

**Univerzita Karlova v Praze**

**Právnická fakulta**

**Diplomová práce**

**Ochrana hospodářské soutěže – Dohody  
narušující soutěž**

**Jiří Samek**

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

Katedra obchodního práva

Datum vypracování práce (uzavření rukopisu): březen 2014

Prohlašuji, že jsem předkládanou diplomovou práci vypracoval samostatně, všechny použité prameny a literatura byly řádně citovány a práce nebyla využita k získání jiného nebo stejného titulu.

**V PRAZE DNE .....**

.....

Děkuji tímto panu JUDr. Vítu Horáčkovi, Ph.D. za odborné vedení a pomoc při zpracování této práce. Dále děkuji rodině a přítelkyni za jejich podporu.

<b>ÚVOD</b> .....	<b>7</b>
<b>1. ÚVODNÍ VÝKLADY</b> .....	<b>9</b>
1.1. POJEM SOUTĚŽE .....	9
1.2. OCHRANA HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE .....	10
1.2.1. Cíle soutěžního práva; Spotřebitelský blahobyt.....	10
1.3. POMĚR ČESKÉHO A EVROPSKÉHO SOUTĚŽNÍHO PRÁVA .....	11
1.4. VYMEZENÍ NĚKTERÝCH POJMŮ: .....	12
1.4.1. Soutěžitel a podnik.....	12
1.4.2. Relevantní trh .....	16
<b>2. DOHODY NARUŠUJÍCÍ SOUTĚŽ</b> .....	<b>19</b>
2.1 DOHODA.....	19
2.1.1. Dohoda v užším slova smyslu.....	20
2.1.2. Rozhodnutí sdružení soutěžitelů .....	21
2.1.3. Jednání ve vzájemné shodě .....	22
2.2. NARUŠENÍ HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE.....	24
2.3. VLIV NA OBCHOD MEZI ČLENSKÝMI STÁTY .....	27
<b>3. VÝJIMKY (ZÁKONNÉ A BLOKOVÉ)</b> .....	<b>29</b>
3.1. VÝJIMKA DE MINIMIS .....	29
3.2. VÝJIMKA V § 3 ODS. 4 OHS .....	33
3.3. BLOKOVÉ VÝJIMKY .....	35
<b>4. TYPY DOHOD NARUŠUJÍCÍ HOSPODÁŘSKOU SOUTĚŽ</b> .....	<b>38</b>
4.1. HORIZONTÁLNÍ DOHODY .....	38
4.2. Vertikální dohody .....	40
4.3. SMÍŠENÉ DOHODY .....	41
<b>5. STRUČNÝ PŘEHLED DRUHŮ DOHOD NARUŠUJÍCÍCH SOUTĚŽ</b> <b>43</b>	
5.1. JEDNOTLIVÉ DRUHY HORIZONTÁLNÍCH DOHOD .....	43
5.1.1. Tvrdé kartely .....	43
5.1.1.1. Cenové kartely .....	44
5.1.1.2. Restrikční a kontrolní kartely.....	45

5.1.1.3. Segmentační dohody .....	45
5.1.1.4. Tendrové kartely (bid rigging) .....	45
5.1.2. Ostatní druhy horizontálních kartelů .....	46
5.1.2.1. Dohody o výzkumu a vývoji .....	46
5.1.2.2. Dohody o výrobě .....	47
5.1.2.3. Dohody o nákupu .....	47
5.1.2.4. Dohody o obchodním využití .....	48
5.1.2.5. Standardizační dohody .....	48
5.2. JEDNOTLIVÉ DRUHY VERTIKÁLNÍCH DOHOD .....	49
5.2.1. Dohody o určení (pře)prodejní ceny .....	51
5.2.2. Dohody o zastoupení .....	52
5.2.3. Dohody o výhradní distribuci .....	53
5.2.4 Dohody o výhradních dodávkách .....	54
5.2.5. Selektivní distribuční systémy .....	54
5.2.6. Dohody o výhradním odběru a o nákupu jediné značky .....	55
5.2.7. Vázané dohody .....	56
5.2.8. Franšízy .....	57
<b>6. OBECNÁ ÚPRAVA POSTIHU DOHOD NARUŠUJÍCÍCH SOUTĚŽ..</b>	<b>59</b>
6.1. ZÁKAZ A NEPLATNOST .....	59
6.2. UKLÁDÁNÍ POKUT .....	61
6.3. OPATŘENÍ K NÁPRAVĚ .....	63
6.4. PROGRAM SHOVÍVAVOSTI .....	64
6.5. EXKURZ DO SOUKROMOPRÁVNÍHO VYMÁHÁNÍ .....	66
6.6. TRESTNĚPRÁVNÍ POSTIH .....	69
<b>ZÁVĚR .....</b>	<b>71</b>
<b>SEZNAM ZKRATEK .....</b>	<b>73</b>
<b>SEZNAM LITERATURY .....</b>	<b>74</b>
KNIŽNÍ PUBLIKACE .....	74
ČLÁNKY .....	75
PRÁVNÍ PŘEDPISY .....	76
PŘEDPISY SOFT LAW .....	77

JUDIKATURA .....	78
<b>ABSTRAKT</b> .....	<b>82</b>
<b>ABSTRACT - PROTECTION OF ECONOMIC COMPETITION – AGREEMENTS VIOLATING COMPETITION</b> .....	<b>84</b>
<b>KLÍČOVÁ SLOVA / KEY WORDS</b> .....	<b>86</b>

## Úvod

Cílem většiny soutěžitelů účastnících se hospodářské soutěže je dosahovat co možná největších zisků, přičemž optimální situace pro soutěžitele by nastala ve chvíli, kdy se stanou monopoly. v takovém stavu mohou snižovat výrobu a zároveň zvyšovat cenu a maximalizovat tak svůj zisk. Aby k takovým situacím nedocházelo, byl vytvořen kontrolní mechanismus, který dohlíží na chování soutěžitelů na trhu. Tímto kontrolním mechanismem je právo hospodářské soutěže. Jeho cílem není limitovat podniky ve všech oblastech ekonomického rozhodování, ale regulovat je právě tam, kde je to nezbytné pro naplnění cílů soutěžního práva.

Právo hospodářské soutěže upravuje tři stěžejní oblasti. První je kontrola spojování soutěžitelů, která brání snižování počtu subjektů na relevantním trhu a vytváření jejich dominantního postavení. Existují však také trhy, kde již z různých důvodů dominance existuje. v takovém případě chrání trh před zneužíváním dominantního postavení druhá oblast práva hospodářské soutěže. Třetí a nejstarší oblastí práva hospodářské soutěže je ochrana proti dohodám, které narušují soutěž. Dohody mezi soutěžiteli jsou každodenní a nezbytnou součástí ekonomického života. Většina takových dohod není z hlediska soutěžního práva závažná. Existují však dohody, jejichž existence by mohla vést k podstatným a nežádoucím následkům. Takovým dohodám se bude věnovat tato práce.

Hlavním cílem této práce je podat komplexní náhled na problematiku dohod narušujících soutěž. Tato oblast práva je významná zejména vysokým stupněm harmonizace, kdy se postupně stírají rozdíly mezi právními řády jednotlivých členských států a Evropské unie. Z toho důvodu práce nedělá rozdíly mezi evropskou a českou úpravou a snaží se podat o dohodách narušujících soutěž skutečně ucelený výklad. Právo hospodářské soutěže je také oblastí s minimální zákonnou úpravou. Prostor je tak dáván sekundárním právním předpisům, předpisům soft law a v neposlední řadě též judikatuře. Cílem není podat pouhý popis stávající právní úpravy, ale ukázat nejnovější trendy tohoto oboru, který se neustále vyvíjí, stejně jako se vyvíjí vynalézavost podniků uzavírající dohody. Proto je také cílem práce nastítnit možná řešení *de lege ferenda*, která se zcela jistě budou týkat některého nevyhovujícího českého pojmosloví, stejně jako pojetí odpovědnosti.

V úvodu se práce bude snažit vymezit základní pojmy hospodářské soutěže a soutěžního práva jako takového. v další kapitole pak budou vyloženy pojmy týkající se generální klauzule zakazující dohody narušující soutěž. Následovat budou výjimky legální a blokové, členění dohod na vertikální a horizontální a základní popis nejdůležitějších druhů dohod narušujících soutěž. Poslední kapitola pak bude věnována postihování zakázaných dohod, kde bude největší pozornost věnována programu shovívavosti. Závěrem pak práce shrne některé úvahy *de lege ferenda*.



# 1. Úvodní výklady

## 1.1. Pojem soutěže

Pro pochopení podstaty hospodářské soutěže a její právní ochrany je důležité vyložit samotný pojem hospodářské soutěže. O to se snažili mnozí autoři a nutno podotknout, že se ve výkladu nedostávali do výraznějších sporů. Prof. Knap v roce 1991 uvedl, že soutěž je *„souběžnou snahou soupeřících subjektů dosáhnout určitého cíle před ostatními soutěžícími, popř. dosáhnout tohoto cíle lepším způsobem než ostatní. Prostředkem pro dosažení uvedeného cíle je vůle a schopnost přizpůsobit se co nejlépe přírodním a společenským podmínkám potřebným k jeho dosažení.“*<sup>1</sup> Hospodářská soutěž je pak definována jako *„soupeření dvou nebo více hospodářských subjektů na téže straně tržních vztahů (nabídky či poptávky) k dosažení hospodářského výsledku záležejícího v uskutečnění směny výrobků nebo služeb s týmiž potenciálními účastníky trhu, a to takové soupeření, které vzájemně ovlivňuje hospodářskou činnost těchto subjektů a vytváří na straně druhých potenciálních účastníků tržních vztahů objektivní možnost volby mezi různými soutěžními nabídkami či poptávkami.“*<sup>2</sup>

Výše uvedené je nejširší možnou definicí soutěžního práva. Uvnitř této definice můžeme dále rozlišit dva hlavní významy, jejichž diferenciaci se provádí na základě převažujícího zájmu. Jedná-li se o soukromý zájem jednotlivých soutěžitelů na tom, aby byli chráněni proti jednání dalších soutěžitelů na stejné úrovni (horizontální), které je v rozporu s dobrými mravy soutěže, jedná se o právo proti nekalé soutěži. Pokud se však jedná o zájem státu v rámci jeho hospodářské politiky na zachování nebo neomezování soutěže, jde o právo na ochranu hospodářské soutěže.

Ustanovení o nekalé soutěži nalezneme nově v § 2972 a následujících zákona č.89/2012 Sb., občanský zákoník (dále také jako „NOZ“). Je na první pohled patrné, že tato ochrana je soukromoprávního charakteru, a jako taková slouží především

---

<sup>1</sup> Pro srovnání Munková definuje soutěž jako *„souběžné usilování několika osob o touž věc, o dosažení co nejlepších výsledků, pokud jde o uspokojení jejich zájmů v dané oblasti společenských vztahů.“* in Munková, J., Svoboda, P., Kindl, J. Soutěžní právo. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2006, str. 3

<sup>2</sup> Knap, K. Právo hospodářské soutěže. 1. vydání. Praha: Orbis – Praha, 1973, str. 17; pro srovnání Whish definuje hospodářskou soutěž jako *„soupeření mezi dvěma společnostmi, které průběžně usilují o zákazníky.“* in Whish R., Bailey D. Competition Law. 7. vydání. New York: Oxford University Press Inc., 2012, str. 3

k dodržování poctivosti soutěže a ochraně kvality soutěže. Ochrana hospodářské soutěže, na rozdíl od ochrany proti nekalé soutěži, nevyžaduje soutěžní prostředí, které může v některých případech zcela chybět. Dohoda mezi soutěžiteli může také směřovat k postupnému ohrožení nebo dokonce vyloučení soutěže. Někteří autoři pak hovoří o této oblasti soutěžního práva jako o existenční ochraně konkurence.<sup>3</sup>

## 1.2. Ochrana hospodářské soutěže

Zákon č.143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže (dále také jako „OHS“) vymezuje v § 1 odst. 1 předmět své úpravy jako „ochranu hospodářské soutěže na trhu výrobků a služeb proti jejímu vyloučení, omezení, jinému narušení nebo ohrožení.“

S prvními dvěma použitými pojmy žádný výkladový problém nenastává. Termín „jiné narušení“ je však poněkud nešťastný, neboť nahrazuje původní termín „zkreslení“ soutěže (z anglického distortion) a vzhledem k využití pojmu jako legislativní zkratky by se při doslovném gramatickém výkladu mohlo zdát, že se bude jednat o demonstrativní výčet, když opak je pravdou. *De lege ferenda* by se dalo uvažovat o nahrazení pojmu „jiné narušení“ nějakým vhodnějším překladem anglického slova distortion a používat termín „narušení“ pouze jako legislativní zkratku zastřešující všechny tři pojmy. Jako zavádějící se může jevit i pojem „ohrožení“, který zdánlivě konstruuje další možnost narušení soutěže. Zákonodárce však chtěl vyjádřit ohrožovací charakter deliktu. Zákon dále narušení nedefinuje, nýbrž taxativně vyjmenovává jednání, jež k takovému narušení vedou. Pro účely této práce budou přirozeně nejvýznamnější dohody soutěžitelů.

### 1.2.1. Cíle soutěžního práva; Spotřebitelský blahobyt

Obecný cíl byl v původním zákoně č. 63/1991 Sb., o ochraně hospodářské soutěže definován jako zachování existence hospodářské soutěže. Za základní cíl ochrany hospodářské soutěže je dnes považována maximalizace spotřebitelského blahobytu (consumer welfare) neboli alokativní efektivita. „*K intervenci ze strany regulátora by pak mělo docházet pouze v případech, kdy taková intervence může být ve*

---

<sup>3</sup> Eliáš, K., Bejček, J., Hajn, P., Ježek, J. a kol. Kurs obchodního práva. Obecná část. Soutěžní právo. 5. vydání, Praha: C. H. Beck, 2007, str. 404

*prospěch spotřebitelů.*“<sup>4</sup> Uvědomit si, co přesně je cílem soutěžního práva, je stěžejní pro správné pochopení pojmu narušení hospodářské soutěže. Jde o to, že vzhledem k současné politice soutěžního práva není omezení volnosti soutěže automaticky narušením a naopak. Na evropské půdě se dlouho vedla diskuze, zda je spotřebitelský blahobyt jediným cílem ochrany soutěže. Z hlediska evropského práva hospodářské soutěže je dalším cílem dosažení integrovaného vnitřního trhu.<sup>5</sup> Evropský soudní dvůr (dále také jako „ESD“) v rozsudku ve věci GlaxoSmithKlein pak dovodil další cíl evropského práva hospodářské soutěže, když uzavřel, že čl. 101 Smlouvy o fungování Evropské unie (dále také jako „SFEU“) směřuje také k ochraně struktury trhu, a tím chrání soutěž jako takovou.<sup>6</sup>

### **1.3. Poměr českého a evropského soutěžního práva**

Pro pochopení fungování soutěžního práva je též nezbytné uvědomit si relaci mezi tuzemským právem hospodářské soutěže a evropským právem hospodářské soutěže. Po vstupu ČR do EU, ke kterému došlo 1. května 2004, se z hlediska soutěžního práva mnohé změnilo. Stěžejním předpisem, kterým se poměr evropského práva a národních práv řídí, je nařízení Rady 1/2003 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v čl. 81 a 82 Smlouvy o založení Evropského společenství (dále také jako „nařízení 1/2003“). Toto nařízení zrušilo notifikační mechanismus a zároveň monopol Evropské komise (dále také jako „Komise“) pro posuzování dohod s evropským prvkem a umožnilo národním soutěžněprávním orgánům, aby prováděly plnou analýzu souladu určité dohody s unijním právem. Zároveň jim však ukládá povinnost unijní pravidla aplikovat v případech, kde existuje unijní prvek. To ostatně potvrdil i Soudní Dvůr (dále také jako „SD“), když judikoval, že *„pokud vnitrostátní orgán pro hospodářskou soutěž uplatňuje ustanovení vnitrostátního práva zakazující kartelové dohody na dohodu podniků, která může ovlivnit obchod mezi členskými státy ve smyslu článku 101 SFEU, ukládá mu uvedené ustanovení čl. 3 odst. 1 první věty, aby*

---

<sup>4</sup> Munková in Munková, J., Kindl, J. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009), str. 29

<sup>5</sup> Whish & Bailey str. 23 a dále např. pokyny Komise k vertikálním dohodám 2010/C 130/01 bod. 7

<sup>6</sup> Rozsudek ESD spojené případy C-501/06, C-513/06 P, C-515/06 P a C-519/06 P ve věci GlaxoSmithKlein. [2009] I-09291 odst. 63, Rozsudek ESD C-8/08 ve věci T – Mobile Netherlands a další [2009] ECR I-04529

vůči ní souběžně uplatnil rovněž čl. 101 SFEU.<sup>7</sup> Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (dále také jako „Úřad“) má tedy povinnost aplikovat přímo účinné ustanovení čl. 101 SFEU na všechny posuzované dohody, které by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy.<sup>8</sup> V čl. 3 odst. 2 nařízení 1/2003 se navíc výslovně zdůrazňuje, že Úřad musí též aplikovat legální výjimky (vč. doktríny de minimis) na dohody s unijním prvkem.<sup>9</sup> Decentralizace nařízení 1/2003 šla dokonce až tak daleko, že i v případě přítomnosti vlivu na obchod mezi členskými státy může rozhodovat národní soutěžní orgán, pokud se jeví jako vhodnější pro projednání věci (a je také schopen, ji patřičně projednat a dokončit). Pro úplnost je nutno dodat, že obdobnou úpravu oprávnění a povinností Úřadu nalezneme i v § 20a OHS.<sup>10</sup>

Pokud posuzovaná dohoda unijní prvek neobsahuje, Úřad ji posoudí na základě vnitrostátních předpisů hospodářské soutěže.<sup>11</sup>

## 1.4 Vymezení některých pojmů:

V § 2 OHS se nachází legální definice dvou pojmů, a to pojmu soutěžitel a pojmu relevantní trh. Tyto pojmy budou dále podrobněji rozebrány.

### 1.4.1. Soutěžitel a podnik

Jedná se o pojmy práva hospodářské soutěže, jejichž pochopení je stěžejní, a to zejména z toho důvodu, že bez soutěžitele či podniku nikdy žádná zakázaná dohoda nemůže nastat.

Již při vymezení tohoto pojmu narazil zákonodárce na různá úskalí. Evropské právo hospodářské soutěže pro vymezení subjektu soutěžního práva užívá termínu

---

<sup>7</sup> Rozsudek SD ze dne 14. února 2012, C-17/10 Toshiba Corporation a další, dosud nezveřejněný ve sbírce rozhodnutí bod 77.

<sup>8</sup> čl. 101 odst. 1 a § 3 odst. 1 OHS jsou obsahově totožné, až na to, že skutková podstata uvedená v § 3 odst. 1 pochopitelně neobsahuje podmínku ovlivnění obchodu mezi členskými státy.

<sup>9</sup> Přísnější opatření může členský stát přijmout pouze v otázce postihu jednostranného jednání podniků, tedy pouze v oblasti ochrany proti zneužití dominantního postavení.

<sup>10</sup> Zavedení tohoto ustanovení je často hodnoceno jako duplicitní a nadbytečné. (např. P Petr M. a kol. Zakázané dohody a zneužívání dominantního postavení v ČR. 1. Vydání. Praha: C. H. Beck, 2010 str. 160)

<sup>11</sup> V současné době je však právní úprava dohod narušujících soutěž harmonizovaná a Úřad nevykazuje výraznějších odchylek při posuzování dohod s vnitrostátním účinkem. Posuzování vlivu na obchod mezi členskými zeměmi je však v současné době vykládáno značně extenzivně a Komise má relativně mnoho možností jak na sebe posuzování konkrétní dohody atrahovat, čemuž není ze strany Soudního dvora Evropské unie nijak zabraňováno, neboť je Komise považována za nejvyšší autoritu v oblasti soutěžního práva.

„podnik“ (undertaking). Užití tohoto pojmu však bránila kolize s pojmem užitým v § 5 zákona č.513/1991 Sb., obchodní zákoník (dále také jako „ObchZ“). Podnikem se, dle § 5 ObchZ, rozuměl soubor hmotných i nehmotných složek podnikání a podnik byl také označen za věc hromadnou. Použití pojmu „podnik“ by pak vedlo k nežádoucí dualitě, kdy by existovaly dva stejné pojmy s různým významem. Tato pojmová nejasnost by se nejvíce projevila v tom směru, že v jednom případě by byl podnik objektem, zatímco ve druhém případě subjektem. Tento problém by v současné době již mohl být překonán přijetím nového občanského zákoníku, kde podstata podniku dle ObchZ zůstává obdobná, ale název se mění na obchodní závod.<sup>12</sup> Zákonodárce také řešil problém ohledně adresáta normy, kdy z hlediska evropského chápání podniku jako ekonomické jednotky by musel nejdříve zjistit rozsah takové entity, a až následně určit, komu je její jednání přiřitatelné (tedy, kdo bude adresátem rozhodnutí).<sup>13</sup> Takové obavy jsou však zřejmě zbytečné, neboť evropské soutěžní právo ukázalo, že to v praxi problém nečiní. Zákonodárce nakonec pro úpravu soutěžního práva zvolil pojem „soutěžitel“, jehož chápání z hlediska českého práva včetně rozdílů s evropským chápáním podniku bude vysvětleno dále.

Zákon o ochraně hospodářské soutěže podává legální definici pojmu „soutěžitel“ v § 2 odst. 1: *„Soutěžitelem podle tohoto zákona se rozumí fyzické a právnické osoby, jejich sdružení, sdružení těchto sdružení a jiné formy seskupování, a to i v případě, že tato sdružení a seskupení nejsou právnickými osobami, pokud se účastní hospodářské soutěže nebo ji mohou svou činností ovlivňovat, i když nejsou podnikateli.“* Z dikce zákona vyplývá, že soutěžiteli jsou podnikatelé<sup>14</sup> (včetně jejich sdružení), ale i nepodnikatelé za podmínky, že se účastní na hospodářské soutěži nebo ji svou vlastní činností ovlivňují. Účastníkem na hospodářské soutěži je každý, kdo ve vztazích na trhu vystupuje jako subjekt. Druhé kritérium je nutno chápat jako možnost subjektu zasáhnout do hospodářské soutěže narušujícím způsobem, i když není jejím účastníkem.<sup>15</sup> Tato možnost je většinou dána subjektům nadaným určitými vrchnostenskými pravomocemi, tedy zejména státu. Takové zásahy se dějí dvojitým

---

<sup>12</sup> § 502 zákona č.89/2012 Sb., občanský zákoník (dále také jako „NOZ“)

<sup>13</sup> Munková in Munková, J., Kindl, J. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 26

<sup>14</sup> Definice v § 420 NOZ

<sup>15</sup> Munková in Munková, J., Kindl, J. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 28

způsobem. Stát ovládá určitého soutěžitele jako vlastník nebo většinový spoluvlastník (rozuměj spoluvlastník s rozhodujícím balíkem hlasovacích práv) nebo stát ovlivňuje soutěžní prostředí poskytováním určitých dotací nebo subvencí.

Evropské právo pojem soutěžitele nezná a místo něj užívá pojmu „podnik“ (undertaking). Tento pojem nemá v evropském právu legální definici, a tak byl definován pomocí judikatury ESD. Z našeho pohledu je v tomto nejdůležitější rozsudek ve věci Höfner,<sup>16</sup> kde soud dovodil, že podnikem je každá jednotka vykonávající hospodářskou činnost bez ohledu na její právní status a způsob jejího financování. Podnik je tedy chápán jako funkční soubor bez ohledu na to, jestli je fyzickou nebo právnickou osobou, či jaký má právní status nebo právní formu. Dle výše uvedeného se tedy musí jednat o jednotku či entitu, která musí vykonávat hospodářskou činnost. Pojem hospodářské jednotky pomohl objasnit znovu ESD, když konstatoval její absolutní nezávislost na právní osobnosti, kdy je možné, aby podnikem byla jedna osoba mající právní osobnost i velké množství osob právní osobnost postrádající.<sup>17</sup> Tehdejší soud prvního stupně (dále také jako „SPS“) pak ve vztahu k funkčnímu chápání pojmu podnik dovodil, že hospodářská jednotka je jednotná organizace osobních, hmotných i nehmotných složek, která dlouhodobě sleduje určitý ekonomický cíl.<sup>18</sup> Toto rozhodnutí je velmi důležité pro chápání pojmu podnik ve vztahu ke koncernům, protože mateřská a její dceřiné společnosti, tvoří-li jednu hospodářskou jednotku, jsou pokládány za jeden podnik.<sup>19</sup> V evropském právu tedy platí, že více právně samostatných jednotek je považováno za jeden podnik, jestliže je jejich vztah takového rázu, že je lze vnímat jako jednu jednotku, přičemž hlavním kritériem je ekonomická samostatnost.<sup>20</sup> Je dobré si uvědomit, že na základě výše uvedeného mohou být podnikem též osoby fyzické<sup>21</sup> a evropské právo dále nerozlišuje mezi osobami soukromého a veřejného práva. Platí ovšem zásada, že činnosti spadající pod výkon výsad veřejné moci nevykazují hospodářský charakter, který by odůvodňoval

---

<sup>16</sup> Rozsudek ESD C-41/90 ve věci Klaus Höfner et Fritz Elser v Macrotron [1991] ECR I-1979, odst. 21

<sup>17</sup> Rozsudek ESD č.170/83 ve věci Hydrotherm [1984] ECR 02999, odst. 11

<sup>18</sup> Rozsudek SPS T-11/89 ve věci Shell v Komise [1992] ECR II-00757

<sup>19</sup> Tamtéž odst. 312 a dále rozsudky SPS T-203/01 ve věci Michelin v Komise [2003] ECR II/04071, rozsudek SPS T- 203/01 ve věci Recueil T- 203/01 [2003] ECR II-04071 a rozsudek SPS T-112/05 ve věci Akzo Nobel [2007] ECR II-05049

<sup>20</sup> Whish R., Bailey D. Competition Law. 7. vydání. New York: Oxford University Press Inc., 2012, str. 93

<sup>21</sup> Rozdíl mezi fyzickou osobou jako podnikatelem a fyzickou osobou jako zaměstnancem pak spočívá znovu na ekonomické samostatnosti.

použit pravidel hospodářské soutěže.<sup>22</sup> Definice podniku je též podmíněná provozováním hospodářské činnosti (ekonomické aktivity), kterou definoval v několika rozsudcích ESD. Nejdříve dovedl obecnou definici hospodářské činnosti jako jakoukoliv aktivitu spočívající v soustavné nabídce zboží a služeb na trhu,<sup>23</sup> kterou pak doplnil v tom smyslu, že tato činnost sice nemusí být vykonávána za účelem zisku, ale měla by být alespoň hypoteticky způsobilá zisku dosahovat.<sup>24</sup>

Na první pohled je tedy patrné, že se tuzemská definice pojmu liší od té evropské. Největším problémem pak může být otázka koncernů a jejich vnímání optikou soutěžního práva. Nebylo jasné, zda vnímat soutěžitele sdružené v koncernu jako množinu samostatných soutěžitelů, či zda vnímat pojem soutěžitel eurokonformně a pokládat koncern za jeden podnik. Problém je z hlediska soutěžního práva naprosto zásadní vzhledem k úpravě a posuzování dominantního postavení, blokových i legálních výjimek, tedy všude tam, kde se zkoumá tržní podíl. Nehledě na to, že nelze porušit zákaz čl. 101 odst. 1 SFEU dohodou uzavřenou mezi mateřskou a dceřinými společnostmi. Odpověď na způsob výkladu pojmu soutěžitel podal Nejvyšší správní soud (dále také jako „NSS“) v případě Česká rafinérská, když prohlásil, že definice soutěžitele je výsledkem harmonizace českého práva a že je třeba pojem soutěžitel interpretovat jako podnik ve smyslu evropského práva.<sup>25</sup> Stále však přetrvával problém přiřítání odpovědnosti. V případě kartelu PISU Úřad dovedl, „že není možno připisovat jednání dceřiných společností společnosti mateřské“ a že „z procesního hlediska není možné dokonale reflektovat pojetí soutěžitele v hmotněprávním smyslu, tedy pojetí soutěžitele jako ekonomické entity [...], bez ohledu na korporátní strukturu této entity.“<sup>26</sup> V případě Kofola však Úřad svůj přístup změnil, když vyšel ze zmiňovaného rozhodnutí NSS ve věci Česká rafinérská a prohlásil, že „skutečnost, že mateřská společnost a její dceřiná společnost představují jednoho soutěžitele [...] umožňuje určit rozhodnutí ukládající pokuty mateřské společnosti, aniž by bylo vyžadováno prokázání osobního zapojení této společnosti do protiprávního

---

<sup>22</sup> Např. rozsudek SD ve věci MOTOE C – 49/07 [2008] ECR I-04863, odst. 24

<sup>23</sup> Rozsudek ESD č. 118/85 ve věci Komise v. Itálie [1987] ECR 2599, odst. 7

<sup>24</sup> Rozsudek ESD C-180/98 ve věci Pavlov a další [2000] ECR I-06451, odst. 75

<sup>25</sup> Rozsudek NSS ze dne 29. října 2007 č. j. 5 As 61/2005 - 183; ve zkoumaném případě šlo přesně o posouzení vztahu mezi mateřskou a dceřinou společností z hlediska soutěžního práva.

<sup>26</sup> Petr. M., Přiřítání odpovědnosti za porušení soutěžního práva, Antitrust 2013 č. 3, str. 79 a tam citované rozhodnutí předsedy Úřadu ze dne 26. 4. 2007, sp. zn. R 59/2007 odst. 279

*jednání.* <sup>27</sup>V současné době se tak uplatňuje eurokonformní výklad i v oblasti přičítání chování dceřiných společností společnosti mateřské.<sup>28</sup>

Díky rekodifikaci soukromého práva se může znovu oživit debata ohledně nahrazení pojmu soutěžitel v § 2 odst. 1 OHS pojmem podnik. Tento byl v NOZ nahrazen pojmem obchodní závod, a tak již není nutné mít obavu z duplicity pojmů. Avšak i přesto, že používáme jiný pojem než právo Evropské unie (dále také jako „EU“), je nutné vykládat pojem soutěžitel eurokonformně a do jeho nahrazení ho chápat jako nezdařený překlad pojmu „undertaking.“ Vzhledem k výše uvedenému je nutno považovat oba pojmy z pohledu soutěžního práva za zaměnitelné a v dalším textu tak také budou používány.

### **1.4.2. Relevantní trh**

Trh je ústředním pojmem soutěžního práva, a to ve svém nejširším slova smyslu jako místo, kde se vzájemně střetává nabídka s poptávkou, a kde jsou nabízeny výrobky a služby.<sup>29</sup> Pro posouzení konkrétního případu se pak užívá pojem „relevantní trh“ jako zcela konkrétní trh, který může být ovlivněn nebo přichází za daných okolností v úvahu. Tento pojem je pak nejčastěji užíván v souvislosti se zneužitím dominantního postavení, nicméně i v kartelovém právu má relevantní trh své místo (důležitý je tento pojem zejména v oblasti legálních a blokových výjimek). Relevantní trh je definován v § 2 odst. 2 OHS jako *„trh zboží, které je z hlediska jeho charakteristiky, ceny a zamýšleného použití shodné, porovnatelné nebo vzájemně zastupitelné, a to na území, na němž jsou soutěžní podmínky dostatečně homogenní a zřetelně odlišitelné od sousedících území.“* Tato definice vychází z evropského práva a rozlišuje složku výrobovou a zeměpisnou. Oproti sdělení Komise o definici relevantního trhu však český zákonodárce opomenul zmínit hledisko spotřebitele jako vedoucí kritérium pro porovnání zastupitelnosti a zaměnitelnosti.<sup>30</sup> Samotné určení relevantního trhu je otázka spíše ekonomická než právní a z tohoto důvodu se řadí ke *questiones facti*.<sup>31</sup> Podstatou problematiky relevantního trhu je snaha vymezit ho co možná nejpřesněji. Pokud by byl vymezen

---

<sup>27</sup> Petr. M, Přičítání odpovědnosti za porušení soutěžního práva, Antitrust 2013 č. 3, str. 80 a tam citované rozhodnutí Úřadu ze dne 25. 6. 2008, sp. zn. s 95/08 (Kofola – RPM) odst. 20

<sup>28</sup> Výklad SDEU např. v rozsudku SPS T-112/05 ve věci Akzo Nobel [2007] ECR II-05049 odst. 58

<sup>29</sup> Munková in Munková, J., Kindl, J. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 115

<sup>30</sup> Tamtéž str. 120

<sup>31</sup> Tamtéž str. 116



příliš široce, řada soutěžitelů by mohla uniknout postihu, přestože by jejich chování bylo závadné. Naopak pokud by byl vymezen příliš úzce, bránil by vzniku některých racionálních dohod povolených ve výjimkách de minimis či blokových.

V unijním právu je stěžejním judikátem v této oblasti známé rozhodnutí ve věci *Continental Can*,<sup>32</sup> kdy soud formuloval ony dvě základní složky trhu, a to výrokovou a geografickou. Výrokový relevantní trh se posuzuje jednak z hlediska zaměnitelnosti výrobků s produkty jiných soutěžitelů, jednak z hlediska zastupitelnosti výrobku (zda koupit máslo od jiného výrobce a zda přejít na náhražku másla, např. margarín), přičemž jsou tato hlediska posuzována z pohledu poptávky. Pokud je zastupitelnost vyšší než omezená, je daný výrobek součástí stejného relevantního trhu. Geografická složka pak vyplývá z toho faktu, že se trh vždy posuzuje ve vztahu k nějakému území.<sup>33</sup> V rozhodnutí *United Brands*<sup>34</sup> bylo přidáno kritérium homogenních soutěžních podmínek, protože geografický relevantní trh nelze definovat abstraktně, ale musí se vymežit oblast, v jejímž rámci platí pro soutěžitele objektivně stejné podmínky.<sup>35</sup> Na základě těchto judikátů vypracovala Komise zmiňované sdělení o definici relevantního trhu. Komise definuje relevantní výrokový trh na základě zaměnitelnosti a zastupitelnosti pomocí charakteristických znaků výrobků, jejich ceny a zamýšleného použití. Zaměnitelnost se pak posuzuje především na základě ceny a rozdílů v ceně oproti srovnatelným výrobkům. K určení stupně zaměnitelnosti slouží tzv. SSNIP test (small but significant and non-transitory increase in price test). Ten spočívá ve zjištění, zda postupné malé zvyšování ceny povede ke změně poptávky a přesunu spotřebitelů ke konkurenci, mají-li možnost tuto volbu v relativně krátké době učinit. Pro úplnost je nutno dodat, že spotřebitelem se zde myslí zákazník, kterým sice může být konečný spotřebitel, ale může jím být i jiný subjekt stojící níže ve výrobním řetězci (například distributor). Relevantní geografický trh pak zahrnuje území, na němž dotčené podniky nabízejí nebo poptávají výrobky nebo služby, přičemž specifikuje požadavek

---

<sup>32</sup> Rozsudek ESD č.6/72 ve věci *Continental Can* [1973] ECR 00215

<sup>33</sup> Což je mimo jiné důležité i z hlediska posuzování dopadu na vnitřní trh.

<sup>34</sup> Rozsudek ESD č.27/76 ve věci *United Brands v Komise* [1978] ECR 00207

<sup>35</sup> Munková in Munková, J., Kindl, J. *Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář*. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 116

homogenosti trhu tak, že trh může být od sousedních trhů dostatečně odlišen, neboť na jejich území jsou soutěžní podmínky odlišné.<sup>36</sup>

Pro zajímavost je možno doplnit, že v některých případech lze trh posuzovat také z hlediska časového, ale tento faktor již postupně mizí. Jedná se především o sezónní potraviny, jako příklad by mohly sloužit banány v období Vánoc za dob socialismu. Relevantní trh je proměnná a dynamická veličina, která se mění doslova každým okamžikem, a je proto bezpodmínečná nutnost zkoumat relevantní trh v každém jednotlivém případě.

---

<sup>36</sup> Sdělení Komise o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Společenství (97/C 372/03) bod. 8

## 2. Dohody narušující soutěž

Tato problematika je v českém právu upravena pomocí generální klauzule v § 3 odst. 1 OHS, který zní: *„Dohody mezi soutěžiteli, rozhodnutí jejich sdružení a jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě (dále jen „dohody“), jejichž cílem nebo výsledkem je narušení hospodářské soutěže, jsou zakázány a neplatné, pokud tento zákon nebo zvláštní zákon nestanoví jinak nebo pokud Úřad na ochranu hospodářské soutěže nepovolil prováděcím právním předpisem z toho zákazu výjimku.“* Ustanovení obsahuje na první pohled řadu neurčitých právních pojmů, které je třeba vyložit. Jedná se o pojmy „dohoda“ v širším slova smyslu a „narušení hospodářské soutěže.“ Generální klauzuli, jež zakazuje a zneplatňuje dohody narušující soutěž, lze nalézt také v čl. 101 odst. 1 SFEU, který zní takto: *„S vnitřním trhem jsou neslučitelné, a proto zakázané, veškeré dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, které by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy a jejichž účelem nebo důsledkem je vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na vnitřním trhu....“* Na první pohled je patrná obdobná dikce obou ustanovení, přestože vykazují určité rozdíly, přičemž prvek „možnost ovlivnění obchodu mezi členskými státy“ se vyskytuje pouze ve SFEU.

### 2.1 Dohoda

Zákon používá pojem dohoda jako legislativní zkratku pro tři možná jednání. Jsou jimi dohoda v užším slova smyslu (agreement between undertakings), rozhodnutí sdružení soutěžitelů (decisions of associations of undertakings) a jednání ve vzájemné shodě (concerted practices). Existují určité pochybnosti, zda je vždy nutné v konkrétním případě vymezit, k jakému jednání došlo. Komise ani Soudní dvůr Evropské unie (dále také jako „SDEU“) nepožadují přesné určení druhu jednání a je dokonce možné (a často se tak i děje), že Komise ve svém rozhodnutí použije mezi druhy jednání lomítko. Pro evropské právo je tedy důležité, že je nepochybné, že některé z oněch jednání bylo naplněno.<sup>37</sup> Krajský soud v Brně (dále také jen jako „KS“) k této problematice přistoupil poněkud odlišně, když spatřuje ve formulaci § 3 odst. 1 OHS tři různé skutkové podstaty deliktů, které se od sebe významně odlišují, a tak legislativní zkratku

<sup>37</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. Vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 103

„dohoda“ nelze chápat jako nějaké pojítka mezi těmito třemi skutkovými podstatami. Nejvyšší správní soud se oproti tomu více přiklonil k evropské judikatuře, když uvedl, že by striktní rozlišování mezi skutkovými podstatami nebylo na místě a že v případě komplexních a déletrvajících jednání není třeba trvat na jednoznačném odlišení.<sup>38</sup> I přesto lze usuzovat, že by se Úřad měl snažit jednání specifikovat a v případě nutnosti postupovat po vzoru evropské praxe, tedy vyjmenovat všechna jednání konkrétně a použít mezi nimi lomítko.<sup>39</sup> Ať už se ale praxe vyvine jakkoliv, nesmí být zapomináno na fakt, že hlavním smyslem ochrany proti zakázaným dohodám je postihnout koluzi v její jakékoliv podobě.

### 2.1.1. Dohoda v užším slova smyslu

Samotný pojem „dohoda“ není v českém právu nijak legálně zakotven, nicméně je chápán velice neformálně jako konsenzuální akt alespoň 2 subjektů. v zásadě tak postačí „*jakékoliv ujednání, jestliže z něj vyplývá shoda projevů vůle omezit své vlastní soutěžní rozhodování a svobodu jednání.*“<sup>40</sup> v praxi se tak může jednat o právně závazné smlouvy (ústní i písemné) i tzv. gentlemanské dohody postrádající právní závaznost. Na poli evropského práva je pojem dohody vykládán ve smyslu souladu vůle dvou stran (concurrency of wills)<sup>41</sup> a není podstatné, aby dohoda měla formu smlouvy, která má všechny náležitosti vyžadované civilním právem, stačí, že se jedna strana dobrovolně zaváže omezit svou svobodu jednání vůči druhé straně.<sup>42</sup> Zvláštním typem dohody jsou pak společně kontrolované podniky (joint ventures), které nesměřují k fúzi (oba zůstávají jako na sobě nezávislí soutěžitelé), ale pouze nad nimi oba soutěžitelé vykonávají kontrolu a jejich cílem či následkem je narušení koordinace soutěžního chování jejich zakladatelů.<sup>43</sup>

---

<sup>38</sup> Rozsudek NSS ze dne 30. září 2008 č. j. 5 Afs 40/2007-204

<sup>39</sup> V tomto ohledu bude zřejmě platit názor, že se tato praxe bude užívat jen ve výjimečných případech, kdy se bude jednat o komplexní a dlouhodobé kartely.

<sup>40</sup> Munková in Munková, J., Kindl, J. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 38

<sup>41</sup> Například rozsudek SPS T-41/96 ve věci Bayer v Komise [2000] ECR II-03383, odst. 69

<sup>42</sup> Rozsudek ESD C 41/69 ve věci Chemiepharma vs. Komise [1970] ECR 00661

<sup>43</sup> Munková in Munková, J., Kindl, J. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 38

### 2.1.2. Rozhodnutí sdružení soutěžitelů.

Pro rozhodnutí sdružení soutěžitelů ve smyslu § 3 odst. 1 OHS není důležitá právní forma aktu rozhodnutí ani právní forma sdružení. Může se jednat o sdružení soukromoprávního charakteru (např. asociace) i sdružení charakteru veřejnoprávního (profesní a zájmové samosprávy). Pro jistotu je nutno dodat, že koncernově sdružené podniky se za sdružení soutěžitelů ve smyslu § 3 odst. 1 OHS nepovažují. „*Rozdíl mezi rozhodnutím sdružení podniků a dohodou je spatřován v tom, že rozhodnutí vychází z již existujícího právního úkonu, jakým je statut společnosti, společenská smlouva, jednací řád sdružení či jiný podobný úkon.*“<sup>44</sup> Z hlediska evropského práva je sdružení podniků vnímáno obdobně s tím, že z jeho definice odpadá výkon hospodářské činnosti. ESD v tomto případě zavedl určitý korektiv, a to v tom slova smyslu, že se soutěžní právo aplikuje tehdy, kdy dotčená činnost takového sdružení fakticky ovlivňuje výkon hospodářské činnosti.<sup>45</sup>

Ani právní forma rozhodnutí není v tomto případě důležitá. Může se tak jednat o vynutitelná a závazná rozhodnutí, ale v určitých případech i o nezávazná doporučení. Ty se považují za protisoutěžní, pokud je lze označit jako věrný projev vůle sdružení koordinovat chování svých členů.<sup>46</sup> Podle některých autorů na formě rozhodnutí nezáleží a jediným důležitým faktorem je, „*aby vyjadřoval s dostatečnou přesností záměr koordinovat soutěžní chování svých členů tak, aby vůči ostatním soutěžitelům jednali stejně.*“<sup>47</sup> Nelze opomenout ani požadavek, že se musí jednat o skutečné jednání sdružení učiněné oprávněnou osobou nebo alespoň osobou, která je takto vnímána členy. V případě, že by se jednalo o jednání jednoho z členů, které nevyjadřuje vůli ostatních, a ostatní ho v jednání následují, přicházela by v úvahu kvalifikace takového jednání jako jednání ve shodě. Obdobně, pokud by byla uzavřena dohoda mezi členy sdružení, mohlo by se jednat o dohodu v užším slova smyslu, kde by sdružení pouze zprostředkovalo koluzi.

Výhoda této konstrukce § 3 odst. 1 OHS spočívá zejména v tom, že umožňuje postihovat nejen členy sdružení, ale i sdružení samotné. v případě, že členové provádí

---

<sup>44</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. Vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 122 a tam citovaný Běhan, P. Soutěžní právo ČR a jeho vztah k právu Evropské unie. Justiční praxe, 2002, č.1 - 2. str. 29 a následující.

<sup>45</sup> Tamtéž str. 123 a tam citovaný Rozsudek ESD C-309/99 ve věci Wouters [2002] ECR I-1577

<sup>46</sup> Rozsudek ESD č.45/85 ve věci Verband der Sachversicherer [1987] ECR 405, odst. 32

<sup>47</sup> Munková in Munková, J., Kindl, J. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 39

doporučení tak, že ovlivňuje jejich chování na trhu, přichází v úvahu i postih jednotlivých členů jako účastníků dohody v užším slova smyslu, popřípadě jako soutěžitelů jednající ve vzájemné shodě.

### 2.1.3. Jednání ve vzájemné shodě

Třetí variantou dohody v širším slova smyslu je jednání ve vzájemné shodě. Na prvním místě je třeba položit si otázku, zda je jednání ve vzájemné shodě pouze sběrnou kategorií pro případy, kdy se neprokáže dohoda v užším slova smyslu, či zda se jedná o kategorii samostatně stojící. Obdobně se vedl spor o to, zda je nutná přítomnost shody vůle také v případě jednání ve vzájemné shodě, což by pojem ještě více přibližovalo definici dohody v užším slova smyslu.

Tuzemská soutěžní rozhodovací praxe v zásadě uplatňuje stejnou definici jednání ve vzájemné shodě, kterou judikoval ESD ve věci ICI v. Komise (známější jako kauza Dyestuffs). Podle ní je jednání ve vzájemné shodě „*formou koordinace mezi podniky, která ačkoliv se nevyvinula do formy dohody v úzkém slova smyslu, vědomě nahrazuje rizika plynoucí z hospodářské soutěže praktickou spoluprací.*“<sup>48</sup> Podstatou koordinace je vědomé zmírňování rizika spojeného s hospodářskou soutěží vzájemnou spoluprací. Takové chování, kdy si podniky navzájem vyměňují informace o svých budoucích krocích, odporuje požadavku nezávislosti rozhodování v hospodářské soutěži. Obdobně jednání ve vzájemné shodě definoval i NSS, když judikoval, že není nutné zjišťovat shodný projev vůle a postačí pouze to, že zúčastněné podniky „*komunikují nebo se účastní jednání, které usnadňuje koordinaci jejich obchodní politiky.*“<sup>49</sup> Jednání ve vzájemné shodě tedy můžeme na základě výše uvedeného definovat jako sladění,<sup>50</sup> po němž následuje jeho naplnění a projevení na trhu, přičemž mezi sladěním a jeho projevem na trhu existuje příčinná souvislost.<sup>51</sup> Nutnost projevení dohody na trhu je tak prvním z rozdílů oproti dohodě, která se na trhu nemusí nikdy

---

<sup>48</sup> Rozsudek ESD č.48/69 ve věci ICI v. Komise [1972] ECR 00619, odst. 64

<sup>49</sup> Rozsudek NSS ze dne 30. září 2008 č.j.: 5 Afs 40/2007-204

<sup>50</sup> Tento termín se jeví jako vhodnější než pojem koordinace, srov. Kindl, J. Pojem jednání ve vzájemné shodě v soutěžním právu. Obchodněprávní revue, 2009, č. 5, str. 130

<sup>51</sup> Požadavek na projevení sladění na trhu byl definitivně ukotven až rozsudky v kauze Polypropylene např. rozsudek ESD C-49/92 P Anic v. Komise [1999] ECR I-04125 odst. 118 nebo rozsudek ESD C-199/92 P ve věci Hüls v Komise [1999] ECR I-4285, odst. 163

projevit a lze ji zakázat od okamžiku jejího uzavření.<sup>52</sup> Prvotní sladění postupů podniků zakládá pak vyvratitelnou domněnku, že aktéři tyto informace použili ve svém dalším postupu, přičemž síla takové domněnky se s každým vzájemným setkáním a výměnou dalších informací zvyšuje.<sup>53</sup>

Z výše uvedeného vyplývá, že pojitkem mezi dohodou a jednáním ve vzájemné shodě je snižování míry nejistoty, kdy v jednom případě se tak děje na základě zaujetí společné vůle, kdežto pod jednání ve vzájemné shodě patří všechny ostatní multilaterální praktiky, když není možné, aby soutěžní právo v případě aplikace § 3 odst. 1 OHS, případně čl. 101 odst. 1 SFEU postihovalo i jednostranné jednání.<sup>54</sup> Absence vůle tak je dalším rozlišujícím prvkem mezi dohodou a jednáním ve vzájemné shodě.<sup>55</sup> Další rozdíl mezi dohodou a jednáním ve vzájemné shodě spočívá také v tom, že jednání ve vzájemné shodě není právním jednáním,<sup>56</sup> ale pouze jednáním faktickým a jako takové nemůže být prohlášeno za neplatné, ale může být pouze zakázáno.<sup>57</sup>

Na závěr je vhodné zdůraznit odlišnost jednání ve vzájemné shodě a paralelní jednání na trhu (tzv. tacitní koluzi), které není soutěžním právem postihováno, protože nijak nesnižuje riziko, které nesou jednotliví soutěžitelé. Postihování takového jednání by de facto zakázalo jakékoliv reakce na jednání ostatních účastníků relevantního trhu. Ke škodě vznikající spotřebitelům tak dochází z důvodů charakteristiky trhu, který takové jednání umožňuje. Většinou se jedná o oligopolní trh s nízkou elasticitou poptávky, který je velice transparentní a informace (např. o momentální ceně) je pro ostatní lehce zjištělná. Takové chování vykazuje samozřejmě druhý znak jednání ve vzájemné shodě, avšak zcela chybí znak první, tedy sladění. Otázka, zda sladění existovalo či nikoliv, se nutně musí přesunout do roviny dokazování. Z evropského

---

<sup>52</sup> To však nelze ztotožňovat s obdobnou formulací v případě jednání, jehož cílem nebo následkem je narušení hospodářské soutěže. v tomto případě je totiž důležité, aby se na trhu projevilo původní sladění, a až pak se může v případě jednání ve vzájemné shodě posuzovat, zda mělo takové jednání cíl nebo výsledek v podobě narušení hospodářské soutěže.

<sup>53</sup> Rozsudek ESD C-49/92 P Anic v. Komise („Polypropylene“) [1999] ECR I-04125 odst. 121

<sup>54</sup> Kindl, J. Pojem jednání ve vzájemné shodě v soutěžním právu. Obchodněprávní revue, 2009, č.5, str. 126 – 133

<sup>55</sup> v rozsudku ze dne 30. září 2008 č.j.: 5 Afs 40/2007-204, NSS dovodil, že i v případě shody vůle se může jednat o jednání ve vzájemné shodě, a že striktní rozlišování mezi dohodou *stricto sensu* a jednáním ve vzájemné shodě není na místě. Takový postup kritizuje Kindl, J. Pojem jednání ve vzájemné shodě v soutěžním právu. Obchodněprávní revue, 2009, č.5, str. 129

<sup>56</sup> Pro srovnání definice právního jednání v § 545 NOZ

<sup>57</sup> Raus, D., Neruda, R. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář a souvisící české i komunitární předpisy. 2. vydání. Praha: Linde Praha, a. s., 2006, str. 76

práva plyne, že „*paralelní jednání nemůže být považováno za dostačující důkaz sladění, dokud takové sladění nepředstavuje jediné přijatelné vysvětlení pro takové jednání*“.<sup>58</sup>

Existuje-li tedy i jiné vysvětlení než vzájemné sladění postupů, nelze na takové jednání nahlížet jako na jednání ve vzájemné shodě.

Jako ukázka takového jednání může posloužit příklad dvou čerpacích stanic nacházejících se v těsné blízkosti. Trh pohonných hmot je obecně trh s nízkou elasticitou poptávky. Zákazníci budou kupovat benzín i přes vyšší cenu zhruba ve stejném množství a zároveň je pro většinu spotřebitelů cena jediným rozhodným faktorem při jeho koupi. Pokud jeden z konkurentů zvýší cenu, promítne se tento fakt na ukazateli cen u čerpací stanice. V tu chvíli ale dochází ke komunikaci mezi oběma soutěžiteli, kdy se ten druhý může rozhodnout, zda cenu také zvýší, čímž v odpovídající míře zvýší i své zisky (což se v tomto případě nabízí) nebo počká, až soutěžitel cenu opět sníží, k čemuž dojít nutně musí, jinak by kvůli rozdílu v cenách přišel o zákazníky. Takové komunikaci se v praxi nelze vyhnout, a tak byl přidán korektiv, který vyžaduje, aby dříve než k samotnému jednání dojde, došlo ke koordinaci či sladění, když se jeden ze soutěžitelů ujistí, že ho ostatní budou následovat.<sup>59</sup> Problematická by ale mohla být komunikace například prostřednictvím tisku, kdy jeden soutěžitel (bez ekonomického důvodu) vyhlásí, že skokově zdraží svůj produkt k určitému datu a následně vyčká, jak na to zareagují ostatní soutěžitelé

## 2.2. Narušení hospodářské soutěže

Narušení hospodářské soutěže je dalším klíčovým prvkem generální klauzule § 3 odst. 1 OHS a čl. 101 odst. 1 SFEU, protože dohody mohou být zakázané pouze v případě, že narušují hospodářskou soutěž. Legální definice pojmu je uvedena v § 1 odst. 1 OHS, který definuje objekt ochrany práva hospodářské soutěže. Samotné narušení je užíváno jako legislativní zkratka pro vyloučení, omezení, jiné narušení nebo ohrožení.<sup>60</sup> Význam pojmu tkví v tom, že jednání, které nevykazuje znaky narušení, nelze nejen postihovat, ale ani posuzovat. Jde tedy o nutnost naplnění též tohoto materiálního znaku skutkové podstaty deliktu a pouhé naplnění formálních znaků nikdy

---

<sup>58</sup> Rozsudek ESD č.89/85 ve věci Ahlström Osakyhtiö a další v Komise („Wood Pulp“) [1993] ECR I-1307 odst. 71

<sup>59</sup> To v praxi znamená, že nelze zaměnit pořadí prvků jednání ve vzájemné shodě a projev na trhu nemůže předcházet samotnému sladění.

<sup>60</sup> Blíže k tomuto rozdělení kapitola 1.2



postačovat nebude. Zůstává otázkou, zda je v každém případě nutno specifikovat o jakou konkrétní formu narušení se jedná v daném případě, či zda je možno používat narušení jako všezahrnující pojem.<sup>61</sup> Z hlediska právní přesnosti by to zřejmě bylo vhodné, neboť v případě, že „*zákon pracuje s materiálním znakem skutkové podstaty určitého deliktu ve více podobách, mělo by být při konstatování protiprávnosti určitého jednání uvedeno, v jaké podobě byl tento materiální znak naplněn.*“<sup>62</sup> Evropská i česká praxe se však spíše kloní k tomu závěru, že uvedení konkrétní podoby narušení není nutné. Tento postup je možno označit za správný, protože nelze spatřit žádné praktické dopady striktního rozlišování mezi pojmy podřazenými pojmu narušení. Praxe by pak spíše měla směřovat k jasnému vymezení a standardizaci všezahrnujícího pojmu, čímž se lépe dosáhne spotřebitelského blahobytu jako hlavního cíle soutěžního práva. Vzhledem k tomu, že pojetí cíle je velice často politickou otázkou, tak lze pokládat za vhodné, že pojem narušení postrádá v českém právu legální definici a jeho výklad se tak může dynamičtěji přizpůsobovat potřebám společnosti. Stejně tak postrádá legální definici pojmu i právo EU.

Původní znění § 3 odst. 1 OHS zakazovalo a zneplatňovalo dohody, které vedou nebo mohou vést k narušení hospodářské soutěže. Použitý text však nebyl konformní s čl. 101 SFEU, který zakazoval dohody, které měly za cíl narušení soutěže (object or effect). Tento rozpor byl odstraněn zákonem č.155/2009, který mimo jiné novelizoval §3 odst. 1 OHS a zavádí do českého soutěžního práva dikci čl. 101 odst. 1 SFEU.

Problematika cíle (účelu) a výsledku (účinku) (object vs. effect) má poměrně značný vliv na praktickou aplikaci § 3 odst. 1 OHS a čl. 101 odst. 1 SFEU. Již v roce 1966 ESD judikoval, že u dohod mající za svůj cíl vyloučení, omezení nebo narušení soutěže, je nadbytečné brát v úvahu též konkrétní účinky dohody.<sup>63</sup> Tento výrok byl pak doplněn dalším, když ESD prohlásil, že „*rozlišení mezi „svým cílem protiprávného jednání“ a „svým výsledkem protiprávného jednání“ vychází z okolnosti, že některé formy koluzí mezi podniky mohou být považovány za škodlivé pro řádné fungování normální hospodářské soutěže již ze své povahy.*“<sup>64</sup> Smyslem takového dělení je snaha

---

<sup>61</sup> Analogicky by se dal použít rozsudek KS v Brně ze dne 8. Ledna 2008 62 Ca 15/2007-519

<sup>62</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. Vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 127

<sup>63</sup> Rozsudek ESD č. 56 a 58/64 ve věci Consten & Grundig v Komise [1966] ECR 299

<sup>64</sup> Rozsudek ESD C – 209/07 ve věci Beef Industry Development Society and Barry Brothers (BIDS) [2008] ECR I-08637 odst. 17 a rozsudek ESD C-8/08 ve věci T – Mobile Netherlands a další [2009] ECR I-04529 odst. 29

ulehčit aplikační praxi co do dokazování, neboť v případě, že se jedná o dohody mající za cíl narušit soutěž, není nutné dokazovat narušení hospodářské soutěže. V případě dohod, jejichž výsledkem je narušení hospodářské soutěže, je pak nutno narušení doložit na základě konkrétních výsledků na trhu (skutečné narušení), anebo na základě věrohodné predikce (potenciální narušení).<sup>65</sup> Z výše uvedeného vyplývá, že posuzování potenciality přichází v úvahu pouze v případě posuzování účinku na trh a ne v případě cíle.<sup>66</sup>

Analýza dohod majících za cíl narušit soutěž by se však neměla stát ryze formalistickou, a to už jen z toho důvodu, že je třeba stále zkoumat vliv dohody na obchod mezi členskými státy a aplikaci doktríny de minimis. Posledním posunem ve výkladu protisoutěžního účinku je rozsudek ve věci Expedia, kdy druhý senát Soudního Dvora dovedl, že dohoda, která může ovlivnit obchod mezi členskými státy, a která má protisoutěžní účel, představuje svou povahou (nezávisle na jakémkoliv jejím skutečném účinku) výrazné omezení hospodářské soutěže.<sup>67</sup> Tento judikát by mohl být chápán jako přelomový, neboť vztahuje účel narušení soutěže k termínu výrazné omezení hospodářské soutěže a relativizuje pojetí doktríny de minimis. V současné době musí Komise stále provádět analýzu ekonomické situace a zkoumat, zda dopad na hospodářskou soutěž není zanedbatelný, neboť musí naplňovat legitimní očekávání podniků uzavírajících takové dohody. Zmiňované rozhodnutí však umožnilo národním soutěžněprávním orgánům prohlásit za zakázané i dohody nedosahující prahových hodnot uvedených v oznámení Komise o dohodách menšího významu, za předpokladu, že takové dohody představují výrazné omezení hospodářské soutěže.<sup>68</sup>

Během mnohaleté praxe se vyvinuly určité druhy dohod, na které je nahlíženo jako na dohody mající účel narušit soutěž. v případě horizontálních kartelů se jedná například o dohody o určení cen, o rozdělení trhu, o omezení nebo o kontrole výroby. v případě vertikálních dohod se jedná pouze o stanovení pevných a minimálních cen pro

---

<sup>65</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 137

<sup>66</sup> Tamtéž str. 138 a dále také Whish R., Bailey D. Competition Law. 7. vydání. New York: Oxford University Press Inc., 2012, str. 127

<sup>67</sup> Rozsudek C-226/11 ve věci Expedia, dosud nezveřejněný ve sbírce rozhodnutí odst. 37

<sup>68</sup> Tamtéž, odst. 38

další distribuci a stanovení exportních zákazů (v souvislosti s ochranou proti paralelnímu dovozu).<sup>69</sup>

### 2.3. Vliv na obchod mezi členskými státy

Tato kapitola pojednává o pojmu charakteristickém pro evropské právo hospodářské soutěže a v našem § 3 odst. 1 OHS ji tak nenalezneme. Samotný pojem je v unijním právu vykládán poměrně široce. Evropský soudní dvůr judikoval, že aby určitá dohoda měla vliv na obchod mezi členskými státy, „...*musí být možné s dostatečnou mírou pravděpodobnosti založené na souhrnu objektivních právních anebo skutkových faktorů předvídat, že (taková dohoda) může mít přímý nebo nepřímý, skutečný nebo potenciální vliv na způsob obchodu mezi členskými státy, čímž může ohrozit cíl dosažení jednotného trhu ve všech členských státech.*“<sup>70</sup> Z uvedeného rozhodnutí vyplývá, že obchod mezi členskými státy nemusí být fakticky narušen, a postačí tak pouhá možnost takového narušení. Dokonce není ani vyloučeno, že Komise shledá vliv na obchod mezi členskými státy i v případě, kdy všichni aktéři pocházejí z jednoho členského státu. Komise vydala kvůli zvýšení právní jistoty pokyny k pojmu vlivu na obchod podle článků 81 a 82 SES, které potvrzují judikovaný výklad širokého chápání tohoto znaku skutkové podstaty.<sup>71</sup> Komise v tomto oznámení také stanovila negativní vyvratitelné domněnky, které, pokud jsou splněny, napovídají, že dohoda nebude mít znatelný vliv na obchod mezi členskými státy. Tyto situace upravené pomocí domněnek jsou dvojího typu. U horizontálních dohod nesmí tržní podíl zúčastněných podniků přesáhnout 5 % na kterémkoliv z dotčených trhů a obrat dotčených podniků v rámci EU nesmí přesáhnout 40 milionů EUR, přičemž u vertikálních dohod je rozhodující obrat dodavatele příslušných produktů.<sup>72</sup> Pokud jsou kumulativně tyto dvě podmínky naplněny, konstruuji vyvratitelnou právní domněnku absence vlivu na obchod mezi členskými státy. To neznamená, že na dohody, které tyto hranice přesáhnou, bude automaticky nahlíženo jako na dohody mající významný vliv na obchod mezi členskými státy. V následujícím odstavci pokynů Komise je konstruována pozitivní právní domněnka vlivu na obchod mezi členskými státy, a to

---

<sup>69</sup> Whish R., Bailey D. Competition Law. 7. vydání. New York: Oxford University Press Inc., 2012, str. 124

<sup>70</sup> Rozsudek ESD č.42/84 Remia v Commission [1985] ECR 02545, odst. 22

<sup>71</sup> Oznámení Komise - Pokyny k pojmu vlivu na obchod podle článků 81 a 82 SES (2004/C 101/07)

<sup>72</sup> Tamtéž odst. 52-53

pokud dohoda, která je již ze své podstaty schopna narušit obchod mezi členskými zeměmi (mají se na mysli především dohody týkající se dovozu a vývozu), přesáhne jedno z výše zmíněných kritérií. Takové široké pojetí vlivu na obchod mezi členskými zeměmi vyvolává v samotných členských zemích často značné rozpaky. Je totiž záměrně volena taková konstrukce, která umožňuje Komisi atrahovat a posuzovat co možná nejvíce případů. To se nedotýká pouze oblasti kartelů, ale celé oblasti soutěžního práva. Pokud Komise usoudí, že je vliv na obchod mezi členskými zeměmi přítomný, je velice těžké takové rozhodnutí zvrátit. Z pohledu SDEU i samotné Komise neexistuje vyšší autorita v oblasti soutěžního práva než právě Komise a námitky účastníků, kterými se dožadují řízení před tuzemským soutěžněprávním orgánem, nebývají brány v potaz.

### 3. Výjimky (Zákonné a blokové)

#### 3.1. Výjimka de minimis

Doktrína de minimis je ve své podstatě negativním znakem skutkové podstaty. Původně byla stanovena velice kazuisticky v § 6 OHS,<sup>73</sup> který byl zrušen novelou OHS provedenou zákonem č.155/2009 Sb. Úprava bagatelních kartelů byla zařazena na úplný konec § 3 odst. 1 OHS a zní: „*Dohody, jejichž dopad na hospodářskou soutěž je zanedbatelný, nejsou považovány za zakázané.*“ Důvodem obecnosti této formulace je, že není příliš vhodné mít přesně stanovené hranice v samotném zákoně, neboť posuzování dohod z hlediska zanedbatelnosti je velice dynamické a je tedy vhodné disponovat přesnější kazuistikou upravenou nástroji soft law.

V samotném čl. 101 SFEU není o doktríně de minimis jediná zmínka. Hledisko narušení soutěže, které není zanedbatelné, dovodil ESD ve věci Völk v Vervaecke, když prohlásil, že dohoda nespadá pod zákaz uvedený v čl. 101 odst. 1 SFEU, pokud má jen nevýznamný efekt na trh, přičemž je nutno brát v potaz slabé postavení dotčených osob na trhu dotčených výrobků.<sup>74</sup> Trochu odlišným, ale jinak obdobným korektivem, který používá unijní právo, je podmínka, že zkoumaná dohoda musí být schopná ovlivnit obchod mezi členskými státy. Tyto dvě podmínky ostatně soud spojil v případě Béguelin Import, dle kterého je třeba, pokud má dohoda kolidovat s čl. 101 odst. 1 SFEU, aby negativním způsobem ovlivňovala obchod mezi členskými státy a volnost hospodářské soutěže znatelným způsobem.<sup>75</sup>

Pro praktickou aplikaci doktríny de minimis tedy slouží soft law vodítka v podobě oznámení Úřadu o dohodách, jejichž dopad na hospodářskou soutěž je neznatelný (dále jen „oznámení Úřadu de minimis“) a obdobné oznámení Komise o dohodách menšího významu z roku 2001 (dále jen „oznámení Komise se minimis“). Přestože se jedná o dokument nezávazný, Komise (i Úřad) tímto způsobem sděluje, jak bude na dohody nahlížet a jakým způsobem bude pravidlo de minimis uplatňovat. Poskytuje tak podnikům informace o svých myšlenkových pochodech a zvyšuje míru právní jistoty. V obecné rovině jsou vytyčeny procentuální hranice podílu na trhu, při

---

<sup>73</sup> Zrušený § 6 OHS obsahoval hranice pro horizontální a vertikální dohody, které byly totožné s dnešními hranicemi, které jsou uvedeny v oznámení Úřadu.

<sup>74</sup> Rozsudek ESD č.5/69 ve věci Völk v Vervaecke [1969] ECR 295 odst. 3

<sup>75</sup> Rozsudek ESD č.22/71 ve věci Béguelin Import [1971] ECR 949, odst. 16

jejichž zachování nenastává výrazné omezení hospodářské soutěže. V rámci zachování principu legitimních očekávání tak podniky, které uzavírají takovéto dohody v dobré víře v oznámení Komise de minimis, nebudou pokutovány ani vůči nim nebude zahajováno sankční řízení, čímž se vytváří tzv. bezpečný přístav (safe harbour).<sup>76</sup> Ani při překročení vymezených hranic však nelze bez dalšího prohlásit, že taková dohoda výrazně narušuje hospodářskou soutěž. Z unijní judikatury vyplývá, že při posuzování nelze postupovat dle jednoho jediného kritéria, ale je nutno zohlednit celou situaci komplexně včetně všech okolností daného případu. v úvahu pak bude přicházet zejména struktura relevantního trhu, výše obratu či délka zkoumané doby. Lze pak například důvodně předpokládat, že čím kratší dohoda bude, tím bude její vliv na hospodářskou soutěž zanedbatelnější.<sup>77</sup>

Po zrušení § 6 OHS se nabízelo několik možností jak konkretizovat novou úpravu § 3 odst. 1 OHS a výjimky de minimis tam obsažené. Nejsnazší možností se zdálo odkázat na oznámení Komise de minimis a posuzovat dohody dle něj, druhou možností pak bylo vydat vlastní oznámení, což nakonec Úřad učinil. Výsledek však zůstává stejný, protože až na některé formulační odlišnosti vychází Úřad právě z oznámení Komise de minimis. Formulační odlišnosti si Úřad zachovává zejména v místech, kde užívá termínů „horizontální dohody“ a „vertikální dohody,“ což činí v souladu s § 5 OHS. Na druhou stranu v bodě 5 a následujících oznámení Úřadu de minimis vysvětluje pojmy jinak, než je vysvětluje OHS a přibližuje naší terminologii právu EU, když používá stejně jako Komise dělení dohod na dohody mezi konkurenty a na dohody mezi soutěžiteli, jež si nekonkurují.<sup>78</sup> v dalším výkladu budou používány pojmy horizontální a vertikální dohody ve smyslu oznámení Úřadu de minimis.

Pro horizontální dohody je hranice stanovena na 10 % společného podílu všech účastníků dohody na všech relevantních trzích. Pro vertikální dohody je pak stanovena na 15 % tržního podílu, a to každého jednotlivého účastníka (podíly se tedy nekumulují). Je to vyjádření nazírání soutěžních orgánů na vertikální dohody jako na dohody v zásadě méně škodlivé, kterýžto fakt je ještě potvrzen nařízením Komise č. 330/2010 o použití čl. 101 odst. 3 SFEU na kategorie vertikálních dohod a jednání ve

---

<sup>76</sup> Rozsudek ESD C-189/02 P ve věci Dansk Rørindustri a další [2005] ECR I-05425, bod 211

<sup>77</sup> Munková in Munková, J., Kindl, J. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 44

<sup>78</sup> Blíže k tomu kapitola 4.

vzájemné shodě (dále také jako „nařízení Komise č. 330/2010“), jež zavádí speciální blokovou výjimku pro vertikální dohody, kde zvyšuje hranici na 30 %. Mohou zde vyvstat některé otázky ohledně výkladu pojmu soutěžitel v českém právu a ohledně způsobu výpočtu tržního podílu. Na pojem soutěžitel by se v celém právu hospodářské soutěže mělo nahlížet jako na podnik ve smyslu unijního práva a tímto by se do tržního podílu měl započítat celý podíl dané entity,<sup>79</sup> kterýžto výklad potvrzuje i Úřad. Takové pojetí vyplývá z evropského chápání pojmu podnik a ostatně je toto pojetí potvrzeno i v oznámení Komise de minimis,<sup>80</sup> kde se výslovně uvádí, že pojem účastník dohody, či podnik zahrnuje veškeré podniky, které účastník kontroluje,<sup>81</sup> kterými je kontrolován<sup>82</sup> a jeho sesterské podniky.<sup>83</sup> Uvažovaná je i dynamika trhu a tržních podílů, kdy jsou dohody stále považovány za bagatelní, pokud v období dvou po sobě jdoucích kalendářních roků nepřekročí stanovené hranice o více jak 2 %.<sup>84</sup>

Co se týká způsobu výpočtu samotného podílu, je zřejmě vhodné přistoupit k takové problematice optikou úpravy ochrany proti zneužití dominantního postavení, která je teoretickým středobodem práva ochrany hospodářské soutěže. Nástroje soutěžního práva směřují k tomu, aby nevznikaly monopoly a dominance. Pokud dominance již existuje, dohlíží soutěžní právo na to, aby nebyla zneužívána. Na základě této úvahy se jeví jako vhodné vycházet při výpočtu tržního podílu z pravidel stanovených pro zjišťování dominantního postavení a tržní podíly vypočítat podle zjištěného objemu dodávek nebo nákupu daného zboží.<sup>85</sup> Dohody, které nesplňují podmínky pro vynětí ze zákazu pro překročení uvedených limitů, nespádají v žádném případě automaticky pod zákaz § 3 odst. 1 OHS či čl. 101 odst. 1 SFEU, což potvrzuje i bod 4. oznámení Úřadu de minimis, který kopíruje obdobné ustanovení z oznámení Komise de minimis. Účelem obou dokumentů je garantovat soutěžitelům určité jistoty, kdy na dohody nedosahující daných hranic bude nahlíženo jako na zanedbatelné.

---

<sup>79</sup> Pro bližší výklad odkazují na kapitolu 1.4.1

<sup>80</sup> Oznámení Komise de minimis čl. II bod 9

<sup>81</sup> Tj. ve kterých disponuje více než polovinou hlasovacích práv, má rozhodný vliv na složení statutárních či dozorčích orgánů nebo má rozhodující vliv na obchodní činnost daného podniku

<sup>82</sup> Což je obrácená konstrukce z předchozí poznámky

<sup>83</sup> Munková in Munková, J., Kindl, J. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 46

<sup>84</sup> Oznámení Úřadu o dohodách, jejichž dopad na hospodářskou soutěž je zanedbatelný („oznámení Úřadu de minimis“), bod 12.; oznámení Komise, čl. II bodu 9.

<sup>85</sup> § 10 odst. 2 OHS

Regulátor tím zvyšuje právní jistotu a dává soutěžitelům vodítka, dle nichž se mohou při uzavírání podobných dohod řídit.

Úprava doktríny de minimis také pracuje s tzv. tvrdými omezeními (hard-core restraints),<sup>86</sup> která do velké míry korespondují s úpravou dohod majících za cíl narušit soutěž. Úřad zde oproti oznámení Komise opomenul problematiku určení maximální a doporučené ceny, které jsou v kontextu evropského práva pokládány za nezávadné,<sup>87</sup> když určení maximální ceny pro prodej třetím stranám je naopak pro spotřebitele výhodné a cenová doporučení mají neutrální charakter.<sup>88</sup> V případě smíšených dohod se dle oznámení Komise de minimis za tvrdá omezení považují jak tvrdá omezení uplatňovaná pro dohody horizontální, tak pro vertikální.<sup>89</sup> Většina autorů se shoduje na tom, že i u těchto dohod je třeba doložit nezanedbatelnost narušení soutěže,<sup>90</sup> přestože to ve většině případů nebude činit problém.<sup>91</sup> Tento názor potvrzuje i ESD, neboť i v takovém případě zdůrazňuje, že je nutné, aby hospodářská soutěž byla citelně narušena.<sup>92</sup> Podle znění obou oznámení však lze považovat dopad na hospodářskou soutěž u dohod obsahující zakázaná omezení za znatelný. Podle Whishe byla tato formulace zvolena zejména proto, že se Komise brání povolit tzv. tvrdé kartely, byť by byly bagatelního významu.<sup>93</sup> Jak již bylo uvedeno, došlo v nedávné době k jistému posunu ohledně vnímání této problematiky v rámci rozsudku SDEU v případě Expedia. Je tedy možné, že se evropská praxe posune směrem k zakazování dohod majících účel narušit soutěž, a které nedosahují hranic uvedených v oznámení Komise. V současné době je toto umožněno národním soutěžněprávním orgánům i při posuzování dohod dle

---

<sup>86</sup> Oznámení Komise de minimis bod 11 a oznámení Úřadu de minimis bod 13

<sup>87</sup> Munková in Munková, J., Kindl, J. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 49, srov. Whish R., Bailey D. Competition Law. 7. vydání. New York: Oxford University Press Inc., 2012, str. 124

<sup>88</sup> To však pouze za podmínky, že není její dodržování vynucováno nebo jsou při jejím dodržování poskytovány účastníkům dohody slevy nebo výhody

<sup>89</sup> Oznámení Komise de minimis čl. II bod 11 odst. 3

<sup>90</sup> Munková in Munková, J., Kindl, J. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 163, Nalezne zde i případy, kdy jsou tržní podíly natolik nízké nebo je trvání dohody natolik časově omezené, že se nemůže jednat o nezanedbatelné narušení soutěže. Příkladem budiž zmíněný judikát, který definuje pravidlo de minimis, totiž rozsudek ESD č. 5/69 ve věci Völk v Vervaecke [1969] ECR 295

<sup>91</sup> Nalezne zde i případy, kdy jsou tržní podíly natolik nízké nebo je trvání dohody natolik časově omezené, že se nemůže jednat o nezanedbatelné narušení soutěže. Příkladem budiž zmíněný judikát, který definuje pravidlo de minimis, totiž Rozsudek ESD č. 5/69 ve věci Völk v Vervaecke [1969] ECR 295

<sup>92</sup> Rozsudek ESD C-260/07 Pedro IV Servicios SL v Total España [2009] ECR I-02437, odst. 82

<sup>93</sup> Whish R., Bailey D. Competition Law. 7. vydání. New York: Oxford University Press Inc., 2012, str. 143



čl. 101 odst. 1 SFEU.<sup>94</sup> Je také možné, že se v takovém případě bude analýza dopadu dohod na hospodářskou soutěž zakládat na jiných faktorech než je tržní podíl, neboť jistě nebude v zájmu cílů soutěžního práva postihovat dohody nepatrného významu. V praxi se však bude jednat o velice malé procento dohod, neboť v podstatné většině případů dohod obsahujících zakázaná omezení není problém prokázat citelnost jejich dopadu. Je nutno podotknout, že v případě přítomnosti unijního prvku je třeba prokazovat také vliv na obchod mezi členskými státy.

Posledním pravidlem, které je třeba zmínit v rámci výkladu o koncepci de minimis je bod 11 oznámení Úřadu de minimis, který upravuje pravidla pro určení hranic tržních podílů pro oba typy dohod, když je snižuje o 5 % v případě uzavření trhu kumulativním účinkem dohod. Na tomto místě Úřad konstruuje nevyvratitelnou domněnku, že trh není uzavřen, pokud paralelní dohody pokrývají méně jak 30 % relevantního trhu (příčemž ani přesah této hranice neznámá, že trh je uzavřen) a zároveň konstruuje negativní vyvratitelnou právní domněnku, že příslušní soutěžitelé v postavení dodavatelů nebo distributorů, jejichž podíl není větší než 5 %, nepřispívají k uzavření podstatným způsobem.<sup>95</sup> Úřad v tomto bodě odkazuje na evropskou judikaturu a tzv. Delimitis test. Na základě tohoto testu mohou být vertikální dohody obsahující závazek exkluzivity zakázány pouze v případě, že by uzavíraly relevantní trh, a že k takovému stavu přispívají posuzované dohody podstatným způsobem.<sup>96</sup>

### **3.2. Výjimka v § 3 odst. 4 OHS**

Tato výjimka byla do českého práva vložena novelou z roku 2004, kdy nahradila dříve používané individuální výjimky. Český zákonodárce se inspiroval obdobným postupem EU přijatým na základě nařízení Rady 1/2003, když toto nařízení zavedlo automatické vynětí takových dohod z působnosti čl. 101 odst. 1 SFEU. Komise dále vydala pokyny k aplikaci čl. 101 odst. 3 SFEU, který v mnohém přesahuje prostý výklad čl. 101 odst. 3 SFEU.<sup>97</sup> Úřad zatím žádný podobný dokument nepřijal, ale lze se

---

<sup>94</sup> Viz kapitola 2.2.

<sup>95</sup> Příkladem takovýchto kumulovaných dohod jsou dohody o exkluzivitě odběru nebo prodeje, které jednotlivě nejsou závazné, avšak ve svém souhrnu mohou způsobit faktické uzavření trhu, protože takové dohody jsou schopny blokovat nové hráče na relevantním trhu, kteří by čelili uzavřené síti distributorů.

<sup>96</sup> Vytvořený rozsudkem C-234/89, Stergios Delimitis v Henniger Bräu AG (1991) ECR I-935 odst. 27

<sup>97</sup> Dále pak rozvíjí použitelnost tohoto ustanovení také v pokynech Komise k vertikálním dohodám a v pokynech Komise k použitelnosti čl. 101 na dohody horizontální

domnívat, že bude tato výkladová pravidla užívat i při svém rozhodování.<sup>98</sup> Je také důležité uvědomit si, že důkazní břemeno v prokazování profitu z legální výjimky je v tomto případě obrácené, a spočívá tak na samotném soutěžiteli.<sup>99</sup> Důvodem pro zavedení této výjimky je co možná nejvyšší dosažení spotřebitelského blahobytu, kdy smyslem soutěžního práva v žádném případě není bránit dohodám, kde klady převažují nad zápory, a z kterých může spotřebitel těžit prospěch.<sup>100</sup> Je pravdou, že z této výjimky mohou profitovat v zásadě veškeré typy dohod, ale v praxi bude velice složité, aby dohody obsahující tvrdá omezení mohly využít této výjimky.<sup>101</sup>

Legální výjimka v § 3 odst. 4 OHS se zdánlivě tváří, že obsahuje tři kumulativní podmínky, ale v praxi se bude jednat o podmínky čtyři, dvě pozitivní a dvě negativní, což ostatně koresponduje i s evropskou úpravou čl. 101 odst. 3 SFEU. Pozitivní podmínky jsou uvedeny ve zmiňovaném odstavci pod písmenem a) a požadují, aby dohoda přispěla ke zlepšení výroby nebo distribuce zboží nebo k podpoře technického či hospodářského rozvoje a zároveň vyhrazují spotřebitelům přiměřený podíl na výhodách z toho plynoucích. Jinými slovy je pozitivní požadavek naplněn, pokud pozitiva takové dohody převáží nad negativy (z objektivního hlediska)<sup>102</sup> a z těchto přínosů bude moci spotřebitel profitovat. Otázkou zůstává, zda jsou těmito výhodami myšleny čistě výhody ekonomické,<sup>103</sup> či zda mohou mít výhody i jiný charakter (například ochrana životního prostředí). Kromě charakteru samotných výjimek je ještě třeba brát v úvahu i časové kritérium, kdy se může stát, že výhody odpadnou, a zůstanou pouze restriktivní opatření.<sup>104</sup> Pozitivní přínosy dané dohody také nemohou být pouze náhodné a vyžaduje se jejich přímá souvislost s uzavíranou dohodou.<sup>105</sup> Určité otázky mohou nastat také při výkladu pojmu „spotřebitel,“ kdy dle evropského práva je tento termín vnímán extenzivněji než v českém právu, neboť jím není myšlen pouze konečný spotřebitel, ale též další články vertikálního řetězce (což v konečném

---

<sup>98</sup> Kindl in Munková, J., Kindl, J. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 60

<sup>99</sup> Nařízení Rady 1/2003 čl. 2 a OHS § 21d odst. 1

<sup>100</sup> Jedná se o inspiraci americkým antitrustovým právem a zavedení pravidla rule of reason

<sup>101</sup> Kindl in Munková, J., Kindl, J. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 62

<sup>102</sup> Komise vyžaduje, aby byly substancované a především ověřitelné (pokyny Komise bod 51

<sup>103</sup> V pokynech Komise k aplikaci čl. 101 odst. 3 SFEU v bodě 59 je nastíněno dělení na efektivitu nákladové a kvalitativní

<sup>104</sup> Tato situace byla dříve reflektována v Individuálních výjimkách, které byly udělovány na 5 let s možností prodloužení.

<sup>105</sup> Pokyny Komise k aplikaci čl. 101 odst. 3 SFEU bod 53

důsledku často přinese výhody i konečnému spotřebiteli).<sup>106</sup> Pro potřeby legální výjimky a soutěžního práva by zřejmě bylo vhodné, aby byl tento pojem vykládán stejně široce jako v právu evropském, což Úřad zatím praktikuje.<sup>107</sup>

Negativní výjimky pak spočívají na požadavku § 3 odst. 4 OHS písmen b) a c), když dohody nesmí ukládat soutěžitelům omezení, která nejsou nezbytná k dosažení cílů podle písmene a) a nesmí umožnit soutěžitelům vyloučit hospodářskou soutěž na podstatné části trhu zboží, jehož dodávka nebo nákup je předmětem této dohody. Vzhledem k tomu, že naplnění těchto podmínek bude zpravidla jednodušší, bude je Úřad zkoumat obvykle nejdříve. Pro úplnost je třeba dodat, že důkazní břemeno leží na soutěžiteli, který žádá o legální výjimku. Nechce se po něm ale v tomto případě, aby zvažoval veškeré hypotetické či teoretické alternativy,<sup>108</sup> a soutěžněprávní orgány tak ponechávají podnikatelský úsudek na soutěžiteli a zasáhnou pouze v případě existujících reálných alternativ.<sup>109</sup>

### 3.3. Blokové výjimky

V českém právu jsou obecně blokové výjimky upraveny v § 4 odst. 1 OHS, který přejímá unijní blokové výjimky, vydané na základě čl. 103 odst. 1 SFEU, i pro případy, jež unijní prvek postrádají. Jedná se o jakýsi doplněk legální výjimky, protože když soutěžitelé splní podmínky v nařízení uvedené, nebude jejich dohoda v kolizi s § 3 odst. 1 OHS nebo čl. 101 odst. 1 OHS. Posuzování dohod pro potřeby výjimek probíhá tak, že se nejprve dohoda posoudí pro aplikaci pravidla de minimis, následně podle příslušného nařízení zavádějícího blokovou výjimku, a pokud nevyhovuje blokové výjimce, posoudí se podle § 3 odst. 4 OHS.<sup>110</sup> Pokud dohoda nevyhoví všem kumulativním podmínkám legální výjimky, pak se jedná o dohodu zakázanou. Obecně mají nařízení zavádějící blokovou výjimku podobnou strukturu, která obsahuje hranici tržního podílu. Tuto nesmí soutěžitel přesáhnout, pokud chce z blokové výjimky profitovat.

---

<sup>106</sup> Srov. pokyny Komise k aplikaci čl. 101 odst. 3 SFEU bod 84 a NOZ §419

<sup>107</sup> Viz například přístup Úřadu v Rozhodnutí Úřadu ze dne 29. 3. 2004, sp. zn. s 11/04-2110/04-ORP (Proctor & Gamble)

<sup>108</sup> pokyny Komise k aplikaci čl. 101 odst. 3 SFEU bod 75

<sup>109</sup> Kindl in Munková, J., Kindl, J. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 68

<sup>110</sup> Munková in Munková, J., Kindl, J. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 72

Nejužívanější blokovou výjimkou je bloková výjimka sloužící vertikálním dohodám zavedená nařízením Komise č. 330/2010. Tato bloková výjimka zavádí termín „vertikální dohoda,“ kterou definuje odlišně od oznámení Komise.<sup>111</sup> Vertikální dohody se musejí týkat podmínek, za kterých mohou strany nakupovat, prodávat nebo dále prodávat určité zboží nebo služby.<sup>112</sup> Pojetí vertikální dohody je také odlišné od stejně znějícího českého pojmu, neboť zahrnuje i dohody, kdy se sice jedná o dohodu mezi konkurenty, avšak při splnění podmínek čl. 2 odst. 4 nařízení č. 330/2010 se na něj bloková výjimka může vztahovat. Vertikální dohoda může vzniknout i mezi sdružením podniků a jeho členy, nebo mezi tímto sdružením a jeho dodavateli, pokud jsou všichni jeho členové maloobchodníci se zbožím a žádný z jednotlivých členů tohoto sdružení spolu se spojenými podniky nemá celkový roční obrat vyšší než 50 miliónů eur.<sup>113</sup> Z výše uvedeného plyne, že se toto nařízení nevztahuje na sdružení podniků, jehož členy jsou poskytovatelé služeb.<sup>114</sup> Z věcné působnosti jsou dále vyňaty vertikální dohody týkající se postoupení práv duševního vlastnictví<sup>115</sup> a také dohody, jejichž předmět spadá do oblasti působnosti jiného nařízení o blokové výjimce.<sup>116</sup> Jako příklad takové dohody se uvádí dohody o poskytování technologií, která je upravena nařízením č. 772/2004.

Hranice tržního podílu, která musí být pro účely blokové výjimky dodržena kupujícím i prodávajícím na jejich relevantních trzích, je stanovena na 30 %.<sup>117</sup> Hranice může být i následně překročena, a to o nejvíce 5 % po dobu dvou po sobě jdoucích kalendářních let následujících po roce, kdy byla poprvé 30% hranice překročena.<sup>118</sup> Pokud strany dohody nepřekročí 30% hranici, stále musí splnit ještě jednu negativní podmínku, a sice že dohoda nesmí obsahovat žádné ustanovení nacházející se na černé či šedé listině.<sup>119</sup> Černá klauzule zahrnuje ty nejzávažnější omezení, která korespondují

---

<sup>111</sup> K tomu blíže kapitola 4.2.

<sup>112</sup> Srov. Nařízení Komise č. 330/2010 čl. 1 odst. 1 písm. a)

<sup>113</sup> Tamtéž čl. 2 odst. 2

<sup>114</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. Vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 170 - 171

<sup>115</sup> Nařízení Komise č. 330/2010 čl. 2 odst. 3

<sup>116</sup> Tamtéž odst. 5, v oficiálním českém překladu se vyskytuje chyba, když je místo slova nespadá použito slovo spadá.

<sup>117</sup> Nařízení Komise č. 330/2010 čl. 3 odst. 1

<sup>118</sup> Tamtéž čl. 7 písm. d)

<sup>119</sup> Rozdíl mezi nimi spočívá v tom, že obsahuje-li dohoda nějaké ustanovení nacházející se na šedé listině, neznamená to ztrátu možnosti získat blokovou výjimku, ale je-li toto ustanovení oddělitelné, může zbytek dohody z blokové výjimky těžit

s vymezením dohod, jejichž účelem je narušit soutěž. Přítomnost takového ustanovení v dohodě znamená její vynětí z blokové výjimky.<sup>120</sup> Příkladem může být omezení možnosti kupujícího distributorem určovat svou prodejní cenu. Zde se má na mysli fixace cen a určení minimální ceny, kdežto určení maximální ceny a doporučené ceny je z hlediska výjimky v pořádku.<sup>121</sup> Dalším příkladem jsou omezení území (okruhu zákazníků) na kterém kupující, který je stranou dohody, může prodávat smluvní zboží. I zde nalezneme výjimky jako je například možnost omezení aktivního prodeje, přičemž omezení pasivního prodeje<sup>122</sup> zůstává na černé listině. Jako příklad omezení na šedé listině nám může posloužit zákaz soutěžit na dobu delší 5 let.<sup>123</sup>

Nařízení Komise č. 330/2010 přirozeně není jedinou blokovou výjimkou, kterou bychom v unijním právu mohli nalézt. Jako příklad dalších důležitých blokových výjimek může posloužit nařízení o blokové výjimce pro dohody v oblasti výzkumu a vývoje č. 1217/2010 a nařízení o blokové výjimce pro specializační dohody č. 1218/2010.

Na závěr je vhodné dodat, že Úřad má možnost blokovou výjimku i odebrat.<sup>124</sup> Toto právo je založeno § 4 odst. 3 OHS. Jedná se o situace, kdy v důsledku vývoje trhu dohoda podléhající takové výjimce přestane splňovat podmínky § 3 odst. 4 OHS. V takovém případě může Úřad svým rozhodnutím jednotlivému soutěžiteli výjimku odejmout.<sup>125</sup>

---

<sup>120</sup> Což samo o sobě neznamená, že je dohoda automaticky protisoutěžní. Stále totiž musí naplnit znaky uvedené v generální klauzuli. Ve většině případů však skutečně protisoutěžní bude.

<sup>121</sup> Což koresponduje s obdobným pojetím vzhledem k dohodám, jež mají účel narušit soutěž

<sup>122</sup> V případech s unijním prvkem jsou velmi negativně vnímané také zákazy paralelního dovozu

<sup>123</sup> Zákazem soutěžit se v evropském právu rozumí zákaz konkurovat

<sup>124</sup> Obdobnou možnost má i Komise na základě čl. 29 nařízení Rady č. 1/2003 a čl. 6 nařízení Komise č. 330/2010, ale tato úprava se od tuzemské odlišuje, neboť je na jejím základě možnost výjimku odejmout pokud paralelní nebo jiná obdobná vertikální omezení pokrývají více než 50% relevantního trhu. České právo tuto úpravu sice neobsahuje, ale Úřad se jí musí řídit v případech s unijním prvkem.

<sup>125</sup> To samozřejmě nejde zpětně, ale pouze *pro futuro* (*retro lege non agit*)

## 4. Typy dohod narušující hospodářskou soutěž

V právu hospodářské soutěže existují dva typy dohod, a to horizontální a vertikální dohody. V českém právu jsou tyto typy upraveny v § 5 OHS. Primární právo EU toto členění přímo neupravuje, je však upraveno sekundární legislativou. Důvodem je, že členění na horizontální a vertikální dohody má smysl především v návaznosti na aplikaci doktríny *de minimis*. Ta je v unijním právu upravena v oznámení Komise *de minimis*. Unijní právo již od tohoto označení upustilo a dnes pro určení hranic doktríny *de minimis* užívá rozlišení na dohody uzavřené mezi konkurenty a na dohody uzavřené mezi podniky, jež si nekonkurují. Na obsahovém významu obou pojmů se ale nic nezměnilo. Nové pojmosloví se zavedlo z důvodu odstranění duplicity s mírně odlišnou definicí vertikálních dohod zavedenou nařízením Komise č. 330/2010 (tzv. bloková výjimka pro vertikální dohody).<sup>126</sup> Duplicita byla v českém právu odstraněna oznámením Úřadu *de minimis*.<sup>127</sup> I když horizontální i vertikální dohody hromadně spadají pod zákaz uvedený v § 3 odst. 1 OHS, popřípadě v čl. 101 odst. 1 SFEU, nejedná se o samoučelné dělení zejména kvůli aplikaci výše zmíněných oznámení a blokových výjimek.

### 4.1. Horizontální dohody

Definici horizontálních dohod nalezneme v § 5 odst. 1 OHS, který je vymezuje jako „*dohody soutěžitelů, kteří působí na stejné úrovni trhu zboží.*“ Jak vyplývá již z předchozího textu, jedná se v praxi o dohody, které mezi sebou uzavřou konkurenti, a toto pojetí vyplývá z klasického chápání pojmu kartel (proto dnes používáme pojem dohoda, který zahrnuje i dohody ve vertikále).

Při určení rozsahu tohoto pojmu mohou vyvstat dvě otázky a to, zda se má „horizontálnost“ dohod posuzovat pouze podle současného stavu nebo zda se má hledět více do budoucna a uvažovat i nad možnostmi potenciálních soutěží na horizontální úrovni. Odpověď na tuto otázku vychází z oznámení Komise *de minimis*, které používá termínu dohoda mezi konkurenty. Ti mohou být dle tohoto oznámení konkurenty aktuálními i potenciálními. Oznámení Komise *de minimis* legální výklad těchto pojmů sice neposkytuje, ale lze dovodit, že současní konkurenti se nacházejí na stejném

<sup>126</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 160

<sup>127</sup> Duplicita existovala vzhledem k aplikaci nařízení Komise č. 330/2010 i na dohody bez unijního prvku

relevantním trhu. Hranice potenciality pak souvisí s překážkami a objektivními možnostmi vstupu na trh v co nejkratším časovém horizontu. Čím jednodušší je vstoupit na trh v co nejkratším možném čase, tím spíše se bude jednat o stav, kdy si podniky konkurují aktuálně. Potenciální konkurence tak přichází v úvahu tam, kde je vstup na trh spojen s překážkami. Tento stav nelze ovšem chápat abstraktně a potenciální konkurence musí být vždy posouzená s ohledem na reálné možnosti soutěžitelů. V opačném případě by totiž každý podnik potenciálně konkuroval všem ostatním.

Druhou otázkou je, zda jsou horizontálními dohodami veškeré dohody mezi soutěžiteli působícími na stejné úrovni. Na základě výkladu § 5 odst. 1 OHS by mohlo být sporné, zda se dohoda mezi konkurenty, kteří působí na stejné úrovni trhu, ale obsahem dohody jsou ve vertikální rovině, bude posuzovat jako horizontální či vertikální. Odpověď nám dává § 5 odst. 3 OHS, kdy se za „*horizontální dohody považují i smíšené dohody soutěžitelů, kteří působí současně na téže horizontální úrovni i na různé vertikální úrovni trhu zboží.*“ Ani tak ale nevykládal obdobnou situaci Úřad vždy jednotně, když je většinou považoval za horizontální s odkazem na § 5 odst. 3 OHS, ale v některých případech je bez nějakého širšího vysvětlování posoudil dle obsahu dohody a dovodil, že se jedná o dohody vertikální.<sup>128</sup> Konečnou odpověď nalezneme v oznámení Komise a nyní i v oznámení Úřadu, kde se užívá pojmu „dohoda mezi konkurenty,“ kterými soutěžitelé při uzavírání takové dohody jistě jsou. Z tohoto důvodu je tedy nutno se přiklonit k výkladu, který posuzuje takové dohody jako horizontální.

Přesto, že oznámení Úřadu objasnilo výklad pojmu horizontální dohoda vzhledem k praktické aplikaci výjimky de minimis, je nutno považovat vyjasnění těchto dvou bodů za velmi důležité. Oznámení Úřadu je nástrojem soft law, je tedy nezávazné a postrádá sílu zákona. Jako možné řešení se nabízí odstranit legální definice ze zákona a ponechat toto dělení na nástrojích soft law.

Současné soutěžní právo nahlíží na horizontální dohody jako na více nebezpečné a závažné než dohody vertikální. Lze tak usoudit například z nižší hranice podílu na trhu v případě horizontálních dohod, ale i širšímu výčtu dohod, jejichž cílem je narušit soutěž.

---

<sup>128</sup> Pro srovnání rozhodnutí Úřadu s 117/02-1553/02-VO II a rozhodnutí úřadu s 96/04-5280-04-ORP, které bylo změněno rozhodnutím předsedy Úřadu č. j. R 45, 46/2004

## 4.2. Vertikální dohody

České právo definuje vertikální dohody v § 5 odst. 2 OHS jako „*dohody soutěžitelů, kteří působí na různých úrovních trhu zboží.*“ Jedná se tedy typicky o situaci, kdy mezi sebou dohodu uzavírá výrobce s distributorem nebo distributor s prodejci. Stranami dohody jsou tedy soutěžitelé, kteří si zpravidla nekonkurují, ale jsou spíše obchodními partnery. V tomto případě je důležité chápat český pojem „soutěžitel“ jako nepřesný překlad anglického pojmu „undertaking“, a je tedy nutné pojímat v těchto souvislostech soutěžitele ještě více jako podnik v evropském kontextu. Mezi soutěžiteli na různých úrovních trhu totiž pravý soutěžní vztah neexistuje, neboť si nekonkurují a nesoupeří mezi sebou. Proto se v tomto případě zdá vhodnější pojmosloví zavedené v oznámení Komise de minimis a oznámení Úřadu de minimis.

Vertikální dohody jsou obecně chápány jako méně škodlivé než dohody horizontální, protože mohou přinést velké množství výhod (například úsporu nákladů, sdílení technologií atp.), což se pak může pozitivně promítnout ve výsledné ceně, čímž taková dohoda přispěje ke zvýšení spotřebitelského blahobytu. Většina dohod vertikálního charakteru tak bude z hlediska soutěžního práva nezávadná. Výjimku tvoří dohody, kde se u jedné ze stran koncentruje vysoký podíl na relevantním trhu (zde můžeme nalézt jistý přesah mezi regulací dohod a zneužitím dominantního postavení). Druhou výjimkou jsou dohody, které obsahují nějaké zakázané ujednání nacházející se na černé listině (tzv. hard-core restraints). Tato omezení pro vertikální dohody vyplývají z pojetí doktríny de minimis v českém a evropském právu.

Je také nutné uvědomit si rozdíl mezi pojmy zakotvenými oznámením Komise a nařízením Komise č. 330/2010, která zavádí blokovou výjimku pro vertikální dohody. Pojetí vertikálních dohod v nařízení Komise č. 330/2010 se odlišuje od pojetí § 5 OHS i oznámení Komise de minimis. Toto nařízení poskytuje výjimku i dohodám mezi konkurenty, které však mají vertikální charakter. Nařízení totiž vymezuje pro své účely vertikální dohody, které definuje v čl. 1 písm. a) tohoto nařízení jako „*dohody (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.*“ Nařízení je tak použitelné na již zmiňovaný příklad smíšených dohod, které jsou z hlediska výjimky de minimis považovány za dohody mezi



konkurenty (horizontální), ale pro účely této speciální blokové výjimky se jedná o vertikální dohodu. Na druhé straně je nutno si uvědomit, že se do této definice dostane jen malé množství dohod mezi konkurenty, neboť čl. 2 odst. 4 oznámení de minimis připouští použití výjimky na vertikální smlouvy pouze „v případě, že soutěžící podniky uzavřou mezi sebou nereciproční vertikální smlouvu a:

a)  *dodavatel je výrobce a distributor zboží, zatímco kupující je distributor, který není na úrovni výroby soutěžícím podnikem; nebo*

b)  *dodavatel je poskytovatel služeb na několika obchodních úrovních, zatímco kupující poskytuje své zboží nebo služby na maloobchodní úrovni a není soutěžícím podnikem na obchodní úrovni, kde nakupuje smluvní služby.“*

Dle § 4 odst. 1 OHS se toto nařízení uplatní i na případy, které nemají unijní rozměr. Tím vzniká faktický rozpor a duplicita mezi pojetím vertikálních dohod OHS a nařízením Komise č. 330/2010, které by mohly být odstraněny vynětím legální definice ze zákona a její ponechání předpisům nižší právní síly a judikatuře.

### 4.3. Smíšené dohody

Jak již bylo naznačeno, existuje i určitá kategorie dohod, která nemá povahu ani vertikální ani horizontální, nebo je obtížné v konkrétním případě druh dohody závazně určit. Návod na řešení první zmíněné situace nalezneme v § 5 odst. 3 OHS, který říká že: „*se za horizontální dohody považují i smíšené dohody soutěžitelů, kteří působí současně na téže horizontální úrovni i na různé vertikální úrovni.*“ Na tomto místě se nelze ztotožnit s názorem, který považuje tuto konstrukci za nevyvratitelnou právní domněnku a argumentuje spojením „považují se,“<sup>129</sup> které však v dnes již neplatném zákoně č.40/1964 Sb., občanský zákoník (dále také jako „OZ“) dokonce znamenalo domněnku vyvratitelnou.<sup>130</sup> O vyvratitelnou domněnku se zřejmě nejedná, ale nelze se přiklonit ani k názoru, že se jedná o domněnku nevyvratitelnou a lze tedy uzavřít, že se bude jednat o fikci. K výše uvedenému závěru vede slovní spojení „považuje se“, které v NOZ vždy uvozuje fikci.<sup>131</sup> Tento názor vyplývá i z materiálního chápání fikce, kdy se v tomto případě nejedná o otázku pravděpodobnosti, ale konstruuje se něco, co není.

<sup>129</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 172

<sup>130</sup> Dvořák, J., Švestka, J., Zuklínová, M. a kol. Občanské právo hmotné. Svazek 1. díl první: Obecná část. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2013, str. 210

<sup>131</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009,

Smíšená dohoda totiž není horizontální, ale pro účely tohoto zákona se za horizontální považuje. Není zde ani možný protidůkaz, kdy jedna ze stran sice může přesvědčit soutěžněprávní orgán, že se nejedná o smíšenou, ale vertikální dohodu, což však není protidůkaz proti nevyvratitelné domněnce, ale důkaz špatné subsumpce dohody pod § 5 odst. 3 OHS, když místo toho měla být subsumována pod odst. 2.<sup>132</sup>

Řešení obtížně určitelných dohod nalezneme v § 5 odst. 3 OHS za středníkem: „*v pochybnostech se má za to, že se jedná o horizontální dohodu.*“ Zde se jedná o domněnku vyvratitelnou, která platí pouze do chvíle, než jsou pochybnosti vyvráceny.<sup>133</sup> Obdobnou konstrukci užívá i oznámení Komise a oznámení Úřadu.<sup>134</sup>

Také definici smíšených dohod je nutno vztáhnout k doktríně *de minimis*. Oznámení Komise ani oznámení Úřadu pak žádnou fikci nekonstruuje a zavedením pojmu dohod mezi konkurenty fakticky zařazuje smíšené dohody do této kategorie. V případě blokové výjimky v nařízení Komise č. 330/2010 je za určitých podmínek možné, aby se dohoda smíšená pro účely tohoto nařízení stala dohodou vertikální.

V praxi se může vyskytnout ještě jeden problém, a to jsou dohody diagonální. Jedná se o dohody, které nejsou ani horizontální, ani vertikální, a jako příklad se uvádí dohoda mezi pojišťovnou a penzijním fondem, či mezi provozovatelem stánku s občerstvením a linkovým dopravcem. Na tyto dohody by se pak podle některých názorů nevztahoval nejen § 5 OHS, ale ani bývalý § 6 OHS. Jejich závažnost (tedy jestli jsou v rámci doktríny *de minimis* v pořádku či nikoliv) by se musela posuzovat *ad hoc*.<sup>135</sup> Tyto pojmy jsou však v kontextu zmiňovaného oznámení Komise i Úřadu dohodami mezi podniky, které si nekonkurují, a jako takové se musí i posuzovat.<sup>136</sup>

---

<sup>132</sup> Popřípadě i pod odst. 1, což však nedává v praxi žádný smysl, kdy je smíšená dohoda považována za horizontální v každém případě

<sup>133</sup> Kromě toho je i dle NOZ uváděna slovy „*má se za to*“

<sup>134</sup> Oznámení Komise *de minimis* bod 7. *in fine*

<sup>135</sup> Raus, D., Neruda, R. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář a souvisící české i komunitární předpisy. 2. vydání. Praha: Linde Praha, a. s., 2006, str. 128

<sup>136</sup> Posuzování dohod *ad hoc* je stále možné, když je primárně na dohody třeba nazírat podle toho, jak zvýší či naruší spotřebitelský blahobyt, nikoli pouze formalisticky.

## 5. Stručný přehled druhů dohod narušujících soutěž

Tato kapitola bude věnována jednotlivým druhům dohod narušujících soutěž, zejména přehledu možných protisoutěžních ujednání. Česká i unijní úprava vychází z konstrukce generální klauzule, kdy v praxi není až tak důležité, do jaké kategorie je dohoda zařazena, neboť splní-li podmínky uvedené v § 3 odst. 1 OHS či čl. 101 odst. 1 SFEU a nesplní-li podmínky legální ani blokové výjimky, je zakázaná a neplatná bez ohledu na svůj druh. Členění však nemá čistě akademickou či popisnou funkci, ale je do jisté míry spjato s pojmy jako jsou tvrdá omezení, černé a šedé listiny (klauzule) atp. Je také vhodné si uvědomit, že některé druhy dohod vznikají spíše na vertikální úrovni, jiné zase na horizontální, a tak zařazení konkrétní dohody do určité kategorie přispívá k lepšímu náhledu na daný případ a jeho možnou škodlivost pro dosažení cílů soutěžního práva. Některé případy jsou demonstrativně vyjmenovány v § 3 odst. 2 OHS a v čl. 101 odst. 1 SFEU. Dalo by se říci, že v těchto ustanoveních nalezneme ty nejtvrdší a nejzávažnější formy dohod. Výčet však není uzavřen a teorie i praxe vyvinula další druhy dohod, jejichž schéma bude nastíněno v této kapitole.

### 5.1. Jednotlivé druhy horizontálních dohod

Horizontální dohody definuje § 5 odst. 1 OHS a oznámení Komise de minimis a oznámení Úřadu de minimis. Jedná se o dohody, které mezi sebou uzavírají konkurenti působící na stejné úrovni trhu. Od horizontálních dohod hrozí hospodářské soutěži obecně větší nebezpečí než od dohod vertikálních, neboť dohody mezi konkurenty snadněji uzavírají trh a významněji ohrožují cíle soutěžního práva.<sup>137</sup>

#### 5.1.1. Tvrdé kartely

Tvrdé kartely jsou nejzávažnější dohody a jsou velice často považovány za dohody mající za cíl narušit soutěž. Z toho důvodu, tedy v případě posuzování těchto dohod, není nutné zkoumat konkrétní účinek takových dohod.<sup>138</sup> Obecně jsou za tvrdé kartely považovány dohody o fixaci cen, omezování odbytu či výroby, rozdělení trhu, kolektivní bojkot a koluze při nabídkových procesech tzv. bid rigging.<sup>139</sup> V zásadě se jedná o výčet ustanovení § 3 odst. 2 písm. a), písm. b), písm. c) a písm. f) OHS

---

<sup>137</sup> Bližší výklad v kapitole 4.1.

<sup>138</sup> k tomu podrobněji kapitola 2.2.

<sup>139</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 218

a obdobný seznam uvedený v čl. 101 odst. 1 SFEU. Většina takto vyjmenovaných dohod je tak považovaná za dohody mající účel narušit hospodářskou soutěž,<sup>140</sup> což ale často vyplývá z logiky věci, kdy je velice obtížné nalézt v podobných ujednáních cokoliv přínosného pro spotřebitele, čímž je porušen primární cíl moderního soutěžního práva. Ujednání obsažená v těchto dohodách se také ocitají na černých klauzulích uvedených v blokových výjimkách i v oznámení Komise a jejich posuzování se většinou omezuje na zjištění dohody, jejích stran, doby jejího trvání a jejich vlivu na obchod mezi členskými státy.

#### ***5.1.1.1. Cenové kartely***

Jedná se o dohody, které přímo nebo nepřímo určují nákupní nebo prodejní ceny, anebo jiné obchodní podmínky. Jedná se o nejtvrdější formu kartelů, které narušují soutěž, neboť konkurenti mezi sebou přestávají soutěžit v jedné z nejdůležitějších veličin hospodářské soutěže, kterou je cena. Takovéto omezení vede ke zkreslení trhu, v jehož důsledku roste cena, aniž by k tomu bylo skutečného ekonomického důvodu. Co se týká přímých určení cen, je zřejmě nejzávažnější otázka určení minimálních a fixních cen, přičemž určení doporučené či maximální ceny nemusí být na závadu.<sup>141</sup> Nepřímým určením ceny má zákon na mysli především stanovení marže či určení výše poskytovaných slev. Do této oblasti často spadají i dohody o společném prodeji, které s sebou často nesou spolupráci v oblasti cenové politiky či odbytu.<sup>142</sup>

Obdobná situace může vzniknout i na poptávkové straně, to ostatně vyplývá jak z OHS, tak ze SFEU. Nelze ale automaticky postavit poptávkové kartely na roveň s cenovými kartely na straně nabídky, když některé dohody, zejména v oblasti společných nákupů, mohou přinést značné úspory. Prostá dohoda o určování cen nákupu takovéto výhody postrádá, a jako taková by měla mít spíše účel narušit soutěž. Cenové kartely na poptávkové straně však budou nebezpečné zejména v rámci komplexnějšího protiprávního jednání, které s sebou ponese snížení úrovně konkurence na nabídkové straně trhu.<sup>143</sup>

---

<sup>140</sup> Whish R., Bailey D. *Competition Law*. 7. vydání. New York: Oxford University Press Inc., 2012, str. 114

<sup>141</sup> Zejména v případě vertikálních dohod mezi podniky, které si nekonkurují

<sup>142</sup> Kindl J. *Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 220

<sup>143</sup> Tamtéž, str. 221

### **5.1.1.2. Restrikční a kontrolní kartely**

Pod tímto názvem lze nalézt dohody, které omezují nebo kontrolují výrobu, odbyt, výzkum a vývoj nebo investice. Tyto kartely mají podobný důsledek jako cenové kartely, kdy díky omezování výroby, odbytu, atp. dochází k poklesu objemu zboží na nabídkové straně. Zboží se kvůli tomu stává vzácnějším a tím i dražším, což ve svém důsledku vede k alokativní neefektivitě. I zde jsou některé výjimky ve prospěch selektivních distribučních systémů u výrobců zboží s vysokým kreditem, kde jsou nároky na kvalitu nepochybně vyšší. To však spadá spíše do problematiky vertikálních dohod v oblasti distribuce.

### **5.1.1.3. Segmentační dohody**

V tomto případě se jedná o dohody o rozdělení trhu nebo nákupních zdrojů. Ty jsou škodlivé zejména z toho důvodu, že by mohly vést k lokálním monopolům, tedy vzniku dominantního postavení na úzeji profilovaném relevantním trhu, což je stav jistě nežádoucí, mající pro spotřebitele negativní význam. Ve svém důsledku by mohl vést k alokativní neefektivitě v důsledku snížení výroby a zvýšení cen. Možnosti rozdělení trhu *de facto* kopírují vymezení relevantního trhu. Je tedy možno rozdělit trh z hlediska geografického, časového<sup>144</sup> a věcného,<sup>145</sup> přičemž by tyto tři veličiny neměly být chápány jednotlivě, nýbrž jako celek.<sup>146</sup>

### **5.1.1.4. Tendrové kartely (*bid rigging*)**

Jedná se o situaci, kdy soutěžitelé koordinují vzájemný postup v oblasti získávání veřejných zakázek za účelem získat pro členy kartelu neoprávněné výhody v oblasti získávání veřejných zakázek. Jinými slovy si strany dohody pomáhají tak, že koordinují postup při získávání veřejných zakázek. Tyto dohody se často podobají dohodám segmentačním. Jeden z nejznámějších případů v oblasti *bid riggingu* byl

---

<sup>144</sup> Bude to situace méně častá, neboť takové rozdělení trhu přichází v úvahu pouze u sezónních výrobků (které jsou dnes relativně málo běžné) či služeb (v tomto případě by se možnost časového rozlišení nabízela spíše)

<sup>145</sup> Zde se musí jednat o více produktové trhy, které se dají rozdělit na další subtrhy, kdy by taková dohoda mohla vést k monopolizaci v jednotlivých segmentech relevantního trhu obdobně jako v případě geografického rozdělení trhu.

<sup>146</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 221

nadnárodní kartel výrobců plynem izolovaných spínacích ústrojí (PISU), který posuzoval též Úřad pro ochranu hospodářské soutěže.<sup>147</sup>

### **5.1.2. Ostatní druhy horizontálních kartelů**

Na tyto dohody není nahlíženo tak přísně jako na kartely uvedené v první skupině, a při jejich posuzování je tak nutné prokázat, že je jejich výsledkem nezanedbatelné narušení hospodářské soutěže. Někteří autoři zařazují do této kategorie i vytvoření společného podniku (joint ventures),<sup>148</sup> které jinak spadá pod úpravu spojování soutěžitelů. Pravdou je, že pokud by takto vytvořený podnik nevykazoval znaky samostatné hospodářské jednotky,<sup>149</sup> připadala by v úvahu aplikace § 3 odst. 1 OHS či čl. 101 odst. 1 SFEU, neboť by se v podstatě mohlo jednat o dohodu v širším slova smyslu. Její závadnost i míra této škodlivosti by se pak samozřejmě musela posoudit v dalším kontextu.

Samotné rozdělení a základní pravidla pro posuzování pak nalezneme v Pokynech Komise o použitelnosti čl. 101 SFEU na dohody o horizontální spolupráci z roku 2011 (dále také jako „pokyny Komise 2011“), v nařízení o blokové výjimce pro dohody v oblasti výzkumu a vývoje<sup>150</sup> a nařízení o blokové výjimce pro specializační dohody.<sup>151</sup> Komise ve svých pokynech Komise 2011 uvádí příklady takových horizontálních dohod a způsob jejich posuzování. Úřad zatím žádný obdobný dokument nepřijal, ale lze se důvodně domnívat, že se při posuzování horizontálních dohod bude inspirovat pokyny Komise 2011. Jmenovitě se tedy jedná o dohody o výzkumu a vývoji, o výrobě, o nákupu, o obchodním využití (tzv. komercializační dohody) a standardizační dohody.

#### **5.1.2.1. Dohody o výzkumu a vývoji**

Tyto dohody mají širokou oblast působnosti. Pohybují se od externího zajišťování určitých činností v oblasti výzkumu a vývoje ke společnému zdokonalování stávajících technologií, spolupráci v oblasti výzkumu a vývoje, uvádění zcela nových

---

<sup>147</sup> Rozhodnutí Úřadu ze dne 9. 2. 2007, sp. zn. S 222/06

<sup>148</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 223

<sup>149</sup> Na základě čehož by nemohl být posuzován jako podnik

<sup>150</sup> Nařízení Komise 1217/2010

<sup>151</sup> Nařízení Komise 1218/2010

výrobků na trh.<sup>152</sup> Takové dohody bývají vnímány pozitivně, avšak i ony mohou ovlivnit hospodářskou soutěž v oblasti inovace i stávajících produktů. Jejich možný restriktivní dopad je nutno podrobit důkladné analýze. Dohody takového charakteru nicméně často spadají mimo rámec zákazu čl. 101 odst. 1 SFEU či § 3 odst. 1 OHS a v unijním právu je pro ně připravena i bloková výjimka, která pro ně zavádí hranici 25% podílu na trhu.<sup>153</sup>

#### **5.1.2.2. Dohody o výrobě**

Jedná se o dohody o společné výrobě, dohody specializační a dohody subdodavatelské.<sup>154</sup> Specializační dohodou se rozumí dohoda, kdy jedna ze stran přestane vyrábět určité zboží (nebo jeho část) a začne ho odebírat od konkurenta. Může se jednat například o situaci, kdy společnost vyrábějící auta začne odebírat motory od jiného výrobce, který současně vyrábí svou značku aut (je možné i jednostranné rozhodnutí, dokonce je možná i křížová dohoda, kdy bude jedna společnost odebírat motory od druhé společnosti, a ta bude zase odebírat podvozky od první). Tyto dohody, pokud neobsahují některá tvrdá omezení, zpravidla nebudou spadat pod zákaz § 3 odst. 1 OHS nebo čl. 101 odst. 1 SFEU, což ostatně potvrzuje v pokynech i Komise. I pro specializační dohody platí bloková výjimka za předpokladu, že strany nemají kombinovaně podíl větší než 20 % relevantního trhu.<sup>155</sup>

#### **5.1.2.3. Dohody o nákupu**

Cílem ujednání o společném nákupu je obvykle vytvořit sílu kupujícího, která může přinést snížení cen nebo kvalitnější výrobky či služby pro spotřebitele. Síla kupujícího může za určitých okolností také vyvolat obavy z narušení hospodářské soutěže.<sup>156</sup> Takové dohody bývají uzavírány větším či menším množstvím malých a středních obchodníků, aby zlepšili své postavení a získali různé množstevní slevy atp. Obdobně jako v jiných případech jsou tyto dohody z hlediska soutěžního práva obvykle

---

<sup>152</sup> Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o horizontální spolupráci (2011/C 11/01)

<sup>153</sup> Ta se uplatňuje rozdílně pro horizontální a vertikální kartely (ve smyslu dohod mezi konkurenty a dohod mezi podniky, jež si nekonkurují)

<sup>154</sup> Ty mohou být posouzeny v určitých případech jako vertikální dohody ve smyslu nařízení Komise č.330/2010 a může jim být poskytnuta bloková výjimka tam obsažená.

<sup>155</sup> Nařízení Komise 1218/2010 čl. 3

<sup>156</sup> Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o horizontální spolupráci (2011/C 11/01) odst. 194

v pořádku, nesmí se však jednat o zastírání směřování k tvrdému horizontálnímu kartelu. Problematická situace by mohla nastat také v okamžiku, kdy členové dohody působí nejen na straně nákupu, ale i na straně prodeje, neboť by takovým důsledkem mohla být koordinace na prodejním trhu.<sup>157</sup> Nicméně je Komisí konstatováno, že je-li společný podíl všech účastníků na obou trzích nižší než 15 %, je nepravděpodobné, že by dohoda spadala pod zákaz čl. 101 odst. 1 SFEU, nehledě na to, že v takovém případě je pravděpodobné, že bude splněna podmínka čl. 101 odst. 3 SFEU.<sup>158</sup>

#### ***5.1.2.4. Dohody o obchodním využití***

Tato kategorie zahrnuje zejména dohody mezi konkurenty o spolupráci v oblasti prodeje, distribuce nebo propagace,<sup>159</sup> přičemž nejvýznamnější roli sehrávají dohody distribuční.<sup>160</sup> Ty mají ostatně i vertikální prvky, díky čemuž se jich velice často bude týkat bloková výjimka uvedená v nařízení Komise č. 330/2010. Jsou to dohody odehrávající se především na nabídkové straně, což v kontrastu k dohodám o nákupu vzbuzuje poněkud větší obavy.<sup>161</sup> Komise se zřejmě nejvíce obává dohod o obchodním využití, které by následně vedly k fixaci cen nebo rozdělení trhu.<sup>162</sup> Takové dohody by pak spadaly pod zákaz čl. 101 odst. 1 SFEU nebo § 3 odst. 1. OHS. U ostatních komercializačních dohod bude záležet především na ekonomickém kontextu takových dohod, přičemž je dle Komise nepravděpodobné, že by takové dohody významně narušovaly trh, pokud by kumulovaný podíl stran dohody byl nižší než 15 % relevantního trhu.<sup>163</sup>

#### ***5.1.2.5. Standardizační dohody***

Standardizační dohody mají za prvotní cíl vymezení technických nebo jakostních požadavků, jež mohou splňovat současné nebo budoucí výrobky, výrobní postupy nebo metody.<sup>164</sup> Zároveň do této kategorie zásadně nespádají dohody související s poskytováním odborných služeb, jako jsou pravidla pro přijetí do

---

<sup>157</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 233

<sup>158</sup> Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o horizontální spolupráci (2011/C 11/01) odst. 208

<sup>159</sup> Tamtéž odst. 225

<sup>160</sup> Tamtéž odst. 226

<sup>161</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. Vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 234

<sup>162</sup> Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o horizontální spolupráci (2011/C 11/01) odst. 234 a odst. 236

<sup>163</sup> Tamtéž odst. 240

<sup>164</sup> Tamtéž odst. 257



svobodného povolání, tedy například advokacie.<sup>165</sup> Tyto pokyny se vztahují též na standardní podmínky, a to pouze pokud stanovují podmínky pro nákup a prodej mezi soutěžiteli a spotřebiteli (nikoliv mezi soutěžiteli navzájem).<sup>166</sup> Standardizační dohody mohou vyvolat účinky až na čtyřech relevantních trzích, které je tedy třeba zkoumat, především však může mít stanovování norem dopad na trh nebo trhy výrobků nebo služeb, na které se norma nebo normy vztahují.<sup>167</sup> Hospodářskou soutěž by neměly narušovat dohody, které umožňují neomezenou a transparentní účast na určování standardů.<sup>168</sup> Problematické pak budou dohody, které mají skrytý cíl spočívající ve vyloučení konkurence nebo zabránění konkurenci ve vstupu na trh.<sup>169</sup> Komise v takových případech zkoumá, do jaké míry zůstává stranám volnost při vývoji odlišných standardů, než těch, na kterých se dohodly.<sup>170</sup> Čím je taková volnost vyšší, tím menší je pravděpodobnost, že bude dohoda zakázána. Pro úplnost lze dodat, že standardizační dohody budou často naplňovat podmínky podle čl. 101 odst. 3 SFEU.<sup>171</sup>

## 5.2. Jednotlivé druhy vertikálních dohod

Vertikální dohody jsou druhou velkou skupinou dohod. Tento pojem je definován na několika místech, ale v českém právu má legální definici v § 5 odst. 2 OHS. Definice je z dnešního pohledu trochu zastaralá, neboť je třeba chápat rozdělení kartelů na vertikální a horizontální ve vztahu k výjimce *de minimis*, kde však Komise a od nedávné doby též Úřad používají pojem dohoda mezi konkurenty a dohoda mezi podniky, jež si nekonkurují. Evropské právo upravuje vertikální dohody v nařízení Komise č. 330/2010, kde se tímto pojmem za určitých podmínek rozumí také smíšené dohody. Bylo již řečeno, resp. z textu vyplynulo, že vertikální dohody jsou obecně považovány za méně závažné, a až na výjimky nemají za cíl narušit soutěž. V převážné

---

<sup>165</sup> Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o horizontální spolupráci (2011/C 11/01) odst. 258 in fine

<sup>166</sup> Tamtéž odst. 259

<sup>167</sup> Tamtéž odst. 261 za určitých případů mohou standardy dopadat na trh technologií, dále může být ovlivněn trh pro stanovení norem a nakonec může být ovlivněn samostatný trh pro zkoušení nebo osvědčování.

<sup>168</sup> Tamtéž odst. 280

<sup>169</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 235

<sup>170</sup> Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o horizontální spolupráci (2011/C 11/01) odst. 266

<sup>171</sup> Tamtéž odst. 308 an

většině případů pak nebudou považovány za zakázané, když budou profitovat z legálních a blokových výjimek.<sup>172</sup>

Teorie u vertikálních dohod rozlišuje také povahu jejich působení na hospodářskou soutěž. Jedná se o rozlišení jejich působení na intra-brand a inter-brand soutěž, což do češtiny bývá překládáno jako soutěž v rámci značky a soutěž mezi značkami. V prvním případě půjde o omezení nakládání s produkty konkrétního soutěžitele (produkty jedné značky), zatímco ve druhém případě půjde o přímé ovlivňování jiných soutěžitelů.<sup>173</sup> Soutěž mezi značkami je obecně pojímána jako nebezpečnější a spíše může vykazovat znaky protisoutěžního charakteru.<sup>174</sup> Soutěž v rámci značky se pak stává nebezpečnou v situaci, kdy je soutěž mezi značkami oslabená.

Výrobce, který chce prodávat své zboží spotřebitelům, má v zásadě tři možnosti jak tak učinit. Může použít či vystavět distribuční síť v rámci svých struktur (zde lze hovořit o vertikálně integrovaném podniku), dále může k distribuci využít činnosti obchodních zástupců a konečně může prodávat své zboží nezávislému distributorovi.<sup>175</sup> Zde se střetává úprava problematiky spojování soutěžitelů, která by se užíla v prvním případě, a problematika posuzování vertikálních dohod. Vzhledem k tomu, že by měl soutěžitel volit nejefektivnější metodu, musí soutěžní právo zůstat v tomto ohledu přirozeně benevolentnější, a proto je vytvořen tzv. bezpečný přístav v rámci blokové výjimky pro vertikální dohody, kde je obecně stanovena hranice 30% podílu na každém relevantním trhu.<sup>176</sup> Tuto skutečnost potvrzují i pokyny Komise k vertikálním omezením z roku 2010 (dále také jako „pokyny Komise 2010“).<sup>177</sup> Vertikální dohody, které se do rámce blokové výjimky nevejdou, pak samozřejmě automaticky nejsou zakázané a jejich účinek na trh musí být posouzen samostatně v každém jednotlivém případě. Pro posuzování vertikálních dohod není příliš vhodné postupovat formalisticky

---

<sup>172</sup> K tomu blíže kapitola 4.2.

<sup>173</sup> Jako příklad lze uvést dohodu o prodeji Coca-Coly pouze ve speciální sklenici, s ledem a citrónem a dohodu o exkluzivním prodeji Coca-Coly, která by v důsledku zakázala prodávat její substituty v dané restauraci. V prvním případě se jedná o intra-brand competition a ve druhém o inter-brand competition.

<sup>174</sup> Whish R., Bailey D. *Competition Law*. 7. vydání. New York: Oxford University Press Inc., 2012 str. 624

<sup>175</sup> Tamtéž str. 618 - 623 Kindl J. *Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 237-238

<sup>176</sup> Kindl J. *Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 238

<sup>177</sup> Pokyny Komise k vertikálním omezením (2010/C 130/01) čl. III bod 23

či mechanicky a je důležité každý případ zhodnotit na základě konkrétních okolností a podle skutečností charakteristických pro daný případ.<sup>178</sup> Stejným přístupem by se měl řídit i tuzemský Úřad, neboť pouze takový způsob umožní postihnout ty dohody, které skutečně a významně narušují hospodářskou soutěž. Z hlediska naplnění cílů soutěžního práva pak není vhodné postihovat dohody, které mohou vést ke zvýšení spotřebitelského blahobytu a alokativní efektivity. Hlavní ekonomickou motivací soutěžitelů v případě vertikálního postavení je, aby klesaly ceny komplementárních výrobků,<sup>179</sup> neboť to napomáhá ke snížení ceny konečného výrobku a zvýšení poptávky po něm. Protisoutěžní situace v případě vertikálních dohod pak nastává zejména v situacích, kdy je trh uzavírán nebo kdy je důsledkem vertikálních dohod oslabena konkurenceschopnost na horizontální úrovni. V praxi jsou tedy problematické ty dohody, kdy jedna ze stran disponuje významnou tržní silou.<sup>180</sup> Za tvrdá omezení jsou považována určení ceny a exportní zákazy (export bans). V této oblasti jsou časté dohody, které omezují paralelní dovoz. Dohody obsahující taková ujednání jsou pak považovány za dohody, jejichž účelem je narušit soutěž.<sup>181</sup>

Výčet jednotlivých druhů dohod je velice obsažný a především neuzavřený a z toho důvodu bude nastíněn přehled nejčastějších ujednání uzavřených v rámci vertikálních dohod. Vzhledem k tomu, že Úřad zatím žádné pokyny k vertikálním dohodám nevydal, bude postupováno dle pokynů Komise 2010, což je ostatně i praxe Úřadu.

### **5.2.1. Dohody o určení (pře)prodejní ceny**

V této kategorii se nacházejí celkem čtyři možné typy dohod, přičemž dvě z nich spadají do kategorie tzv. tvrdých omezení. Obecně se jedná o dohody, kdy výrobce nějakým způsobem ovlivňuje distributora při určování prodejní ceny dalšímu článku v řetězci, typicky koncovému spotřebiteli. V praxi má výrobce tyto možnosti: stanovit minimální cenu, fixní cenu, maximální cenu a konečně může cenu doporučit. Jak již

---

<sup>178</sup> Pokyny Komise k vertikálním omezením (2010/C 130/01) čl. I bod 3

<sup>179</sup> V horizontální sféře jde soutěžitelům zpravidla o to, aby konkurence zvyšovaly ceny substitutů, čímž selepší poptávka po jejich produktu.

<sup>180</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 240

<sup>181</sup> Např. Rozsudek ESD spojené věci C-501/06, C-513/06 P, C-515/06 P a C-519/06 P ve věci GlaxoSmithKlein. [2009] I-09291, odst. 54 - 67

bylo zmíněno, maximální cena a doporučená cena<sup>182</sup> nečiní soutěžnímu právu žádný problém<sup>183</sup>. První dva způsoby jsou na černé listině a patří mezi tzv. tvrdá omezení, jejichž účelem je narušit soutěž, neboť vedou k přímému omezení konkurence ke škodě spotřebitelů.<sup>184</sup> Takové dohody mohou za určitých podmínek uniknout postihu ze strany soutěžního práva, naplní-li podmínku *de minimis* či podmínku § 3 odst. 4 OHS nebo čl. 101 odst. 1 SFEU, což budou spíše jen vzácné případy.

### 5.2.2. Dohody o zastoupení

Obchodní zastoupení je jedna ze základních možností jak distribuovat svůj výrobek. Jedná se o právnickou či fyzickou osobu, jíž je uděleno právo jednat nebo uzavírat smlouvy ve prospěch zastoupené osoby (jménem svým či jménem zmocnitele) v souvislosti s nákupem či prodejem zboží či služeb zmocnitele.<sup>185</sup> Oznámení rozlišuje zastoupení na pravé a nepravé, a to podle míry finančního rizika, které nese zástupce v souvislosti se zastupováním. Pokud riziko nenese, jedná se o pravou dohodu o zastoupení, která nespadá do působnosti čl. 101 odst. 1 SFEU.<sup>186</sup> Pokud však zástupce finanční rizika nese, je posuzován jako každý jiný podnik a čl. 101 odst. 1 SFEU se na vertikální dohodu uplatní. Omezující ujednání v pravých dohodách o zastoupení nebudou postižitelná podle čl. 101 odst. 1 SFEU, neboť v takovém případě se nejedná o dohodu, ale o pouhý výkon pokynů zastoupeného (obdobně jako dceřiná společnost, kdyby dceřiná distributorská společnost vykonávala pokyny své mateřské společnosti). Za určitých okolností však lze konstatovat narušení hospodářské soutěže i v případě pravého zastoupení. Jednalo by se o situaci, kdy by zástupci byl uložen zákaz soutěžit, a takové omezení by vedlo k uzavření trhu. Více dodavatelů by si v takovém případě rozdělilo zástupce, čímž by vytvořili překážku pro vstup na trh distribuce ostatním dodavatelům.<sup>187</sup> Tento přístup Komise byl kritizován v tom smyslu, že by se na problematiku obchodního zastoupení mělo nahlížet *de facto* jako na dohodu v rámci podniku, na kterou by se zákaz čl. 101 odst. 1 SFEU neaplikoval. Pojem podniku je

---

<sup>182</sup> Ta pouze za podmínek, že je skutečně doporučená a že se nejedná o pouhé zastírání určení fixní ceny ať už přímo nebo nepřímo.

<sup>183</sup> Výjimku by mohlo také tvořit nastavení cenového stropu takovým způsobem, že by se *de facto* vytvořil jakýsi záchytný bod a snižoval by konkurenceschopnost na horizontální úrovni trhu. (in Kindl str. 245)

<sup>184</sup> Např. nařízení č. 330/2010 čl. 4 písm. a)

<sup>185</sup> Pokyny Komise k vertikálním omezením (2010/C 130/01) bod 12

<sup>186</sup> Tamtéž bod 18

<sup>187</sup> Tamtéž bod 20

však třeba chápat funkčně k jednotlivým činnostem, které zástupce vykazuje. Přesto, že vzhledem ke konkrétní činnosti, kterou vyvíjí zástupce pro zmocnitele, za podnik považován zřejmě nebude, v případě sjednávání oné dohody rozhodně jako samostatný podnik vystupoval a z toho důvodu je tedy za určitých podmínek možno uplatnit čl. 101 odst. 1 SFEU.<sup>188</sup>

### **5.2.3. Dohody o výhradní distribuci**

Tyto dohody zahrnují situace, kdy je s určitým distributorem sjednaná exkluzivita v rámci určitého území či ve vztahu k určité skupině zákazníků. Dodavatel se tak zaváže dodávat své výrobky pouze jednomu distributorovi, který je bude na daném území či určité skupině osob dále prodávat, a zároveň je distributor omezen v aktivním prodeji na dalších územích. Pro hospodářskou soutěž nesou tyto dohody rizika rozdělení trhu a dále především v rámci soutěže uvnitř značky. Pokud většina dodavatelů využije dohody o výhradní distribuci, může to vést ke zmírnění hospodářské soutěže a k uzavření trhu na distributorské úrovni.<sup>189</sup> Velice důležité je vyhodnotit dodavatelovo postavení na trhu, neboť problém neexistence soutěže uvnitř značky nastává pouze v případě, kdy je výrazně omezena i soutěž mezi značkami. Přesáhne-li podíl dodavatele na relevantním trhu 30 %, může vzniknout výrazné snížení soutěže uvnitř značky.<sup>190</sup> Čím slabší tedy bude soutěž mezi značkami (i nepřímo v souvislosti se silným postavením dodavatele), tím pravděpodobnější bude kolize s § 3 odst. 1 OHS či čl. 101 odst. 1 SFEU.

Výhody těchto dohod mohou spočívat v ochraně distributorů před tzv. černými pasažéry, kteří parazitují na financích, které investuje distributor například do reklamy. Pro dané dohody se může aplikovat bloková výjimka z nařízení Komise č. 330/2010. Mezi tvrdá omezení uvedená v této výjimce patří zákaz pasivního prodeje, kdy zákaz aktivního prodeje z hlediska blokové výjimky není problematický.<sup>191</sup> Pasivním prodejem se rozumí situace, kdy zákazník vyhledá distributora sám nehledě na

---

<sup>188</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 248

<sup>189</sup> Pokyny Komise k vertikálním omezením (2010/C 130/01), bod 151

<sup>190</sup> Tamtéž bod 153

<sup>191</sup> Nařízení Komise č. 330/2010 čl. 4 písm. b) bod i.

marketingovou aktivitu distributora. Dle recentní judikatury mezi zákazy pasivního prodeje patří i zákaz distribuce zboží přes internet.<sup>192</sup>

#### **5.2.4 Dohody o výhradních dodávkách**

Do obdobné kategorie jako výše uvedené dohody o výhradním prodeji spadají též dohody o výhradních dodávkách, kdy se dodavatel zavazuje dodávat zboží pouze určenému distributorovi. Na rozdíl od dohody o výhradním prodeji je zde opačná obava, aby takové dohody nezablokovaly přístup ostatním distributorům k produktu dodavatele. Pro substantivní posouzení je tedy důležitá poptávková strana relevantního trhu, avšak tu je třeba zkoumat spolu s nabídkovou stranou trhu, neboť dle Komise je právě koncentrace na obou stranách trhu nebezpečná. Pokud je podíl obou stran na relevantních trzích vyšší než 30 %, je možné negativní dopady předpokládat.<sup>193</sup> Relevantní je také rozsah a trvání povinnosti výhradní dodávky, přičemž čím vyšší je vázaný podíl dodávky a delší doba platnosti, tím je uzavření výraznější a tudíž je dohoda nebezpečnější.<sup>194</sup>

#### **5.2.5. Selektivní distribuční systémy**

Nařízení Komise č. 330/2010 definuje v čl. 1 odst. 1 písm. e) selektivní distribuční systémy jako dohody, ve kterých se dodavatel zavazuje přímo nebo nepřímo k prodeji smluvního zboží nebo služeb pouze distributorům vybraným na základě stanovených kritérií a ve kterém se tito distributoři zavazují, že zboží nebudou prodávat neschváleným distributorům na území, které je dodavatelem vyhrazeno. Od dohod o výhradní distribuci se odlišují především tím, že se neřídí geografickými, ale jinými kritérii, která jsou ovlivněna především povahou výrobku. Druhou odlišností je, že v případě omezení dalšího prodeje není limitován aktivní prodej pro určité území, ale je omezen veškerý prodej neautorizovaným distributorům. Potenciálními kupujícími jsou tedy pouze autorizovaní výrobci a koneční spotřebitelé. Tyto dohody se používají téměř výhradně při distribuci konečných značkových výrobků.<sup>195</sup> Obdobně jako u předešlých dohod jsou největšími hrozbami v případě selektivních distribučních systémů uzavírání

---

<sup>192</sup> Rozsudek ESD C-439/09 ve věci Pierre Fabre [2011] ECR I-09419

<sup>193</sup> Pokyny Komise k vertikálním omezením (2010/C 130/01), bod 192.

<sup>194</sup> Tamtéž bod 193

<sup>195</sup> Tamtéž, bod 174

trhu, možné omezení soutěže uvnitř značky a v neposlední řadě by takové dohody mohly napomáhat k horizontální koluzi na jedné či druhé straně.<sup>196</sup>

Tyto systémy bývají velice často ospravedlnitelné ekonomickými důvody, kdy chce dodavatel zajistit svému výrobku například co možná nejprofesionálnější prodej nebo servis. Zajímavé je, že původně problematika nebyla upravena v prováděcích předpisech, a tak se o konkretizaci vnímání takových systémů postarala judikatura, která byla posléze zapracovaná do pokynů Komise.<sup>197</sup> Obecně se tedy rozlišují dva druhy systémů selektivní distribuce, a to čistě kvalitativní selektivní distribuce a kvantitativní selektivní distribuce. V prvním případě dochází k výběru distributorů pouze na základě objektivních kritérií, která vycházejí z povahy výrobku. Čistě kvalitativní selektivní distribuce tak zpravidla nebude spadat pod zákaz v čl. 101 odst. 1 SFEU, popřípadě § 3 odst. 1 OHS.<sup>198</sup> Pro zjištění, zda se v daném případě opravdu jedná o čistě kvalitativní systém distribuce, se užívá tzv. „Metro test,“ který se skládá ze tří podmínek, jež vyvinul SDEU v rozsudku v případě Metro. Systém je čistě kvalitativní, pokud povaha výrobku vyžaduje systém selektivní distribuce<sup>199</sup>, pokud jsou všichni prodejci vybíráni podle objektivních a nediskriminačních kritérií a konečně pokud jsou stanovená pouze kritéria nezbytně nutná.<sup>200</sup> Kvantitativní kritéria jsou pak všechna ostatní, která tato tři kritéria nenaplnují a obsahují nějaká další kritéria.<sup>201</sup> Takové systémy pod zákaz uvedený v čl. 101 odst. 1 SFEU nebo § 3 odst. 1 OHS spadat mohou. Mohou však také těžit z výjimky de minimis nebo z blokové výjimky uvedené v nařízení Komise č. 330/2010, pokud neobsahují nějaká tvrdá omezení uvedená v černé či šedé listině.<sup>202</sup>

### **5.2.6. Dohody o výhradním odběru a o nákupu jediné značky**

Jedná se o další skupinu definovanou v pokynech Komise k vertikálním dohodám a v nařízení Komise č. 330/2010, kde je tato skupina zastřešena pojmem zákaz soutěžit, kterým se rozumí jakýkoli přímý nebo nepřímý závazek zakazující kupujícímu vyrábět, nakupovat zboží soutěžící se smluvním zbožím, nebo jakýkoli přímý nebo

<sup>196</sup> Pokyny Komise k vertikálním omezením (2010/C 130/01), bod 175

<sup>197</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 253

<sup>198</sup> Pokyny Komise k vertikálním omezením (2010/C 130/01), bod 175

<sup>199</sup> Tj. tam, kde jsou oprávněné požadavky na zachování jakosti výrobku a zajištění jeho správného užívání.

<sup>200</sup> Kritéria stanovená v rozsudku Rozsudek ESD č.26/76 ve věci Metro v. Komise (Metro I) [1977] ECR 1875, [1978] 2 CMLR 1

<sup>201</sup> Pokyny Komise k vertikálním omezením (2010/C 130/01), bod 175

<sup>202</sup> Typicky např. omezení pasivního prodeje (včetně zakazu prodeje přes internet)

nepřímý závazek zavazující kupujícího provést u dodavatele nebo jakéhokoli jiného podniku označeného dodavatelem více než 80 % ročních nákupů smluvního zboží.<sup>203</sup> Rozdíl mezi těmito ujednáními spočívá v tom, že výhradní odběr ovlivňuje pouze soutěž uvnitř značky, kdy sice omezuje odběratele v nákupu zboží od jiného distributora téže značky, ale tento není omezen co do nákupu zboží jiných značek. Nákup jedné značky na druhou stranu omezuje soutěž mezi značkami, když zakazuje odběrateli odebírat zboží jiných výrobců. V případě dohod o výhradním odběru je velice nepravděpodobné, že by soutěžněprávní orgány shledaly porušení zákazu dle § 3 odst. 1 OHS či čl. 101 odst. 1 SFEU.<sup>204</sup> Ani dohody o nákupu jediné značky nemají za cíl narušit soutěž a z toho důvodu musejí být vysvětlovány ve světle ekonomických faktorů, pro jejichž posuzování vyvinula judikatura tzv. Delimitis test. Dohoda může být potenciálně zakázána v případě, že je kumulativně naplněna podmínka uzavření trhu a vertikální dohoda přispívá ke vzniku překážek způsobující takové uzavření významným způsobem.<sup>205</sup> V praxi bývají nejprve posuzována kritéria pro splnění blokové výjimky, neboť je to snazší než provádět náročný a striktní Delimitis test.<sup>206</sup>

### **5.2.7. Vázané dohody**

Vázanými dohodami (junktivy) se mají na mysli praktiky, kdy je nákup jednoho druhu zboží podmíněn nákupem jiného. Tyto dohody, přestože jsou výslovně uvedeny v § 3 odst. 2 OHS či čl. 101 odst. 1 písm. e) SFEU, se nepovažují za dohody, které by měly za účel narušit soutěž, a je proto třeba na ně nahlížet v celém ekonomickém kontextu kvůli zjištění, zda má dohoda protisoutěžní účinky. Dá se říci, že junktivační dohody jsou problematické v okamžiku existence vysokého podílu na relevantním trhu. V praxi bývají posuzovány a negativně vnímány spíše při uplatňování ochrany proti zneužití dominantního postavení na trhu. Pro tyto dohody mimo jiné platí bloková výjimka v nařízení Komise č. 330/2010, a to za předpokladu, že dodavatel nedosáhne 30% podílu na žádném z relevantních trhů (tedy ani na trhu s vzájemným produktem, ani na trhu s produktem navázaným).<sup>207</sup> Nebezpečí vázaných dohod spatřuje Komise především v možnosti uzavření trhu jak s navázaným, tak s navazujícím produktem,

<sup>203</sup> Nařízení Komise č. 330/2010 čl. 1 odst. 1 písm. d)

<sup>204</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 256

<sup>205</sup> Rozsudek ESD C-234/89 ve věci Stergios Delimitis v Henninger Bräu [1991] ECR I-935, odst. 23 a 24

<sup>206</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 257

<sup>207</sup> Pokyny Komise k vertikálním omezením (2010/C 130/01), bod 218



přičemž větší nebezpečí vidí pro trh s navázaným produktem, neboť vázání může vést k menší soutěži o zákazníky vedlejšího výrobku, zatímco nákupem hlavního výrobku se soutěž nezmění.<sup>208</sup>

Modelovým příkladem vázaných dohod může být vázání hlavního produktu operačního systému Microsoft Windows a hudebního přehrávače Windows Media Player. Kupující mají v první řadě zájem o operační systém, který jsou ochotni si koupit s hudebním přehrávačem nebo bez něj. Taková vázanost oslabuje konkurenci na trhu s navázaným produktem, neboť většina spotřebitelů koupí operační systém i s hudebním přehrávačem, a nebudou tak na trhu shánět jiný obdobný program.

### 5.2.8. Franšízny

Franšízové dohody jsou takové dohody, kde poskytovatel poskytuje nabyvateli licence na práva k duševnímu vlastnictví, jež mají vztah zejména k know-how, obchodním známkám nebo značkám, ale také k obchodní a technické pomoci (zejména zpočátku), a tak slouží pro distribuci zboží nebo služeb poskytovatele franšízové dohody. Navíc nabyvatel franšízny obvykle platí poskytovateli poplatek za využití určité technické metody.<sup>209</sup> Na takové dohody se pak může uplatnit bloková výjimka za podmínek čl. 2 odst. 3 nařízení Komise č. 330/2010, tedy pokud ustanovení týkající se převodu práv duševního vlastnictví nejsou primárním předmětem dohody. Dohoda o franšíze může být (a často i bude) kombinovaná s jiným typem vertikálních dohod (zákaz soutěžit, výhradní distribuce atp.), což bude v souladu s blokovou výjimkou nařízení Komise č. 330/2010, nebude-li překročen práh 30% podílu na trhu.<sup>210</sup> Vzhledem ke komplexnosti franšízových dohod mohou mít jiná vertikální ujednání jiný dopad, než kdyby stála osamocená. Z toho důvodu uvádí Komise dvě další poznámky v bodě 190 pokynů Komise.<sup>211</sup> První poznámka nám sděluje, že čím vyšší je důležitost převodu know-how, tím je pravděpodobnější, že dohoda získá výjimku uvedenou v čl. 101 odst. 3 SFEU či § 3 odst. 4 OHS.<sup>212</sup> Druhá poznámka upravuje kombinaci franšízny a zákazu soutěžit použitým na zboží nebo služby nakoupené nabyvatelem franšízny, kdy taková dohoda nespadá do působnosti čl. 101 odst. 1 SFEU, pokud je tento zákaz

<sup>208</sup> Pokyny Komise k vertikálním omezením (2010/C 130/01), bod 218

<sup>209</sup> Tamtéž bod 189

<sup>210</sup> Tamtéž bod 190

<sup>211</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 261

<sup>212</sup> Pokyny Komise k vertikálním omezením (2010/C 130/01), bod 190 písm. a)

nezbytný k zachování pověsti a identity řetězce či sítě, jež je předmětem franšízy.<sup>213</sup> Takový postup zaujal i SDEU, když judikoval, že pro závazky přijaté pro zachování provozuschopnosti franšízového vztahu nespádají pod zákaz v čl. 101 odst. 1 SFEU. Za základní podmínky provozuschopnosti franšízy prohlásil ESD možnost sdělit know-how a poskytnout technickou pomoc nabyvateli a ochranu identity a reputace franšízové sítě.<sup>214</sup>

---

<sup>213</sup> Pokyny Komise k vertikálním omezením (2010/C 130/01), 190 písm. b)

<sup>214</sup> Rozsudek ESD č.161/84 ve věci Pronuptia de Paris GmbH [1986] ECR 00353

## 6. Obecná úprava postihu dohod narušujících soutěž

Vzhledem k negativním účinkům dohod narušujících soutěž je přirozené, že účastníci takových dohod musí snést mnohé negativní důsledky za své jednání. V praxi je však velice obtížné takové dohody odhalit, z toho důvodu mají případné sankce dostatečně zasáhnout všechny účastníky takové dohody a odstrašit další potenciální pachatele. Sankcí, které soutěžní právo nabízí, je mnoho. Již ze samotné dikce § 3 odst. 1 OHS vyplývá zákaz a neplatnost *ex lege* dohod narušujících soutěž. Výraznou sankcí, která často stojí v popředí veřejného zájmu, je pak možnost uložení pokuty ze strany Úřadu. To však nejsou jediné možné postihy pachatelů tohoto deliktu, neboť v úvahu připadají též opatření k nápravě, jež může soutěžitelům Úřad uložit. Rovněž soukromoprávní vymáhání náhrady škody a trestněprávní postih jsou vhodnými nástroji prosazování soutěžního práva. Důležitým nástrojem pro odhalování zakázaných dohod je také program shovívavosti (program leniency).

### 6.1. Zákaz a neplatnost

Zákaz dohody, která naplní skutkovou podstatu uvedenou v § 3 odst. 1 OHS, nastává bez dalšího přímo ze zákona. Přesto je v § 7 odst. 1 OHS zdůrazněno, že zjistí-li Úřad uzavření zakázané dohody, uvede tuto skutečnost ve svém rozhodnutí a plnění dohody do budoucna zakáže.<sup>215</sup>

Neplatnost je pak další sankcí uvedenou v generální klauzuli § 3 odst. 1 OHS, která nastává *ex lege*. Zákon na ochranu hospodářské soutěže v této souvislosti odkazuje na § 39 OZ, kterého materiálně nahrazuje § 580 odst. 1 NOZ v kombinaci s § 588 NOZ. V tomto případě nastává problém, zda posuzovat zakázanou dohodu jako absolutně neplatnou či relativně neplatnou. Evropský soudní dvůr se k této otázce vyjádřil několikrát v tom smyslu, že „*neplatnost ve smyslu čl. 101 odst. 2 SFEU je absolutní, neplatná dohoda nevyvolává žádné právní účinky mezi smluvními stranami ani vůči třetím osobám.*“<sup>216</sup> Otázku neplatnosti smluv unijní právo nijak dále nerozvíjí, to znamená, že se kompletně užijí vnitrostátní předpisy upravující neplatnost.<sup>217</sup> Co se týká tzv. tvrdých kartelů, je chápání neplatnosti jako absolutní neproblematické. Odlišná

<sup>215</sup> Z povahy věci se bude jednat o deklaratorní rozhodnutí.

<sup>216</sup> Rozsudek ESD č.22/71 ve věci Béguelin Import [1971] ECR 949 odst. 29, navíc vnímání sankce, jako neplatnosti absolutní, nasvědčoval i konstrukce §39 OZ.

<sup>217</sup> V našem případě tedy NOZ

situace však nastává v případě dohod, které se do kolize se soutěžním právem dostaly až po nějakém čase své platnosti.<sup>218</sup> Zde by totiž sankce neplatnosti dohody *ex tunc* mohla působit destruktivně a strany dohody by žily ve značné právní nejistotě. Existuje názor, který zavádí pojem jakési kolísavé neplatnosti. Na základě této teorie by se neplatnost vztahovala pouze k tomu období, kdy je dohoda v kolizi se soutěžním právem.<sup>219</sup> Takovému chápání by mohl napomáhat i nový občanský zákoník, který absolutní neplatnost váže na porušení veřejného pořádku.<sup>220</sup> Ten je nepochybný u tvrdých kartelů, ovšem u dohod vertikálních by pravděpodobně minimálně v období souladu dohody se soutěžním právem k porušení veřejného pořádku nedošlo. V takovém případě by se tedy chápání neplatnosti mohlo rozdělit, přičemž v období souladu by se jednalo o neplatnost relativní, a jako takovou by ji musela uplatnit jedna ze stran, kdy soud by k takové neplatnosti přihlížel pouze na návrh. Vzhledem k období, kdy by se dohoda dostala do kolize s § 3 odst. 1 OHS, by se pak mohlo jednat o neplatnost absolutní, a to vzhledem k tomu, že taková dohoda by již veřejný pořádek zjevně narušovala.

Obdobnou otázkou je i způsob nahlížení na neplatnost jako na sankci. Ta pro tvrdé kartely na horizontální úrovni příliš citelná nebude, neboť takové dohody jsou uzavírány stejně na základě neformálních jednání a „gentlemanských dohod“ a jsou nevymahatelné. Pro dohody mezi podniky, jež si nekonkurují, bude sankce neplatnosti mnohem významnější a mnohem více zasáhne do chodu takových soutěžitelů.<sup>221</sup> Problém by taková sankce činila především v oblasti distribuce, kdy zákaz a neplatnost takové dohody může soutěžitelům přinést řadu nepřekonatelných potíží.

Na závěr je třeba podotknout, že § 3 odst. 3 OHS dále uvádí, že pokud je zakázané a neplatné ustanovení dohody oddělitelné, není neplatná celá dohoda, ale pouze její část.

---

<sup>218</sup> Například když podíly stran překročily procentní hranice uvedené v blokové výjimce až po nějaké době platnosti takových smluv, když po značnou dobu profitovaly z blokové výjimky.

<sup>219</sup> Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 271

<sup>220</sup> Nový občanský zákoník změnil chápání neplatnosti, když vůdčí úlohu přebírá neplatnost relativní. Neplatnost absolutní (tj. taková, ke které soud přihlédne i bez návrhu) nastává pouze za podmínek § 588, kdy se kromě podmínky, že se jedná o právní jednání, které odporuje zákonu, musí přidat podmínka zjevného narušení veřejného pořádku.

<sup>221</sup> Whish R., Bailey D. Competition Law. 7. vydání. New York: Oxford University Press Inc., 2012, str. 320

## 6.2. Ukládání pokut

Uzavření zakázané dohody ve smyslu § 3 odst. 1 OHS je správním deliktem, a proto přichází v úvahu udělení peněžité sankce, tedy pokuty. OHS pak rozlišuje mezi delikty fyzických nepodnikajících osob (přestupky)<sup>222</sup> a mezi delikty osob právnických a podnikajících osob fyzických (správní delikty),<sup>223</sup> přičemž za oba druhy deliktů je možno uložit pokutu. Neméně zajímavá je též konstrukce odpovědnosti za delikt. Před novelizací zákonem č.155/2009 Sb. pracoval OHS se subjektivní odpovědností. Po této novele je stav takový, že v případě přestupků je situace nezměněná,<sup>224</sup> avšak v případě správních deliktů právnických osob pracuje zákon s odpovědností objektivní s liberačním důvodem uvedeným v § 22b odst. 1 OHS. Právnická osoba za správní delikt nebude odpovídat pouze tehdy, prokáže-li, „že vynaložila veškeré úsilí, které bylo možno požadovat, aby porušení právní odpovědnosti zabránila.“ Takovéto pojetí se na první pohled odchyľuje od návěťi čl. 23 odst. 2 nařizení Rady 1/2003, kde je uvedeno, že Komise může rozhodnutím uložit podnikům pokutu, pokud se úmyslně nebo z nedbalosti dopustily porušení zákazu čl. 101 odst. 1 SFEU. V evropském soutěžním právu se však koncept „úmysl nebo nedbalost“ chápe jako objektivní<sup>225</sup> a z toho důvodu bylo dřívější doslovné přeložení textu čl. 23 odst. 2 OHS kritizováno.<sup>226</sup> Přestože by se tedy v současné chvíli mohlo zdát, že je česká úprava v nesouladu s evropskou úpravou, koncepčně je tomu naopak a vnímání zavinění by mělo být sladěno.<sup>227</sup>

Současné znění zákona zná tři druhy pokut, jež je možno uložit. Jsou jimi pokuty pořádkové povahy, pokuty za porušení závazku, opatření a povinností stanovených rozhodnutím Úřadu a pokuty za porušení hmotněprávních ustanovení zákona. V případě porušení hmotněprávních ustanovení zákona se tedy jedná především o ukládání pokut jako sankce za uzavření zakázané dohody a porušení § 3 odst. 1 OHS.

---

<sup>222</sup> § 22 OHS

<sup>223</sup> § 22a OHS

<sup>224</sup> Přestupkem je zaviněné právní jednání a subjektivní odpovědnost v tomto případě zůstává.

<sup>225</sup> Koncept v českém správním trestání je subjektivního ražení (je subjektivním znakem skutkové podstaty).

<sup>226</sup> Např. Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 265

<sup>227</sup> Samozřejmě za předpokladu, že bude ÚOHS v takovém kontextu zavinění chápat. Že tomu tak je nasvědčuje např. Zásady postupu Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže při stanovování výše pokut podle § 22 odst. 2 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, v platném znění. Dostupné z [http://www.compet.cz/fileadmin/user\\_upload/Legislativa/HS/SoftLaw/zasady\\_stanovovani\\_pokut.pdf](http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Legislativa/HS/SoftLaw/zasady_stanovovani_pokut.pdf) (navštíveno 3. 2. 2014) bod 8

V zákoně je stanovena pouze horní hranice pokuty, kterou je 10 000 000 Kč nebo 10 % z úhrnu čistých obrátů dosažených za poslední ukončené účetní období jeho členy.<sup>228</sup> Z absence dolní hranice můžeme dovodit velikou míru diskrečních pravomocí a správního uvážení na straně Komise. Jakýmsi návodem pro ukládání pokut je § 22b odst. 2 OHS, který vyjmenovává skutečnosti, ke kterým je třeba při stanovování pokuty přihlídnout. Úřad je tedy povinen vzít v potaz závažnost správního deliktu, zejména způsob jeho spáchání, následky a okolnosti, za nichž byl spáchán. Mimoto Úřad vydal zásady stanovování pokut,<sup>229</sup> ve kterých vyjmenovává některé další okolnosti, ke kterým bude přihlížet. Takovou okolností bude například subjektivní stránka deliktu, čímž Úřad činí rozdíl mezi zaviněním úmyslným a nedbalostním. Úřad dále konstatuje, že bude nutně docházet k ukládání rozdílných pokut rozdílným soutěžitelům, neboť je nutné zohledňovat hospodářskou výkonnost každého soutěžitele, aby byl zajištěn dostatečný odstrašující efekt.<sup>230</sup>

Soudní dvůr také řešil otázku, zda je možné sankcionovat podnik, který mylně pokládal své jednání za legální a tento omyl mu nelze vytýkat (v tomto případě se řídil špatnou právní radou advokáta). Soud dovodil, že takto se vyvinít nelze, pokud podnik nemohl nevědět o protisoutěžní povaze svého jednání.<sup>231</sup>

Na závěr je třeba uvést, že nedílnou součástí problematiky ukládání pokut je též ochrana poskytovaná účastníkům pomocí správního soudnictví, a to především pomocí moderačního práva soudů.<sup>232</sup> Judikatura NSS i Ústavního soudu se v poslední době kloní k závěru, že uložená pokuta nemá být likvidačního charakteru,<sup>233</sup> čemuž napomáhá i konstrukce § 22a odst. 2 OHS, která neobsahuje spodní hranici a umožňuje Úřadu ukládat i symbolické pokuty.

---

<sup>228</sup> Volba je pochopitelně na správním uvážení Úřadu.

<sup>229</sup> V nichž se mimo jiné hlásí k principům aktuálních pravidel ukládání pokut přijatých Komisí

<sup>230</sup> Zásady postupu Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže při stanovování výše pokut podle § 22 odst. 2 zákona č.143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, v platném znění. Dostupné z [http://www.compet.cz/fileadmin/user\\_upload/Legislativa/HS/SoftLaw/zasady\\_stanovovani\\_pokut.pdf](http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Legislativa/HS/SoftLaw/zasady_stanovovani_pokut.pdf) (navštíveno 12. 2. 2014) bod 16.

<sup>231</sup> Rozsudek SD C-681/11 ve věci Schenker a další, dosud nezveřejněný ve sbírce rozhodnutí, odst. 38

<sup>232</sup> To je vyjádřeno v § 78 odst. 2 zákon č.150/2002 Sb., soudní řád správní

<sup>233</sup> Srov. Nález ÚS ze dne 13. srpna 2002sp. zn. Pl. ÚS 3/02 a Rozsudek NSS ze dne 20. dubna č.j. 1 As 9/2008-133

### 6.3. Opatření k nápravě

Opatření k nápravě je institut zavedený § 20 odst. 4 OHS, který navazuje na obdobnou úpravu unijního práva v čl. 7 nařízení Rady 1/2003. Účelem takovýchto opatření je obnovení účinné hospodářské soutěže,<sup>234</sup> tedy, aby taková opatření vedla k ukončení protiprávního jednání, a k jejich provedení musí být určena lhůta. Jedná se, obdobně jako v případě pokuty, o doplňující výrok a souběžné uložení pokuty a nápravného opatření, je umožněno na základě § 20 odst. 4 OHS in fine.

Určení, co má být obsahem takového opatření k nápravě, zůstává na praxi. Zcela určitě se však nemá jednat o zrušení kartelové dohody, neboť její neplatnost je konstatována *ex lege*. Odborná veřejnost se současně shodne pouze na tom, že náprava by měla vést k aktivnímu odstranění toho, co narušení soutěže způsobilo, a mělo by se jednat spíše o odstranění příčin takového narušení.<sup>235</sup> Na rozdíl od evropského soutěžního práva OHS neumožňuje uložit tzv. strukturální opatření k nápravě. Strukturální opatření zasahuje do majetkových struktur podniku a bude spočívat například v prodeji majetku nebo postoupení aktiv podniku. Jedná se o opatření mimořádné povahy a může být uloženo pouze tehdy, nestačí-li k odstranění poruch uložení určitého tržního chování. Druhou podmínkou je, že takové opatření musí být pro dotčený podnik snazším řešením.<sup>236</sup>

Donedávna panovala shoda též na tom, že účel nápravných opatření vylučuje ukládat taková opatření, která nespadají do pravomoci Úřadu. V tomto ohledu se měla na mysli zejména nemožnost uložení nápravného opatření spočívající v náhradě škody způsobené porušením ustanovení soutěžního práva. Jako velice problematické se v tomto ohledu jeví rozhodnutí ÚOHS ve věci RWE Transgas quiet life.<sup>237</sup> Úřad nařídil soutěžiteli povinnost nahradit škodu vrácením přeplatku spotřebitelům spolu s úrokem 8 % z dané částky, přičemž problematické jsou právě ony úroky. Takovéto rozhodnutí zanechává řadu otázek, které by v budoucnu mohly být řešeny, z nichž zřejmě

---

<sup>234</sup> Dle čl. 7 nařízení 1/2003 je též nezbytné, aby taková opatření byla přiměřená protiprávnímu jednání.

<sup>235</sup> Munková in Munková, J., Kindl, J. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 574

<sup>236</sup> Tamtéž, str. 573

<sup>237</sup> V tomto případě se jednalo o nečinnost energetické společnosti mající dominantní postavení na trhu, když snížila zálohy za plyn (ty byly v neodůvodněné výši v důsledku administrativní chyby) pouze těm spotřebitelům, kteří o to zažádali, kdežto ostatním nebránícím se spotřebitelům zálohy ponechala ve stejné výši, přesto že věděli o jejich nepřiměřenosti.

nejzajímavější by byla problematika určení takové škody prostřednictvím Úřadu a možnost poškozených domáhat se současně náhrady škody též u civilního soudu. Spolu s tím se jeví jako problematické odečtení takto zaplacených „kompenzací“ od stanovené pokuty. Zůstává totiž otázkou, jak by Úřad postupoval v situaci, kdy by o náhradě škody rozhodoval soud, ale Úřad by již vydal rozhodnutí včetně stanovení pokuty, což by s sebou mohlo nést následek znovuotevření případu a snížení pokuty o uhrazené náhrady na způsobené škodě.<sup>238</sup> Odpovědi na tyto otázky nejspíš dá až budoucí rozhodovací praxe Úřadu.

#### **6.4. Program shovívavosti**

Program shovívavosti fungoval v českém právu na základě oznámení Úřadu, které vycházelo ze znění oznámení Komise o ochraně před pokutami a snížení pokut v případech kartelů z roku 2006 a z Modelového leniency programu<sup>239</sup>. Jednalo se ale o předpis soft-law a tento cenný nástroj pro odhalování kartelů byl v českém právu uzákoněn až zákonem č.360/2012 Sb., který novelizoval OHS. Jeden z nejproblematictějších aspektů činnosti úřadu při ochraně soutěže § 3 odst. 1 OHS je tajnost takových dohod a složitost jejich nalézání. Obecná teorie sice říká, že dříve či později každý kartel dospěje ke svému zániku z důvodu jeho neúměrného zvětšení, avšak čekat na tento okamžik se nezdálo vhodné, neboť tvrdé kartely na horizontální úrovni jsou nepochybně jedním z nejnebezpečnějších úkazů práva hospodářské soutěže, ne-li nejnebezpečnějším. Ve Spojených státech amerických se tak v 70. letech minulého století vyvinula praxe, kdy se účastníkům takových dohod nabídla ochrana před některými sankcemi (zejména peněžitými). Obdobný kurs nabralo i evropské právo, které program shovívavosti aplikuje od roku 1996, kdy Komise vydala oznámení o ochraně před pokutami a snížení pokut v případech kartelů.<sup>240</sup> Pro samotnou praxi je velmi důležitá atraktivita takového programu, neboť se žadatel vystavuje velkému množství negativních následků a z toho hlediska se jako nejúčinnější ukazuje 100% ochrana. Tedy podniku, který dohodu přizná a pomůže odhalit, je pokuta zcela

---

<sup>238</sup> Blíže k této problematice Petr M. a kol. Zakázané dohody a zneužívání dominantního postavení v ČR. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2010, str. 442 - 443

<sup>239</sup> Na jejichž základě je ostatně vystavěn i dnešní §22 ba OHS

<sup>240</sup> V dnešní době je tato problematika upravena v Oznámení Komise o ochraně před pokutami a snížení pokut v případech kartelů (2006/C 298/11)



odpuštěna,<sup>241</sup> spolu s beztrestností dle trestního práva.<sup>242</sup> Dalšími klíčovými faktory pro úspěšné fungování programu shovívavosti jsou jeho transparentnost a určitost, aby žadatel předem věděl, zda splňuje podmínky pro jeho udělení a nemusel se bát odmítnutí a následného použití důkazů proti němu.<sup>243</sup>

V současné době je tedy program shovívavosti v České republice uplatňován na základě § 22 ba odst. 1 OHS a oznámení Úřadu o aplikaci § 22ba odst. 1. Podstata programu shovívavosti tkví v kumulativním naplnění čtyř podmínek uvedených v § 22ba odst. 1 písm. a) bod 1. – 4. OHS. V takovém případě pak první oznamovatel horizontální dohody, který účast na dohodě přizná, a nečiní nátlak na ostatní soutěžitele, aby se této zakázané dohody účastnili,<sup>244</sup> přičemž napomáhá objasnění případu, získá 100% ochranu proti uložení pokuty (Leniency typu I). Dalším účastníkům, kteří předloží Úřadu informace o utajované horizontální dohodě, přičemž tyto mají významnou přidanou důkazní hodnotu, může Úřad pokutu snížit na základě § 22ba odst. 1 písm. b) OHS až o 50 %. Přihlédne přitom k tomu, v jakém pořadí tak účastníci utajované zakázané dohody učinili (Leniency typu II). Zajímavostí může být, že česká úprava umožňuje přístup k programu shovívavosti též fyzickým nepodnikajícím osobám,<sup>245</sup> přičemž ve světě je obvyklejší spíše korporátní model, kde k tomuto programu mají přístup pouze právnické a nikoliv fyzické osoby.<sup>246</sup> Evropské právo nabízí program shovívavosti všem podnikům, přičemž podnikem může být i fyzická osoba, pokud naplní podmínku samostatné entity a hospodářské činnosti. Česká úprava je tak v souladu s evropským právem.

Problémem programů shovívavosti v kontextu evropského práva je absence one-stop-shop principu, jako je tomu například v právní úpravě spojování soutěžitelů.<sup>247</sup> V praxi jsou tak soutěžitelé, jež se chtějí ucházet o účast v programu shovívavosti,

---

<sup>241</sup> Dalším podnikům, které nabídnou další důkazy a pomoc při odhalování kartelu je pak pokuta poměrně snižována podle jejich pořadí.

<sup>242</sup> Tento požadavek byl v českém právu naplněn právě zákonem č. 360/2012

<sup>243</sup> Petr M. a kol. Zakázané dohody a zneužívání dominantního postavení v ČR. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2010, str. 515

<sup>244</sup> To je jakási česká zvláštnost, kterou v evropském právu nenalezneme od Oznámení Komise o ochraně před pokutami a snížení pokut v případech kartelů (2002/C 45/03)

<sup>245</sup> Tedy v případě přestupku.

<sup>246</sup> Petr M. a kol. Zakázané dohody a zneužívání dominantního postavení v ČR. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2010, str. 512

<sup>247</sup> Jedná se o vzájemně uznávání rozhodnutí. v případě, že spojení povolí Komise, není nutné se dotazovat na povolení dalších soutěžněprávních autorit a opačně.

nuceni podat žádost v každém členském státu zvlášť, včetně Komise. Do budoucna tak jistě stojí za úvahu harmonizovat úpravu programu shovívavosti a zavést principy one-stop-shopu i do této oblasti.

V nedávné době řešil SD otázku, zda je možné provádět řízení o porušení s unijním prvkem a neuložit pokutu, a to za předpokladu, že se daný účastník zapojil do programu shovívavosti, ale na národní úrovni. Soudní dvůr dovodil, že za určitých podmínek k tomu dojít může (za předpokladu, že bude program shovívavosti eurokonformní), ale mělo by se to stávat výjimečně.<sup>248</sup>

## 6.5. Exkurz do soukromoprávního vymáhání

Soukromoprávní prosazování (private enforcement) je vedle veřejnoprávního prosazování (public enforcement) druhým pilířem prosazování soutěžního práva. Jedná se o mladší oblast soutěžního práva, která v českém právu zatím nenašla takové uplatnění, což se pravděpodobně do budoucna změní. Dle názorů mnohých je také výborným doplňkem veřejného vymáhání soutěžního práva, kdy přináší další nové aspekty. Ty spočívají jednak v další hrozbě sankcí pro soutěžitele, jež uzavřeli zakázanou dohodu, jednak v doplnění v oblasti pátrání a odhalování zakázaných dohod. Vztahy mezi národními soudy a národními soutěžními orgány a mezi národními soudy a Komisí jsou upraveny především v nařízení Rady 1/2003.<sup>249</sup> Spíše než na procesní aspekty je vhodné se zaměřit na cíle a budoucí směřování soukromoprávního vymáhání, včetně nastínění několika otázek, jež se objevily v recentní judikatuře. Je nutno připomenout, že existuje více možností soukromého vymáhání soutěžního práva, ale v daném případě bude vhodné se zaměřit především na otázky náhrady škody.

Stěžejními judikáty v oblasti soukromoprávního vymáhání soutěžního práva jsou rozsudky ESD ve věci *Courage v. Crehan* a ve věci *Manfredi*. V případě *Courage* ESD judikoval, že plná účinnost čl. 101 odst. 1 SFEU by byla zpochybněna, nemohl-li by se každý domáhat náhrady škody, která mu byla způsobena smlouvou nebo jednáním, které jsou způsobilé omezit nebo narušit hospodářskou soutěž.<sup>250</sup> V případě *Manfredi* pak ESD vymezil rozsah, v jakém má být škoda nahrazena, přičemž kritéria vymezení

<sup>248</sup> Rozsudek SD C-681/11 ve věci *Schenker a další*, dosud nezveřejněný ve sbírce rozhodnutí, odst. 50

<sup>249</sup> Mezi jednotlivými národními soudy situace nijak upravena není a v nejbližší době nejspíše ani nebude. Hrozí tak, že bude soudy různých států rozhodováno různě a z toho plynoucí obava z forum shoppingu.

<sup>250</sup> Rozsudek ESD C-453/99 ve věci *Courage v. Crehan* [2001] ECR I-6314, odst. 26

takového rozsahu ponechává národní úpravě, za předpokladu rovnocennosti a efektivity.<sup>251</sup> Ze zásady efektivity a z práva každé osoby požadovat náhradu škody dovedl, že osoby, které utrpěly újmu, musejí mít nárok na náhradu nejen skutečné škody, ale i ušlého zisku. Přestože nárok na náhradu škody vyplýval přímo z unijního práva, samotná úprava nároku na náhradu škody zůstala na národní úrovni. V roce 2004 si pak Komise nechala zpracovat tzv. studii Ashurst, na jejímž základě vyplynula obrovská různorodost mezi jednotlivými národními úpravami.<sup>252</sup> Na to Komise reagovala v roce 2005 vydáním nejprve zelené knihy<sup>253</sup>, kde označuje problémy a překážky, a po 3 letech i bílé knihy, ve které již navrhuje konkrétní řešení, jako je například připuštění reprezentativních žalob či povolení nepřímých žalob v případě přenášení škody.<sup>254</sup>

Velice problematická je otázka přístupu k důkazům, kde je sice na jednu stranu vhodné pomoci žalobcům s nashromážděním důkazních materiálů, které jsou obvykle tajné nebo jinak těžko dostupné, ale na druhou stranu zde vždy bude hrozit problém možného zneužití takových důkazů. Bílá kniha tedy nastiňuje některé konkrétní podmínky, které by měl žadatel o takové materiály splnit.<sup>255</sup> Velice palčivá je též otázka přístupu k důkazům v kombinaci s programem shovívavosti, kdy by volný přístup k takovým důkazům demotivoval soutěžitele a odrazoval by je od vstupu do programu shovívavosti. V případě z června 2011 ve věci Pfleiderer<sup>256</sup> se SD vyslovil v tom slova smyslu, že obecně úprava kartelového práva nebrání tomu, aby osobě byly zpřístupněny dokumenty týkající se řízení o shovívavosti vedeného s osobou, která porušila unijní právo hospodářské soutěže, přičemž konkrétní úprava nahlížení zůstává právem členského státu. Je však zároveň nutné v zájmu dodržení zásady efektivity, aby platná vnitrostátní úprava v praxi neznemožňovala získání náhrady škody, a je tak nutné v každém jednotlivém případě pečlivě zvážit zájmy odůvodňující sdělení informací

---

<sup>251</sup> Rozsudek ESD C-295/04 – 298/04 ve věci Manfredi a další [2006] ECR I-06619, odst. 98

<sup>252</sup> Petr M. a kol. Zakázané dohody a zneužívání dominantního postavení v ČR. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2010, str. 562

<sup>253</sup> Zelená kniha Žaloby o náhradu škody způsobené porušením antimonopolních pravidel ES, KOM (2005) v konečném znění. Dostupné z [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/cs/com/2005/com2005\\_0672cs01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/cs/com/2005/com2005_0672cs01.pdf) (navštíveno 15. 2. 2014)

<sup>254</sup> Bílá kniha o žalobách o náhradu škody způsobené porušením antimonopolních pravidel ES, KOM (2008) 165 v konečném znění. Dostupné z <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0165:FIN:cs:PDF> (navštíveno 15. 2. 2014)

<sup>255</sup> Tamtéž 2.2

<sup>256</sup> Rozsudek SD C-360/09 ve věci Pfleiderer AG v Bundeskartellamt [2011] ECR 00000. Tento rozsudek zohlednil i český zákonodárce vložení § 22c odst. 4 do OHS

dobrovolně poskytnutých žadatelem o shovívavost na straně jedné a jejich ochranu na straně druhé.<sup>257</sup> K tomu došlo záhy v případě Donau Chemie, kdy poskytnutí informací třetím osobám sdělených v rámci programu shovívavosti bylo rakouským právem podmíněno udělením písemného souhlasu všech aktérů, a soudce neměl žádnou možnost pro uvážení kolidujících zájmů. V tomto případě SD dovodil, že unijní právo (konkrétně zásada efektivity) neumožňuje takovéto ztížení získání důkazu, aniž by měl soudce možnost posoudit a zvážit zájmy všech zúčastněných.<sup>258</sup> Zajímavou úvahou také může být obrácení důkazního břemene ve prospěch žalobce za předpokladu, že již bylo vydáno pravomocné rozhodnutí orgánu soutěžního práva.

Český OHS neobsahuje žádná speciální ustanovení týkající se soukromého prosazování soutěžního práva, a tak bude nutno si v případě náhrady škody a bezdůvodného obohacení vypomoci obecnou úpravou v NOZ. Náhrada škody byla dříve vymáhána na základě § 373 ObchZ, kde nebylo k odpovědnosti vyžadováno prokázání zavinění. Toto ustanovení ale v současném českém právním řádu nenalezneme, neboť byla úprava náhrady škody sjednocena v NOZ a vymáhání náhrady škody v případě porušení soutěžního práva se od roku 2014 bude konat na základě § 2910 NOZ, kde ovšem zavinění je vyžadováno. Tato situace je řešena § 2911 NOZ, kde je v případě způsobení škody porušením zákonné povinnosti presumována nedbalost.<sup>259</sup> Pro náhradu škody způsobené porušením předpisů soutěžního práva jinak obdobně platí vše, co platí pro jakékoliv jiné porušení. Ke vzniku povinnosti k náhradě škody je tak nutné protiprávní jednání, vznik škody a příčinná souvislost mezi nimi. Pouze při naplnění těchto podmínek je možno požadovat náhradu škody. Škoda se pak nahrazuje, na základě § 2951 NOZ, pokud možno uvedením v původní stav a není-li to dobře možné, přičemž to žádá poškozený, nahradí se škoda v penězích. Podle § 2952 NOZ se pak hradí skutečná škoda a to, co poškozenému ušlo.

Na závěr je nutno podotknout, že v průběhu roku 2013 byl Komisí přijat soubor dokumentů, z nichž nejvýznamnější je návrh směrnice Evropského parlamentu a Rady

---

<sup>257</sup> Rozsudek SD C-360/09 ve věci Pfleiderer AG v Bundeskartellamt [2011] ECR 00000, odst. 29-31

<sup>258</sup> Rozsudek SD C-536/11 ve věci Donau Chemie a další, dosud nezveřejněný ve sbírce rozhodnutí, odst. 49

<sup>259</sup> To vyhovuje řešení nastíněnému v Bílé knize o žalobách o náhradu škody způsobené porušením antimonopolních pravidel ES, KOM (2008) 165 v konečném znění. Dostupné z <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0165:FIN:cs:PDF> (navštíveno 15. 2. 2014) v kapitole 2.4.

o určitých pravidlech upravujících žaloby o náhradu škody podle vnitrostátního práva v případě porušení právních předpisů členských států a EU v oblasti hospodářské soutěže. Směrnice zavádí výše zmíněné instituty jako je princip efektivity a rovnosti, reprezentativní žaloby, včetně úpravy střetu programu shovívavosti a přístupu k důkazům, kde zavádí černou listinu nepřístupných informací, jako je třeba výpověď účastníka programu shovívavosti.<sup>260</sup>

## 6.6. Trestněprávní postih

Zákon č.40/2009 Sb., Trestní zákoník (dále také jako „TZ“) obsahuje v části druhé, hlavě VI, v § 248, skutkovou podstatu trestného činu porušení předpisů o pravidlech hospodářské soutěže. Objektem tohoto trestného činu je zájem na dodržování pravidel hospodářské soutěže a zařazením této skutkové podstaty do TZ se ještě více posiluje odstrašující efekt sankcí dopadajících na pachatele zakázaných dohod. Objektivní stránka tohoto trestného činu je velice široká a vymezuje čtyři samostatné skutkové podstaty. Z hlediska soutěžního práva je nejdůležitější skutková podstata uvedená v první větě odst. 2, která se týká právě uzavírání dohod narušujících hospodářskou soutěž. Kdo tedy uzavře dohodu narušující hospodářskou soutěž a způsobí tím ve větším rozsahu<sup>261</sup> újmu jiným soutěžitelům nebo spotřebitelům, bude potrestán odnětím svobody až na tři léta, zákazem činnosti nebo propadnutím věci nebo jiné majetkové hodnoty. Subjektem může být kdokoliv a vzhledem k tomu, že není uvedeno jinak, se po subjektivní stránce vyžaduje úmysl.<sup>262</sup>

Zákonem č.360/2012 bylo učiněno zadost požadavkům vyžadujícím zvláštní účinnou lítost a propojení trestně právní úpravy s tzv. programem shovívavosti. Dle nového § 248a TZ trestní odpovědnost pachatele zaniká, jestliže splnil podmínky pro upuštění od uložení pokuty nebo pro její snížení na základě § 22ba OHS.

V roce 2011 byl přijat zákon č.418/2011 Sb., o trestní odpovědnosti právnických osob (dále také jako „TOPO“), po kterém společnost i odborná veřejnost již dlouho volala. V našem případě však právnické osoby, které se dopustily narušení hospodářské soutěže uzavřením zakázané dohody, nebudou trestně odpovědné, neboť § 7 zákona

---

<sup>260</sup> Musil A., Damage Claims Package of 11 June 2013 – a Major Step towards a Genuine European Antitrust Enforcement, Antitrust 2013 č. 2, str. 44

<sup>261</sup> Škodou většího rozsahu se rozumí škoda dosahující částky nejméně 50 000 Kč (§ 138 TZ)

<sup>262</sup> § 13 odst. 2 TZ

o trestní odpovědnosti právnických osob obsahuje taxativní výčet trestních činů, za které může být právnická osoba trestně právně odpovědná, avšak § 248 mezi nimi chybí. Odpověď na otázku proč v taxativním výčtu chybí trestný čin, jehož se dopouštějí prakticky pouze právnické osoby, je zřejmě velice jednoduchá. Zákonodárce při vytváření katalogu v § 7 vycházel z mezinárodních závazků, které pouze doplnil o několik trestných činů, zejména daňových, přičemž § 248 TZ do § 7 TOPO nevložil.<sup>263</sup>

---

<sup>263</sup> § 248 se do zákona o trestní odpovědnosti právnických osob nedostal také pro nevyřešené procesní komplikace mezi Úřadem a soudy v trestním soudnictví.

## **Závěr**

Cílem této práce bylo podat co možná nejucelenější výklad českého a evropského pojetí dohod narušujících soutěž, a to nejen na pozadí primárního unijního práva a zákona o hospodářské soutěži, ale především na základě judikatury českých soudů a Soudního dvora Evropské unie a předpisů soft law. Díky globalizaci a neustálému rozvoji v oblasti informačních technologií, vědy a techniky se praktiky hráčů na trhu neustále vyvíjí, na což musí právo hospodářské soutěže reagovat a snažit se být vždy o krok napřed. Z toho důvodu je nutné chápat právo hospodářské soutěže jako dynamický obor, který se musí v ochraně svých cílů průběžně a neustále zlepšovat. Program shovívavosti a soukromoprávní vymáhání soutěžního práva jsou poměrně novými nástroji soutěžního práva, které mu mají pomoci v odhalování nekalých praktik podniků na trhu.

Brzy uplyne přesně 10 let od našeho vstupu do Evropské unie. Právo hospodářské soutěže je bezesporu jedním ze základních nástrojů ochrany nejen jednotlivých národních trhů, ale především společného trhu – trhu Evropské unie. České soutěžní právo urazilo za onu dekádu veliký kus cesty a zdá se, že v tomto oboru je proces harmonizace na uspokojivé úrovni. V některých případech je české právo dokonce v určitém předstihu. Příkladem může být zařazení programu shovívavosti do OHS a zavedení související účinné lítosti do TZ. Na druhé straně ale samozřejmě nelze říci, že již došlo k úplné harmonizaci. Tak například by bylo vhodné co nejdříve přijmout pojmosloví evropského soutěžního práva a začít v plném rozsahu užívat pojmu podnik. Po nedávné rekodifikaci soukromého práva již nelze dále poukazovat na kolizi pojmu s § 5 ObchZ a cesta k nahrazení pojmu soutěžitele pojmem podnik je tak otevřená. Dalším možným krokem by mohlo být odstranění zbytečného ustanovení § 5 OHS a ponechání definice vertikálních a horizontálních dohod na předpisech nižší právní síly, obdobně jako je tomu u evropského práva hospodářské soutěže. Další úvahy se také mohou věnovat pojetí odpovědnosti podniků z hlediska soutěžního a rekodifikovaného českého soukromého práva, které by mohly otevřít cestu k relativní neplatnosti vertikálních dohod, které se dostaly do kolize se soutěžním právem až po určitém čase.

Přes některé výhrady je tedy možno hodnotit současné harmonizační snahy českého soutěžního práva uspokojivě a popřát soutěžněprávním orgánům dobré výsledky při odhalování a sankcionování dohod narušujících soutěž.



## **Seznam zkratek**

ESD – Evropský soudní dvůr

EU – Evropská unie

Komise – Evropská komise

KS – krajský soud

NSS – Nejvyšší správní soud

SDEU – Soudní dvůr Evropské unie

SD – Soudní dvůr

SPS - Soud prvního stupně

SES – Smlouva o založení Evropského společenství

SFEU - Smlouva o fungování Evropské unie

Úřad – Úřad na ochranu hospodářské soutěže

OHS – zákon o ochraně hospodářské soutěže

NOZ – nový občanský zákoník (zákon č.89/2012 Sb.)

OZ – starý občanský zákoník (zákon č.40/1964)

TZ – trestní zákoník

TOPO – zákon o trestní odpovědnosti právnických osob

## Seznam literatury

### Knižní publikace

- Bejček, J. Kartelové právo. 1. dotisk. 1. vydání. Brno: Masarykova univerzita, 1998, 201 s.
- Dvořák, J., Švestka, J., Zuklínová, M. a kol. Občanské právo hmotné. Svazek 1. Díl první: Obecná část. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2013, 432 s
- Dvořák, J., Švestka, J., Zuklínová, M. a kol. Občanské právo hmotné. Svazek 1. Díl první: Obecná část. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2013, 432 s.
- Eliáš, K., Bejček, J., Hajn, P., Ježek, J. a kol. Kurs obchodního práva. Obecná část. Soutěžní právo. 5. vydání, Praha: C. H. Beck, 2007, 610 s.
- Jones, A., Sufrin, B. EU Competition Law. Text, Cases, and Materials. 4. vydání. New York: Oxford University Press, 2011, 1287 s.
- Kindl J. Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe. 1. Vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, 305 s.
- Knap, K. Právo hospodářské soutěže. 1. vydání. Praha: Orbis – Praha, 1973, 210 s.
- Munková, J., Kindl, J. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, 681 s.
- Munková, J., Svoboda, P., Kindl, J. Soutěžní právo. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, 645 s.
- Novotný, O., Vokoun, R., Šámal, O. a kol. Trestní právo hmotné. Zvláštní část. 6. vydání, Praha: Wolters Kluwer ČR, a. s., 2010, s. 600.
- Oršulová, Andrea; Raus, David. Kartelové dohody. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009. 356 s. ISBN 978-80-7400-016-4
- Petr M. a kol. Zakázané dohody a zneužívání dominantního postavení v ČR. 1. Vydání. Praha: C. H. Beck, 2010, 607 s
- Raus, D., Neruda, R. Zákon o ochraně hospodářské soutěže. Komentář a souvisící české i komunitární předpisy. 2. vydání. Praha: Linde Praha, a. s., 2006, 671 s.
- Syllová, J., Pítrová, L., Paldusová, H. a kol. Lisabonská smlouva. Komentář. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2010, 1344 s.

- Šámal, P. a kol. Trestní zákoník II. § 140 až 421. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2012, 2150 s.
- Šámal, P. a kol. Trestní odpovědnost právnických osob. Komentář. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2012, 820 s
- Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M., Hulmák, M. a kol. Občanský zákoník I. § 1 až 459. Komentář. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, 1394 s.
- Švestka, J., Dvořák, J. a kol. Občanské právo hmotné. Díl 1. 5. vydání. Praha: Wolters Kluwer ČR, a. s., 2009, 459 s.
- Whish R., Bailey D. Competition Law. 7. vydání. New York: Oxford University Press Inc., 2012, 1015 s.

## Články

- Bányaiová, L. K některým otázkám soukromoprávních nároků z porušení soutěžních předpisů. Antitrust, 2010, č. 4, s. 27 – 29
- Bicková, D. Jaká bude budoucnost leniency programu? Antitrust, 2011, č. 3, s. 121 – 123
- Buryan, J. K pojmu podnik ve smyslu práva ES a práva hospodářské soutěže. Právní rozhledy, 2005, č. 20, s. 750 – 751
- Kindl, J. Některé problémy zavedení trestného činu „kartelu“ v novém trestním zákoníku. Právní rozhledy, 2010, č. 17, s. 622 – 628
- Kindl, J. Podnik nebo soutěžitel ... záleží na tom? Právní rozhledy, 2006, č. 5, s. 161 – 170
- Kindl, J. Pojem jednání ve vzájemné shodě v soutěžním právu. Obchodněprávní revue, 2009, č. 5, s. 126 – 133
- Kindl, J. Pojem narušení hospodářské soutěže – obecná východiska a konkrétní aplikace. Právní rozhledy, 2005, č. 10, s. 343 – 349
- Kindl, J. Soutěžně-právní posuzování horizontálních dohod. Právní rádce, 2006, č. 8, s. 4 – 13
- Kindl, J. Soutěžně-právní posuzování vertikálních dohod, Právní rádce, 2006, č. 9, s. 5 – 17
- Kindl, J. Typové rozlišení dohod narušujících hospodářskou soutěž. Právní rozhledy, 2006, č. 15, s. 533 – 539

- Musil A., Damage Claims Package of 11 June 2013 – a Major Step towards a Genuine European Antitrust Enforcement, *Antitrust* 2013 č. 2, str. 42 – 44
- Neruda, R. Náhrada škody způsobené protisoutěžním jednáním jako způsob soukromého vymáhání antimonopolního práva. *Právní rozhledy*, 2005, č. 12, s. 435 – 442
- Neruda, R. Sankce v decentralizovaném komunitárním soutěžním právu. *Antitrust*, 2009, č. 0, s. 9 – 13
- Neruda R., Soukromé či veřejné prosazování soutěžního práva?, *Antitrust* 2011 č. 4, str. 154 – 160
- Oberfalcerová K., Ochrana žadatele o Leniency a přístup do spisu v rámci řízení před ÚOHS, *Antitrust* 2012 č. 1, str. 35 – 38
- Pelikánová I., Pojem podniku, soutěžní právo a přičitatelnost odpovědnosti (český a komunitární aspekt), *Antitrust* 2009 nulté číslo, str. 4 - 8
- Petr. M, Přičítání odpovědnosti za porušení soutěžního práva, *Antitrust* 2013 č. 3, str. 78 – 84
- Valoušková Z., Nad návrhem směrnice na podporu soukromoprávního vymáhání antitrustových škod, *Antitrust* 2013 č. 3, str. 92 – 98
- Valoušková Z., Kriminalizace kartelů – nad § 248 trestního zákoníku, *Antitrust* 2009 nulté číslo, str. 19 – 21

## **Právní předpisy**

- Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, neplatí
- Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, v platném znění
- Zákon č. 40/2009 Sb., trestní zákoník, v platném znění
- Zákon č. 418/2011 Sb., o trestní odpovědnosti právnických osob a řízení proti nim
- Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, neplatí
- Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník v platném znění
- Smlouva o fungování Evropské unie
- Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 81 a 82 Smlouvy

- Nařízení Komise (EU) č. 330/2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě
- Nařízení Komise (EU) č. 1217/2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na některé kategorie dohod o výzkumu a vývoji
- Nařízení Komise (EU) č. 1218/2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na některé kategorie specializačních dohod

## **Předpisy soft law**

- ECN Model Leniency Programme, dostupný z [http://ec.europa.eu/competition/ecn/model\\_leniency\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/ecn/model_leniency_en.pdf) (navštíveno 13. 2. 2014)
- Sdělení Komise - Pokyny k vertikálním omezením (2010/C 130/01)
- Oznámení Komise o ochraně před pokutami a snížení pokut v případech kartelů (2006/C 298/11)
- Program aplikace mírnějšího režimu při ukládání pokut podle § 22 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých předpisů, v platném znění, u zakázaných dohod narušujících soutěž, při jejichž splnění lze stranám takových zakázaných dohod neuložit pokutu nebo výši pokuty podstatně snížit (dále též „Leniency program“), dostupný z [www.compet.cz/fileadmin/user\\_upload/Legislativa/HS/SoftLaw/Leniency\\_program.pdf](http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Legislativa/HS/SoftLaw/Leniency_program.pdf) (navštíveno 13. 2. 2014)
- Sdělení Komise o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Společenství (97/C 372/03)
- Oznámení Komise o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 81 odst. 1 Smlouvy o založení Evropského společenství (de minimis) (2001/C 368/07)
- Oznámení Úřadu o dohodách, jejichž dopad na hospodářskou soutěž je zanedbatelný, dostupné z [www.compet.cz/fileadmin/user\\_upload/Legislativa/HS/SoftLaw/Oznameni\\_De\\_Minimis.pdf](http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Legislativa/HS/SoftLaw/Oznameni_De_Minimis.pdf) (navštíveno 29. 1. 2014)

- Sdělení Komise – Pokyny o použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování evropské unie na dohody o horizontální spolupráci (2011/C 11/01)
- Sdělení Komise – Pokyny k aplikaci čl. 81 odst. 3 SES (2004/C 101/08)
- Sdělení Komise – Pokyny k pojmu vlivu na obchod podle článků 81 a 82 SES (2004/C 101/07)
- Pokyny pro výpočet pokut uložených podle čl. 23 odst. 2 písm. a) nařízení č. 1/2003 (2006/C 210/02)
- Zásady postupu Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže při stanovování výše pokut podle § 22 odst. 2 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, v platném znění. Dostupné z [http://www.compet.cz/fileadmin/user\\_upload/Legislativa/HS/SoftLaw/zasad\\_y\\_stanovovani\\_pokut.pdf](http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Legislativa/HS/SoftLaw/zasad_y_stanovovani_pokut.pdf) (navštíveno 3. 2. 2014)
- Bílá kniha o žalobách o náhradu škody způsobené porušením antimonopolních pravidel ES, KOM (2008) 165 v konečném znění. Dostupné z <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0165:FIN:cs:PDF> (navštíveno 15. 2. 2014)
- Zelená kniha Žaloby o náhradu škody způsobené porušením antimonopolních pravidel ES, KOM (2005) v konečném znění. Dostupné z [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/cs/com/2005/com2005\\_0672cs01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/cs/com/2005/com2005_0672cs01.pdf) (navštíveno 15. 2. 2014)
- Oznámení Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ze dne 8. 11. 2013 o alternativním řešení soutěžních problémů a o odložení věci. Dostupné z [www.uohs.cz/download/Legislativa/HS/SoftLaw/arsp-k-publikaci.pdf](http://www.uohs.cz/download/Legislativa/HS/SoftLaw/arsp-k-publikaci.pdf) (navštíveno 16. 2. 2014)

## **Judikatura**

- Rozsudek ESD č. 56 a 58/64 ve věci Consten & Grundig v Komise [1966] ECR 299
- Rozsudek ESD č. 5/69 ve věci Völk v Vervaecke [1969] ECR 295
- Rozsudek ESD č. 22/71 ve věci Béguelin Import [1971] ECR 949

- Rozsudek ESD č. 45/85 ve věci Verband der Sachversicherer [1987] ECR 405
- Rozsudek ESD C-234/89 ve věci Stergios Delimitis v Henninger Bräu [1991] ECR I-935
- Rozsudek ESD C-41/90 ve věci Klaus Höfner et Fritz Elser v Macrotron [1991] ECR I-1979
- Rozsudek ESD č. 89/85 ve věci Ahlström Osakyhtiö a další v Komise („Wood Pulp“) [1993] ECR I-1307
- Rozsudek ESD C-73/95 P ve věci Viho Europe BV v Komise [1996] ECR I-5457
- Rozsudek ESD C-199/92 P ve věci Hüls v Komise („Polypropylene“) [1999] ECR I-4285
- Rozsudek ESD C-49/92 P Anic v. Komise („Polypropylene“) [1999] ECR I-04125
- Rozsudek SPS T-41/96 ve věci Bayer v Komise [2000] ECR II-03383
- Rozsudek ESD C-453/99 ve věci Courage v Crehan [2001] ECR I-6314
- Rozsudek ESD C-309/99 ve věci Wouters [2002] ECR I-1577
- Rozsudek ESD C-2/01 P a C-3/01 P ve věci Bayer v Komise [2004] ECR I-00023
- Rozsudek ESD C-295/04 – 298/04 ve věci Manfredi a další [2006] ECR I-06619
- Rozsudek SD C-360/09 ve věci Pfleiderer AG v Bundeskartellamt [2011] ECR 00000
- Rozsudek C-226/11 ve věci Expedia, dosud nezveřejněný ve sbírce rozhodnutí
- Rozsudek ESD joint cases C-501/06, C-513/06 P, C-515/06 P a C-519/06 P ve věci GlaxoSmithKlein. [2009] I-09291
- Rozsudek SD C-681/11 ve věci Schenker a další, dosud nezveřejněný ve sbírce rozhodnutí
- Rozsudek SD C-536/11 ve věci Donau Chemie a další, dosud nezveřejněný ve sbírce rozhodnutí

- Rozsudek SDEU C-199/11 ve věci Otis a další, dosud nezveřejněný ve sbírce rozhodnutí
- Rozsudek ESD č. 26/76 ve věci Metro v. Komise (Metro I) [1977] ECR 1875, [1978] 2 CMLR 1
- Rozsudek ESD č. 75/84 ve věci Metro v. Komise (Metro II) [1986] ECR 3021, [1987] 1 CMLR 118
- Rozsudek ESD C-180/98 ve věci Pavlov a další [2000] ECR I-06451
- Rozsudek ESD C-8/08 ve věci T – Mobile Netherlands a další [2009] ECR I-04529
- Rozsudek SD C-17/10 Toshiba Corporation a další, dosud nezveřejněný ve sbírce rozhodnutí (kartel PISU)
- Rozsudek ESD č. 170/83 ve věci Hydrotherm [1984] ECR 02999
- Rozsudek SPS T-11/89 ve věci Shell v Komise [1992] ECR II-00757
- Rozsudek SPS T-203/01 ve věci Michelin v Komise [2003] ECR II/04071
- Rozsudek SPS T-112/05 ve věci Akzo Nobel [2007] ECR II-05049
- Rozsudek SPS T- 203/01 ve věci Recueil T- 203/01 [2003] ECR II-04071
- Rozsudek SD ve věci Motoe C – 49/07 [2008] ECR I-04863
- Rozsudek ESD č. 118/85 ve věci Komise v. Itálie [1987] ECR 2599
- Rozsudek NSS ze dne 29. Října 2007 č.j. 5 As 61/2005 - 183
- Rozsudek ESD č. 6/72 ve věci Continental Can [1973] ECR 00215
- Rozsudek ESD č. 27/76 ve věci United Brands v Komise [1978] ECR 00207
- Rozsudek KS v Brně 62 Ca 15/2007-519
- Rozsudek ESD C 41/69 ve věci Chemiepharma vs. Komise [1970] ECR 00661
- Rozsudek ESD č. 48/69 ve věci ICI v. Komise [1972] ECR 00619
- Rozsudek NSS ze dne 30. Zář 2008 č.j.: 5 Afs 40/2007-204
- Rozsudek ESD C – 209/07 ve věci Beef Industry Development Society and Barry Brothers (BIDS) [2008] ECR I-08637
- Rozsudek ESD č. 42/84 Remia v Commission [1985] ECR 02545
- Rozsudek ESD C-260/07 Pedro IV Servicios SL v Total España [2009] ECR I-02437
- Rozsudek ESD C-439/09 ve věci Pierre Fabre [2011] ECR I-09419



- Rozsudek ESD č. 161/84 ve věci Pronuptia de Paris GmbH [1986] ECR 00353
- Nález ÚS ze dne 13. srpna 2002 sp. zn. Pl. ÚS 3/02
- Rozsudek NSS ze dne 20. dubna č.j. 1 As 9/2008-133
- Rozsudek ESD C- 295 až 298/04 ve věci Manfredi a další [2006] ECR I-06619
- Rozhodnutí předsedy Úřadu ze dne 26. 4. 2007, sp. zn. R 59/2007 (Kartel PISU)
- Rozhodnutí Úřadu ze dne 9. 2. 2007, sp. zn. S 222/06 (Kartel PISU)
- Rozhodnutí Úřadu ze dne 25. 6. 2008, sp. zn. S 95/08 (Kofola – RPM)
- Rozhodnutí Úřadu ze dne 29. 3. 2004, sp. zn. S 11/04-2110/04-ORP (Proctor&Gamble)
- Rozhodnutí Úřadu ze dne 26. července 2002 S 117/02-1553/02-VO II
- Rozhodnutí Úřadu ze dne 31. srpna 2004 S 96/04-5280-04-ORP
- Rozhodnutí předsedy Úřadu ze dne 8. července 2005, č.j. R 45, 46/2004

## **Abstrakt**

Dohody narušující soutěž jsou z hlediska naplňování cílů soutěžního práva velice nebezpečné a je třeba je soustavně vyhledávat, odhalovat a postihovat. Cílem této práce bylo podat ucelený výklad na problematiku dohod narušujících soutěž pohledem českého i evropského soutěžního práva. Pro soutěžní právo i pro úpravu dohod narušujících soutěž je typická poměrně strohá úprava v zákoně a primárních předpisech Evropské unie. Velký prostor k dotváření soutěžního práva je tak ponechán jak judikatuře Soudního dvora Evropské unie, tak i národním soudům ve správním soudnictví. Rovněž nebyla opomenuta důležitost předpisů soft law, které slouží v mnoha případech jako vysvětlení postupů Komise a Úřadu a přispívá tak ke zvyšování právní jistoty.

První kapitola se věnuje výkladu obecných pojmů hospodářské soutěže a soutěžního práva. Největší prostor je ponechán definici soutěžitele a jeho evropského ekvivalentu podniku. Kapitola neopomíjí ani výklad relevantního trhu a poměru českého a evropského soutěžního práva.

Druhá kapitola je celá věnována generální klauzuli dohod narušujících soutěž vymezené v § 3 zákona o ochraně hospodářské soutěže (dále také jako „OHS“) a čl. 101 Smlouvy o fungování Evropské unie (dále také jako „SFEU“). Obě klauzule obsahují mnoho pojmů, které kapitola vysvětluje. Přitom je dán veliký prostor problematice dohod, jejichž cílem nebo výsledkem je narušení hospodářské soutěže a rozdílům mezi dohodou, rozhodnutím sdružení soutěžitelů a jednáním ve vzájemné shodě.

Ve třetí kapitole je nastíněna problematika konceptu de minimis, Výklad je věnován legální výjimce § 3 odst. 4 OHS a čl. 101 odst. 3 SFEU a blokovým výjimkám, zejména pak výjimce obsažené v nařízení Komise č. 330/2010.

Čtvrtá kapitola se věnuje rozlišení dohod na vertikální a horizontální úrovni ve vztahu ke konceptu de minimis a nařízení Komise č. 330/2010, včetně rozdílů mezi českou a evropskou terminologií.

Pátá kapitola uvádí nejčastější druhy horizontálních a vertikálních dohod. Každému z uvedených dohod je věnována stručná charakteristika, kdy zejména u vertikálních dohod jsou nastíněna některá jejich problematická ustanovení z hlediska soutěžního práva.

Poslední kapitola je věnována veřejnoprávnímu a soukromoprávnímu postihu zakázaných dohod, přičemž největšího prostoru se dostalo programu shovívavosti a soukromoprávnímu vymáhání soutěžního práva.

Závěr se věnuje nastínění některých možných úprav *de lege ferenda* a zhodnocení procesu harmonizace.

## **Abstract - Protection of Economic Competition – Agreements Violating Competition**

Agreements distorting competition are quite dangerous for the goals of competition law and it is necessary to search for them, find them and punish them. Therefore, the goal of this thesis was to provide a complex explanation of the issue of prohibited agreements from the point of view of Czech and European competition law. Relatively brusque diction of primary sources of law is typical for competition law and for the regulation of prohibited agreements. For this reason a large area of law is left to the case law of the Court of Justice of the European Union and also for national courts in administrative judiciary. The thesis has in mind also the importance of the soft law which serve as a manual of the approach of the European Commission and the Office for the protection of competition which leads to a higher level of legal certainty.

First chapter is dedicated to the explanation of basic terms of economic competition and of competition law. The largest space is given to the definition of the Czech term „competitor“ and its European equivalent „undertaking“. This chapter also explains relevant market and the matter of relationship between Czech and European competition law.

The whole second chapter is dedicated to the general provisions of agreements violating competition from Section 3 of the Czech Act on the Protection of Competition (hereinafter the „Act on Competition“) and from article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union (hereinafter the „TFEU“). Both provisions contain many specific terms that are explained in this chapter. The largest space is given to the explanation of the issue of agreements which have, as their object or effect, the prevention, restriction or distortion of the competition and to the differences among concepts of agreement between undertakings, decisions of associations of undertakings, and concerted practices.

The issues of the De Minimis doctrine, of legal exception contained in Section 3 par. 4 of the Act on Competition and in art. 101 par. 3 TFEU as well as block exemptions, especially the block exemption contained in Regulation of the Commission 330/2010, are sketched out in the third chapter.

Fourth chapter is dedicated to the distinction of vertical and horizontal agreements related to the De Minimis doctrine and to Regulation of the Commission 330/2010 including the differences between Czech and European terminology.

Fifth chapter presents the most typical kinds of horizontal and vertical agreements. A brief characteristics of such agreements is provided in this chapter.

Regarding vertical agreements, the chapter is focused on some dangerous provisions of such agreements from the point of view of competition law.

The last chapter is focused on the public and private enforcement of cartels and it is aimed at the leniency programme and private enforcement of competition law.

The final part of this thesis addresses some possible future changes *de lege ferenda* and the evaluation of the process of harmonization.

## **Klíčová slova / Key words**

dohody	právo hospodářské soutěže	kartel
agreements	competition law	cartel