

Soudní aplikace doktríny stlačování marží: případ *TeliaSonera**

JAN ŠAMÁNEK

MINISTERSTVO SPRÁVEDLNOSTI, PRAHA; EVROPSKÁ KOMISE, BRUSEL

MILAN BROUČEK

HLAVNÍ EKONOM, ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE, BRNO



První případ stlačování marží, rozhodnutý Soudním dvorem EU (dále jen „Soudní dvůr“), totiž případ Deutsche Telekom¹ zanechal, i přes ucelený výklad Soudního dvora v kontextu podmínek případu Deutsche Telekom, ohledně stlačování marží řadu otázek otevřených. Zejména následující klíčové otázky: Může dojít ke stlačení marží v případě, kdy dominantní podnik nemá právní (regulační) povinnost dodávat vstup na předřazeném trhu? Jak nezbytný musí být vstup poskytovaný dominantní společností na předřazeném trhu, aby mohlo dojít ke zneužití stlačením marží?

Odpovědi na tyto otázky vyplývají z navazujícího případu C-52/09 Konkursverket v. TeliaSonera AB (*TeliaSonera*). V této věci šlo o řízení o předběžné otázce podle článku 267 SFEU, na rozdíl *Deutsche Telekom*, kde šlo o odvolání proti rozhodnutí Komise (resp. kasační opravný prostředek proti rozhodnutí Tribunálu). Předběžné otázky stockholmského soudu navíc byly velmi instruktivně formulovány. Rozsudek Soudního dvora proto mnohem obsáhleji odpovídá na dosavadní nejasnosti doktríny stlačování marží.

1. Skutkový základ případu

Předběžné otázky Soudnímu dvoru předložil obvodní soud ve Stockholmu, který rozhodoval o pokutě 15.1 milionu EUR, kterou za stlačení marží uložil švédský soutěžní úřad Konkursverket švédskému telekomunikačnímu operátorovi TeliaSonera. Stlačování marží mělo dle soutěžního úřadu dojít k porušení vnitrostátního soutěžního práva i článku 102 SFEU.²

Případ se týkal technologické změny, která nastala koncem 90. let a začátkem let 2000, kdy řada švédských uživatelů internetu přecházela z internetového připojení vytáčením (*dial-up*) na různé typy širokopásmového připojení (*broadband*) s vyššími přenosovými rychlostmi. Běžnými formami širokopásmového připojení v té době bylo ADSL (*asymmetric digital subscriber line*) prostřednictvím pevné telefonní sítě a připojení sítí kabelové televize nebo místní sítí (*LAN – local area network*).

* Tento článek vyjadřuje názory autorů a nikoli institucí, pro které pracují či pracovali.

¹ Viz rozbor v ŠAMÁNEK J, BROUČEK M. *Aplikace doktríny stlačování marží Soudním dvorem EU: případ Deutsche Telekom*, Antitrust, 2001, č. 2, s. 50–57.

² Stanovisko generálního advokáta v případě C-52/09 *Konkursverket v. TeliaSonera AB* (dále stanovisko), bod 1.

Společnost TeliaSonera a její právní předchůdce Telia AB dlouhou dobu vlastnila přístupovou síť, která v podstatě připojovala všechny švédské domácnosti. TeliaSonera byla historickým operátorem a svědčil jí dříve státní monopol telefonního připojení. TeliaSonera poskytovala širokopásmové služby připojení zákazníkům na podřazeném trhu a zároveň poskytovala přístup ke své síti jiným operátorům na předřazeném trhu. Na zákaznickém trhu přitom byli aktivní i jiní operátoři. Existovaly dvě základní možnosti přístupu. TeliaSonera jednak poskytovala přístup LLUB (*local loop unbundling*), v jehož rámci TeliaSonera sdílela přístup ke své síti s dalšími operátory proti poplatkům stanoveným v souladu s nařízením EK 2887/2000. Údajně zneužití dominantního postavení se však netýkalo přístupu LLUB, upraveného regulací, ale neregulovaného přístupu k pevné síti poskytovaného konkurentům prostřednictvím zvláštních produktů pro ADSL připojení, například „Skanova Bredband ADSL“³.

Dle švédského soutěžního úřadu TeliaSonera zneužila své dominantní postavení na velkoobchodním trhu tím, že mezi velkoobchodní cenou pro ADSL produkty a zákaznickou cenu za ADSL služby uplatňovala marží, která by ani společnosti TeliaSonera nepostačovala k pokrytí přírůstkových nákladů na zákaznickém trhu. V rámci následného soudního řízení byly Soudnímu dvoru předloženy podrobné předběžné otázky ohledně podmínky uplatnění doktríny stlačování marží.⁴ Na rozdíl od situace

³ Ze Stanoviska a Rozsudku vyplývá, že se nejspíše jednalo o tzv. pře-prodej ADSL. U pře-prodeje ADSL vertikálně integrovaný inkumbent připraví velkoobchodní nabídku připojení, při které alternativní operátor nemá možnost měnit technické parametry připojení k internetu pro koncového zákazníka (na rozdíl od přístupu LLUB).

⁴ Předběžné otázky byly následující:

1. Za jakých podmínek dochází k porušení článku 102 SFEU na základě rozdílu mezi cenou, kterou vertikálně integrovaný dominantní podnik účtuje za prodej vstupních produktů ADSL soutěžitelům na velkoobchodním trhu, a cenou, kterou též podnik účtuje na zákaznickém trhu?
2. Jsou přitom relevantní pouze zákaznické ceny dominantního podniku, nebo by měly být brány v potaz i ceny soutěžitelů na zákaznickém trhu?
3. Ovlivňuje odpověď na otázku (1) skutečnost, že dominantní podnik nemá žádnou regulační povinnost dodávat na velkoobchodním trhu, ale rozhodl se tak naopak činit ze své vlastní iniciativy?
4. Je nutný protisoutěžní účinek k tomu, aby jednání představovalo zneužití, a pokud ano, jak se tento účinek určuje?
5. Ovlivňuje odpověď na otázku (1) stupeň tržní síly dominantního podniku?
6. Je nutná dominantní pozice jak na velkoobchodním trhu, tak i zákaznickém trhu, k tomu, aby jednání představovalo zneužití?

v *Deutsche Telekom*, kde Soud byl postaven před otázku ano-ne, neboť šlo o to, zda uzná rozhodnutí Komise o porušení článku 102 SFEU za tam daných podmínek, v případě *TeliaSonera* šlo o otevřenou otázku, která se zaměřovala na podstatné aspekty stlačení marží.

2. Stanovisko generálního advokáta

Generální advokát Mazák ve svém stanovisku za zvláště důležité považoval otázku na podmínky zneužívajícího stlačení marží, otázku absence regulatorní povinnosti dodávat a otázku nenahraditelnosti daného produktu.

Při definici stlačení marží generální advokát vyšel z tvrzení Komise: ke stlačení marží dochází tehdy, když dominantní podnik na předřazeném trhu je rovněž aktivní na zákaznickém trhu a uplatňuje na těchto trzích takové ceny, že rozdíl mezi zákaznickými a velkoobchodními cenami nedostačuje k pokrytí přírůstkových nákladů dominantní společnosti při dodávání produktů na podřazeném trhu.⁵ Dle generálního advokáta je však stlačení marží zneužívající pouze tehdy, pokud má dominantní společnost regulatorní povinnost vstup dodávat nebo pokud je daný vstup nenahraditelný. Pokud je vstup dominantní společnosti nahraditelný, například pokud existují dostatečné substituty, pak nemůže být předmětem stlačení marží, protože soutěžitelé tento vstup nepotřebují získat, ať už za ceny dominantního podniku nebo vůbec.⁶

Generální advokát odlišil případ *TeliaSonera* od věci *Deutsche Telekom*. Za hlavní rozdíl považoval skutečnost, že společnost *TeliaSonera* neměla ohledně vstupního produktu přístupu k pevné síti poskytovaného konkurentům prostřednictvím zvláštních produktů pro ADSL připojení regulatorní povinnost dodávat je konkurentům (na rozdíl od vstupního produktu přístupu LLUB), a že ceny za předmětný produkt nebyly švédským regulatorním úřadem nijak upraveny, a to ani na velkoobchodní, ani na zákaznické úrovni.⁷

Generální advokát odkázal na judikatorní vymezení zneužití dominance odmítnutím dodávat⁸ tak, jak vyplývá z případu *Oscar Bronner*.⁹ K tomuto zneužití dojde, pokud podnik, který je dominantní na předřazeném trhu, odmítne dodávat soutěžiteli

7. Aby jednání představovalo zneužití, musí být produkt, který dominantní společnost dodává na velkoobchodní trh, pro soutěžitele nenahraditelný?

8. Ovlivňuje odpověď na otázku (1) skutečnost, že jde o dodávku novému zákazníkovi?

9. Aby šlo o zneužití, musí existovat očekávání, že dominantní společnost bude schopna kompenzovat (*recoup*) utrpěné ztráty?

10. Ovlivňuje odpověď na otázku (1) otázka, zda jde o změnu technologie na trhu s vysokým požadavkem na investice, například s ohledem na rozumné pořizovací náklady a s ohledem na možnou potřebu prodávat se ztrátou v zaváděcím období?

⁵ Stanovisko, bod 10.

⁶ Stanovisko, bod 11.

⁷ Stanovisko, bod 13.

⁸ Jde vlastně o rozvedení otázky nezbytného vstupu jako alternativní podmínky stlačení marží ve smyslu ne-regulatorní povinnosti dodávat (buď musí jít o nezbytný vstup, nebo musí existovat regulatorní povinnost dodávat, viz výše). V případě regulatorní povinnosti dodávat se vlastně předpokládá, že specializovaný sektorový regulátor již provedl i analýzu nezbytnosti vstupu a (krátkodobých a dlouhodobých) dopadů zavedení příslušné regulace na soutěž na trhu.

⁹ Případ *Oscar Bronner v. Mediaprint*, C-7/97 (1998) ECR I-7791, odst. 40 – 46, a stanovisko generálního advokáta Jacobse v této věci, body 56 – 69.

na podřazeném trhu produkty, které jsou nezbytné k podnikání soutěžitele, za předpokladu, že (1) toto odmítnutí může odstranit veškerou soutěž na trhu, (2) odmítnutí nelze objektivně odůvodnit, a (3) produkt je nezbytný k podnikání soutěžitele, neboť neexistuje realistická možnost vytvořit potenciální alternativu.¹⁰

V případě zneužívajícího stlačování marží se dle generálního advokáta vlastně jedná o zvláštní případ odmítnutí dodávat. Namísto toho, aby dominantní podnik zcela odmítl dodávat dotýčný podstatný či nezbytný vstup, dodává ho soutěžitelům na podřazeném trhu za cenu, která soutěžitelům neumožňuje, aby s ním na podřazeném trhu účinně soutěžili. Účinkem odmítnutí dodávat obecně je eliminace soutěže na podřazeném trhu, a stejná obava se uplatňuje i v případech stlačování marží. Neexistuje tedy samostatná soutěžní újma, způsobená stlačením marží, kromě újmy, která by byla důsledkem porušení povinnosti dodávat na velkoobchodní úrovni. Dle generálního advokáta je totéž, když je dominantnímu podniku uložena povinnost dodávat a když je mu uložena povinnost dodávat za blíže určené velkoobchodní a maloobchodní ceny, jako je tomu při uplatnění doktríny stlačení marží. Proto účtování ceny, která brání stejně efektivnímu soutěžiteli v soutěži na podřazeném trhu, jako je tomu při stlačení marží, funguje v důsledku jako odmítnutí dodávat a implikuje, že by se měl uplatnit stejný rámec analýzy a stejné zkoumání motivů dominantní společnosti.¹¹ V rámci hlavního řízení¹² švédský soutěžní úřad uvedl, že zneužití stlačením marží existuje pouze na základě nedostatečného rozpětí mezi velkoobchodními a zákaznickými cenami, bez ohledu na nenahraditelnost daného vstupu. Generální advokát však takový přístup odmítl jako nesprávný a nedostatečný.¹³ V obou existujících rozhodnutích Komise o stlačení marží v telekomunikačním sektoru, tj. *Deutsche Telekom a Telefónica*,¹⁴ dospěla totiž Komise k názoru, že nebyly dostupné žádné alternativy k síti dominantní společnosti.¹⁵

¹⁰ Stanovisko, bod 15.

¹¹ Relevantní jsou v tomto ohledu například obavy formulované generálním advokátem Jacobsem v případě *Bronner* (bod 57): „The justification in terms of competition policy for interfering with a dominant undertaking's freedom to contract often requires a careful balancing of conflicting considerations. In the long term it is generally pro-competitive and in the interest of consumers to allow a company to retain for its own use facilities which it has developed for the purpose of its business. For example, if access to a production, purchasing or distribution facility were allowed too easily there would be no incentive for a competitor to develop competing facilities. Thus while competition was increased in the short term it would be reduced in the long term. Moreover, the incentive for a dominant undertaking to invest in efficient facilities would be reduced if its competitors were, upon request, able to share the benefits. Thus the mere fact that by retaining a facility for its own use a dominant undertaking retains an advantage over a competitor cannot justify requiring access to it.“

¹² Tj. řízení před švédským obvodním soudem, jež přezkoumával rozhodnutí švédského soutěžního úřadu proti společnosti *TeliaSonera*.

¹³ Stanovisko, bod 16.

¹⁴ Rozhodnutí ze dne 4. června 2007 ohledně řízení dle článku 102 SFEU (případ COMP/38.784 – *Wanadoo Španělsko v. Telefónica*). Tribunálu byla podána dvě odvolání proti tomuto rozhodnutí, a to jak společnosti Telefónica, tak španělskou vládou (Případy T-336/07 *Telefónica a Telefónica de Španělsko proti Komisi*, a T-398/07 *Španělsko proti Komisi*).

¹⁵ Generální advokát odkázal i na dokument Komise „Pokyny k prioritám Komise“, kde tato definuje stlačení marží a uvádí, že bude tyto případy vymáhat především tehdy, když (1) se odmítnutí týká produktu, který je objektivně nutný k efektivní soutěži na podřazeném trhu,

Dle generálního advokáta tam, kde neexistuje regulační povinnost dodávat, jako je tomu u přístupu k pevné síti poskytovaného konkurentům prostřednictvím zvláštních produktů pro ADSL připojení v případě *TeliaSonera*, může ke zneužití dominantního postavení stlačením marží dojít jen tehdy, pokud je daný vstup nezbytný k tomu, aby se soutěžitel mohl na podřazeném trhu účastnit soutěže. Za takových okolností představuje stlačení marží formu odmítnutí dodávat.¹⁶

Z dokumentů předložených Soudnímu dvoru dle generálního advokáta vyplývalo, že byla dostupná řada alternativních technologií pro poskytování širokopásmových služeb koncovým zákazníkům. Vzhledem k existenci alternativ a vzhledem k tomu, že síť společnosti *TeliaSonera* mohli eventuálně soutěžitelé nebo třetí strany nahradit svou vlastní sítí, se generální advokát domníval, že předmětný produkt patrně nemusel být nenahraditelným vstupem ve smyslu judikatury Soudů.¹⁷ Sám švédský soutěžní úřad údajně připustil, že v dlouhodobém horizontu (*in the long term*) mohli být soutěžitelé společnosti *TeliaSonera* schopni vystavět svou vlastní infrastrukturu nebo nakoupit jinou formu přístupu.¹⁸

Pokud neexistuje regulační povinnost dominantního podniku dodávat vstup, který není nepostradatelný, pak dle generálního advokáta nemůže ze strany dominantního podniku dojít ke stlačení marží. Pokud by totiž stlačování marží bylo zakázáno pouze na základě abstraktní kalkulace cen a bez ohledu na nezbytnost daného vstupu pro soutěž na daném trhu, omezila by se tak ochota dominantních podniků investovat a pravděpodobně by podniky zvýšily zákaznické ceny, aby se tak vyhnuly stlačování marží. Pokud mohou dominantní podniky legitimně odmítnout poskytovat dané produkty, pak by jim nemělo být k tíži, že je poskytují za podmínek, které jejich soutěžitelé nepovažují za výhodné. Za takové situace nemůže být stlačení marží protisoutěžní.¹⁹

Dle generálního advokáta však i v případech, kdy není dotčený vstupní produkt nezbytný nebo pokud neexistuje právní (regulační) povinnost dodávat vstupní produkt, mohou být ceny vertikálně integrovaného podniku zneužívající, neboť cena na předcházejícím trhu může být nadměrná (excesivní), cena na

(2) odmítnutí může vést k eliminaci efektivní soutěže na podřazeném trhu, a (3) odmítnutí může vést k újmě spotřebitelů. (Sdělení Komise – Pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82 SES na zneužívající chování dominantních podniků vylučující ostatní soutěžitele (2009/C 45/02), OJ 2009 C 45, str. 7, odst. 75 a násl.) Jak Sdělení uvádí, v některých specifických případech je jasné, že uložení povinnosti dodávat zjevně negativně neovlivní motivaci investovat a inovovat na předřazeném trhu ani u vlastníka předmětného vstupu, ani případně u jiných operátorů. Dle Komise tomu tak je zvláště tam, kde regulace již ukládá dominantnímu podniku povinnost dodávat a kde je zřejmé, že nutné vyvažování motivů již bylo provedeno veřejnoprávním orgánem při ukládání této povinnosti. Motivace investovat nebude negativně ovlivněna ani tehdy, když postavení dominantního podniku na předřazeném trhu pramení z ochrany nebo zvláštních či exkluzivních práv, nebo bylo financováno ze státních prostředků. V těchto specifických případech se Komise nebude odchýlovat od svého obvyklého standardu a bude prokazovat pouze pravděpodobné protisoutěžní vyloučení. Nebude tedy zkoumat, zda jsou přítomny výše uvedené okolnosti (pod body 1 – 3).

¹⁶ Stanovisko, bod 18.

¹⁷ Generální advokát toto tvrzení neformuloval kategoricky, ale hypoteticky, neboť formálně je na vnitrostátním soudu, aby skutkové okolnosti posoudil.

¹⁸ Stanovisko, bod 20.

¹⁹ Stanovisko, bod 21.

navazujícím trhu může být predátorská nebo může dominantní podnik diskriminovat mezi soutěžiteli a vlastními operacemi na navazujícím trhu. Tato zneužití nejsou dle generálního advokáta v zásadě omezena na případy, kdy je vstupní produkt nezbytný.²⁰

Generální advokát se také zabýval tím, zda má být v rámci analýzy stlačování marží relevantní, že dominantní podnik svou pozici na předřazeném trhu vybudoval díky speciálním nebo exkluzivním právům, nebo bylo vybudování takové pozice financováno z prostředků státu.²¹ Například, generální advokát Maduro v případě *KPN Telecom*²² totiž upozornil na to, že tam, kde určitý dodavatel získal na trhu výhodu, protože byl chráněn před soutěží, se minimalizuje odstrašující efekt na investici a inovaci, který by vyplýval z uložení povinnosti dodávat, a pravděpodobně by byl tento efekt vyvážen zájmem na rozvoji soutěže. Lze dovozovat, že bývalý státní monopol, v minulosti chráněný před konkurencí, by mohl mít zvláštní povinnosti co do povinnosti dodávat, resp. povinnosti dodávat za ceny, které umožňují konkurentům rozvoj.

Generální advokát však poukázal na to, že základní vlastnická práva ovlivňují motivaci investovat nejen u dominantního podniku, ale potenciálně i u ostatních stran, včetně té, která se dožaduje přístupu. Vlastnická práva jsou navíc uznávána ve všech právních rádech a mnohde mají dokonce ústavní status.

Dle generálního advokáta není zřejmé, proč by měl veřejný zdroj financování být důvodem přísnějšího právního standardu. Článek 102 SFEU nerozlišuje mezi veřejným a soukromým financováním a i článek 345 SFEU (ex 295 SES)²³ neumožňuje rozlišovat vlastnická práva na tomto základě. Navíc nebude vždy snadné určit, které zdroje financování jsou svou povahou jednoznačně veřejné. Většina infrastruktury bývalých státních monopolů prošla po privatizaci podstatnými investicemi s tím výsledkem, že zdroje financování jsou nyní v podstatě smíšené. Vertikálně integrovaný podnik se také může často nacházet v situaci, kdy je zatížen starou infrastrukturou, která vyžaduje údržbu, a soutěží se společnostmi s významným inovačním potenciálem. Dominantní podnik tedy musí inovovat, aby zůstal kompetitivní. Zděděná infrastruktura tedy může představovat jak výhodu, tak zátěž. Skutečnost, že dominantní postavení bylo vybudováno na základě zvláštních či výlučných práv, nebo bylo financováno ze státních zdrojů, tedy bude třeba vždy posoudit dle okolností konkrétního případu.

Dále generální advokát zdůraznil význam negativního dopadu na soutěž. Dle něj je takový dopad třeba vždy prokazovat. Účelem článku 102 SFEU je totiž chránit soutěž a zájmy spotřebitelů, spíše než postavení konkrétních soutěžitelů. Co se týče vhodného testu, je dle generálního advokáta nejvhodnějším testem test stejně efektivního soutěžitele proto, že je objektivním testem a nechrání neefektivní soutěžitele.²⁴

²⁰ Stanovisko, bod 32.

²¹ Stanovisko, bod 24.

²² Případ C-109/03 *KPN Telecom v. OPTA* (2004) ECR I-11273, bod 41.

²³ Článek 345 SFEU stanoví, že „Smlouvy se nijak nedotýkají úpravy vlastnictví, uplatňované v členských státech.“

²⁴ Stanovisko, bod 37.

Odpovědi generálního advokáta na předběžné otázky zde pouze shrme. Generální advokát Soudnímu dvoru navrhl, aby předkládajícímu stockholmskému soudu odpověděl na položené otázky následovně. Stlačení marží existuje tehdy, pokud rozdíl mezi zákaznickými cenami dominantního podniku a velkoobchodními cenami, které účtuje

3. Rozsudek Soudního dvora

Soudní dvůr ve svém rozsudku za zvláště důležité považoval otázku na ceny a náklady, které mají být vzaty v potaz při posuzování stlačení marží, otázku absence právní povinnosti dodávat a nenahraditelnosti vstupního produktu.

Soudní dvůr v úvodu konstatoval, že v projednávané věci by stlačování marží existovalo zejména tehdy, pokud by rozdíl mezi velkoobchodními cenami vstupních produktů ADSL a maloobchodními cenami za služby širokopásmového připojení poskytované koncovým uživatelům byl buď negativní, nebo nedostatečný k tomu, aby pokryl konkrétní náklady uvedených vstupních produktů ADSL, které vznikají společnosti TeliaSonera v souvislosti s dodávkou jejích vlastních maloobchodních služeb koncovým uživatelům, takže tento rozdíl by neumožňoval stejně efektivnímu soutěžiteli vstupit s dominantní společností do soutěže o poskytování uvedených služeb koncovým uživatelům.²⁵ Soutěžitelé stejně efektivní jako dominantní podnik by tak mohli působit na maloobchodním trhu pouze se ztrátou nebo s uměle sníženou mírou rentability.²⁶

Soudní dvůr souhlasil s generálním advokátem i Komisí, že nepřiměřenost cenového jednání v projednávané věci souvisela se samotnou existencí stlačování marží a nikoliv s přesným rozpětím cen. Nebylo tedy nutné prokazovat, že velkoobchodní ceny za vstupní produkty ADSL poskytované operátorům nebo maloobchodní ceny za služby širokopásmového připojení poskytované koncovým uživatelům byly samy o sobě zneužívající z důvodu, že by byly buď nadměrné (excesivní), nebo predátorské.

Soudní dvůr odkázal na rozsudky AKZO a France Télécom²⁷ a zopakoval, že za účelem posouzení legality cenové politiky dominantního podniku je třeba v zásadě vycházet z cenových kri-

stérií založených na nákladech vzniklých samotnému dominantnímu podniku a z jeho strategie. Dále Soudní dvůr uvedl, že takový přístup je v souladu s obecnou zásadou právní jistoty, jelikož zohlednění nákladů a cen dominantního podniku mu umožňuje posoudit legalitu vlastního jednání v souladu se zvláštní odpovědností, která mu náleží na základě článku 102 SFEU.²⁸ Soudní dvůr však rovněž uvedl, že mohou existovat situace, kdy mohou být relevantní náklady a ceny soutěžitelů.²⁹

Soudní dvůr se zabýval otázkou neexistence jakékoliv právní povinnosti k dodávkám, jako tomu bylo v případě TeliaSonera. Uvedl, že pokud má podnik plnou samostatnost při výběru svého chování na trhu, tím spíše se na něj vztahuje článek 102 SFEU.³⁰ Dle Soudního dvora neexistence právní povinnosti k dodávkám vstupních produktů ADSL na velkoobchodním trhu nemá žádný vliv na zneužívající povahu dané tarifní praktiky. Společnost TeliaSonera argumentovala, že je nutné aplikovat kritéria pro prokázání odmítnutí dodávek stanovená v rozsudku Oscar Bronner³¹, a to za účelem posouzení zneužívající povahy chování spočívajícího v tom, že dodávky služeb nebo prodej výrobků podléhají nevyhodným podmínkám nebo podmínkám, za kterých by kupující nemusel mít zájem³². Soudní dvůr tuto argumentaci odmítl jako příliš omezující. V takovém případě by totiž k tomu, aby mohlo být jednání dominantního podniku týkající se jeho obchodních podmínek považováno za zneužívající, bylo vyžadováno, aby byly vždy splněny podmínky požadované k prokázání existence odmítnutí dodávek, což by nepatřičně omezilo užitečný účinek článku 102 SFEU.³³

Dle Soudního dvora k prokázání zneužívající povahy musí na trhu existovat protisoutěžní účinek stlačení marží, ale tento nemusí být nezbytně konkrétní a dostačující je prokázání potenciálního protisoutěžního účinku, který může vytlačit z trhu přinejmenším stejně efektivní soutěžitele.³⁴ V rámci posouzení účinků stlačování marží může být relevantní nezbytnost velkoobchodního vstupu. Je-li velkoobchodní vstup nezbytný a stejně efektivní soutěžitelé jako dominantní podnik mohou na trhu působit pouze se ztrátou nebo za podmínek snížené rentability, je přinejmenším potenciální protisoutěžní účinek stlačování marží pravděpodobný. Zároveň Soudní dvůr upřesnil, že tarifní praktika vedoucí ke stlačování marží by mohla mít protisoutěžní účinek, byť i jen potenciální, i v situaci, kdy velkoobchodní výrobek není nezbytný pro dodání maloobchodního výrobku. Soudní dvůr odkázal v takových případech na nutnost posouzení konkrétních podmínek.³⁵

Je-li marže záporná,³⁶ je přinejmenším potenciální protisoutěžní účinek možný. Z rozsudku Soudního dvora lze dovodit, že v takovém případě je obecně prokázání účinku vyloučení méně složité než v případě, kdy je velkoobchodní cena nižší než maloobchodní cena.³⁷

Pro prokázání zneužívající povahy stlačování marží je dle Soudního dvora nutné prokázat, že tato praktika má, zejména

Pro prokázání zneužívající povahy stlačování marží je dle Soudního dvora nutné prokázat, že tato praktika má, zejména

Pro prokázání zneužívající povahy stlačování marží je dle Soudního dvora nutné prokázat, že tato praktika má, zejména

Pro prokázání zneužívající povahy stlačování marží je dle Soudního dvora nutné prokázat, že tato praktika má, zejména

Pro prokázání zneužívající povahy stlačování marží je dle Soudního dvora nutné prokázat, že tato praktika má, zejména

²⁸ Rozsudek, bod 41 a 44.

²⁹ Rozsudek, bod 45.

³⁰ Rozsudek, bod 52.

³¹ Rozsudek Soudního dvora ze dne 26. listopadu 1998, *Bronner*, C-7/97. Ke kritériím viz zejména bod 40 rozsudku.

³² Jde tedy o situaci charakteristickou pro stlačování marží.

³³ Rozsudek, bod 54 až 59.

³⁴ Rozsudek, bod 64.

³⁵ Rozsudek, bod 71 a 72.

³⁶ Situace, kdy je velkoobchodní cena vyšší než maloobchodní cena.

³⁷ Rozsudek, bod 73 a 74.

s ohledem na nezbytnost velkoobchodního výrobku, přinejmenším potenciální protisoutěžní účinek na podřazeném trhu, aniž je to jakkoli hospodářsky odůvodněné. Dominantní podnik tedy může prokázat, že jeho jednání spočívající ve stlačování marží je hospodářsky odůvodněné, přestože má účinek vyloučení.

Soudní dvůr se dále zabýval otázkou míry tržní síly a rozsahu dominantního postavení. Odkázal na stanovisko generálního advokáta a uvedl, že článek 102 SFEU nezavádí žádné rozlišení, ani žádné úrovně v pojmu dominantního postavení a pro posouzení zneužití je podstatné, zda má podnik takovou hospodářskou sílu, jakou vyžaduje článek 102 SFEU k prokázání dominantního postavení na určitém trhu. Dle Soudního dvora má stupeň tržní síly v zásadě důsledky spíše pro rozsah účinků jednání dotčeného podniku než pro existenci zneužití jako takového.³⁸ Je tak potřeba zabývat se i rozsahem dominantního postavení, avšak nikoliv pro určení zneužití, ale pro určení míry zneužití, to znamená účinků jednání na trh.

Stlačování marží je vertikálním vylučovacím zneužitím a zahrnuje jednání na více než jednom relevantním trhu. K rozsahu dominantního postavení Soudní dvůr zdůraznil, že článek 102 SFEU výslovně neuvádí požadavky, pokud jde o umístění zneužití na výrobních trzích. Pro prokázání zneužití je podstatné, jaké jsou účinky jednání na trzích.³⁹ Soudní dvůr v rozsudku akcentoval teorii újmy⁴⁰ spočívající v jednání vertikálně integrovaného podniku v dominantním postavení na předcházejícím trhu ve snaze vytlačit přinejmenším stejně výkonné soutěžitele na navazujícím trhu, zejména stlačováním jejich marží. V takové situaci, neexistuje-li žádné jiné hospodářsky objektivní odůvodnění, lze takové chování odůvodnit úmyslem dominantního podniku zabránit rozvoji hospodářské soutěže na navazujícím trhu a posílit své postavení nebo dokonce získat dominantní postavení na tomto trhu za použití jiných prostředků, než je jeho výkonnost.⁴¹

Dle Soudního dvora zneužívající povaha tarifní praktiky zavedené vertikálně integrovaným podnikem v dominantním postavení na velkoobchodním trhu a vedoucí ke stlačení marží soutěžitelů na maloobchodním trhu nezávisí na existenci dominantního postavení tohoto podniku na maloobchodním trhu.⁴² Není tedy potřeba prokazovat dominantní postavení na maloobchodním trhu. Pro prokázání účinků je však nepochybně potřeba popsat úroveň soutěže na dotčených trzích.

Dle Soudního dvora není pro posouzení zneužívající povahy tarifní praktiky vedoucí ke stlačení marží v zásadě relevantní, zda tarifní praktika může z trhu vytlačit stávající zákazníky dominantního podniku (rozuměj na velkoobchodním trhu) nebo jeho nové zákazníky.⁴³ Je však potřeba posoudit to, do jaké míry stlačování marží vytváří překážky vstupu potenciálním stejně výkonným soutěžitelům na trh.

Soudní dvůr poukázal na to, že podnik, který využívá tarifní praktiku vedoucí ke stlačení marží jeho soutěžitelů, nemusí nutně utrpět ztráty. I kdyby dominantní podnik při stlačování marží svých soutěžitelů utrpěl ztráty, není třeba dokazovat možnost nahradit takové případné ztráty (recoupment), aby bylo možné

prokázat existenci zneužití, neboť možnost vytlačení soutěžitelů z trhu závisí pouze na rozdílu mezi cenami uplatňovanými na dotčených trzích dominantním podnikem. Právě cenový rozdíl může případně způsobit ztráty soutěžitelům.⁴⁴ Soudní dvůr odkázal na to, že i v případě jiné samostatné formy zneužití, a to predátorských cen, již ve své judikatuře vyloučil, že by důkaz možnosti pokrytí ztráty představoval nezbytnou podmínku pro prokázání zneužití.⁴⁵

Soudní dvůr se v rozsudku vyjádřil rovněž k relevanci okolnosti, že na dotčených trzích existuje nová technologie.⁴⁶ Dle Soudního dvora článek 102 SFEU nijak nerozlišuje mezi stupněm rozvoje trhů dotčených dominantním postavením podniku a použitím soutěžních pravidel nemůže záviset na okolnosti, že dotčený trh již dosáhl určitého stupně zralosti. Dle Soudního dvora není za účelem prokázání, zda tarifní praktika vedoucí ke stlačení marží představuje zneužití, v zásadě relevantní okolnost, že jsou dotčené trhy silně rostoucí a existuje na nich nová technologie, jež vyžaduje velmi vysoké investice. Soudní dvůr však zdůraznil, že zvláště v případě silně rostoucího trhu článek 102 SFEU vyžaduje co nejrychlejší zásah soutěžních institucí k zabránění tomu, aby se na tomto trhu zavedla a upevnila soutěžní struktura narušená zneužívající strategií podniku dominantního na uvedeném trhu nebo na úzce spojeném sousedním trhu, tedy dříve, než tato strategie bude mít protisoutěžní účinky. Jako rostoucí trh označil v rozsudku Soudní dvůr právě trh dodávek služeb přístupu k vysokorychlostnímu internetu, to znamená dotčený maloobchodní trh v případě TeliaSonera. Soudní dvůr doplnil, že v takovém případě nelze tolerovat žádnou výjimku z použití článku 102 SFEU.⁴⁷

V závěru rozsudku Soudní dvůr shrnul své odpovědi na předložené předběžné otázky.⁴⁸

⁴⁴ Rozsudek, bod 99 až 101.

⁴⁵ Rozsudek, bod 102.

⁴⁶ Případy stlačování marží se často vyskytují v sektoru telekomunikační jako je tomu i v případě TeliaSonera. Telekomunikační sektor je charakteristický vývojem technologií a inovacemi. Zřejmě i z tohoto důvodu vyvstala otázka na relevanci okolnosti, že na trhu existuje nová technologie.

⁴⁷ Rozsudek, bod 105, 108 až 111.

⁴⁸ Vzhledem k omezenému rozsahu článku odpovědi Soudního dvora na předběžné otázky zde pouze shrneme:

1. V rámci posouzení zneužívající povahy tarifní praktiky vedoucí ke stlačení marží je třeba vzít v úvahu veškeré okolnosti každého projednávaného případu. Zejména:
 - a) je třeba v zásadě a přednostně vzít v úvahu ceny a náklady dotčeného podniku na trhu maloobchodních služeb. Pouze tehdy, není-li možné s ohledem na okolnosti odkázat na tyto ceny a náklady, je třeba přezkoumat ceny a náklady soutěžitelů na tomtéž trhu, a
 - b) je nutné prokázat, že tato praktika má, zejména s ohledem na nezbytnost velkoobchodního výrobku, přinejmenším potenciální protisoutěžní účinek na maloobchodním trhu, aniž je to jakkoli hospodářsky odůvodněné.
2. Pro účely takového posouzení nejsou v zásadě relevantní:
 - a) neexistence jakékoli právní povinnosti dotčeného podniku k dodávkám vstupních produktů ADSL na velkoobchodním trhu, na kterém má dominantní postavení;
 - b) stupeň dominantního postavení, které má tento podnik na daném trhu;
 - c) okolnost, že uvedený podnik nemá dominantní postavení rovněž na maloobchodním trhu služeb širokopásmového připojení poskytovaných koncovým uživatelům;
 - d) okolnost, že zákazníci, vůči nimž je taková tarifní praktika uplatňována

³⁸ Rozsudek, bod 80 a 81.

³⁹ Rozsudek, bod 84 až 86.

⁴⁰ K možným teoriím újmy viz např. VICKERS, J. *Some economics of abuse of dominance*, Oxford university Press, 2007.

⁴¹ Rozsudek, bod 87 a 88.

⁴² Rozsudek, bod 89.

⁴³ Rozsudek, bod 95.

4. Poznámky k některým aspektům případu

a) Vhodnost případu *TeliaSonera*

Případ *TeliaSonera* je z několika důvodů mnohem vhodnější svým skutkovým i procedurálním kontextem k expozici stlačení marží coby doktríny. Ve skutkové rovině jde především o to, že na rozdíl od případu *Deutsche Telekom* v případě *TeliaSonera* neexistovala regulatorní povinnost dodávat předmětný vstup.⁴⁹ Tato skutečnost analýzu stlačení marží v *Deutsche Telekom* z určitého pohledu ulehčovala, neboť nebylo třeba posuzovat nepostradatelnost vstupu, avšak současně i komplikovala, a to při posouzení přičitatelnosti jednání dominantnímu podniku.

Z procedurálního hlediska je *TeliaSonera* také příhodnější. V *Deutsche Telekom* šlo o odvolání proti rozhodnutí Komise, respektive o kasační opravný prostředek proti rozhodnutí Tribunálu. Aby byla Komise nucena aplikovat doktrínu stlačování marží v méně skutkově problematickém rámci, Tribunál by býval musel zrušit rozhodnutí Komise, respektive Soudní dvůr rozhodnout proti Tribunálu. Není tajemstvím, že ačkoli k rušení rozhodnutí Komise dochází, činí tak Soud pouze značně omezitelně. Z pohledu soudní diplomacie či institucionální rovnováhy je odpovídání na otázky švédského soudu podstatně neutrálnějším zásahem. Soudnímu dvoru navíc umožňuje vyslovit se k věci pouze abstraktně a aplikaci na skutkové okolnosti zdánlivě ponechat na předkládajícím soudu.

Konečně, předběžné otázky jsou v případě *TeliaSonera* položeny velmi kvalitně: překládající soud se dotazuje na nejrůznější aspekty, potenciálně relevantní v rozhodování dané věci, a tím nutí Soudní dvůr, aby poskytl relativně ucelenou odpověď na otázky, které doktrínu stlačení marží obklopují.

Navíc v případě *TeliaSonera* není prvek neochoty Komise v případě *Deutsche Telekom* žalovat toho, komu mohlo být za danou situaci možné přičítat odpovědnost, totiž německý regulační úřad (tedy stát). Tím totiž vznikl poměrně složitý výsledek, kdy se stlačení marží dopustil dominantní podnik, jehož velkoobchodní i zákaznická cena jsou regulovány. Proto bylo v *Deutsche Telekom* potřeba formulovat stlačení marží jako samostatnou formu zneužití, nezávislou na cenách samotných a bez objasnění vztahu k regulatorní povinnosti dodávat.

b) Stlačení marží jako podtyp odmítnutí dodávat či samostatná skutková podstata

V případě *TeliaSonera* Generální advokát stlačení marží považoval za podtyp odmítnutí dodávat, a uvedl, že neexistuje žádná samostatná soutěžní újma, způsobená stlačením marží, kromě újmy, která by byla důsledkem porušení povinnosti dodávat na velkoobchodní úrovni.⁵⁰ Chápat stlačení marží jako podtyp odmítnutí dodávat však bylo vzhledem k případu *Deutsche Telekom* novinkou, neboť tam Komise formulovala stlačení marží výslovně jako samostatné zneužití, a to ve vztahu k predátorským (zákaz-

na, jsou novými nebo stávajícími zákazníky dotčeného podniku;

e) nemožnost dominantního podniku nahradit případně ztráty, které mu může způsobit zavedení takové tarifní praxe, ani

f) stupeň zralosti dotčených trhů a skutečnost, že na nich existuje nová technologie, jež vyžaduje vysoké investice.

⁴⁹ Regulatorní povinnost existovala u vstupního produktu přístupu LLUB, nikoliv však u vstupního produktu přístupu k pevné síti poskytovaného konkurentům prostřednictvím zvláštních produktů pro ADSL připojení, jež byl předmětem posuzování případu.

⁵⁰ Srov. Stanovisko generálního advokáta, bod 16, dále znovu v bodě 23.

nickým) cenám a excesivním (velkoobchodním) cenám. Soudní dvůr v rozsudcích *Deutsche Telekom* toto pojetí potvrdil. Je proto otázkou, nakolik bylo stanovisko generálního advokáta v případě *TeliaSonera* v souladu s rozsudkem *Deutsche Telekom*.

Soudní dvůr na rozdíl od generálního advokáta nechápal stlačení marží jako podtyp odmítnutí dodávat. I když velkoobchodní produkt není nezbytný pro dodání maloobchodního produktu, nelze vyloučit, že by tarifní praktika vedoucí ke stlačování marží nemohla mít protisoutěžní účinek, byť i potenciální.⁵¹ Dle Soudního dvora je potřeba zvážit okolnosti konkrétního případu. Tímto Soudní dvůr potvrdil stlačení marží jako samostatnou soutěžní doktrínu, neboť uvedl, že pro prokázání zneužití stlačením marží nemusí být nutně splněna podmínka nezbytnosti vstupu.

Soudní dvůr odmítl argumentaci společnosti *TeliaSonera*, že pro posouzení zneužívající povahy chování, které spočívalo v tom, že dodávky služeb nebo prodej výrobků podléhají nevýhodným podmínkám nebo podmínkám, za kterých by kupující nemusel mít zájem, je nutné použít kritéria nezbytná pro prokázání odmítnutí dodávek. I tímto Soudní dvůr potvrdil svůj pohled na stlačování marží jako na samostatnou soutěžní doktrínu.⁵² Taková jednání by dle Soudního dvora mohla sama o sobě představovat samostatnou formu zneužití odlišného od odmítnutí dodávek.⁵³

Soudní dvůr však v souladu s generálním advokátem v rozsudku konstatuje, že stlačení marží je samostatným zneužitím v tom smyslu, že není nijak nutné prokazovat, že jsou velkoobchodní ceny nadměrné (excesivní) nebo maloobchodní ceny predátorské.⁵⁴ Lze shrnout, že Soudní dvůr nadále chápe stlačení marží jako samostatnou soutěžní doktrínu a samostatnou formu zneužití dominantního postavení.

c) Nezbytnost (nenahraditelnost) vstupu

Vzhledem k tomu, že mohly existovat dostatečně vhodné alternativní technologie k nabízení koncového produktu a vzhledem k tomu, že síť společnosti *TeliaSonera* eventuálně mohli soutěžitelé nebo třetí strany nahradit svou vlastní sítí, se generální advokát domníval, že přístup do sítě nutně nemusel být nezbytným vstupem ve smyslu judikatury Soudu. Sám švédský soutěžní úřad údajně připustil, že v dlouhodobém horizontu mohli soutěžitelé společnosti *TeliaSonera* vystavět svou vlastní infrastrukturu nebo nakoupit jinou formu přístupu. Ze stanoviska generálního advokáta i z rozsudku Soudního dvora vyplývá, že přinejmenším v situacích, kdy neexistuje právní (regulatorní) povinnost dodávat, je potřeba provést analýzu nezbytnosti vstupu. Jak již bylo rozebráno, Soudní dvůr však v rozsudku uvedl, že stlačení marží může mít protisoutěžní účinky na dotčených trzích, i když není velkoobchodní vstup nezbytný, a záleží na okolnostech konkrétního případu.

Ze stanoviska ani z rozsudku však není zřejmé, jak dlouhý by případně musel být dlouhodobý horizont k tomu, aby se produkt stal nezbytným. Pokud by společnost *TeliaSonera* mohla nedodávat přístup svým konkurentům s odkazem na skutečnost, že tito si mohou vybudovat přístup vlastní, pak na rychle se rozvíjejícím trhu, jímž internetové služby bezpochyby jsou, by získávala další konkurenční výhodu a náskok. Samotný Soudní dvůr v rozsudku zdůraznil, že zvláště v případě silně rostoucího trhu, za který

⁵¹ Rozsudek, bod 72.

⁵² Společnost *Telia Sonera* se odvolává na kritéria použitá v rozsudku *Oscar Bronner*. Kriteria viz část 3 článku.

⁵³ Rozsudek, bod 56.

⁵⁴ Rozsudek, bod 34.

označil dotčený maloobchodní trh v případě *TeliaSonera*, článek 102 SFEU vyžaduje co nejrychlejší zásah k zabránění tomu, aby se na tomto trhu zavedla a upevnila soutěžní struktura narušená zneužívající strategií dominantního podniku. Není zřejmé, zda by na silně rostoucích trzích pro účely určení nezbytnosti produktu neměl být brán v potaz spíše kratší horizont.

Do značné míry se jedná o regulatorní problém. Je obvodní soud ve Stockholmu institucionálně vhodný k tomu, aby takovou analýzu provedl? Presumujeme, že regulatorní úvahu provádí k tomu určený regulační úřad, jako tomu bylo v *Deutsche Telekom*, ačkoli *in casu* existovaly pochybnosti o jeho plné nezávislosti na společnosti *Deutsche Telekom*. Měl by snad regulační úřad stanovovat ceny (a tím nepřímo určovat zisky soutěžitelů) tak, aby konkurenti byli v budoucnu schopni investovat do alternativní infrastruktury? Jinak řečeno, jaký přiměřený zisk má z marže vyplývat? Běžný zisk postačující k rozvoji soutěže představuje jiné měřítko než zisk postačující k vybudování alternativní infrastruktury v budoucnu. Stanovisko i rozsudek tak vyvolávají další otázky.

d) Příklon k testu stejně efektivního soutěžitele

Ve většině případů napanuje spor o to, jaké ceny by měly být vzaty při posuzování stlačení marží v potaz, a že jsou to ceny dominantního podniku. Kontroverze ohledně přístupu při posuzování cenového jednání dominantního podniku se vztahuje především k volbě nákladů, které mají být vzaty v potaz. V zásadě je možné zvolit náklady dominantního podniku a provést test stejně efektivního soutěžitele nebo zvolit náklady soutěžitelů a provést test přiměřeně efektivního soutěžitele (skutečného či hypotetického).

Dle generálního advokáta je v zásadě nevhodnějším testem při analýze stlačování marží test stejně efektivního soutěžitele proto, že je testem objektivním a nechrání neefektivní soutěžitele.⁵⁵ Generální advokát přitom poukazoval na stanovisko v *Deutsche Telekom*, kde jsou testy podrobně rozebírány, a na vyjádření účastníků, z nichž vyplývá konsensus ohledně použití tohoto testu. Případ *TeliaSonera* se tedy liší od *Deutsche Telekom* i v tom smyslu, že společnost *TeliaSonera* se nebránila použitím tohoto testu.⁵⁶ Ačkoli se stanovisko generálního advokáta k testu stejně efektivního soutěžitele přiklání, použití jiného testu za jiných okolností nevylučuje.

Soudní dvůr se v rozsudku přiklonil k testu stejně efektivního soutěžitele jak samotnou definicí stlačování marží v projednávané věci,⁵⁷ tak tvrzením, že je v zásadě třeba vzít přednostně v úvahu ceny a náklady dominantního podniku.⁵⁸ Ve prospěch tohoto testu zopakoval Soudní dvůr argument, že dominantní podnik zná vlastní ceny a náklady, avšak nezná v zásadě náklady a ceny svých soutěžitelů.⁵⁹

Soudní dvůr v rozsudku uvedl, že mohou existovat situace, kdy mohou být vzaty v potaz náklady a ceny soutěžitelů.⁶⁰ Ceny a náklady soutěžitelů mohou být relevantní, pokud to konkrétní soutěžní podmínky na trhu vyžadují například z důvodu, že výše nákladů dominantního podniku přesně závisí na situaci konku-

renční výhody, ve které se tento podnik nachází díky dominantnímu postavení. Takovou konkurenční výhodou může nepochybně být situace, kdy dominantní podnik díky svému postavení dosahuje nižších jednotkových nákladů než soutěžitelé.

Soudní dvůr rovněž uvedl, že je možné použít náklady soutěžitelů v situaci, kdy strukturu nákladů dominantního podniku nelze z objektivních důvodů přesně identifikovat. Není úplně zřejmé, o jaké objektivní důvody se jedná a za jakých podmínek může taková situace nastat. Zda se týká pouze situací, kdy dominantní podnik odmítá předat informace a data o struktuře svých nákladů, nebo i situací, kdy dominantní podnik předloží informace a data o struktuře svých nákladů, avšak tyto nejsou soutěžním úřadem či soudem shledány za věrohodné a spolehlivé. Ve druhém případě by bylo otázkou, jaký by měl být standard důkazů pro prokázání objektivního důvodu nespolehlivosti předložených informací a dat.⁶¹

5. Závěr

Případ *TeliaSonera* spolu s případem *Deutsche Telekom* představují ucelený pohled Soudního dvora EU na zneužití dominantního postavení stlačením marží. Případ *TeliaSonera* vykazuje odlišnosti od případu *Deutsche Telekom*. Jde zejména o procesní povahu případu (předběžná otázka vs odvolání proti rozhodnutí Komise) a přítomnost elementu regulace (neexistence právní povinnosti k dodávkám vs existence právní povinnosti k dodávkám). Předběžné otázky byly předkládacím soudem velmi kvalitně položeny a umožnily detailnější výklad doktríny stlačení marží Soudním dvorem.

Soudní dvůr i generální advokát akcentují potřebu provést analýzu nezbytnosti (nenahraditelnosti) produktu, přinejmenším v situacích, kdy neexistuje právní (regulatorní) povinnost dodávat. Soudní dvůr nadále chápe stlačení marží jako samostatnou soutěžní doktrínu a samostatnou formu zneužití dominantní postavení, ačkoli generální advokát považoval stlačení marží za podtyp odmítnutí dodávat.

Rozsudek i stanovisko se zřetelně přiklání k použití testu stejně efektivního soutěžitele za účelem prokázání zneužití stlačením marží. Současně jsou uvedeny příklady situací, kdy může být relevantní zohlednění nákladů soutěžitelů. Tento přístup považujeme za vyvážený a domníváme se, že nelze paušálně upřednostnit jeden z testů pro prokázání zneužití stlačením marží.

ABSTRACT

[JUDICIAL APPLICATION OF MARGIN SQUEEZE DOCTRINE: TELIASONERA]

⁵⁵ Stanovisko generálního advokáta, bod 36 a 37.

⁵⁶ „The fact that the As-Efficient-Competitor-Test should apply in the present case has been largely recognized by all the parties, including *TeliaSonera*.“ *Kurzíva* JŠ. Není přesně zřejmé, co znamená „largely“, ale souhlas společnosti *TeliaSonera* lze takto dovozovat.

⁵⁷ Rozsudek, bod 32 a 33.

⁵⁸ Rozsudek, bod 46.

⁵⁹ Rozsudek, bod 44. Soudní dvůr zopakoval svoji argumentaci v případě *Deutsche Telekom*.

⁶⁰ Rozsudek, bod 45 a 46.

⁶¹ Nabízí se např. nutnost provedení znalecké expertízy, je však známo, že i různí soudní znalci mohou mít různé odborné názory.