

Zemědělství

INFORMAČNÍ LIST č. 1 / 2008

LEDEN 2008



ÚŘAD
PRO OCHRANU
HOSPODÁŘSKÉ
SOUTĚŽE

OBSAH

Úvodní slovo předsedy ÚOHS	3
Varování úřadu bylo vyslyšeno	4
Odbytová družstva – Stanovisko 2008	5
Možnosti legislativního řešení problematiky tzv. obchodních řetězců	14
Případ neúspěšného pokusu o regulaci maloobchodního trhu v zahraničí	17
Vybrané případy z oblasti zemědělství a chování obchodních řetězců	18



ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE

tř. Kpt. Jaroše 7, 604 55 Brno

Redakční rada: Kristián Chalupa, Filip Vrána, Martin Švanda, Jana Ištvanová

tel.: 542 167 288/243/225

fax: 542 167 112

e-mail: tiskuohs@compet.cz

www.uohs.eu

Uzávěrka textu: 18. 1. 2008

Grafická úprava, tisk: Metoda spol. s r. o.

ÚVODNÍ SLOVO PŘEDSEDY ÚOHS



Martin Pecina
předseda Úřadu pro
ochranu hospodářské
soutěže

V rozhovorech pro sdělovací prostředky jsem v minulosti opakovaně zdůrazňoval, že některé praktiky obchodních řetězců patrně nejsou v pořádku. Určité jednání těchto gigantů může být na hranici etiky či dokonce nekalé soutěže. Bohužel, dle platného zákona o ochraně hospodářské soutěže může český antimonopolní úřad zasahovat pouze proti zakázaným dohodám a proti zneužití dominantního postavení. Dále má v kompetenci povolování fúzí a případné zásahy proti nepovoleným spojením soutěžitelů. To je důvod, proč vítáme případnou novelu zákona, která by nám dala do ruky nástroj, jak proti popsanému jednání zasáhnout.

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže je institucí se značnými zkušenostmi ze svého šestnáctiletého působení, s rozsáhlými mezinárodními kontakty a aktivitami. Dalším pozitivním příspěvkem k těmto aktivitám opřeným o zkušenosti našich odborníků se, jak pevně věřím, stane i nové stanovisko ÚOHS k problematice odbytových družstev. Jeho úkolem je napomoci k řešení letitého problému ve vztahu mezi tuzemskými dodavateli a nadnárodními obchodními řetězci.

VAROVÁNÍ ÚŘADU BYLO VYSLYŠENO



Robert Neruda
ředitel Sekce hospodářské
soutěže ÚOHS

Značná pozornost médií a odborné i laické veřejnosti je v poslední době věnována zdražování potravin a zemědělských produktů. Je to logické, tato problematika se totiž týká každého občana. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže z tohoto důvodu vcelku logicky zaměřil v posledních měsících svou činnost na chování zemědělců, potravinářů, jejich komor i samotných obchodních řetězců.

Za nevhodné z hlediska rozvoje hospodářské soutěže pak veřejně označil praktiky některých soutěžitelů, kteří si prostřednictvím masmédií vyměňovali informace o budoucím zdražování svých produktů. Činili tak zástupci největších pekáren, producentů mléčných i masných výrobků v České republice i někteří další. Vzájemné informování se o chystaných změnách obchodních podmínek – především o úpravě ceny – je typické pro jednání porušující zákaz uzavírat kartelové dohody o ceně, případně zákaz jednání ve vzájemné shodě v oblasti cenotvorby. V takových případech je sladění obchodník praktik dohadováno a plnění společné strategie kontrolováno prostřednictvím tisku.

Ve vztahu k činnosti profesních sdružení a komor Úřad upozornil, že i jen nepřímá doporučení, výzvy ke zvýšení cen či zdánlivě neformální vyjádření představitele sdružení ohledně žádoucí cenové úrovně mohou vést k narušení soutěže, neboť vedou ke sjednocení či zvýšení cen.

Taková jednání jsou v rozporu se soutěžním právem a mohou být sankcionována vysokými pokutami. Úřad proto vyzval zmíněné subjekty, aby velmi pečlivě zvažovaly, jaké informace o své cenové politice nebo o cenách požadovaných členy sdružení budou napříště médiím poskytovat.

Ze zpětného pohledu je možné konstatovat, že po výzvě ÚOHS došlo k podstatnému omezení zveřejňování cenových avíz. Jsme rádi, že po enormním a ve vztahu k nákladům neadekvátnímu růstu cen některých základních potravin došlo k jejich následnému poklesu. Věříme, že se tak stalo díky fungování tržních sil, tedy konkurence, která nebyla narušována vzájemným sladováním tržního jednání mezi konkurenty. Mám na mysli například cenu másla, která je dnes, jistě i vlivem jiných aspektů, na podstatně nižší úrovni blížíci se situaci v létě 2007.

Přestože tedy byly výzvy ÚOHS vyslyšeny, pokračuje Úřad nadále ve velmi pozorném sledování situace a jednotlivé trhy nadále monitoruje. Jde mimo jiné i o oblast mlékárenství, kde bylo avizováno vytvoření odbytového družstva, které by pokrývalo cca 40 procent trhu. ÚOHS pokračuje v jednáních s Potravinářskou komorou, Agrární komorou, Svazem obchodu a cestovního ruchu ČR i jednotlivými společnostmi z řad prvovýrobců, zpracovatelů i maloobchodu. Soutěžitelé v této oblasti jsou podrobně informováni, jaké formy spolupráce jsou přípustné a jaké jsou naopak v rozporu se soutěžním právem. Podrobnosti z této oblasti obsahuje právě v tomto Informačním listu zveřejněná metodika ÚOHS.



ODBYTOVÁ DRUŽSTVA – STANOVISKO 2008

I. Účel a obsah stanoviska

1. Účelem tohoto stanoviska Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (dále též „Úřad“) je veřejně deklarovat, jakým způsobem bude posuzovat soulad jednání soutěžitelů v zemědělství s evropským a českým soutěžním právem, zejména pokud jde o zakládání a provozování tzv. odbytových družstev.
2. Dále uvedený materiál navazuje na stanovisko Úřadu z roku 2005 nazvané „Zemědělská politika versus zákon o ochraně hospodářské soutěže“ (dále též „Stanovisko 2005“). Vzhledem k tomu, že od jeho uveřejnění došlo k nezanedbatelným změnám na trhu a s ohledem na skutečnost, že některé pasáže předchozího stanoviska připouštěly dvojjí výklad, rozhodl se Úřad původní stanovisko konkretizovat. V následujícím materiálu je také podán výklad dvou ustanovení soutěžního práva vztahujících se specificky na oblast zemědělství, podrobněji rozebrány praktiky, jež jsou z pohledu soutěžního práva dovoleny či zakázány, a stanoven přechodný režim.

II. Shrnutí Stanoviska 2005, vztah zemědělské politiky a soutěžní politiky EU

3. Na podzim roku 2005 zveřejnil Úřad na svých internetových stránkách Stanovisko 2005, jehož účelem bylo informovat soutěžitele působící v oblasti zemědělství o možnostech zefektivnění jejich činnosti při současném dodržování pravidel ochrany hospodářské soutěže na české i komunitární úrovni. Při formulaci Stanoviska 2005 byl Úřad inspirován konstantní rozhodovací praxí Evropské komise a ustálenou judikaturou evropských soudů.
4. Účinná zemědělská politika, stejně jako politika soutěžní, patří mezi základní cíle Evropských společenství. Cíle zemědělské politiky Evropských společenství jsou stanoveny přímo ve Smlouvě o založení Evropského společenství (dále též „Smlouva“), konkrétně v čl. 33. Těmito cíli je zvýšení produktivity zemědělství, zajištění odpovídající životní úrovně zemědělského obyvatelstva, stabilizace trhů, zajištění plynulého zásobování a zajištění dodávek pro spotřebitele za rozumné ceny.
5. Článek 2 Nařízení Rady (ES) č. 1184/2006 ze dne 24. 7. 2006, o použití určitých pravidel hospodářské soutěže na produkci zemědělských produktů a obchod s nimi¹ (dále též „Nařízení č. 1184/2006“) stanoví, že čl. 81 odst. 1 Smlouvy se nevztahuje na dohody, rozhodnutí a jednání zemědělců, zemědělských sdružení a svazů těchto sdružení pocházejících z jednoho členského státu, které se týkají produkce nebo prodeje zemědělských produktů nebo využívání společných zařízení ke skladování, opracování nebo zpracování zemědělských produktů a které neobsahují povinnosti



účtovat určité ceny, pokud Evropská komise neshledá, že je tím bráněno hospodářské soutěži nebo že jsou ohroženy cíle uvedené v čl. 33 Smlouvy.²

6. Z ustálené judikatury evropských soudů a rozhodovací praxe Evropské komise však vyplývá, že tato výjimka musí být vykládána restriktivně a že k jejímu uplatnění je třeba, aby taková dohoda byla nezbytná ke kumulativnímu dosažení všech cílů společné zemědělské politiky ve smyslu čl. 33 Smlouvy.
7. Evropský soudní dvůr např. v rozsudku *C-137/00 Milk Marque and National Farmers' Union*, [2003] ECR I-7975, deklaroval, že společná organizace trhů se zemědělskými výrobky není oblastí, kde by se soutěžní pravidla neměla aplikovat. Soudní dvůr současně zdůraznil, že zachování účinné soutěže na trhu zemědělských výrobků je jedním z cílů společné zemědělské politiky a společné organizace trhů. Národní soutěžní úřady podle tohoto rozsudku v zásadě mají pravomoc aplikovat národní soutěžní právo na družstvo výrobců mléka, které na trhu zaujímá silné postavení.
8. Významným z hlediska formulace obecných principů vztahu soutěžního práva a práva aplikovaného v oblasti zemědělství je dále rozhodnutí Evropské komise COMP/C.38.279/F23, resp. rozsudek Soudu prvního stupně T-217/03 a T-245/03 *French Beef*³. Soud prvního stupně v tomto rozsudku zopakoval již ustálenou judikaturu, totiž že výjimku obsaženou v Nařízení č. 1184/2006 [resp. dříve Nařízení Rady (ES) 26/62] je třeba vykládat restriktivně a že k jejímu uplatnění je nezbytné, aby předmětná dohoda směřovala k naplnění všech cílů společné zemědělské poli-

² Dříve totožně upraveno Nařízením Rady (EHS) č. 26/62, o použití určitých pravidel hospodářské soutěže na produkci zemědělských produktů a obchod s nimi (ÚV P 30, 20. 4. 1962).

³ Rozsudek Soudu prvního stupně T-217/03 a T-245/03 ve věci *French Beef* nebyl dosud publikován.

¹ ÚV L 214/7, 4. 8. 2006

tiky ve smyslu čl. 33 Smlouvy. V případě dohody uzavřené mezi šesti francouzskými svazy v oblasti trhu s hovězím masem, které reprezentovaly jak farmáře, tak provozovatele jatek, jež se týkala stanovení minimální ceny hovězího masa a zastavení dovozu masa do Francie z jiných členských zemí EU, byl naplněn toliko cíl spočívající v zajištění odpovídající životní úrovně zemědělského obyvatelstva. Na druhou stranu však Soud prvního stupně dospěl k závěru, že dohoda narušila přinejmenším stanovení rozumných cen dodávek spotřebitelům. Soud prvního stupně tedy potvrdil, že výjimku zemědělské oblasti lze aplikovat pouze tehdy, pokud dohoda usnadní dosažení všech cílů stanovených čl. 33 Smlouvy.

9. V souladu s konstantní rozhodovací praxí Evropské komise a ustálenou judikaturou evropských soudů vydal Úřad Stanovisko 2005, jež ve svém souhrnu stanovilo, že dohody odbytových družstev o fixaci cen zemědělských komodit nebo o bránění dovozu těchto komodit do České republiky jsou dle soutěžních pravidel zakázané. Za zakázané je třeba považovat rovněž dohody uzavřené mezi národními odbytovými družstvy prvovýrobců dané komodity a národním sdružením zpracovatelů komodity, neboť vedou k protisoutěžnímu uzavření trhu. Stanovisko 2005 rovněž v souhrnu deklarovalo, že na národní odbytová družstva dosahující vysoký tržní podíl, tj. na národní odbytové družstvo nacházející se v dominantním postavení, se bezvýjimčně vztahují pravidla zákazu zneužití dominantního postavení ve smyslu § 11 odst. 1 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů (dále též „zákon“ nebo „zákon o ochraně hospodářské soutěže“), resp. že na tato odbytová družstva nelze výjimku danou Nařízením o použití určitých pravidel hospodářské soutěže na produkci zemědělských produktů a obchod s nimi aplikovat.

III. Výklad souvisejících ustanovení českého soutěžního práva

10. České soutěžní právo je koncipováno principiálně shodně s právem komunitárním, a proto je jednání v oblasti země-

dělství podrobena, pokud jde o režim ochrany hospodářské soutěže, stejným pravidlům bez ohledu na skutečnost, zda předmětné jednání může ovlivnit obchod mezi členskými státy⁴ či nikoli.

11. V roce 2004 byla v České republice přijata tzv. zemědělské novela⁵, jež do zákona vnesla specifická ustanovení týkající se působnosti českého soutěžního práva v oblasti zemědělství.
12. Jedná se zejména o nově vložené ustanovení § 1 odst. 8 zákona, podle kterého se zákon o ochraně hospodářské soutěže nevztahuje na jednání soutěžitelů v oblasti výroby zemědělských produktů a obchodu s nimi, pokud jednají v souladu s právem Evropských společenství. Výklad pojmu výroby zemědělských produktů, jež není v zákoně přímo definován, je třeba dovodit z § 2e odst. 3 zákona č. 252/1997 Sb., o zemědělství, ve znění pozdějších předpisů (dále též „zákon o zemědělství“). Pojem zemědělská výroba je v zákoně o zemědělství definován výčtem aktivit, odpovídajících obecně užívanému označení zemědělská prvovýroba (rostlinná výroba, živočišná výroba, chov ryb apod.) zahrnující dále i úpravu, zpracování a prodej vlastní produkce zemědělské výroby.
13. Díkce § 1 odst. 8 zákona zakládá vyloučení jeho působnosti pouze v případě, kdy jednání soutěžitelů v oblasti výroby zemědělských produktů a obchodu s nimi významně ovlivňuje obchod mezi členskými státy Evropské unie. Podmínkou aplikace § 1 odst. 8 zákona je tedy soulad s komunitárním právem. Předmětné ustanovení dopadá toliko na jednání s komunitárním prvkem, na něž se vždy aplikuje právo komunitární. Je-li takové jednání, tj. jednání s komunitárním prvkem, v souladu s komunitárním právem, pak se na ně české právo nevztahuje. Jelikož se komunitární právo na jednání bez komunitárního prvku nevztahuje, je vyloučeno uvažovat o souladu takového jednání a komunitárního práva.
14. Úřad tedy uzavírá, že § 1 odst. 8 zákona vylučuje působnost českého soutěžního práva pouze v případech, kdy soutěžitel jedná v souladu s právem Evropského společenství, resp. pokud jde o jednání soutěžitele v oblasti zemědělské výroby, které spadá pod režim komunitárního práva. Posuzuje-li proto Úřad jednání soutěžitele v oblasti zemědělské výroby čistě na tuzemském, tj. českém trhu, jež nemůže ovlivnit obchod mezi členskými státy Evropské unie, je zákon aplikován bez výjimky, resp. se soutěžní právo na oblast zemědělství vztahuje bezvýjimčně.
15. Zákon však ve svém § 6 odst. 1 písm. c) obsahuje další specifické ustanovení pro oblast zemědělství, a to že se zákaz dohod podle § 3 odst. 1 zákona nevztahuje na dohody odbytových organizací a sdružení zemědělských výrobců o prodeji nezpracovaných zemědělských komodit.

⁴ Srov. čl. 81 a 82 Smlouvy

⁵ Zákon č. 484/2004 Sb., kterým se mění zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění zákona č. 340/2004 Sb.



16. Přes nejednoznačný výklad otázky, na které dohody z hlediska zúčastněných subjektů se předmětné ustanovení vztahuje, považuje Úřad za zásadní posouzení souladu obsahu těchto dohod se soutěžním právem. Bez ohledu na to, mezi kým budou tyto dohody uzavírány (z podstaty věci se bude jednat zejména o dohody vertikální, uzavírané mezi subjekty na trhu působícími v odběratelsko-dodavatelských vztazích), zdůrazňuje Úřad, že z výjimky dle § 6 odst. 1 písm. c) zákona jsou vyloučeny dohody o přímém nebo nepřímém určení ceny kupujícímu pro další prodej a o poskytnutí kupujícímu pro tento další prodej úplné ochrany na vymezeném území, tj. dohody o rozdělení trhu.
17. S ohledem na ustálenou judikaturu evropských soudů, jakož i shora uvedený výklad § 1 odst. 8 a § 6 odst. 1 písm. c) zákona, je Úřad přesvědčen, že komunitární i české soutěžní právo se na oblast zemědělství vztahuje téměř bezvýjimčně.

IV. Současný stav na relevantních trzích

18. Úřad se po uplynutí dvou let od zveřejnění Stanoviska 2005 znovu zabýval problematikou odbytových družstev⁶ v českém prostředí, resp. působením odbytových družstev na českém trhu, činnostmi, kterými se tato odbytová družstva ve skutečnosti zabývají, a dopadem jejich jednání na český trh v oblasti zemědělství. Hlavním cílem zpracované analýzy bylo vyhodnotit působení odbytových družstev v České republice z hlediska dodržování platných soutěžních pravidel, mj. zda působení odbytových družstev nemá ve skutečnosti za cíl či následek narušení soutěže v oblasti zemědělství.
19. Obecně lze odbytová družstva kategorizovat dle *území*, na kterém družstva působí (tzv. družstva lokální, regionální a celonárodní), dle *struktury členství* (tzv. družstva centralizovaná, svazová či smíšená) či dle jejich *převažující činnosti* (tzv. družstva marketingová, nákupní či poskytující podpůrné služby svým členům). Odbytová družstva existují v principu i mimo zemědělský sektor, resp. mimo prvovýrobu. Do odbytových družstev se sdružují rovněž zpracovatelé a obchodníci se zemědělskými výrobky. Nejen v České republice, ale i v zahraničí pak vznikají rovněž odbytová družstva jako sdružení jiných odbytových družstev, tzv. *družstva družstev*.
20. Z iniciativy prvovýrobců začala odbytová družstva v České republice vznikat v roce 1998 a v následném roce pak začal jejich další rozvoj podporovat i český stát. Po vstupu České republiky do Evropské unie bylo v roce 2004 v rámci programu HRDP⁷ schváleno opatření „Zakládání skupin prvovýrobců“ a následně došlo k vymezení konkrétních podmí-



nek nařízením vlády č. 655/2004 Sb., o stanovení podmínek pro zařazení skupin výrobců, zajišťujících společný odbyt vybraných zemědělských komodit, do programu zakládání skupin výrobců a o stanovení podmínek pro poskytnutí dotace k podpoře jejich činnosti.

21. Odbytová družstva jsou v České republice zakládána a působí v průřezu celého spektra zemědělských komodit, počínaje odbytovými družstvy, jejichž hlavním předmětem činnosti je odbyt rostlinných zemědělských produktů (odbytová družstva se zaměřením na ovoce, zeleninu, obiloviny či olejniny), přes odbytová družstva zabývající se odbytem masných zemědělských výrobků (odbytová družstva se zaměřením na prodej vepřového masa, masa hovězího či krůtího apod.), až po odbytová družstva úzce zaměřená na jednotlivé zemědělské komodity, jako např. mléko či vejce. I když neexistuje žádný souhrnný přehled všech odbytových družstev působících na území České republiky, z informací poskytnutých ministerstvem zemědělství lze dospět k přibližnému počtu 200 odbytových družstev ve smyslu shora uvedeného nařízení, vzniklých po vstupu České republiky do EU. Úřad na základě zjištěných skutečností kvalifikovaně odhadl celkový počet odbytových družstev působících v tuzemsku řádově na stovky, když ve shora uvedeném počtu nejsou zahrnuta odbytová družstva vzniklá před vstupem do EU, ani odbytová družstva většího rozsahu, na něž předmětný program nelze aplikovat.
22. Pokud jde o celonárodní odbytová družstva, poukazuje Úřad např. na CENTROODBYT-národní odbytové družstvo sdružující 11 regionálních odbytových organizací a obchodující s komoditami vepřové a hovězí maso. Na trhu s drůbežím masem vyvíjí činnost odbytové družstvo AGROKROCAN, jehož cílem je zvýšit odbyt krůt a zlepšit rentabilitu výroby krůtího masa. Na trhu ovcí a koz působí společnost OVEKO, a.s., jejímž základním předmětem činnosti je společný prodej zvířat a výrobků od chovatelů, tj. chovných a jatečných zvířat, mléčných výrobků a vlny, a provádění kontroly užitkovosti a poradenství. Největšího podílu na trhu syrového kravského mléka dosahuje

6 Odbytové organizace působící v tuzemsku mají nezřídka vedle formy družstva rovněž podobu obchodní společnosti, příp. jde pouze o sdružení fyzických a právnických osob, tzv. skupiny výrobců; Úřad pro zjednodušení používá v tomto materiálu pro všechny tyto případy pojem *odbytové družstvo*.

7 HRDP neboli Horizontal Rural Development Plan (Horizontální plán rozvoje venkova).



odbytové družstvo MLECOOP. Rovněž odbytové družstvo MLECOOP je sdružením devíti regionálních odbytových družstev. Druhým nejsilnějším odbytovým družstvem na trhu syrového kravského mléka je Mlékařské a hospodářské družstvo JIH sdružující individuální výrobce mléka z jižních a západních Čech a Moravy. V obchodu se slepičími vejci vyvíjí aktivní činnost společnosti ČESKÁ VEJCE CZ, a.s., a ZLATÁ VEJCE, a.s., jež se na obchodu s touto komoditou podílí celkově cca 80 %. Rovněž na obchodování s obilovinami a olejinami zaměřilo svoji činnost několik odbytových družstev. Největší rozsah a celostátní působnost pak vykazuje odbytové družstvo AGROODBYT ČR, které se na obchodu s touto komoditou podílí cca 10 %. Na trhu s ovocem a zeleninou rovněž odbytová družstva působí; lze poukázat např. na odbytová družstva CZ FRUIT či LITOEZEL.

23. Pokud jde o činnost těchto odbytových družstev na území České republiky, vyplynulo z provedeného šetření, že odbytová družstva postupně zvyšují svůj tržní podíl na jednotlivých trzích zemědělských výrobků, nesou rizika spojená s inkasem od odběratelů a vytvářejí finanční rezervy na garance úhrady kupní ceny. Ze strany členů rovněž roste zájem o vlastní skladovací, popř. zpracovatelskou kapacitu odbytových družstev.
24. Z informací, které Úřad v rámci svého šetření jednotlivých trhů zemědělských výrobků získal a vyhodnotil, však dále vyplývá, že v současné době je hlavním cílem činnosti odbytových družstev vytvořit subjekt nadaný dostatečně silnou vyjednávací pozicí vůči ostatním subjektům působícím v rámci jednotlivých odběratelsko-dodavatelských vztahů. Tyto snahy odbytových družstev však podle názoru Úřadu mohou vést ke sjednocování cen a nákladů na jednotlivých trzích zemědělských výrobků. Soutěžitelé se také stále častěji sdružují do větších odbytových družstev, příp. zakládají tzv. družstva družstev, což následně v kontextu činností souvisejících s vyjednáváním o cenách vede k ovlivnění značné části jednotlivých trhů.
25. Na základě výše uvedeného se Úřad po dvou letech rozhodl blíže konkretizovat své stanovisko k zemědělské politice

vydané v roce 2005 ke spolupráci horizontálních konkurentů v oblasti produkce a obchodu se zemědělskými komoditami, a vydat stanovisko nové (dále též „Stanovisko 2008“). Cílem je podrobněji konkretizovat, které aktivity konkurentů v zemědělské prvovýrobě a na navazujících trzích jsou v souladu se soutěžními normami – a jsou proto Úřadem podporovány, a která jednání mohou za určitých podmínek porušovat pravidla fungování fair hospodářské soutěže.

V. Formy sdružování v odbytových družstvech a jejich jednání akceptovatelné z hlediska soutěžního práva

26. Každý subjekt by měl v soutěži na trhu postupovat samostatně a svobodně určovat své soutěžní chování. Z hlediska soutěžního práva obecně lze posoudit spolupráci mezi konkurenty jako horizontální dohodu (§ 5 odst. 1 zákona). Prostá dohoda o vzájemné koordinaci soutěžního jednání může být zakázána za podmínek daných § 3 zákona a navazujícími ustanoveními, přičemž podmínkou v této souvislosti je schopnost dohody alespoň potenciálně vést k narušení hospodářské soutěže na trhu. Na tuto dohodu je třeba aplikovat zásady pro posuzování horizontálních dohod popsané podrobně Evropskou komisí v Pravidlech pro aplikaci čl. 81 Smlouvy na dohody o horizontální spolupráci (2001/C 3/02), které lze obdobně použít i pro posouzení slučitelnosti určitého jednání s českým zákonem.
27. Kooperace mezi vzájemnými konkurenty na trhu, spočívající v založení společného podniku, může být podle okolností kvalifikována jako spojení soutěžitelů nebo jako horizontální dohoda narušující soutěž. Pro spojení soutěžitelů ve formě vytvoření společného podniku je typické označení full-function joint venture, tzv. koncentrativní společný podnik. Naopak pro dohodu v režimu § 3 je užíváno označení kooperativní společný podnik. Tato pravidla platí i pro společné podniky ve formě odbytových družstev.

V.1 Odbytové družstvo jako koncentrativní společný podnik

28. Aby subjekt založený konkurenty splňoval definici koncentrativního společného podniku, a byl tedy spojením soutěžitelů, musí zakladatelé při jeho založení usilovat o vznik nového soutěžitele, tj. uvést na trh subjekt, který bude dlouhodobě plnit všechny funkce samostatné hospodářské jednotky („plně funkční podnik“) a který se v budoucnu zcela oddělí od případné závislosti na dodávkách od mateřských společností či družstev⁸. Měl by tedy vykazovat přinejmenším následující charakteristiky:
- společný podnik musí mít *vlastní management* věnující se provádění každodenních činností;
 - společný podnik musí *disponovat přístupem* k dostatečným finančním a lidským zdrojům, hmotným i nehmotným aktivům;
 - společný podnik *nesmí plnit pouze pomocnou roli* v hospodářských činnostech zakladatelů, jako je tomu v případě, kdy se společný podnik omezí pouze na odbyt či prodej

8 Pro zjednodušení Úřad používá pojmu *zakladatelé*.

produktů zakladatelských firem a působí výhradně nebo převážně jako jejich obchodní zastoupení;

- počáteční *období závislosti* společného podniku na zakladatelích by nemělo přesáhnout 3 roky, poté by již měl mít nový podnik vybudovanou vlastní síť dodavatelů či odběratelů, nezávisle na dodávkách zakladatelských subjektů („zavedení podniku na trhu“);
- pro posouzení aktivní role podniku na trhu je důležitým faktorem *relativní podíl prodeje zakladatelům* (resp. nákupů od nich) ve vztahu k celkové produkci společného podniku;
- pokud jde o *nákupy společného podniku* od zakladatelů, je plně funkční charakter takového podniku sporný zejména tam, kde dotyčné produkty nebo služby získávají pouze nízkou přidanou hodnotu na úrovni samotného společného podniku – takový společný podnik pak spíše plní funkci obchodního zastoupení zakladatelů;
- typické pro samostatný společný podnik koncentrativního typu je naopak postupné *získávání zdrojů mimo mateřské společnosti* – tj. konkurenčních zdrojů;
- musí jít o podnik fungující na *trvalém základě*, nikoli založený za jediným účelem, např. pro splnění konkrétního cíle zakladatelů na určitou dobu.

29. Zakládání společných podniků koncentrativního typu soutěžitelé – ať již v oblasti prvovýroby nebo na navazujících stupních zpracování a distribuce – představuje spojení soutěžitelů ve smyslu § 12 odst. 5 zákona, jež podle okolností může podléhat povolení Úřadu⁹ a jež, pokud nevede k podstatnému narušení soutěže¹⁰, je v souladu se soutěžním právem. Vytvoření nového soutěžitele (odbytového družstva), který vstoupí na trh s počáteční podporou zakladatelů, zajistí jim odbyt a případně i zpracování zboží a postupně získá i další paralelní zdroje, zpravidla vede k zefektivnění soutěže na trhu (srov. Příloha č. 1).

V.2 Odbytové družstvo jako kooperativní společný podnik

30. Podnik kooperativní povahy lze definovat jako způsob spolupráce zakladatelů. Jde *de facto* o kvalifikovanější formu horizontální dohody mezi konkurenty. Rovněž na tuto dohodu je třeba aplikovat zásady pro posuzování horizontálních dohod popsané Evropskou komisí v Pravidlech pro aplikaci čl. 81 Smlouvy na dohody o horizontální spolupráci. Pravidla uplatňování soutěžních norem plně dopadají na oblast zemědělské prvovýroby (viz výše rozsudek SPS ve věci *French Beef* a další).

31. Na základě uvedených východisek je možné identifikovat oblasti činností odbytových družstev, které nejsou v rozporu se soutěžním právem, a naopak ty činnosti, které jsou soutěžním právem reprobovány.

32. **Dohoda vždy dovolená.** Bez dalšího bude dovolená dohoda o založení společného podniku (odbytového družstva), který bude řešit poradenství v oblasti dotací či jinou vzdělávací činnost ve prospěch zakladatelů (zprostředkování

nejnovějších mezinárodních poznatků v oboru, zajišťování zahraničních stáží, mezioborová spolupráce, atd.).

33. **Dohoda za určitých podmínek dovolená.** Jde o případy, kdy je dohoda podmíněně dovolená, a to s přihlédnutím k tržním podílům zakladatelů a ke konkrétnímu obsahu vzájemné spolupráce.

34. Tržní podíly. Prahové hodnoty tržních podílů pro posouzení dohod jako nebezpečných pro soutěž jsou stanoveny od 15 %, resp. 50 % společného podílu stran dohody (zakladatelů odbytového družstva) na trhu. V případě společného tržního podílu nepřesahujícího 15 %, který se zabývá dále uvedenými aktivitami, není obecně vyžadována individuální soutěžní analýza a jednání zakladatelů odbytového družstva je zpravidla v souladu se zákonem.

35. Založení a působení odbytového družstva v případech, kdy obsahem spolupráce jsou dále vymezené aktivity a kdy společný tržní podíl přesahuje 15 %, zpravidla vyžaduje provedení hloubkové soutěžněprávní analýzy založené na principu proporcionality, který je definován pro případy s komunitárním rozměrem v čl. 81 odst. 3 Smlouvy a pro zbývající případy v § 3 odst. 4 zákona. Základní podmínkou je, že dohoda přispěje ke zlepšení výroby nebo distribuce zboží a vyhrazuje spotřebitelům přiměřený podíl na těchto výhodách, a zároveň neuloží stranám dohody omezení, která nejsou nezbytná k dosažení těchto cílů. Nutnou podmínkou přípustnosti takové dohody pak je, že neumožní soutěžitelům vyloučení hospodářské soutěže na podstatné části trhu předmětného zboží. Platí, že čím větší je tržní podíl takového odbytového družstva, tím přísněji bude Úřad dohodu o jeho založení a provozování posuzovat.

36. V případě odbytových družstev, jež se zabývají dále uvedenými aktivitami a jejichž tržní podíly, resp. tržní podíly jejich zakladatelů, přesahují 50 % relevantního trhu platí vyvratitelná domněnka rozporu se zákonem.



9 srov. § 13 zákona

10 srov. § 17 odst. 3 zákona

37. Soutěžním právem je tak aprobováno zejména zakládání odbytových družstev drobnými podniky. Tato možnost přitom neplatí pouze pro zemědělce, ale je otevřena jak obchodníkům se zemědělskými komoditami, tak jejich zpracovatelům.
38. *Obsah vzájemné spolupráce.* Obsahově lze vymezit horizontální dohody o výzkumu a vývoji, dohody o společném nákupu, dohody o společném prodeji – tedy tzv. komercializační dohody (včetně distribučních a marketingových dohod), standardizační dohody (kdy by např. standardizací bylo pověřeno právě odbytové družstvo), dohody o výměně informací a dohody ve vztahu k životnímu prostředí, atd. Platí zde pravidla a definice obsažené v Pravidlech pro aplikaci čl. 81 Smlouvy na dohody o horizontální spolupráci pro jednotlivé typy dohod uzavíraných mezi vzájemnými konkurenty. Pro odbytová družstva jsou typické zejména aktivity související se společným nákupem a/nebo společným prodejem zboží. Obecně platí, že dohody o společném nákupu jsou méně závazné než dohody o společném prodeji.
39. Odbytové družstvo může v kontextu shora uvedeného (tj. s přihlédnutím k výši tržního podílu) pro své zakladatele zajišťovat (srov. Příloha č. 2):
- *Výkup a následný prodej zboží zakladatelů svým jménem na svůj účet.* Tato aktivita odbytového družstva umožňuje shromáždit větší množství zboží (zejména druhově určených komodit, jako jsou obilí, mléko, vejce apod.) a operovat na trhu s lepší vyjednávací pozicí. Tato praktika umožní nabízet na trhu okamžitě významnější objem produktů, než je umožněné jednotlivému soutěžiteli, přičemž tímto způsobem lze dodat zboží i odběratelům poptávajícím velké objemy naráz či centrálně (obchodní řetězce).
 - *Společný nákup vstupů.* Činnosti tohoto typu umožní jednak snáze dosáhnout množstevních slev u odběratelů, kterých by jednotlivý soutěžitel neměl šanci využít, jednak mohou zlevnit přepravu vstupů, případně nahradit zcela roli distributora nákupem přímo od výrobce – což opět vede k úspoře díky vypuštění mezistupně ve vertikálním tržním vztahu.
 - *Marketing výrobků, uvádění společného loga, značky kvality či regionálního původu.* Typickými příklady jsou regionální značky kvality a původu, uplatnění na trhu zboží chemicky méně ošetřovaného či geneticky nemodifikovaných potravin. Potenciál odbytového družstva zde tkví v možnosti snáze prosadit regionální značky a firmy na širším trhu, zviditelnit a uplatnit jednotlivé produkty – s přímým dopadem na kvalitu a zdravotní nezávadnost potravin pro spotřebitele.
 - *Společnou reklamu zboží.* Společná reklama úzce souvisí s marketingovými aktivitami odbytových družstev. Sloučení prostředků na propagaci do jedné ruky umožní drobným soutěžitelům dostat se do širšího povědomí odběratelů a spotřebitelů, a sice prostřednictvím nákladnějších mediálních prostředků (televize, hlavní tiskoviny, internet), které zajišťují celostátní či dokonce mezinárodní pokrytí.
- *Distribuci zboží.* Distribucí v užším slova smyslu lze rozumět takové funkce odbytového družstva, kdy toto zajišťuje svoz produktů zemědělské prvovýroby např. k přepravcům nebo ke zpracovatelům, kdy zajišťuje zavážení odběratelů (společný vozový park, provoz železniční vlečky) atd.
 - *Zpracování, třídění, balení a skladování.* V praxi jde o pořizování společných skladovacích kapacit (sila, sklady, zásobníky), dále nakládacích zařízení (typicky pro přepravu po železnici, silniční dopravu či zpracovatelské potřeby), balících a třídících linek, a v neposlední řadě pak jde o provozování zpracovatelských kapacit, které např. čistí, zatřídí či jiným způsobem ošetřují prvotní surovou produkci.
 - *Zajišťování dalších doplňkových služeb pro zakladatelské podniky.* Zde půjde o výzkum, vývoj a testování nových produktů, fakturační služby, sdílení zemědělské techniky apod. Zemědělci tak mohou sdílet nákladnější stroje a techniku prostřednictvím společných družstev s tím, že odbytové družstvo zároveň může vytvářet společný fond oprav a obnovy, případně zařízení rovněž nechat pojištit.
40. *Dohoda vždy zakázaná.* Dohody o společném prodeji v rámci joint venture – společného podniku zakládaného za účelem odbytu výrobků zakladatelských společností – nutně zahrnují určitou formu spolupráce konkurentů na nabídkové straně trhu, což na rozdíl od poptávkové strany (dohody o společném nákupu) vyvolává větší obavy z hlediska zachování účinné hospodářské soutěže. Základní obavou v tomto směru je, zda komercializační dohody mezi konkurenty nebudou mít za následek fixaci prodejních cen. Tato obava bude na místě zejména v případě dohod omezujících se výhradně na otázky společného prodeje zboží, u nichž se Úřad domnívá, že budou pravidelně spadat pod zákaz stanovený v § 3 zákona, resp. pod zákaz daný čl. 81 odst. 1 Smlouvy. Obdobnou praxí při posuzování těchto dohod má i Evropská komise.
41. Z pohledu soutěžního práva jsou vždy zakázané tyto aktivity odbytových družstev (srov. Příloha č. 3):
- Nesmí docházet ke *sjednocování cen zakladatelských podniků*, ty by měly odbytovému družstvu dodávat za nezávisle stanovené ceny, založené čistě na vlastní obchodní politice.
 - Na bázi odbytového družstva nesmí docházet k *výměně citlivých informací* o podnikání zakladatelů, zejm. o skladbě a výši nákladů, o zdrojích, zásobách, hospodářských plánech apod.
 - Funguje-li společný podnik na bázi sdružení/družstva, neměl by mít *uzavřenou a neměnnou členskou základnu* a neměl by být vyžadován vysoký výstupní poplatek pro členy, kteří se rozhodnou na trhu působit samostatně.
 - Odbytové družstvo nesmí za žádných okolností *vyhlášovat cenu dané komodity* na konkrétní časové období – vůči všem odběratelům na trhu či veřejně v médiích. Pokud dále prodává produkci svých členů, může o ceně s odběrateli jednat, pouze pokud jde o konkrétní obchodní jednání a prodej, nikoli paušálně „vyhlášovat“, za kolik se má prodávat předmětné zboží v následujícím období

v celém „sektoru“ (např. v sektoru mlékárenství či v oblasti produkce vepřového masa obecně). Taková prohlášení mohou vést k ovlivňování cenové hladiny na trhu, která by měla být určována pouze vzájemným střetem nabídky a poptávky po předmětném zboží.

- Díky působení odbytového družstva nesmí docházet ke *sjednocování významné části nákladů* na produkci zakladatelských podniků.
- U dohod uzavřených mezi konkurenty ve vztahu k různým geografickým trhům, zejména jsou-li reciproční, nesmí dojít k *rozdělování trhů*. Nejsou-li takové reciproční distribuční dohody objektivně potřeba k proniknutí na dotčené trhy, jsou zpravidla v rozporu se soutěžním právem.

42. **Shrnutí.** Lze shrnout, že společné odbytové družstvo, jehož činnost nespočívá v některé ze zakázaných praktik, má nepopíratelně pozitivní vliv na soutěžní situaci zakladatelů, kteří mají díky této své společné odbytové organizaci lepší vyjednávací pozici na navazujících stupních trhu – zejména pak vůči obchodním řetězcům, které stabilně disponují vysokou tržní silou v individuálních vztazích se svými dodavateli (byť z objektivního hlediska nenaplnují znaky dominantních hráčů na trhu). Při dodržení shora popsaných pravidel není zakázáno ani zakládání odbytových organizací sdružujících družstva či jiné odbytové organizace.

VI. Budoucí přístup Úřadu

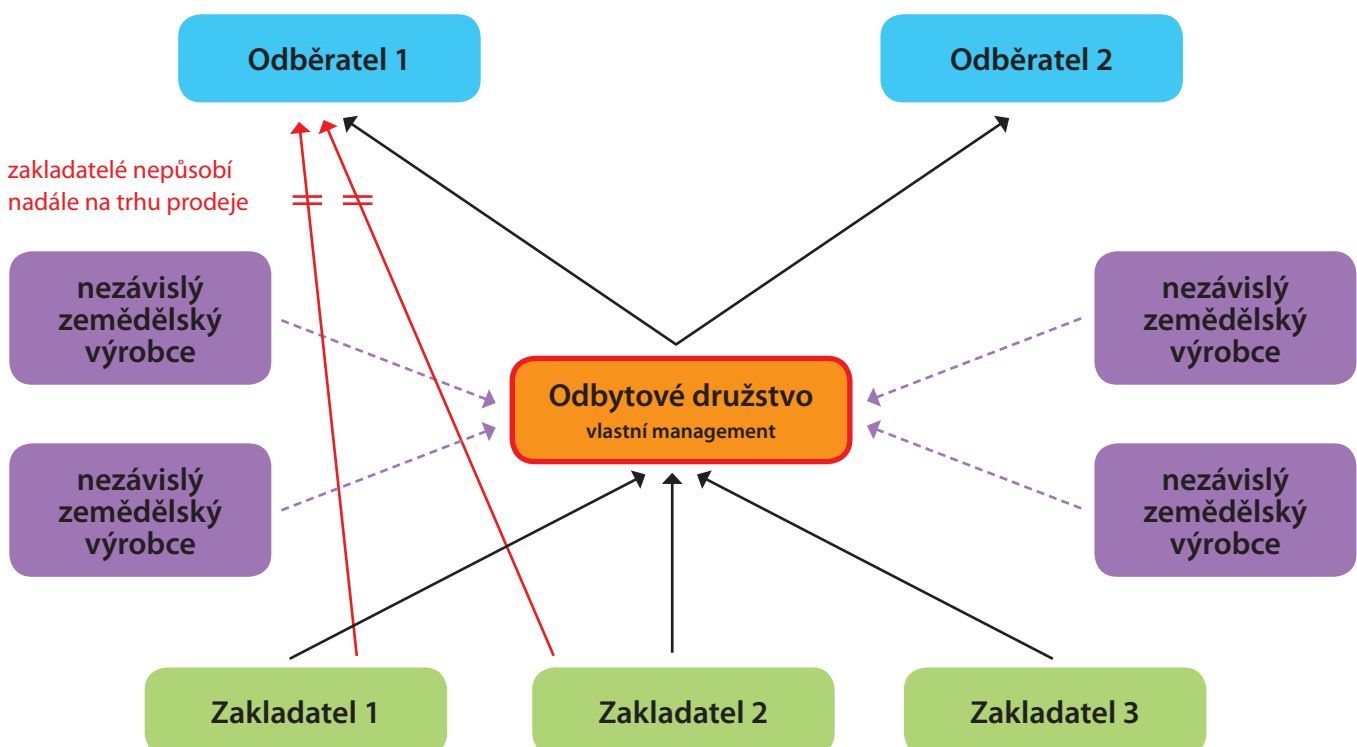
43. Úřad si je vědom toho, že zemědělství a obchod se zemědělskými výrobky představují citlivou oblast a že v tomto sektoru v současnosti působí celá řada odbytových družstev, s nimiž je více či méně svázáno významné množství obyvatelstva, jakož i toho, že některá z těchto družstev zcela nesplňují podmínky obsažené ve Stanovisku 2008. Aby důsledky bližší konkretizace Stanoviska 2005 měly co nejmírnější dopad na samotné fungování oblasti zemědělství v České republice, rozhodl se Úřad stanovit *přechodné období* v délce dvou let, tj. od 1. 1. 2008 do 31. 12. 2009, v němž již existující odbytová družstva mají povinnost uvést svoji činnost do souladu s pravidly obsaženými ve Stanovisku 2008, resp. obsaženými v českém i komunitárním soutěžním právu.

44. V konkrétních případech si Úřad vyhrazuje možnost přezkoumat působení již existujícího odbytového družstva na trhu z hlediska pravidel hospodářské soutěže ještě před skončením přechodného období. To platí zejména v případech, kdy Úřad zjistí, že jednání odbytového družstva zahrnuje aktivity popsané shora v bodech č. 40. a 41.

45. *Nově zakládaná odbytová družstva*, tj. družstva založená po 1. 1. 2008, budou posuzována v souladu se Stanoviskem 2008.

Příloha č. 1

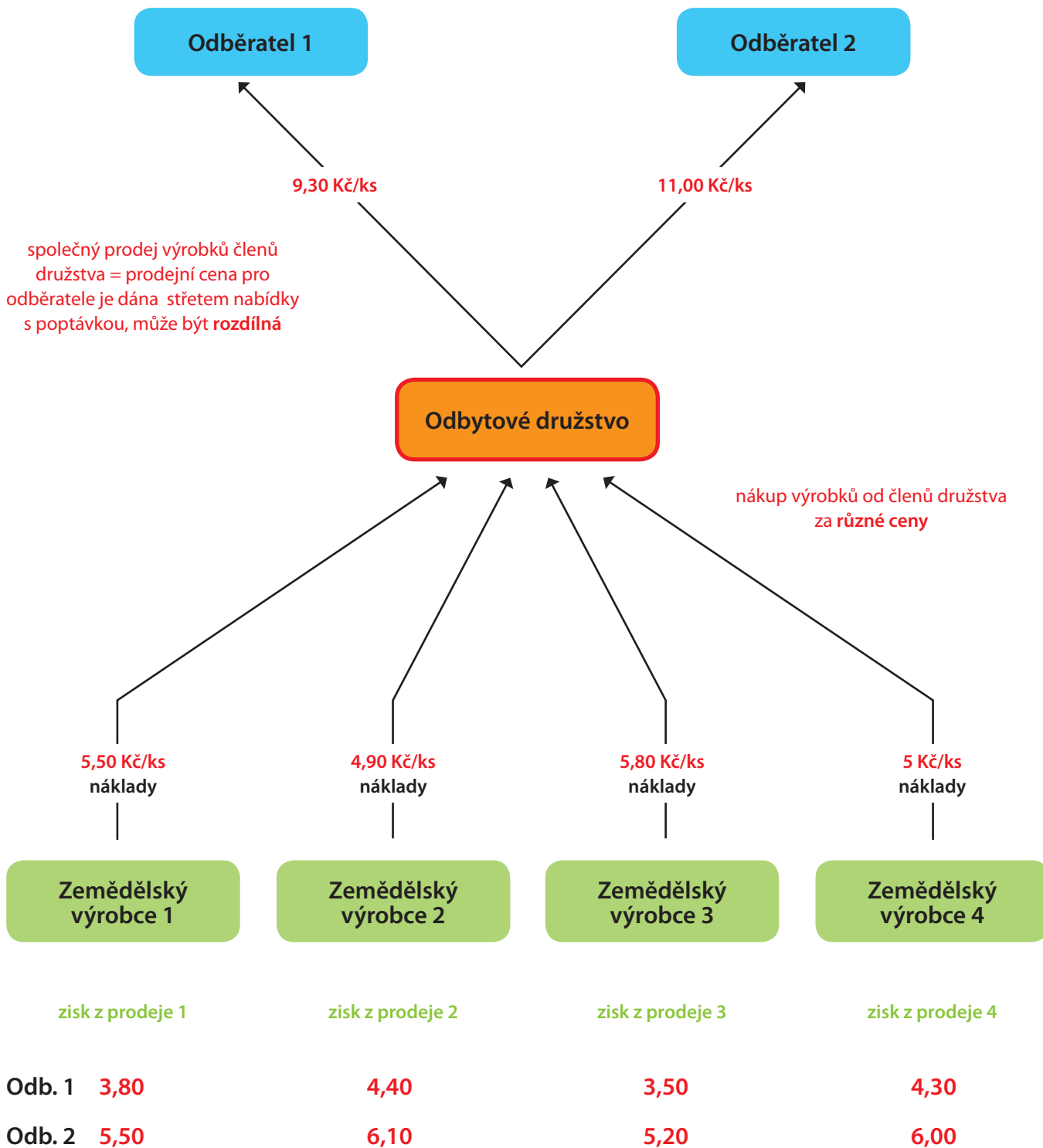
Náčrt: Úřadem akceptovatelné struktury činnosti odbytových družstev jako koncentrativního společného podniku



Po uplynutí období cca tří let by odkup odbytového družstva od svých zakladatelů měl být relativní ve vztahu k celé produkci – odbytové družstvo získává zdroje i mimo zakladatele, tj. od konkurentů zakladatelů.

Příloha č. 2

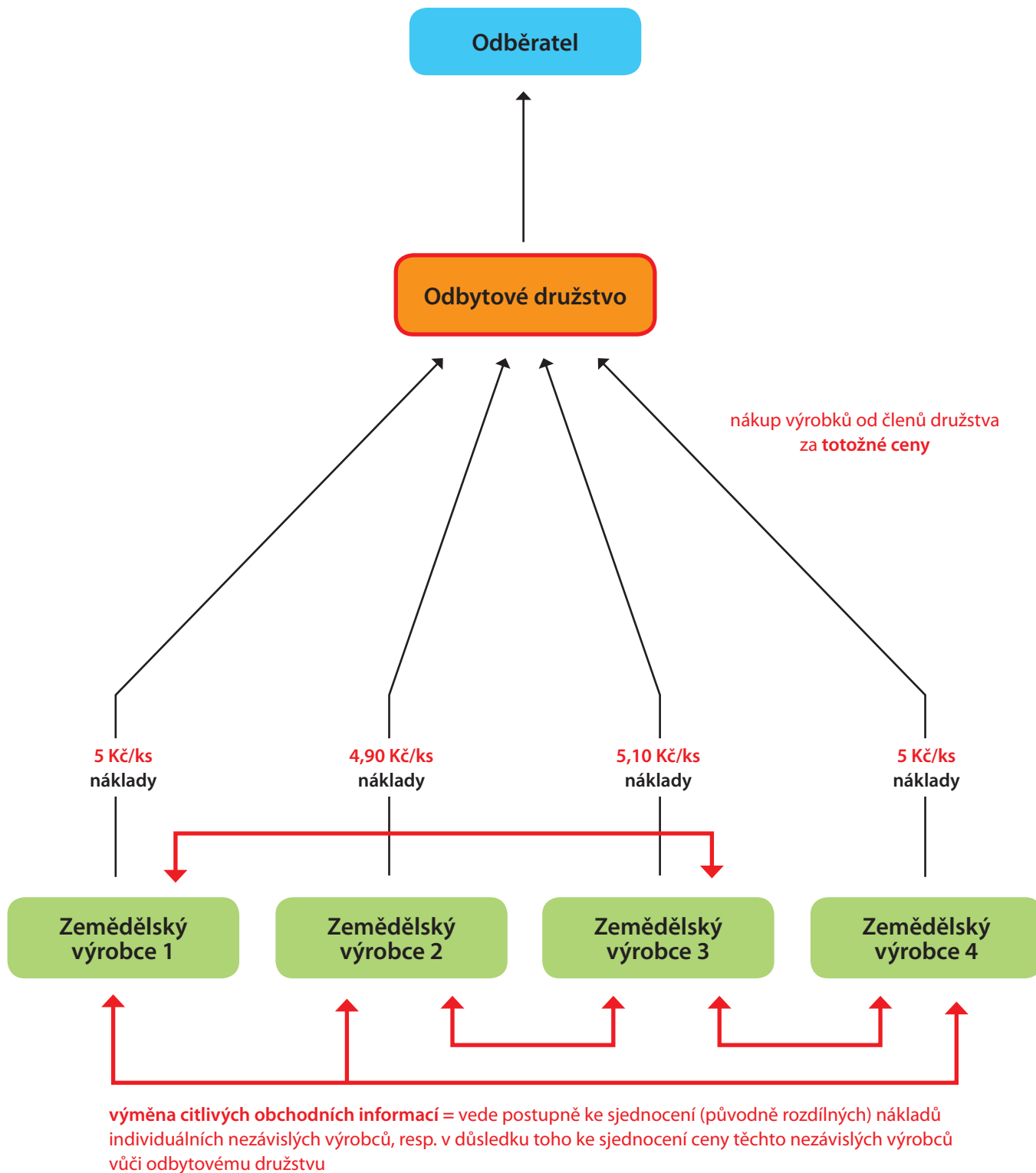
Náčrt: Úřadem akceptovatelné struktury činnosti odbytových družstev jako kooperativního společného podniku spočívající ve výkupu a prodeji zboží členů družstva.



Pozn: Je patrné, že zisk každého ze shora uvedených výrobců zemědělských produktů je rozdílný jako při individuálním prodeji, tj. prodeji nikoli prostřednictvím odbytového družstva – zisk závisí na výši individuálních nákladů každého výrobce

Příloha č. 3

Náčrt: Úřadem neakceptovatelné struktury činnosti odbytových družstev jako kooperativního společného podniku spočívající ve výkupu a prodeji zboží členů družstva



MOŽNOSTI LEGISLATIVNÍHO ŘEŠENÍ PROBLEMATIKY TZV. OBCHODNÍCH ŘETĚZCŮ



Michal Petr
ředitel legislativně-právního
odboru ÚOHS

Snaha o přijetí právní úpravy regulace obchodních řetězců, jejichž faktická ekonomická síla jim v mnoha případech umožňuje vynucovat si na svých dodavatelích jednostranně výhodné obchodní podmínky, sahá až do roku 1999, aniž by za tato léta dospěla k nějakému závěru. Zopakujme si proto, jaké přístupy je možno zaujmout a jaký vztah nim mají aktuální legislativní návrhy.

I. Dominantní postavení

Standardní součástí soutěžněprávní regulace je vymezení dominantního postavení a zákaz jeho zneužívání. Podle dosavadních zkušeností Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (dále též „Úřad“) však žádný z obchodních řetězců na trhu vymezeném geograficky jako území České republiky dominantní postavení nezaujímá; objevují se proto návrhy, aby byla definice dominantního postavení upravena tak, aby obchodní řetězce zahrnovala.

Tato kapitola popisuje koncept dominantního postavení, jak je vymežován soutěžním právem, a zákaz jeho zneužívání, a dále možnosti a důsledky úpravy tohoto konceptu způsobem, který by umožnil považovat za dominanty v České republice i tzv. obchodní řetězce.

1. K pojmu dominantní postavení

Dominantní postavení je v zákoně o ochraně hospodářské soutěže (dále též „ZOHS“) vymežováno jako postavení soutěžitele, kterému jeho tržní síla umožňuje chovat se ve značně míře nezávisle na jiných soutěžitelích nebo spotřebitelích. Jedná se tedy o specifické postavení určitého soutěžitele na určitém trhu a váže se tedy právě k tomuto trhu, nikoliv ke konkrétním dalším soutěžitelům nebo určité obecné vlastnosti určitého soutěžitele (viz níže).

V naprosté většině soutěžněprávních úprav, nejen v Evropě, ale celosvětově, je proto obsažena tzv. behaviorální definice dominantního postavení, založená na analýze možnosti předmětného soutěžitele chovat se do určité míry nezávisle; jen v menšině zemí se používá tzv. strukturální definice, spojující dominantní postavení s dosažením určitého tržního podílu.

V žádném státě není dominantní postavení definováno určitým obratem, a to vzhledem ke skutečnosti, že obrat sám

o sobě nevypovídá o postavení daného soutěžitele na relevantním trhu. Nadto by bylo v podstatě nemožné stanovit hranici obratu, která by byla obecně použitelná na všech relevantních trzích – jen těžko si lze představit hranici obratu, která by byla použitelná jak pro trhy, na kterých je dosahován obrat velmi vysoký (např. obchod s cennými papíry), tak pro trhy s nízkým obratem (zejm. lokální trhy, z praxe Úřadu např. pohřební služby ve městě Prostějov).

Ačkoliv se i takové návrhy objevily je třeba pokládat za principiálně nepřijatelné řešení, které by spojovalo existenci dominantního postavení s dosažením určitého obratu tak, aby do něj byly zahrnuty i v ČR působící obchodní řetězce.

2. Koncept zneužívání dominantního postavení

Soutěžní právo nezakazuje dominantní postavení jako takové, ale jeho zneužívání, tedy takové jednání, kdy dominantní soutěžitel zneužívá svého postavení, má tedy možnost chovat se na ostatních soutěžitelích a spotřebitelích nezávisle, čímž narušuje hospodářskou soutěž a poškozují ostatní hráče na relevantním trhu.

Soutěžněprávní teorie i praxe proto dovozuje, že dominantní soutěžitel má tzv. zvláštní odpovědnost vůči ostatním soutěžitelům a spotřebitelům, spočívající v tom, že se jako dominant nemůže chovat způsobem, který je ostatním soutěžitelům povolen. Zásah do vymezení dominantního postavení by tuto zvláštní odpovědnost rozšířil i na soutěžitele, u kterých by nebyla ekonomicky odůvodněna. Rozšíření definice dominantního postavení na soutěžitele, kteří nejsou dominanty v ekonomickém slova smyslu, tedy kteří se nemohou na trhu chovat nezávisle, jak popsáno výše, by proto velmi pravděpodobně mělo negativní dopady na další soutěžitele a zejména na spotřebitele.

3. Zakotvení domněnky dominantního postavení pouze pro obchodní řetězce

Na základě výše uvedeného lze tedy uzavřít, že není možné zavést obecně platnou domněnku, spojující existenci dominantního postavení s dosažením určitého obratu.

Teoreticky by ovšem bylo možné spojit tuto definici výlučně s obchodními řetězci. Hned v úvodu je nezbytné zdůraznit, že nelze vyloučit, že taková právní úprava by mohla být považována za protiústavní, neboť by jednostranně ukládala povinnosti jen určité skupině subjektů.

Právní úprava nesmí být diskriminační, a musí tedy regulovat obdobné případy obdobně a rozdílné případy různě. V případě jakékoliv odchylky od obecného pravidla je proto nezbytné zdůvodnit, na základě jakých specifických okolností je daná odchylka nezbytná, a že se tedy jedná o rozdílné případy, vyžadující rozdílnou regulaci. Koncept zákazu zneužívání dominantního postavení umožňuje uložení zvláštních povinností soutěžitelům disponujícím na daném relevantním trhu značnou tržní mocí. Není dost dobře možné stanovit takové povinnosti i soutěžitelům, kteří takovou tržní mocí nedisponují, a nadto jen v určitém segmentu (nákup zboží za



účelem prodeje konečným zákazníkům), jen některým soutěžitelům v tomto sektorům působícím (obchodním řetězcům) a jen ve vztahu k některým jejich aktivitám (nákup od dodavatelů).

Taková právní úprava by dále mohla být v rozporu s komunitárním právem. Za pozornost stojí, že slovenská právní úprava ekonomické síly (srov. níže),¹¹ které byla založena na obratu,¹² byla Evropskou komisí označen za rozpornou s komunitárním právem a obratové kritérium bylo vypuštěno.

4. Rozšíření některých zákazů platících pro dominanty i na další podniky

V několika státech platí, že některé ze zákazů a povinností uložených dominantům jsou vztaženy i na další podniky, které dominanty nejsou. Např. německé soutěžní právo¹³ zakazuje diskriminační a nekalé praktiky poškozující soutěžitele při aktivitách, které jsou obvykle obdobným soutěžitelům otevřeny,¹⁴ soutěžitelům, na kterých jsou malé a střední podniky v posta-

vení dodavatelé závislé, protože nemají možnost dodávat své zboží za srovnatelných podmínek jiným soutěžitelům;¹⁵ v podstatě se tedy jedná o otázku ekonomické závislosti (srov. níže).

Některé povinnosti dominanty je tedy možno uložit i jiným podnikům. Vzhledem k tzv. zvláštní odpovědnosti dominanty (srov. výše) nelze ovšem doporučit, aby se na takové podniky vztahovaly všechny povinnosti dominanty, ale jen některé z nich, v zásadě jen zákaz vynucování nepřiměřených obchodních podmínek.

Bylo by tedy možné stanovit, že soutěžitelé s určitou tržní silou mají některé povinnosti jako dominantní soutěžitelé, ačkoliv sami dominanty nejsou. Vymezení takové skupiny by patrně nebylo možné výhradně na základě obratového kritéria (srov. výše slovenský zákon o obchodních řetězcích), ale jen na základě takových ekonomických kritérií, že by se fakticky jednalo o institut ekonomické závislosti. Lze proto doporučit namísto takové „nepřímé“ právní úpravy zakotvit přímo institut ekonomické závislosti jako takový.

II. Regulace tzv. ekonomické závislosti

Chování tzv. obchodních řetězců, ale i jiných soutěžitelů disponujících takovou ekonomickou silou, která jim umožňuje vnutit jejich obchodním partnerům jednostranně nevýhodné obchodní podmínky, je v řadě států regulováno pomocí institutu tzv. ekonomické závislosti.

1. Zneužívání ekonomické závislosti

Ekonomickou závislostí se rozumí faktický vztah mezi určitými soutěžiteli, v rámci kterého jeden z nich disponuje ekonomickou silou, která mu umožňuje vstupovat do smluvních vztahů s druhým soutěžitelem za jednostranně výhodných podmínek; tento druhý soutěžitel, který je na něm ekonomicky závislý, je nucen takové pro něj nevýhodné podmínky přijmout, neboť nemá možnost volby jiného srovnatelného způsobu nákupu nebo odbytu zboží. Ekonomická závislost vzniká typicky ve vztazích, kdy jeden soutěžitel (závislý) dodává podstatnou část své produkce¹⁶ soutěžiteli jinému (na kterém je závislý), přičemž pro tohoto soutěžitele představují dodávky soutěžitele závislého jen minimální část jeho celkové poptávky,¹⁷ případně obdobně v situaci, kdy určitý soutěžitel uspokojuje podstatnou část své poptávky dodávkami jednoho soutěžitele, pro kterého tyto dodávky představují jen zanedbatelné procento jeho celkové produkce.

11 Zákon č. 358/2003 Z. z., o obchodních řetězcích.

12 Za podnik s ekonomickou silou byl pokládán podnik s tržním podílem vyšším než 5% nebo obratem vyšším než 1,5 mld.

13 Čl. 20 odst. 1 a 2 německého soutěžního zákona – *Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen*, BGBI. I 1957, s. 1081, ve znění pozdějších předpisů.

14 V překladu do angličtiny: *shall not directly or indirectly hinder in an unfair manner another undertaking in business activities which are usually open to similar undertakings, nor directly or indirectly treat it differently from similar undertakings without any objective justification.*

15 V překladu do angličtiny: *undertakings and associations of undertakings insofar as small or medium-sized enterprises as suppliers or purchasers of certain kinds of goods or commercial services depend on them in such a way that sufficient or reasonable possibilities of resorting to other undertakings do not exist. A supplier of a certain kind of goods or commercial services shall be presumed to depend on a purchaser within the meaning of sentence 1 if this purchaser regularly obtains from this supplier, in addition to discounts customary in the trade or other remuneration, special benefits which are not granted to similar purchasers.*

16 Dle analýz prováděných Úřadem by se mělo jednat nejméně o zhruba jednu třetinu celkové produkce.

17 Dle analýz prováděných Úřadem by se mělo jednat nejvýše o celé procento celkové poptávky.

Definice ekonomické závislosti, obsažená v opakovaných návrzích na novelu českého zákona o ochraně hospodářské soutěže,¹⁸ je často kritizována pro svou neurčitost. Je ale třeba si uvědomit, že vysoká míra abstraktnosti a užívání tzv. otevřených pojmů je pro soutěžní právo typická a že teprve aplikační praxe umožní dodat jim jasný obsah. Tak je tomu např. u pojmu dominantního postavení, který je dnes považován za zcela určitý, který však byl při prvním zavedení do českého právu kritizován pro nesrozumitelnost.

Ze srovnání s právní úpravou států, ve kterých je institut ekonomické závislosti zakotven, vyplývá, že se jedná o definice podobné „neurčitosti“,¹⁹ případně v takových státech není definice obsažena vůbec.²⁰

Zákaz zneužívání ekonomické závislosti by tedy představoval standardní nástroj pro regulaci chování tzv. obchodních řetězců; zejména s ohledem na poslední vývoj na trzích by však bylo nezbytné před přijetím jakékoliv nové regulace zpracovat podrobnou analýzu jejich dopadů, zejména s ohledem na její důsledky pro spotřebitele.

2. Maďarská právní úprava

V souvislosti s regulací chování obchodních řetězců se často poukazuje na maďarský zákon o podnikání v obchodu z roku 2005,²¹ který údajně spojuje existenci dominantního postavení obchodních řetězců s jejich obratem. Tento zákon nicméně nedefinuje dominantní postavení, ale tzv. významnou tržní sílu (anglicky *significant market power*, maďarsky *jelentős piaci erő*) obchodních řetězců, kterou má určitý podnik v situaci, kdy jeho dodavatelé nemají možnost dodávat své zboží za srovnatelných podmínek jiným subjektům;²² jedná se tedy fakticky o vymezení ekonomické závislosti, jak bylo popsáno výše. Významná tržní síla je pak spojována mimo jiné i s obratem přesahujícím 100 mld. HUF.

18 Naposledy PSP tisk 167.

19 Např. slovenský zákon o obchodních řetězcích, § 2 písm. h) v platném znění: *ekonomickou silou [se rozumí] také pozícia prevádzkovateľa obchodného reťazca vo vzťahu k jeho dodávateľovi, na základe ktorej je dodávateľ na prevádzkovateľovi obchodného reťazca závislý, lebo nemá na relevantnom trhu možnosť ponúknuť tovar inému podnikateľovi, a preto je prevádzkovateľovi obchodného reťazca nútený poskytnúť výhodnejšie zmluvné podmienky, než aké by poskytol inému podnikateľovi.*

20 Např. portugalský soutěžní zákon (zákon č. 18/2003), v ust. čl. 7 odst. 1 stanoví pouze, že *insofar as it may affect the functioning of the market or the structure of the competition, one or more undertakings shall not engage in the abusive exploitation of the economic dependence on it or them of any supplier or client on account of the absence of an equivalent alternative*, případně německý soutěžní zákon, čl. 20 odst. 4, podle kterého *undertakings with superior market power in relation to small and medium-sized competitors shall not use their market power directly or indirectly to hinder such competitors in an unfair manner. An unfair hindrance within the meaning of sentence 1 exists in particular if an undertaking offers goods or services not merely occasionally below its cost price, unless there is an objective justification for this.*

21 Zákon o obchodu č. CLXIV z roku 2005 (2005 évi CXIV törvény a kereskedelemről).

22 Maďarský zákon o obchodu, § 2 písm. e) cit. zákona, v anglickém překladu: *the term „significant market power“ refers to a market situation as a consequence of which the dealer becomes or has become a contracting partner for the supplier which the latter is unable to reasonably evade at forwarding its goods and services to the customers and which is able, due to the size of its share in the turnover, to influence regionally or all over the country market access of a product or a group of products.*

I maďarská právní úprava, která bývá označována za vzor pro změnu definice dominantního postavení, tedy zavádí institut ekonomické závislosti a zakazuje jeho zneužívání, aniž by se právní úpravy dominance jakkoliv dotýkala.

3. Regulace „významné tržní síly“

Návrh zákona o významné tržní síle a jejím zneužívání, který byl koncem minulého roku představen Potravinářskou komorou ČR, je výše citovaným maďarským zákonem zřetelně inspirován. Na rozdíl od dosavadních legislativních návrhů se nejedná o novelu ZOHS, ale o samostatný zákon, kontrola jehož dodržování by byla svěřena Úřadu. Na rozdíl od všech dosavadních návrhů se nadto týká jen tzv. obchodních řetězců, nikoliv obecně všech soutěžitelů.

Návrh zákona vymezuje pojem významná tržní síla a stanoví domněnku, že významnou tržní silou disponuje řetězec, jehož roční obrat překročí 2 mld. Kč; příkladným výčtem je pak uvedeno několik skutkových podstat představujících zakázané zneužití významné tržní síly.

Jako naprostá novinka v českém soutěžním právu figuruje povinnost obchodních řetězců, jejichž roční obrat překročí hranici 2 mld. Kč, vypracovat a Úřadu předložit etický kodex; návrh zákona nicméně blíže neupřesňuje jeho obsah ani nestanoví sankce za jeho porušování.

Úřad již opakovaně vyslovil, že zákaz zneužívání ekonomické závislosti patří i v rámci EU mezi standardní nástroje některých soutěžních úřadů a nemá tedy k tomuto zatím poslednímu návrhu principiální námítky; je však třeba zdůraznit, že zejména s ohledem na poslední vývoj na trzích je nezbytné před přijetím jakékoliv nové regulace zpracovat podrobnou analýzu jejich dopadů, zejména s ohledem na její důsledky pro spotřebitele.

Ve vztahu k etickému kodexu je pak namístě uvést, že Úřad sice může kontrolovat, zda jednotlivé obchodní řetězce tento kodex přijaly (jak návrh zákona předvídá), nemá ale předpoklady pro hodnocení jejich obsahu, neboť na rozdíl od soutěžních úřadů v jiných státech, kde jsou etické kodexy přijímány (např. Maďarsko, Velká Británie), se pravomoc Úřadu nevztahuje na nekalou soutěž, přičemž právě posouzení z tohoto pohledu by mohlo být pro vyhodnocení obsahu kodexu rozhodující.

III. Omezení aplikovatelnosti soutěžního práva

Jediné legislativní opatření, které dosud bylo v souvislosti se snahou o regulaci tržní síly obchodních řetězců skutečně realizováno, je kontroverzní pokus o vynětí jednání soutěžitelů působících v oblasti zemědělské prvovýroby z působnosti soutěžního práva. Tato výjimka byla koncipována podstatně širěji, než jak činí omezené vyloučení platné v právu komunitárním, vzhledem k legislativně technické nedokonalosti však nemá v praxi žádné faktické dopady.

Snaha řešit problémy některých soutěžitelů pramenících z toho, že mohou být na obchodních řetězcích ve vztahu ekonomické závislosti, je pro Úřad z principiálních důvodů nepřijatelná; vzhledem k funkční provázanosti českého a evropského práva nadto hrozí reálné nebezpečí, že by takový postup by v rozporu s povinnostmi České republiky jako členského státu EU, jak se již vstalo ve vztahu k sektoru elektronických komunikací.

IV. Nekalá soutěž

Stranou pozornosti po celá léta zůstává poněkud překvapivě možnost řešit problém vztahů mezi obchodními řetězci a jejich dodavateli pomocí standardních nástrojů soukromého práva, zejména prostředků na ochranu před nekalou soutěží. Běžná námitka, že drobný dodavatel si nemůže dovolit vstoupit do

soudního sporu s řetězcem, na kterém je ekonomicky závislý, přitom není zcela na místě, neboť žalobu by mohly podat nejen přímo poškození dodavatelé, ale i jejich sdružení, tedy různé komory a zájmové svazy v této oblasti působící. Před zaváděním nové regulace by tedy možná mohlo být na místě se nejprve zeptat, jestli není možné lépe využívat nástrojů, které již platný právní řád obsahuje.

PŘÍPAD NEÚSPĚŠNÉHO POKUSU O REGULACI MALOOBCHODNÍHO TRHU V ZAHRANIČÍ

Martin Švanda
odbor vnějších vztahů ÚOHS

Narůstající tržní síla obchodních řetězců není problémem, který by se dotýká pouze České republiky. Debata o nutnosti regulace vztahů mezi supermarkety a jejich dodavateli, kteří proti silné vyjednávací pozici řetězců mnohdy nedokážou dostatečně obhájit své ekonomické zájmy a jsou nuceni své zboží prodávat za nevýhodných podmínek, probíhala či probíhá v řadě evropských zemí. V některých dokonce došlo ke snaze řešit vzniklou situaci regulatorním zásahem. Pravděpodobně nejznámější z těchto pokusů se odehrál v Irsku.

Až do nedávné doby byl maloobchodní trh s potravinami v Irsku regulován tzv. Groceries Order - vyhláška o potravinách (dále je „GO“). Tato legislativa byla zavedena do irského právního rámce v roce 1956 za účelem regulace dodavatelско-odběratelských vztahů, především zakazovala určování cen ze strany dodavatelů, určování cen pro další prodej a jinou diskriminaci maloobchodních prodejců. Vyhláška poté byla několikrát novelizována, nejzásadnější změnou však prošla v roce 1987, kdy do ní byly oproti původnímu smyslu včleněny pasáže týkající se především ochrany dodavatelů. Konkrétně se jednalo o **zákaz prodeje pod fakturovanou cenou (net invoice price)**. Původním úmyslem sice bylo zakázat ceny podnákladové, z administrativních důvodů byl však zvolen termín net invoice price. **Jednoznačné číslo na faktuře je totiž vždy lehce prokazatelné, narozdíl od výpočtu skutečné nákladové ceny.**

Předpokládalo se, že zavedení zákazu přinese několik benefitů. Jednak mělo ochránit spotřebitele před protisoutěžními praktikami na maloobchodním trhu, zabránit neférovým praktikám ze strany obchodních řetězců a přispět k zachování tržního prostředí. Rovněž se počítalo s pozitivním vlivem na stav nezaměstnanosti, která neměla být zvyšována příliš tvrdým konkurenčním bojem mezi hráči na retailovém trhu.

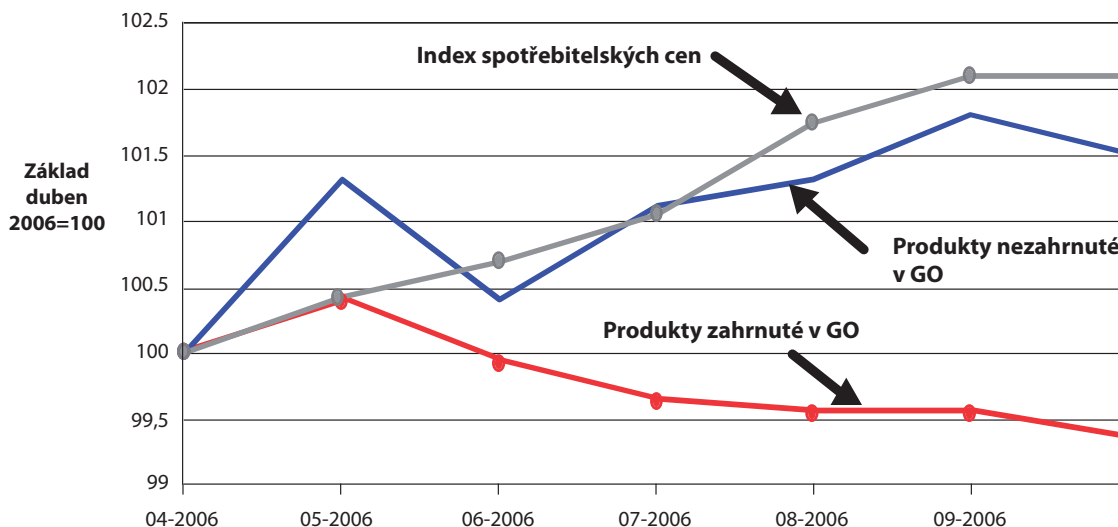
Analýza dopadů tohoto opatření provedená v roce 1991 Fair Trade Commission, která byla předchůdcem dnešního Irského soutěžního úřadu, ukázala, že GO měl významný restriktivní vliv na soutěžní prostředí a volné působení tržních sil. Komise poukazovala zejména na fakt, že do cen napsaných ve fakturách (které byly pro GO stěžejní), ve velké většině případů nejsou započítány všechny slevy a bonusy, jež dodavatel kupujícímu poskytl. Důsledkem pak bylo udržování uměle vysokých cen zboží spadajícího pod GO, neboť maloobchody nemohly přenést případné benefity ze slev dále na koncového spotřebitele.



GO tedy v důsledku nezakazoval pouze podnákladové ceny, ale v mnoha případech nebylo možno prodávat ani za cenu, která prokazatelně podnákladová nebyla. Vzniklá situace pak podporovala rozvoj protisoutěžního jednání na straně dodavatelů a nespokojenost na straně prodejců, kteří byli vystaveni penalizaci za porušení zákazu, k čemuž skutečně v konkrétních případech docházelo.

Přestože se o možném negativním vlivu GO začalo hovořit již nedlouho po jeho zavedení, a jeho odstranění v roce 2001 doporučovala i OECD, zrušení této regulace si vyžádalo ještě dosti dlouhou dobu. Irský soutěžní úřad zveřejnil na počátku roku 2005 analýzu struktury a fungování potravinářského trhu, která potvrdila, že GO je škodlivý pro ekonomiku země i pro kvalitu soutěžního prostředí a jeho odstranění by mělo průměrné irské domácnosti přinést roční úsporu téměř 500 €. Přes odpor některých sdružení producentů potravinářských výrobků byl GO 8. listopadu 2005 irskou vládou zrušen. Ministerstvo podnikání, obchodu a zaměstnanosti, jež návrh ve spolupráci se soutěžním úřadem prosadilo, konstatovalo, že „GO působil posledních 18 let proti zájmům spotřebitelů“. Odstranění dále napomohla i skutečnost, že protisoutěžní praktiky, proti nimž byl GO původně namířen, spadaly nyní do působnosti soutěžního zákona, jenž byl mezitím v roce 1991 přijat.

S velkým očekáváním pak byl sledován vývoj spotřebitelských cen, které byly „osvobozeny“ od GO. Po nepatrném zvýšení v prvních měsících roku 2006 pak od dubna tohoto roku došlo ke stabilnímu poklesu cen zboží, které dříve spadalo pod GO, když ceny poklesly přibližně o 0,5%. Naopak ceny výrobků, jež nebyly pokryty GO, za sledované období mírně vzrostly.

Vývoj indexu spotřebitelských cen a cen produktů spadajících a nespádajících dříve pod Groceries Order


Z prezentace W. Prasífký

Článek byl vytvořen na základě analýzy irského Ministerstva podnikání, obchodu a zaměstnanosti Restrictive Practices (Groceries) Order 1987 – A Review and Report of Public Consultation Process: <http://www.entemp.ie/commerce/consumer/groceriesorderreport.htm> a přednášky Groceries Market in Ireland pronesenou předsedou Irského soutěžního úřadu Williamem Prasífkou na konferenci Soutěž a konkurenceschopnost 29. listopadu 2006 v Brně: <http://www.rhkbno.cz/brnocompetition/cz/prezentace/1/Prasifka.ppt>

VYBRANÉ PŘÍPADY Z OBLASTI ZEMĚDĚLSTVÍ A CHOVÁNÍ OBCHODNÍCH ŘETĚZCŮ
AGROPORK – vyhlášení nákupní ceny vepřového

ÚOHS postihl pokoutou sdružení producentů vepřového masa Agropork – družstvo. A to za zakázané rozhodnutí představenstva družstva o vyhlášení nákupní ceny za 1 kg masa živé hmotnosti jatečních prasat ve výši 30,- Kč, s platností od 21. 6. 1999, obsažené v zápisu ze společného jednání představenstev Agroporku Náchod a Svazu producentů vepřového masa, drůbežního masa a vajec, konaného 16. 6. 1999 v OAK Havlíčkův Brod. Agroporku byla uložena pokuta ve výši **150 000,- Kč**.

BILLA A JULIUS MEINL – kartel

Předseda Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS) Martin Pecina snížil v březnu 2007 o 15 procent pokuty společností BILLA a Omega Retail (dříve JULIUS MEINL). Firmy, které v letech 2001 a 2002 společně koordinovaly a **sladovaly své nákupní ceny zboží a obchodní podmínky vůči svým dodavatelům, jsou nyní povinny zaplatit 23,80 mil. resp. 19,55 mil. korun. Původní výše sankcí činila v součtu 51 mil. Kč (28 mil. – BILLA, 23 mil. Julius Meinl)**. Uvedené firmy se dopustily cenového kartelu, když si vyměňovaly informace o svých nákupních cenách a systému bonusů a slev. Ty si porovnávaly a po dodavatelích požadovaly vyrovnání svých dosavadních finančních podmínek pro nákup zboží na úroveň druhého účastníka řízení, jestliže je měl výhodnější, a navíc i finanční kompenzace na vyrovnání vzniklých rozdílů. Nezákonný byl i požadavek obou společností na další platbu, tzv. alianční bonus, odůvodněný v podstatě jen možností dodávat stejný sortiment do obou obchodních sítí. **V případě nesouhlasu se stanovenými podmínkami se dodavatelé vystavo-**

vali hrozbě odstoupení od smlouvy ze strany účastníků řízení. Existenci kartelu v loňském roce potvrdil i Krajský soud v Brně. Vrátil však Úřadu k přezkoumání část pravomocného rozhodnutí, která se týkala výše pokuty. Důvodem byl fakt, že v původním druhostupňovém rozhodnutí z roku 2003 byla oproti předchozímu prvostupňovému rozhodnutí významně snížena délka trvání protisoutěžního jednání. To se však žádným způsobem neprojevovalo na výši uložené pokuty. V novém projednání případu bylo tedy nutné sankce přiměřeně snížit. Nové pokuty dle názoru ÚOHS nejsou likvidační, zároveň je ale lze považovat za dostatečně citelné, a tedy schopné účastníky řízení do budoucna od porušení soutěžního práva odradit.

BRAMBORY – šetření cen v supermarketech

ÚOHS zahájil 8. prosince 2003 správní řízení se společnostmi AHOLD Czech Republic, BILLA, Carrefour ČR, DELVITA, Globus ČR, JULIUS MEINL, Kaufland ČR, PLUS – DISCOUNT, SPAR Česká obchodní společnost a Tesco Stores ČR. Možné porušení zákona o ochraně hospodářské soutěže Úřad spatřoval v dohodě či jednání ve vzájemné shodě účastníků řízení při stanovení výše prodejních cen brambor pro konečné spotřebitele. Při prověřování výše prodejních cen Úřad m.j. zjistil, že prodejní cena se u dvoukilového balení brambor pohybovala v rozpětí od 29,50 Kč do 32, i 34 Kč, přičemž u provozoven 7 účastníků řízení byla zjištěna shodná výše prodejní ceny – 29,90 Kč/2 kg balení brambor. Po vyhodnocení všech skutečností a důkazů získaných v průběhu správního řízení ÚOHS nebylo prokázáno, že by stanovení prodejních cen brambor účastníky řízení a jejich výše byla důsledkem porušení zákona.

ČESKÝ SVAZ ZPRACOVATELŮ MASA

Úřad v listopadu 2003 uložil pokutu 100 000 Kč Českému svazu zpracovatelů masa (ČSZM) za porušení zákona o ochraně hospodářské soutěže. Český svaz zpracovatelů masa v lednu roku 2002 doporučil svým členům přenést náklady spojené s povinným vyšetřením jatečního skotu na BSE na dodavatele, a to u krav ve výši 1 500 Kč za kus a u býků a jalovic starších třiceti měsíců v plné výši těchto nákladů. Uvedené jednání mohlo narušit hospodářskou soutěž na trhu dodávek jatečního skotu určeného ke zpracování. Porušení zákona nebylo úmyslné, avšak spočívá pouze v rovině nedbalostní. Výše pokuty má proto v tomto případě plnit zvláště významnou preventivní a výchovnou funkci. Dále byla uložena opatření k nápravě, a to zrušit doporučení členům ČSZM přenést náklady spojené s povinným vyšetřením jatečního skotu na BSE na dodavatele jatečního skotu (včetně způsobu plného a částečného přenesení těchto nákladů dle stáří a kategorie skotu), a všechny členy ČSZM o tomto rozhodnutí ÚOHS informovat.

DRŮBEŽÁŘI – pokuta za kartel (1999)

ÚOHS uložil v roce 1999 pokuty za kartel čtyř drůbežářských firem. Drůbežářský podnik Libuš, Intergal Vrchovina, Moravskoslezské drůbežářské závody PROMT a Jihočeská drůbež jednali ve vzájemné shodě při sjednávání cen za dodávky chlazených a mrazených kuřat společností provozujícím obchodní řetězce. V návrzích na zvýšení cen tohoto zboží shodně od data 19. 4. 1999 realizovali záměr neprodávat toto zboží pod cenovou úroveň 56,- Kč za 1 kg chlazeného kuřete a 54,- Kč za 1 kg mrazeného kuřete, která podle bodu 2 dokumentu „Závěry z jednání prezidenta AK s majiteli rozhodujících zpracovatelů jatečné drůbeže“, vyplynula z jednání účastníků řízení dne 3. 3. 1999 na Mezinárodním potravinářském veletrhu Salima v Brně. Uvedené společnosti musely na základě rozhodnutí ÚOHS zaplatit každá po 20.000,- Kč.

DRŮBEŽÁŘI – pokuta za kartel (2007)

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS) uložil ve svém prvostupňovém nepravomocném rozhodnutí z července 2007 sedmi producentům drůbeže sankci v souhrnné výši 14,208 mil. korun za nedovolenou kartelovou dohodu. Soutěžitelé AGRODRUŽSTVO JEVIŠOVICE, Zemědělské družstvo PETŘÍN, Zemědělské družstvo „Roštýn“, ZEVA CHLÍSTOVICE, a. s., SUŠÁRNA POHOŘELICE, s.r.o., Karlov, a.s. a AGROPRODUCT, spol. s r. o. se dne 13. prosince 2006 v Jevišovicích dohodli na společné strategii stanovování prodejní ceny jatečných kuřat platné od 1. ledna 2007: Cílem bylo dosáhnout postupně výše ceny alespoň 20,- Kč za 1 kilogram živé váhy v I. jakostní třídě, a to zejména u nejvýznamnějšího společného odběratele, společnosti Kostelecké uzeniny a.s. Uvedené společnosti si současně dohodly i společný postup a účast na jednání o zvýšení výkupní ceny jatečných kuřat u zmíněného odběratele dne 14. prosince 2006, a podle této strategie následně s úspěchem postupovaly. Úřad konstatuje, že uskutecněnou dohodou mezi sebou účastníci řízení vyloučili riziko soutěže na trhu, kdy jednotlivý soutěžitel nemá informace o zamýšleném chování svého konkurenta. Pro soutěž na trhu je přitom zcela přirozené, že soutěžitelé jsou nuceni přijímat i nevýhodné nabídky, pokud chtějí na daném trhu dále působit, a ani přetrvávající nevýhodnost účasti v hospodářské sou-

těži na trhu neospravedlňuje protisoutěžní chování subjektů, které jsou v postavení vzájemných konkurentů. Takové chování není možno ospravedlnit ani okolnostmi ovlivňujícími produkci jatečné drůbeže (například ptačí chřipka, růst cen energií) a s tím spojenými výrobními náklady, či chováním jiných účastníků soutěže na trhu. Takový společný postup vzájemných konkurentů je třeba hodnotit jako protisoutěžní, neboť každý účastník soutěže na trhu má postupovat samostatně a sám nést rizika z toho vyplývající. Účastníci řízení si museli být vědomi toho, že jejich jednání je způsobilé ovlivnit cenovou úroveň kuřat, což se i stalo (následně vzrostla i pultová cena drůbeže pro konečné spotřebitele). **Podepsané Prohlášení z Jevišovic** je navíc jednoznačným projevem vůle vědomě koordinovat a sladit prodejní ceny jatečných kuřat vůči společnému odběrateli. V daném případě se jedná o natolik závažný protisoutěžní delikt, že se ÚOHS rozhodl uvedené firmy pokutovat i přes jejich nepříznivé hospodářské výsledky za rok 2006 v oblasti chovu brojlerů. Při stanovení výše pokuty ÚOHS přihlížel k obratu společností, nejvyšší sankce byly uloženy podnikům, které měly v kartelu iniciační roli, tedy společností AGRODRUŽSTVO JEVIŠOVICE a SUŠÁRNA POHOŘELICE, s.r.o.

Výše sankcí u jednotlivých společností:

- AGRODRUŽSTVO JEVIŠOVICE – 8.248.000,- Kč
- Zemědělské družstvo PETŘÍN – 590.000,- Kč
- Zemědělské družstvo „Roštýn“ – 469.000,- Kč
- ZEVA CHLÍSTOVICE, a.s., – 343.000,- Kč
- SUŠÁRNA POHOŘELICE, s.r.o., – 3.528.000,- Kč
- AGROPRODUCT, spol. s r. o., - 434.000,- Kč
- KARLOV, a.s., – 596.000,- Kč

PLEMENÁŘI – kartel

Předseda Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže uložil ve svém druhoinstančním rozhodnutí z podzimu 2002 pokutu v úhrnné výši 2 570 000 Kč za uzavření cenové kartelové dohody, týkající se inseminačních dávek plemenných býků, mezi osmi plemenářskými podniky na trhu šlechtění a chovu skotu. Tato kartelová dohoda vedla ke sjednocení cen za tyto produkty a měla samozřejmě negativní dopady zejména na chovatele skotu, kteří měli omezenou možnost výběru produktu z hlediska ceny a kvality. Nelze vyloučit, že cenová dohoda vedla v konečném důsledku i ke zbytečnému zvyšování cen s negativními dopady na konečného spotřebitele. Kartelová dohoda se svými účinky týkala celé republiky a soutěžitelé v celku zahrnovali trh přesahující padesáti procent. Nejvyšší pokutu půl miliónu korun musela zaplatit společnost Holding Českomoravská plemenářská unie další sankce jsou následující: Jihočeský chovatel – 300 000 Kč, REPROGEN – 300 000 Kč, PLEBO BRNO – 300 000 Kč, AGRO – Měřín – 300 000 Kč, Plemenáři Brno – 270 000 Kč, CHOVSERVIS – 300 000 Kč, PLEMENÁŘSKÉ SLUŽBY – 300 000 Kč. Protisoutěžního jednání se uvedené společnosti dopustili v letech 1998-2001 (s výjimkou společnosti Plemenáři Brno, ta pouze do konce roku 2000). Existenci kartelu včetně pokut potvrdil Krajský soud v Brně.

