



S o u t ě ž n í p r á v o

II. Dohody a dominance

25. 3. 2008, PF MU
Michal Petr



Struktura prezentace

- I. Protisoutěžní předmět a účinek dohod
- II. Ujednání, která se za dohodu nepovažují
- III. Výjimky ze zákazu dohod
 - 1. Pravidlo *de minimis*
 - 2. Blokované výjimky
 - 3. Výjimky *ex lege*
- IV. Dominantní postavení
- V. Zneužívání dominantního postavení



Co už známe z minula... **(aneb opakování je matkou)**

- I. Soutěžitel (podnik), tzv. *intra enterprise* doktrína**
- II. Relevantní trh, tzv. cenový test**
- III. Podmínky aplikace soutěžního práva EC, tzv. komunitární prvek**
- IV. Paralelní aplikace národního a komunitárního práva**
- V. Jak daleko je z Bruselu do Chicaga**



Způsobilost dohody narušit soutěž

vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na relevantním trhu (vůči stavu, který by na trhu byl nebýt dohody) je jejich

- předmětem (*object*)
- účinkem (*effect*)



(i) protisoutěžní předmět

Dohody protisoutěžní již ze své podstaty (*by their very nature*)

- není třeba posuzovat konkrétní účinky ani úmysl stran
- omezení s „tvrdým jádrem“ (*hard-core restrictions*), zejm. dohody:
 - o cenách
 - o rozdělení trhu
 - bid rigging, ...



(ii) protisoutěžní účinek

- skutečný i potenciální
- hodnocení celého ekonomického kontextu dohody (nejen doslovný výklad předmětných ustanovení)
- nezohledňovány „prosoutěžní“ účinky



Ujednání nepovažovaná za dohody

- „dohody“ uvnitř podniku (+ tzv. nepravé obchodní zastoupení)
- tzv. *ancillary restrictions*
- dohody bez komunitárního prvku – neposuzují se dle komunitárního práva



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**



Výjimky

Dohody jsou zakázané a neplatné, není-li dána výjimka

- *de minimis*
- bloková výjimka
- výjimka *ex lege*
- posuzuje a prokazuje sám soutěžitel (zrušeno tzv. určovací řízení)
 - dosavadní judikatura
 - oznámení EK (2004/C 101/08)



(i) 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



(ii) 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) 2790/1999 o aplikaci čl. 81(3) Smlouvy na některé kategorie vertikálních dohod

Působnost: vertikální dohody; nikoliv mezi soutěžícími podniky, s výjimkou *nerecipročních dohod*, pokud

- obrat kupujícího menší než 100 mil EUR, nebo
- dodavatel je výrobce a distributor, kupující jen distributor, nebo
- dodavatel poskytuje služby na různých úrovních trhu, kupující neposkytuje na stejné úrovni konkurenční služby



Příklad blokové výjimky

Tržní podíly

- Do 30 % u prodávajícího

Typy klauzulí

- Černé: výjimka se nevztahuje na celou dohodu
- Šedé: výjimka se nevztahuje na předmětné ujednání



ad Nařízení 2790/1999

Ujednání o ceně

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



ad Nařízení 2790/1999

Výhradní dodávky

(jeden dodavatel dodává jen jednomu distributorovi v EU)

- pokud má dodavatel méně než 30 %



ad Nařízení 2790/1999

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 2790/1999

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



(iii) výjimky ex lege

- Nahrazuje dřívější tzv. individuální výjimky
- Dohody *ex lege* a *ab initio* platné (§ 3/4 ZOHS, čl. 81/3 SES)
 - zlepšení technologie, hospodářský rozvoj
 - vyhrazuje spotřebitelům přiměřený podíl na výhodách
 - obsahují jen nezbytná omezení
 - neumožní vyloučit hospodářskou soutěž na relevantním trhu



II. Dominantní postavení

- Právní úprava: čl. 82 SES
- 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.



Kolektivní dominantní postavení

- na oligopolních trzích (omezený počet soutěžitelů, transparentnost, podobné tržní podíly)
- tři podmínky prokázání (*T-342/99 Airtours*):
 - transparentnost
 - udržitelnost v čase (odvetné opatření)
 - chybějící silná reakce ze strany spotřebitelů či konkurentů
- minimální aplikační zkušenosti



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
- dřívější protisoutěžní jednání, ...



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



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)



... a příště

Aplikace soutěžního práva

1. 4. 2008

kontakt: petr@compet.cz

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže