



2

INFORMAČNÍ LIST Č. 2 / ČERVEN 2010

KONFERENCE O PROSAZOVÁNÍ SOUTĚŽNÍHO PRÁVA V NOVÝCH ČLENSKÝCH STÁTECH EU



ÚRAD PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE

OBSAH

ÚVODEM	3
UVÍTACÍ PROJEV	4
PŘEDSEDY ÚOHS PETRA RAFAJE	
PANEL 1	5
POSLEDNÍ VÝVOJ V PROSAZOVÁNÍ SOUTĚŽNÍHO PRÁVA	
PANEL 2	8
KONTROLA SPOJOVÁNÍ SOUTĚŽITELŮ	
PANEL 3	11
EKONOMICKÁ ANALÝZA V SOUTĚŽNÍM PRÁVU	
PANEL 4	13
VERTIKÁLNÍ DOHODY	



ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE
tř. Kpt. Jaroše 7, 604 55 Brno

Redakční rada: Kristián Chalupa, Filip Vrána, Martin Švanda, Petra Chaloupková, Libuše Kašná
Autoři textů: Milan Brouček (str. 11–12), Martin Švanda (str. 3, 8–10, 13–15) Filip Vrána (str. 5–7)
Fotografie: Tomáš Vymětal / ÚOHS

tel.: 542 167 288/243/225
fax: 542 167 112
e-mail: tiskuohs@compet.cz
www.compet.cz

Uzávěrka textu: 31. 5. 2010
Grafická úprava, tisk: Metoda spol. s r. o.

ÚVODEM

V pátek 23. dubna 2010 se v brněnském sídle Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (dále jen Úřad či ÚOHS) konala Druhá výroční konference o prosazování soutěžního práva v nově přistoupivších zemích Evropské unie. Mezinárodní konference se zúčastnilo několik desítek českých a zahraničních zájemců zejména z řad expertů na soutěžní právo.

Česká republika, Maďarsko a Polsko prošly v posledních dvou desetiletích obdobným politickým a ekonomickým vývojem. Jmenované státy se musely vypořádat s přechodem z centrálně plánovaného hospodářství na systém volného trhu, přičemž v rámci tohoto procesu absolvovaly mnohdy překotnou privatizaci. V oblasti politické pak jejich úsilí směřovalo k demokratizaci a budování občanské společnosti a snaze o vstup do Evropské unie, který společně uskutečnily v květnu 2004. V současné době tyto země charakterizují menší, otevřené tržní ekonomiky, které mají mnohdy nejen společné zájmy, ale musejí také řešit obdobné výzvy a problémy.

Zmíněné styčné body se samozřejmě dotýkají také oblasti ochrany hospodářské soutěže. Přestože je soutěžní právo v těchto zemích aplikováno bezmála dvě desítky let, lze o nich bez nadsázky říci, že ve srovnání s historií západoevropské či dokonce americké soutěžní politiky se jedná o jurisdikce méně zkušené a rozvíjející se. Právě konference Prosazování soutěžního práva v nově přistoupivších zemích EU si klade za cíl otevřeně diskutovat o společných tématech a umožňuje porovnat způsoby, jimiž se v jednotlivých státech přistupuje k řešení obdobných soutěžních situací.

Konference probíhala formou panelových diskuzí, jež se týkaly živých soutěžních témat – rozvoje vymáhání soutěžního práva, kontroly spojování soutěžitelů, ekonomické analýzy v soutěžním právu a vertikálních dohod. Jednacím jazykem byla angličtina.



Myšlenka uspořádat odborné setkání tohoto druhu se zrodila v minulém roce v hlavách Pála Szilágyiho, který je ředitelem Competition Law Research Centre v Maďarsku, a Ioannise Kokkorise, jenž je přednášejícím na Bocconi University v Miláně. První ročník konference se uskutečnil na počátku května 2009 v Budapešti na právnické fakultě Pázmány Péter Catholic University, přičemž na programu byla aplikace soutěžní legislativy na zakázané dohody, zneužití dominantního postavení a dopady finanční krize na rozvíjející se ekonomiky. „Říkali jsme si, že by nebylo špatné pohovořit si o soutěžních problémech rychle se rozvíjejících ekonomik, a tak vznikla tato konference. Po loňské úspěšné premiéře v Budapešti jsme rádi, že s druhým ročníkem můžeme pokračovat v Brně a že se Úřad pro ochranu hospodářské soutěže chopil organizace,“ uvedl Ioannis Kokkoris.

Internetové stránky konference:

<http://www.eccompetitionlaw.eu>

Internetové stránky konference s prezentacemi některých panelistů v rámci webu ÚOHS:

<http://www.compet.cz/informacni-centrum/konference-a-seminare/uskutecnene-akce/druha-vyrocní-konference-o-prosazovani-soutezniho-prava-v-nove-pristoupivsih-zemich-evropske-unie/>

UVÍTACÍ PROJEV PŘEDSEDY ÚOHS PETRA RAFAJE

Vážené dámy a pánové,

je mi velkou ctí přivítat Vás na půdě Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže. Je mi též velkou ctí být spoluorganizátorem druhého ročníku konference, která se zabývá problematikou prosazování soutěžního práva v nově přistoupivších zemích EU.

Oblast prosazování soutěžního práva považuji za jednu z nejdůležitějších v agendě našeho Úřadu. Mnoho důležitých rozhodnutí jsme v soutěžní oblasti vydali i v minulém roce, o čemž budete v průběhu konference podrobně informováni.

Chtěl bych říci, že náš Úřad velice pečlivě sleduje všechny trendy moderního soutěžního práva, a to především v zemích Evropské unie, ale i ve Spojených státech amerických. Reagovali jsme na tzv. více ekonomický přístup v soutěžním právu a vytvořili jsme Odbor hlavního ekonoma, který sleduje a aplikuje ekonomické metody v oblasti soutěžního práva. Provádí ekonomické analýzy trhů, zpracovává ekonomické rozbory chování soutěžitelů a takto připravuje další podklady pro správné řízení. Šéfem tohoto odboru se stal Inženýr Milan Brouček a uvedený trend se u nás snažíme opravdu podporovat.

V rámci prosazování soutěžního práva se v celé Evropě diskutuje o otázkách vertikálních dohod a určování cen pro další prodej. Jedná se opět o velmi aktuální otázku, která se těší celosvětové pozornosti. Nejvyšší soud USA rozhodl, že určování cen pro další prodej není samo o sobě zakázáno. Evropská komise naproti tomu zastává názor, že tato praktika představuje zakázanou dohodu, kde se negativní dopady na soutěž předpokládají. Na našem Úřadě se toto téma rovněž diskutuje a věřím, že o této otázce zde rovněž padne nemálo slov. Dámy a pánové, vidíte, že témat, o nichž dnes můžeme hovořit, je opravdu mnoho. Přeji Vám proto ještě jednou příjemný zážitek z konference a taktéž z našeho krásného města Brna.



PANEL 1: POSLEDNÍ VÝVOJ V PROSAZOVÁNÍ SOUTĚŽNÍHO PRÁVA

ÚČASTNÍCI PANELU:

Philip Marsden (Office of Fair Trading, Velká Británie)

Robert Neruda (místopředseda ÚOHS) – Development of Competition Enforcement in the Czech Republic – Important Decisions

Tihamér Tóth (AK White & Case, Maďarsko) – Development of Competition Law Enforcement

Morvan Le Berre (AK Wardynski i Wspólnicy, Polsko) – Development of Competition Enforcement in Poland 2009 Commitment Decision

Úvodní část konference byla zaměřena na poslední novinky a trendy vztahující se především k národním jurisdikcím a jejich problémům. Téma otevřel krátký proslov Philipa Marsdena, který mimo jiné zmínil problematiku prosazování tzv. více ekonomického přístupu Evropskou komisí.

„Přestože se Evropská komise snaží stále více tuto novinku používat a nabádá k tomu i národní soutěžní úřady a jednotlivé soudy, svůj význam má stále i tzv. case law (precedenční právo). Vzpomeňme na velké vítězství Komise v případech, jakými byly Microsoft nebo Intel. Domnívám se, že také soudy v jednotlivých zemích Evropské unie následují spíše case law a nemyslím, že se samy posunou blíže užívání více ekonomického přístupu,“ varoval Marsden, který dále řešil také otázku výše pokut za protisoutěžní jednání. Philipu Marsdenovi se ukládané sankce zdají být v době hospodářské krize poměrně vysoké, navíc nevedou ke změně závadného chování. Více motivující by podle něj bylo právo odvolat management firmy. „Antimonopolní úřady by tak získaly cílenější formu trestu,“ uvedl Marsden.

V dalším příspěvku se místopředseda ÚOHS Robert Neruda obšírně věnoval současným trendům soutěžního práva v České republice. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže v posledních letech učinil několik změn ve své struktuře, aby byl schopen reagovat na nejnovější vývoj soutěžního práva. „Čelíme například velice sofistikovaným kartelům, takže jsme posílili kartelové oddělení. Další důležitou změnou bylo

vytvoření poradního sboru, v podstatě institutu tzv. „dávlova advokáta“. Reagujeme tak na situaci, kdy rozhodovací proces je formálně velice monokratický. Podle mého názoru čím více očí vidí text rozhodnutí před jeho přijetím, tím lépe. Další důležitou změnou je, že v jednotlivých případech chceme uplatňovat více ekonomický přístup. Toto úsilí vede hlavní ekonom ÚOHS Milan Brouček. Domnívám se, že v současné době teprve začneme sklízet první ovoce z tohoto systému. Nejspíše jsme na správné cestě, což dokládá podle mého názoru fakt, že v České republice začaly podnikat tři nové ekonomické konzultační společnosti. Jedním z důvodů jejich příchodu je údajně větší orientace na více ekonomický přístup ze strany ÚOHS,“ uvedl Neruda.

Více ekonomický přístup byl Úřadem aplikován například u kauzy Mostecká uhelná. I přes vysoký podíl této společnosti na trhu, který by v minulosti přímo znamenal dominantní postavení, ÚOHS konstatoval, že uvedená společnost není dominantem.

V České republice je z formálního hlediska velice složité zamítnout podnět. S ohledem na zdroje, které má antimonopolní úřad k dispozici, je však nutné „prioritizovat“, tedy uvolnit pracovníky pouze k šetření těch nejzávažnějších kauz. V situaci, kdy sice došlo k porušení soutěžního práva, ale spotřebitel nebyl poškozen, Úřad nemůže podle místopředsedy Nerudy sloužit jako soukromý detektiv ve prospěch zájmů jednotlivých stran obchodních sporů. Úřad by tedy měl mít možnost tyto podněty odmítnout a nezabývat se jimi. Podobné případy by se pak měly řešit formou private enforcement, tedy soukromoprávního prosazování soutěžního práva.

Přednášející z řad ÚOHS: zleva Robert Neruda, Michal Petr a Milan Brouček



V roce 2009 ÚOHS usiloval zejména o úspěšné ukončení případů zahájených v minulých letech. „Naší snahou bylo uklidit si stůl před složitějšími případy, které nás čekají. V několika věcech jsme se rozhodli uskutečnit podstatnou část šetření, aniž bychom formálně zahájili správní řízení. Důvodem je fakt, že v České republice je zahájení správního řízení považováno za jakési obvinění dané společnosti. Jedná se o poměrně silné sdělení směrem k veřejnosti. V tomto směru tedy chceme být velice opatrní. Jako příklad mohu uvést oblast zneužívání dominantního postavení. Známe situace, kdy je velice pravděpodobné, že ke zneužití mohlo dojít, ale teprve ve správním řízení je možné prokázat, zda daná společnost je opravdu dominantem na trhu. Několikrát jsme se tedy ještě



před zahájením řízení rozhodli nejdříve šetřit dotčené trhy a zjistit, zda je soutěžitel skutečně v dominantním postavení, což není zcela obvyklý postup," konstatoval Neruda.

ÚOHS se zabýval také případy vertikálních dohod a vyslal tak jasný signál, že tyto problémy bude řešit. Jednalo se především o chování firem s výrazným tržním podílem, jako jsou například Sokolovská uhelná nebo Karlovarské minerální vody, které uzavírali nedovolené dohody o zákazu exportu. V běhu je také několik kartelových řízení. Jedním z nich je první zakázaná dohoda ve veřejných zakázkách, jež je šetřena na základě informací poskytnutých Policií České republiky.

Úřad vydal také významné rozhodnutí, ve kterém jedné ze stran nedovolil přístup do spisu. Týkalo se případu, v němž byl aplikován leniency program, který je velmi silným nástrojem v boji proti kartelům. Nahlédnutí do spisu by přitom mohlo vést ke zničení důkazů některým z účastníků řízení či odmítnutím podání dalších žádostí o leniency. „Žádost o nahlédnutí do spisu byla zamítnuta dočasně, konkrétně do doby vydání oznámení výhrad (statement of objections). Celkově v oblasti boje s kartely v současné době hledáme určitou rovnováhu mezi leniency programem a institutem narovnání, který podporujeme. Prioritou je nicméně odhalování kartelů díky leniency programu," řekl Neruda.

Místopředseda ÚOHS dále přiblížil dva případy týkající se dominantanta na trhu s plynem v České republice – společnosti RWE Transgas. První z nich se týkal uvolnění kapacit v zásobnících plynu pro konkurenci a byl vyřešen prostřednictvím soutěžní advokacie. „Když máte s dalším regulátorem stejný zájem, je možné dosáhnout řešení mnohem jednodušší cestou. Dohoda s šetřenou společností má také nesporné výhody pro spotřebitele, protože výsledku je dosaženo v kratším čase," uvedl Neruda. Další případ byl již řešen i ve spolupráci a ERÚ ve správním řízení a týkal se nesprávné fakturace záloh. Kromě pokuty v něm bylo dosaženo i dohody o kompenzaci pro poškozené

zákazníky. „Soutěžní úřad by měl motivovat účastníky řízení, aby kompenzovali důsledky svého protisoutěžního jednání konečným spotřebitelům. V některých případech je však obtížné náhradu vyčíslit a soutěžní úřad není tím, který by měl možnost toto správně posoudit," upřesnil Neruda.

Roberta Nerudu za řečnickým stolek vystřídal maďarský odborník na soutěžní právo Tihamér Tóth. Auditorium informoval, že více než polovina případů řešených v roce 2009 maďarským soutěžním úřadem se týkala nekalosoutěžního jednání (klamavá reklama apod.), tedy kompetence, kterou ÚOHS nedisponuje. S tím souvisí i poměr pokut, kdy v 41 případech nekalosoutěžního jednání byly uloženy sankce 827 milionů forintů a u 6 případů z oblasti antitrustu 5 miliard forintů.

Nejvýznamnějším případem byl kartel v oblasti výstavby silnic. Účastníky kartelu byly významné společnosti Strabag a EGUT (Colas) a jedna lokální firma jako subdodavatel. Právě ta nakonec se soutěžním úřadem spolupracovala, došlo k tomu však až po zahájení správního řízení. Pokutovány byly všechny tři společnosti, a to i přesto, že v některých tendrech byly důkazy o kartelu obsažené v emailové poště pouze u dvou z těchto firem. Obě významné společnosti se dopustili protisoutěžního jednání opakovaně, k čemuž bylo při stanovení pokut přihlédnuto. Uvedené pokuty jsou značně vysoké ve srovnání s objemem zakázek, kterých se kartely týkaly. Objem tendrů činil 1 miliardu forintů a sankce pro firmy byly třikrát vyšší. „To znamená novou linii pro pokutování, ačkoliv návrh guidelines pro sankcionování firem byl maďarským soutěžním úřadem stažen," upozornil Tóth.

Další z případů řešených v Maďarsku byly mezibankovní poplatky, na kterých se dohodly všechny banky v zemi. Tento postup se týkal obou druhů karet Visa i Mastercard a také všech druhů platebních karet. V této oblasti tedy nezbyl prostor pro konkurenci a soutěž. „Osobně se domnívám, že touto problematikou by se neměly zabývat národní soutěžní úřady, ale



spíše Evropská komise, která je k řešení tohoto problému lépe vybavena. Jedná se totiž o globální a z ekonomického pohledu velice komplexní problém," zdůraznil maďarský expert.

Maďarský soutěžní úřad dále řešil politicky velice složitý případ týkající se potravinářského sektoru. Jednalo se o širokou dohodu na omezení dovozu ze zahraničí podporovanou vládou. Dohoda měla chránit maďarský trh, nicméně narušovala obchod mezi členskými státy EU. Účastnila se jí řada asociací a sdružení z celého dodavatelského řetězce. Maďarský soutěžní úřad vystoupil proti této dohodě, což nemělo na veřejnosti pozitivní odezvu. Jednotlivé strany však od dohody ustoupily a případ byl zastaven.

Velice citlivá je v Maďarsku také otázka bankovního sektoru, neboť velké množství bankovních domů zvýšilo své terminační poplatky. Spotřebitelé si stěžovali na vysoké poplatky za zrušení účtu, přičemž možnost změnit banku je v Maďarsku velice nákladná.

Advokát z polské AK Wardynski i Wspólnici Morvan Le Berre v dalším příspěvku stručně seznámil účastníky konference s nejdůležitějšími polskými soutěžními případy z roku 2009. Za nezajímavější považuje kauzy odvolání v případě Polifarb, který je první aplikací leniency programu v Polsku, sankci za diskriminaci a odmítnutí obchodovat v železniční nákladní dopravě ze strany PKP Cargo či zákaz spojení soutěžitelů Rieber Food Polska a FoodCare. Rozsáhle se polský právník zabýval rozhodnutími o závazcích, neboť tento institut začíná Polský soutěžní úřad (UOKiK) preferovat a od roku 2004 již vydal více než 40 rozhodnutí tohoto druhu. Podle Le Berre však není tento nástroj dostatečně dobře vymezen. Neexistuje například žádná metodika, která by upřesňovala postup při žádosti o aplikaci závazků, není zcela zřejmé, zda je možno žádat o závazky u všech typů zakázaného jednání. Nejasný je status žadatele i případné třetí strany a potenciálních žalobců při soukromoprávním vymáhání škody. Dána není ani hranice

mezi leniency a závazky, resp. není zřejmé, jestli je možno použít závazky a leniency v jednom řízení.

Z DISKUZE

Otázka: Máte ve vašich zemích nějaké zkušenosti s trestněprávním stíháním protisoutěžního jednání??

Tóth: V Maďarsku sice máme trestněprávní ustanovení týkající se určitých deliktů ve veřejných zakázkách, avšak žádné případy. Probíhá jen několik šetření u státního zástupce. Řekl bych, že jde o jakousi Šípkovou Růženku (Sleeping Beauty).

Neruda: V České republice jsou od 1. ledna možné stíhat horizontální zakázané dohody jako trestný čin. Podle mého názoru to není ani tak Sleeping Beauty, jako sleeping monster, alespoň na základě diskuzí, které jsme při různých příležitostech absolvovali v minulém roce. Nicméně doposud také nemáme žádné zkušenosti a ani signály od jakýchkoliv orgánů či soudů, že by se toto ustanovení chystaly aplikovat.



PANEL 2: KONTROLA SPOJOVÁNÍ SOUTĚŽITELŮ

ÚČASTNÍCI PANELU:

Ioannis Kokkoris (Řecko) – SLC/SIEC Vs. Dominance – The Gap!

Pál Szilágyi (Competition Law Research Centre, Maďarsko): Recent developments of Hungarian merger control

Barbora Bednářová (AK Becker&Poliakoff, ČR): The Substantive Test for the Analysis of Mergers – the Czech Experience

Panel týkající se kontroly spojování soutěžitelů byl z větší části zaměřen na zodpovězení otázky, kterou nastolil jeden z organizátorů konference a současně vedoucí tohoto panelu Ioannis Kokkoris: Existovala při aplikaci testu dominance používaném při posuzování fúzí určitá „mezera“ (the gap), která způsobovala, že byla schválena i spojení, jež měla potenciál narušit hospodářskou soutěž?

Ioannis Kokkoris je na základě své analýzy několika případů z rozhodovací činnosti Generálního ředitelství pro hospodářskou soutěž Evropské komise přesvědčen, že tento nedostatek dominance test skutečně má. Při použití dominance testu mohla být fúze zablokována pouze tehdy, pokud vedla ke vzniku dominantního postavení jednoho soutěžitele nebo ke kolektivní dominanci několika soutěžitelů. Právě zde podle Kokkorise vzniká mezera, neboť dominance test nepokrýval ta spojení, jež nevedou ke vzniku žádného z uvedených druhů dominance.

Situaci vyřešilo zavedení tzv. SIEC testu (Significant Impediment to Economic Competition Test– test podstatného narušení soutěže) v Nařízení ES 139/2004, na jehož základě „spojení, které zásadně naruší účinnou hospodářskou soutěž na společném trhu nebo na jeho podstatné části, zejména v důsledku vzniku nebo posílení dominantního postavení, bude prohlášeno za neslučitelné se společným trhem.“ Vytvoření nebo posílení dominantního postavení je v tomto případě pouze jedním z možných důvodů pro „diskvalifikaci“ fúze, druhým pak je vznik nekoordinovaných oligopolů vedoucí k nekoordinovaným dopadům na trh. Na základě SIEC/SLC testu je tedy možné zakázat i ta spojení, jež nevedou k vytvoření dominance či kolektivní dominance.

Kokkoris následně podrobně rozebral případy, které byly dle jeho přesvědčení ovlivněny mezerou v testu dominance. Jednalo se zejména o spojení soutěžitelů Airtours/First Choice (aplikován dominance test/ fúze byla zakázána), Oracle/Peoplesoft (dominance test/povoleno) Sony /BMG (dominance test/povoleno), T-Mobile/Tele.ring (SIEC/povoleno).

V případě spojení výrobců softwaru Oracle a Peoplesoft došlo k vytvoření druhého nejsilnějšího hráče na trhu softwaru pro podniky a správu lidských zdrojů. Komise ve svém oznámení výhrad uvedla obavy ze vzniku podstatných nekoordinovaných dopadů na relevantní trh. Oracle však následně napadl kompetence Komise s tvrzením, že v rámci testu dominance nemůže posuzovat jeho nekoordinované dopady. Spojení bylo posléze povoleno s tím, že vznik podobných dopadů na trh

není pravděpodobný. Subjekt vzniklý fúzí Oracle/Peoplesoft má po spojení tržní podíl obdobný jako leader trhu SAP. Působí na vysoce inovativním nabídkovém trhu (bidding market) s jasně rozlišenými produkty. Konstatovat dominantní postavení tedy nebylo za těchto podmínek únosné. Fúze přesto snížila intenzitu soutěže na trhu a vedla k podstatným negativním dopadům na odběratele zejména v ohledu ceny, variability produktů, kvality a inovací. Zbývající menší konkurenti jako Microsoft a Lawson nejsou schopni pokles v šíři nabídky plnohodnotně nahradit.

Důkazy o negativním dopadu na trh poskytuje dle řeckého přednášejícího vývoj akciových trhů v době spojení, neboť Peoplesoft na burze po zprávě o uskutečnění převzetí

Ioannis Kokkoris při svém projevu



významně posílil. Akcie konkurentů naopak poklesly, což naznačuje, že trhy očekávaly negativní vliv v důsledku spojení.

Uvedený případ tedy ilustruje, že Komise na základě dominance testu tuto fúzi zakázat nemohla. Pokud by byl případ posuzován v rámci SIEC testu, pak mohlo dojít k zamítnutí žádosti o povolení či k podmíněčnému povolení spojení.

Obdobná situace nastala u fúze hudebních vydavatelství Sony/BMG, které EK nejprve povolila, avšak její rozhodnutí bylo zrušeno Soudem první instance na základě žaloby sdružení Impala. V novém rozhodnutí Komise spojení opět povolila, vzala nicméně v potaz podstatná omezení on-line trhu s hudbou, stále na základě testu dominance. I zde tedy došlo k povolení spojení, které může mít negativní dopady na trh. Vzhledem k tržním charakteristikám obchodu s hudebními nahrávkami a jeho různorodosti by fúze mohla vést k nárůstu cen. Skupina největších hráčů na trhu by měla menší motivaci ke vzájemnému soutěžení, naopak by spíše vydělala na případném zvýšení cen. Nezávislí konkurenti by nebyli schopni zaplnit vzniklou mezeru na trhu.

Kokkoris se v závěru pokusil vymezit základní charakteristiky případů, které podle něj spadají do mezery v dominance testu. Jedná se o spojení, v nichž: fúzující společnosti jsou substituty nebo blízkými substituty; ostatní hráči na trhu jsou vzdálenými substituty účastníků fúze; není pravděpodobný vstup nových konkurentů na trh; zákazníci mají omezenou možnost změnit dodavatele; konkurenti nejsou schopni zvýšit dodávky při nárůstu cen; subjekt vzniklý spojením je schopen brzdit rozvoj konkurentů; v důsledku fúze dojde k odstranění významného konkurenčního prvku; neexistují významnější pozitivní dopady fúze.

Na nedostatky testu dominance by si měly dávat pozor země, které tento způsob stále aplikují – Finsko, Německo, Itálie či Lotyšsko. „Změna komunitární legislativy a zavedení SIEC testu byly naprosto oprávněné. Došlo tak k odstranění nedostatků, v jejichž důsledku byly povoleny i takové fúze, které měly protisoutěžní dopad,“ uzavřel svůj příspěvek Kokkoris.

Na úvodní část panelu navázal Pál Szilágyi z Centra pro výzkum soutěžního práva, který se zaměřil na maďarské zkušenosti s aplikací testu dominance a na poslední změny v kontrole fúzí v Maďarsku. Szilágyi vyjádřil pochybnosti, že mezeře v testu dominance se v praxi skutečně projevila. Připustil ovšem, že na teoretické rovině skutečně existovat mohla.

V Maďarsku byla kontrola spojování soutěžitelů posuzována na základě dominance testu až do 1. června 2009, od té doby je v tamním soutěžním zákoně zakotven SLC test.

Ještě na základě původní úpravy však byly posuzovány některé zásadní fúze v oblasti telekomunikací. V roce 2007 povolil Maďarský soutěžní úřad spojení společností HTCC a Mattel, což znamenalo spojení druhého a třetího největšího poskytovatele internetových a datových služeb. Hirschman-Herfindalův index, jímž se posuzuje koncentrace na trhu, se po uskutečnění spojení zvýšil nad hodnotu 2500, přičemž



nárůst se pohyboval v rozmezí 300–400 bodů. Nejednalo se ovšem o fúzi nejbližších rivalů, neboť obě společnosti na sebe vyvíjely jen omezený konkurenční tlak. Zjištěno nebylo ani podstatné omezení soutěže, ani vznik dominantního postavení a fúze byla tedy povolena.

Za základ druhé případové studie zvolil Szilágyi spojení Hungarian Telekom/ViDa Net. Klíčová zde byla otázka vymezení relevantního trhu, konkrétně zda je mobilní internet na stejném trhu jako širokopásmové DSL. Tržní podíl subjektu vzniklého spojením by narostl na 55–70%, přitom obě společnosti vlastní přenosovou síť, tudíž se nedá předpokládat vstup nových hráčů na trh. Soutěžní úřad fúzi na základě těchto skutečností zakázal, neboť by vedla k vytvoření či posílení dominantního postavení.

Na posléze neuskutečeném spojení na trhu bulvárních deníků mezi tituly Blikk a Bors, jež by vedlo k vytvoření subjektu ovládajícího téměř 95% trhu, pak řečník demonstroval, že dle maďarského úřadu vytvoření či posílení dominance automaticky nevede k závěru, že spojení musí být zakázáno.

„Ve všech zmíněných případech byly provedeny sofistikované ekonomické analýzy, i když se jednalo o test dominance. Dokazuje to tedy, že tento přístup není nutně spjat s SIEC/SLC testem,“ uvedl Szilágyi. Současně poukázal na to, zda je v malých ekonomikách účelné utrácet cenné zdroje na náročné ekonomické analýzy, jak na straně soutěžního úřadu, tak na straně účastníka řízení a zda by z těchto důvodů nebylo dostatečné používat pouze jednoznačný test dominance.



Předseda ÚOHS Petr Rafaj při zahájení konference

Barbora Bednářová, někdejší poradkyně místopředsedy ÚOHS pro hospodářskou soutěž, ve svém panelovém příspěvku shrnula české zkušenosti s posuzováním spojování soutěžitelů. Po krátkém ohlednutí za změnami v používaných testech – test veřejného zájmu v prvním českém soutěžním zákoně, od počátku účinnosti zákona č. 143/2001 Sb. test dominance a od roku 2005 zavedení SIEC testu – Bednářová přiblížila posuzování případu KMV/Poděbradka ze strany ÚOHS. Tato fúze byla v roce 2002 zakázána, kvůli možnému vzniku dominantního postavení na trhu balené přírodní a minerální vody a trhu balených ochucených přírodních a minerálních vod. V roce 2006 již bylo uvedené spojení povoleno, když byl relevantní trh vymezen širěji a byly přehodnoceny podmínky na trhu, zejména snižující se tržní podíly spojujících se subjektů, narůstající objem konkurenčního importu, nové produkty na trhu či omezení překážek ve vstupu na trh. Přednášející dále zmínila spojení Agrofert/Agropol, jež bylo povoleno se strukturálními závazky. Zde Úřad na základě SIEC testu mohl požadovat nápravná opatření i na trzích, kde neměl subjekt vzniklý spojením dominanci.

Podle Barbory Bednářové je z české rozhodovací praxe patrné, že i při aplikaci SIEC testu patří kritérium dominance stále k nejpodstatnějším posuzovaným aspektům, vzniká nicméně větší prostor pro aplikaci více ekonomického přístupu. Účastníci řízení před Úřadem mohou na základě

ekonomických analýz demonstrovat pozitivní dopady (efficiencies), které fúze přinese.

Z DISKUZE

Szilágyi: *Více ekonomický přístup při posuzování fúzí je v zásadě dobrá věc. Neměl by však být bezhlavě používán na jakýkoliv případ a neměly by být vyhazovány miliony za stovky stran analýz.*

PANEL 3: EKONOMICKÁ ANALÝZA V SOUTĚŽNÍM PRÁVU

ÚČASTNÍCI PANELU:

Milan Brouček (hlavní ekonom ÚOHS) – More economic approach in competition policy: Latest trends in the Czech Republic

Gergely Csorba (hlavní ekonom, Hungarian Competition Authority) – „More economic approach“ in competition policy: EU & Hungarian developments

Josef Bejček (profesor Právnické fakulty Masarykovy univerzity v Brně, ČR) – „More economic approach“ – Who Are the Winners and the Losers

Panel byl zaměřen na roli a postavení ekonomických analýz v soutěžním právu. V úvodních dvou prezentacích byl představen pohled hlavních ekonomů českého a maďarského soutěžního Úřadu, který byl následně doplněn pohledem právním. V úvodu Milan Brouček shrnul základní důvody, proč je ekonomická analýza vhodným nástrojem řešení soutěžních problémů. Především uvedl, že ekonomie prostřednictvím různých modelů vysvětluje chování firem a do značné míry i jednání spotřebitelů. Dále uvedl, že prostor pro ekonomickou analýzu se liší v různých oblastech soutěžní politiky. Upozornil na rostoucí úlohu tzv. counterfactual (alternativního) scénáře a možnosti ekonomické analýzy tento scénář kvantifikovat jak v oblasti fúzí („what if“ scénář), tak v oblasti antitrustu („but for“ scénář).

Milan Brouček i Gergely Csorba uvedli, že více ekonomický přístup je koncepční záležitostí a je spojen s individuální přístupem k řešeným případům (case-by-case), definováním jasně teorie újmy a ohodnocením skutečného či pravděpodobného efektu. Tento přístup je spojen s vyšší náročností na aplikované analytické metody a s většími požadavky na ekonomická data. Milan Brouček dále uvedl, že roli ekonomické analýzy považuje za klíčovou pro správné definování relevantních trhů. V této souvislosti stručně zmínil rozdíl v konceptu relevantních trhů používaných v soutěžní analýze a tradiční ekonomické definice trhů s tím, že prvně jmenované lze obecně považovat ve svém vymezení za užší. Používání více ekonomického přístupu je dle jeho názoru nezbytné a nevyhnutelné u praktik založených na cenovém jednání a neexistuje objektivní důvod, proč by kvantitativní techniky měly být používány pouze v oblasti fúzí a nikoliv v oblasti antitrustu. Časová omezení pro jejich aplikaci jsou totiž v oblasti fúzí mnohem přísnější než při šetření v oblasti antitrustu.

Oba hlavní ekonomové ve svých prezentacích poukázali na nedávný vývoj na úrovni Evropské komise a dále popsali vývoj aplikace více ekonomického přístupu ve svých úřadech. Komise v poslední dekádě potvrdila trend posunu k více ekonomickému přístupu a prioritě posuzování skutečného efektu fúze a jednání soutěžitelů před posuzováním jejich formy, a to napříč všemi oblastmi soutěžní politiky. V této souvislosti byly zmíněny guidelines k posuzování horizontálních fúzí (2004), guidelines k posuzování nehorizontálních fúzí (2008), nedávná reforma a guidance k aplikaci článku 82 (2009) a aktuální reforma článku 81. Ostatní soutěžní úřady včetně

českého a maďarského tento trend následovaly.

Gergely Csorba uvedl, že role ekonomické analýzy je stále doplňková a podpůrná, avšak existují pádné důvody pro její rozšíření. Především v poslední dekádách došlo k významnému rozvinutí ekonomické teorie v oblasti industriálních organizací, empirické metody jsou běžněji používány, k dispozici je vzhledem k rozvoji informačních systémů větší množství dat (co do kvantity i kvality) a soutěžitelé, a v některých případech i soudy, kladou stále více ekonomických otázek. V této souvislosti Milan Brouček zmínil roli evropských soudů, které některými svými rozhodnutími v oblasti fúzí a tlakem na správné ekonomické odůvodnění v rozhodnutích Evropské komise podnítily její příklon k více ekonomickému přístupu. V České republice byla situace odlišná a soudy podobný tlak na Úřad nevyvíjely, stejně tak, což je možná překvapivější, ani samotní soutěžitelé. Obdobné podmínky byly charakteristické i pro Maďarsko. Rozhodnutí aplikovat více ekonomický přístup tak bylo víceméně čistě interní, především za účelem zvýšení efektivnosti soutěžní politiky. Pozice a tým hlavního ekonomy byly na ÚOHS de facto ustanoveny a stabilizovány v roce 2009, na maďarském soutěžním úřadu pak tomu bylo již v roce 2006.

Oba hlavní ekonomové konstatovali, že jejich týmy měli již po krátké době významný dopad na činnost svých úřadů a výrazně ovlivnily pohled na některé řešené případy a soutěžní problémy. Na Maďarském soutěžním úřadu tomu tak bylo především v oblasti fúzí, zejména při posuzování nekoordinovaných účinků horizontálních fúzí. Výsledkem mimo jiné byla nová regulace fúzí v roce 2009 a implementace testu SLC (Substantial Lessening of Competition Test).

Milan Brouček uvedl, že během období 15 měsíců činnosti týmu hlavního ekonomy ÚOHS nabyt nejvíce zkušeností v oblasti vylučovacího zneužití dominantního postavení a zmínil řešené případy predátorských cen, margin squeeze, bundling a odmítnutí obchodovat. Brouček rovněž zmínil institut poradního sboru, na kterém má hlavní ekonom možnost vyjádřit své názory na řešené případy v jejich různých fázích, a zdůraznil užitečnost tohoto institutu a dobré zkušenosti s ním.

ÚOHS je připraven a rozhodnut prioritně aplikovat více ekonomický přístup i v oblasti fúzí. Zde však ve zmíněném období,

zřejmě zejména z důvodu hospodářské krize, došlo k celkovému poklesu počtu posuzovaných fúzí a tím i nedostatku fúzí „vhodných“ pro účelné použití ekonomické, případně ekonomické, analýzy. U případů fúzí je značnou výhodou, že jsou soutěžitelé více motivováni k provedení ekonomických analýz a k poskytování dat a kooperaci s úřady. Právě to byl jeden z hlavních problémů, s nimiž se ÚOHS v počátcích potýkal, neboť soutěžitelé nebyli v minulosti zvyklí poskytovat běžná ekonomická data, nicméně tuto bariéru se již podařilo prolomit. Tým hlavního ekonoma průběžně vyhodnocuje stávající zkušenosti a optimalizuje způsob efektivního sběru dat.

Gergely Csorba v tomto kontextu zmínil tzv. Forensic Economics, což není ekonomie v akademickém (teoretickém) pojetí a souvisí především se skutečností, že obvykle není k dispozici dostatek času a vhodných ekonomických dat a s nutností jasného a pochopitelného vysvětlení ekonomické analýzy pro právníky. Užitečné mohou být i „jednoduché“ empirické metody, pokud dochází ke správnému uvědomění si jejich omezení, a že čím více empirických výsledků vede ke stejnému závěru, tím větší je jejich robustnost.

Podle Milana Broučka hodlá ÚOHS nadále pokračovat v nastoupeném trendu a plánuje vydání guidelines k aplikaci více ekonomického přístupu a častější používání spotřebitelských průzkumů (consumer survey). Rád by také rozvinul realizaci sektorových šetření za účelem detekce dysfunkčních trhů a oblast kvantifikace újmy, mimo jiné i z důvodů povzbuzení soukromoprávního prosazování. Podle Broučka je k používání ekonomické a především ekonometrické analýzy potřeba přistupovat účelně a vhodně prioritizovat její využití. Současně upozornil na nutnost souladu a komplementarity ekonomické analýzy s právním a kvalitativním ohodnocením. Gergely Csorba závěrem podotkl, že strategickou oblastí pro aplikaci více ekonomického přístupu je spojování soutěžitelů, přesto nesporně existují důvody pro širší používání ekonomické analýzy při posuzování soutěžních případů a problémů.

Prof. Josef Bejček ve svém vystoupení nabídl alternativní pohled a upozornil na možné nevýhody a nepříznivé dopady používání více ekonomické analýzy v soutěžním právu a nastolil řadu zajímavých a podnětých otázek.

Především upozornil na možný konflikt mezi ekonomickými a jinými hodnotami v zákoně a předpoklady ekonomické analýzy o racionálním ekonomickém chování subjektů, které nemusejí být v souladu se skutečným chováním spotřebitelů a soutěžitelů. Koncept racionálního homo economicus nekoresponduje s realitou a může vést k uměle vytvořenému konceptu spotřebitelského přebytku. V této souvislosti položil otázku, zda je svoboda výběru vždy pro spotřebitele výhodou vzhledem k možnému nesofistikovanému a ekonomicky suboptimálnímu rozhodování. I firmy nejsou izolovány od iracionality a uvedl příklad predátorských cen založených na osobní nevráživosti manažerů.

Zdůraznil, že antitrust není pouze o mikroekonomii a poukázal na možné nebezpečí ekonomizace soutěžního práva, neboť dle jeho názoru soutěžní právo vyjadřuje a prosazuje

i jiné než ekonomické hodnoty. Dále uvedl, že důkladná ekonomická analýza může být účelně použita pouze v malém množství případů. Podpora ekonomickému měření blahobytu ve společnosti prostřednictvím více ekonomického přístupu sklouzává ke krátkodobému mikroekonomickému pohledu. Na závěr dodal, že soutěžní právo podporuje nejen ekonomickou výkonnost, ale i ekonomickou svobodu a pluralitu a poukázal na hodnotu dlouhodobě udržitelných konkurenčních a inovativních trhů oproti hodnotě alokační a produkční efektivnosti. Více ekonomický přístup musí kalkulovat s iracionalitou jako součástí ekonomického rozhodování subjektů. Přístup založený pouze na předpokladu racionality rozhodování subjektů by byl iracionální a tedy ve svém důsledku méně ekonomický.

Z DISKUZE:

Brouček: *Domnívám se, že více ekonomický přístup je správná cesta a přinese větší efektivitu soutěžní politiky. Je však nutné stanovit si priority, především pokud zvažujeme užití pokročilých ekonometrických metod. V některých případech není použití ekonomického přístupu nutné.*

Csorba: *Podle mého názoru bude soutěžní ekonomie vždycky sloužit pouze jako doplněk soutěžního práva. Právo bude vždy určujícím prvkem, bude vymezovat scénu.*

Evropské soudy neodvádějí dobrou práci z pohledu míry aplikace ekonomického přístupu, neboť nejsou ve svém rozhodování konzistentní. Jednou chtějí formalistický přístup, podruhé naopak více ekonomický. Říkají, že chtějí analýzu dopadů na trh, ve skutečnosti jim ale jde o popis trhu.

PANEL 4: VERTIKÁLNÍ DOHODY

ÚČASTNÍCI PANELU:

Tihamér Tóth (AK White & Case, Maďarsko)

Michal Petr (ředitel Sekce legislativy, ekonomiky a mezinárodních záležitostí ÚOHS) – Vertical Agreements

Lucie Bányaiová (AK Salans, ČR) – The Concept of Selective Distribution under Draft Regulation on Vertical Restraints and Draft Guidelines

László Szakadát (Corvinus University Budapest, Maďarsko) – The Practice: Quasi per se prohibition of RPM

Nové Nařízení o blokových výjimkách pro dohody mezi výrobci a distributory v oblasti prodeje zboží a služeb, které bylo schváleno Evropskou komisí pouhé tři dny před konáním brněnské konference, bylo ústředním tématem závěrečného panelu.

Bloková výjimka nabyla účinnosti od 1. června 2010 a soutěžitelé dostali lhůtu jednoho roku, během níž se budou muset přizpůsobit novým pravidlům. Základní změny oproti dosavadní úpravě shrnul v úvodním příspěvku ředitel Sekce legislativy, ekonomiky a mezinárodních záležitostí ÚOHS Michal Petr.

Nová bloková výjimka je podle přednášejícího orientována zejména na posuzování skutečných dopadů vertikálních dohod na trh. Za podobně zaměřenou byla považována i dosluhující bloková výjimka schválená před deseti lety, nová tedy bude v tomto ohledu ještě důslednější.

Základním premisou zůstává, že soutěžitelé s omezenou tržní silou nejsou obecně schopni omezit soutěž. Za omezenou tržní sílu se přitom i nadále považuje méně než 30% podíl na trhu. „Novinkou však je, že tržní podíl již není spojen jen s prodejcem, ale nově také s odběratelem. Tato část byla v době projednávání návrhu kritizována, především s ohledem na obtíže dodavatele určit tržní podíl svých odběratelů. Z hlediska více ekonomického přístupu je však zvolené znění v pořádku. Pokud dohoda mezi soutěžiteli s omezeným podílem na trhu nepoškozuje soutěž, pak je logické obsáhnout všechny dotčené trhy. Z tohoto důvodu byla tato změna provedena. Nejde navíc o zcela novou věc, vždyť obdobným způsobem se postupuje i v oznámení de minimis i jiných blokových výjimkách“, vysvětlil Michal Petr.

Problémem bylo rovněž to, jak vertikální dohody vymezit. Předmětem nové regulace jsou stále dohody mezi nesoutěžícími podniky, výjimkou jsou přitom soutěžitelé působící na obou úrovních trhu. Podle dosavadního nařízení mohl soutěžitel, který měl omezený obrat, spadat pod výjimku, podle novely však už obrat nehraje roli. Stěžejní jsou jen tržní podíly a skutečnost, že se jedná o nereziproční distribuci.

Tzv. hardcore omezení jsou stále považována za negativní pro trh a tedy nezákonná. Rovněž vymezení hardcore dohod zůstalo stejné. Identické zůstává i postavení dohod o určování cen pro další prodej (resale-price maintenance – RPM),



přestože v průběhu projednávání novely se objevily hlasy požadující jejich vyřazení z oblasti závažných porušení.

Autor příspěvku poté seznámil publikum s postojem Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže. Ten dal v minulém roce jasný signál, že považuje RPM za nezákonné jednání, jež může poškodit spotřebitele a že je hodlá pokutovat. Vydaná rozhodnutí mají určité společné prvky, které mohou být charakteristické pro Českou republiku, ale možná i pro celý středoevropský prostor.

Prvním z těchto znaků je fakt, že všechny RPM dohody byly podporovány či dokonce navrženy distributory/odběrateli. Ti požadovali, aby tato omezení byla vložena do jejich smluv a v některých případech kontrolovali, zda je dodržují ostatní odběratelé. Komise sice uvádí, že RPM mohou mít někdy pozitivní dopady na soutěž, ale pouze v případech, že vycházejí od dodavatele, což nebyl případ České republiky. V žádném z případů se navíc účastníci řízení nepokusili využít argument, že určení cen bylo nějakým způsobem prospěšné. Podle advokátů zúčastněných stran by prokazování efficiencies (pozitivních dopadů) bylo příliš náročné a účastníkům se nevyplatí. Třetím charakteristickým prvkem českého prostředí je, že soudy jsou při přezkumu rozhodnutí Úřadu o RPM mnohem konzervativnější než Úřad sám. Soud v jednom z případů konstatoval, že tento typ dohod nemůže nikdy přinést benefit a je vždy protisoutěžní. Uvedený stav ještě více ztěžuje postavení soutěžitelů a jejich možnou obhajobu.



Důležitým prvkem nové regulace je oblast on-line prodeje, která nebyla v předchozí blokové výjimce dostatečně rozvíjena, především vzhledem k míře rozšíření internetu před deseti lety. Komise se nyní snažila bouřlivý vývoj internetových služeb reflektovat. Bylo však nutné nalézt kompromis mezi různými zájmy. Na jedné straně by měl distributor mít právo rozhodnout, zda chce prodávat po internetu, na straně druhé by výrobci zase měli mít možnost zvolit, jakým způsobem mají být jejich produkty prodávány. Současně by měli mít dovoleno vyžadovat od odběratelů, aby neprodávali jen přes internet, ale i v kamenných obchodech a aby zajistili určitou kvalitu prodeje.

Regulace se podrobně zabývá tzv. aktivním a pasivním prodejem na internetu. Za hardcore omezení považuje např. internetový prodej jen pro zákazníky z určité oblasti či přeměrování těchto zákazníků na jím „příslušného“ prodejce, vyšší ceny za zboží, jež má být prodáno on-line. Jako hardcore praktika je označeno i omezování objemu zboží pro on-line prodej, resp. stanovení minimálního objemu zboží, který musí být prodáván v kamenných obchodech. Michal Petr vyjádřil v této souvislosti jisté obavy a uvedl zkušenosti ÚOHS s případy, kdy byly určeny kvóty prodeje v absolutních číslech. Ty se přitom rovnaly celkovému objemu prodeje obchodu a šlo tedy o závazek exkluzivity.

„Je jistě mnoho témat, o nichž můžeme v souvislosti s novou blokovou výjimkou mluvit. Některá ustanovení mohla být přesněji formulovaná, celkově se ale jedná o zjednodušení, blokovaná výjimka je předvídatelnější a pro soutěžitele znamená menší zátěž. Věřím, že v praxi se ukáže jako kvalitní právní předpis,“ zhodnotil úvodní řečník panelu.

Na první příspěvek navázala Lucie Banyaiová s přednáškou o selektivní distribuci, tedy o systému, v němž si výrobce za účelem prodeje svého zboží vybírá na základě určitých kritérií distributory, kteří se navíc zaváží, že nebudou zboží dále prodávat neautorizovaným prodejcům.

Definice selektivní distribuce sice s novou vyhláškou změny nedoznala, nicméně velkým problémem může být ustanovení o tržním podílu odběratele. Dodavatelé nyní budou muset monitorovat i trhy svých odběratelů. Není přitom jednoduché zjistit velikost tržního podílu, neboť k vymezení relevantního trhu je možno přistoupit různými způsoby a není vyloučeno, že soutěžní úřad by relevantní trh určil odlišně. Z toho pak pramení pro soutěžitele významný stupeň nejistoty a představuje to nové administrativní břemeno. „Mohou tak být narušeny fungující distribuční sítě, neboť dodavatelé nejspíše budou s jedním distributorem uzavírat různé smlouvy pro různé oblasti, a to právě podle velikosti tržních podílů na daných územích,“ obává se Banyaiová.

Nová regulace umožňuje dodavateli, aby omezil své distributory jen na územích, na nichž operují systém, nemohou už vybrat regiony, na nichž zboží nebude vůbec prodáváno. Pravděpodobně to donutí dodavatele zřídit selektivní distribuci ve všech oblastech.

Guidelines zakazují pro on-line obchody stanovit taková kritéria, která nebudou rovnocenná pravidlům pro prodej v kamenných obchodech. Toto ustanovení je ošidné, protože není jasné, jak bude tato „rovnocennost“ posuzována. Pro kamenné obchody dodavatel většinou požaduje určité podmínky pro kvalitní představení zboží nebo vhodný výcvik a chování prodejců. Tato pravidla jsou nicméně tak specifická pro tradiční obchody, že si lze těžko představit, jak budou přenesena do on-line prostředí. Podobně určitá pravidla pro internetový prodej, jako design webové stránky, zabezpečený platební systém a jiné, nemohou být srovnávány s čímkoliv v klasické distribuci.

Přes zmíněná negativa představuje finální verze výjimky podle Banyaiové v porovnání s původním návrhem výrazně kvalitnější řešení.

Poslední člen panelu László Szakadát přinesl neotřelý pohled na problematiku RPM. Podle něj mají soutěžní úřady RPM rády, neboť se jedná o případy, v nichž není nutno podnikat rozsáhlé tržní analýzy, jsou k dispozici jasné důkazy, případ je celkově jednoduchý a tudíž je možno jej rychle ukončit. Navíc se soutěžitelé nemohou téměř nijak bránit, protože je to dosti nákladné. Szakadát dále zmínil řadu případů z Maďarska, Polska, Slovenska i České republiky. Podle něj jde o jednání, které vždy narušuje cenovou konkurenci uvnitř značky, pouze zřídka cenovou konkurenci mezi značkami. Pro ochranu soutěže by naopak mělo být podstatné narušení konkurence mezi značkami. V soutěži navíc nehraje roli pouze cena, ale i kvalita, marketingové aktivity apod.

Szakadát se rovněž zabýval otázkou, zda nepatří k základním právům výrobce, aby určil cenu, za kterou jsou jeho produkty prodávány. Je přesvědčen o tom, že pravidla pro zakázané dohody by měla být změněna, měly by být odděleny horizontální dohody od vertikálních. Navrhuje, aby vertikální omezení byla legalizována a důkazní břemeno v těchto případech bylo přesunuto na soutěžní úřady.

Z DISKUZE

Otázka: Dojde v České republice k novelizaci blokové výjimky na vertikální dohody?

Michal Petr: Už před mnoha lety jsme se rozhodli, že se nebudeme pokoušet vymýšlet něco lepšího nebo jiného než Evropská komise, proto jsou blokové výjimky okamžitě přímo ze zákona účinné i v českém právu.

Tóth: V Maďarsku nejsou RPM automaticky zakázány, podle zákona máme výjimku pro soutěžitele s tržním podílem do 10%, kteří mohou uzavřít takovou dohodu. To je výrazný rozdíl oproti komunitárnímu právu.

Szakadát: Neviděl jsem zatím žádnou ekonomickou studii, která by prokazovala, že místo RPM jsou efektivnější jiná vertikální omezení. Proč slepě předpokládáme, že firmy nevědí, co je pro ně nejlepší? Když si mohou vybrat legální řešení nebo nezákonné řešení, tak proč si vybírají nezákonné? Musím tedy předpokládat, že RPM jsou pro podniky mnohdy výhodnější z hlediska efektivity nákladů.

