



ochrana hospodářské soutěže a dohody mezi soutěžiteli

Mgr. Ondřej Dostal
Vedoucí skupiny soutěžní compliance
Útvar právní služby

2019

Otázka na úvod - CO MAJÍ SPOLEČNÉHO ?



- Neformální hovor s kolegy od konkurence
- Mlčení na jednání asociace
- Koordinace nabídek v zadávacím řízení či aukci
- Joint ventures
- Dohody o prodeji a nákupu
- Nevědomé využití stejného subdodavatele nabídky do zadávacího řízení konkurenty prostřednictvím samostatných advokátních kanceláří
- Neodporování e-mailu s návrhem zastropování slev
- Zprostředkování kontaktu konkurentů a poskytnutí prostor pro jejich setkání

Prameny úpravy a zdroje informací



- Posloupnost a návaznost historická i věcná
- Protokol 27 SEU a SFEU
- SFEU - čl. 101 (+103)
 - Nařízení (blokové výjimky + proces), směrnice, oznámení („Modernizační balíček“)..
 - (<http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/legislation.html>)
- ZOHS - § 3 – 5 (www.compet.cz)

Proč zakazovat dohody soutěžitelů?



- **Cíle integrace a fungování vnitřního trhu EU** – Smlouva o fungování EU
 - Prevence a eliminace překážek volného pohybu zboží, služeb, osob a kapitálu v EU
 - Postupná koordinace ekonomik členských států směrem k hospodářské a měnové unii
 - Zajištění spravedlnosti, svobody a bezpečnosti
 - Sociální cíle
- **Schopnost dohod dosahování těchto cílů narušovat**
- **Spotřebitelský blahobyt**

Výchozí předpoklady soutěžení



Hospodářská soutěž - činnost ekonomických subjektů i non-subjektů, pokud mohou ovlivňovat hospodářskou soutěž, spočívající v nabízení, případně poptávání, výrobků a služeb na příslušném trhu, směřující k dosažení hospodářského prospěchu.

- Povinnost samostatného jednání **soutěžitelů na trhu**

- Vědci, sportovní asociace, advokáti x zaměstnanci, obchodní zástupci

Doktrína jediného ekonomického subjektu – subjekty v rámci stejné právní skupiny tvoří jedinou hospodářskou entitu/soutěžitele a čl. 101 se nevztahuje na dohody mezi nimi, pokud dceřiné společnosti nemají skutečnou svobodu rozhodování a dohody se týkají interního rozdělení úkolů

- **Možnost racionálního přizpůsobení se konkurenci, ale**

- **Zákaz koordinace jednání na trhu**

- Čl. 101 zakazuje přímé nebo nepřímé kontakty mezi soutěžiteli s cílem nebo účinkem ovlivnění jednání na trhu skutečného nebo potenciálního soutěžitele nebo odhalení rozhodnutého či zamýšleného jednání na trhu takovému soutěžiteli.

- **Soutěž v rámci značky vs mezi značkami**

Nezbytné náležitosti zakázané dohody podle práva EU



- **Dohoda mezi alespoň dvěma soutěžiteli, rozhodnutí sdružení, nebo jednání ve vzájemné shodě**
- **Schopnost ovlivnit obchod v rámci EU**
 - Dostatečná pravděpodobnost byt' nepřímého, potenciálního a nikoliv zanedbatelného vlivu na poskytování zboží a služeb (5% a 40 milionů €); a to i na jiném trhu
 - Včetně zvýšení i snížení obchodu a to i mimo EU
- **Cíl nebo (i potenciální) účinek omezení soutěže v podstatném rozsahu**
 - Pokud cíl, netřeba zkoumat účinek (stále však potřeba znatelného dopadu)
 - *“Negativní účinky na hospodářskou soutěž na relevantním trhu pravděpodobně nastanou, pokud strany dohody mají nebo získají individuálně nebo společně určitý **stupeň tržní síly** a dohoda přispívá k vytvoření, udržení nebo posílení této tržní síly nebo umožňuje stranám tuto tržní sílu využít“ GDL o článku 101(3)*
 - Cíl – obsah ustanovení, cíle smlouvy, kontext
 - Ekonomický kontext, srovnání se situací na trhu bez dohody
 - De minimis (10% horizontály, 15% vertikály)
 - Postižitelnost účinků i skončené dohody
 - Nežádoucí účinky mohou nastat i na jiném trhu

Jak vypadá zakázaná dohoda?



- **Shoda vůle alespoň dvou stran (soutěžitelů) vyjadřujících věrně jejich úmysl chovat se na trhu určitým způsobem**
 - Vůle vs donucení
 - Vůle k protisoutěžní dohodě není nezbytná
 - Možnost vyvinění donucením státu velmi omezená
 - Význam opačné reakce
- **Forma**
 - Nehraje roli - písemná, nepodepsaná, ústní, konkludentní, gentlemanská..
 - Nemusí splňovat náležitosti podle národního práva
- **Obsah**
 - Otázka oddělitelnosti protisoutěžních ustanovení
 - Postižitelnost následků i dohody, které skončila platnost, pokud chování dále odpovídá
 - Test zakázanosti
 - “Je třeba chápat hospodářskou soutěž v jejím skutečném kontextu, ve kterém by se vyskytovala při absenci dohody“.

Co není zakázaná dohoda podle práva EU



- Dohody se zanedbatelným dopadem na trh (*de minimis*)
- Ujednání o doplňkových omezeních (tzv. *ancillary restrictions*)
- Dohody uvnitř podniku (nepravé obchodní zastoupení)
- Dohody bez komunitárního prvku – neposuzují se dle komunitárního práva
- Kolektivní smlouvy
- Anti-dopingová pravidla...

Důsledky účasti na zakázané protisoutěžní dohodě



- Veřejnoprávní postih (EK nebo soutěžní úřad)
- Možný trestní postih
- Neplatnost dohody od počátku a nevynutitelnost před soudem
- Soukromoprávní postih v civilním soudním řízení

Odpovědnost za účast v dohodě



- Zdánlivá jednostrannost (doložka faktury „export zakázán“ je dohodou, pokud není rozporována a obchodní vztah pokračuje)
- Nutnost distancování se veřejně + oznámit soutěžnímu úřadu
- Odpovědnost za účast na celé dohodě
- Možnost (částečného) vyvázání se – leniency

Horizontální dohody



- Typicky závažnější porušení soutěžního práva, dopady na soutěž mezi značkami
 - Dohody v užším smyslu - „kartely“
 - Rozhodnutí sdružení
 - Jednání ve vzájemné shodě
- Možnost prolínání forem a klasifikace jediného jednání

Dohody v užším smyslu - „kartely“



- Dohody přímých konkurentů působících na stejné horizontální úrovni
- Hlavní rysy déletrvajících kartelů
 - Účast hlavních soutěžitelů v oboru
 - Dohoda na způsobu koordinace
 - Mechanismus detekce a trestání odchylek
 - Vysoké bariéry vstupu na daný trh
- Příklad - Lysinový kartel (film The Informant!/2009)

Rozhodnutí sdružení soutěžitelů



- Trhy s velkým počtem soutěžitelů
- **Sdružení**=jakýkoliv orgán reprezentující zájmy členů
 - Komory, rady, řády, družstva
- Opatření orgánů sdružení způsobilé/nepřímo usilující ovlivnit/nahradiť samostatné jednání členů
 - I nezávazná doporučení/návody a nezamýšlené účinky
- Možná odpovědnost sdružení i jeho členů
- Příklad – „Francouzské hovězí“

Jednání ve vzájemné shodě



- Forma spolupráce nedosahující formy dohody a nahrazující vědomě rizika konkurence praktickou spoluprací (schůzky a informace)
- Vyvratitelná domněnka, že soutěžitel zohledňuje informace, které získá o soutěžním jednání konkurenta, důkazní břemeno na soutěžiteli
- Chování na trhu, které nemůže být vysvětleno jinak než koordinací, paralelní jednání jako silný důkaz
- Potřeba prokázání
 - Kontaktů mezi soutěžiteli
 - Shoda o spolupráci namísto soutěžení
 - Následné jednání na trhu a kauzální spojení kontaktu a jednání
- Příklad – „Woodpulp“ (sladění cen výrobců buničiny) + princip extraterritoriality

Vertikální dohody



- Dohody mezi soutěžiteli působícími na různých úrovních výrobního a distribučního řetězce (typicky výrobce-distributor)
- Většina nenarušuje soutěž, s výjimkou existence podstatné tržní síly účastníků
- Zakázáno především stanovování cen pro další prodej a teritoriální omezení
 - Příklady „Volkswagen“ (zákaz prodeje pod cenou a omezení/zákaz slev), „Consten a Grundig“ (zákaz paralelních importů),..
- Dopady na soutěž „uvnitř značky“

Co je „obzvlášť zakázané“ – tvrdá omezení soutěže dohodami



■ O cenách

- Příklad „Výrobci nákladních automobilů“ (fixování cen a protiemisních opatření) a „Holandské pivo“ (stanovení úrovně slev)

■ Rozdělení trhu

- Příklad „Skandinávské aerolinky“ (rozdělení leteckých linek k exkluzivnímu zajištění)

■ Omezení výroby, vývoje

- Příklad „Kartel producentů zinku“ (snížení existující výrobní kapacity, neinvestování do nových kapacit)

■ Bid rigging = dohody uchazečů o veřejnou zakázku

- Dohody např. o pořadí, ceně, odstoupení ze soutěže..
- Příklad „Kartel dodavatelů izolačních trubek“

Jaké dohody jsou dále zejména zakázané (čl. 101 SFEU)



- přímo nebo nepřímo určují **nákupní nebo prodejní ceny** anebo jiné obchodní podmínky
- omezují nebo **kontrolují výrobu**, odbytu, 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
 - Příklad „Kartel dodavatelů izolačních trubek“
- podmiňují uzavření smluv tím, že druhá strana přijme **další plnění, která ani věcně, ani podle obchodních zvyklostí s předmětem těchto smluv nesouvisejí**
 - Příklad „Kartel výrobců skleněných obalů“

Výjimky ze zákazu – obrana proti námitce zakázané dohody



- Legální
 - Čl. 101 (3) SFEU
 - Teoreticky dostupné pro každou zakázanou dohodu
- Blokované výjimky
- Zemědělství
- Zájmy bezpečnosti
- Služby obecného hospodářského zájmu – SGEI..

Legální výjimka – 4 kumulativní podmínky čl. 101 (3) SFEU



2 Pozitivní podmínky

- Zlepšení výroby nebo distribuce zboží, podpora technického nebo hospodářského rozvoje
 - Nákladové, kvalitativní a další přínosy i na jiném trhu
 - Objektivita, zkoumání vztahu mezi přínosy a dohodou
- Přiměřený podíl na výhodách plynoucích z dohody pro spotřebitele
 - Čím větší omezení soutěže, tím větší nutný přínos, nutná přinejmenším kompenzace
 - Koneční spotřebitelé i výrobci používající předmětný produkt
- **2 negativní podmínky**
- Neexistence omezení, která nejsou nezbytná k dosažení cílů dohody
 - Nezbytné omezení = jediné s ním nastane přínos dohody
 - Nutnost zdůvodnění nutnosti dohody a omezení
- Absence vyloučení soutěže na podstatné části trhu
 - Soutěž má přednost
 - Měření vůči aktuálnímu omezení

Blokové výjimky



- **Horizontální**
 - Specializační
 - Výzkum a vývoj

- **Vertikální**
 - Obecná + motorová vozidla
 - Zájem na zlepšení efektivity výrobního a distribučního řetězce
 - „Černá“ a „šedá“ ustanovení
 - Zakázáno především stanovování cen pro další prodej, územní omezení, zákaz aktivních a pasivních prodejů, zákaz vzájemného zásobování, zákaz dodávek náhradních dílů

- **Ostatní** (zemědělství, pojišťovnictví, pošty, doprava,..)

- Omezení tržním podílem dodavatele nebo odběratele (20-30%)
- Možnost odejmutí výhod Komisí nebo soutěžním úřadem

Potírání zakázaných dohod v systému ochrany soutěže Evropskou komisí



- **Postihování zakázaných dohod je prioritou EK/DG COMP**
 - Soutěžní politika a prosazování práva jako jeden z nejviditelnějších každodenních přínosů EU
- **Zdůraznění přínosu postihování dohod pro spotřebitele**
 - Hlavní motto činnosti DG COMP
- **Dlouhodobost odhalování a potrestání**
 - „Poločas rozpadu“ kartelu/dohody
 - Náročnost shromažďování důkazů



Děkuji za pozornost