



Hospodářská soutěž v EU

II. Dohody a dominance

Michal Petr

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže



Struktura prezentace

- I. Dohody – základní pojmy
- II. Ujednání, která se za dohodu nepovažují
- III. Výjimky ze zákazu dohod
- IV. Dominantní postavení
- V. Zneužívání dominantního postavení



I. Zakázané dohody

- Jakákoliv forma koordinace jednání (dohoda, rozhodnutí sdružení podniků, jednání ve shodě)
- Předmětem nebo účinkem narušení hospodářské soutěže



Druhy dohod

- **Horizontální** – dohody mezi konkurenty
 - Vyšší typová závažnost
 - Dopady na soutěž „mezi značkami“ (*intrabrand*)
- **Vertikální** – dohody v rámci distribuce
 - Dopady na soutěž „uvnitř značky“ (*interbrand*)



Obsah – demonstrativní výčet

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



II. Co dohodou není

- „dohody“ uvnitř podniku (+ tzv. nepravé obchodní zastoupení)
- tzv. *ancillary restrictions*
- dohody bez komunitárního prvku – neposuzují se dle komunitárního práva
- Dohody se zanedbatelným dopadem na soutěž (*de minimis*)



ad pravidlo de minimis

- oznámení EK 2001/C 368/07
- zákaz se nevztahuje na jednání se zanedbatelným dopadem na soutěž, tj. tržní podíl
 - 10 % u dohod horizontálních
 - 15 % u dohod vertikálních
- nevztahuje se na „tvrdá“ omezení



III. Výjimky ze zákazu dohod

Dohody jsou zakázané a neplatné, není-li dána výjimka

- oblast zemědělství
- blokové výjimky
- výjimky *ex lege*
- posuzuje a prokazuje sám soutěžitel (zrušeno tzv. určovací řízení)
 - dosavadní judikatura
 - oznámení EK (2004/C 101/08)



(i) blokové výjimky

- Určité typizované kategorie dohod vyjmuty ze zákazu (eg. distribuční, výzkum a vývoj, pojišťovnictví)
- Nařízení EK (Rady)
- Stanoví obrat, tržní podíl, možná ujednání
- V ČR i na jednání bez komunitárního prvku
- Možnost v konkrétním případě výjimku odejmout



Příklad blokové výjimky

**Nařízení Komise (ES) 330/2010 o aplikaci čl. 101(3)
Smlouvy na některé kategorie vertikálních dohod**

- vertikální dohody
- do 30 % u prodávajícího i kupujícího



ad Nařízení 330/2010

Ujednání o ceně

- Zakázáno přímé nebo nepřímé určení ceny
- Zakázáno určení minimální ceny
- Možno cenu doporučit
- Možno stanovit cenu maximální



ad Nařízení 330/2010

Výhradní distribuce

(jeden distributor vůči určitému území / skupině zákazníků)

- možno alokovat území / zákazníky a zakázat *aktivní prodeje*
- možno zakázat velkoobchodníkům prodávat konečným zákazníkům
- možno *závazek nekonkurovat* (neprodávat konkurující / odebírat nejméně 80 %)
 - max. na 5 let (nebo pokud prodává z prostor prodejce)



ad Nařízení 330/2010

Selektivní distribuční systém (kvalitativní)

(tj. prodávající prodává jen distributorům splňujícím určitá kvalitativní kritéria)

- členům SDS lze zakázat
 - prodej distributorům mimo SDS
 - prodej z jiné než schválené provozovny
- členům SDS nelze zakázat
 - vzájemné dodávky
 - aktivní ani pasivní prodeje konečným zákazníkům
 - prodej zboží *určité* konkurenční značky



(ii) výjimky ex lege

- Nahrazuje dřívější tzv. individuální výjimky
- Dohody *ex lege* a *ab initio* platné (§ 3/4 ZOHS, čl. 101/3 SFEU)
 - zlepšení technologie, hospodářský rozvoj
 - vyhrazuje spotřebitelům přiměřený podíl na výhodách
 - obsahují jen nezbytná omezení
 - neumožní vyloučit hospodářskou soutěž na relevantním trhu



IV. Dominantní postavení

- Právní úprava: čl. 102 SFEU
- Podnik, který získá na trhu „nezávislé“ postavení se musí chovat, jako by tomu tak nebylo – nesmí toho *zneužívat*, má *zvláštní povinnost* vůči ostatním podnikům a spotřebitelům



Pojem „dominantní postavení“

- **85/76 Hoffmann – La Roche**
podnik je v situaci, kdy může bránit existenci účinné soutěže na relevantním trhu, tedy jestliže mu je dána možnost chovat se vůči svým konkurentům, svým odběratelům a konečně i vůči spotřebitelům ve významné míře nezávisle.



Analýza tržní síly

Dominantní postavení se odvozuje od *tržní síly*

- tržní podíl (viz)
- hospodářská a finanční síla
- překážky vstupu a překážky expanze
- stupeň vertikální integrace
- struktura trhu – tržní podíly ostatních soutěžitelů, relativní tržní podíly



Tržní podíl

- Velikost podílu
 - *Nad 75 %* - silná domněnka existence dominance
 - *Cca 60 – 65 %* + výrazný odstup ostatních konkurentů – domněnka existence dominantního postavení
 - *40 – 45 %* - nutno důkladně šetřit ostatní kritéria
- Nutnost dynamického pohledu a sledování tržních podílů konkurentů a tendencí jejich vývoje



V. Zneužívání dominance

Zakázáno nikoliv dominantní postavení, ale jeho *zneužívání*

- koncept „*zvláštní odpovědnosti*“ dominanta – nesmí jednat způsobem, který je přípustný u ne-dominanta
- ordoliberalní přístup – dominant má jednat způsobem, jako by jím nebyl



Formy zneužívání

- vylučovací (*exclusionary*): omezování soutěže (konkurence), eg.
 - odmítnutí obchodování
 - predátorské ceny
- vykořisťovací (*exploitative*): těžení výhod ze závislosti ostatních podniků a spotřebitelů, eg.
 - nepřiměřené ceny
 - vázání



Demonstrativní výčet

- **přímé nebo nepřímé vynucování nepřiměřených** nákupních nebo prodejních **cen** anebo jiných nerovných obchodních podmínek;
- **omezování výroby**, odbytu nebo technického vývoje na úkor spotřebitelů;
- uplatňování **rozdílných podmínek** vůči obchodním partnerům při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodňováni v hospodářské soutěži;
- podmiňování uzavření smluv tím, že druhá strana přijme **další plnění**, která ani věcně, ani podle obchodních zvyklostí s předmětem těchto smluv nesouvisejí.



Další příklady „ze života“

- Český TELECOM – „bundling“
- RWE Transgas – rozdělení trhů
- Microsoft – informace o interoperabilitě (WG),
vázání (WMP)
- Jednání „*quite life*“ (Škoda automobilová)
- Odmítnutí uzavřít smlouvu bez udání důvodu
(Eurotel)
- Přístup na nádraží (ČSAD Liberec)
- Omezení dodávek závislému odběrateli (VPO)



VI. Více ekonomický přístup

- Komise kritizována za příliš formalistický přístup
- Snaha umožnit i dominantům efektivně konkurovat a plnohodnotně se účastnit soutěže



Diskusní materiál

- Vydán 2005, jen vylučovací praktiky
- Analytický přístup Komise k vylučovacím praktikám
- Ne ochrana slabších konkurentů, ale blaha spotřebitele
- ... takže vyloučení méně efektivních podniků není zakázáno
- 2008: „priority“ Komise



Příklad České dráhy

- Dominant na trhu železniční přepravy velkých objemů substrátů
- Selektivní snižování cen za účelem vyloučení konkurence
- ??? povoleno, protože není predátorské ani excesivní???
- ??? zakázáno, protože brání rozvoji konkurence ???
- ??? zakázáno, protože selektivně diskriminační ???



... a příště

Aplikace soutěžního práva

kontakt: michal.petr@compet.cz

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže