

**HAVEL & PARTNERS**

ÚSPĚCH SPOJUJE

Největší česko-slovenská  
advokátní kancelář s mezinárodním dosahem

# TEORIE VERTIKÁLNÍCH DOHOD

MUNI  
ECON

Vladislav Bernard

Brno, 4. května 2021

Strategické uvažování | Individuální přístup | Špičkový právní tým | Dlouhodobé partnerství

## MYSLÍTE SI, ŽE SE VÁS VE

### Gorenje B20737E24XG

84% ★★★★★ 6 recenzí

♥ Přidat do oblíbených 🛒 Přidat

Multifunkční trouba zajistí dokonalé propečení. Má 11 funkcí včetně grilu a horkovzduchu. Díky tomu se stane neprekonatelným. [celá specifikace](#)

 **Koupit na Heurece**



**KUPTOTU.cz**  
pravé místo pro váš nákup

Ověřeno zákazníky  
★★★★★  
8378 recenzí

**MALL.CZ**

Ověřeno zákazníky  
★★★★★  
400525 recenzí

ShopRoku 2019  
Finalista

**DATART**

Ověřeno zákazníky  
★★★★★  
39714 recenzí

ShopRoku 2019  
Vítěz

GORENJE B20737E24XG

Gorenje B20737E24XG

Trouba Gorenje Essential B20737E24XG nerez

**expert**

Autorizovaný prodejce

Ověřeno zákazníky  
★★★★★  
13567 recenzí

Gorenje B20737E24XG

skladem

6 990 Kč  
doprava zdarma

**kelvin.cz**

Ověřeno zákazníky  
★★★★★  
487 recenzí

Gorenje B20737E24XG

skladem

6 990 Kč  
doprava od 399 Kč

**ELECTRO WORLD**

Autorizovaný prodejce

Ověřeno zákazníky  
★★★★★  
47507 recenzí

Gorenje B20737E24XG

do měsíce

6 990 Kč  
doprava zdarma

**chladservis**  
Odborník na instalaci spotřebičů

Ověřeno zákazníky  
★★★★★  
259 recenzí

Gorenje B20737E24XG  
+ Dárek: Sleva po registraci

do týdne

6 990 Kč  
doprava zdarma

**exasoft.cz**  
vše okolo počítačů a elektro

ShopRoku 2019  
Finalista

Ověřeno zákazníky  
★★★★★  
28055 recenzí

Gorenje B20737E24XG ; B20737E24XG

info v obchodu

6 990 Kč  
doprava zdarma

**Jihočeské Elektro**

Ověřeno zákazníky  
★★★★★  
190 recenzí

Gorenje B20737E24XG Vestavná trouba, IconLed, nerez, A  
+ Dárek: Dárek v e-shopu

info v obchodu

6 990 Kč  
doprava zdarma

**ELPORT.EU**  
Nákupní galerie

★★★☆☆  
12 recenzí

Trouba Gorenje Essential B20737E24XG nerez

do týdne

6 999 Kč  
doprava neznámá

## Gorenje dostalo od antimonopolního úřadu pokutu 14 milionů za kartel. Firma určovala prodejčům ceny

- Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS) udělil výrobcí spotřebičů Gorenje pokutu 14 milionů korun za kartel.
- Firma provinění uznala, a ÚOHS jí tak pokutu snížil o pětinu.
- Gorenje určovalo prodejčům ceny již od února 2012.



HAVEL & PARTNERS

ÚSPĚCH SPOJUJE

**OPAKOVÁNÍ**



## ÚVOD

**Čl. 2 odst. 3 Listiny:** „Každý může činit, co není zákonem zakázáno, a nikdo nesmí být nucen činit, co zákon neukládá.“

- **Ochrana hospodářské soutěže jako právní regulace**
  - zákon o ochraně hospodářské soutěže („**ZOHS**“)
  - Smlouva o fungování Evropské unie („**SFEU**“)
  - nařízení Evropské unie
  - rozhodovací praxe soudů a soutěžních úřadů
  - soft-law (?)
- **A co další „soutěžněprávní“ regulace?**
  - zákon o významné tržní síle
  - narušení soutěže orgánem veřejné správy (§ 19a ZOHS)
  - promítání jiných vlivů do soutěžního práva

## ZÁKAZ PROTISOUTĚŽNÍCH DOHOD

§ 3 odst. 1 ZOHS: „Dohody mezi soutěžiteli, rozhodnutí jejich sdružení a jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě, jejichž cílem nebo výsledkem je narušení hospodářské soutěže, jsou zakázané a neplatné.“

Čl. 101 odst. 1 SFEU: „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.“

## SOUTĚŽITEL / PODNIK

**Tribunál (T-9/99 ve věci HFB):** „[zákaz uzavírání protisoutěžních dohod] *cílí na hospodářské jednotky sestávající z jednotné organizace osobních, hmotných a nehmotných složek, která dlouhodobě sleduje určitý hospodářský cíl a může se podílet na páčání protiprávního jednání uvedeném v tomto ustanovení.*“

- **výkon hospodářské činnosti**
- **není nutný zápis do obchodního/živnostenského rejstříku**
- **není nutné dosahovat zisků**
- **může zahrnovat i orgány veřejné správy**

## DVA A VÍCE PODNIKŮ

**Soudní dvůr (C-56/64 ve věci Consten a Grunding):** „[zákaz uzavírání protisoutěžních dohod] *se vztahuje, za předpokladu naplnění ostatních podmínek, na dohody mezi několika podniky. To znamená, že zákaz neplatí v případech, kdy jediný podnik integruje vlastní distribuční síť do své obchodní organizace.*“

- **z rozsahu působnosti zákazu protisoutěžních dohod jsou vyloučeny:**
  - podniky ze stejné skupiny (*single economic unit*)
  - zaměstnanci
  - obchodní zástupci (*agents*)
  - subdodavatelé
  - koneční zákazníci (i pokud jsou podnikatelé)



HAVEL & PARTNERS

ÚSPĚCH SPOJUJE

## VERTIKÁLNÍ DOHODY



## VERTIKÁLNÍ DOHODA

**VABER, čl. 2 odst. 1:** „Vertikálními dohodami se rozumí dohody nebo jednání ve vzájemné shodě, jež byly uzavřeny mezi dvěma a více podniky, z nichž každý pro účely dohody nebo jednání ve vzájemné shodě **jedná na různé úrovni výrobního nebo distribučního řetězce**, a které se týkají podmínek, za kterých mohou strany **nakupovat, prodávat nebo dále prodávat určité zboží nebo služby**.“

- dohoda (explicitní) nebo jednání ve vzájemné shodě (tacitní)
- různá úroveň výrobního/distribučního řetězce (výrobce, importér, wholesaler, retailer)
- nákup, prodej či další prodej zboží
  - distribuční dohody
  - dohody o nákupu, které nejsou distribučními dohodami (využití meziproductů)
  - nájemní a pachtovní smlouvy (neuplatní se na ně VABER)

## VERTIKÁLNÍ OMEZENÍ

Vertikální ujednání, které má za cíl nebo následek narušení hospodářské soutěže

- **Cílová omezení (*by object*)**
  - zkušenosti ukazují, že jsou škodlivé ze své samotné povahy
  - není třeba posuzovat jejich účinky na trh
  - snížení nároků na unesení důkazního břemene
  - velmi nízká šance na uplatnění automatické výjimky (čl. 101/3 SFEU, § 3/4 ZOHS)
- **Efektová omezení (*by effect*)**
  - je třeba prokázat jejich znatelný (*appreciable*) negativní účinek na trh
  - vyšší šance na uplatnění automatické výjimky (čl. 101/3 SFEU, § 3/4 ZOHS)

## CÍLOVÁ OMEZENÍ

**GA Kokott (C-8/08 ve věci T-Mobile):** „*Tím se nakonec zákaz ‚porušení hospodářské soutěže na základě cíle jednání‘ podobá ohrožovacím deliktům známým z trestního práva: osoba, která pod vlivem alkoholu nebo omamných látek řídí auto, se ve většině právních řádů vystavuje trestním nebo správním sankcím, a to bez ohledu na to, zda v provozu nebo na pozemních komunikacích někoho skutečně ohrozila nebo zda způsobila dopravní nehodu.*“

- posuzuje se podle (faktického) obsahu a cíle ujednání
- relevantní je i hospodářský a právní kontext (*counterfactual*) a povaha zboží a trhů
- úmysl stran omezit hospodářskou soutěž není nezbytný
- předpokládá se existence významného (*appreciable*) dopadu
- restriktivní výklad

## EFEKTOVÁ OMEZENÍ

**Pokyny k čl. [101 odst. 3 SFEU]:** „V případě, že cíl omezení soutěže nelze identifikovat, je třeba zkoumat, zda vertikální dohoda či jednání ve vzájemné shodě **má nějaký skutečný či potenciální omezující účinek na soutěž**. Takový následek by byl dán za situace, kdy by dohoda či jednání ve vzájemné shodě s dostatečnou pravděpodobností nepříznivě ovlivňovala ceny, objem výroby, inovace nebo různorodost či kvalitu zboží anebo služeb.“

- neexistuje domněnka protisoutěžních účinků
- velmi široká škála praktik (jakékoli omezení, které není cílové)
- je třeba vyhodnotit, zda jsou příp. protisoutěžní účinky významné
  - dohody *de minimis* (tržní podíl stran < 15 %, žádné cílové omezení)
  - vyloučení významnosti v konkrétním případě

HAVEL & PARTNERS

ÚSPĚCH SPOJUJE

## BLOKOVÁ VÝJIMKA



## BLOKOVÁ VÝJIMKA (VABER)

**Pokyny k vertikálním omezením, bod 6:** „U většiny vertikálních omezení mohou obavy o ohrožení hospodářské soutěže vzniknout pouze tehdy, je-li hospodářská soutěž na jedné či více úrovních obchodování nedostatečná, tj. pokud na straně dodavatele, kupujícího, případně na obou stranách existuje určitý stupeň vlivu na trhu. Vertikální omezení jsou obecně **méně škodlivá než horizontální** a mohou poskytovat značný prostor ke zvyšování účinnosti.“

- **bezpečný přístav (*safe harbor*) – VABER:**
  - strany dohody mají tržní podíl < 30 %
  - dohoda neobsahuje žádné tvrdé omezení
  - neuplatní se na tzv. vyloučená omezení (VABER, čl. 5)

## TVRDÁ OMEZENÍ

**VABER, čl. 4, obsahuje taxativní (úplný) výčet tvrdých omezení.**

- omezení možnosti odběratele určovat cenu pro další prodej („RPM“)
- územní a zákaznická omezení
- omezení křížových dodávek v rámci systému selektivní distribuce
- omezení možnosti dodavatele prodávat komponenty jako náhradní díly subjektům, kterým nesvěřil opravy a servis jím dodávaného zboží



## RPM: PROČ JE POVAŽOVÁNO ZA PROBLEMATICKÉ?

**Dodavatel po kupujícím požaduje, aby dodržoval pevnou či minimální cenu.**

- považováno za nejzávažnější vertikální omezení
- možné teorie újmy:
  - zvýšení rizika koluze mezi dodavateli
  - zvýšení rizika koluze mezi kupujícími
  - riziko zmírnění soutěže
  - zvýšení cen
  - uzavření trhu pro menší značky
  - snížení dynamiky a inovace na distribuční úrovni

## RPM: JE TO AŽ TAK VÁŽNÉ?

### Zaslouží si být stanovení cen pro další prodej tvrdým omezením?

- v USA posuzováno jako horizontální dohoda distributorů (*hub-and-spoke*)
- nejednotná praxe i v rámci EU (Komise a ČR, Slovensko, Řecko)
- problematické teorie újmy
  - u většiny z nich je nutná existence významné tržní síly (kupujícího/distributora)
  - těmi zbývajícími je přispění ke koluzi, která je problematická (ne samotné RPM)

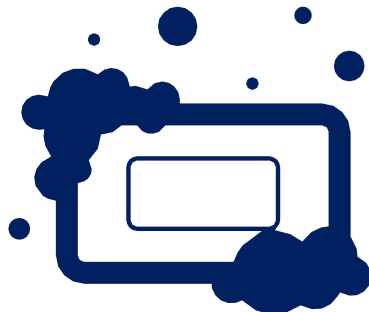
### Samé otázky?!

- co dohoda mezi malým výrobcem (3 %) a malým distributorem (3 %)?
- co krátkodobé akce zaměřené na jeden produkt?
- co RPM podporující konkurenci?



## Asus / Denon & Marantz / Philips / Pioneer

- na unijní úrovni **RPM vstalo z mrtvých** (první rozhodnutí od roku 2003)
- výsledek **sektorového šetření** v oblasti e-commerce
- čtyři výrobci spotřební elektroniky **stanovovali ceny on-line prodejcům**
- systém **monitoringu a vymáhání**
- pokuty v celkové výši **111 mil. EUR** (po 40% – 50% snížení za spolupráci)



## JANIMAREX

- výrobce kosmetiky se **zanedbatelným tržním podílem**
- **sdělení na internetových stránkách**, že distributoři nemohou nabízet její produkty za cenu nižší než ona na svém e-shopu
- **nebylo přímo komunikováno**, kontrolováno ani sankcionováno
- ÚOHS dospěl k závěru, že se **jedná o tvrdé omezení**
- kvůli tržnímu podílu a ochotě spolupráce **akceptovány závazky**



## BABY DIREKT

- **ústní a e-mailová komunikace** týkající se požadavku navýšení maloobchodních cen
- uplatňování **finančních postihů** anebo **přerušění dodávek**
- dlouhodobá praktika v letech **2011–2018**
- pokuta vypočítána na **150 mil. Kč**
- poprvé v historii uplatněna **10% hranice z obratu**, konečná pokuta 41 mil. Kč

## ÚZEMNÍ A ZÁKAZNICKÁ OMEZENÍ

**Dodavatel po kupujícím požaduje, aby neprodával smluvní zboží na určitém území nebo určité skupině zákazníků.**

- teorie újmy:
  - snížení cenové konkurence v rámci značky
  - rozdělení trhu
  - uzavření trhu v důsledku výhradní distribuce
- čtyři výjimky (z výjimky), a to omezení:
  - aktivních prodejmů v rámci výhradní distribuce
  - prodejmů konečným uživatelům ze strany kupujícího, který je velkoobchodníkem
  - prodejmů neschváleným distributorům v rámci selektivní distribuce
  - prodejmů komponentů určených k začlenění do jiných výrobků zákazníkům, kteří by je používali k výrobě stejného typu zboží, jako vyrábí dodavatel

Commission fines **Sanrio** €6.2 million for restricting cross-border sales of merchandising products





## GUESS

- **geo-blocking** distributorů, kteří tak nemohli inzerovat a prodávat v zahraničí
- v rámci systému **selektivní distribuce**
- zákazníci musí **mít možnost nakupovat ze zahraničí**
- omezení **on-line prodejů** je problematické
- pokuta ve výši **40 mil. EUR**



## VYLOUČENÁ OMEZENÍ

**VABER, čl. 5, obsahuje taxativní (úplný) výčet vyloučených omezení, na které se jednotlivě bloková výjimka nevztahuje.**

- zákaz soutěžit na dobu neurčitou či na dobu určitou převyšující 5 let
  - single branding
  - množstevní povinnost
- zákaz soutěžit po skončení dohody
- omezení kupujících v rámci systému selektivní distribuce spočívající v zákazu prodávat značky určitých konkurenčních dodavatelů (?)

HAVEL & PARTNERS

ÚSPĚCH SPOJUJE

# VLASTNÍ POSOUZENÍ



## VLASTNÍ POSOUZENÍ

### Soutěžní ekonomie se dostává ke slovu.

- nepoužitelnost VABER neznamená automaticky protisoutěžní dohodu
  - výjimkou jsou tvrdá omezení
- řádné vyhodnocení všech skutečností v ekonomickém/právním kontextu

1. Má dohoda citelné protisoutěžní účinky (čl. 101/1 SFEU, § 3/1 ZOHS)
2. Může se na dohodu uplatnit automatická výjimka (čl. 101/3 SFEU, § 3/4 ZOHS)

## PROTISOUTĚŽNÍ ÚČINKY DOHODY (ČL. 101 ODSŤ. 1 SFEU)

**Co vše musí brát soutěžní úřad v potaz při prokazování toho, zda má ujednání významný negativní dopad na hospodářskou soutěž?**

- povaha dohody (smluvní ustanovení, způsob uplatňování)
- postavení stran na trhu (tržní podíly, *first mover advantage*)
- postavení konkurentů na trhu (schopnost odvetných reakcí)
- tržní postavení odběratelů smluvního zboží (vyrovnávací kupní síla)
- bariéry vstupu (lze efektivně vstoupit na trh v 1–2 letech?)
- vyspělost trhu (dynamičnost trhu)
- obchodní úroveň (finální výrobky / meziprodukty)
- povaha výrobků (homogenita, cena, frekvence nákupů)
- atd...

## AUTOMATICKÁ VÝJIMKA

§ 3 odst. 4 ZOHS: „[zákaz protisoutěžních dohod] se nevztahuje na dohody, které **přispějí ke zlepšení** výroby nebo distribuce zboží nebo k podpoře technického či hospodářského rozvoje a **vyhrazují spotřebitelům** přiměřený podíl na výhodách z toho plynoucích, **neuloží soutěžitelům omezení, která nejsou nezbytná** k dosažení [těchto] cílů a **neumožní soutěžitelům vyloučit hospodářskou soutěž** na podstatné části trhu zboží, jehož dodávka nebo nákup je předmětem dohody.“

Čl. 101 odst. 3 SFEU: „[zákaz protisoutěžních dohod] však může být prohlášen za neúčinný pro [dohody], které **přispívají ke zlepšení** výroby nebo distribuce výrobků anebo k podpoře technického či hospodářského pokroku, přičemž **vyhrazují spotřebitelům** přiměřený podíl na výhodách z toho vyplývajících, a které **neukládají příslušným podnikům omezení, jež nejsou k dosažení těchto cílů nezbytná** a **neumožňují těmto podnikům vyloučit hospodářskou soutěž** ve vztahu k podstatné části výrobků tím dotčených.“

## PŘEVAŽUJÍCÍ POZITIVNÍ ÚČINKY (ČL. 101 ODS. 3 SFEU)

**Pokyny k vertikálním omezením, body 96 a 122:** „Pokud budou prokázány pravděpodobné účinky narušující hospodářskou soutěž, **mohou podniky doložit** svá tvrzení o **zvýšení účinků** a vysvětlit, proč je určitý distribuční systém **nezbytný** k tomu, aby byly **spotřebitelům poskytnuty výhody bez vyloučení hospodářské soutěže.**“



Vertikální omezení	Negativní dopady	Pozitivní dopady
<b>Výhradní distribuce</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- omezení <i>intra-brand</i> soutěže</li> <li>- rozdělení trhu</li> <li>- zmírnění soutěže / riziko koluze</li> <li>- uzavření trhu jiným distributorům</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- řešení problému parazitování</li> <li>- řešení problému finanční podpory</li> <li>- úspory z rozsahu (logistika)</li> </ul>
<b>Selektivní distribuce</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- omezení <i>intra-brand</i> soutěže</li> <li>- vyloučení určitého typu distributorů</li> <li>- zmírnění soutěže / riziko koluze</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- úspory z rozsahu (logistika)</li> <li>- řešení problému parazitování</li> <li>- budování image značky</li> </ul>
<b>Franšíza</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- omezení <i>intra-brand</i> soutěže</li> <li>- vyloučení určitých distributorů</li> <li>- zmírnění soutěže / riziko koluze</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- úspory z rozsahu (logistika)</li> <li>- řešení problému parazitování</li> <li>- budování image značky</li> </ul>
<b>Nákup jedné značky</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- uzavření trhu konkurentům</li> <li>- zmírnění soutěže / riziko koluze</li> <li>- potlačení <i>inter-brand</i> soutěže</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- řešení problému parazitování</li> <li>- řešení problému finanční podpory</li> <li>- řešení nedostatku kapitálových trhů</li> </ul>
<b>Výhradní přidělení zákazníků</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- omezení <i>intra-brand</i> soutěže</li> <li>- rozdělení trhu</li> <li>- zmírnění soutěže / riziko koluze</li> <li>- uzavření trhu jiným distributorům</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- přínosy spojené s investicemi (know-how, zvláštní zařízení)</li> </ul>

Vertikální omezení	Negativní dopady	Pozitivní dopady
<b>Výhradní dodávky</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- uzavření trhu ostatním kupujícími</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- řešení problému finanční podpory</li> </ul>
<b>Zalistovací poplatky</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- uzavření trhu jiným distributorům</li> <li>- uzavření trhu dodavatelům</li> <li>- zmírnění soutěže / riziko koluze</li> <li>- zvýšení cen (k pokrytí extra výdajů)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- efektivní rozdělení místa v regálech</li> <li>- řešení problému parazitování</li> </ul>
<b>Dohody o správě kategorie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- většinou <u>nejsou</u> problematické</li> <li>- uzavření trhu jiným distributorům</li> <li>- riziko koluze mezi kupujícími</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- přenos marketingového know-how</li> <li>- úspory z rozsahu</li> </ul>
<b>Vázané obchody</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- uzavření trhů (vzájemné i vázané)</li> <li>- zmírnění soutěže</li> <li>- stanovení vyšších cen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- zvýšení efektivity (výroba/distribuce)</li> </ul>
<b>Cenová omezení (doporučené / maximální ceny)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- stanovení <i>focal pointu</i></li> <li>- zmírnění konkurence / riziko koluze</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- vyšší efektivita (uvádění na trh / akce)</li> <li>- zamezení dvojího stanovení marže</li> <li>- vyšší konkurence u jednoho distributora</li> </ul>



## SHRNUTÍ



Jsou zapojeny dva a více podniky?



Je tržní podíl stran dohody <30 % (VABER)



Jedná se o vertikální dohodu?



Obsahuje dohoda tvrdá omezení soutěže?



Obsahuje dohoda cílová omezení soutěže?



Obsahuje dohoda vyloučená omezení soutěže?



Je tržní podíl stran dohody <15 % (*de minimis*)?



Vlastní posouzení pomocí analytického rámce



Vladislav Bernard

Advokátní koncipient | Ph.D. student



## Děkuji za pozornost!

### Vladislav Bernard

[vladislav.bernard@havelpartners.cz](mailto:vladislav.bernard@havelpartners.cz)

Nejúspěšnější kancelář v ČR  
a na Slovensku dle celkového  
počtu nominací a titulů  
(2008–2020)



Nejlepší právnická firma  
roku v České republice  
(2020)



Právnická firma roku  
v České republice  
(2018, 2019)



1. místo v celkovém počtu  
realizovaných fúzí a akvizic  
v České republice  
(2010–2019)



1. místo v celkovém počtu  
realizovaných fúzí a akvizic do  
500 milionů USD ve východní  
Evropě (2019)



Nejprestižnější a nejznámější  
značka mezi českými  
advokátními kancelářemi  
(2019, 2020)

