„Continental Can“

(Case 6/72)

Continental Can Co. Inc. (dále jen „CC“) je společností z USA vyrábějící obaly. V Evropě je zastoupena prostřednictvím německé společnosti SLW, kterou získala v roce 1969. V roce 1970 koupila CC prostřednictvím své dceřiné společnosti Europemballage majoritní podíl v nizozemské společnosti TDV, vyrábějící stejné výrobky Poté založila v USA další společnost s názvem Europa Europemballage (jakožto dceřinou společnost). Výsledkem bylo zcela zřejmé dominantní postavení na podstatné části společného trhu v oblasti výroby různě tvarovaných plechovek (konzerv) a toto dominantní postavení znemožnilo soutěž v oblasti výroby a distribuce těchto obalů (tvarů jiných než klasicky kulatých). Dle názoru Komise byl tento nákup zneužitím ve smyslu čl. 82 Smlouvy, neboť zmíněným nákupem získala CC takové postavení na trhu, že byla de facto znemožněna jakákoliv soutěž. Zahájila proto proti CC řízení. CC poté podala žalobu na zrušení rozhodnutí Komise.

Otázky:

- Je dominantní postavení na trhu samo o sobě protiprávní? Pokud ano proč, jestliže ne, vymez za jakých okolností by skutečně mohlo být. Proč Komise nezabránila této sporné fůzi již při jejím vzniku?
- Pokus se vymezit pojem relevantní trh pohledem práva ES.
- Jaké podmínky musí být splněny abychom mohli hovořit o dominantním postavení na společném trhu?
- Je třeba zvažovat i zastupitelnost výrobků (obaly na konzervy nekulaté a kulaté, použitý materiál)?
- Lze z uvedených skutečností vyvodit, že došlo ke zneužívání dominantního postavení? V čem spočívá zneužívání?
- Lze za zneužívání považovat pouhé vyloučení soutěže na rozhodném trhu? Kterými dalšími ustanoveními Smlouvy ES lze argumentovat?
- Musí zneužívání dominantního postavení spočívat vždy v přímém poškozování spotřebitele (např. uplatňováním neodůvodněně vysokých cen)?
- Je zneužívání dominantního postavení v komunitárním pojetí založeno na faktoru subjektivním (úmysl dosáhnout maximálního zisku za každou cenu) nebo objektivním (faktická likvidace soutěže bez zlého úmyslu)

Établissements Consten SA a Grundig GmbH v Komise

(Case 56 a 58/64)

Grundig, velký německý producent elektroniky se, se dohodl s francouzským distributorem společností Consten, že druhý jmenovaný bude výlučným distributorem pro Francii. Ostatní dealeři společnosti

Grundig měli zakázáno prodávat výrobky Grundig na francouzském trhu. Součástí dohody bylo i ujednání, které opravňovalo Consten používat ochrannou známku „GINT“, jejímž majitelem byl Grundig. Cílem tohoto ujednání bylo zabránit paralelním dovozům výrobků Grudig z třetích států. Constent tedy měl být výhradním distributorem ve Francii, do třetích států však vyvážet nesměl. Jeho konkurent, francouzská společnost UNEF nakoupila v Německu výrobky Grundig a rovněž je distribuovala (za nižší cenu) ve Francii aniž by respektovala ochrannou známku GINT. Consten proto žalovala UNEF u francouzského soudu a v prvním stupni uspěla. V řízení ve druhém stupni však UNEF argumentoval protiprávností smlouvy o výhradním prodeji mezi Grundigem a Constenem (kartelová dohoda) a dal podnět Komisi, aby tuto smlouvu prohlásila za zakázanou podle čl. 81 (85) Smlouvy. To se také stalo a proto podaly následně společnosti Grundig a Consten žalobu k ESD na zrušení tohoto rozhodnutí Komise.

Otázky:

- Obecně vymez okruh právních vztahů regulovaných čl. 81 a 82.
- Mohou členské státy i nadále používat vlastní (národní) předpisy regulující hospodářskou soutěž? Pokud ano, v jakém rozsahu?
- O jaký druh dohody se zde jedná (z hlediska vztahu mezi společnostmi Consten a Grundig)? Uveď i druhý v úvahu přicházející typ.
- Dopadá čl. 81 na obě výše uvedené druhy dohod? Odůvodni.
- V čem spočívá nebezpečnost obou druhů dohod (z pohledu ES)?
- Posuď platnost a důsledky ujednání, na základě kterého si Constent měl zaregistrovat ve Francii ochrannou známku GINT a zamezit tak paralelním dovozům. Definuj paralelní dovozy, jsou pro jednotný vnitřní trh prospěšné či nikoliv?
- Likviduje dohoda o výhradním prodeji hospodářskou soutěž (zde na trhu elektroniky)?
- Vadí výhradní charakter prodeje? Vadí zákaz paralelních dovozů? Vadí zákaz prodávat v jiných členských státech?
- Jak se vypořádáme s otázkou ochranné známky GINT a s porušováním známkových práv? (právo užívat známku má výlučný charakter!).
- Proč nebyla aplikována bloková výjimka o smlouvách o výhradním prodeji?

Wood pulp

(Case 89, 104, 114, 116, 117, 125-129/85)

Podáními z období od 4 do 30 dubna 1985 se producenti dřevní buničiny a dvě asociace producentů dřevní buničiny domáhali zrušení rozhodnutí Komise IV/29.725 z 19. prosince 1984, ve kterém Komise konstatovala, že se dopustili porušení článku 85 (81) Smlouvy a uložila jim povinnost zaplatit pokuty. Dotčené společnosti a jejich sdružení totiž mezi sebou slaďovaly ceny účtované odběratelům ve Společenství.

Hlavní centra výroby dřevní buničiny ležela v té době mimo území ES, především v USA, Kanadě, Finsku a Švédsku. Z těchto zemí pocházely i rozhodnutím dotčené společnosti. Přímo, prostřednictvím svých poboček či dceřiných společností zásobovaly tyto společnosti trh Společenství, kde rovněž směřovala podstatná část jejich produkce. Společně uspokojovaly 2/3 dodávek a 60% spotřební dřevní buničiny ve společenství.

Dotčené společnosti v řízení namítaly, že článek 85 Smlouvy byl Komisí nesprávně interpretován, nelze jej totiž vztahovat i na ně, zahraniční osoby se sídly mimo území ES, ale pouze na subjekty ze společenství. Rovněž poukazovaly, že takovéto rozhodnutí je zcela v rozporu s mezinárodním právem veřejným (princip nevměšování se).

Otázky:

- Jak je se určuje „státní příslušnost“ obchodních společností?
- Vymez územní (teritoriální) působnost práva ES.
- Vymez osobní působnost práva ES.
- Definuj koncept objektivní a subjektivní teritoriality.
- Má Společenství jurisdikci prosazovat právo hospodářské soutěže i proti podnikům z třetích zemí? Pokud ano, jaké předpoklady musí být naplněny?
- Posuď oprávněnost argumentu, že k protiprávnímu jednání došlo mimo území ES.
- Je skutečně rozhodnutí Komise v rozporu s mezinárodním právem veřejným – tedy v rozporu se zásadou nevměšování?
- Je možné, že je zde dán konflikt pravomocí (mezi orgány ES a např. úřady USA) v oblasti antitrustového práva?

Rozsudek Boussac

(C-301/87)

Podáním ze dne 4.10.1987 se Francie domáhala zrušení rozhodnutí Komise č. 87/585/EHS z 15. července1987 o pomoci poskytnuté francouzskou vládou producentu textilu, oblečení a produktů z papíru – společnosti Boussac Saint Frères.

Francouzská vláda totiž v období od června 1982 do srpna 1984 finančně podporovala výše uvedenou společnost, jelikož pod tlakem levnější konkurence hrozil její zánik a tím i ztráta mnoha pracovních míst. Compagnie Boussac Saint Frères (dále jen „CBSF“) se nepodařilo sehnat peníze běžným způsobem na finančním trhu. Z tohoto důvodu jí poskytla francouzská vláda pomoc formou kapitálové investice, zvýhodněných dluhů se sníženou úrokovou mírou a dále úlevy na platbách sociálního pojištění.

Tyto podpory nebyly Komisi předem ohlášeny. Z toho důvodu vydala Komise výše uvedené rozhodnutí, v němž konstatovala, že poskytnutá pomoc je protiprávní a neslučitelná se společným trhem. Komise dále požadovala, aby CBSF přijatou pomoc vrátila.

Otázky:

- pokus se definovat státní podporu. Které jsou z hlediska ES nežádoucí?
- existují výjimky z obecného zákazu státních podpor? Pokud ano, z jakých důvodů?
- lze považovat půjčky se zlevněnými úroky a úlevy na platbách na sociální pojištění za podpory ve smyslu čl. 87?
- posuď kritérium použité Komisí, kdy posuzovala schopnost společnosti CBSF získat finanční prostředky na kapitálovém trhu.

United Brands

(Case 27/76)

Banány jsou pěstovány v oblastech s tropickým a subtropickým klimatem a jsou sklízeny v průběhu celého roku. Pokud jsou sklizeny ještě zelené a hned poté jsou zchlazeny, mohou být skladovány i převáženy po poměrně dlouhou dobu. Před prodejem konečnému spotřebiteli jsou banány „dozrávány" ve speciálních zařízeních. V okamžiku kdy takto dozrají, musí být prodány a spotřebovány co možná nejrychleji.

United Brands Copany (UBC) se sídlem v New Yourku byla v 70tých letech největším producentem banánů na světě. Její celkový světový tržní podíl činil 35%. Tato společnost vlastnila 30.000 ha plantáží v Kolumbii, Kostarice, Hondurasu a Panamě. Rovněž skupovala prakticky celou produkci Sutinami, Kamerunu a Guyany a také podstatné části produkce dalších států.Patřilo jí více než 40 chladících transportních lodí, jakož i rozvinutá prodejní síť v Evropě a USA. V 60tých letech vyšlechtila vysoce kvalitní odrůdu a začala ji prodávat pod jménem „Chiquita".

V roce 1967 zakázala UBC svým distributorům prodej jiných banánů, než těch z její produkce. Zakázala také další prodej banánů konkurenci (ještě zelených banánů). V jednotlivých členských státech ES pak UBC prodávala banány za rozdílné ceny, bez nějakého objektivně zdůvodnitelného kritéria. A konečně odmítla dodávat banány dánské společnosti Ollessen, která převzala distribuci banánů pro Dánsko od jiného producenta. Komise zahájila proti UBC řízení pro porušení článku 82 Smlouvy.

Otázky:

- Jakým způsobem zjišťuje Komise zda je určitá společnost v dominantním postavení?
- Definuj „rozhodný trh" z hlediska komoditního. Jakým způsobem je tento pojem vykládán – široce (v našem případě tedy jako trh s veškerým ovocem) nebo úzce (tedy trh pouze s banány)?
- Definuj „rozhodný trh" z hlediska geografického.
- Může UBC zakazovat další prodej zelených (nedozrálých) banánů?
- Byl postup kdy UBC odmítla dodávat banány společnosti Ollessen oprávněný?

- Jaká kritéria musí vzít Komise v potaz, když rozhoduje o udělení pokuty pro porušení článků 81 a 82 Smlouvy?