy komunitární více či méně ustálila.

Jak vyplývá z Oznámení Komise o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž (dále jen „*Oznámení Komise de minimis*“)¹⁰³, byla Komisí užitá jiná terminologie jednotlivých typů dohod, a sice dohody uzavírané mezi konkurenty a mezi nekonkurenty namísto dohod vertikálních a horizontálních. Pravděpodobně tak Komise reagovala na své nařízení č. 279/1999¹⁰⁴, ve kterém se mimo jiné zabývala vertikálními dohodami a jejich podřazením pod ustanovení článku 81 odst. 3 Smlouvy o založení Evropského společenství (dnes čl. 101 odst. 3 SFEU). Ze závěrů Komise tak vyplynula poněkud odlišná interpretace dohod.¹⁰⁵

Tímto terminologickým odklonem se v mezích komunitární úpravy soutěžního práva zamezilo užívání totožně označených, ale nikoli významově shodných pojmů.

Je třeba však poukázat na to, že v české právní úpravě se i nadále v této problematice používá dvojího terminologického vyjádření, a sice jak v samotném ZOHS¹⁰⁶, tak v rozhodovací praxi soudů.¹⁰⁷

Lze však konstatovat, že bude-li konsekventně v kontextu vertikálních a horizontálních dohod dodržován rozsah soutěžních předpisů, neměla by být duplicita těchto pojmů při jejich aplikaci na obtíž.

2.6.1.1 Horizontální dohody

Pro vymezení jednotlivých typů dohod narušujících soutěž je dále quinta essentia určení, na jakých úrovních trhu je jednání soutěžitelů uskutečňováno.

¹⁰³ Oznámení Komise o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle článku 81 odst. 1 SES (de minimis), OJ 2001 C 368/07, s. 13–15.

¹⁰⁴ Nařízení Komise č. 279/1999 z 22. prosince 1999, o použití článku 81 odst. 3 SES na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě, OJ 1999 L 336/21.

¹⁰⁵ Smlouva o založení Evropského společenství ve znění z 2.10.1997.

¹⁰⁶ Srovnej s ustanovením § 5 odst. 2 a ustanovení § 4 ZOHS.

¹⁰⁷ Např. Rozsudek Vrchního soudu v Olomouci ze dne 30.9.2000 ve věci mlékárenského zpracování mléka, 2 A 15/99, [SR 6/2000, s. 173a], Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 3. října 2008, 7 Afs 40/2007-111 [1827/2009 Sb. NSS].

Horizontální dohody vznikají mezi konkurenty (agreements between competitors) na téže úrovni trhu¹⁰⁸.

Jedná se tedy o ujednání, „jejichž účastníci jsou soutěžitelé působící ve vztahu ke svým dodavatelům nebo odběratelům na stejné úrovni střetu nabídky a poptávky.“¹⁰⁹ Konkrétně se tedy jedná mimo jiné o ujednání mezi výrobcí stejného nebo zastupitelného zboží, ujednání o cenách, o omezení nebo kontrole odbytu a výroby, ujednání o rozdělení trhu, o rozdělení zákazníků nebo dohody o výzkumu.

K bližšímu vymezení rozsahu pojmu horizontální dohody postačí určit, koho konkrétně se tato ujednání týkají a zda se za ně považují jakékoli dohody mezi konkurenty nehledě na jejich předmět.

Posouzení okruhu participantů horizontálních dohod spočívá v určení, zda jimi jsou vždy toliko skutečně si konkurující soutěžitelé nebo také pouze potenciální konkurenti. Východiskem tohoto určení není úprava ZOHS, ale úprava Oznámení Komise de minimis, které, jak již bylo výše uvedeno, napříště upouští od termínu horizontálních dohod a nahrazuje je pojmem dohody mezi konkurenty.

Dohodami mezi konkurenty rozumí Pokyny Komise k vertikálním omezením taková ujednání, která jsou učiněna skutečnými i potenciálními konkurenty na stejné úrovni relevantního trhu. Skutečnými konkurenty jsou soutěžitelé, kteří působí na totožném relevantním trhu či ti, kteří by v důsledku zvýšení cen měli bez vynaložení velkých nákladů a v poměrně krátkém časovém rozmezí vstoupit na příslušný trh. Na druhou stranu pak za potencionální konkurenty považuje soutěžitele, kteří by byli nuceni v důsledku zmíněného zvýšení cen pro vstup na trh vynaložit značné náklady a nemohli by tak učinit bez časově nákladnější prodlevy.¹¹⁰

Na základě analogie de iuris lze proto dle mého názoru dovodit, že ustanovení § 5 odst. 1 ZOHS vymezuje pojem horizontálních dohod souhlasně. Podpůrně tento závěr odůvodňuje Kindl, a sice odkazem na ustanovení čl. 1 písm. a) nařízení Komise č. 2790/1999¹¹¹ (dále také „*Nařízení o použití SES na kategorie vertikálních dohod*“),

¹⁰⁸ Ustanovení § 5 odst. 1 ZOHS.

¹⁰⁹ Bednář, J. Aplikace soutěžního práva v rozhodovací praxi. Z rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, Komise a Evropského soudního dvora, Praha: C. H. Beck, 2005. s. 55.

¹¹⁰ Sdělení Komise: Pokyny k vertikálním omezením, OJ 2000 C 291/1.

¹¹¹ Nařízení Komise č. 2790/1999 ze dne 22. prosince 1999 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě.

v němž se pod pojem „*soutěžících podniků*“ podřazují nejen skuteční, ale také potenciální dodavatelé na totožném výrobním trhu.¹¹²

K otázce, zda horizontálními dohodami jsou všechny dohody mezi konkurenty na stejné úrovni trhu, vyplývá z dikce ustanovení § 5 odst. 1 ZOHS, že každá dohoda mezi konkurenty se považuje za horizontální. S ohledem na výše uvedené prahové hodnoty soutěžitelů, jejichž překročení je narušením hospodářské soutěže, jsou dle Oznámení Komise de minimis zakázány toliko takové dohody mezi konkurenty, jejichž účastníci překračují stanovený limit 10 % tržního podílu.

Z pragmatického hlediska se v praxi setkáváme s dohodami mezi konkurenty, stejně jako s dohodami mezi nekonkurenty, které lze vyhodnotit za uzavřené jak na horizontální, tak také na vertikální úrovni. Jinak řečeno se jedna a tatáž dohoda považuje z pohledu konkurentů, např. výrobců téhož zboží, za horizontální na jedné straně, ale vzhledem k předmětu dohody, za vertikální na straně druhé. Tento závěr je důsledkem toho, že každý ze soutěžitelů, např. distributor a výrobce, jedná na jiné tržní úrovni.

Za této situace je nezbytné zohlednit ustanovení § 5 odst. 3 ZOHS, které stanoví, že horizontálními dohodami jsou také „*smíšené dohody soutěžitelů, kteří působí současně na téže horizontální úrovni i na různé vertikální úrovni trhu zboží; v pochybnostech se má za to, že se jedná o horizontální dohodu.*“ Z toho vyplývá, že vztah mezi distributorem a výrobcem je nepochybně smíšeným ujednáním, které je nutné posoudit jako ujednání horizontální.

Ke stejnému závěru dochází také Komise ve svém Oznámení de minimis, v němž ve spojitosti s již zmíněnou terminologickou změnou podporuje závěr, že i přes fakt, že se ujednání soutěžitelů uskutečnilo na vertikální úrovni, je nezbytné ho na základě aplikace „*pravidla de minimis*“¹¹³, kvalifikovat za horizontální.¹¹⁴

Při posuzování zakázanosti konkrétních dohod mezi konkurenty je dále podstatné postupovat při konkrétní analýze v souladu s tzv. „*pravidlem rozumu*“ (rule of reason). Jde o pravidlo komplexního zhodnocení předmětné dohody z hlediska jejích protisoutěžních a prosoutěžních účinků na relevantní trh, potažmo hospodářskou soutěž.

¹¹² Kindl, J.: Typové rozlišení dohod narušujících soutěž, [Právní rozhledy 15/2006, s. 533].

¹¹³ Pravidlo de minimis je v ZOHS zakotveno v ustanovení § 3 odst. 1 in fine. Aplikuje se na dohody, které pro svůj zanedbatelný dopad na hospodářskou soutěž nejsou zakázané.

¹¹⁴ Ke smíšeným dohodám více v subkapitole 2.4.3.

2.6.1.2 Vertikální dohody

Vertikální dohody jako dohody mezi nekonkurenty (agreements between non-competitors) vznikají, na rozdíl od dohod horizontálních, jako ujednání soutěžitelů, kteří „působí na různých úrovních trhů zboží.“¹¹⁵

Pojem soutěžitelů, jejichž jednání je uskutečňováno na odlišných stupních distribuce či výroby a jako taková na sebe v procesu poskytování zboží a služeb spotřebitelů navazují¹¹⁶, je nutné podle Kindla pro účely vertikálních dohod výstižněji interpretovat. Z výstižnější pro ně považuje pojem podnik. Důvodem je skutečnost, že mezi stranami vertikálních dohod imediátní soutěžní vztah nevzniká.¹¹⁷

Napříč celou kapitolou o dohodách narušujících hospodářskou soutěž se častokrát vracím k terminologickému vymezení jednotlivých typů dohod narušujících soutěž tak, jak ho upravuje Oznámení Komise de minimis. Jsem totiž toho názoru, že Komisí zastávané stanovisko k pojmu vertikální dohody v Nařízení o použití SES na kategorie vertikálních dohod je dostatečným důvodem pro adaptování se na termíny dohod uzavíraných mezi konkurenty a mezi nekonkurenty také českým zákonem, a to s ohledem na požadavek vyplývající pro Českou republiku z jejího členství v Evropské unii, a sice, že česká legislativní úprava má být přesná a eurokonformní.

V předmětném nařízení Komise jsou vertikální dohody dále vyjádřeny podpůrně jako „dohody nebo jednání ve vzájemné shodě uzavřené mezi dvěma nebo více podniky, z nichž každý jedná pro účely dohody na různé úrovni výrobního nebo distribučního řetězce, a které se týkají podmínek, za kterých mohou strany nakupovat, prodávat nebo dále prodávat určité zboží nebo služby.“¹¹⁸ Neboť v předmětném nařízení je pojem vertikální dohoda vykládán v kontextu určení věcné působnosti blokové výjimky, na rozdíl od českého ZOHS, který ho vykládá ve světle pravidla de minimis.

Zákonný zákaz se aplikuje pro taková ujednání mezi podniky, z nichž alespoň jeden disponuje tržním podílem na relevantním trhu ve výši 15 % nebo jsou-li součástí

¹¹⁵ Ustanovení § 5 odst. 2 ZOHS.

¹¹⁶ Typickým příkladem jsou ujednání mezi maloobchodníkem a velkoobchodníkem, dohody distributivní, týkající se omezení území, na kterém lze zboží distribuovat, omezení zákazníkům, kterým může být zboží dodáváno.

¹¹⁷ Kindl, J.: Typové rozlišení dohod narušujících soutěž, [Právní rozhledy 15/2006, s. 534].

¹¹⁸ Nařízení Komise č. 2790/1999 ze dne 22. prosince 1999 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě, ustanovení čl. 2 odst. 1.

takového ujednání tzv. tvrdá omezení (hard core restraints), u nichž se negativní účinek na hospodářskou soutěž presumuje.¹¹⁹

Zákonný zákaz se bude vztahovat taktéž na dohody, které jsou sice samy o sobě bagatelní, ale ve vzájemném spojení způsobují negativní soutěžní účinky. V souvislosti s případem výhradní distribuce piva se ve věci *SA Brasserie de Haecht* vyslovil Evropský soudní dvůr tak, že je nutností posuzovat dohody uzavírané mezi rozdílnými subjekty v kontextu jejich společného působení na hospodářskou soutěž, neboť tak může být uzavírána vlastní distribuční soustava mezi stranami.¹²⁰ Dle Oznámení Komise de minimis je negativních účinků dosaženo, pokud dohody pokrývají více než 30 % příslušného trhu.

Na posuzování dohod mezi nekonkurenty je třeba nahlížet nejen v souvislostech právních, ale také v souvislostech ekonomických, a sice vzhledem k jejich nespornému přínosu pro spotřebitele i hospodářskou soutěž.¹²¹ Přínosem je například to, že odstraňují pro spotřebitele nevýhodnou dvojí cenovou přírážku. Z toho důvodu by výsledkem jejich analýzy měl být vždy takový závěr, který bude vyjádřením poměru mezi jejich negativními a pozitivními účinky na hospodářskou soutěž a spotřebitele, a to ať už těch skutečných nebo těch potenciálních.

Vertikální dohody jsou in abstracto méně závažné než dohody horizontální. Argumentem tomuto tvrzení je skutečnost, že mezi podniky jako účastníky vertikálních dohod nedochází k potlačení rivality konkurentů tak jako u dohod horizontálních. Proto se dle Bejčka *„realita hospodářského života ustálila na kompromisním řešení mezi nezasahováním do tržních vztahů dodavatelů a distributorů a (podmíněným) zasahováním do jejich eventuální integrace. Za určitých zákonných podmínek se tedy vertikální dohody nezakazují, byť jejich protisoutěžní riziko není odstraněno – je jen méně pravděpodobné, a jejich přínos je naopak pravděpodobnější.“*¹²²

¹¹⁹ Korah, V., O'Sullivan, D. *Distribution Agreements Under EC Competition Rules*. Oxford – Portland: Hart Publishing, 2002, s. 121.

¹²⁰ Rozsudek Evropské soudního dvora ve věci *SA Brasserie de Haecht v Consorts Wilkin-Janssen*, C-23/67.

¹²¹ Sdělení Komise: Pokyny k vertikálním omezením, OJ 2000 C 291/1.

¹²² Josef Bejček: Praktické problémy distribučních dohod, [Právní rozhledy 18/2011, s. 643].

2.7 *Species facti horizontálních dohod*

Výše explikované horizontální dohody jsou v soutěžním právu dále rozdělovány na tzv. „*tvrdé kartely*“ (hard core cartels) na straně jedné a na „*ostatní horizontální dohody*“ na straně druhé.

Za tvrdé kartely se v zásadě považují:

- tzv. *cenové kartely*, tj. ujednání o přímé či nepřímé fixaci cen;
- tzv. *restrikční kartely*, tj. ujednání o omezení či kontrole výroby a odbytu, výzkumu a vývoji nebo investic;
- tzv. *segmentační kartely*, tj. ujednání o rozdělení trhu nebo nákupních zdrojů;
- tzv. *junktimační kartely*, tj. dohody vázané na splnění dalších podmínek;
- tzv. *diskriminační kartely*, tj. dohody o uplatnění rozdílných podmínek;
- tzv. *skupinový bojkot*, tj. ujednání o zabránění vstupu dalších soutěžitelů na trh.¹²³

Mezi ostatní horizontální dohody se zpravidla zařazují:

- dohody o výzkumu a vývoji;
- dohody o výrobě;
- dohody o nákupu;
- dohody o obchodním využití;
- standardizační dohody.¹²⁴

Pokud jde o tyto dvě oblasti skutkových podstat dohod narušujících soutěž, které jsou uzavřeny mezi soutěžiteli vzájemně aktivními na horizontální úrovni relevantního trhu a otázku základního rozdílu mezi nimi, lze konstatovat, že tvrdé kartely mají v první řadě za cíl narušit hospodářskou soutěž mezi soutěžiteli. Ostatní horizontální dohody naopak primárně protisoutěžní cíl nesledují, avšak není vyloučeno, že se na ně bude po důkladném posouzení zákonný zákaz také aplikovat.

¹²³ Oznámení Komise o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle článku 81 odst. 1 SES (de minimis), dostupný z <https://www.uohs.cz/cs/legislativa/hospodarska-soutez/ceska-republika.html>, s. 3, také v ustanovení § 3 odst. 2 písm. a), b), c) a f) ZOHS, ve kterém se navíc objevuje skupinový bojkot, dohody vázané na splnění dalších podmínek a dohody o uplatnění rozdílných podmínek.

¹²⁴ Sdělení Komise: Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování evropské unie na dohody o horizontální spolupráci ze dne 14.1.2011, (2011/C 11/01).

2.7.1 Cenové kartely

Dohody soutěžitelů o fixaci nákupních nebo prodejních cen jsou na základě ustálené soutěžní praxe nepochybně jedny z nejvýznamnějších skutkových podstat dohod narušujících soutěž.

Základní dogma hospodářské soutěže totiž představuje udržování ceny statků nabízených či poptávaných na relevantním trhu na co nejnižší konkurenceschopné úrovni. Koordinovanými dohodami o fixaci cen, též tzv. „*price fixing*“, pak dochází k nežádoucímu potlačení soutěže mezi konkurenty. Jinými slovy mezi nimi hospodářská soutěž zůstává zachována pouze v rámci necenového soupeření.

Jak z ustanovení § 3 odst. 2 písm. a) ZOHS vyplývá, jsou bez výjimky zakázány nejen ujednání o přímém určení cen, tj. o určení fixní ceny, ale také o určení ceny nepřímým způsobem, za které je považováno, vedle jiných jednání soutěžitelů, určení výše marže nebo výše jednotlivých rabatů.¹²⁵

Interpretovat toto ustanovení absolutně by bylo proti principu liberálního pojetí trhu, a proto je nezbytné zohlednit skutečnost, že si každý ze soutěžitelů na základě vlastního uvážení smí měnit cenu vlastních statků, a to i přesto, bude-li tím reagovat na cenovou politiku ostatních konkurentů.

Lze tedy shrnout, že za meritum zákonné úpravy je bez dalšího považováno vyloučení jakékoli koordinace mezi soutěžiteli v cenové oblasti.

2.7.1.1 *Resale price maintenance*

V kontextu cenových kartelů se v praxi uzavírají vedle dohod o fixaci cen statků jednotlivých konkurentů na horizontální úrovni relevantního trhu, také cenové dohody na vertikální úrovni trhu. Protisoutěžní dohoda je v tomto případě sjednána mezi dodavatelem na straně jedné a odběratelem na straně druhé.

Ačkoli se mohou dohody o fixaci cen na vertikální úrovni jevit *prima facie* jako protisoutěžní, je nezbytné v první řadě posoudit, zda nevznikly pouze jako dodavatelem učiněná doporučení odběratelům. Jelikož právě nezávazná a nenátlaková doporučení dodavatelů o určení ceny, která odběratelé následují, nejsou *resale price maintenance*,

¹²⁵ Stejně také v čl. 101 odst. 1 písm. a) Smlouvy o fungování Evropské unie.

kteří je a priori zakázáno. Vždy bude na účastníkovi takové dohody, aby prokázal, že takové ujednání spadá pod zákonnou výjimku uvedenou v ustanovení čl. 101 odst. 3 SFEU, resp. ustanovení § 3 odst. 4 ZOHS.

Jako *resale price maintenance* se naopak bude posuzovat takové jednání dodavatele, kterým slibuje odběrateli poskytnutí slev, bonusů či jiných podobných výhod za účelem fixování cen a získání neoprávněné výhody.¹²⁶

2.7.2 Restriktivní kartely

Mezi další představitele tvrdých (hard core) kartelů se řadí tzv. *restriktivní kartely*, resp. *kontrolní kartely*, které obsahují ujednání o „omezení a kontrole výroby, odbytu, výzkumu a vývoje nebo investic“.¹²⁷

Soutěžitelé mezi sebou na horizontální úrovni tyto dohody uzavírají, aby si navzájem zajistili stálé pozice na trhu pro případ jeho nenadálého negativního vývoje, kdy se náhle snižuje poptávka po určitých statcích a tato situace je nutí udržovat výrobní kapacity do doby než krize opět pomine.

Stejně jako dohody o fixaci cen, se restriktivní ujednání řadí mezi jedny z nejzávažnějších ujednání narušujících hospodářskou soutěž, neboť mají v zásadě obdobné ekonomické dopady na trh. Koordinují-li totiž konkurenti nabídkovou stranu trhu, regulují tím cenu statků a dodávané zboží se pro zákazníky stává vzácnější a dražší.

Předmětnou problematikou se zabýval NSS v kasační stížnosti ve věci *Asociace velkodistributorů léčiv*, kteří se vzájemně domluvili na omezení dodávek léčiv do několika fakultních nemocnic, aby takovým jednáním zefektivnili solventnost vlastních pohledávek, které měli vůči několika fakultním nemocnicím. Za jednání, které způsobilo narušení hospodářské soutěže, označil NSS jednání, které znemožnilo zdravou fluktuaci mezi odběrateli a konkurencí a tím byla soutěž prakticky zcela omezena.¹²⁸

¹²⁶ Raus, D., Oršulová, A. Kartelové dohody. Praha: C. H. Beck, 2009. s. 113.

¹²⁷ Ustanovení § 3 odst. 2 písm. b) ZOHS.

¹²⁸ Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 31.3.2010 ve věci a) Akciová společnost PHARMOS, b) společnost s ručením omezeným GEHE Pharma Praha, c) akciová společnost PHOENIX lékárenský velkoobchod, d) společnost s ručením omezeným Alliance Healthcare proti Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, č.j. 1 Afs 58/2009-541.

2.7.3 Segmentační kartely

Z důvodu obavy ze vzniku lokálních monopolů jsou zakázány tzv. *segmentační kartely*, kartely, které rozdělují trhy nebo zdroje zásobování.¹²⁹ V zásadě se jedná o ujednání, jimiž si soutěžitelé rozdělují svou působnost na relevantním trhu z hlediska jeho jednotlivých segmentů, tj. již výše popsaných segmentu věcného, segmentu teritoriálního a segmentu časového.

V praxi tak mohou být sjednávány segmentační dohody, v nichž si soutěžitelé rozdělují území, na které budou dodávat své zboží, které obsahují ujednání o produkci jen určitého druhu výrobku, které soutěžitelům časově rozvrhují produkci do letního nebo zimního období nebo které výše uvedené typy kombinují.

Tvrdým kartelem segmentačním jsou také koordinované dohody o rozdělení zákazníků, jimiž je relevantní trh segmentován z hlediska personálního. Protisoutěžní jednání konkurentů je zde založeno na společné domluvě o rozdělení jednotlivých typů odběratelů mezi sebe.

Významný rozsudek v problematice segmentačních kartelů představuje rozhodnutí ESD ve věci společnosti Danone a jejího konkurenčního pivovaru Interbrew, kterým v roce 2007 za jeho vytvoření uložil Evropský soudní dvůr společnosti Danone sankci ve formě pokuty, která se pohybovala v desítkách milionů eur.¹³⁰

2.7.4 Junktímační kartely

Dalším typem tvrdých kartelů jsou dohody, jejichž podstatou je tzv. vázané obchodování. Jsou totiž vázány na uzavírání dalších dohod o plnění, které s předmětem smlouvy nikterak nesouvisí. V praxi se objevují jako ujednání, na základě kterých účastníci vystupují vůči třetím osobám jednotně, tedy jednotně podmiňují samotný akt uzavření kontraktů až po splnění dalších vymezených podmínek.

Protisoutěžní aspekt je u nich spatřován v nuceném odběru dodatečného zboží, které odběratel neměl v úmyslu odkoupit a pro které tak bude muset až dodatečně hledat využití. Tím mu vznikají aditivní náklady, které nepředpokládal a jeho

¹²⁹ Ustanovení čl. 101 odst. 1 písm. c) SFEU a také ustanovení § 3 odst. 2 písm. c) ZOHS.

¹³⁰ Tisková zpráva č. 13/07: Rozsudek Evropského soudního dvora o kasační stížnosti společnosti Groupe Danone ze dne 8. Února 2007, CJE /07/13.

konkurenceschopnost se stává vůči ostatním soutěžitelům, kteří odebírají pouze zamýšlené a chtěné zboží, značně oslabená.¹³¹

K odhalení oné vzájemné vázanosti výrobků v jednotlivém konkrétním případě dopomáhají obchodní zvyklosti nebo již v praxi ustálený tzv. korektiv zásady poctivého obchodního styku, jehož aplikace není podmíněna, na rozdíl od zvyklostí obchodních, jejím předchozím dlouhodobým uplatňováním.¹³²

2.7.5 Diskriminační kartely

Druhem tvrdých kartelů jsou dále ujednání obsažená v dohodách narušujících soutěž o uplatnění „*rozdílných podmínek vůči jednotlivým soutěžitelům při shodném nebo srovnatelném plnění, jimiž jsou někteří soutěžitelé v hospodářské soutěži znevýhodněni.*“¹³³ V důsledku těchto dohod dochází k znevýhodňování a diskriminaci některých soutěžitelů a tím k narušení soutěže.

Na rozdíl od předchozí právní úpravy diskriminačních kartelů, se současná právní úprava neomezuje pouze na diskriminaci kupujících, ale současně také na diskriminaci prodávajících.¹³⁴

2.7.6 Skupinový bojkot

Z ustanovení § 3 odst. 1 písm. f) ZOHS vyplývá, že jako skupinový bojkot jsou kvalifikovány dohody obsahující ujednání o tom, že „*účastníci dohody nebudou obchodovat či jinak hospodářsky spolupracovat se soutěžiteli, kteří nejsou účastníky dohody, anebo jim budou jinak působit újmu.*“

Lze tedy shrnout, že se jedná o ujednání, kterými se vylučuje spolupráce se třetími stranami vůbec.

V dohodě je standardně explicitně vyčtena jak osoba dodavatele, od nichž konkurenti nesmějí odebírat zboží na straně jedné, tak osoba odběratele, kterým zboží

¹³¹ Raus, D., Oršulová, A. Kartelové dohody. Praha: C. H. Beck, 2009. s. 120.

¹³² Josef Bejček: K zákonu o ochraně hospodářské soutěže po prvním roce jeho účinnosti, [Právní rozhledy 10/2002, s. 471].

¹³³ Ustanovení § 3 odst. 2 písm. e) ZOHS.

¹³⁴ Srovnej ustanovení § 3 odst. 2 písm. e) ZOHS a ustanovení § 3 odst. 2 písm. e) zákona č. 63/1991 Sb., o ochraně hospodářské soutěže.

naopak nesmějí dodávat na straně druhé. Skupinový bojkot proto může vzniknout nejen na horizontální úrovni trhu, ale také na úrovni vertikální.¹³⁵

2.7.7 Ostatní horizontální dohody

Jednotlivé druhy tvrdých kartelů jsou, jak z výše uvedeného vyplývá, explicitně upraveny tuzemskými a stejně tak i komunitárními právními předpisy. Tímto výčtem se však možnost existence dalších druhů horizontálních dohod nevyčerpává. Tento závěr vyplývá ze Sdělení Komise, které vymezuje pokyny k použitelnosti ustanovení článku 101 Smlouvy o fungování evropské unie na dohody o horizontální spolupráci (dále jen „Sdělení Komise o horizontálních dohodách“).¹³⁶

2.7.7.1 Dohody o výzkumu a vývoji

Předmět dohod o výzkumu a vývoji (research and development agreements) je možný vymezit v rozsahu od zajištění určitých externích činností o výzkumu a vývoji, vzájemné spolupráci účastníků, až po zdokonalování používaných technologických procesů. V zásadě se uzavírají jako dohody o spolupráci nebo jako dohody o vzájemně kontrolované společnosti, která je pro účely koordinovaného jednání soutěžitelů nově založena.¹³⁷

Ovšem ne na všechny dohody o výzkumu a vývoji, které se prima facie jeví jako protisoutěžní, se nakonec aplikuje zákonný zákaz. Žádoucí je mimo jiné při posuzování narušení soutěže zohlednit, zda konkrétní dohoda vůbec negativně ovlivňuje relevantní trh, nakolik jsou koordinovaní účastníci dohody schopni provádět výzkum nezávisle, jaká je jejich tržní síla nebo také zda-li omezují vstup nových konkurentů na trh.

V kontextu dohod o výzkumu a vývoji uvádí Komise ve svém Sdělení o horizontálních dohodách několik ilustrativních případů, které jsou vodítkem pro soutěžní úřady, jak v podobných situacích postupovat.

¹³⁵ Raus, D., Oršulová, A. Kartelové dohody. Praha: C. H. Beck, 2009. s. 121.

¹³⁶ Sdělení Komise: Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování evropské unie na dohody o horizontální spolupráci ze dne 14.1.2011 (2011/C 11/01).

¹³⁷ Sdělení Komise: Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování evropské unie na dohody o horizontální spolupráci ze dne 14.1.2011, bod 111, (2011/C 11/01).

Příkladem uvádím ujednání soutěžitelů, dvou strojírenských společností, které za účelem společné výzkumné a vývojové činnosti a jejího zdokonalení založili vlastní společnost. Pozitivním aspektem tohoto ujednání je nepominutelně kladný vliv na životní prostředí, a to vzhledem k šetrné výrobě jednotlivých konstrukčních částí. Tržní podíl obou účastníků činí v součtu 35 % a vedle těchto účastníků se na relevantním trhu účastní další dva velcí soutěžitelé.

Pro komplexní analýzu takové dohody je nezbytné vymezit v první řadě relevantní trh. Vzhledem k tomu, že dohoda účastníků nemá za cíl vstoupit na trh s novým výrobkem, budou jako relevantní posuzovány ty trhy, na kterých se střetává nabídka a poptávka po konstrukčních částí a také trhy s licencemi na příslušnou technologii.

Ačkoliv je souhrn tržních podílů konkurentů natolik významný, aby mohl hospodářskou soutěž narušit, přesto však budou i nadále pokračovat ve výrobě a prodeji konstrukčních částí samostatně. Konkurence bude vedle nich i nadále existovat a stejně jako účastníci dohody o výzkumu a vývoji bude zdokonalovat vlastní výrobní a jiné procesy.

Proto bude pravděpodobné a lze o takových dohodách učinit závěr, že se ně za podobné situace bude aplikovat ustanovení článku 101 odst. 3 SFEU, tedy výjimka ze zákonného zákazu, při níž se nezakáže dohoda, u níž převažují pozitivní dopady na předmětný relevantní trh.¹³⁸

2.7.7.2 Dohody o výrobě

Dohody o koordinaci produkce (production agreements) jsou dalším druhem horizontálních dohod, u nichž je pro aplikaci zákonného zákazu nezbytné komplexně posoudit jejich obsah i rozsah.

V praxi se s nimi nejčastěji setkáme jako s dohodami o společné výrobě, dohodami o produkci pouze v určitém segmentu trhu nebo dohodami se subdodavateli, kterým je svěřena výroba konkrétního zboží.¹³⁹

¹³⁸ Sdělení Komise: Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování evropské unie na dohody o horizontální spolupráci ze dne 14.1.2011, bod 149, (2011/C 11/01).

¹³⁹ Raus, D., Oršulová, A. Kartelové dohody. Praha: C. H. Beck, 2009. s. 127.

Koordinované jednání může zapříčinit pokles výroby a vznik vyšších cen, může být také příčinou zvyšování nákladů. Tajným přenosem obchodních informací může nadto dojít ke vzniku předem dohodnutého výsledku nebo uzavření trhu pro třetí subjekty.

Koordinovaná dohoda o výrobě nastane mimo jiné v situaci, kdy si dodavatelé smluví společné jednání na trhu a za tímto účelem vytvoří vlastní společnost.

Podstatným aspektem pro posuzování bude výše společného tržního podílu a symetrie relevantního trhu. Neboť účastní-li se trhu pouze malý počet konkurentů, z nichž navíc jeden již spolupracuje s účastníkem dohody, fakticky to povede ke zvýšení koncentrace na trhu a k vytvoření vazeb s dalšími konkurenty. Tím se pravděpodobně nastaví limity řádného fungování hospodářské soutěže, která takovým jednáním bude narušena.

Za výjimku bude považována situace, prokáže-li se, že taková dohoda vede k nepochybnému růstu efektivnosti a pozitivnímu dopadu na spotřebitele.¹⁴⁰

2.7.7.3 Dohody o nákupu

Horizontální dohody o společném nákupu (purchasing agreements) mohou být v praxi realizovány společně kontrolovaným soutěžitelem, konkurenty zúčastněnými na dohodě nebo za účelem společného nákupu také nově zřízeným soutěžitelem.

Jejich podstata tkví ve vytvoření takové tržní síly kupujícího, která může zapříčinit snížení cen i produkci více kvalitních výrobků a služeb pro spotřebitele. Tyto jednotné nákupní kartely nejsou v zásadě a priori považovány za protisoutěžní, nicméně koordinovaně vytvořená síla kupujícího může v některých případech způsobit narušení hospodářské soutěže.

Standardní formou realizace dohod o společném nákupu je tzv. *aliance*, tj. seskupení maloobchodních podniků pro účely společného nákupu výrobků.¹⁴¹ Mimo uzavřenou dohodu nejsou soutěžitelé omezeni na prodeji jiných ať podobných či odlišných výrobků.

¹⁴⁰ Sdělení Komise: Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování evropské unie na dohody o horizontální spolupráci ze dne 14.1.2011, bod 188, (2011/C 11/01).

¹⁴¹ Sdělení Komise: Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování evropské unie na dohody o horizontální spolupráci ze dne 14.1.2011, bod 196, (2011/C 11/01).

Znovu bude pro antitrustové posouzení předmětné aliance nezbytné kvalifikovat výši jejího tržního podílu a její možný a reálný vliv na ostatní soutěžitele. Z toho důvodu nejsou aliance považovány za tvrdé kartely a v určitých případech se na ně může aplikovat výjimka ze zákonného zákazu.

2.7.7.4 Dohody o obchodním využití

Jádrem ujednání o obchodním zastoupení (agreements on commercialisation) je vytvoření jednotného rámce jednání soutěžitelů při prodeji, distribuci nebo propagaci jejich náhradních výrobků.

Ze Sdělení Komise o horizontálních dohodách vyplývá, že „*tento druh dohody může mít velmi proměnlivý rozsah podle různých funkcí obchodního využití, na něž se spolupráce vztahuje. Na jednom konci spektra, dohody o společném prodeji mohou vést ke společnému určování všech obchodních hledisek spojených s prodejem produktu, včetně ceny. Na druhém konci stojí omezenější dohody, jež se zabývají pouze jednou zvláštní funkcí obchodního využití, jako je distribuce, prodejní servis nebo reklama.*“¹⁴²

V dohodách o obchodním využití mohou být obsažena ujednání, která naruší hospodářskou soutěž tím, že stanoví ceny, usnadní snižování objemu produkce, budou mezistupněm pro rozdělení trhů, rozdělení zákazníků nebo objednávek a v neposlední řadě mohou narušit hospodářskou soutěž tím, že umožní výměnu informací o rozsahu spolupráce.

Na druhou stranu je třeba brát v úvahu skutečnost, že dohody o obchodním využití v zásadě obavy z narušení hospodářské soutěže nevyvolávají, a to z toho důvodu, že jejich uzavření může být objektivně nezbytné pro umožnění přístupu konkurentů na trh. Jelikož bez nich by na trh samostatně vstoupit nemohli.

Další pozitivní aspekty těchto ujednání lze pozorovat v možnosti založení konsorcia, které asociovaným soutěžitelům umožní zúčastnit se projektů, které by sami byli jen těžko schopny realizovat.

¹⁴² Sdělení Komise: Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování evropské unie na dohody o horizontální spolupráci ze dne 14.1.2011, bod 225, (2011/C 11/01).

2.7.7.5 Standardizační dohody

Standardizační dohody (standardisation agreements), respektive ujednání o stanovení standardů v podobě technických či kvalitativních požadavků na produkované zboží, ujednání o stanovení metod a výrobních procesů, mohou obsahovat širokou škálu ustanovení například o konkrétních rozměrech výrobků nebo jakostních třídách.

Nelze je však zaměňovat s technickými normami vydávanými v rámci veřejnoprávní úpravy. Stejně tak se za horizontální standardizační dohody nebudou posuzovat standardní podmínky vytvořené soutěžitelem pro jeho výhradní interní potřebu jako pokyny pro uzavírání smluv s dodavateli nebo odběrateli.

Jejich vliv je pro hospodářskou soutěž v zásadě pozitivní, neboť soutěž obecně zvyšují, a sice tím, že podporují inovaci a rozvoj výrobků na trhu, zlepšují dodací podmínky nebo snižují prodejní náklady.

Na druhou stranu mohou v určitých případech hospodářskou soutěž omezovat. Typicky se bude jednat o situace, kdy povedou k poklesu cenové soutěže, omezení technického rozvoje nebo ke kontrole soutěžitelů nad produkcí a trhem.¹⁴³

2.8 Species facti vertikálních dohod

Při výkladu institutu vertikálních dohod¹⁴⁴ jako významného typu dohod narušujících soutěž jsem uvedla, že jsou in abstracto méně závažné než dohody horizontální. Prvním důvodem této teze je skutečnost, že mezi soutěžiteli, respektive podniky jako jejich účastníky nedochází k potlačení rivality konkurentů tak jako u dohod horizontálních. Druhým důvodem je potom jejich mnohdy pozitivní vliv na spotřebitele.

Přesto se však v soutěžní praxi setkáme s konkrétními případy vertikálních dohod, které jsou následně po jejich individuální analýze soutěžním úřadem kvalifikovány jako zakázané. Níže se dále exemplárně věnuji, mimo ty již výše explikované, několika konkrétním skutkovým podstatám vertikálních dohod.

¹⁴³ Sdělení Komise: Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování evropské unie na dohody o horizontální spolupráci ze dne 14.1.2011, body 258, 260, 264, (2011/C 11/01).

¹⁴⁴ Subkapitola 2.6.1.2.

Ještě před tím považuji za podstatné upozornit na skutečnost, že Komise je oprávněna na základě vydaného nařízení udělit pro konkrétní vertikální dohodu výjimku z jejího zákazu. Tato nařízení jsou vydávána pro určité kategorie dohod, například pro dohody o dodávkách a distribuci zboží¹⁴⁵ nebo jako nařízení širší působnosti jako jsou nařízení o blokových výjimkách pro určitá odvětví, například automobilový průmysl.¹⁴⁶

2.8.1 Dohody o výhradní distribuci

Dohody o výhradní distribuci (exclusive distribution) obsahují vzájemná ujednání mezi distributorem a dodavatelem o tom, že se dodavatel distributorovi zavazuje poskytovat produkty k dalšímu prodeji pouze jeho osobě a distributor se zároveň zavazuje, že další aktivní prodej předmětného zboží, na základě společného určení, omezí z hlediska teritoriálního pouze na některá území.

Riziko pro řádné fungování hospodářské soutěže zde hrozí pro soutěž v rámci značky, možnost vstupu nových účastníků na trh a pro celistvost trhu. V důsledku uzavření těchto dohod totiž může docházet k rozdělování trhu a cenové diskriminaci mezi distributory a dodavateli. Nicméně výhradní distribuce bude „*předmětem výjimky podle nařízení o blokových výjimkách tehdy, nepřesahuje-li ani podíl dodavatele, ani kupujícího na trhu 30 %, a to i v případě, že je kombinována s jinými vertikálními omezeními, která nejsou považována za tvrdá, jako je zákaz soutěžit po dobu kratší než pět let, množstevní povinnost nebo výhradní nákup.*“¹⁴⁷

V této souvislosti je však nutno doplnit, že ačkoliv nebude možné uplatnit na konkrétní případ blokovou výjimku, není možné bez dalšího učinit závěr o tom, že je dohoda o výhradní distribuci zakázána. Neboť z posuzování dohod vždy individuálně s ohledem na jejich právní i ekonomický kontext nakonec může plynout závěr, že dohoda hospodářskou soutěž nenarušuje.

¹⁴⁵ Nařízení Komise č. 2790/1999 ze dne 22. prosince 1999 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě.

¹⁴⁶ Nařízení Komise č. 1400/2002 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě v odvětví motorových vozidel a nařízení Komise č. 461/2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě.

¹⁴⁷ Sdělení Komise: Pokyny k vertikálním omezením, s. 50, SEK (2010) 411, dostupné z <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010SC0411&from=CS>.

2.8.2 Dohody o výhradním přidělování zákazníků

Mezi další konkrétní skutkovou podstatu vertikálních dohod se řadí dohody o výhradním přidělování zákazníků (exclusive customer allocation), tj. ujednání mezi dodavatelem a distributorem, v němž se dodavatel zavazuje prodávat zboží pouze jednomu distributorovi, a ten následně poskytovat zboží jen konkrétní skupině zákazníků.

U tohoto konkrétního druhu dohod hrozí znovu, podobně jako u dohod o výhradní distribuci, riziko z narušení hospodářské soutěže v rámci značky, znemožnění vstupu nových účastníků na trh a riziko narušení celistvosti trhu. Jelikož mohou být příčinou rozdělování trhu a cenové diskriminace mezi distributory a dodavateli.

V zásadě je možné učinit závěr, že omezování poskytování zboží skrze tato ujednání na konkrétní skupiny zákazníků povede ke ztížení možnosti získat předmětné zboží zákazníky jinými, kteří nejsou do té či oné skupiny zařazeni. Na druhou stranu musí distributoři usilovat o stálé uspokojování požadavků svých výhradních zákazníků, a tím vynakládat vyšší výdaje k získání speciálních zařízení a dovedností.

K tomuto pozitivnímu efektu však dochází v situacích, kdy jsou výrobky prodávány různým profesionálům na straně kupujících, tj. na úrovni meziproduktů. Neboť u výhradního přidělování konečných zákazníků nejsou pozitivní účinky reflektovány.

2.8.3 Dohody o selektivní distribuci

Ujednání o selekci autorizovaných distributorů (selective distribution) jsou dalším druhem vertikálních dohod, které omezují svobodnou vůli distributorů rozhodovat se dle vlastního uvážení komu budou zboží dále prodávat.

Narušení hospodářské soutěže hrozí v zásadě tehdy, pokud je takových dohod uzavřeno mezi distributory několik a tím se fakticky zabraňuje vstupu nových distributorů na trh, čímž se navyšuje koncentrace nekalosoutěžního jednání mezi kupujícími i distributory.

Znovu lze i v případě dohod o selektivní distribuci shrnout, že a priori nejsou považovány za protisoutěžní. A sice pouze v případě, že obsahují striktně objektivní

selektivní ujednání. Těmi jsou mimo jiné ujednání, které v konečném důsledku směřují k udržování kvality zboží a nepůsobí vůči jiným distributorům diskriminačně.

Další pozitivní účinek vykazují v souvislosti s investicemi distributorů do image značky, a to nejčastěji v situacích, které se pojí se vstupem nových výrobků na trh.¹⁴⁸

2.8.4 Franšízové dohody

Mezi další typ vertikálních dohod se řadí franšízové dohody (franchising), jejichž nepochybný obchodní význam vede k ještě vyšší nutnosti začlenění určitých dalších omezujících ustanovení, která mají zajistit vyšší jistotu naplnění účelu příslušné vertikální dohody.

Dle Pokynů Komise k vertikálním omezením obsahují „*licence na práva k duševnímu vlastnictví, které se vztahují zejména na obchodní známky nebo značky a know-how pro využívání a distribuci zboží nebo služeb.*“¹⁴⁹ Kromě licence je nabyvateli franšízy poskytována také technická a obchodní pomoc.

ÚOHS výstižně vymezuje franšízovou dohodu jako dohodu, „*kteřou poskytovatel franchise poskytuje nabyvateli franchise právo užívat franchisu – soubor znalostí, zkušeností, know-how, zavedené obchodní jméno nebo ochrannou známku pro účely odbytu určitých druhů zboží nebo služeb. Nabyvatel franchise (franchisant) vystupuje jako samostatný podnikatelský subjekt svým vlastním jménem a na vlastní účet a má úplnou právní a částečnou podnikatelskou samostatnost. Poskytovatel franchise (franchisor) vlastní obvykle známý podnik se známým obchodním jménem a propracovaným systémem prodeje zboží nebo poskytování služeb. Franchisor předává franchisantovi ucelenou, úspěšnou, vyzkoušenou a osvědčenou koncepci podnikání pod známou značkou a franchisant se svým podnikem se stává součástí jednotné sítě.*“¹⁵⁰

V zásadě se jedná o prostředek, který poskytovateli franšízy, bez vynaložení vysokých investic, usnadní vybudovat jednotnou distribuční síť. Úskalím pro hospodářskou soutěž jsou však v dohodách často obsažená vertikální omezení pro distribuované výrobky, která mají podobu výhradní nebo selektivní distribuce.

¹⁴⁸ Sdělení Komise: Pokyny k vertikálním omezením, s. 59 a 60, SEK (2010) 411.

¹⁴⁹ Sdělení Komise: Pokyny k vertikálním omezením, s. 61, SEK (2010) 411.

¹⁵⁰ Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ze dne 23.6.1999, č.j. S 50/99-240.

Pro zajištění ochrany práv duševního vlastnictví poskytovatele franšizy je nezbytné dodržovat níže vypočtené povinnosti, které stojí obvykle mimo působnost ustanovení čl. 101 odst. 1 SFEU. Jedná se zejména o zákaz stanovený nabyvateli podílet se, ať přímo nebo nepřímo, na jiné podobné obchodní aktivitě, vykazovat finanční účast na kapitálu jiného podniku, který je vůči němu v konkurenčním postavení, poskytovat třetím stranám jakékoli informace o know-how předmětné franšizy nebo například postoupit bez souhlasu poskytovatele práva a povinnosti z franšizové dohody.

Lze se domnívat, že se často na franšizové dohody bude aplikovat ustanovení § 3 odst. 4 ZOHS, neboť jejich pozitivním imanentním účelem je zdokonalení distribuce zboží a přenos know-how.

3. Dohody narušující hospodářskou soutěž z pohledu aktuální judikatury

V oblasti dohod narušujících hospodářskou soutěž sehrává judikatura soudů zcela esenciální a nezastupitelnou roli. Proto si tuto kapitolu dovolím uvést krátkou polemikou o významu judikatury v oblasti soutěžního práva.

V České republice, ačkoliv zde neplatí precedenční systém, je rozhodování tuzemských soudů podstatně ovlivňováno judikaturou soudů vyšších instancí. Nesporný význam je judikatuře přikládán v souvislosti s neurčitými ustanoveními soutěžních právních předpisů, které sjednocuje, s vyplňováním mezer v právu a také v neposlední řadě v souvislosti s průnikem právní teorie do praxe. Z pohledu soutěžitelů je pak judikatura důležitým nástrojem, který zajišťuje soutěžitelům aplikaci principu právní jistoty v podobě legitimní předvídatelnosti postupu soutěžních orgánů.

K institutu legitimního očekávání se několikrát vyjádřil Ústavní soud, který konstatoval, že v „*principu právního státu je imanentní princip předvídatelnosti práva a zákaz výkonu libovůle orgány veřejné moci. I dnes se princip právního státu váže na formální charakteristiky, které právní pravidla v daném právním systému musí vykazovat, aby je jednotlivci mohli vzít v potaz při určování svého budoucího jednání. V teorii práva se v tomto kontextu mluví o tzv. formálních hodnotách práva, které sice neurčují obsah právních předpisů, mají však právu zajistit samotnou existenci a dále*

*akceptaci a aplikovatelnost: mezi tyto hodnoty patří hodnoty řádu, předvídatelnosti, svobody od arbitrárnosti, právní rovnosti či právní jistoty.*¹⁵¹

V této problematice se vyjadřuje také NSS, a sice tak, že „*rozhodnutí vrcholných soudů, jakkoliv nemají precedenční účinky, je třeba respektovat v případech, kdy soud posuzuje skutkově i právně analogickou věc. Třebaže jde o rozhodnutí v jednotlivé konkrétní věci, zpravidla působí i jako interpretační vodítko při rozhodování ve skutkově a právně obdobných věcech.*“¹⁵²

Z mého pohledu lze proto v této otázce konstatovat, že judikatura v českém právním řádu disponuje precedenčními účinky, na které by soutěžitelé při svém, ať už plánovaném nebo již aktivním jednání, měli brát ohled. Neboť tím mají možnost poučit se z chyb jiných soutěžitelů a jednat v souladu s právními předpisy.

V této kapitole se zaměřím na některá vybraná rozhodnutí tuzemských i komunitárních soudů v oblasti dohod narušujících hospodářskou soutěž. Jelikož rozsah práce neumožňuje věnovat se veškerým problematickým okruhům protisoutěžních ujednání, rozhodla jsem se zaměřit na aktuální případy, které jsou z mého pohledu přínosným doplňkem pro interpretaci soutěžních předpisů.

Z širokého spektra tuzemských rozhodnutí se můj výběr nakonec ustálil na dvou, z mého pohledu klíčových rozhodnutích, která naplňují nejen požadavek aktuálnosti, ale znázorňují rovněž recentní postoj tuzemských soutěžních orgánů a příslušných soudů k předmětné problematice. Nadto dále naplňují požadavek efektivního přístupu, neboť jsou pro tuto práci přínosným dotvořením komplexního celku, který na praktických případech vymezuje, jakou podobu dohody narušující hospodářskou soutěž mohou reálně mít. Jedná se o rozhodnutí ÚOHS ve věci „*Asociace užité grafiky a grafického designu*“¹⁵³ a o rozsudek Krajského soudu v Brně ve věci „*Kartelu českých drůbežářů*“.¹⁵⁴

Z hlediska práva komunitárního bylo v oblasti dohod narušujících hospodářskou soutěž za posledních dvanáct měsíců judikováno mnoho zajímavých závěrů, které jsou vodítkem pro tuzemské soutěžní orgány a příslušné soudy v rámci analyzování

¹⁵¹ Nález Ústavního soudu ze dne 3. června 2009, I. ÚS 420/09.

¹⁵² Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 11. prosince 2008, č.j. 8 As 31/2008-72.

¹⁵³ Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ve věci zakázaného rozhodnutí sdružení soutěžitelů – Asociace užité grafiky a grafického designu ze dne 17. dubna 2009, ÚOHS-S070/2008/KD-4545/2009/850, <http://kraken.slv.cz/UOHSS070/2008>.

¹⁵⁴ Rozsudek Krajského soudu v Brně ze dne 2. prosince 2009 rozkladu ve věci dohody producentů jatečné drůbeže, č.j. 62 Ca 40/2008 – 197.

podobných případů a rozhodování o nich. Z těchto rozhodnutí jsem pro podrobnější analýzu zvolila rozhodnutí Tribunálu ve věci *Fresh Del Monte Produce a Dole Germany*, blíže známé jako tzv. *Banánový kartel* (Bananas cartel)¹⁵⁵ a na rozhodnutí Tribunálu ve věci *Microsoft Corp. a Skype Global Sàrl*.

Rozhodnutí Tribunálu ve věci *Microsoft Corp. a Skype Global Sàrl* do určité míry přesahuje rozsah problematiky této práce, neboť se zabývá problematikou spojování soutěžitelů. Domnívám se však, že některé závěry uvedené v tomto rozhodnutí jsou pro posuzování dohod narušujících hospodářskou soutěž zcela zásadní, neboť zajímavým a poněkud překvapivým způsobem specifikují tržní podíl na relevantním trhu. Výše tržního podílu na relevantním trhu je nezbytným aspektem pro rozhodnutí o protisoutěžním charakteru dohod a z toho důvodu se domnívám, že má citované rozhodnutí této práci nepochybně své místo.

3.1 Asociace užité grafiky a grafického designu

Za první zajímavý případ z oblasti aktuální soutěžní judikatury považuji případ Asociace užité grafiky a grafického designu (dále jen „AUG“), ve kterém se postupně ÚOHS, Krajský soud v Brně a také NSS zabývaly možným porušením hospodářské soutěže v podobě přijetí zakázaného a neplatného rozhodnutí sdružení soutěžitelů a jeho dalším uplatňováním na trhu výkonů v oblasti grafického designu.

Skutkový stav celého případu se odehrával od roku 2001, ve kterém AUG po vzájemné shodě své členské základny včetně jejího předsedy rozhodla o vydání a následné distribuci dokumentu nazvaného „*Autorské honoráře v užité grafice a grafickém designu*“, „*který byl určen primárně členům účastníka řízení, v němž byly v kapitolách Všeobecné podmínky, Stanovení honoráře, Práva reprodukce, Právo užití, Vedlejší výkony a Vodítka pro klasifikaci objednatelů obsaženy pokyny pro výpočet*

¹⁵⁵ Rozsudek ESD ve věci *Fresh Del Monte Produce v Komise*, T-587/08 a rozsudek ESD ve věci *Dole v Komise*, T-588/08. Dostupné na:
<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=134982&pageIndex=0&doclang=C&S&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=526723>,
<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=134981&pageIndex=0&doclang=en&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=526916>.

*honoráře a v kapitole Srovnávací tabulky doporučených minimálních autorských honorářů byly uvedeny ceny za jednotlivé výkony v oblasti grafického designu.*¹⁵⁶

Následně pak AUG v roce 2007 po vzájemné domluvě se svou členskou základnou opětovně vydala a distribuovala dokument „*Autorské honoráře v užité grafice a grafickém designu, který byl určen primárně členům účastníka řízení, v němž jsou v kapitolách Základní etická a právní pravidla při sjednávání a určování autorských honorářů (v bodě 12), Metodické pokyny pro výpočet honoráře a Užití a šíření díla obsaženy metodické pokyny pro výpočet honoráře a v kapitole Honorářové tabulky doporučené honoráře jednotlivých výkonů v oblasti grafického designu,*¹⁵⁷“ (dále jen „*Autorské honoráře*“).

Tímto jednáním se dle Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže UAG dopustila v období od 1.1.2002 do 8.4.2008 zakázaného jednání spočívajícího v rozhodnutí sdružení o vydání a distribuci Autorských honorářů, jehož výsledkem má být narušení hospodářské soutěže v podobě uzavřené dohody, která obsahuje ujednání o fixaci cen.

Potenciální narušení hospodářské soutěže bylo Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže spatřováno v tom, že Autorské honoráře vydané jak v tištěné, tak v elektronické verzi, obsahují návody, jak stanovit honorář a také minimální výši autorských honorářů.

Ke správné kvalifikaci, zda hospodářská soutěž předmětným jednáním AUG narušena byla nebo nebyla, musel ÚOHS v první řadě přistoupit k vymezení relevantního trhu. Vycházel přitom ze zjištěných údajů a z předmětu správního řízení.

Z věcného hlediska vymezil relevantní trh jako trh výkonů v oblasti grafického designu a typologie a z hlediska teritoriálního posoudil jako relevantní trh Českou republiku. Obrat poskytnutých prací z posuzované oblasti grafického designu činí částku v celkové výši jedné miliardy Kč. Tržní podíl účastníků předmětné dohody vzhledem k výše vymezenému relevantnímu trhu, přitom ÚOHS vyhodnotil jako menší než 1 %.

Při své argumentaci se ÚOHS opíral o materiální stránku narušení hospodářské soutěže a konstatoval, že „z dikce § 3 odst. 1 zákona vyplývá, že zákon chrání

¹⁵⁶ Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ve věci zakázaného rozhodnutí sdružení soutěžitelů – Asociace užité grafiky a grafického designu ze dne 17. dubna 2009, ÚOHS-S070/2008/KD-4545/2009/850, <http://kraken.slv.cz/UOHSS070/2008>.

¹⁵⁷ Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ve věci zakázaného rozhodnutí sdružení soutěžitelů – Asociace užité grafiky a grafického designu ze dne 17. dubna 2009, ÚOHS-S070/2008/KD-4545/2009/850.

*hospodářskou soutěž nejen před faktickým narušením, ale i před potenciálním narušením. Tento právní názor potvrzuje i judikatura českých soudů, ze které mj. vyplývá, že zákon o ochraně hospodářské soutěže je založen na principu potenciální soutěže, takže na jeho základě lze působit i preventivně. Není proto nutné, aby zákonem zakázaná dohoda k narušení hospodářské soutěže skutečně vedla, nebo aby následek fakticky již nastal. K vyvození postihu je možno přistoupit i tehdy, je-li zde taková dohoda, event. rozhodnutí sdružení soutěžitelů, které k takovému následku může vést.*¹⁵⁸ Vedle toho podotknul, s ohledem na posuzovaný případ dohody o fixování cen, že jsou-li součástí dohody také ujednání, která mají zájem hospodářskou soutěž narušit, tzv. hard core ustanovení, nepoužije se pro ně výjimka ze zákonného zákazu v podobě dohod, jejichž dopad na hospodářskou soutěž je bagatelní a jejich negativní účinky na soutěž jsou tak automaticky presumovány.

K rozhodnutí sdružení soutěžitelů ÚOHS konstatoval, že *„jednou z typických forem protisoutěžního rozhodnutí sdružení soutěžitelů je publikace ceníků zboží, které členové dodávají na trh. Z hlediska právní kvalifikace není rozhodné, zda jde o konečnou cenu tohoto zboží či částku odpovídající minimální doporučené ceně. Protisoutěžní charakter takového doporučení je dán tím, že je v něm obsažen prvek horizontální spolupráce mezi členy sdružení.*¹⁵⁹

Za zvlášť nebezpečné pro hospodářskou soutěž považuje ÚOHS jednání sdružení soutěžitelů směřující k jakékoli unifikaci cen nebo obchodních podmínek svých členů. Poukazuje dále na skutečnost, že pouhá existence cenového doporučení ze strany sdružení vede k neobjektivnímu a již ovlivněnému rozhodování jeho členů. Přičemž i pouhé cenové doporučení, které je ať členy nebo nečleny následováno a aplikováno pouze částečně a dobrovolně, je zakázané.

Předmětné správní řízení ÚOHS uzavřel tvrzením, že *„posuzovaná dohoda ve formě rozhodnutí AUG tak naplňuje formální stránku zakázaných dohod o určení ceny. Pokud jde o materiální stránku správního deliktu, nezbytným znakem je narušení hospodářské soutěže ať už faktické či potenciální (tj. není nutné, aby dohoda soutěž*

¹⁵⁸ Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ve věci zakázaného rozhodnutí sdružení soutěžitelů – Asociace užití grafiky a grafického designu ze dne 17. dubna 2009, bod 46, ÚOHS-S070/2008/KD-4545/2009/850.

¹⁵⁹ Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ve věci zakázaného rozhodnutí sdružení soutěžitelů – Asociace užití grafiky a grafického designu ze dne 17. dubna 2009, bod 53, ÚOHS-S070/2008/KD-4545/2009/850.

skutečně narušila, postačuje, pokud dohoda k takovému následku může vést). Dohody o určení ceny již ze své podstaty vždy představují přinejmenším potenciální narušení soutěže. V daném případě není pochyb o tom, že se jednalo o cenovou dohodu, jejímž následkem mohlo být podstatné narušení hospodářské soutěže. Úřad uzavírá, že přijetím a vydáním dokumentu *Autorské honoráře (resp. určitých částí)* jsou naplněny všechny znaky zakázaného a neplatného rozhodnutí sdružení soutěžitelů ve smyslu § 3 odst. 1 zákona po formální i materiální stránce.¹⁶⁰ Vzhledem k vědomému jednání AUG o fixování cenové úrovně na trhu výkonů v oblasti grafického designu a typologie, byla této asociaci uložena pokuta ve výši 60.000 Kč.

Proti výše citovanému rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže podala AUG včas rozklad, ve kterém namítala, že vydané rozhodnutí není správné, když ÚOHS při posuzování případu překročil své pravomoci, když do své působnosti zahrnul také posouzení otázky autorských odměn, která mu nepřísluší hodnotit. AUG také napadla výši uložené pokuty, kterou označila za nepřiměřenou.

Předseda Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, pan Ing. Petr Rafaj, po přezkoumání namítaných skutečností shrnul slovy, že „na základě přezkumu považuji za nepochybné, že vydané *Autorské honoráře* jsou ve smyslu shora uvedeného úkonem sdružení adresovaným jeho členům, jenž vykazuje snahu o unifikaci (návod společného postupu) cenového chování členů. Tento závěr je tak již sám o sobě dostatečný pro konstataci porušení zákazu uvedeného v § 3 odst. 1 zákona, neboť takové rozhodnutí je již vzhledem ke svému protisoutěžnímu cíli přinejmenším způsobilé narušit hospodářskou soutěž na příslušném relevantním trhu. Námitky účastníka řízení zpochybňující, že vytykané jednání nebylo zakázaným rozhodnutím sdružení soutěžitelů, musím vzhledem k výše konstatovanému odmítnout.“¹⁶¹ Ztotožnil se také s názorem Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, že si AUG musela být vědoma svého protisoutěžního jednání, a proto ho hodnotí jako úmyslné.

¹⁶⁰ Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ve věci zakázaného rozhodnutí sdružení soutěžitelů – Asociace užití grafiky a grafického designu ze dne 17. dubna 2009, bod 82, ÚOHS-S070/2008/KD-4545/2009/850.

¹⁶¹ Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže v řízení o rozkladu ve věci zakázaného rozhodnutí sdružení soutěžitelů – Asociace užití grafiky a grafického designu ze dne 19. října 2009, bod 37, č. R65/2009/HS-13615/310/JMa.

V předmětné záležitosti rozhodoval dále Krajský soud v Brně, ke kterému byla ze strany AUG podána žaloba a ten rozsudkem ze dne 15. prosince 2011 napadené rozhodnutí zrušil a věc vrátil k dalšímu řízení.

Následovalo podání kasační stížnosti Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže k Nejvyššímu správnímu soudu, který rozsudek Krajského soudu zrušil a celou věc vrátil znovu k novému projednání.

Krajský soud v Brně pokutu uloženou AUG snížil na 1.000 Kč a žalobu ve zbytku zamítl. Proti v pořadí již druhému rozsudku Krajského soudu v Brně podal ÚOHS kasační stížnost k Nejvyššímu správnímu soudu, který napadený rozsudek opětovně zrušil.

Krajský soud v Brně pokutu uloženou AUG snížil na 7.000 Kč a ve zbytku žalobu zamítl.

Aktuální stav celé záležitosti je takový, že v pořadí již třetí rozsudek Krajského soudu v Brně byl znovu napaden u Nejvyššího správního soudu kasační stížností podanou Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže. Ten pro zrušení rozsudku krajského soudu argumentoval nezákonností celého rozsudku spočívající v nesprávném posouzení právní otázky soudem v předcházejícím řízení a také nemožností provést přezkum pro nedostatek důvodů a nesrozumitelností. Nadto považuje uloženou pokutu spíše za symbolickou ve zjevném nepoměru k závažnosti uskutečněného jednání AUG.

NSS kasační stížnost zamítl se slovy, že *„závěr krajského soudu o zjevné nepřiměřenosti uložené sankce zohledňující specifika projednávaného případu je přesvědčivý a odpovídá zobecnitelné představě o adekvátnosti a spravedlnosti sankce. Námitka nezákonného postupu krajského soudu při moderaci uloženého trestu proto není důvodná. Obavy stěžovatele o popření smyslu jeho činnosti v případě zamítnutí kasační stížnosti Nejvyšší správní soud nesdílí. Nutno podotknout, že v obecné rovině Nejvyšší správní soud přisvědčil názoru stěžovatele, že za závažné a dlouhodobé protisoutěžní jednání bude zpravidla na místě uložit citelnou sankci. V projednávaném případě však byly okolnosti případu natolik specifické, že závěr krajského soudu o zjevné nepřiměřenosti sankce bylo lze akceptovat. Námitka nesprávného posouzení podmínek pro moderaci sankce tak není důvodná.“*¹⁶²

¹⁶² Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 26. června 2013 ve věci Asociace užití grafiky a grafického designu proti Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, bod 45, 1 Afs 23/2013-46.

Z mého pohledu je ve výše posuzovaném případě zajímavé poukázat na skutečnost, že za zakázané se považuje také cenové doporučení sdružení, které má velmi malou členskou základnu s minimálním podílem na relevantním trhu.

Vedle toho považují judikaturu k tomuto případu za významnou také z pohledu aplikace pravidla de minimis v případě dohod o fixaci cen, která je bez výjimky vyloučena.

3.2 Kartel českých drůbežářů

V kontextu dohod narušujících hospodářskou soutěž volím z pohledu aktuální judikatury další případ uzavřené horizontální dohody o fixaci cen, jehož průběh lze pozorovat již od roku 2007, kdy ÚOHS zahájil správní řízení s a) SUŠÁRNA POHOŘELICE, s.r.o., b) AGRODRUŽSTVO JEVIŠOVICE, c) KARLOV, a.s., d) Zemědělské družstvo PETŘÍN, e) AGROPRODUCT, f) ZEVA CHLÍSTOVICE, a.s. (dále jen „čeští drůbežáři“).

Skutkový stav případu lze charakterizovat jako společné ujednání českých drůbežářů o strategii fixace prodejní ceny jatečných kuřat v úmyslu dosáhnout vzájemným pozvolným tlakem na společného odběratele, společnost Kostelecké uzeniny a.s., zvyšování ceny za 1 kilogram živé váhy jatečných kuřat v I. jakostní třídě, alespoň na 20 Kč. Za tímto účelem vedli čeští drůbežáři společná jednání o jednotném postupu a o účasti na jednání s odběratelem.

ÚOHS zvolil jako výchozí bod pro provedení analýzy účinků této dohody na hospodářskou soutěž vymezení relevantního trhu. Z věcného hlediska se jedná o trh s živými jatečnými kuřaty (brojlery), geografickým trhem vymezil Českou republiku. Nadto se zabýval také časovým hlediskem relevantního trhu, přičemž posuzovaný trh označil jako trvalý s pravidelně se opakujícími dodávkami brojlerů v průběhu celého roku.

Konkrétní výše společného podílu všech účastníků dohody, který představuje součet jejich jednotlivých tržních podílů nebyl Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže zveřejněn, a to proto, že byl předmětem obchodního tajemství předmětných společností.

Bylo však stanoveno, že ačkoli předmětnou dohodou o přímém určení ceny mohla být ovlivněna více než jedna desetina trhu s jatečnými kuřaty, vzhledem k vysoké publicitě vzájemných postupů účastníků, které byly hojně medializovány, byl potenciální dopad dohody stanoven na 100 % relevantního trhu.

Po vyhodnocení skutkového stavu dospěl ÚOHS v otázce posuzování formy dohody narušujících soutěží, že *„není nutné, aby dohoda dle § 3 odst. 1 zákona měla podobu např. smlouvy splňující náležitosti příslušných obecných ustanovení občanského zákoníku apod. a nemusí nutně mezi stranami zakládat soukromoprávní závazkový vztah. Jak vyplývá i např. z rozhodovací praxe Evropského soudního dvora, stačí k uzavření dohody, pokud zúčastnění soutěžitelé vyjádří společnou vůli, resp. společný záměr, chovat se do budoucna na trhu určitým způsobem. Takový záměr pak nemusí být ani písemně zachycen.“*¹⁶³

V otázce narušení hospodářské soutěže pak konstatoval, že účastníci dohody a relevantním trhu vyloučili soutěž a tím potlačili zdravé konkurenční prostředí trhu. Neboť každý ze soutěžitelů má povinnost jednat na trhu samostatně a samostatně snášet riziko z toho plynoucí.

Dokonce bylo prokázáno, že k zamýšlenému záměru navýšení ceny za 1 kilogram živé váhy jatečných kuřat skutečně došlo, a sice zvýšením o 10 haléřů od ledna roku 2007.

ÚOHS tak dospěl k závěru, že se čeští drůbežáři protisoutěžního jednání, co do každého účastníka dohody, dopustili a uložil za takové jednání účastníkům pokuty v rozmezí statisíců až milionů Kč. Celková výše pokuty činila téměř 14 milionů Kč.

Proti uvedenému rozhodnutí podali účastníci rozklad, který byl však zamítnut a výše citované rozhodnutí bylo potvrzeno.¹⁶⁴

Případ však pokračoval ve společném řízení před Krajským soudem v Brně, k němuž všech 6 účastníků výše uvedené dohody horizontálních soutěžitelů o přímé fixaci cen podalo žalobu. Krajský soud napadené rozhodnutí pro nedostatečně zjištěný

¹⁶³ Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ze dne 13. července 2007 ve věci dohody producentů jatečné drůbeže, bod 74, S14/07-12929/07/620. <http://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/sbirky-rozhodnuti/detail-7544.html>.

¹⁶⁴ Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ze dne 5. května roku 2008 o rozkladu ve věci dohody producentů jatečné drůbeže, R 138A, 147A-151A/2008 - 09232/2008/320. <http://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/sbirky-rozhodnuti/detail-7594.html>.

skutkový stav ohledně realizace protisoutěžního ujednání zrušil a věc vrátil zpět k dalšímu řízení před Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže.¹⁶⁵

ÚOHS podal proti rozsudku Krajského soudu v Brně kasační stížnost k Nejvyššímu správnímu soudu, v níž se domáhal zrušení napadeného rozsudku, přičemž argumentoval tvrzením, že krajský soud nezohlednil některé předložené relevantní důkazní prostředky, čímž se stal napadený rozsudek nepřezkoumatelným.

Naneštěstí však k právnímu posouzení předmětné dohody Nejvyšším správním soudem nedošlo, neboť stěžovatel včas nedoplnil kasační stížnost. A vzhledem ke skutečnosti, že ÚOHS „*ne zřídka vystupuje jako účastník řízení o kasační stížnosti vedených Nejvyšším správním soudem a disponuje dostatečným personálním aparátem právních profesionálů. Jeho postavení a „odborné právní zázemí“ se tudíž nedá srovnávat s postavením „běžného“ účastníka – fyzické osoby bez právního vzdělání.*“¹⁶⁶ Z toho důvodu nemohl opožděně podané doplnění kasační stížnosti prominout a kasační stížnost odmítl.

Lze tedy uzavřít, že zákonný zákaz se bude aplikovat také na ujednání mezi soutěžiteli, které narušuje hospodářskou soutěž nebo alespoň vykazuje potenciální znaky jejího možného narušení, aniž by muselo nutně splňovat požadavky na formu vyplývající ze soukromého práva. Stejně tak jsou zakázané dohody, které namísto explicitních ustanovení o konkrétním závazném chování účastníků vykazují do příště pouze jejich souhlasnou vůli koordinovaně jednat.

3.3 Fresh Del Monte Produce & Dole Germany

Jako velmi zajímavý hodnotím případ, který se odehrál na komunitární úrovni v rámci trhu s banány, známý jako „*banánový kartel*“, v němž Tribunál, taktéž ESD i Komise posuzovaly vliv výměny informací na hospodářskou soutěž, která probíhala mezi soutěžiteli banánového trhu v pravidelně se opakujících týdenních cyklech.

Postavení soutěžitele na trhu s banány zaujala v této věci mimo jiné skupina Fresh Del Monte Produce (dále jen „*skupina Del Monte*“), která je producentem a

¹⁶⁵ Rozsudek Krajského soudu v Brně ze dne 2. prosince 2009 rozkladu ve věci dohody producentů jatečné drůbeže, č.j. 62 Ca 40/2008 – 197.

¹⁶⁶ Usnesení Nejvyššího správního soudu ze dne 9. února 2011 o kasační stížnosti ve věci dohody producentů jatečné drůbeže, č.j. 1 Afs 37/2010 – 279.

obchodníkem s čerstvou zeleninou a čerstvým ovocem na světovém trhu. Vlastní produkty, především banány, uvádí na trh pod značkou Del Monte.

O celém případě byla Komise informována v roce 2005 na základě podané žádosti společnosti Chiquita Brands International, Inc. (dále jen „Chiquita“), která zažádala Komisi o ochranu dle oznámení Komise o ochraně před pokutami a snížení pokut v případech kartelů.¹⁶⁷ Po tom, co společnost Chiquita předložila podklady a dokumenty vztahující se k předmětné záležitosti, přislíbila Komise společnosti Chiquita podmíněnou ochranu před pokutou.

Podstata banánového kartelu tkví v pravidelné týdenní výměně informací, které nepřímo souvisely se spotřebitelskými cenami. Právě taková výměna informací může narušit hospodářskou soutěž a být v rozporu s jejími pravidly, pokud redukuje nejistotu o fungování relevantního trhu a zapříčiňuje omezení soutěže mezi konkurenty.¹⁶⁸

Soutěžitelé banánového kartelu se dle Komise participovali dvoustranných kontaktů o stanovení cen tím, že vzájemně vedli polemiku o faktorech, které se vztahovaly k referenčním cenám vždy pro nadcházející týden. Referenční ceny si měli soutěžitelé vzájemně sdělovat a diskutovat o nich.

Cílem předmětných diskuzí bylo limitovat nejistotu vzájemně si konkurujících soutěžitelů ohledně jejich chování při stanovení referenčních cen na relevantním trhu. Tím mezi nimi došlo k poskytnutí vzájemné kontroly nad individuálními rozhodnutími ohledně stanovení cen a také k posílení jejich spolupráce. Neboť pravidelně se opakující výměna informací, tedy polemika o referenčních cenách, musela nutně ovlivnit nadcházející chování individuálních soutěžitelů.

Z odůvodnění Tribunálu vyplývá, že pod pravidelnou výměnou informací se skrývaly zprávy o specifických informacích, „*tj. údaje o oficiálních cenách, ale i odhady skutečných cen pro daný týden, zejména ve formě rozpětí. Navíc pravidelnost týdenního podávání těchto zpráv vedla k souvislému toku informací ke společnosti Del*

¹⁶⁷ Oznámení Komise o ochraně před pokutami a snížení pokut v případech kartelů. Úř. věst. 2002, C45, s.3.

¹⁶⁸ Rozsudky Soudního Dvora Deere v Komise, bod 301 výše, bod 90; ze dne 2. října 2003, Thyssen Stahl v Komise, C-194/99 P, Sb. Rozh. s. I-10821, bod 81, a T-Mobile Netherlands a další, bod 297 výše, bod 35.

*Monte poskytujících přesné a široké porozumění trhu včetně postavení společnosti Weichert ve vztahu k ostatním hospodářským subjektům a jeho vývoje.*¹⁶⁹

K četnosti opakování dvoustranných kontaktů uvedl Tribunál, že „pokud se jedná o podmínky, za kterých může být protiprávní jednání ve vzájemné shodě charakterizováno s ohledem na počet a pravidelnost kontaktů mezi konkurenty, z judikatury vyplývá, že je to jak účel jednání ve vzájemné shodě, tak podmínky trhu, které určují jak často, v jakém rozmezí a jakým způsobem se soutěžitelé navzájem kontaktují, aby sladili své chování na trhu. Jestliže totiž dotyčné podniky vytvoří kartelovou dohodu s komplexním systémem jednání ve vzájemné shodě, pokud jde o velké množství aspektů jejich chování na trhu, pak může být nezbytné udržovat pravidelné kontakty po delší dobu. Pokud je naopak jednání ve vzájemné shodě jednorázové a směřuje k jednorázové harmonizaci chování na trhu ohledně jediného parametru hospodářské soutěže, může stačit i jediné navázání kontaktů k tomu, aby se uskutečnil protisoutěžní cíl, o který dotyčné podniky usilují (rozsudek *T-Mobile Netherlands* a další, bod 297 výše, bod 60).¹⁷⁰

K tomu bylo dále dodáno, že „důležitý není ani tak počet schůzek mezi dotyčnými podniky jako skutečnost, zda kontakt nebo kontakty, ke kterým došlo, poskytují těmto podnikům možnost zohlednit při určování jejich chování na dotyčném trhu informace, které si vyměnily se svými konkurenty, a vědomě nahradit rizika hospodářské soutěže praktickou spoluprací mezi nimi (rozsudek *T-Mobile Netherlands* a další, bod 297 výše, bod 61).¹⁷¹

Přijímání výše uvedených zpráv bylo součástí, jak Komise obratně uvedla, tzv. „informačního mechanismu“. Tím si soutěžitelé zajistili možnost vzájemných zásahů do obchodního chování, kterým narušovali hospodářskou soutěž.

Banánový kartel je případem, v němž je za chování dceřiné společnosti odpovědná společnost mateřská. Bylo stanoveno, že k zániku odpovědnosti mateřské společnosti za jednání společnosti dceřiné nestačí, má-li dceřiná společnost oddělenou právní subjektivitu. Soudní dvůr Evropské unie v této věci upřesnil, že pojem „podnik“

¹⁶⁹ Rozsudek Tribunálu ze dne 14. března 2013 ve věci *Fresh Del Monte Produce, Inc.* v Komise, bod 156. T-587/08.

¹⁷⁰ Rozsudek Tribunálu ze dne 14. března 2013 ve věci *Fresh Del Monte Produce, Inc.* v Komise, bod 351. T-587/08.

¹⁷¹ Rozsudek Tribunálu ze dne 14. března 2013 ve věci *Fresh Del Monte Produce, Inc.* v Komise, bod 352. T-587/08.

musí být na komunitární úrovni explikován jako hospodářská jednotka, a to i v situaci, kdy z hlediska právního je tato jednotka sestavená z více právnických nebo fyzických osob.¹⁷² Z toho důvodu lze mateřské společnosti přičítat jednání společnosti dceřiné, a to zejména v případě, kdy dceřiná společnost aplikuje v praxi zejména hospodářské či právní pokyny jí mateřskou společností vydané.¹⁷³

Zajímavou otázkou, kterou se Tribunál v odůvodnění tohoto případu mimo jiné také zabýval, je rozlišení jednání ve vzájemné shodě s protisoutěžním cílem a jednání ve vzájemné shodě s protisoutěžním účinkem. Jak jsem již jednou v této problematice výše uvedla, je nutné připomenout, že protisoutěžní cíl a protisoutěžní účinek nejsou kumulativními pojmy. Jedná se naopak o alternativní předpoklady takového jednání, které má porušit nebo porušuje hospodářskou soutěž a jako takové ho lze subsumovat pod ustanovení čl. 101 odst. 1 SFEU. Z judikatury Soudního dvora vyplývá, že je v první řadě nezbytné posuzovat, zda cíl určitého ujednání soutěžitelů směřuje k narušení hospodářské soutěže, a to alespoň potenciálně. Následně pak, nebyl-li u konkrétního jednání odhalen dostatečně škodlivý vliv na hospodářskou soutěž, posuzují se jeho účinky. Vzhledem k tomu, že Komise vyhodnotila určování cen, kterému předcházela komunikace mezi soutěžiteli jako jednání, které mělo protisoutěžní cíl, nebyla povinna zkoumat účinky takového jednání. Protisoutěžní cíl kartelu spatřovala především v tom, že konečné ceny banánů nebyly výsledkem volného působení nabídky a poptávky po nich. Tím se snížila nejistota na banánovém trhu. Jinými slovy, není nutné brát v úvahu skutečné dopady ujednání o banánovém kartelu na hospodářskou soutěž, jakmile je patrné, cílem takového ujednání je vyloučení, narušení nebo omezení soutěže na relevantním trhu.

Lze shrnout, že přestože referenční ceny nebyly reálnými cenami, které si soutěžitelé navzájem sdělovali, Komise je vyhodnotila jako signály, které byly cenovými trendy pro budoucí vývoj cen banánů. Neboť k referenčním cenám se dále pojily číselné vzorce, prostřednictvím nichž měla být konečná cena banánů jednotlivými soutěžiteli stanovena. Tím museli být soutěžitelé nutně ovlivněni při svém budoucím

¹⁷² Rozsudek Soudního dvora ze dne 10. září 2009, Akzo Nobel a další v Komise, C-97/08 P, Sb. rozh. s. I-8237, body 54 a 55.

¹⁷³ Rozsudek Soudního dvora ze dne 16. listopadu 2000, Metsä-Serla a další v Komise, C 294/98 P, Recueil, s. I -10065, bod 27.

rozhodování a obchodování na trhu a jejich jednání se dostalo do rozporu s ustanovením čl. 101 SFEU.

Je irelevantní, zda výměna informací byla hlavním účelem kontaktu jako takového nebo byla učiněna pouze pod jeho záštitou a kontakt sám o sobě protisoutěžní záměr nesledoval. Taková výměna informací se tak či onak posoudí jako potenciální riziko narušení hospodářské soutěže.

Na základě výše uvedeného docházím k závěru, že obsah vzájemných diskuzí mezi soutěžiteli o vnějších událostech a jejich společné hodnocení, nemusí být v praxi zcela jasnou otázkou. Je proto nezbytné zohlednit při vzájemném jednání soutěžitelů, které nemá zájem na narušení hospodářské soutěže, a to ani z potenciálního úhlu pohledu, vzájemně projednávanou záležitost z širokého pohledu. Proto by, dle mého názoru, měli soutěžitelé komplexně přistupovat také k výměně informací o takových záležitostech, které se jeví jako bezpečné pro hospodářskou soutěž, například jako daňové otázky a jejich regulace na trhu. Soutěžitelé nicméně prozatím v soutěžním právu nevyužívají komplexní přístup k posuzování předmětných jednání a takové požadavky na posouzení konkrétního jednání jako mandanti u svých advokátů nevznášejí.

3.4 Microsoft Corp. / Skype Global Sàrl

Čtvrtý případ, kterému se budu v této kapitole podrobněji věnovat, vedl, dle mého názoru, k poměrně překvapivému rozhodnutí. Pojí se s otázkou výše tržního podílu spojujících soutěžitelů na evropském trhu komunikačních služeb, a sice společnosti Microsoft Corp. (dále jen „*Microsoft*“) a Skype Global Sàrl (dále jen „*Skype*“). Jak jsem již výše uvedla, předmětné rozhodnutí o spojení soutěžitelů přesahuje rozsah této práce. Mám ale nicméně za to, že v kontextu dohod narušujících soutěž podnětně rozšiřuje způsoby nahlížení na jednotlivé prvky ujednání soutěžitelů a tím přispívá k jejich správnému posuzování.

Skutkovým základem sporu je oznámení společnosti Microsoft ze dne 2. září 2011 o spojení podniků, kterým měla za cíl získat kontrolu nad společností Skype.

Microsoft je globální společností zabývající se vývojem širokého spektra produktů ve formě softwarů pro mnoho typů přístrojů určených ke zpracování

informací, a to včetně vývoje a uvádění na trh internetových komunikačních softwarů a služeb.

Skype je společností intervenující do oblasti poskytování internetových komunikačních softwarů a služeb, přičemž svojí pozornost soustřeďuje na produkty instantní hlasové a video komunikace.

Za účelem posouzení protisoutěžního vlivu případného spojení předmětných společností zahájila Komise s výše uvedenými společnostmi správní řízení. Při analýze předmětného spojení došla k závěru, že je třeba rozlišovat mezi internetovými komunikačními službami určenými veřejnosti na straně jedné (tzv. „*rezidenční komunikace*“) a internetovými komunikačními službami vyvíjenými pro podniky na straně druhé (tzv. „*podnikové komunikace*“) a přezkoumala dopad spojení na každý z těchto trhů.

Při předmětném posuzování se zabývala také otázkou vymezení horizontálních účinků spojení podniků a pro tyto účely poukázala na nejužší segmenty trhu rezidenčních komunikací, ve kterých dochází k největší superponaci mezi službami produkovanými společností Microsoft a službami produkovanými společností Skype. A sice segment instantních zpráv zasílaných z osobních počítačů s operačním systémem Windows a segmenty hlasové a video komunikace uskutečňované z osobních počítačů se systémem Windows.

Ačkoli Komise výše uvedené segmenty trhu vymezila velmi úzce, nedošla k závěru jakýchkoli pochybností o slučitelnosti s vnitřním trhem. O to víc je tento závěr překvapivý, neboť specificky o segmentu video komunikace, na němž má mít spojený soutěžitel se službami společnosti Skype a se službami společnosti Microsoft, společně poskytovanými pod ochrannou známkou „*Windows Live Messenger*“ masivní tržní podíl v podobě 80 až 90 %, učinila Komise závěr, že by nově spojený subjekt byl vystaven konkurenčnímu tlaku, a z toho důvodu k narušení hospodářské soutěže nemůže dojít. Tím měla Komise na mysli konkurenční tlak od nových účastníků trhu a také od již existujících konkurentů, společnosti Google a společnosti Facebook.

Co do horizontálních účinků spojení podniků na trhu podnikových komunikací došla Komise ke stejnému závěru jako v případě trhu rezidenčních komunikací, a sice že spojení není příčinou vzniku vážných pochybností o jeho slučitelnosti s vnitřním trhem.

Již během prováděného řízení, kterým Komise analyzovala dopad spojení společností Microsoft a Skype na trh, vyjádřili své pochybnosti o možném narušení trhu společnost Cisco Systems Inc. (dále jen „Cisco“) a společnost Messagenet SpA (dále jen „Messagenet“), obě působící jako významní konkurenti na evropském trhu komunikačních služeb.

Proto v reakci na vydané rozhodnutí Komise ze dne 7. října 2011, kterým povolila na základě výše uvedené argumentace spojení podniků Microsoft a Skype¹⁷⁴, podaly společnosti Cisco a Messagenet k Tribunálu dne 15. února roku 2012 společnou žalobu na zrušení rozhodnutí Komise, kterým bylo prohlášeno spojení podniků za slučitelné s vnitřním trhem Evropské Unie.

Jako hlavní argument žalobkyně uvedly, že Komise nesprávně posoudila horizontální účinky spojení na spotřebitelský trh sjednocených telekomunikací. Žalobkyně v této souvislosti zdůraznily, že *„toto spojení vede k součtu podílů na trhu ve výši více než 80 % na co nejúžeji vymezeném trhu zkoumaném v tomto rozhodnutí (služby video hovorů spotřebitelům z počítačů PC fungujících v systému Windows). Kombinace účinků silné sítě, které má největší uživatelská základna, jakož i úplná kontrola spojovaného subjektu nad operačním systémem Windows posílí dominantní pozici a vyloučí jakoukoliv snahu nabídnout interoperabilitu konkurenčním výrobkům, kterou by spojovaný subjekt mohl mít.“*¹⁷⁵ Nadto žalobkyně uvedly, že rozhodnutí Komise není v této problematice koherentní s její ustálenou rozhodovací praxí ani s rozhodovací praxí Soudního dvora Evropské unie a poukazují na skutečnost, že Komise nedostála své povinnosti dostatečně odůvodnit povolené spojení.

V prvním žalobním důvodu se Tribunál ztotožnil se závěry Komise a poměrně obšírně konstatoval, že *„Komise měla nicméně za to, že tento společný podíl nevyvolává vážné pochybnosti o slučitelnosti spojení podniků s vnitřním trhem. Zaprvé byla v tomto ohledu toho názoru, že podíly na trhu příliš nevyovídají o konkurenční síle na rychle rostoucím trhu a že vzhledem k tomu, že služby video hovorů jsou nabízeny zdarma, každý pokus o zpoplatnění by spotřebitele podnítil k tomu, aby změnili poskytovatele. Bylo by tomu tak stejně, kdyby subjekt vytvořený spojením podniků přestal inovovat,*

¹⁷⁴ Rozhodnutí Komise ze dne 7. října 2011, C (2011) 7279.

¹⁷⁵ Žaloba podaná dne 15. února 2012 - Cisco Systems a Messagenet v Komise, (Věc T-79/12) <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30dbdece674e429e4f4fa302e4a2990392fa.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuKc390?text=&docid=121633&pageIndex=0&doclang=CS&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=3185161>.

*neboť spotřebitelé přikládají velký význam inovaci produktů. Za druhé nový subjekt je vystaven konkurenčnímu tlaku jak ze strany nových účastníků na trhu nabízejících inovační produkty, tak ze strany četných existujících hospodářských subjektů, mezi něž patří zejména Google a Facebook. Zatřetí poptávka po video hovorech nabízených WLM prudce klesá. Navíc přítomnost WLM na tabletech a chytrých telefonech (smartphones) je velmi omezená, byť se jedná o uživatelské platformy na vzestupu. Začtvrté síťové účinky, ke kterým může spojení podniků vést, by se snížily z důvodu, že uživatelé mají tendenci komunikovat v malých skupinkách a že využívají služeb různých hospodářských subjektů.*¹⁷⁶

K obavám žalobkyní, že spojení bude vést ke konglomerátním účinkům na trhu podnikových komunikací bylo Tribunálem uvedeno, že „Nový subjekt zaprvé není schopen vyvíjet takovou strategii, neboť Skype není produktem přizpůsobeným potřebám podniků využívajících telefonických center. Dále tento subjekt není podněcován k tomu, aby bránil podnikům využívajícím jiných služeb podnikových komunikací v kontaktování uživatelů programu Skype. Tyto podniky si zachovávají možnost stáhnout si aplikaci Skype bezplatně. Kromě toho Skype není pro provozovatele telefonických center nevyhnutelným produktem, neboť existuje řada jiných řešení, která umožňují komunikovat se spotřebiteli. Konečně je nepravděpodobné, že se protisoutěžní účinky mohou vytvořit v příštích třech letech, jelikož Lync musí čelit konkurenci ze strany jiných velkých hráčů na trhu, jako je Cisco a IBM.”¹⁷⁷

Otázku dostatečné podrobnosti odůvodnění Tribunál uzavřel slovy, že „v této souvislosti není Komise v odůvodnění rozhodnutí, která musí přijmout za účelem zajištění provádění pravidel hospodářské soutěže, povinna vyjádřit se ke všem argumentům, které zúčastněné osoby uplatňují na podporu svého návrhu. Postačí, aby popsala skutkové okolnosti a právní úvahy, které mají zásadní význam v rámci systematiky rozhodnutí. Otázka, zda odůvodnění aktu splňuje požadavky uvedeného článku 296, musí být posuzována s ohledem nejen na jeho text, ale také s ohledem na

¹⁷⁶ Rozsudek Tribunálu ze dne 11. prosince 2013 ve věci Cisco Systems Inc. a Messagenet SpA v Evropská Komise, bod 52, T-79/12. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/ALL/?uri=CELEX:62012TJ0079>.

¹⁷⁷ Rozsudek Tribunálu ze dne 11. prosince 2013 ve věci Cisco Systems Inc. a Messagenet SpA v Evropská Komise, bod 99, T-79/12.

*jeho celkovou souvislost, jakož i s ohledem na všechna právní pravidla upravující dotčenou oblast.*¹⁷⁸

Souhrnem závěrů Tribunálu, lze konstatovat, že pro vyslovení nesouhlasu s posuzovaným spojením podniků musí mít Komise dostatečně stabilní argumenty. Má-li na základě v žalobě tvrzených skutečností dojít k uzamčení trhu před vstupem nových konkurentů a tím k narušení hospodářské soutěže, musí být dle judikatury předem předjímano, že se uskuteční v relativně blízké budoucnosti. Nadto musí být narušení hospodářské soutěže imanentním záměrem chystaného spojení.

Vzhledem ke skutečnosti, že žalobkyně neunesly své důkazní břemeno a nepředložily přesvědčivý důkaz, kterým by tvrzené skutečnosti o uzavření trhu podložily, zamítl Tribunál jejich žalobu.

Aktuální případ spojení soutěžitelů společnosti Microsoft a společnosti Skype jsem pro účely své práce zvolila z toho důvodu, že vykazuje liberální postoj Komise, respektive Tribunálu, k posuzování tržního podílu nově vznikajících soutěžitelů.

Tržní podíl představuje jeden z důležitých aspektů, které soutěžní úřady při kvalifikaci narušení hospodářské soutěže standardně posuzují. Z uvedené argumentace k posuzovanému případu lze učinit závěr o tom, že vysoké tržní podíly nepředstavují pro hospodářskou soutěž na rychle se rozvíjejících trzích hrozbu samu o sobě a jejich význam tak částečně, vždy s ohledem na konkrétní případ, ustupuje do pozadí.

¹⁷⁸ Rozsudek Tribunálu ze dne 11. prosince 2013 ve věci Cisco Systems Inc. a Messagenet SpA v Evropská Komise, bod 108, T-79/12.

Závěr

Úspěšné naplnění jakéhokoli režimu hospodářské soutěže je zajišťováno dvěma odlišnými činnostmi. Prosazováním zákona na straně jedné a obhajobou výhod hospodářské soutěže mezi zainteresovanými stranami na straně druhé. Je-li proto koncept režimu hospodářské soutěže v jednotlivých státech navržen s maximální pečlivostí, působí jako katalyzátor pro liberalizaci obchodu a pro další hospodářské politiky, které podporují trvale udržitelný rozvoj a blaho člověka. Lze proto zcela jistě konstatovat, že hospodářská soutěž je úzce propojena s ekonomikou jako vědní disciplínou. Také tento důvod byl dalším z výčtu důvodů, které jsem uvedla v úvodu této práce, který mě utvrdil v rozhodnutí zvolit problematiku dohod narušujících soutěž jako téma své diplomové práce.

Specifičnost této oblasti soutěžního práva tkví nejen v časté exponovanosti jednotlivých případů, ale zejména v tom, že formální prameny práva na ochranu hospodářské soutěže užívají v zásadě instituty, které však následně blíže nedefinují. Právo na ochranu hospodářské soutěže je tak z velké části dotvářeno soudní judikaturou a rozhodování o konkrétních dohodách narušujících soutěž zůstává mnohem více než v případě jiných sporů na volné úvaze soudu.

V této práci jsem si za cíl vytyčila poskytnout teoretický a praktický náhled na dohody narušující hospodářskou soutěž jako na atraktivní oblast soutěžního práva, a tím přispět k lepšímu porozumění protisoutěžních dohod, jak z pohledu české právní úpravy o hospodářské soutěži, tak rovněž z pohledu právní úpravy komunitární. Za tímto účelem jsem se deduktivně pokusila v první řadě o obecnou analýzu prostředí, do kterého jsou dohody narušující soutěž zasazovány. V druhé řadě jsem se pak zabývala specifickými otázkami předmětné problematiky.

Stěžejním předmětem této práce bylo komplexně rozebrat obzvláště současnou právní úpravu dohod narušujících soutěž a ve vzájemných souvislostech vymezit relace jednotlivých institutů vztahujících se k problematice dohod narušujících soutěž, dále vztah *hard law* a *soft law*, komunitárního soutěžního práva a českého soutěžního práva, relaci mezi cíli a následky narušení hospodářské soutěže, dohod uzavíraných mezi konkurenty a dohod uzavíraných mezi nekonkurenty a v neposlední řadě relaci jednotlivých skutkových podstat dohod narušujících hospodářskou soutěž.

Vzhledem k výše popsanému významu soudní judikatury se práce podrobně zaměřila na vybrané konkrétní případy, se kterými se soutěžní aplikační praxe, jak na národní, tak na komunitární úrovni, setkala v průběhu několika minulých měsíců. Tyto případy jsem se pokusila podrobně rozebrat a poukázat při tom na zásadní právní věty a závěry, které jsou dle mého názoru přínosným vodítkem pro budoucí chování soutěžitelů a neméně významným nástrojem pro hlubší pochopení předmětné problematiky.

Z pohledu právní úpravy *de lege ferenda* navrhuji pro oblast dohod narušujících hospodářskou soutěž sjednotit českou terminologii v ZOHS a taktéž v aplikační praxi s terminologií ustálenou na komunitární úrovni, a to zejména v oblasti diferenciaci dohod narušujících soutěž. Mám za to, že současné znění ZOHS, které rozděluje dohody narušující soutěž pouze na horizontální a vertikální, neposkytuje komplexní ochranu před všemi formami protisoutěžních ujednání, a to zejména před diagonálními dohodami, které svou povahou stojí na pomezí mezi dohodami horizontálními a dohodami vertikálními. I přesto, že na jejich úpravu ZOHS nepamatuje, mám za to, že by mohly hospodářskou soutěž, toliko v ojedinělých případech, narušit či ohrozit. Z toho důvodu považuji do budoucna za vhodné upravit terminologii ZOHS tak, že se instituty vertikálních a horizontálních dohod nahradí významově širšími instituty dohod uzavíraných mezi nekonkurenty a dohod uzavíraných mezi konkurenty.

Dohody narušující hospodářskou soutěž je možné v každém jednotlivém případě diferencovat do určitých procesních fází. Počínaje jejich uzavřením, následnou aplikací až po jejich posuzování soutěžními orgány, a to přirozeně za předpokladu, že se o jejich uzavření soutěžní orgány vůbec dozví. Na základě skutečností zjištěných při analyzování předmětné problematiky jsem dospěla k závěru, že v současné době nepanuje na evropské úrovni jednota při posuzování protisoutěžních dohod. Důsledkem toho vznikají podstatné nuance nejen při právní kvalifikaci jednání soutěžitelů, které má podobu protisoutěžních dohod, ale také ve výši ukládaných pokut. V potaz je dle mého názoru nutné vzít skutečnost, že bude-li dohoda uzavřena ať mezi konkurenty nebo mezi nekonkurenty kvalifikována za protisoutěžní v jednom členském státu Evropské unie, nemusí to nutně znamenat, že bude totožně právně posouzena v jiném členském státu. Ačkoli se kloním spíše k přístupu, dle kterého by měla být autonomie jednotlivých členských států při tvorbě národního právního řádu upevňována, považuji

na základě výše uvedeného za vhodné zvážit, zda by oblast evropské právní úpravy z pohledu posuzování dohod narušujících hospodářskou soutěž a ukládání výše pokut za ně neměla být hlouběji harmonizována.

Aplikační praxe ukáže, nakolik se v dalších letech problematika dohod narušujících soutěž na evropské úrovni více sjednotí a zda na základě toho nabude evropský rámec soutěžního práva ucelenější podoby.

Seznam použitých zkratk

ESD	- Soudní dvůr Evropské unie
Komise	- Evropské komise
NOZ	- zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, v platném znění
NSS	- Nejvyšší správní soud
SFEU	- Smlouva o fungování Evropské unie
ÚOHS	- Úřad pro ochranu hospodářské soutěže
ZOHS	- zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, v platném znění
ZOK	- zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích, v platném znění

Seznam použité literatury

Monografické publikace

- Bednář, J. Aplikace soutěžního práva v rozhodovací praxi. Z rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, Komise a Evropského soudního dvora. Praha: C. H. Beck, 2005;
- Bejček, J. Koho (co), před čím, proč a jak má chránit soutěžní právo? In Pocta Petru Hajnovi k 75. Narozeninám. Praha: Wolters Kluwer, 2010;
- Bejček, J. Existenční ochrana konkurence. Brno: Masarykova univerzita, 1996;
- Bejček, J. Sřet soutěžní politiky a jiných zájmů státu. Odprezentovaný na konferenci "Soutěž a konkurenceschopnost". Brno, listopad 2006;
- Bellamy, Ch., Child, G. Common Market Law of Competition. 4. Vydání. London: Sweet & Maxwell Ltd., 1993;
- Black, O. Conceptual Foundations of Antitrust. New York: Cambridge University Press, 2005;
- Darwin, Ch. On the Origin of Species by Means of Natural Selection, or the Preservation of the Favoured Races in the Struggle for Life, 1. vydání, Londýn: John Murray, 1859;
- Eddy, A.J.: The New Competition, D. Apleton and Company, New York – London, 1912;
- Eliáš, K., Bejček, J., Hajn, P. a kol. Kurs obchodního práva. Obecná část. Soutěžní právo 5. Vydání. Praha: C. H. Beck, 2007;
- Freyer, T., A. Antitrust and Global Capitalism 1930 – 2004. New York: Cambridge University Press. 2006;
- Hendrych, D. A kol. Právníký slovník, 3. Podstatně rozšířené vydání, Praha: C. H. Beck, 2009, s. 265 nebo také BLACK'S LAW DICTIONARY, 8th ed., West Publishing company, 2004;
- Hindls, R., Holman, R., Hronová S. a kol. Ekonomický slovník. 1. Vydání. Praha: C. H. Beck, 2003;
- Kindl, J., a sice ve svém díle Kartelové a distribuční dohody. Praha: C. H. Beck. 2009;
- Khemani R. S., A framework for the design and implementation of competition law and policy, World Bank publications, 1999;
- Knap, K. Právo hospodářské soutěže. Praha: Orbis, 1973;
- Knapp, V. Teorie práva. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 1995;
- Korah, V., O'Sullivan, D. Distribution Agreements Under EC Competition Rules. Oxford

- Portland: Hart Publishing, 2002;
- Motta, M. Competition Policy. Theory and Practice. New York: Cambridge University Press, 2004;
- Munková, J. Svoboda, P. Kindl, J. Soutěžní právo. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2006,
- Neruda, R. Je právo hospodářské soutěže právem? Právní rozhledy, 2006,
- Neruda, R., Raus, D. Zákon o ochraně hospodářské soutěže, komentář a související české i komunitární předpisy. 2. aktualizované a přepracované vydání. Praha: Linde Praha, a.s., 2006;
- Raus, D. Neruda, R. Hospodářská soutěž po vstup ČR do EU, Brno: CP Books, a.s., 2005;
- Raus, D., Oršulová, A. Kartelové dohody. Praha: C. H. Beck. 2009;
- Ritter, L. Braun, W., D., Rawlinson F., European Competition Law: A Practitioner's Guide, 2. vydání, Hague: Kluwer Law International , 2000;
- Rutherford, D.: Routledge Dictionary of Economics. Second Edition. London: Routledge, 2002;
- Slaný, A. – Žák, M.: Hospodářská politika. 1. Vydání. Praha: C. H. Beck, 1999;
- Šilhán, J. Dominantní postavení na trhu a jeho zneužití cenovými praktikami. 2008. Disertační práce. Masarykova univerzita. Právnická fakulta. Vedoucí práce Josef Bejček;
- Whish, R. Competition Law. London: Butterwords, 1993.

Odborné články

- Neruda, R. JUDr. Relevantní trh a otázky související v teorii a praxi soutěžního práva – 1. část., Právní rozhledy 12/2004;
- Šemora, V. K některým aspektům právně nevynutitelných nástrojů (soft law) vydávaných správními orgány, Právní rozhledy 2/2011;
- Kindl, J. Typové rozlišení dohod narušujících soutěž, Právní rozhledy 15/2006;
- Bejček, J. Praktické problémy distribučních dohod, Právní rozhledy 18/2011;
- Bejček, J. K zákonu o ochraně hospodářské soutěže po prvním roce jeho účinnosti, Právní rozhledy 10/2002.

Judikatura

Evropská judikatura

- Rozsudek Evropského soudního dvora 27/76 United Brands Company and United Brands Continental (Chiquita) v Commission [1978] ECR 207;
- Rozhodnutí Evropského soudního dvora ve věci ACF Chemiefarma – Quinine v Komise ze dne 15. července 1970 (ECR 41/69);
- Rozsudek Evropského soudního dvora 56 a 58/64 Consten and Grundig v Commission [1966] ECR 299;
- Rozsudek Evropského soudního dvora 6/72 Europemballage Corporation and Continental Can Co. Inc. v Commission [1973] ECR 215;
- Rozsudek Evropského soudního dvora spojené případy 142/84 a 156/84 British-American Tobacco a R.J. Reynolds Industries, [1987] ECR 4487;
- Rozsudek ESD ve věci Confederacion Española de Estaciones de Servicio v Cespa ze dne 14.12.2006, č. C-217/05;
- Rozsudek Evropského soudního dvora ve věci Fresh Del Monte Produce v Komise, T-587/08 a rozsudek ESD ve věci Dole v Komise, T-588/08;
- Rozsudek Evropského soudního dvora ve věci Chemiepharma v Komise C 41/69;
- Rozsudek Evropského soudního dvora ve věci Polypropylene v Komise T1/89;
- Rozsudek Evropského soudního dvora ve věci Volkswagen AG v Komise ze dne 18.9.2003, č. C-338/00;
- Rozsudek Evropského soudního dvora ze dne 9. září 2003 ve věci Consorzio Industrie Fiammiferi v Autoritá Garante della Concorrenza e del Mercato, č. C-198/01;
- Rozsudek Evropského soudního dvora ve věci SA Brasserie de Haecht v Consorts Wilkin-Janssen, C-23/67;
- Rozsudek Soudního dvora ze dne 10. září 2009, Akzo Nobel a další v Komise, C-97/08 P;
- Rozsudek Soudního dvora ve věci Beguélin Import v GI Import Export ze dne 25. listopadu 1971, věc 22/71;
- Rozsudek Soudního dvora ve věci Shell International Chemical Company Ltd v. Komise ze dne 8. června 1999, T-11/89;
- Rozsudek Soudního dvora ze dne 16. listopadu 2000, Metsä-Serla a další v Komise, C 294/98;
- Rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 6. dubna 1995 ve věci Tréfileurope Sales SARL v Komise Evropských společenství, č. T-141/89;

- Rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 17. prosince 1991 ve věci Hercules Chemicals NV-SA v Komise Evropských společenství, T-7/89;
- Rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 26. října 2000 ve věci Bayer v Komise Evropských společenství, č. T-41/96;
- Rozsudek Tribunálu ze dne 11. prosince 2013 ve věci Cisco Systems Inc. a Messagenet SpA v Evropská Komise, T-79/12;
- Rozsudek Tribunálu ze dne 14. března 2013 ve věci Fresh Del Monte Produce, Inc. v Komise, T-587/08.

Judikatura českých soudů

- Nález Ústavního soudu ze dne 3. června 2009, I. ÚS 420/09;
- Rozsudek Krajského soudu v Brně ze dne 2. prosince 2009 rozkladu ve věci dohody producentů jatečné drůbeže, č.j. 62 Ca 40/2008;
- Rozsudek Krajského soudu v Brně ze dne 25. července 2006 ve věci Česká lékárnická komora v ÚOHS, č.j. 31 Ca 164/2005;
- Rozsudek Krajského soudu v Brně ze dne 8.1.2008 ve věci Stavební spořitelny v ÚOHS, č.j. 62 Ca 15/2007;
- Rozsudek Nejvyššího soudu, č.j. 29 Odo 568/2001, [C 1231] či NSS, č.j. 1 Afs 78/2008;
- Rozsudek Nejvyššího správního soudu ve věci DELTA PEKÁRNY a.s. ze dne 29.5.2009, č. j. 5 Afs 18/2008;
- Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 11. prosince 2008, č.j. 8 As 31/2008;
- Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 25. února 2009 ve věci Stavební spořitelny v ÚOHS, č.j. 1 Afs 78/2008;
- Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 25. února 2009, č.j. 1 Afs 78/2008 – 721 ve věci Wüstenrot – stavební spořitelna a.s., Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s., HYPO stavební spořitelna a.s., Stavební spořitelna České spořitelny, a.s., Českomoravská stavební spořitelna, a.s. a Raiffeisen stavební spořitelna a.s. v ÚOHS;
- Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 25. února 2009, č.j. 1 Afs 78/2008;
- Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 25. února 2009 o zamítnutí kasační stížnosti ve věci Stavební spořitelny v ÚOHS, č.j. 1 Afs 78/2008;
- Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 26. června 2013 ve věci Asociace užitých grafiky a grafického designu proti Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, 1 Afs 23/2013;
- Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 28. ledna 2005, č. j. 2 A 13/2002-OL-424,

- ve věci T-Mobile Czech Republic, a.s. v ÚOHS;
- Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 29. dubna 2008 ve věci Gorbatschow Wodka v Úřad průmyslového vlastnictví;
 - Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 29. října 2007 ve věci ČESKÁ RAFINÉRSKÁ, a.s. v ÚOHS, č.j. 5 As 61/2005;
 - Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 29. října 2007, č.j. 5 As 61/2005;
 - Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 3. října 2008, 7 Afs 40/2007;
 - Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 3. října 2008 ve věci SAZKA, a.s. v ÚOHS soutěže, č.j. 7 Afs 40/2007;
 - Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 30. září 2008 ve věci a) DELTA PEKÁRNÝ a.s. b) ODKOLEK a.s. v ÚOHS, č.j. 5 Afs 40/2007;
 - Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 31. října 2008 ve věci Česká lékárnická komora v ÚOHS, č.j. 7 Afs 86/2007;
 - Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 31.3.2010 ve věci a) Akciová společnost PHARMOS, b) společnost s ručením omezeným GEHE Pharma Praha, c) akciová společnost PHOENIX lékárenský velkoobchod, d) společnost s ručením omezeným Alliance Healthcare proti Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, č.j. 1 Afs 58/2009;
 - Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 9. února 2005 ve věci CHOVSERVIS, a.s. v ÚOHS, č.j. 2 A 18/2002-OL-58;
 - Rozsudek Vrchního osudu v Olomouci, sp.zn. 2 A 5/96;
 - Rozsudek Vrchního soudu v Olomouci ze dne 30. září 2000 ve věci mlékárenského zpracování mléka, 2 A 15/99;
 - Usnesení Nejvyššího správního soudu ze dne 9. února 2011 o kasační stížnosti ve věci dohody producentů jatečné drůbeže, č.j. 1 Afs 37/2010.

Judikatura Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže

- Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže v řízení o rozkladu ve věci zakázaného rozhodnutí sdružení soutěžitelů – Asociace užitých grafiků a grafického designu ze dne 19. října 2009, č. R65/2009/HS-13615/310/JMa;
- Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ze dne 13. července 2007 ve věci dohody producentů jatečné drůbeže, S14/07-12929/07/620;
- Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ze dne 17. dubna 2009 ve věci zakázaného rozhodnutí sdružení soutěžitelů – Asociace užitých grafiků a grafického designu, ÚOHS-S070/2008/KD-4545/2009/850;

- Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ze dne 23.6.1999, č.j. S 50/99-240;
- Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ze dne 5. května roku 2008 o rozkladu ve věci dohody producentů jatečné drůbeže, R 138A, 147A-151A/2008 - 09232/2008/320.

Abstrakt

Cílem této diplomové práce je zhodnotit a analyzovat právní institut dohod narušujících hospodářskou soutěž, a to jednak z hlediska platné právní úpravy České republiky a jednak také z pohledu evropského práva. Vzhledem k tomu, že zákonná úprava ochrany hospodářské soutěže je z velké míry dotvářena rozhodovací praxí soudů a příslušných orgánů dohlížejících na ochranu hospodářské soutěže, je v této práci kladen důraz také na rozbor relevantní judikatury.

První část definuje a vymezuje základní pojmy, týkající se hospodářské soutěže a její ochrany. Tato část práce podává komplexní výklad zásadních pojmů této oblasti práva, vymezuje vztahy mezi jednotlivými pojmy a poukazuje také na některé otázky spojené se současnou právní úpravou.

Ve druhé části se autorka blíže zabývá problematikou dohod narušujících hospodářskou soutěž a podává jejich výklad z hlediska formy, participantů těchto dohod a typové diference. Dále je v této části uveden také demonstrativní výčet jednotlivých skutkových podstat dohod narušujících hospodářskou soutěž.

Poslední část práce je věnována podrobné analýze některých vybraných případů dohod narušujících hospodářskou soutěž z pohledu aktuální judikatury soudů a orgánů dohlížejících na ochranu hospodářské soutěže. Jako vybrané případy autorka zvolila dva případy posuzované českými orgány a dva případy dohod posuzovaných na úrovni komunitární. Tyto případy byly zvoleny s ohledem na jejich přínos nejen pro odbornou veřejnost, ale také pro soutěžitele a jejich legitimní očekávání ve vztahu k rozhodovací praxi soutěžních orgánů.

Tato diplomová práce se ve svém souhrnu zabývá problémy, které se v praxi při posuzování dohod narušujících hospodářskou soutěž často objevují, hodnotí současnou judikaturu českých i zahraničních soudů a orgánů dohledu na hospodářskou soutěž a upozorňuje také na některé další zajímavé aspekty související s hospodářskou soutěží.

Abstract

Protection of Economic Competition – Agreements Violating Competition

The aim of this thesis is to investigate and analyze legal relations arising from the anti-competitive agreements according to Czech law on the one hand and according to European law on the other hand. The thesis emphasizes analysis of the relevant judicature of respective courts and public authorities because this area of law is significantly amended by the case law.

The first chapter defines and specifies general terminology regarding protection of economic competition. This part provides comprehensive interpretation of the relevant legal regulations regarding anti-competitive agreements, describes the mutual relation between the terms, and points out some issues of the current legislation.

In the second chapter author focuses on the issues of anti-competitive agreements and gives their analysis in terms of form, participants and their distinction. Further, this chapter includes demonstrative specification of the particular state of facts of anti-competitive agreements.

The last chapter provides a detailed analysis of selected questions from the perspective of the relevant judicature of respective courts and public authorities. Author chose two cases decided by Czech courts and two European cases. The cases have been chosen with regard to their contribution for professional public and competitors.

The thesis deals with problems that frequently arise in judicial practise regarding anti-competitive agreements, sums up the relevant current judicature of Czech and foreign courts and public authorities. The thesis also points out some other interesting aspects of protection of economic competition.

Klíčová slova / Keywords

ochrana hospodářské soutěže

protection of competition

dohody narušující hospodářskou soutěž

anti-competitive agreements

ochrana hospodářské soutěže v judikatuře

protection of competition in judicature