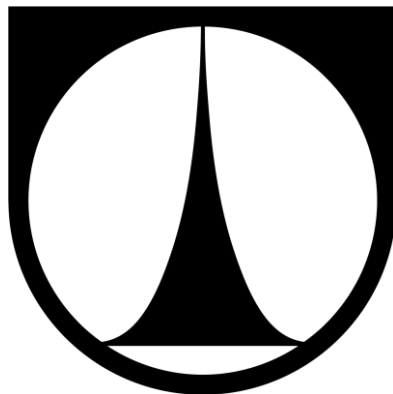


TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta



DIPLOMOVÁ PRÁCE

2013

Bc. Ivana Bajáková

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta

Studijní program: N 6208 Ekonomika a management

Studijní obor: Podniková ekonomika

Kartelové dohody mezi firmami a jejich vliv na podnikatelské prostředí v rámci Evropské unie

Cartel Agreements between Companies and their Impact on the Business Environment in the EU

DP-EF-KEK-2013-01

Bc. Ivana Bajáková

Vedoucí práce: Ing. Miroslava Lungová, Ph.D., katedra ekonomie

Konzultant: Mgr. Igor Pospíšil, ÚOHS

Počet stran: 91

Počet příloh: 1

Datum odevzdání: 7. 1. 2013

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č.121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

V Liberci, 05. 01. 2013

Bc. Ivana Bajáková

Poděkování

Ráda bych na tomto místě poděkovala paní Ing. Miroslavě Lungové, Ph.D, za její odborné vedení, ochotu a podnětné připomínky, které mi během tvorby diplomové práce poskytla. Neméně děkuji také panu Mgr. Igoru Pospíšilovi za konzultace a zejména za výjimečně vstřícný a ochotný přístup ze strany Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže. Můj velký dík patří také rodině, jež mi byla v průběhu celého studia oporou.

Anotace

Diplomová práce se zabývá kartelovými dohodami uzavíranými podniky na trhu s cílem omezit hospodářskou soutěž. Firmy se prostřednictvím tajných dohod pokouší vyhnout vzájemnému konkurenčnímu boji a zvýšit svůj zisk. Důsledkem tohoto jednání je jak narušení přirozeného soutěžního prostředí, tak finanční ztráty způsobené ostatním soutěžitelům, spotřebitelům či státu. Jinými slovy, tyto dohody nepříznivě ovlivňují národní i evropskou ekonomiku. Na základě provedeného teoretického exkurzu jsou jednotlivé typy dohod včetně jejich ekonomických důsledků rozebrány nejdříve v obecné rovině. Tyto poznatky jsou následně aplikovány na konkrétní příklady z aktuální praxe, z nichž jsou vyvozeny závěry týkající se dopadů uvedených dohod na trh, konkurenty či spotřebitele. V práci jsou řešeny konkrétní ukázky dříve existujících kartelů a je rozebrán jejich vliv na konkurenční prostředí či spotřebitele v rámci EU. Objasněny jsou také důvody vedoucí soutěžitele k uzavření kartelové dohody, ale na druhou stranu též příčiny, proč se tyto dohody po delší době zpravidla samy rozpadají. Práce dále analyzuje výši finančních sankcí udělovaných Evropskou komisí s cílem zabránit tomuto nekalému jednání.

Klíčová slova

Kartelová dohoda, kartel, tvrdý kartel, horizontální dohoda, hospodářská soutěž, Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, Evropská komise, protisoutěžní jednání, Leniency program.

Annotation

The diploma thesis deals with the cartel agreements concluded between companies in the market in order to restrict competition. Through collusion, companies try to avoid mutual competitive fight and increase their profit. The result of this behaviour is both disruption of the natural competitive environment and financial losses caused to other competitors, consumers or the state. In other words, these agreements have a negative impact on the national and European economy. Based on the theoretical excursus, different types of agreements and their economic consequences are discussed first generally. Findings are then applied to specific examples from actual practice and conclusions about the impact of these agreements on the market, competitors and consumers are drawn. The thesis discusses specific cases of previously existing cartels and analyzes their effect on competitive environment or consumers within the EU. It also clarifies the reasons for which competitors enter the cartel, but on the other hand also the reasons why agreements usually break down after some time. The paper analyzes the level of financial penalties imposed by the European Commission in order to prevent such corrupt practices.

Key words

Cartel agreement, cartel, hard-core cartel, horizontal agreement, competition, Office for the Protection of Competition, European Commission, anticompetitive behaviour, Leniency program.

Obsah

Seznam použitých zkratk	11
Seznam ilustrací	12
Seznam tabulek	13
Úvod	14
1 Kartelové dohody	16
1.1 Příčiny protikonkurenčního jednání	18
1.2 Kartel z hlediska ekonomie.....	19
1.2.1 Koluzivní oligopol, model nedokonalé konkurence	19
1.2.2 Nestabilita kartelových dohod.....	22
1.2.3 Neefektivnost nedokonale konkurenčního trhu.....	26
1.3 Kartelové dohody z hlediska právní legislativy	27
1.3.1 Komunitární prvek.....	29
1.3.2 Účastníci dohody	30
1.3.3 Dohody, usnesení sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě.....	30
2 Typové rozlišení kartelových dohod	34
2.1 Horizontální dohody.....	34
2.1.1 Tvrdé kartely	35
2.1.2 Další typy zakázaných dohod.....	38
2.1.3 Ostatní horizontální dohody	40
2.2 Vertikální dohody.....	41
2.3 Výjimky ze zákazu kartelových dohod	48
2.3.1 Zákonná výjimka (ex lege)	48
2.3.2 Blokovaná výjimka	49
2.3.3 Výjimka de minimis	50
2.4 Orgány mnohostranné spolupráce v oblasti politiky hospodářské soutěže	51
3 Boj proti kartelům	53
3.1 Ekonomické indikátory nasvědčující existenci kartelu	53
3.2 Nástroje vynucování soutěžního práva.....	57
3.2.1 Ukládání pokut	57
3.2.2 Leniency program - pravidla a výhody nahlášení kartelu.....	63

3.2.3 Proces narovnání	69
3.2.4 Soukromoprávní vymáhání soutěžního práva	70
4 Vybrané případy kartelových dohod	72
4.1 Dohody o určování cen pro další prodej	73
4.2 Dohody o ceně	76

Seznam zkratk

AC	Průměrné náklady
ČR	Česká republika
ČSÚ	Český statistický úřad
D	Poptávka
DPH	Daň z přidané hodnoty
ECA	Sdružení evropských soutěžních úřadů
ECN	Evropská soutěžní síť
EEA	Evropský ekonomický prostor
EFTA	Evropské sdružení volného obchodu
EHP	Evropský hospodářský prostor
ES	Evropské společenství
EU	Evropská unie
ICN	Mezinárodní síť soutěžních organizací
Komise	Evropská komise
KU	Společnost Kostelecké uzeniny
MC	Mezní náklady
MR	Mezní příjmy
NSÚ	Národní soutěžní úřad
OHS	Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže
RPM	Dohoda o určování cen pro další prodej
SES	Smlouva o založení Evropského společenství
Smlouva o ES	Smlouva o založení Evropského společenství
ÚOHS	Úřad pro ochranu hospodářské soutěže
Úřad	Úřad pro ochranu hospodářské soutěže
ZOHS	Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže

Seznam ilustrací

Obrázek 1: Zneužívání hospodářské soutěže	17
Obrázek 2: Optimální výstup kartelu dvou firem	21
Obrázek 3: Poptávka po minerální vodě	23
Obrázek 4: Pokušení porušit kartelovou dohodu.....	23
Obrázek 5: Matice hry pro kartelovou dohodu.....	24
Obrázek 6: Doba působení vybraných kartelů	25
Obrázek 7: Neefektivnost nedokonale konkurenční firmy	27
Obrázek 8: Nástin členění kartelových dohod.....	47
Obrázek 9: Metoda výpočtu sankce	60
Obrázek 10: Princip aplikace Leniency programu	66

Seznam tabulek

Tabulka 1 - Výskyt kartelů v odvětví (1998-2006)	56
Tabulka 2 - Souhrnné výše pokut uložené Komisí v letech 2008-2012	60
Tabulka 3 - Deset nejvyšších kartelových pokut z hlediska případu (od roku 1969).....	62
Tabulka 4 - Deset nejvyšších kartelových pokut udělených jedné firmě (od roku 1969) ...	63
Tabulka 5 - Hospodářská situace chovatelů drůbeže v roce 2006.....	78
Tabulka 6 - Pokuty uložené Komisí členům LCD kartelu	81
Tabulka 7 - Tržby z prodeje LCD panelů v EHP (2002-2005)	81
Tabulka 8 - Hospodářská situace členů LCD kartelu	83
Tabulka 9 - Pokuty uložené českým Úřadem členům kartelu s obrazovkami	83

Úvod

Jedním z předpokladů správného fungování trhu a prosperující ekonomiky státu je efektivní a účinné alokování zdrojů uvnitř společnosti. Aby bylo této efektivní alokace zdrojů tržním mechanismem zdárně dosaženo, je zapotřebí v maximální možné míře usilovat o existenci dostatečně fungujícího konkurenčního prostředí trhu. Tlak konkurence je tedy nejen prospěšný, ale z daného hlediska dokonce nezbytný. Žádoucí konkurenční prostředí však vzniká pouze v okamžiku, kdy mezi sebou firmy na trhu soutěží, tj. snaží se prodávat za nižší cenu než ostatní, vyrábět kvalitněji než ostatní a nabídnout „něco víc“ než ostatní, a to vše s co možná nejnižšími náklady. Právě zvýšená konkurence je tím, co firmy nutí ke snižování jejich nákladů. Účinné soutěžní prostředí je však negativně ovlivňováno takovými podniky, které se místo vzájemného konkurenčního boje rozhodnou uzavřít tajnou dohodu o spolupráci. K tomuto kroku jsou vedeni zpravidla ve snaze soutěž omezit, zvýšit své zisky a snížit riziko podnikání. Jedná se o tzv. nekalou kooperaci, která se negativním způsobem odráží na spotřebitelích, ostatních firmách i státu.

Jak definují Baumol a Blinder (1991), v rámci kartelu spolu několik firem v odvětví uzavírá tajnou dohodu o jednotné ceně, výstupu nebo rozdělení trhu, s cílem zamezit cenovým válkám a zvýšit společný zisk na úkor spotřebitele. Baldwin, R. a Ch. Wyplosz, (2008) doplňují, pokud se firmy tajně spolčují a vzájemně spolu koordinují, zvyšují svůj zisk procesem, v němž sníží vyráběné množství a zvýší prodejní cenu. Za předpokladu dokonalé dohody o produkci firmy, své prodeje koordinují dokonale, tj. chovají se jako by byly jedinou firmou a omezují celkovou produkci na úroveň monopolu. Firmy pak účtují monopolní cenu a získávají největší možný zisk na trhu.

Lze konstatovat, že z důvodu permanentně rostoucího tlaku, plynoucího ze stále více jednotného a uceleného evropského trhu, představují zmíněná kartelová ujednání ve společnosti znepokojující a rozšiřující se jev. Firmy se snaží na trhu prosadit a tak kartelových dohod nejenže přibývá, ale jsou čím dál lépe organizovány a jejich dopady nejen na podnikatelské prostředí jsou mnohdy markantní. Dané téma tak bylo zvoleno mimo jiné z důvodu jeho momentální aktuálnosti.

V první části diplomové práce je podrobněji nastíněno ekonomické pojetí dané problematiky, zahrnující příčiny vzniku kartelu, jeho specifické vlastnosti a také dopady na ekonomiku státu. Na základě teoretického průzkumu jsou dále rozebrány jednotlivé formy kartelových dohod s úmyslem nastínit je nejen v obecné rovině, ale podpořit daný výklad konkrétními ukázkami, jež byly v minulosti rozhodovací praxí řešeny. Získané informace jsou pak aplikovány na konkrétní případy kartelů s cílem analyzovat jejich dopad na trh a spotřebitele.

Jak Evropská komise, tak jednotlivé soutěžní úřady vytvářejí a aplikují nejrůznější nástroje namířené proti nekalé kooperaci, z nichž nejčastěji uplatňovaným prostředkem je finanční sankce. Otázkou kladenou v práci je, mají-li stanovené sankce odrazující funkci a plní-li tak svůj účel. Na základě analýzy několika konkrétních případů a získaných dat je hodnocena síla a vliv udělených sankcí a jejich citelnost pro daný podnik. V rámci práce je rozebrána současná situace v oblasti kartelových dohod a také snaha s nimi bojovat. Hlavním cílem práce je analýza dopadů kartelových dohod na podnikatelské prostředí, tj. podniky stojící mimo dohodu, popřípadě na konečného spotřebitele. Zkoumána je výše újmy či finanční škody, jež je nekalá kooperace na trhu schopná způsobit.

Při práci byly použity zejména monografie z oblasti ochrany hospodářské soutěže a ekonomické odborné publikace a články zabývající se kartelovými dohodami. Dále pak česká i evropská legislativa, týkající se dané problematiky. Ve značné míře bylo využito také informací z webových stránek ÚOHS i Evropské komise a významný informační zdroj pak představovaly jimi publikované sbírky rozhodnutí.

1 Kartelové dohody

Dříve než budou kartelové dohody – jakožto jedna z možných forem porušování hospodářské soutěže – analyzovány detailněji, bude žádoucí jasně nastínit i hospodářskou soutěž jako takovou, její další oblasti a pravidla, kterými je chráněna před případným narušením.

Jak uvádí Urban (2012), pro úspěšné fungování trhu v rámci Evropské unie je nutno zajistit, aby ekonomické vztahy mezi členskými státy a především jejich vzájemný obchod nebyly narušovány praktikami oslabujícími rovnost podmínek. Takový stav může být způsoben buď chováním podniků, nebo zásahy státu. Jestliže toto jednání není odstraněno, lze předpokládat, že se nepodaří potenciál tržní ekonomiky plně využít. Má se za to, že pouze konkurenční prostředí s jasně nastavenými pravidly zaručí, že budou firemní zdroje efektivně využívány, že nedojde k umělému zvyšování cen, že budou firmy investovat do inovací a vycházet vstříc potřebám zákazníků.

O ochranu hospodářské soutěže je pečováno za pomoci přísných pravidel. Opatření zamezující narušení základních svobod v obchodě mezi členskými státy byla zakotvena již v Římské smlouvě. V případě, kdy jsou pravidla soutěže porušena pouze uvnitř členské země, a toto jednání se nedotýká zájmů subjektů ostatních zemí EU, zasahují národní protimonopolní úřady.

Dodržování pravidel hospodářské soutěže v rámci EU pak zajišťuje Evropská komise. Je oprávněna zahájit řízení vždy, když je na narušitele podána stížnost nebo v okamžiku, kdy sama zjistí nedodržení pravidel soutěže. Komise může v rámci svých pravomocí ukládat peněžité sankce či určité jednání zakázat. Postižený subjekt disponuje možností se proti rozhodnutí Komise odvolat k Evropskému soudu prvního stupně, který s konečnou platností rozhodne (Urban, 2012).

Jednotlivé formy chování, jež mohou narušovat hospodářskou soutěž, jsou zachyceny v následujícím schématu (viz obr. 1).



Obrázek 1: Zneužívání hospodářské soutěže

Zdroj: BusinessInfo, 2010. Vlastní zpracování.

Soutěžní pravidla EU zahrnují tyto oblasti:

1. Zneužití dominantního postavení – nastává v okamžiku, kdy si podnik ve smlouvách s obchodními partnery vynucuje nepřiměřené obchodní podmínky, uplatňuje mezi nimi nerovné podmínky, podmiňuje uzavření smlouvy dalšími předpoklady či jakkoliv jinak znevýhodňuje či diskriminuje zákazníka (Hospodářská komora ČR, 2009).
2. Regulace slučování podniků. Ke slučování (fúzi) dochází spojením dvou či více na trhu dříve samostatně působících soutěžitelů (Hospodářská komora ČR, 2009). Urban (2012) dále doplňuje, že spojení soutěžitelů podléhá svolení ÚOHS či Komise tehdy, jestliže by sloučením mohlo dojít k nadměrné koncentraci ekonomické síly a jejímu možnému zneužití na trhu.
3. Státní subvence. Státní podpora v podobě dotací k cenám, pokrytí ztráty, výhodného úvěru, daňových úlev atd. není všeobecně na vnitřním trhu povolena. Důvodem je vytváření nerovných podmínek na trhu a zvýhodnění určitého subjektu. Navzdory této skutečnosti se však určité formy státní podpory přece jen tolerují (úhrada škody zapříčiněné přírodní katastrofou, podpora regionů s vysokou nezaměstnaností, podpora malého a středního podnikání, rekvalifikace, podpora výzkumu či ochrana životního prostředí). Státní podpora byla v období hospodářské krize poskytnuta také zasaženým firmám a sektorům.

Nutno však podotknout, že Komise poskytování státní pomoci v členských zemích kontroluje a v případě možného porušení pravidel hospodářské soutěže také zasahuje (Urban, 2012).

4. Dohody mezi podniky (dále též „kartelové dohody“) zaměřující se na omezení soutěže v obchodě na vnitřním trhu (Hospodářská komora ČR, 2009).

V rámci detailnějšího hlediska lze kartelové dohody charakterizovat jako dohody mezi soutěžiteli, které vedou nebo mohou vést k omezení či narušení hospodářské soutěže tím, že její účastníci koordinují své tržní chování (Munková et al., 2006, s. 83). Holman (2005, s. 209) pojednává o kartelových dohodách jako o společném, koordinovaném postupu několika firem, které se dohodnou dodávat na trh přesně určené množství produkce a zaváží se, že toto množství žádná z firem nepřekročí a že nebude prodávat za nižší než stanovenou cenu. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (dále též „ÚOHS“ či „Úřad“) dodává, že cílem uzavírání kartelových dohod je snaha výrobců rozdělit si a ovládnout trh. Členové dohody se pokouší zabezpečit si pravidelný zisk bez rizik a nejistot plynoucích z konkurenčního boje a bez nutnosti investovat do dalších inovací. Zajišťují si silnou tržní pozici a výhodu proti potencionálním soutěžitelům, kteří by mohli na trh vstoupit (ÚOHS, 2009).

1.1 Příčiny protikonkurenčního jednání

V důsledku průběžného prohlubování evropské ekonomické integrace a obecným trendům, jako liberalizace obchodu a globalizace, jsou podniky v řadě posledních let vystavovány velkému tlaku. Výsledkem tohoto silného konkurenčního tlaku je zpravidla nově zformované odvětví charakteristické menším počtem efektivnějších a větších firem, které si vzájemně účinně konkurují. Lze předpokládat, že firmy mohou být – ve snaze vyhnout se nebo odložit odvětvovou restrukturalizaci – v pokušení koluze (Baldwin, Wyplosz, 2008, s. 280).

Jak Baldwin a Wyplosz (2008, s. 280-281) dodává, čím více se stává trh EU jednotným a uceleným, tím větší vzájemné konkurenci na něm musejí firmy čelit. Zvýšená konkurence na trhu nutí firmy k restrukturalizaci za účelem snížení jejich nákladů.

V důsledku těchto změn musí často podniky projít přeměnou v podobě fúzí a akvizic. Jak bylo uvedeno již výše, aby firmy odvětvovou restrukturalizaci obešly nebo ji odložily, uchylují se k jednání v tajné dohodě. Podle práva EU je tato reakce nelegální a ekonomicky nepříznivá pro Evropu jako celek. Povolení utajené dohody mezi soupeři může znamenat vznik mnoha velmi malých firem, které kompenzují své nedostatečné úspory z rozsahu stanovením vysokých cen. Důsledkem vysokých cen je nižší poptávka i produkce. Ochrana stávajících firem tak může vést k poklesu celkové úrovně produkce v odvětví.

Pokud se firmy tajně spolčují a vzájemně spolu koordinují, zvyšují svůj zisk procesem, v němž sníží vyráběné množství a zvýší prodejní cenu. Za předpokladu dokonalé tajné dohody o produkci firmy dokonale koordinují své prodeje, tj. chovají se jako by byly jedinou firmou a omezují celkovou produkci na úroveň monopolu. Firmy účtují monopolní cenu a získávají největší možný zisk na trhu (Baldwin, R., Wyplosz, Ch., 2008, s. 282).

1.2 Kartel z hlediska ekonomie

Kartel představuje jeden ze základních modelů tržní struktury oligopolu. Jeho základem je utajená dohoda firem o jednotné ceně a společném tržním výstupu.

1.2.1 Koluzivní oligopol, model nedokonalé konkurence

Má se za to, že nedokonalou konkurenci lze obecně chápat jako situaci, ve které mohou podnikatelské subjekty použít určitou monopolní sílu při stanovení ceny své produkce. Hlavní charakteristikou těchto trhů je, že cena není stejná, resp. je vyšší než mezní příjem firmy (Soukupová, 2010, 507).

Modelem nedokonalé konkurence, který v reálné ekonomice převažuje, je oligopolní tržní struktura. Předpokladem oligopolní struktury je dominantní postavení několika firem tak velkých, že nejméně některé z nich jsou schopny ovlivňovat cenu na trhu a v důsledku toho i určitou část tohoto trhu (Baumol, Blinder, 1991). Samuelson (2007, s. 184, 186, 187) dodává, že oligopol představuje střední formu nedokonalé konkurence, kdy v odvětví

vystupuje pouze několik málo firem a ty se mohou chovat buďto kooperativně nebo nekooperativně. Snahou kooperativního jednání firem je minimalizovat konkurenci, snížit riziko podnikání a zvýšit své zisky. Jedná se o tzv. nekalou kooperaci.

Jedním z řady modelů oligopolu je tzv. koluzivní neboli smluvní oligopol, v praxi známý jako kartel. V rámci kartelu spolu několik velkých firem v odvětví uzavírá tajnou dohodu o jednotné ceně, výstupu a rozdělení trhu, s cílem zamezit cenovým válkám a zvýšit společný zisk na úkor spotřebitele (Baumol, Blinder, 1991). Daná skupina firem kartelu se chová jako monopol s mnoha závody (Soukupová et al., 2010, 333) Soukupová dále dodává (2010, s. 333): „*Cílem kartelu je maximalizovat celkový zisk daného odvětví. Ten můžeme vyjádřit jako rozdíl mezi celkovými příjmy kartelu a úhrnem celkových nákladů všech jeho členů.*“ Daný vztah je vyjádřen vztahem:

$$\pi = P \cdot Q - [TC_1(q_1) + TC_2(q_2) + \dots + TC_n(q_n)] \quad (1.1)$$

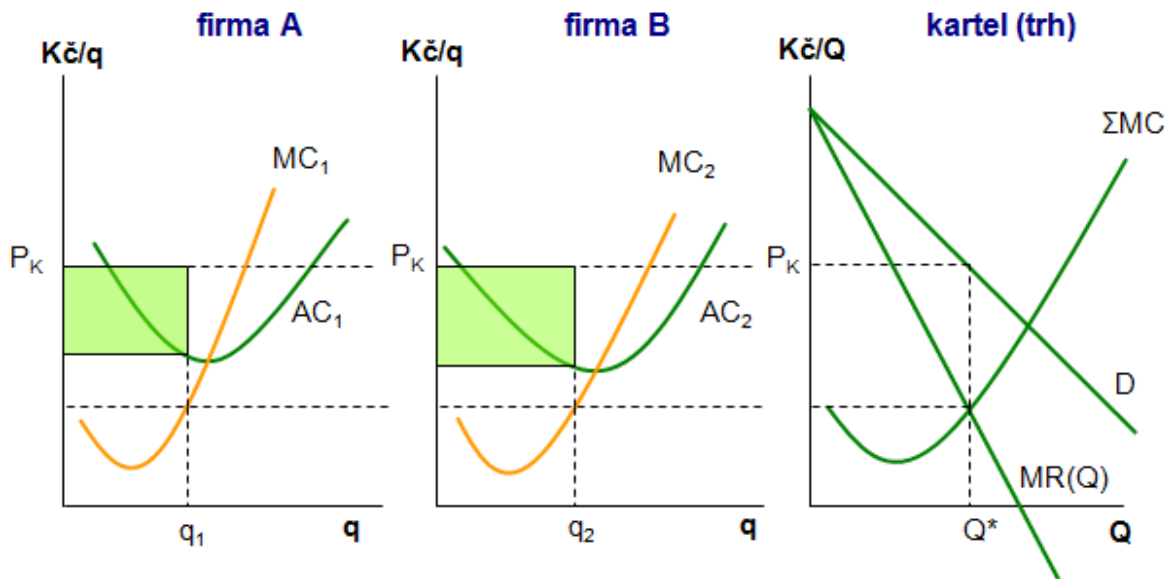
kde π = zisk kartelu (odvětví),
 P = cena stanovená kartelem,
 Q = výstup kartelu (odvětví),
 TC_N = celkové náklady jednotlivých členů kartelu.

Besanko a Braeutigam (2011) uvádějí pro ilustraci příklad kartelu skládajícího se ze dvou firem s funkcemi mezních nákladů $MC_1(q_1)$ a $MC_2(q_2)$. V případě maximalizace zisku je celková produkce kartelu rozdělena mezi dvě firmy tak, že se mezní náklady obou firem navzájem rovnají a současně jsou totožné s mezním příjmem celého odvětví. Nutná podmínka maximalizace zisku kartelu je tedy vyjádřena vztahem:

$$MR(Q) = MC_i(q_i) \quad (1.2)$$

kde $MR(Q)$ = mezní příjem kartelu (odvětví),
 $MC_i(q_i)$ = mezní náklady jednotlivých členů kartelu.

Rovnice (1.2) vyjadřuje skutečnost, že souhrnný zisk kartelu dosáhne svého maxima při výrobě takového výstupu Q , kdy přírůstek celkového příjmu kartelu $MR(Q)$ dosáhne stejné velikosti jako přírůstek celkových nákladů každé jedné firmy kartelu $MC_i(q_i)$ (Besanko a Braeutigam, 2011).



Obrázek 2: Optimální výstup kartelu dvou firem

Zdroj: Soukupová et al., 2010, s. 333. Vlastní zpracování.

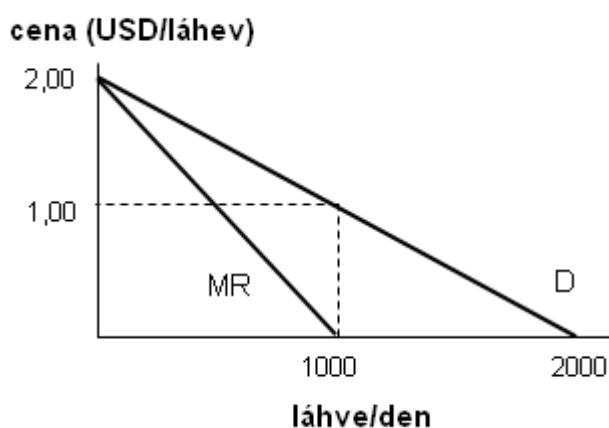
Podmínkou odvození společného mezního příjmu kartelu $MR(Q)$ je znalost tržní poptávkové křivky D . Křivku ΣMC je možno získat horizontálním součtem křivek dlouhodobých mezních nákladů zúčastněných firem. Bod průsečíku křivek ΣMC a $MR(Q)$ je současně bodem rovnosti $MR(Q)$, $MC_1(q_1)$ a $MC_2(q_2)$. Bod Q^* , jak lze vidět i v obr. 2, je tedy bodem optimálního výstupu kartelu (odvětví). Podle křivky tržní poptávky D lze stanovit úroveň ceny P_k , za kterou jsou firmy kartelu zavázány svou produkci na trhu prodávat (Soukupová et al., 2010, s. 333-334).

Dohody uzavírané mezi výrobci jsou však legislativně zakázány, neboť koordinace jejich činnosti při stanovení ceny a výstupu omezuje konkurenci (Baumol, Blinder, 1991). Jak zdůrazňuje Holman (2005, s. 211), kartelové dohody jsou přínosné pro výrobce, ale škodí spotřebitelům. To je také důvod, proč jsou dnes kartely ve většině zemí zakázány a v České republice jsou i pokusy o ně trestány sankcemi. Kartelové dohody je však v řadě případů velmi problematické odhalit. Manažeři je mohou uzavírat pouze ústně při neformálním setkání a dohoda o společném cenovém postupu je i přes jakékoli podezření často obtížně prokazatelná. Holman si tedy klade otázku, zda má vůbec smysl řešit kartelové dohody jako protizákonné. Ano, má, neboť fakt, že jsou kartely nelegální a ze zákona zakázané je činí málo stabilními. Dříve nebo později jeden z členů kartelu podlehne pokušení dohodu porušit s cílem na tomto chování vydělat. Pokud by jeden

z výrobců snížil svou cenu, je pravděpodobné, že získá část trhu na úkor ostatních členů kartelu. Ti se kvůli nelegálnosti kartelu nemohou domáhat jejího dodržování, ani se oficiálně bránit. Jak říká Holman (2005, s. 213), „...*jeli počet členů kartelu vyšší než dva, kartelové dohody se opakovaně rozpadají.*“

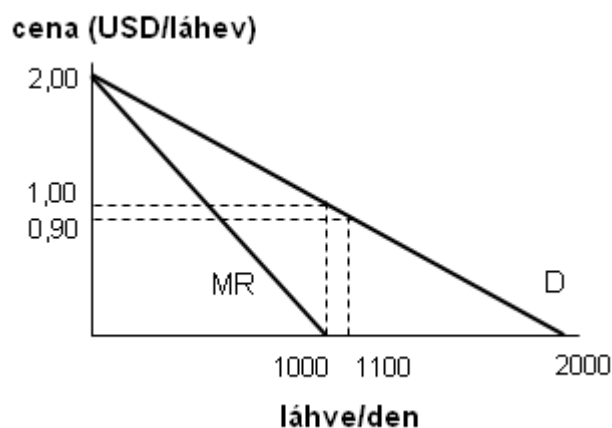
1.2.2 Nestabilita kartelových dohod

Nestabilitu kartelových dohod lze ilustrovat na příkladu dvou firem na trhu s balenou vodou. Obě firmy, Čistá voda a Horský pramen, získávají vodu ze svého pozemku zdarma a jejich mezní náklady MC jsou rovny nule. Firmy se dohodly spolupracovat a nabízet vodu za cenu čistého monopolu, maximalizujícího zisk. Každá z firem by při této kartelové dohodě dodávala polovinu trhem poptávaného množství za monopolní cenu. Jelikož je ale uzavřená dohoda právně nevynutitelná, jedna z firem je v pokušení žádat nižší než dohodnutou cenu a prodat tak trhu celé poptávané množství. Z obr. 3 je patrné, že množství vody, při kterém monopol maximalizuje svůj zisk je 1000 láhví denně ($MC=MR$) a monopolní cena odpovídá jednomu dolaru za láhev. Při dodržení dohody by každá z firem inkasovala poloviční ekonomický zisk 500 dolarů (500 láhví denně x 1 dolar). Pokud Čistá voda tajně sníží cenu láhve na 0,90 dolaru (obr. 4), zákazníci koupí veškeré poptávané množství (denně 1100 lahví) jen od ní a její ekonomický zisk se zvýší z 500 na 990 dolarů (0,90 x 1100). Jelikož by ekonomický zisk Horského pramene spadl na nulu, přizpůsobí cenu ceně konkurenta a opět získá 50% tržní podíl. Každá z firem teď nově prodává 550 láhví denně po 0,90 dolaru za kus, tzn. inkasují zisk ve výši pouhých 495 dolarů. Firmy ale vědí, že každým dalším snížením ceny získají celý trh, takže hra pokračuje tak dlouho, dokud se snižovaná cena nevyrovná mezním nákladům, které jsou v tomto případě nulové (Frank, Bernanke, 2003, s. 265-266).



Obrázek 3: Poptávka po minerální vodě

Zdroj: Frank et al., 2003, s. 266. Vlastní zpracování.



Obrázek 4: Pokušení porušit kartelovou dohodu

Zdroj: Frank et al., 2003, s. 266. Vlastní zpracování.

Kartelové dohody jsou dlouhodobě nestabilní z toho důvodu, že proti sobě stojí účastníci, jejichž ekonomické zájmy jsou vyjádřeny vězňovým dilematem. Na kartelovou dohodu lze nahlížet jako na hru se dvěma možnými strategiemi, a to: prodej za 0,90 dolaru/láhev nebo 1 dolar/láhev. Matice této hry je zobrazena na obrázku 5. Každá zvolená strategie představuje příslušné ekonomické zisky firem. Lze vidět, že obě firmy mají svoji dominantní strategii, a tou je prodávat za nižší cenu. Jimi inkasovaný ekonomický zisk je ale při zvolené strategii nižší, než kdyby se rozhodly prodávat za cenu vyšší (Frank, Bernanke, 2003, s. 265-266).

HORSKÝ PRAMEN			
		Cena 1 USD/láhev	Cena 0,90 USD/láhev
ČISTÁ VODA	Cena 1 USD/láhev	500 USD za obě firmy	Čistá voda 0 USD Horský pramen 990 USD
	Cena 0,90 USD/láhev	Čistá voda 990 USD Horský pramen 0 USD	495 USD obě firmy

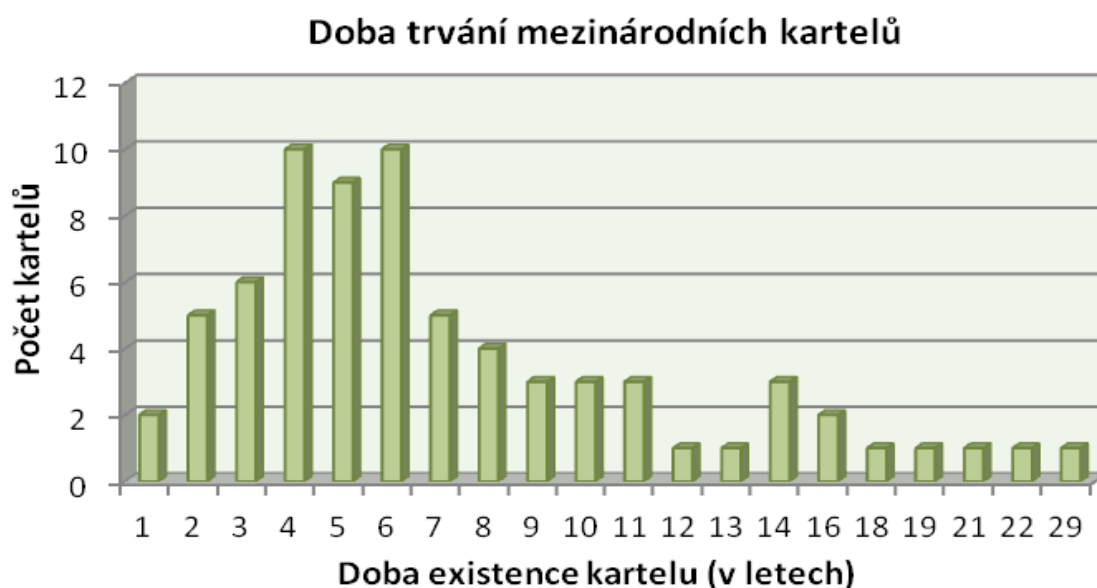
Obrázek 5: Matice hry pro kartelovou dohodu

Zdroj: Frank et al., 2003, s. 266. Vlastní zpracování.

I některé další problémy spojené s organizací oligopolu formou kartelu poukazují na jeho značnou nestabilitu. Přestože je znám celkový výstup kartelu, častým problémem při určování výrobních kvót zúčastněných firem bývá jejich neochota poskytnout pravdivé a postačující údaje o nákladech. Stanovení optimálního výstupu je podmíněno znalostí tržní poptávkové křivky, což může vyžadovat dodatečné náklady. Cenová strategie kartelu může být dále ohrožena skutečností, že členské firmy inklinují k tajnému zvyšování svého výstupu, aby tak dosáhly většího převisu ceny nad jejich mezními náklady (Soukupová et al., 2010, s. 334). Dalším důvodem nestability kartelů jsou podle Holmana (2005, s. 214-215) jejich vysoké ceny, které vytváří kladný ekonomický zisk a lákají na trh nové konkurenty.

Důležité je však dodat, že toto pravidlo nestability kartelů určitě neplatí stoprocentně. Z praxe Komise je znám např. případ čtrnácti výrobců průmyslových pytlů, kteří na území Beneluxu, Francie, Německa a Španělska vytvořili kartel trvající okolo dvaceti let. V dalším případě uvalila Evropská komise rekordní pokutu deseti společnostem za kartel na trhu s plynem izolovanými spínacími stroji. Tento kartel, v rámci něhož se jeho účastníci dopouštěli podvádění při veřejných zakázkách na zařízení do elektráren, měl údajně trvat od roku 1988 do roku 2004, tzn. šestnáct let. Nejdéle existující kartel trval dvacet devět let (od roku 1971). Dohodu mezi sebou uzavřelo šest společností ohledně organických peroxidů.

Následující graf (viz obr. 6) poskytuje jasnou představu o tom, jak dlouho byly v minulosti určité vybrané kartely schopny existovat. Ze vzorku sedmdesáti dvou kartelů jich nejvíce z nich vydrželo v rozmezí čtyř až šesti let, konkrétně – deset z těchto kartelů trvalo čtyři roky a obdobně deset kartelů přetrvávalo šest let. Pouze malé procento kartelů bylo schopno existovat devět a více let. Jeden ze zahrnutých kartelů fungoval (jak bylo již zmíněno výše) neuvěřitelných dvacet devět let.



Obrázek 6: Doba působení vybraných kartelů

Zdroj: Levenstein, M.C. and V.Y. Suslow, 2006. Vlastní zpracování.

Dle analýzy týkající se pokut uložených Evropskou komisí do roku 2006 vyplynulo, že se na kartelové dohodě podílí v průměru zhruba 6 firem a kartel trvá přibližně 7,5 roku. Nejrozsáhlejší kartel se skládal ze třiceti členů a na trhu (trh s měděnými tvarovkami spojujícími trubky pro vedení vody, vzduchu či plynu) operoval přes patnáct let (Veljanovski, 2010).

Lze tedy usoudit, že kartely s vysokým počtem členů, trvající takovou řadu let nejsou jistě převažujícím trendem, ovšem určitě ne výjimkou.

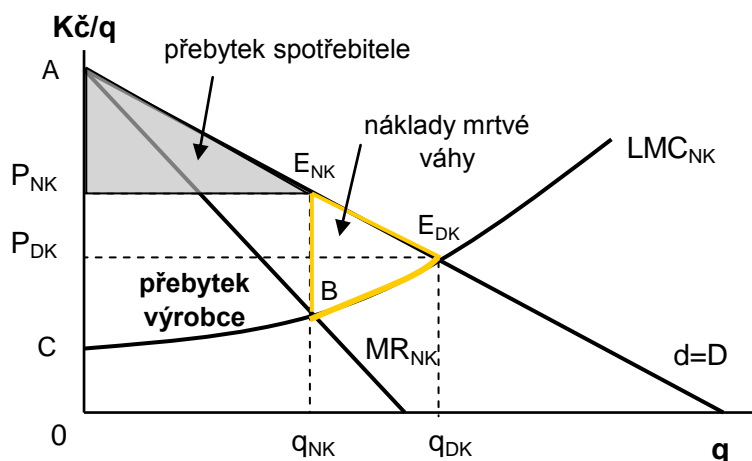
1.2.3 Neefektivnost nedokonale konkurenčního trhu

Nedokonale konkurenční tržní struktura je jednou z překážek efektivního alokování zdrojů tržním mechanismem a je řazena mezi příčiny selhání trhu (Soukupová, 2010, s. 507). Projevem nedokonalé konkurence je alokační a výrobní neefektivnost. Za neefektivní je považován takový stav, kdy firmy vyrábějí nižší produkci, než jakou by vyrábět mohly a prodávají ji za vyšší ceny (Tuleja et al., 2005, s. 168). Samuelson (2007, s. 186) dodává, že v nedokonalé konkurenci si firmy stanovují vyšší ceny, než jsou jejich mezní náklady. Na základě toho dosahují nedokonale konkurenční firmy v mnoha případech nadměrných zisků. Bez tlaku konkurence lze očekávat i zhoršení kvality produkce. Právě vysoká cena a nízká kvalita produktů jsou považovány za nežádoucí následky nedokonale konkurenčního prostředí.

O výrobní efektivnosti lze hovořit v okamžiku, kdy je firmami vyráběn právě takový rozsah produkce, při němž jsou dlouhodobé průměrné náklady minimální. Protože ani monopol ani oligopol nevyrábějí s nejnižšími možnými průměrnými náklady, lze konstatovat, že jsou výrobně neefektivní (Motta, 2004). Pokud množství vyrobené produkce firmy odpovídá množství poptávanému a spotřebovanému zákazníky, mluvíme o alokační efektivnosti. V tomto případě dochází k vyrovnání mezních nákladů firmy na produkci s cenou produkce. U žádné tržní struktury nedokonale konkurenčního trhu není tato podmínka naplněna, tudíž jsou alokačně neefektivní (Baumol, Blinder, 1991).

V důsledku nižší úrovně výstupu firem, než jaká může být trhem přijata, dochází ke ztrátě části spotřebitelského přebytku, kterou pro sebe získává výrobce (Tuleja et al., 2005, s. 169). Pomocí níže uvedeného obrázku 7 lze názorně dokumentovat fakt, že za podmínek dokonalé konkurence, kdy je rovnovážným bodem bod E_{DK} , je celkový užitek (a užitek spotřebitele) maximální. V případě nedokonalé konkurence (bod rovnováhy E_{NK}), vyrábí firma nižší výstup q_{NK} a prodává jej za vyšší cenu (P_{NK}), než v případě dokonalé konkurence (cena P_{DK} , výstup q_{DK}). Z obrázku 7 je patrné, že se zmenšuje přebytek spotřebitele (plocha $AE_{NK}P_{NK}$) a přebytek výrobce ($P_{NK}E_{NK}BC$) roste na jeho úkor (Tuleja et al., 2005, s. 170). Část přebytku spotřebitele přeměňuje nedokonale konkurenční firma ve svůj zisk. Celkový přínos tohoto odvětví je v porovnání s dokonalou konkurencí prokazatelně menší. Pokles přínosu pro společnost je označován jako ztráta (náklady) mrtvé váhy (Taylor, Weerapana, 2012). Náklady mrtvé váhy představují produkci, která

mohla být vyrobena, ale v důsledku nedokonalé konkurence vyrobena nebyla. Náklady mrtvé váhy jsou důsledkem alokační neefektivnosti nedokonale konkurenčního trhu. (Tuleja et al., 2005, s. 170).



Obrázek 7: Neefektivnost nedokonale konkurenční firmy

Zdroj: Tuleja et al., 2005, s. 269. Vlastní zpracování.

V případě koluzivního oligopolu (tj. kartelu) je cena produkce stanovena nad úrovní mezních nákladů ($P > MC$) a kartel svou silou brání k dalším směnám, které by zlepšovaly Paretovsky chápanou efektivnost (Soukupová et al., 2010, s. 305). Paretovsky optimální alokace zdrojů nastává tehdy, když nemůže být pokračujícím obchodem dosaženo zlepšení na straně výrobců ani spotřebitelů, aniž by se stav jedné ze stran nezhoršil (Douma, Schreuder, 2008).

Samuelson (2007, s. 186) však zmiňuje i pozitivní stránku existence tohoto tržního prostředí. Je jím značný podíl velkých firem na většině výzkumu a vývoje (R&D) a inovací v moderní ekonomice. Úroveň výdajů jdoucích na inovace je vyšší z důvodu snahy získat technologickou výhodu oproti konkurentům.

1.3 Kartelové dohody z hlediska právní legislativy

Českou úpravu kartelových dohod zachycuje v zákoně o ochraně hospodářské soutěže § 3 OHS, který ve shodě s komunitárním právem zakazuje dohody mezi soutěžiteli, rozhodnutí

sdužení¹ soutěžitelů a jednání ve vzájemné shodě, jež mohou vést k narušení hospodářské soutěže bez ohledu na jejich typové zařazení. Od tohoto vymezení se liší dosahem, ale věcně jen málo článek 81 Smlouvy o fungování Evropské unie, který prohlašuje za zakázané jakékoli dohody, rozhodnutí sdužení a jednání ve vzájemné shodě, které mohou narušit obchod mezi členskými státy a jejichž cílem nebo účinkem je vyloučení, zkrácení nebo omezení soutěže na společném trhu (Munková et al., 2006, s. 83). Výše zmíněné dohody jsou zakázány za předpokladu, že nepřinášejí nic, na základě čeho by mohly být ze zákazu vyňaty (Munková et al., 2006, s. 84). Právní úprava vychází v obou případech z generálních klauzulí a demonstrativního přehledu nejtypičtějších skutkových podstat (Munková et al., 2006, s. 83).

Smlouva o fungování Evropské unie je rozšířena o několik směrnic, nařízení a doporučení, podrobně upravujících druhy zakázaných dohod, či postup řízení a trestání, jež Evropská komise ve své praxi aplikuje. Od doby přistoupení ČR do EU vychází česká úprava legislativy zakázaných dohod z úpravy evropské, tudíž jsou obě velmi obdobné a česká úprava je vždy vykládána konzistentně s evropskou. Z tohoto důvodu není nezbytně nutné věnovat zvýšenou pozornost samostatné úpravě kartelových dohod v EU (Benešová, 2010, s. 30).

Hlavním představitelem výkonu kartelového práva v rámci Evropské unie je Evropská komise. Pravomoci Komise jsou ustanoveny v Nařízení 1/2003, jež nahradilo dřívější Nařízení 17/1962. Evropská komise disponuje rozsáhlými vyšetřovacími kompetencemi, zahrnujícími možnost provádět inspekce nejen v prostorách firem, ale také v domovech, popř. dopravních prostředcích manažerů či zaměstnanců společnosti. Tuto možnost získaly orgány až spolu s novým Nařízením z roku 2003 a to z důvodu opakovaně se potvrzujících zkušeností, že kompromitující kartelové dokumenty jsou zdaleka častěji uloženy v soukromí domova než v kanceláři (Motta, 2007, s. 15). Ústředním orgánem s kompetencemi v oblasti kartelových dohod v České republice je Úřad pro ochranu hospodářské soutěže.

¹ „Rozhodnutí sdužení“ je jednou z kooperativních praktik zakázaných jak čl. 81 SES, tak § 3 odst. 1 OHS, v rámci níž mohou být pravidla hospodářské soutěže porušována prostřednictvím sdužení, jehož jsou podniky členy (Petr, M. a kol. Zakázané dohody a zneužívání dominantního postavení v ČR, 2010).

S přihlédnutím k faktu, že česká ekonomika je ekonomikou otevřenou, lze předpokládat, že jedna ze smluvních stran kartelu může mít své sídlo mimo Českou republiku, v jiné členské zemi EU. Navzdory skutečnosti, že tak nedochází k porušení pouze českého zákona, ale i článku 81 Smlouvy ES, právní kvalifikace je, jak již bylo zmíněno výše, totožná. Otázkou pouze zůstává, který z národních soutěžních úřadů povede řízení. Dojít může k následujícím variantám (Neruda, 2009, s. 9):

Vnitrostátní případ

Za předpokladu, že v případě není přítomen mezinárodní prvek či je naprosto zanedbatelného významu, je případ veden ÚOHS dle české úpravy právních norem.

Případ mající vliv na obchod mezi členskými státy EU

Jestliže kartel narušuje obchod mezi členskými státy ES, aplikuje ÚOHS zároveň české i evropské právní normy. Řízení pak může být vedeno jedním soutěžním úřadem, majícím nejlepší umístění nebo Evropskou komisí.

Případ s mezinárodním prvkem, mimo země EU

Řízení může být zahájeno i za předpokladu, že je již vedeno jakýmkoliv jiným soutěžním orgánem, spadajícím do i mimo EU. Pokud je u případu s mezinárodním prvkem zasažena také země EU, je použito postupu dle předcházejícího bodu (Neruda, 2009, s. 9).

1.3.1 Komunitární prvek

Jak bylo naznačeno již výše, v případě, že by dohody narušující hospodářskou soutěž mohly současně ovlivnit obchod mezi členskými státy EU, je aplikováno komunitární soutěžní právo Evropské komise (Petr a kol., 2010, s. 34). Jedná se převážně o dohody týkající se exportu a importu výrobků, mezinárodní kartely fixující ceny či dělící trhy ve více státech, ale také např. celostátní vertikální dohody znemožňující příchod distributorů z jiných zemí (Petr a kol., 2010, s. 36). Dle Nařízení Komise 1/2003 jsou NSÚ (též národní soutěžní úřady) oprávněni užít jak národní soutěžní právo, tak i právo komunitární, případně obě současně. Na druhou stranu Komise smí aplikovat pouze právo komunitární,

právo národního práva. Dále Nařízení 1/2003 výslovně stanovuje povinnost NSÚ vždy aplikovat komunitární soutěžní právo v případě protisoutěžního jednání s komunitárním prvkem a povoluje, aby bylo jednání zároveň vyhodnocováno dle národní právní úpravy. Tato paralelní aplikace národního práva však není povinností NSÚ (Petr a kol., 2010, s. 38-39).

1.3.2 Účastníci dohody

Za účastníka dohody je ze zákona považován subjekt vyznačující se určitým chováním, později schváleným nebo postihnutým pravidly soutěžního práva, kterému je sděleno rozhodnutí o nelegálnosti jeho jednání požadující ukončení tohoto jednání a popřípadě ukládající sankci. Tento subjekt je nazýván adresátem normy. V českém soutěžním právu je jím soutěžitel, v komunitárním soutěžním právu podnik. Z pohledu právních forem podnikání jsou adresáty norem převážně osobní a kapitálové obchodní společnosti, podnikatelská seskupení – sdružení podniků, popřípadě členové konsorcia.

Základní pojem „dohoda“ v sobě zahrnuje tři možné varianty: dohodu, usnesení sdružení a jednání ve vzájemné shodě těch, kdo jsou jejími účastníky – tedy „podniku“, popř. „soutěžitele“ (Munková et al., 2006, s. 84).

1.3.3 Dohody, usnesení sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě

Z hlediska českých a komunitárních soutěžních předpisů není považováno za nezákonné jakékoliv obchodní ujednání mezi podniky, ale jen to, jehož výsledkem je zamýšlené či nezamýšlené omezení, vyloučení nebo narušení hospodářské soutěže nebo nepříznivé ovlivnění obchodu na trhu zboží či služeb mezi členskými státy. Negativní účinek jednání má objektivní povahu a nezáleží tak, zda byl stranami zamýšlen či nikoli. K hodnocení subjektivní stránky protisoutěžního jednání dochází až v okamžiku zvážení, zda má být kromě zákazu pokračovat v protiprávním jednání uložena i pokuta (Munková et al., 2006, s. 84-85).

Dříve byly tradičně takové dohody nazývány jako kartelové dohody. Později se pojem kartel, který byl chápán převážně jako dohoda v horizontální rovině, rozšířil i do oblasti vertikálních vztahů. Pro větší výstižnost názvu tak došlo k nahrazení pojmu kartelové dohody pojmem dohod narušujících soutěž (Munková et al., 2006, s. 85).

Jak dále zmiňuje Munková (2006, s. 85): „*Ustanovení § 3 odst. 1 OHS a obdobně i čl. 81 odst. 1 SES klade vedle sebe jako rovnocenné pojmy dohodu, rozhodnutí sdružení podniků a sladěné praktiky/jednání ve vzájemné shodě, a to bez ohledu na to, zda vztahy jimi založené mají horizontální nebo vertikální povahu*“.

Pojem dohody

Pojem dohody není výslovně definován v českém ani komunitárním právu. Za dohodu je však považován jakýkoli konsenzuální projev jejich účastníků, který má za cíl omezit vlastní soutěžní rozhodování, svobodu obchodního jednání, zdržet se určitého jednání na trhu nebo určit směry vzájemného jednání. Ke vzniku dohody není zapotřebí písemné formy, postačuje i konkludentní jednání (Munková et al., 2006, s. 86).

Za kartelové dohody jsou považovány i dohody o společných podnicích- joint ventures, pokud se pokouší o koordinaci soutěžního jednání (Munková et. al., 2006, s. 86).

Rozhodnutí sdružení podniků

Další formou koordinace soutěžitelů je jejich seskupování v různých sdruženích. Lze se domnívat, že tato sdružení na jednu stranu přispívají k rozvoji inovací uvnitř konkrétního podnikatelského odvětví či k prosazování společných legislativních zájmů, ale na straně druhé také umožňují vzájemnou výměnu citlivých informací, koordinaci jednání na trhu či vytváření ochranných prostředků vůči zbylým soutěžitelům. Za účelem zamezení těchto nelegálních praktik jsou aktivity sdružení podniků pod permanentním dohledem soutěžních úřadů. Jako ilustrativní příklad zakázaného rozhodnutí sdružení podniků lze zmínit rozhodnutí o uplatňování shodných ceníků zboží všemi členy sdružení, nebo jednoznačné stanovení budoucího postupu. Z hlediska komunitárního práva jsou za sdružení považovány všechny formy asociace bez ohledu na jejich právní formu. Z pohledu českého práva jsou veškeré formy seskupování podniků vymezeny v § 2 odst. 1 OHS. Zmínit lze např. živnostenská společenstva, asociace, zájmové svazy, profesní komory, jiná

společenstva či družstva, jestliže organizují obchodní činnost (Raus, Oršulová, 2009, s. 82-86). V roce 2009 byla například pokutou 1.000.000,-Kč trestána Česká lékárnická komora za to, že zakazovala lékárnám, aby pacientům za předložení receptu vyplácely finanční hotovost. (Např. lékárna Dr. Max vyplácela svým zákazníkům 5,- Kč za recept).

Jednání ve vzájemné shodě

Podniky jednají ve vzájemné shodě tehdy, pokud cíleně spolupracují za účelem vědomého nahrazení rizika z konkurence vzájemnou spoluprací. Přímý či nepřímý kontakt mezi podniky musí být nesporný. Podezření vzniká ze schůzek, korespondence, faxů, neobvyklého chování podniku na trhu, interních dokumentů, nebo výpovědí některé ze stran. Protisoutěžní spolupráce odstraňuje nejistotu o budoucím chování soupeře. Tato spolupráce zahrnuje jak nezávaznou komunikaci (pokyny, kritická doporučení apod.), tak faktická jednání vyjadřující vědomou faktickou spoluprací či součinnost, stejně jako úmysl sladit jednání i bez konkrétního účinku. Podstatou spolupráce je výměna informací, ne ale každá výměna údajů mezi firmami je nezákonná (Munková et. al., 2006, s. 89).

Žádoucí je taková výměna informací, která umožňuje firmám hodnotit konkurenceschopnost svých výrobků ve vztahu k celému odvětví a podporuje tedy transparentnost trhu. Výměna informací na rozptýleném a silně konkurenčním trhu může vést k většímu tlaku mezi dodavateli, protože je nutí upravit své tržní chování tak, aby efektivněji konkurovali. Poskytování informací je nezákonné tehdy, kdy určitý subjekt poskytne svým soupeřům informace o postupu, který zvolil nebo hodlá zvolit a naruší tak normální soutěžní proces. Riziko narůstá na oligopolním trhu, kde relativně malý počet soutěžitelů společně drží značný tržní podíl. Jak doplňuje Munková (2006, s. 90): „*Při posuzování legality výměny informací se berou v úvahu zejména tři faktory: struktura relevantního trhu, druh a způsob výměny informací a výhody výměny informací pro spotřebitele*“. Povolená je výměna souhrnných historických statistických údajů, které musí být tím starší, čím je soutěž na trhu menší. Obecně je povolená výměna nedůvěrných informací, nikoli však informací o současném a budoucím chování, o cenách, kapacitě, odhadovaném plánu výroby, úvěrech a slevách či podmínkách prodeje. Šířené informace by neměly být doplněny žádnými komentáři, analýzami či doporučeními (Munková et. al., 2006, s. 90-91).

V praxi řešil ÚOHS v letech 2004 až 2011 případ pěti stavebních spořitelen, které se měly dopustit uzavření dohody o poplatcích za služby poskytované v rámci stavebního spoření. Spořitelny Wüstenrot, Modrá pyramida, Česká spořitelna, Raiffeisen a Českomoravská stavební spořitelna byly šetřeny kvůli možné nelegální výměně informací. Úřadu se však nakonec daný spor u soudu vyhrát nepodařilo.

Kvůli jednání ve vzájemné shodě je od roku 2004 prováděno také šetření čerpacích stanic Benzina, OMV, LUKOIL, Shell, Aral a Eni, které se měly v roce 2001 dopustit sladování cen automobilového benzínu Natural 95. Věc je stále projednávána u soudu.

2 Typové rozlišení kartelových dohod

Nejzávažnějšími a také nejpřísněji postihovanými dohodami jsou tzv. tvrdé kartely. U nich se z hlediska evropského soutěžního práva předpokládá, že jejich účelem je narušení hospodářské soutěže. Jedná se o kartely cenové, kartely restriktivní a kontrolní či kartely segmentační. Dopad těchto dohod na základní parametry hospodářské soutěže, kterými jsou např. cena, odbyt, variabilita nabídky apod., je považován samo o sobě (bez nutnosti dalšího přezkumu) za negativní (Munková et. al., 2006, s. 95).

ÚOHS považuje za nejčastější a nejvíce nebezpečné dohody o přímém určení cen. V jejich důsledku nenakupuje spotřebitel zboží a služby za konkurenční ceny, ale za ceny zpravidla vyšší. Neméně závažné jsou dohody o rozdělení trhu, na kterém si hráči přestávají záměrně konkurovat, trh se nevyvíjí a stagnuje. V důsledku tohoto jednání si soutěžitelé udržují svoji tržní pozici a brání vstupu nových konkurentů. Nabídka výběru je omezena a v důsledku nízké konkurence dochází k nárůstu cen nabízeného zboží či služeb. Trestné ale nejsou pouze dohody o rozdělení trhu nebo určení cen, tj. klasické „tvrdé kartely“. Zakázané jsou všechny dohody, jejichž cílem nebo výsledkem může být soutěž na trhu narušena za předpokladu, že nemají pouze zanedbatelný dopad na hospodářskou soutěž (ÚOHS, 2009).

Typově užší rozlišení dohod narušujících hospodářskou soutěž je provedeno v zákoně o ochraně hospodářské soutěže a v evropském právu. Ustanovení § 5 OHS navazuje na vcelku tradiční a v teorii i praxi užívané členění kartelových dohod na dohody vertikální a horizontální (Kindl, 2009, s. 159).

2.1 Horizontální dohody

§ 5 OHS říká, že: *„Dohody soutěžitelů, kteří působí na stejné úrovni trhu zboží, jsou horizontálními dohodami“*.

S ohledem na povahu soutěžního práva nelze stanovit naprosto obecná pravidla, která by ve všech případech řešila, jak tu či onu horizontální dohodu posoudit. Analýza konkrétní dohody se vždy odehrává ad hoc ve světle konkrétních skutkových okolností případu.

Pomůckou se stává jak minulá rozhodovací praxe, tak výkladové dokumenty Komise či jiných orgánů ochrany hospodářské soutěže. V obecné rovině lze poznamenat, že horizontální dohody jsou více problematické, než dohody vertikálního charakteru. V případě horizontálních dohod se obecně neuplatňuje tak velkorysá bloková výjimka jako u dohod vertikálních (blíže viz kap. 2.3.2). Tento fakt je způsoben tím, že horizontální dohody, jakožto dohody mezi konkurenty, přímo ovlivňují proces rivality – jeden z důležitých prvků funkční hospodářské soutěže. Pokud je vzájemná konkurence soutěžitelů nahrazována kooperací, daná rivalita se pochopitelně snižuje. Nicméně ne každá kooperace s konkurenty musí nutně vést k narušení hospodářské soutěže. Hospodářská soutěž je narušována pouze těmi dohodami, které mají negativní dopad na některý z jejich základních parametrů jako cenu, rozsah či kvalitu nabídky atp. (Kindl, 2009, s. 217).

Horizontální dohody se zpravidla rozdělují na dvě široké skupiny. Jedná se o tzv. tvrdé kartely (*hard core cartels*) a na druhé straně horizontální kooperační dohody s prosoutěžními prvky.² Primárním účelem tvrdých kartelů je cílené omezení hospodářské soutěže mezi stranami dohody či koordinovaná ochrana jejich tržních pozic. Primární účel dohod druhé kategorie naproti tomu protisoutěžní není. (Kindl, 2009, s. 218).

2.1.1 Tvrdé kartely

Mezi tvrdé kartely jsou podle §3 odst. 2 OHS, resp. čl. 81 odst. 1 SES řazeny kromě dohod o fixaci cen, rozdělení trhů a omezování odbytu, také dohody o společném postupu při nabídkových procesech (tzv. *bid rigging* či *collusive tendering*) nebo dále dohody kartelistů, mající za cíl zamezit vstupu dalších soutěžitelů (tzv. *kolektivní bojkot*). Zvláštní postavení mají dohody o výměně cenově citlivých informací mezi konkurenty, pokud usnadňují fungování cenového kartelu.

Výše uvedené tvrdé kartely jsou považovány za dohody, mající za účel narušit hospodářskou soutěž (Kindl, 2009, s. 218). U těchto dohod není nutné detailně zkoumat

² Toto členění je učiněno převážně z výkladových důvodů. Lze k němu dospět srovnáním obsahů většiny učebnic soutěžního práva.

jejich konkrétní negativní dopad na trh, který se v zásadě předpokládá. Jsou tedy pokládány samy o sobě za protisoutěžní (Kindl, 2009, s. 219).

Cenové kartely

Dohody mezi soupeři o stanovení neboli fixaci prodejní či nákupní ceny představují nejzávažnější způsob porušení pravidel hospodářské soutěže. V důsledku horizontálního zafixování cen mezi sebou hráči přestávají soutěžit ve stěžejním parametru hospodářské soutěže, kterým je cena zboží či služeb. Omezení cenové konkurence vede zpravidla ke zvýšení prodejních cen (pokud se jedná o ujednání na straně nabídky). Kromě přímého určení ceny, kdy je často dohodnuta cena minimální či fixní, jsou zakázány i nepřímé způsoby cenové fixace jako stanovování závazných kalkulačních modelů, určení výše marže nebo rozsahu poskytovaných slev. Pod dohody o fixaci ceny se ve většině případů řadí i dohody o společném prodeji. Jejich účelem je totiž sladění cenové politiky výrobců, která může později vyústit i v omezení odbytu. Za určování cen kosmetických přípravků byla v roce 2011 obviněna společnost L'OREAL a skupiny společností HENKEL a Procter & Gamble. Porušení zákona se v tomto případě týkalo nejen cenových dohod, ale i vzájemného stanovování obchodních podmínek, propagačních akcí a výměny citlivých obchodních informací.

Za dohody mající účel narušit hospodářskou soutěž jsou zpravidla považovány i poptávkové cenové kartely, tj. dohody konkurentů o sjednocení přístupu k nákupním cenám, za které budou odebírat zboží od dodavatelů (Kindl, 2009, s. 219-220).

Jak ale dodává Munková (2006, s. 96), v případě poptávkových cenových kartelů není situace tak zcela jednoznačná jako u nabídkových. Příkladem může být dohoda o společném nákupu mezi malými podniky (*joint purchasing*). V takovém případě je kooperace cenových soutěžitelů nesporná, avšak nelze ji automaticky považovat za zakázanou. Podobné dohody mohou být brány jako prosoutěžní v případě, že jejich účelem je zvýšení konkurenceschopnosti na trhu prostřednictvím výhodnějších odběratelských podmínek.

Segmentační kartely

Dalším tzv. tvrdým omezením dle § 3 odst. 2 OHS, resp. čl. 81 odst. 1 SES jsou dohody o rozdělení trhu, zákazníků či nákupních zdrojů, souhrnně známé jako rozdělovací neboli segmentační kartely (Munková et. al., 2006, s. 100).

Nebezpečí segmentačních kartelů spočívá především v tom, že by mohly vyústit ve vznik lokálních monopolů. Zakázaná segmentace trhu zahrnuje rozdělení působnosti soutěžitelů z hlediska teritoriálního, kdy se hráči dohodnou, kdo z nich bude dodávat své zboží či služby na jakou část území trhu a naopak nebude působit v oblasti ostatních soupeřů. Dohody o rozdělení trhu uzavírala se svými odběrateli např. společnost Gillette Czech, když je smluvně upozorňovala na skutečnost, že jim nebudou vypláceny prémie, jestliže budou prodávat výrobky firmy Gillette mimo smluvně vymezený region, do prodejen spadajících pod jiný velkoobchod. Společnost byla za toho jednání pokutována částkou 800.000,-Kč.

Podobně může být trh rozdělen i z hlediska věcného. Výrobová segmentace trhu spočívá ve vzájemné dohodě konkurentů o tom, že každý z nich bude produkovat jen jeden podtyp daného produktu. V důsledku uměle zvýšené koncentrace může dojít až k monopolizaci jednotlivých subtrhů. Další, spíše teoretickou možností je dělba časová, kdy se konkurenti dohodnou na rozdělení působnosti z hlediska času, např. zimní a letní sezóna (Kindl, 2009, s. 221). Rozdělení zákazníků představuje v podstatě personální segmentaci trhu. Jedná se o rozdělení poptávkové strany trhu, nejčastěji dle typů jednotlivých zákazníků. Pro každého soutěžitele je vyčleněn jeden nebo více typů odběratele (Kindl, 2009). Evropská komise řešila rozdělení trhu např. v případě syntetického kaučuku. Tento kartel existoval v letech 1996 až 2002 a jeho členové si prostřednictvím Evropské asociace syntetického kaučuku rozdělovali zákazníky skrze dohody o neútočení, ve kterých se dohodli vzájemně si nezískávat své odběratele (Raus, Oršulová, 2009).

Při dělení nákupních zdrojů je naopak činnost soutěžitelů koordinována ve vztahu k jejich dodavatelům. V extrémní situaci může segmentační strategie kartelových účastníků dospět v tzv. skupinový bojkot, kdy se kartelisté dohodnou některé dodavatele naprosto ignorovat, nebo vůbec neposkytovat stanoveným zákazníkům své zboží či služby (Kindl, 2009, s. 222).

Restrikční (kontrolní) kartely

Tvrdým kartelem v horizontální rovině je také dohoda o omezení nebo kontrole výroby nebo odbytu, nazývaná jako restrikční neboli kontrolní kartel. Z ekonomického hlediska jsou tyto kartely obdobou cenových kartelů a jejich ekonomické důsledky jsou podobné. S rostoucí cenou zboží či služeb (u cenového kartelu) klesá jejich poptávané množství, tj. i odbyt. Podobně s poklesem nabídky (v důsledku restrikčního kartelu) se zboží stává více vzácným a cena roste. Zboží bude v důsledku převisu poptávky nad nabídkou prodáno těm zákazníkům, kteří jsou ochotni nabídnout vyšší cenu. Cena roste tím více, čím více klesá nabízené množství zboží a služeb (Kindl, 2009, s. 222).

Tendrové kartely- bid rigging

Tendrové kartely představují koordinovaný a sladěný postup firem ve výběrových řízeních nebo veřejných zakázkách (obecně tendrech) za účelem dosažení výhodnějších podmínek, které jsou neadekvátní reálné tržní situaci. Jak uvádí Khemani (1993), existují dvě běžné formy bid riggingu. V rámci první se uchazeči o zakázku domluví, že předloží společně odsouhlasenou nabídku, čímž eliminují cenovou soutěž. V případě druhém si ujednají domluvu, která z nich předloží nejlepší nabídku daného výběrového řízení a průběžně se střídají tak, že postupně ve výběrovém řízení zvítězí každá z firem dle dohodnutých podmínek (Khemani, Shapiro, 1993, s. 16). Podobné jednání bylo Komisí odhaleno v roce 2005, v případě známém jako „Italian Raw Tobacco“. Čtyři významní italské zpracovatelé tabáku se po dobu šesti let domlouvali na výkupních cenách a na výhradním rozdělení svých dodavatelů. V období let 1995 až 1998 tak cíleně koordinovali své nabídky v rámci dražeb surového tabáku organizovaných veřejnými zadavateli. Komise pokutovala členy kartelu za rozdělení zadavatelů, teritorií a manipulaci s cenou sankcí v celkové výši 112 milionů euro.

2.1.2 Další typy zakázaných dohod

Jako zakázané dohody jsou v ZOHS dále definovány tyto druhy ujednání.

Návazné smlouvy- junktimační kartely

Návazné smlouvy již nepředstavují jednání, spadající do oblasti tvrdých kartelů. Jedná se především o situaci, kdy členové dohody zavážou ve svých smlouvách své obchodní partnery k tomu, aby spolu se sjednaným plněním odebrali i plnění jiné, nevztahující se žádným způsobem k předmětu smlouvy. Předmětem návazných dohod je také poskytování práv k duševnímu vlastnictví prostřednictvím licenčních smluv (Munková et. al., 2006, s. 102).

Diskriminační kartely

Zakázány jsou i dohody, na jejichž základě soutěžitelé uplatňují vůči svým obchodním partnerům zcela bezdůvodně odlišný přístup při srovnatelném plnění. Výsledkem existence tohoto druhu dohod je umělá regulace příchodu nových soutěžitelů na trh, posílení tržních pozic stávajících soutěžitelů uzavírajících tyto dohody a kolektivní zvýhodnění resp. znevýhodnění určité skupiny dodavatelů, odběratelů či jiných obchodních partnerů. Diskriminace se může týkat dohod horizontálních i vertikálních (viz kap. 2.2). Jako příklad nerovných podmínek uplatňovaných v praxi lze zmínit rozdílnost cen, lhůt splatnosti u faktur či dodacích podmínek (Raus, Oršulová, 2009, s. 118-119). Za diskriminaci byla trestána např. společnost Mostecká uhelná, která prodávala svým odběratelům hnědé uhlí za rozdílné ceny bez ospravedlnitelných důvodů. Společnosti United Energy účtovala nejen vyšší cenu než jiným odběratelům, ale odmítla jí také dodat požadované množství paliva.

Skupinový bojkot

Jedná se o dohody kartelistů, kteří se vzájemně zaváží neobchodovat s nikým, kdo účastníkem dohody není. V důsledku těchto dohod je posíleno tržní postavení jejich členů na úkor konkurentů stojících vně kartelu. V praxi je možné setkat se s takovým jednáním v případě, kdy se skupina výrobců rozhodne nedodávat určitým odběratelům nebo nenakupovat od určitého dodavatele (Munková et. al., 2006, s. 104). Z rozhodovací praxe českého Úřadu lze uvést příklad čtyř členů asociace velkodistributorů léčiv (PHOENIX, GEHE Pharma, PHARMOS, Aliance UniChem), kteří se domluvili ukončit od února roku 2006 dodávky některých léčiv do Fakultní Thomayerovy nemocnice v Praze, Fakultní

nemocnice Na Bulovce v Praze a do Fakultní nemocnice u sv. Anny v Brně, čímž těmto nemocnicím způsobili přímou škodu. Účastníkům kartelu byla dohromady udělena pokuta ve výši téměř 113.000.000,-Kč.

2.1.3 Ostatní horizontální dohody

Vedle tvrdých horizontálních kartelů, ke kterým je v soutěžním právu přístupováno velmi striktně, existují i další horizontální dohody, jejichž primární účel není protisoutěžní a které jsou posuzovány mnohem liberálněji. Specifickou subkategorii představují například dohody o vytvoření společného podniku, pokud „společný podnik“ plní veškeré funkce samostatné hospodářské jednotky (tzv. *full-function joint venture*). V opačném případě, není-li společný podnik plně funkční, spadá jeho posouzení do režimu Hlavy II OHS, resp. čl. 81 SES, tedy je řazen mezi dohody narušující soutěž. I tyto dohody mohou ale přinášet řadu pozitiv, a nelze je tak považovat za a priori zakázané. Je nutné z ekonomického hlediska posoudit, jaké mohou mít dopady zejména na cenu a zda je úbytek konkurence vyvážen hospodářskými efektivitami.

Dohodami o horizontální spolupráci jsou např.:

- dohody o výzkumu a vývoji,
- dohody o kooperaci v oblasti výroby,
- dohody o společném nákupu,
- komercializační dohody,
- standardizační dohody,
- dohody v oblasti ochrany životního prostředí (Kindl, 2009, s. 223-224).

Skupina horizontálních dohod se v mnoha ohledech odlišuje od druhé skupiny dohod, která je zanesena v zákoně o ochraně hospodářské soutěže v § 5 odst. 2 OHS, tedy vertikálních dohod.

2.2 Vertikální dohody

Vertikální dohody jsou v současné době v zásadě brány jako dohody, které zpravidla nenarušují hospodářskou soutěž, pokud některá ze stran dohody nedisponuje výraznou tržní silou a dohoda neobsahuje tzv. tvrdá vertikální omezení. Podle pravidla de minimis je vertikálním dohodám udělována legální výjimka v případě, kdy mají její účastníci nižší než 15% tržní podíl (viz kap. 2.3.3). Dále je dle nařízení Komise č. 2790/1999 dokonce udělována bloková výjimka, která tržní podíl pro neproblematičnost vertikálních dohod navyšuje na 30 % a to i pro dohody s ryze vnitrostátními dopady (§ 4 odst. 1 OHS) (Kindl, 2009, s. 237). Avšak ani dohody, jejichž účastník má vyšší tržní podíl než 30 % nelze automaticky presumovat jako nezákonné a je třeba je posoudit v jejich ekonomickém kontextu (Kindl, 2009, s. 238). Obecná pravidla k posuzování vertikálních dohod jsou shrnuty v Pokynech Komise k vertikálním omezením. Zde Komise uvádí základní ukazatele, které jsou brány při posouzení dohod v úvahu. Jsou jimi např. tržní postavení dodavatele, postavení odběratele, pozice konkurentů na trhu, bariéry vstupu na trh, vyspělost trhu, úroveň obchodního řetězce atd. (Kindl, 2009, s. 239).

Vertikální dohody se na rozdíl od horizontálních netýkají substitutů, ale produktů komplementárních., což je základní ekonomický důvod vedoucí k odlišnému přístupu. Jak dále Kindl dokládá (2009, s. 240): „*Pokud klesá cena substitutu A, klesá poptávka po dražším substitutu B. Naproti tomu poptávka po produktu X roste, pokud klesá cena komplementárního produktu Y (např. tiskárny a tonery) a naopak.*“ Konkurenti vyrábějící substituční produkty preferují zvyšování cen svých soupeřů, kteří se tak stávají z hlediska ceny méně konkurenceschopnými. Vedle toho firmy ve vertikálním vztahu preferují pokles cen u ostatních výrobců. Každý ze zúčastněných výrobců chce, aby ten druhý snižoval cenu, v důsledku čehož roste spotřebitelský blahobyt.

Vertikální dohody jsou brány jako zakázané v okamžiku, kdy jsou jejich účinky spojeny s dopady na hospodářskou soutěž v horizontále. Konkrétně se jedná o situaci, kdy je v důsledku vertikální dohody uzavřen trh (*foreclosure*), nebo když je v jejím důsledku oslabena cenová konkurence na horizontální úrovni. Nemůže-li však dojít ani k jednomu ze zmíněných důsledků, není důvod intervenovat (Kindl, 2009, s. 240).

Vertikální dohody lze členit různými způsoby. Raus a Oršulová (2009, s. 218) mezi základní typy vertikálních dohod řadí:

- dohody o určení (pře)prodejní ceny,
- dohody o obchodním zastoupení,
- dohody o nákupu jedné značky,
- dohody o výhradní distribuci,
- dohody o selektivní distribuci,
- dohody o výhradní dodávce,
- dohody o franchise.

Dohody o určování cen pro další prodej

Dohody, které určují přímo či nepřímo (zvláštními slevami či jinými výhodami) (pře)prodejní cenu (dále též „*resale price maintenance*“ či RPM), zahrnují v zásadě čtyři možné typy ujednání. Ujednání, kdy je odběratel povinen či pobízen (pře)prodávat nakoupené zboží za stanovenou cenu, dále pak za cenu ne nižší než minimální, za cenu ne vyšší než maximální, anebo mu je určitá (pře)prodejní cena doporučena. Fixování konkrétní ceny nebo stanovení minimální prodejní ceny spadá mezi tzv. tvrdé omezení. Tyto dohody zpravidla vedou k přímému omezení cenové konkurence a škodí spotřebiteli. Kindl dodává (2009, s. 244), že v daném případě je vyloučeno užití legální výjimky, stejně jako použití blokové výjimky pro vertikální dohody (viz kap. 3). Jak doplňuje Munková (2006, s. 98): „*Příslušní soutěžitelé (odběratelé) nemohou v takovém případě o přízeň spotřebitelů soutěžit snížením ceny*“.

Dohody, které doporučují cenu nebo stanovují její maximální hranici, narušují hospodářskou soutěž pouze výjimečně a nemají tak závažné důsledky (Kindl, 2009, s. 245).

Dohody o obchodním zastoupení

Jedná se o dohody, v jejichž rámci obchodní zástupce uzavírá svým jménem či jménem svého zmocnitele smlouvy ve věci zmocnitelových produktů (též „*agenturní smlouvy*“). Dohody o zastoupení jsou Komisí rozlišovány na tzv. pravé dohody, na které není vztahován kartelový zákaz a dohody nepravé. Při posouzení pravosti dohod je brána

v potaz míra finančního a obchodního rizika, které nese zástupce při zastupování. Zjednodušeně lze konstatovat, že v případě, kdy obchodní zástupce nepodléhá žádnému finančnímu či obchodnímu riziku, agenturní dohoda není považována za pravou a není zakázána (Raus, Oršulová, 2009, s. 223). Jak dále Raus a Oršulová rozvádějí (2009, s. 224), dohody o obchodním zastoupení mohou omezovat soutěž jak v rámci značky, tak mezi značkami. Jako příklad omezení soutěže prostřednictvím agenturních dohod lze zmínit ustanovení o výhradním zastoupení ve vztahu ke konkrétnímu území, na kterém může obchodní zástupce produkty prodávat, ke konkrétní skupině klientů, jímž může obchodní zástupce výrobky prodávat, či ustanovení o zákazu vykonávání činnosti pro konkurenční soutěžitele. Obdobné dohody byly uzavírány např. mezi společnostmi zaměřující se na opravy silničních vozidel AuTec Group a jejími obchodními zástupci. Tito zástupci byli dohodami zavázáni používat při provádění servisních prací a oprav pouze originální díly BMW, odebírat zboží výhradně od společnosti AuTec Group a neodebírat zboží konkurenční.

Dohody o nákupu jedné značky

Základem této dohody je povinnost odběratele nakupovat veškeré jím poptávané zboží či služby pouze od jednoho dodavatele. Jinými slovy, odběratel se smluvně zaváže, že nebude odebírat zboží od konkurence. Podstatnou hrozbou dohod o nákupu jedné značky je možné zablokování trhu zbylým či potenciálním dodavatelům. V případě, že kupující tyto výrobky zároveň i prodává finálním zákazníkům, vzniká reálné riziko omezení soutěže mezi značkami. Při posouzení nelegálnosti těchto dohod se zpravidla hodnotí dodavatelovo postavení na trhu a délka platnosti dané dohody. Obecně lze konstatovat, že čím je tržní podíl dodavatele větší (neměl by přesahovat 30 %) a čím déle je zákaz soutěžit uložen (neměl by trvat déle než 5 let), tím větší je pravděpodobnost, že protisoutěžní efekty této dohody budou převažovat nad jejími přínosy (Petr a kol., 2010, s. 228-229). Český Úřad vedl v oblasti výhradního nákupu spor se společností FLAGA PLYN, které uzavírala zakázané dohody s provozovateli čerpacích stanic (odběrateli). Odběratelé ve smlouvě akceptovali závazek, že budou po dobu 15 let nakupovat plyn propan-butan výhradně od tohoto dodavatele.

Dohody o výhradní distribuci

Výhradní distribuce představuje závazek, v rámci něhož dodavatel smluvně přislíbí, že bude dodávat své produkty výhradně jednomu distributorovi, který je bude dále prodávat pouze na vymezeném území a nebude uskutečňovat prodeje na teritoriu přiděleném jinému distributorovi. Dohody o výhradní distribuci spadají do výjimky ze zákazu za předpokladu, že tržní podíl dodavatele je nižší než 30 %. Dále je nezákonnost těchto dohod hodnocena individuálně dle posouzení jejich dopadů na trh. Za rozhodující kritérium je považováno postavení dodavatele mezi konkurenty, vyspělost trhu, úroveň obchodu, bariéry vstupu na trh či kupní síla odběratelů (Raus, Oršulová, 2009, s. 228-229).

Dohody o selektivní distribuci

Dodavatel prostřednictvím selektivní distribuce redukuje množství distributorů, kterým bude umožněno dále prodávat jeho produkty. Distributorovi, ve většině případů, narozdíl od dohod o výhradní distribuci, není vymezeno území ani skupina klientů, kterým může produkty prodávat, není mu však ani umožněno dodávat zboží neautorizovaným distributorům. Výběr zvolených distributorů probíhá na základě splnění kvalitativních podmínek posuzovaných dle vlastností distribuovaného zboží. Má se za to, že selektivní distribuční systémy mohou vyústit v omezení soutěže v rámci značky či uzavření trhu pro určité typy distributorů. Na druhou stranu je povoleno použít selektivní distribuci např. u zboží, jehož prodej musí být zajištěn trénovaným personálem či vyžaduje pozáruční servis (kvalitní elektronika, parfémy). Hlavní prioritou dodavatele je v tomto případě ochrana dobrého jména značky (Raus, Oršulová, 2009, s. 231-232).

Za obdobnou vertikální dohodu byla společnosti Karlovarské minerální vody v roce 2010 udělena pokuta 5.000.0000,- Kč. Společnost uzavírala se svými odběrateli dohody, dle nichž byl tento odběratel povinen prodávat neochucené minerální vody pouze v tuzemsku a nesměl je vyvážet do zahraničí. Jinými slovy, společnost uzavírala se svými odběrateli dohody o zákazu exportu mimo smluvní území.

Nakladatelství Albatros pak uzavíralo dohody se svými odběrateli o omezení okruhu osob, kterým může být prodávána kniha Harry Potter a relikvie smrti. Cílem společnosti Albatros bylo uvolnit knihu nejdříve do specializovaných knihkupectví a až následně do

hypermarketů. Důvodem měla být podpora dlouhodobých partnerů, tedy knihkupectví, a zamezení cenové války.

Dohody o výhradní dodávce

Základem těchto dohod je existence jediného odběratele, jemuž může dodavatel prodávat finální produkt. Ze soutěžního hlediska je možným výsledkem takového jednání zablokování trhu pro ostatní odběratele. Dohoda o výhradní dodávce nicméně nespadá do čl. 101 SES za předpokladu, že tržní podíl odběratele nepřevyšuje 30 %. Za zdůraznění stojí skutečnost, že výhradní dodávka představuje jediný druh vertikální dohody, kdy je stěžejní tržní podíl odběratele, nikoliv dodavatele. Roli hraje dále kromě postavení kupujícího také rozsah a doba trvání dohodnutých povinností (Petr a kol., 2010, s. 231-232).

Dohody o franchise

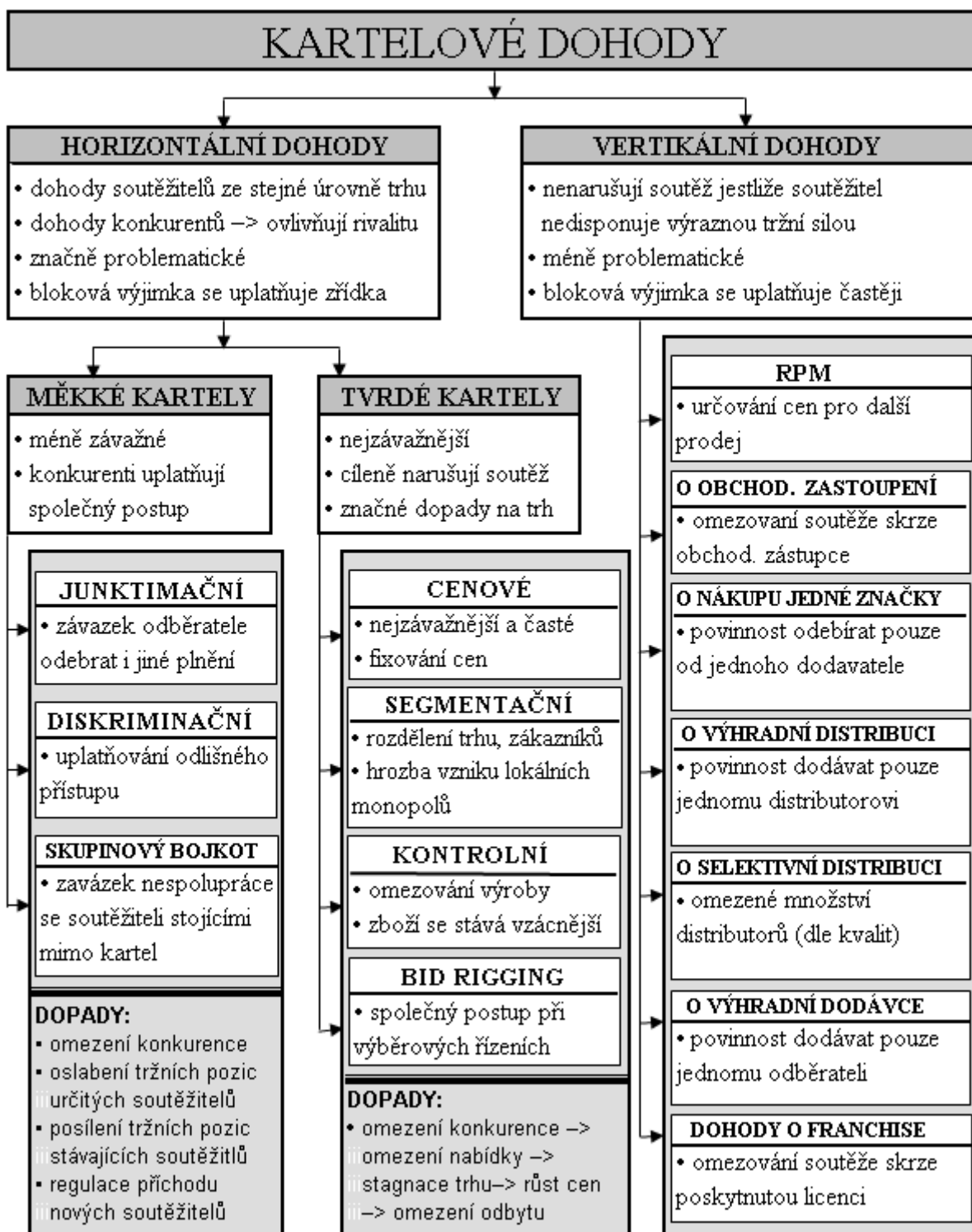
Jako další možnou vertikální dohodu lze zmínit dohodu franchisingovou, která představuje jakousi licenční smlouvu, v rámci níž franchisor poskytne za poplatek franchisantovi právo k výrobě a prodeji produktu již existujícího a zaběhlého na trhu. Franchisant získává know-how, ucelenou výrobní dokumentaci i obchodní jméno. Ze smlouvy však plynou jak výhody, tak povinnosti. Mezi vertikální omezení, která jsou v mnoha případech součástí těchto franchisingových dohod se řadí např. výhradní a selektivní distribuce (viz *dohody o výhradní distribuci* a *dohody o selektivní distribuci*) či zákaz soutěžit (Petr a kol., 2010, s. 231).

Posuzování těchto dohod stojí za zamyšlení a jistě si lze klást otázku, zda u franchise převažují její pozitiva či negativa. Na jednu stranu lze konstatovat, že franchisanti jsou do jisté míry ve svém podnikání omezováni a nemohou plně soutěžit, což by mohlo vyústit v narušování soutěže. Důvodem je samotná povaha a rysy tohoto druhu podnikání. Soutěžitelé jsou totiž nuceni striktně dodržovat pravidla poskytovatele licence a nastavený koncept podnikání. Na druhou stranu lze těmto dohodám přičíst k plusu jejich přínos pro konečného spotřebitele. Zákazníci mají jasnou představu o vlastnostech a charakteru kupovaného zboží či služeb, vědí, že produkty dané společnosti disponují v jakékoli

provozovně stejnými rysy a kvalitou a mohou se dopředu (na základě dříve nabytých informací a zkušeností) rozhodnout o koupi.

Petr a kol. (2010, s. 232) věnuje dále pozornost také tzv. *dohodám o vázání výrobků*. Tyto dohody jsou často nazývány jako „*vázané obchody*“ a jedná se o situaci, kdy je prodej určitého produktu (hlavní produkt) podmíněn nákupem jiného, vedlejšího produktu a to buďto od stejného nebo i odlišného dodavatele. V případě, že spolu hlavní a vedlejší produkt věcně nijak nesouvisí, může být toto jednání považováno za zakázané. Obecně se má za to, že pokud se na vázání domluví soutěžitelé v odběratelsko-dodavatelském vztahu nebo dva konkurenti, může se jednat o nezákonnou vertikální či horizontální dohodu (viz junktimační kartely v kap. 2.1.2).

Způsobů chování, jimiž mohou soutěžitelé více či méně narušovat trh je celá řada. Následující schéma poskytuje zjednodušený přehled kartelových dohod tak, jak byly nastíněny výše v textu (viz obr. 8).



Obrázek 8: Nástin členění kartelových dohod

Zdroj: Vlastní

2.3 Výjimky ze zákazu kartelových dohod

Záměrem ÚOHS není postihovat veškeré ujednané dohody, ale především dbát na efektivní alokaci zdrojů a přispívat k blahobytu spotřebitele. Obecně lze tedy říci, že pokud u kartelové dohody převládají její prosoutěžní účinky zajišťující větší ekonomickou efektivitu, není v zájmu věci, aby byla taková dohoda zakazována (Tonarová, 2009, s. 14). Lze tedy konstatovat, že navzdory obecnému zákazu kartelových dohod v soutěžním právu, existuje ustálený systém výjimek, umožňující kartelovou dohodu tohoto zákazu zprostit. Principiálně se má za to, že dohoda naplňující protisoutěžní charakter, tzn. mající alespoň způsoblost soutěž narušit, může být ze zákazu vyjmuta za předpokladu, že splňuje podmínky některé z možných výjimek. Výjimky, které jsou zpravidla uplatňované v praxi jsou rozebrány v následujících subkapitolách.

2.3.1 Zákonná výjimka (ex lege)

Jak uvádí Raus a Oršulová (2009, s. 137), dohoda může být ze zákazu vyňata za předpokladu, že kumulativně a trvale splňuje podmínky jmenované v čl. 81 odst. 3 Smlouvy ES a v § 3 odst. 4 OHS. V české i evropské právní úpravě se obsahově jedná o tytéž podmínky, které lze aplikovat pokaždé, kdy je soutěžitel obviněn z uzavření dohody narušující soutěž. Za předpokladu splněných podmínek se každá ze jmenovaných výjimek aplikuje automaticky, bez jakéhokoliv zvláštního řízení před Úřadem či Komisí. Na druhou stranu však účastník dohody nese důkazní břemeno a je tak povinen předložit důkazy prokazující naplnění podmínek pro užití ex lege výjimky (také „*legální výjimka*“). Těmito podmínkami jsou:

1. Dohoda přispívá ke zdokonalení výroby, zdokonalení distribuce popř. k podpoře technického nebo ekonomického rozvoje podniku. A jak dodává Raus a Oršulová (2009), výsledkem takového zlepšení je mj. prospěch pro spotřebitele. Zjednodušeně řečeno, omezení plynoucí z kartelové dohody musí být kompenzováno dostatečným množstvím pozitiv. Komisí jsou rozlišovány dva základní druhy pozitiv, kterých lze dohodou docílit – nákladovou a kvalitativní efektivitu. Přínosy jsou pak spatřovány např. v úsporách z rozsahu, v možnosti vyrábět nový nebo zdokonalený produkt či ve specializaci výroby.

2. Dohoda přináší spotřebiteli takový prospěch, který mu minimálně kompenzuje negativní dopady způsobené porušením hospodářské soutěže. Jako příklad lze uvést situaci, kdy je zvýšení ceny produktu kompenzováno vyšší kvalitou.
3. Dohoda neukládá ostatním soutěžitelům omezení, která nejsou k dosažení prospěchu dohody nezbytná.
4. Dohoda nezpůsobí vyloučení soutěže na podstatné části trhu (Raus, Oršulová, 2009, s. 143-149).

Lze shrnout, že zákon nevyjmenovává zcela jednoznačně, jaké dohody jsou ze zákazu dohod vyjmuty a jaké nikoli. Vždy dochází k individuálnímu porovnání pozitivních a negativních efektů dohody a jejich dopadů na ekonomiku a spotřebitele. Nutno však připomenout fakt, že tvrdé kartely (viz kap. 2.1.1), jsou zakázány bez jakékoli výjimky, jelikož pravděpodobnost, že by byly pro ekonomiku či spotřebitele jakkoli přínosné je prakticky nulová.

2.3.2 Bloková výjimka

Pro určitou skupinu zakázaných dohod, u nichž se však předpokládá, že jejich klady vyváží protisoutěžní dopady a tudíž mohou být tolerovány, jsou vydávány blokové výjimky. Podstatou blokových výjimek je vyjmutí ze zákazu vždy celé skupiny dohod, vyznačujících se určitými charakteristickými vlastnostmi. Režim blokových výjimek vychází z nařízení čl. 81 odst. 3 Smlouvy ES (Raus, Oršulová, 2009, s. 150-151) a obsahuje výjimky pro horizontální dohody, vertikální dohody či odvětvové a další blokové výjimky týkající se letecké oblasti, dopravy po železnici, silnici a vodních cestách, motorových vozidel, oblasti pojišťovnictví, transferu technologií, dohod o specializaci nebo výzkumu a vývoje (Petr a kol., 2010).

U horizontálních dohod jsou výjimky prováděny s cílem podpořit výkonnost firem, jejich konkurenceschopnost a vzájemnou spolupráci, která napomáhá k adaptaci na podmínky rozšiřujícího se vnitřního trhu. U vertikálních dohod se pak počítá s možným snížením nákladů a optimalizací prodeje a investic (Petr a kol., 2010). Předpokladem některých dohod o výrobní specializaci je zlepšení výroby nebo distribuce zboží, zvýšení efektivity a zlevnění produkce. Určité dohody z oblasti pojišťovnictví jsou ze zákazu vyjmuty

s odůvodněním, že výměna tržně důležitých a citlivých informací usnadní vstup nových subjektů na trh a přispěje k existenci srovnatelných podmínek, tzn. k lepší znalosti rizika na trhu, k usnadnění s plněním zákonných požadavků atd. Ze zákazu dohod jsou vyjmuty také dohody z oblasti dopravy vedoucí k technickým zlepšením, k zajištění lepší návaznosti spojů, k stanovení jednotných pravidel u přepravních tarifů či sjednocení výbavy přepravců (Raus, Oršulová, 2009). Důvodem povolení určitých dohod o spolupráci v oblasti vývoje a výzkumu je jejich přínos k technickému a hospodářskému pokroku rozšiřováním know-how, zamezení duplicity výzkumných projektů a přínos pro spotřebitele, tzn. zkvalitnění produktů, rozšíření sortimentu či pokles ceny (Petr a kol., 2010).

2.3.3 Výjimka de minimis

Za další výjimku plynoucí z právní legislativy lze považovat vyjmutí dohod majících pouze zanedbatelný dopad na hospodářskou soutěž, tzv. *bagatelní kartely*. Které dohody jsou Komisí považovány za dohody se zanedbatelným dopadem je v mnoha případech (ne však vždy) stanoveno na základě hodnot tržních podílů účastníků a deklarováno v *Oznámení de minimis Komise*³. Dle tohoto Oznámení v rámci pravidla de minimis se má za to, že dohody zpravidla významně neomezuji hospodářskou soutěž tehdy, jestliže celkový tržní podíl konkurujících si účastníků bagatelního kartelu na příslušném trhu nepřesahuje 10 %. V případě, že účastníci vzájemnými konkurenty nejsou (např. u vertikálních dohod), tržní podíl každého z nich nesmí překročit hodnotu 15%. Důležité je však zdůraznit, že existuje také několik výjimek z výjimky de minimis. I zde platí, že se žádná z nich nevztahuje na tzv. *hard-core* kartely, jelikož ty jsou považovány za mající účel narušit soutěž vždy. Dále je výjimka z výjimky mj. uplatňována i na vertikální dohody o určení cen pro další prodej (Petr a kol., 2010, s. 183-184).

³ Oznámení Komise o dohodách slabšího významu, které podstatně neomezuji hospodářskou soutěž dle čl. 81 odst. 1 Smlouvy ES.

2.4 Orgány mnohostranné spolupráce v oblasti politiky hospodářské soutěže

Pro efektivní uplatňování soutěžního práva se stává stále více klíčovou také vzájemná spolupráce mezi soutěžními orgány, za účelem harmonizace soutěžního práva na mezinárodní úrovni. ÚOHS a také Evropská komise se proto aktivně zapojují do spolupráce národních soutěžních orgánů, orgánů mezinárodních organizací a jiných iniciativ, za účelem účinnějšího řešení případů s mezinárodní dimenzí a výměny informací a zkušeností ve věci konkrétních případů soutěžní politiky. České republice, jakožto členu Evropské unie, vyplývají největší závazky zejména ze spolupráce s Evropskou komisí spočívající v jednáních v Bruselu.

ÚOHS se pravidelně účastní také jednání na konferencích, pořádaných Organizací pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), kde v rámci spolupráce a prosazování soutěžního práva dvakrát v roce zasedá Soutěžní výbor a třikrát v roce pracovní skupiny. Na fórech jsou diskutovány soutěžní náměty, probíhá výměna zkušeností a debata o aktuálních trendech (ÚOHS, 2007).

Mezi další organizace, aktivně přispívající k problematice soutěžní politiky, jejichž členem je ÚOHS i Komise, se řadí Evropský ekonomický prostor (EEA), Mezinárodní soutěžní síť (ICN) či Světová obchodní organizace (WTO).

Evropské soutěžní orgány (ECA)

Soutěžní úřady EEA (Evropský ekonomický prostor) a EFTA (Evropské sdružení volného obchodu) byly v roce 2001 spojeny v organizaci nazvanou ECA („*European Competitive Authorities*“). Tento neformální úřad usiluje o nalezení nejvhodnějšího způsobu implementace pravidel soutěžní politiky v rámci Evropy, prostřednictvím hledání nejlepších možných praktik. ECA se pokouší vylepšit vzájemnou spolupráci evropských soutěžních úřadů za pomoci diskuzí a hledání řešení sdílených problémů (ÚOHS, 2007)

Mezinárodní síť soutěžních organizací (ICN)

Mezinárodní síť soutěžních organizací („*International Competition Network*“) sdružuje soutěžní úřady rozvinutých a rozvojových zemí, za účelem řešení praktických otázek prosazování soutěžního práva a otázek společného zájmu. ICN je unikátní v tom, že je

jedinou celosvětovou mezinárodní organizací zabývající se touto problematikou. Je organizována do pěti tématicky zaměřených pracovních skupin. Členové dané pracovní skupiny vzájemně komunikují převážně prostřednictvím telefonu, internetu, pravidelných seminářů či workshopů. Skupinové diskuze probíhají taktéž na výročních konferencích a seminářích, kde jsou předkládána doporučení a vhodné postupy. Aplikace vydaných doporučení je zcela dobrovolná a závisí na členech této sítě (International Competition Network, 2009).

Evropská soutěžní síť (ECN)

Evropská komise a národní soutěžní orgány členských zemí EU spolu navzájem spolupracují prostřednictvím Evropské soutěžní sítě („*European Competition Network*“ dále též „*ECN*“). ECN byla založena jako fórum pro diskusi a spolupráci evropských soutěžních úřadů v případech, kdy jsou použity články 101 a 102 Smlouvy o fungování Evropské unie. Současným cílem ECN je vytvořit účinný právní rámec pro důsledné uplatňování evropských soutěžních pravidel proti společnostem, provádějícím nekalé obchodní praktiky, omezující soutěž na území EU. Prostřednictvím této sítě se orgány pro hospodářskou soutěž vzájemně informují o navrhovaných rozhodnutích a současně řeší vzájemné připomínky, čímž je posilován společný přístup EU. Úřady si vyměňují informace a vytyčují osvědčené postupy. Předmětem vzájemné spolupráce Evropské komise a národních soutěžních úřadů v rámci ECN je:

- výměna informací o nových případech a plánovaných rozhodnutích,
- případná spolupráce při vyšetřování,
- výměna důkazů a dalších informací,
- diskuze aktuálních problémů společného zájmu (European Commission, 2012).

Základní principy činnosti ECN jsou zaneseny ve „Zprávě komise o spolupráci v síti soutěžních autorit“ a v „Společném prohlášení Rady a Komise o fungování sítě soutěžních úřadů“ (ÚOHS, 2010).

3 Boj proti kartelům

V důsledku toho, že kartelové dohody jsou jednání ze své podstaty tajné, proces jejich odhalování je značně složitý. Kartel může být odhalen více způsoby a soutěžní orgány disponují hned několika nástroji určenými k odhalování tajných dohod. K zahájení správního řízení dochází v okamžiku, kdy má Úřad opodstatněné podezření, že se na daném trhu vyskytuje kartelové ujednání. Soutěžní orgán může být na kartel upozorněn třemi rozličnými způsoby a to pomocí ekonomické analýzy trhu, získaného podnětu (např. od bývalého zaměstnance, zákazníka či odběratele) nebo pomocí Leniency programu (Benešová, 2010).

3.1 Ekonomické indikátory nasvědčující existenci kartelu

Kartelové dohody mohou vzniknout téměř v jakémkoli odvětví a oblasti. Ujednány mohou být na úrovni výroby, distribuce či maloobchodním stupni, ve sféře zboží i služeb. U některých odvětví je však pravděpodobnost vzniku kartelů značně vyšší než u jiných a to především z důvodu jejich struktury (viz Tab. 1, s. 56). Na trhu lze sledovat vybrané ekonomické ukazatele a faktory, usnadňující vznik kartelu. Avšak skutečnost, že jsou na trhu některé nebo všechny z těchto charakteristik přítomny, nutně neznámá, že se na trhu kartel automaticky vyskytuje (Office of Fair Trading, 2005, s. 5). Seznam faktorů ulehčujících kartelizaci shrnul Veljanovski (2007). Těmito faktory jsou:

Elasticita poptávky

Čím více je tržní poptávka po zboží či službách neelastická, tím jsou zisky účastníků kartelu z ujednané zvýšené ceny větší. Tato skutečnost vyplývá z faktu, že výrobci mohou zvýšit cenu, aniž by museli příliš redukovat výrobu, což odpovídajícím způsobem zvýší jejich zisky.

Koncentrace trhu

Kartely a nekalé kooperační praktiky vznikají pravděpodobněji v odvětví s menším počtem firem. Důvodem je skutečnost, že náklady nutné na vytvoření dohody, na její koordinaci a monitorování chování jejích členů jsou v tomto případě nižší (Khemani, Shapiro, 1993, s. 21).

Veljanovski (2007) dodává, že v případě, kdy mají podniky obdobnou strukturu nákladů či zaujímají stejný tržní podíl, je méně pravděpodobné, že se jejich motivace a zájmy budou lišit a klesá zároveň riziko porušení dohody jednou z firem.

Homogenita produktu

V odvětví trhu s homogenními produkty je mnohem snazší utvořit a koordinovat kartelovou koluzi, neboť se v tomto případě účastníci poměrně snadno domluví na společné prodejní ceně (Stiegler, 1964, s. 45). Jinými slovy, trh s homogenními produkty, mezi nimiž jsou stírány vzájemné rozdíly a kde je ponechán pouze nepatrný prostor pro vzájemnou konkurenci firem v otázce vyšší kvality či lepších služeb, je náchylnější na vznik kartelu a jeho udržení je současně pravděpodobnější.

Bariéry vstupu na trh

S rostoucími překážkami vstupu na trh se současně zvyšuje pravděpodobnost vytvoření utajené koluze. Důvodem je skutečnost, že vstup nových firem na daný trh, které by byly schopny prodávat za nižší než stanovenou „kartelovou“ cenu je v důsledku bariér téměř nemožný.

Komunikační kanály mezi soutěžiteli

Výměnu informací o ceně mezi konkurenty lze vnímat veskrze jako přínosnou, neboť napomáhá zprůhlednit trh, zvyšovat konkurenci a zrychlit reakci na jednání konkurenta (Benešová, 2010). Khemani a Shapiro (1993, s. 21) však doplňují, že signalizace o cenách, tržních podmínkách či budoucích záměrech, usnadněná existencí průmyslových a obchodních asociací, které šíří tyto informace, však mohou současně představovat vhodný prostředek pro komunikaci mezi účastníky kartelové dohody.

Koncentrace kupujících

Malý počet velkých odběratelů přispívá ke snížení pravděpodobnosti vzniku kartelové dohody. Příčinou je fakt, že pro účastníky kartelu je obtížné rozpoznat, zda jeden z jeho členů porušil pravidla dohody, když hlavní odběratel přešel k jinému prodejci. Změna dodavatele může být způsobená řadou specifických faktorů souvisejících s kvalitou produktu, úrovní služeb či běžnou slevovou politikou firmy. Kromě toho přední silní odběratelé disponují větší šancí rozpoznat a popřípadě reagovat na tajnou dohodu.

Vysoké riziko úpadku

Cenové války představují reálnou hrozbu pro přežití jednotlivých firem. Jestliže na trhu existuje takto vysoké riziko bankrotu, firmy více tíhnou k možnosti zapojit se do tajné dohody minimalizující cenovou konkurenci a možné významné ztráty.

Stagnující nebo klesající poptávka

V odvětvích, kde je poptávka po produktu stabilní nebo klesající lze existující kartel odhalit snadněji. Důvodem je skutečnost, že případné změny v tržních podílech nemohou být lehce maskovány dočasnými nebo cyklickými výkyvy poptávky po produktu. Na druhou stranu v odvětvích s rostoucí poptávkou po produkci je obtížné rozeznat, zda za rostoucími prodeji stojí právě tato zvýšená poptávka po produkci či došlo k nedodržení ujednané kartelové dohody.

Historie koluze

Kartely vznikají spíše v odvětvích, kde se vyskytovaly opakovaně již dříve, neboť faktory podporující utvoření koluze jsou na daných trzích přítomny a také firmy mají tendenci být v této oblasti zkušenější (Veljanovski, 2007).⁴

Ze studie Veljanovského (2010) vyplývá, že nekritičtějším odvětvím pro vznik kartelů je oblast chemického průmyslu (viz Tab. 1). Ze všech případů, které Komise v praxi do roku 2006 řešila, spadalo celých 37 % do této oblasti. Produkty chemického průmyslu, u nichž byly Komisí kartelové dohody šetřeny, jsou jednoznačně produkty spíše homogenní a zároveň se na trhu vyskytuje pouze málo jejich substitutů, tzn. statky jsou obtížně nahraditelné (betakarotén, kyselina citrónová, vitamíny, peroxid vodíku). Za předpokladu, že se substituty na trhu v neomezené míře nevyskytují a pod podmínkou, že se tyto chemické látky řadí spíše ke statkům základním, lze odhadovat, že poptávka po těchto chemických složkách je dostatečně neelastická, aby mohli kartelisté manipulovat s cenou. Obzvláště pokud připustíme, že mnohé z těchto látek jsou nezbytné pro výrobu léčiv (statek základní potřeby, nenahraditelný a nezbytný) či jsou důležité ve výživě, tzn. mohou mít zásadní význam pro vývoj a život. Organické peroxidy jsou pak kriticky důležité pro výrobní odvětví gumy a plastu. Dále lze odhadovat, že vstup nových firem do odvětví

⁴ Zda tyto nebo jiné podmínky zaručují výskyt kartelů a jsou případně schopny předpovědět vznik tajné dohody, není zatím dostatečně potvrzeno. Nicméně je potvrzeno, že se mnohé z těchto faktorů vyskytovaly v odvětvích, kde byly kartely odhaleny.

chemického průmyslu je značně nákladný a obtížný, což také nahrává možnosti utvoření kartelu mezi existujícími firmami. Za chemickým odvětvím následuje odvětví průmyslové produkce. Ze studie vyplynulo, že z celkového počtu stíhaných kartelů se 27 % týká různých průmyslových zařízení a výrobků. V tomto případě se lze domnívat, že tak vysoké procento je způsobeno také skutečností, že značná část firem podniká právě v oblasti strojírenského průmyslu.

Tabulka 1 - Výskyt kartelů v odvětví (1998-2006)

Průmysl/Odvětví	Počet kartelů	Podíl z celkového počtu kartelů (%)	Příklady konkrétních případů
Chemický průmysl	23	37%	Lysin, vitamíny, beta karoten, kyselina citrónová, organické peroxidy, peroxid vodíku, syntetický kaučuk, potravinová dochucovadla
Průmyslové vstupy	17	27%	Měděné sanitární trubky, průmyslové měděné trubky, ocelové trubky, sádrokarton, průmyslové nitě, výztužné pruty do betonu, plynem izolované spínací přístroje, průmyslové pvtle, samopropisovací papír
Jídlo	8	13%	Belgické pivo, lucemburské pivo, francouzské pivo, holandské pivo, francouzské hovězí maso, italský surový tabák, španělský surový tabák
Výtahy a eskalátory	4	6%	Výtahy a eskalátory v Belgii, Německu, Lucembursku a Nizozemsku
Banky	2	3%	Německé a rakouské banky
Doprava	2	3%	Lodní doprava (FETTCSA), letecká doprava (SAS, Maersk)
Galanterie	6	10%	Jehly, spojovací materiály
Dražba výtvarného umění	1	2%	Dražba výtvarného umění

Zdroj: Veljanovski, 2010. Vlastní zpracování.

Výše zmíněné ekonomické informace a faktory nasvědčující zvýšené pravděpodobnosti působení kartelu, však neposkytují dostatečný důkaz k jeho prokázání. V okamžiku, kdy Úřad nebo Komise nabude podezření získané na základě ekonomické analýzy, vnějšího

podnětu či jiným způsobem, začíná se o danou situaci intenzivně zajímat a může provést místní šetření v prostorách firem⁵ (Benešová, 2010).

3.2 Nástroje vynucování soutěžního práva

Aby byl zákaz kartelových dohod efektivní, musejí existovat také sankce za jeho porušení. Za účelem vynucování soutěžního práva jsou Úřadem vytvářeny a aplikovány nejrůznější nástroje naplňující preventivní či odstrašující funkci. V České republice existují v současné době tři prostředky trestající kartelové jednání. Jsou jimi pokuta ze strany soutěžního úřadu, soukromoprávní vymáhání škody (ze strany zákazníků, ostatních soutěžitelů atd.) a trestní stíhání (Benešová, 2010, s. 55).

3.2.1 Ukládání pokut

V rámci dodržování zásady spravedlivého trestu v českém i evropském právu dochází k tomu, že je jednotlivým soutěžitelům ukládána rozdílná výše pokuty za stejně nebo podobně závažný delikt. Důvodem tohoto přístupu je potřeba individuálně zohlednit hospodářskou výkonnost soutěžitele a zaručit tak dostatečně odrazující efekt.

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže se při výpočtu výše pokut za protisoutěžní jednání řídí zásadami dle § 22 odst. 2 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže. Tyto zásady vycházejí z principů, které přijala Evropská komise⁶ a současně přihlíží ke specifickým českého právního prostředí a k dosavadní rozhodovací praxi Úřadu. Principiálně stejná pravidla poskytují záruku, že porušení zákona bude trestáno v základu stejně, a tedy předvídatelně, bez ohledu na to, zda je dané řízení vedeno Komisí či Úřadem. Jinými slovy, Úřad se bude řídit shodnými pravidly, ať postupuje podle práva evropského či ukládá pokutu za porušení práva vnitrostátního.

⁵ Z důvodu zamezení možnosti zničit případné důkazy utajené dohody, jsou místní šetření prováděna z pravidla neohlášeně. Příhodný anglický název využívaný také v češtině, vyjadřující podstatu místního šetření je: „dawn raid“, tzn. „náhlý nájezd“.

⁶ Pravidla o způsobu stanovení pokut ukládaných podle čl. 23 odst. 2 písm. a) Nařízení č. 1/2003.

Pravidla postupu Úřadu jsou veřejně publikována za účelem možnosti vytvořit si alespoň hrubou představu o výši peněžité sankce, která může soutěžitele postihnout, dopustí-li se uzavření kartelu. Sankce může být uložena maximálně do výše 10,000.000 Kč nebo 10 % čistého obratu za poslední ukončené účetní období, dle toho, která suma je vyšší. To tedy znamená, že v situaci, kdy je uložena pokuta vyšší než stanovených 10,000.000 Kč, resp. 10 % čistého obratu, nesmí současně přesáhnout 10 % čistého obratu dotyčného, resp. 10,000.000 Kč.

Úřad je při rozhodování o výši pokuty povinen zohlednit zejména tři základní kritéria, jimiž jsou závažnost porušování zákona, eventuální opakovanost a délka trvání. Mimo jiné bere na vědomí i fakt, zda došlo k porušení zákona úmyslně či z pouhé nedbalosti. Úřad dosud ukládal pokuty spíše v dolní polovině zákonem předepsané sazby, navzdory případům nejvážnějšího porušení soutěže. Výhledově tedy plánuje plně využívat zákonem definované rozpětí sazby za účelem jasně rozlišení méně závažných deliktů od těch s nejtěžšími dopady na spotřebitele a ekonomiku. Trendem Úřadu posledních let je preventivní přístup, kdy je v daleko větším měřítku kladen důraz na prevenci tohoto nezákonného jednání.

Prvním krokem Úřadu při určování adekvátní výše pokuty je stanovení tzv. *základní částky* sankce. Následně jsou zváženy a vyhodnoceny všechny polehčující či přitěžující okolnosti za účelem navýšení či snížení této základní pokuty (celkem až o 50 %). Mezi přitěžující okolnosti případu se řadí např. iniciační či vedoucí role delikventa ve vztahu k ostatním členům, úmyslnost jednání, nátlak vedený na jiné soutěžitele aby se k dohodě připojili, opakovanost, zejména pak typově shodného jednání. Jako polehčující okolnost je brána např. pasivní role delikventa v kartelu, významně přínosná spolupráce s Úřadem, ukončení účasti na kartelu před zahájením šetření či porušení zákona z pouhé nevědomosti.

Při stanovování základní částky pokuty je reflektován:

- dosažený obrat z prodeje produktů, kterých se utajená dohoda přímo či nepřímo dotýkala (dále také „*hodnota prodeje*“),
- typová závažnost protiprávního jednání,
- délka protiprávního jednání.

Informaci o hodnotě prodeje získává Úřad buď od samotného soutěžitele, nebo v případě nedůvěryhodnosti či neúplnosti této informace, využije např. odhadu odborníka z oboru. Při posouzení závažnosti jsou brány na zřetel především dopady na soutěž a spotřebitele, přičemž jsou rozlišovány zejména tři základní kategorie typové závažnosti, a to:

- velmi závažné delikty (horizontální dohody o cenách, o rozdělení trhu nebo omezení výroby, blíže viz kap. 2.1.1),
- závažné delikty (skupinový bojkot, diskriminační kartely, vertikální dohody o určení cen pro další prodej a o rozdělení trhu, blíže viz kap. 2.1.2, 2.1.3),
- méně závažné delikty (dohody o výhradní dodávce či jiné vertikální dohody malého významu, zasahující nepatrnou část trhu).

Při určování výše pokut je v neposlední řadě brán zřetel také na délku protisoutěžního jednání, jinými slovy, jsou rozlišovány tři kategorie správních deliktů:

- krátkodobý (dohoda trvala 0 až 1 rok),
- střednědobý (dohoda trvala 1 rok až 10 let),
- dlouhodobý (dohoda trvala více než 10 let).

Po přihlédnutí ke všem výše zmíněným skutečnostem, je základní částka pokuty určena jako podíl hodnoty prodeje (neboli *výchozí podíl*) násobený koeficientem času. Přičemž velikost výchozího podílu je stanovena dle stupně závažnosti nekalého jednání. Výchozí podíl je tedy:

- do 3 % hodnoty prodeje u velmi závažných deliktů,
- do 1 % hodnoty prodeje u závažných deliktů,
- do 0,5 % hodnoty prodeje u méně závažných porušení.

Nástin postupu určování výše pokut zachycuje následující schéma (viz obr. 9).

ZÁVAŽNOST JEDNÁNÍ	OBRAT Z PRODEJE	KOEFICIENT ČASU (dle délky trvání dohody)	POKUTA
Velmi závažné: až 3 %		3 (nad 10 let)	
Závažné: až 1 %	⇒ z OBRATU ⇒	X 2 (1-10 let)	⇒ ZÁKLADNÍ ČÁSTKA
Méně závažné: až 0,5 %		1 (méně než rok)	

Obrázek 9: Metoda výpočtu sankce

Zdroj: Vlastní

Dále je též při stanovování výchozího podílu brán v potaz společný tržní podíl firem zapojených v kartelu či zasažené geografické území. *Koeficient času* je přímo úměrný počtu let existence kartelu, kdy v případě deliktu trvajících méně než rok je koeficient roven jedné a u deliktu trvajících déle než 10 let je roven třem.

Závěrem lze podotknout, že by uložená pokuta měla plnit preventivní a odstrašující funkci, což znamená, že by měla být vyměřena v takové výši, aby se soutěžitelé toto jednání nevyplatilo. Jinými slovy lze předpokládat, že pokuta bude navýšena tak, aby přesahovala výši zisků či způsobené škody z protisoutěžního jednání (ÚOHS, 2010).

Výše celkových sankcí uložených Komisí v období let 2008-2012⁷ jsou zobrazeny v následující tabulce (viz Tab. 2).

Tabulka 2 - Souhrnné výše pokut uložené Komisí v letech 2008-2012

Rok	Souhrnná sankce/EUR	Počet trestů	Průměrná výše sankce/EUR
2008	2 264 343 900	37	61 198 484
2009	1 540 651 400	39	39 503 882
2010	2 868 459 674	69	41 571 879
2011	614 053 000	14	43 860 929
2012	1 875 694 000	37	50 694 432
Celkem	9 163 201 974	196	46 751 030

Zdroj: European Commission, 2012. Vlastní zpracování.

⁷ Údaje z roku 2012 jsou vázány k datu 5.12.2012.

Souhrnná sankce je dána součtem všech sankcí uložených v daném roce jednotlivým členům kartelů dohromady. Dále je v jednotlivých letech znázorněn počet trestů, které tato souhrnná sankce pokrývá. Z vypočtených údajů v jednotlivých letech lze zpozorovat, že průměrná výše pokuty za účast podniku v kartelu byla nejmarkantnější v roce 2008, kdy přesahovala výši šedesát jedna milionů eur. Důležité je si však uvědomit, že v roce 2008 byla Komisí udělena historicky nejvyšší pokuta od roku 1969 (viz Tab. 3 a Tab. 4), která tak průměrnou pokutu roku 2008 tlačí jednoznačně nahoru. Rok 2009 byl pak význačný prudkým poklesem průměrné sankce, ale v následujících třech letech došlo opět k postupnému nárůstu průměrné pokuty za členství podniku v kartelu, a to na částku necelých padesát jedna milionů eur (v roce 2012).

V tabulce 2 lze také vidět, že v roce 2012 bylo Evropskou komisí za účast v kartelu trestáno 37 podniků, tzn. značně vyšší množství než v předchozím roce a obdobné množství jako v letech 2008 a 2009. Nutno zdůraznit, že údaje o počtech trestů v průběhu let mohou být mírně zkresleny, jelikož není známo kolik společností se díky Leniency programu ve výsledku trestu zcela vyhnulo. I po přihlédnutí k tomuto faktu lze ale stále usuzovat, že podniky nejsou – navzdory času a úsilí soutěžních úřadů – dostatečně demotivováni se tohoto nekalého jednání účastnit a nadále do kartelů ochotně vstupují. Z tohoto důvodu lze také předpokládat, že Komise je v boji s kartely čím dál více razantnější a ukládá rok od roku citelnější pokuty. Také z praxe ÚOHS nepopíratelně vyplývá, že případů kartelu se objevuje stále více. Z důvodu kritického minima personálních zdrojů řešících kartely tak Úřad upřednostňuje nejzávažnější případy nad těmi méně závažnými.

Následující tabulky (viz Tab. 3, Tab. 4) zobrazují deset nejvyšších pokut uložených Komisí od roku 1969 do června roku 2012. V prvním případě z hlediska druhu případu, poté z hlediska konkrétní firmy.

Tabulka 3 - Deset nejvyšších kartelových pokut z hlediska případu (od roku 1969)

Rok	Tip případu	Výše sankce/EUR
2008	Automobilová skla	1. 383.896.000
2007	Výtahy a eskalátory	832.422.250
2010	Letecká přeprava	799.445.000
2001	Vitamíny	790.515.000
2008	Svíčky	676.011.400
2010	LCD	648.925.000
2009	Plyn	640.000.000
2010	Koupelnové armatury	622.250.782
2007	Plynem izolované spínací přístroje	539.185.000
2007	Tabulové sklo	486.900.000

Zdroj: European Commission, 2012. Vlastní zpracování.

Nejvyšší pokuta v historii Evropské unie byla v roce 2008 udělena čtyřem výrobcům automobilových skel za to, že se domlouvali nejen na cenách, ale také na rozdělení trhu a zákazníků. Lze se domnívat, že důvodem vyměření takto vysoké pokuty je mj. dopad dohody na trh EU. Za předpokladu, že by byl tržní podíl těchto firem malý a odběratel by si obdobný produkt mohl pořídit u jiných výrobců, závažnost a dopady jednání na trh by nebyly tak markantní. Tyto čtyři společnosti však kontrolovaly v Evropě až 90 % trhu automobilových skel. Pro představu, roční obrat společnosti Saint Gobain činil v roce 2007 5 611 milionů eur, pokuta tudíž představovala téměř 16 % jejího ročního obratu. Nutno podotknout, že společnosti byla původní základní částka pokuty navýšena o 60 % z důvodu, že se obdobného provinění dopustila již v minulosti. Ve výsledku tak dostala nejvyšší finanční sankci udělenou jedné firmě od roku 1969 do června roku 2012 (viz Tab. 4), téměř 900 milionů eur (zhruba 23 miliard korun). Lze usoudit, že takto vysoká pokuta byla pro firmu značně citelná, jelikož představovala 95 % jejího ročního rozpočtu nebo také čistý zisk za několik desítek let (více viz Europa, 2008).

Tabulka 4 - Deset nejvyšších kartelových pokut udělených jedné firmě (od roku 1969)

Rok	Společnost	Tip případu	Výše sankce/EUR
2008	Saint Gobain	Automobilová skla	896.000.000
2001	Hoffmann-La Roche	Vitamíny	462.000.000
2007	Siemens AG	Plynem izolované spínací stroje	396.562.500
2008	Pilkington	Automobilová skla	370.000.000
2010	Ideal Standard	Koupelnové armatury	326.091.196
2009	E.ON	Plyn	320.000.000
2009	GDF Suez	Plyn	320.000.000
2007	ThyssenKrupp	Výtahy a eskalátory	319.779.900
2008	Sasol Ltd	Svíčky	318.200.000
2010	Air France / KLM	Letecká přeprava	310.080.000

Zdroj: European Commission, 2012. Vlastní zpracování.

V pořadí druhou nejvyšší pokutu obdržela společnost zásobující až 50 % trhu s vitamíny – Hoffmann-LA Roche. Tento největší vitamínový výrobce uzavřel kartel na vitamín C a škoda, kterou uzavřením kartelu způsobil, byla značná. Má se za to, že když kartel skončil, příjmy z prodeje vitamínu C klesly z 250 na pouhých 120 milionů eur ročně, a to navzdory stále stejné velikosti trhu. Roční obrat společnosti La-Roche v období roku 2000 činil zhruba 3000 milionů eur. Sankce za kartel tak tvořila zhruba 15,4 % ročního obratu.

Ačkoli je tedy řada kartelových deliktů finančně potrestána, z historicky daného poznání vyplývá, že v mnoha případech není ilegální jednání vůbec odhaleno a pokud ano, Úřad nedisponuje dostačujícími informacemi k jeho prokázání a potrestání. Informace tudíž získávají velkou hodnotu. Z tohoto důvodu byl vytvořen další nástroj pro boj s kartely, konkrétně Leniency program. Leniency program, stejně jako pokuty, naplňuje preventivní a odstrašující funkci, neboť kartelisté si nemohou být nikdy dostatečně jisti nekonečnou loajalností ostatních členů (ÚOHS, 2012).

3.2.2 Leniency program - pravidla a výhody nahlášení kartelu

Z předešlé kapitoly jasně vyplývá, že za uzavírání kartelových dohod, které závažným způsobem narušují hospodářskou soutěž, hrozí jejím účastníkům finanční postihy. Bohužel, schopnosti Úřadu některé dohody odhalit či soudně prokázat jsou někdy omezené. Program shovívavosti neboli Program aplikace mírnějšího režimu při ukládání

pokut podle § 22 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže (dále též „Leniency program“) byl sestaven antimonopolními úřady jako pokus o vytvoření dalšího efektivního nástroje pro boj s kartely. Vzhledem k utajované povaze kartelových dohod je značně problematické tyto dohody odkrýt a prošetřit bez spolupráce soutěžitelů, kteří jsou jejími účastníky. Úřad nabízí v rámci tohoto programu účastníkům kartelů za předpokladu splnění určitých podmínek shovívavost. Pokud některý ze členů kartelu poskytne Úřadu veškeré jemu známé informace o existenci kartelové dohody a předloží takové informace a důkazy, které umožní vést správné řízení a prokázat kartel, má vysokou šanci, že sám nebude sankcionován nebo mu bude pokuta podstatně snížena. Plná imunita může být udělena pouze tomu účastníkovi kartelu, který přijde s oznámením dohody jako první. Sníženou pokutu pak získá soutěžitel, který i když nepřišel s podáním jako první, poskytl Úřadu taková fakta a důkazy o kartelovém ujednání, které představují významnou přidanou hodnotu ve vztahu k informacím a důkazům, které má Úřad již k dispozici (ÚOHS, 2010).

V rámci ochrany hospodářské soutěže byl tento program jako první ve světě zaveden v roce 1978 Antimonopolním úřadem Ministerstva spravedlnosti v USA.⁸ Evropská unie zavedla politiku shovívavosti v roce 1996, avšak daný program nepřinesl výsledky, které Evropská komise očekávala, a to především ze dvou příčin. Prvním důvodem byla skutečnost, že úlevy na pokutách byly Evropskou komisí udělovány vždy individuálně, dle vlastního uvážení a firmy netušily, jakou výši pokuty mohou očekávat dříve, než bylo přijato konečné znění rozhodnutí. Daný postup jednoznačně snižoval užitek firem z předložení důkazů. Za druhé, firmy neobdržely plnou imunitu v případě, že bylo vyšetřování již zahájeno (Motta, 2007).

Motta (2007) dále dodává, že v únoru roku 2002 byl Komisí Evropských společenství přijat nový Leniency program, vylepšený o další pravidla. Znovu byl pak program shovívavosti revidován v prosinci 2006, už ale bez podstatných změn od stavu programu roku 2002. Na základě praxe vyplynulo, že Leniency program 2002 byl při odhalování kartelů mimořádně efektivním nástrojem a usnadnil Komisi práci ve stíhání společností zapojených do kartelu. V období od jeho vstupu v platnost v únoru 2002 do

⁸ The Antitrust Division of the Department of Justice (DOJ).

konce prosince 2006, obdržela Komise 104 žádostí o plnou imunitu, tzn. o nulovou pokutu, kdy tuto imunitu poskytla v 56 případech (konečnou či podmíněčnou⁹), zamítla 34 žádostí a o zbylých čtrnácti nebylo na počátku roku 2007 stále vydáno rozhodnutí. V mnoha případech se Komise může rozhodnout kartel nestíhat z důvodu, že protiprávní jednání není zdaleka tak závažné nebo se odehrálo dávno v minulosti. V okamžiku, kdy se Komise domnívá, že by nebyla schopna získat dostatek důkazů pro úspěšné stíhání, upřednostní spíše řešení jiného závažného případu kartelu. Navzdory všemu je pozoruhodné, jak velké množství případů bylo v posledních letech zahájeno zásluhou iniciace účastníků kartelů, kteří se v určitém momentě rozhodli požádat o shovívavost (Motta, 2007).

V České republice byl Leniency program přijat v roce 2001¹⁰ a novelizován roku 2007¹¹ po vzoru Modelového programu ECN (viz kap. 2.4)¹² a nového programu Komise. Program se přeorientoval pouze na horizontální dohody, konkrétně dohody s vysokou typovou nebezpečností, tedy *hard-core* kartely (ÚOHS, 2007) a program již také začal poskytovat možnost přijít s žádostí o plnou imunitu i po zahájení šetření. Podmínka dostavit se k soutěžnímu orgánu jako první však není jedinou podmínkou, kterou musí žadatel splnit, aby nebyl trestán pokutou (Benešová, 2010).

Program shovívavosti má dva základní cíle. Za prvé, byl sestaven za účelem vytvoření ještě více nestabilního prostředí pro vznik a fungování kartelů a následně tak odrazení od jejich tvorby. Druhým cílem je ulehčit a zefektivnit odhalování kartelů prostřednictvím nabytí důkazů ze strany samotných firem zapojených do kartelu (Benešová, 2010).

Na základě Leniency programu je možno soutěžiteli sankci neuložit vůbec (dále taktéž „Leniency typu I“), nebo sankci podstatně snížit (dále taktéž „Leniency typu II“). Každý

⁹ Ne všechna podmíněčná prominutí musí nutně přejít do Konečného rozhodnutí Komise.

¹⁰ ÚOHS: Informační list Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže č.1/2002: *Sdělení předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže Ing. Josefa Bednáře o podmínkách aplikace mírnějšího režimu při ukládání pokut u zakázaných dohod narušujících soutěž, při jejichž splnění lze členům takových zakázaných dohod neuložit pokutu nebo výši pokuty podstatně snížit*. Dokument je dostupný na:

http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Informacni_listy/2002/Infolist2002-01leniency.pdf

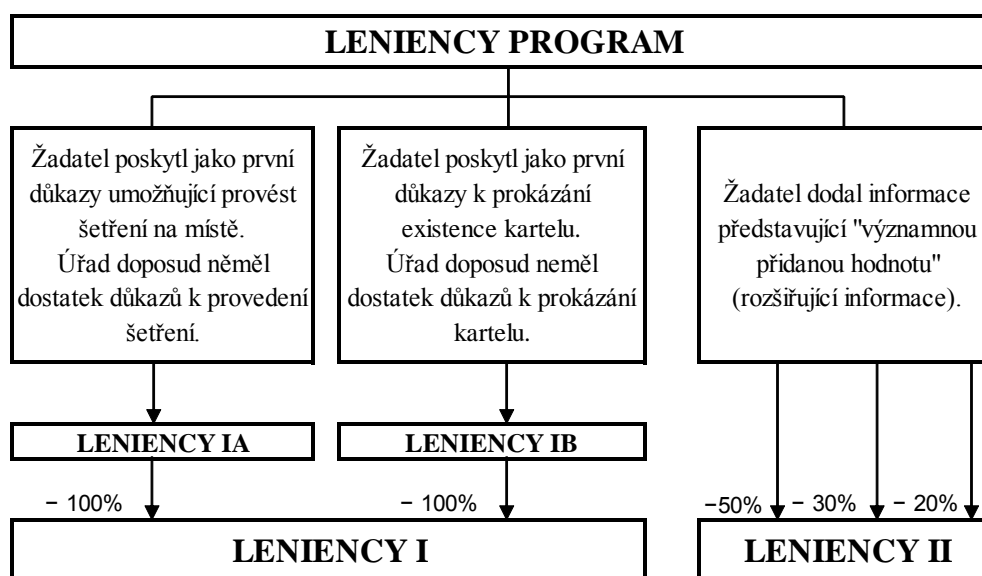
¹¹ Viz. ÚOHS: Informační list č.3/2007: *Nový Leniency program*. Dokument je dostupný na:

http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Informacni_listy/2007/Infolist2007_03_leniency_final0.pdf

¹² Viz. European Commisison: *ECN Model Leniency Programme*. Dokument je dostupný na:

http://ec.europa.eu/competition/ecn/model_leniency_programme.pdf

uchazeč, žádající úlevu či zmírnění pokuty, musí bezpodmínečně splňovat Společné podmínky pro aplikaci Leniency programu, mezi něž se mimo jiné řadí neustálá, systematická a vstřícná spolupráce během celé doby správního řízení, zákaz ničit či padělat důkazy, zákaz kohokoli informovat o podání Leniency žádosti, nutnost ukončit účast v kartelu nejpozději současně s podáním žádosti a v neposlední řadě podmínka, že žadatel neměl v rámci kartelu vůdčí roli, ani nevyvíjel na zbylé členy nátlak, aby se ke kartelu připojili či v něm setrvali. Důvodem existence posledního zmíněného předpokladu je potřeba zabránit možnosti, že se určitý soutěžitel pokusí zbavit svých konkurentů tím, že je přiměje k uzavření zakázané dohody a pak je udá Úřadu (ÚOHS, 2010). Systém aplikace Leniency programu je znázorněn následujícím schématem (viz obr. 10).



Obrázek 10: Princip aplikace Leniency programu

Zdroj: Vlastní

Leniency typu I (Neuložení pokuty)

Úřad neuloží v rámci Leniency typu I soutěžiteli za účast v kartelu žádnou pokutu, jestliže se tento člen kartelu k účasti na kartelové dohodě dozná a současně jako první poskytne Úřadu takové informace a důkazy, umožňující provést šetření na místě (tzv. dawn raid)¹³ (Leniency IA).

¹³ Ust. § 21 odst. 5 a 6 zákona o ochraně hospodářské soutěže.

Předpokladem je, že Úřad v okamžiku přijetí žádosti o aplikaci mírnějšího režimu ukládání pokut ještě neprovedl šetření na místě a neměl ani dostatek podkladů, aby je provést mohl.

Žadatel je taktéž povinen předložit detailní popis kartelové dohody, jména, adresy či polohu kanceláří všech zbylých členů kartelu, informace o zahrnutých produktech a službách, o rozsahu území, na které se dohoda vázala či době její platnosti.

Úřad dále neuloží soutěžiteli pokutu, která by mu jinak byla vyměřena, jestliže soutěžitel jako první poskytne Úřadu takové podklady, pomocí nichž bude možné existenci kartelu prokázat (Leniency IB). I zde platí podmínka, že Úřad doposud neměl dostatek důkazů k prokázání kartelu. Nutno zdůraznit, že Leniency typu IA má přednost před typem IB, což znamená, že pokud jeden žadatel poskytne informace umožňující provést šetření na místě (Leniency IA), nemůže ho další žadatel „převážit“ informacemi dle Leniency IB (ÚOHS, 2010).

Leniency typu II (Snížení pokuty)

Jestliže soutěžitel nenaplnuje podmínky pro získání plné imunity u Leniency typu I, může mu být, za předpokladu přiznání svojí účasti na dohodě, pokuta alespoň snížena. Úřad či Komise neuloží plnou výši pokuty, jestliže žadatel dodá takové informace o kartelovém ujednání, představující „významnou přidanou hodnotu“ (*significant added value*)¹⁴ vzhledem k důkazům, které jsou již k dispozici (EUbusiness, 2009). Příkladem pro uplatnění Leniency typu II je situace, kdy Úřad ví o určité kartelové dohodě a disponuje i důkazy k jejímu prokázání v důsledku čehož už nemůže být uplatněno Leniency typu I. Členové kartelu však mají k dispozici dodatečné informace, např. o tom, kdo byl jeho iniciátorem, jak dlouho ve skutečnosti trval, že se dotýkal i dalších produktů apod. Leniency typu II tedy slouží k motivaci kartelistů poskytnout doplňkové informace Úřadu, který je následně schopen posoudit případ v celém jeho rozsahu (ÚOHS, 2010).

¹⁴ Daný důkaz svou povahou podporuje možnost dokázat kartelovou dohodu. Preferovány jsou důkazy písemné, s přímým vztahem ke zjišťovaným otázkám, potvrzené od dalších zdrojů.

V rámci Leniency typu II může „doplňkové“ informace předkládat i více kartelistů. Při naplnění stanovených podmínek je pokuta snížena v závislosti na míře přidané hodnoty těchto informací a dle doby, kdy byly důkazy poskytnuty:

- prvnímu žadateli o 30-50 %,
- druhému žadateli o 20-30 %,
- dalším žadatelům až o 20 % (EUbusiness, 2009).

Jestliže podává žádost o Leniency program člen kartelu s komunitárním prvkem, nedochází automaticky k tomu, že by žádost podaná národnímu soutěžnímu orgánu plnila současně funkci žádosti i u ostatních evropských orgánů z oblasti ochrany hospodářské soutěže. Jinými slovy, v zájmu soutěžitele je podat žádost o aplikaci Leniency u všech orgánů příslušných k rozhodování ve věci čl. 81 Smlouvy o ES (více viz Oznámení Komise o spolupráci v rámci Evropské sítě soutěžních úřadů) (Tonarová, 2009, s. 24-25).

Na základě analýzy Veljanovskeho prováděné v rámci EU, zahrnující 63 kartelů a 355 firem z období let 1998 až 2006 vyplynulo, že prostřednictvím Leniency programu Komise byla pokuta jedné nebo více firmám snížena u 56 z 63 kartelů (89 %) a dohromady u 195 firem (55 %). Celkově byly pokuty sníženy o téměř 5 miliard eur (36 %). Třicet „informátorů“ získalo plnou imunitu a vyhnulo se tak pokutě v celkové částce přes 2 miliardy eur. O další 3 miliardy eur byly pokuty sníženy ostatním soutěžícím, kteří s Komisí během vyšetřování spolupracovali. U sedmi kartelů nebyla pokuta snížena vůbec (Veljanovski, 2010). V České republice byl Leniency program využit např. u případu šestnácti nadnárodních strojírenských společností, které si mezi sebou rozdělily trh tzv. plynem izolovaného spínacího ústrojí (PISU). Společnosti ABB, AREVA ALSTOM, Fuji, Hitachi, Mitsubishi, Siemens a Toshiba se podílely na sofistikované a dlouho trvající kartelové dohodě (od roku 1988), v rámci níž vytvořily detailně propracovaný systém podvádění při výběrových řízeních. K vzájemné komunikaci využívali všichni členové kartelu svá kódová označení a zakódovaný mobilní telefon. Správní řízení bylo zahájeno poté, co se společnost ABB ke kartelu přiznala a dodala relevantní důkazy. V rámci Leniency programu ji byla pokuta prominuta. Má se za to, že tento natolik složitý případ by byl bez aplikace Leniency programu vyřešen jen stěží (ÚOHS, 2007).

Za zvážení stojí otázka, jak moc by měl být Program benevolentní? Firmy by se při utváření kartelu určitě neměly spoléhat na možnost, že v případě zahájeného řízení Úřadu dodatečně sdělí informace a pokutě se tak vyhnou. Lze předpokládat, že v takové situaci by jejich očekávané náklady za protiprávní jednání byly buďto nulové nebo alespoň relativně nízké a motivace uzavřít kartel by vzrostla.

3.2.3 Proces narovnání

Proces narovnání (také „*settlement*“) je nástroj využívaný jak Komisí, tak Úřadem za účelem zjednodušení, urychlení a zkrácení postupu vedoucího k přijetí oficiálního rozhodnutí v případě protisoutěžního jednání. Jakmile jsou soutěžitelé zapojení do kartelu přesvědčeni o síle důkazů, jež má Úřad díky vyšetřování k dispozici, raději přijmou svoji odpovědnost spolu s veškerými námitkami Úřadu a vzdají se některých prvků své obrany, které by jim byly normálně k dispozici, spolu s šancí případného osvobození u soudu. Odměnou jim je snížení pokuty a časové zkrácení procesu. Výhodou jasně plynoucí pro Úřad je rychlejší a kratší proces umožňující efektivnější využívání časových, lidských i finančních zdrojů, a především redukce počtu odvolání. Proces narovnání není nástrojem k získávání důkazů jako Leniency program, ale nástrojem zvyšujícím efektivnost a účinnost celého procesu. Úřad pečlivě zvažuje, který kartelový případ je vhodný pro aplikaci procesu narovnání a který ne. Soutěžitelé současně nejsou povinni na nabídku narovnání přistoupit, pokud tak ale učiní, nejsou oprávněni s Úřadem vyjednávat o své vině či výši uložené pokuty (European Commission, 2012).

V České republice byl poprvé proces narovnání použit v roce 2007 ve sporu se společnostmi skupiny Kofola, uzavírajícími se svými odběrateli zakázané vertikální dohody o určení cen pro další prodej. Přestože Komise dodržuje pravidlo snižování pokuty v maximální míře do 10 %, v případě společnosti Kofola Holding byla pokuta Úřadem snížena přibližně až o 50 %, na konečných 13,5 milionů korun (ÚOHS, 2008). O 50 % byla snížena pokuta v rámci stejného procesu i společnosti Karlovarské minerální vody za dohody o zákazu exportu či společnosti Albatros. Zde se naskýtá otázka, z jakého důvodu je ÚOHS v porovnání s Komisí při snižování pokut tak velkorysý? Z šetření provedeného v českém podnikatelském prostředí před zavedením procesu narovnání jasně vyplynulo, že

by na „*settlement*“ v případě snížení pokuty o pouhých 10 % nebylo ze strany firem pravděpodobně vůbec slyšeno.

3.2.4 Soukromoprávní vymáhání soutěžního práva

Poškozeným subjektům, které utrpěly újmu v souvislosti s porušením soutěžního práva, jsou dány zákonné možnosti pro uplatnění náhrady škody. Avšak i navzdory tomu, že subjekty mohou v dané věci podat soukromoprávní žalobu k příslušnému soudu, existuje názor, že společnost stále ještě nedisponuje dostatečným povědomím o možnostech obrany proti tomuto nezákonnému jednání soutěžitelů (Janeba, 2008). Má se za to, že osoby či ostatní soutěžitelé, poškození existencí kartelové dohody, si toto poškození buď neuvědomují, nebo ho tiše akceptují, popřípadě se vzhledem k neinformovanosti nedokáží efektivně bránit. Ačkoli v posledních letech došlo k jednoznačnému rozšíření a zefektivnění boje proti kartelům, jak uvádí Janeba (2008), k výraznému pokroku v otázce uplatňování práv, zejména v rámci uplatňování náhrady škody za protisoutěžní jednání, nedošlo.

Evropská komise proto vydala za účelem zvýšení motivace k žalobám dokument s názvem Bílá kniha, jež vystřídala předešlé doporučení Komise v podobě Knihy zelené. Bílá kniha představuje nezávazné doporučení členským státům, jak mají nastavit legislativu tak, aby docházelo k soukromoprávnímu vymáhání škod častěji.

Vymáhání škody je však značně komplikovaný proces a to především z důvodu, že poškozený subjekt nese dle zákona důkazní břemeno, tudíž musí dokázat, že mu škoda na základě existence kartelu doopravdy vznikla. V tomto ohledu se může opřít o případné dřívější rozhodnutí ÚOHS nebo Evropské komise v dané věci. Vzhledem ke složitosti tohoto prokazování, vysokým transakčním nákladům procesu a značně nejistému výsledku se předpoklad využití tohoto institutu značně snižuje (Benešová, 2010, s. 62).

Ačkoli jistý nepatrný vývoj v této oblasti byl přece jen zaznamenán jak v Evropské unii, tak v České republice, v porovnání např. s USA v této oblasti stále značně zaostáváme. Právě v USA je povědomost o možnosti uplatnění náhrady škody velmi vysoká a zhruba 90% antitrustových případů jsou soukromoprávními spory. Lze předpokládat, že šíření

osvěty tímto směrem ze strany státních orgánů a zvyšování povědomí o možnostech uplatnění náhrady škody u obecných soudů, je nezbytné zejména z důvodu, že tak bude na soutěžitele vyvíjen větší tlak a bude vytvořen další destabilizující faktor pro kartely, přinášející pozitivní efekt pro soutěž (Janeba, 2008).

Za zmínku ale také stojí jiný úhel pohledu, vycházející z dlouholeté praxe Úřadu. Soukromoprávní vymáhání škody odrazuje případné žadatele Leniency programu, kteří jsou nuceni v rámci nastavených podmínek sdělit veškeré jim známé informace, popř. důkazy, a v neposlední řadě uvést všechny členy kartelu. Ostatní soutěžitelé se tak se značnou pravděpodobností dozvědí, že na nich byla řadu let páchána škoda (např. jim byly uměle navyšovány ceny) a tudíž se rozhodnou tuto škodu vymáhat. V konečném důsledku dochází k oslabování nástroje Leniency programu, který je Úřadem považován v současné době za stěžejní.

4 Vybrané případy kartelových dohod

Na základě studií a průzkumů je Česká republika řazena k zemím s nejvyššími cenami na maloobchodních trzích ve střední Evropě, konkrétně např. v oblastech jako jsou automobily, elektronika, drogistické zboží či parfémy. Za reálného předpokladu, že tato skutečnost není způsobena daňovou politikou země, může být jejím důvodem nedostačující účinnost soutěže, a to jak uvnitř značky, tak mezi značkami. Jinými slovy, trh může být zasažen dohodami o určování koncové ceny (*resale price maintenance*, též „RPM“). Úřad zjistil, že se RPM hojně vyskytuje ve velkém množství sektorů a má se zato, že hlavní příčinou této skutečnosti je mj. jeho dosavadní benevolentní přístup k dané věci. Takové jednání je ale českým i evropským soutěžním právem zakázáno a z toho důvodu bylo Úřadem v roce 2007 přijato rozhodnutí, zabývat se hlouběji tímto problémem a stalo se jedním z jeho krátkodobých priorit (Neruda, 2009, s. 3 a 6).

Česká soutěžní legislativa neposkytuje žádné, ani sektorové výjimky připouštějící zavedení RPM. Jak uvádí Neruda (2009, s. 3), Úřad se například po celou dobu své existence brání pokusu o stanovení pevných cen knih, obdobně jako se v roce 2003 odmítavě vyjádřil ke snaze České lékárnické komory a Ministerstva zdravotnictví zavést jednotné ceny léčiv. ÚOHS se ve svém posledním stanovisku k problematice knih, adresovaném Ministerstvu kultury vyjádřil, že zavedení fixních cen knih by znamenalo výrazný zásah do koncepce soutěžního práva, odporující právním principům úpravy české i evropské a zejména by vyústil v neprospěch nejen spotřebitelů, ale i prodejců knih a v konečném důsledku celému knižnímu trhu. Má se za to, že cenová flexibilita vede ke zvýšenému prodeji knih, nárůstu počtu čtenářů a rozšířeným možnostem knihy vůbec vydávat. Na druhou stranu existuje názor, že stanovení pevných cen knih je nutně spojeno s nárůstem cenové hladiny, která vyústí k odrazení čtenářů jak příležitostných, tak těch citlivých na ceny.

Také v otázce jednotných cen léčiv v lékárnách, které měly být nastaveny vždy na jeden rok na území celé České republiky, Úřad jednoznačně nesouhlasil a argumentoval tím, že fixní stanovení cen léčiv by způsobilo oslabení režimu cenové konkurence na většině úrovni dodavatelského řetězce a byl by zlikvidován faktor, tlačící lékárny k efektivnosti. Dále lze předpokládat, že by jednotné ceny vedly ke zdražení léků, snížení rozsahu výběru

i kvality dodávaných služeb a v konečném důsledku ke škodě zákazníků (Neruda, 2009, s. 5).

Řada firem však dohody o určování cen pro další prodej stejně uzavírá. Mezi významnější případy RPM, na které Úřad v posledních letech v rámci své dozorové činnosti, nebo na základě podnětu přišel a začal řešit, lze zmínit případ Albatrosu, Kofoly či trhu outdoorového vybavení. Poslední dva jmenované případy budou podrobněji analyzovány v následujícím textu.

4.1 Dohody o určování cen pro další prodej

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže zahájil v roce 2008, v rámci své dozorové pravomoci šetření ve věci možného porušení § 3 odst. 1 zákona č. 143/2001 Sb., spočívajícího v uzavření zakázaných vertikálních dohod. Po ukončení tohoto šetření započal z moci úřední v témže roce správní řízení s firmou HUSKY CZ s.r.o. (dále také „účastník řízení“), sídlící v Praze.

HUSKY CZ s.r.o.

Společnost HUSKY se měla dopustit protisoutěžního jednání spočívajícího v uzavření a plnění zakázaných dohod o přímém určení cen pro další prodej, konkrétně stanovování koncových prodejních cen zboží svým odběratelům (celkem 22), provozujícím internetové prodeje zboží pro outdoorové vybavení.

Společnost HUSKY byla založena v roce 1997. Předmětem podnikání společnosti je mj. nákup zboží s cílem jeho dalšího prodeje a výroba a prodej sportovních potřeb. V rámci správního řízení provedl Úřad šetření v kancelářích a ostatních obchodních prostorách společnosti, s cílem získat k prověření obchodní záznamy v jejich fyzickém i elektronickém provedení. Úřadem byly zajištěny fotokopie obchodních záznamů z počítačů pracovníků spolu s emailovou komunikací účastníka řízení a informace získané z nahrávky telefonního rozhovoru (přepis záznamu pro ilustraci viz příloha A).

Společnost si prostřednictvím telefonického rozhovoru či ústní dohodou sjednala s jednotlivými svými odběrateli dodržování tzv. doporučených cen, jež dále upřesnila

ceníkem přiloženým v rozeslaných emailech. V doručených cenících byla uváděna velkoobchodní cena bez DPH a maloobchodní cena označená jako cena doporučená. Společnost se s odběrateli dohodla na výši jejich minimální prodejní ceny, rovnající se doporučené maloobchodní ceně (včetně DPH), snížené maximálně o osm procent. Jinými slovy, vynucovala si dodržování maximální slevy osm procent z doporučených maloobchodních cen. Dodržování podmínek této dohody společnost HUSKY CZ s.r.o. kontrolovala a považovala za kritérium vzájemné spolupráce, a to od března roku 2007. Žádný z odběratelů nereagoval na e-maily od účastníka řízení nesouhlasně, tudíž lze říci, že žádný odběratel nezavrhl akceptaci předešlé ústní dohody. Úřad tuto informaci současně ověřil na internetových stránkách odběratelů, kde si potvrdil dodržování stanovené minimální prodejní ceny.

Na základě prováděného šetření bylo podezření Úřadu prokázáno s tím, že společnost skutečně plnění dohod u odběratelů nejen kontrolovala, ale pod výhrůžkou pozastavení dodávek zboží či případných sankcí jejich plnění i vymáhala. Úřad uložil společnosti HUSKY CZ s.r.o. pokutu v celkové výši 2.316.000,- Kč.

Při výpočtu pokuty Úřad vycházel ze skutečnosti, že podíl společnosti na trhu velkoobchodní distribuce zboží outdoorového vybavení představoval v roce 2007 zhruba 11 %. Současně situaci vyhodnotil jako porušení zákona zaviněné úmyslně. Vzhledem k těmto faktům byla základní částka sankce ve výši 1.930.738,- Kč navýšena z důvodu přitěžujících okolností úmyslného porušení zákona o 20 % na již zmíněnou částku 2.316.000,- Kč (1,1 % čistého obrátu společnosti). Uložená pokuta nepředstavuje finanční ohrožení společnosti, ale splňuje svůj odrazující charakter.

Účastníkovi řízení byla následně uložena opatření k nápravě, kdy byl nucen písemně informovat všechny zainteresované odběratele o obsahu rozhodnutí Úřadu a současně o tom, že společností doporučené maloobchodní ceny, jakože i slevy z těchto cen, mají výhradně informativní charakter a jsou pro prodejce naprosto nezávazné (ÚOHS, 2009, 2011).

Kofola Holding a.s., Kofola a.s.

Dalším příkladem možným zmínit v souvislosti s uzavíráním zakázaných vertikálních dohod o určování prodejních cen, je případ vedený se společností Kofola Holding a.s., vystupující jako koordinátor jednání celé skupiny Kofola. V srpnu roku 2007 zahájil ÚOHS v rámci své dozorové pravomoci šetření v oblasti trhu nealkoholických nápojů. Úřad nabyt důvodné podezření, že mnohé provozovny pohostinských zařízení jsou smluvně vázány k jednomu konkrétnímu výrobcí nealkoholických nápojů a jiným výrobcům těchto nápojů se tak nedaří najít nová odbytiště na trhu. Společnost Kofola poté Úřadu na jeho žádost předložila veškeré smlouvy uzavřené se svými velkoobchodními odběrateli, včetně *Smlouvy o podmínkách dodávek zboží*, obsahující závazek pro odběratele, držet se doporučených cen. Úřad tak nabyt vážného podezření, že společnost uzavírala se svými odběrateli zakázané dohody o přímém určení cen pro další prodej.

Na základě získaných informací a podkladů bylo v listopadu roku 2007 zahájeno správní řízení, v jehož průběhu se podařilo prokázat, že společnosti této skupiny skutečně uzavíraly se svými velkoobchodními odběrateli na území České republiky vertikální dohody o uplatňování jednotných cen pro další prodej a tím se dopustily protisoutěžního jednání na trhu distribuce nealkoholických nápojů. K danému jednání docházelo od roku 2001 do roku 2008. Úřad prostřednictvím daných důkazů zjistil, že uzavřené dohody měly faktický dopad na hospodářskou soutěž a ta byla na daném trhu reálně omezena. V konečném důsledku se tak snížily výhody spotřebitele oproti situaci, kdy by na trhu distribuce nealkoholických nápojů zůstal konkurenční vztah mezi odběrateli nenarušen. Jinými slovy, ceny pro spotřebitele byly v daném případě zvýšeny a konkurence v rámci značky omezena.

Správní řízení s Kofolou bylo ukončeno procesem „narovnání“, kdy byl tento institut v praxi Úřadu aplikován vůbec poprvé (viz kap. 3.2.3). Jinými slovy, společnost začala s Úřadem spolupracovat, plně se doznala k danému obvinění a vytýkanému jednání, včetně jeho délky a právní kvalifikace. Z důvodu využití institutu narovnání, kdy byly firmou mimo jiné předloženy i další důkazy, byla společnosti Kofola Holding a.s. výsledná částka pokuty snížena od té původní o polovinu, na konečných 13.552.000,-Kč (ÚOHS, 2009).

4.2 Dohody o ceně

Není pochyb o tom, že ačkoli se dohody o určování cen pro další prodej („RPM“, tzn. vertikální dohody) v posledních letech v podnikatelském prostředí značně rozmohly, svůj prim hrají stále horizontální dohody o cenách. Z praxe jasně vyplývá, že právě na horizontálních dohodách o cenách se soutěžitelé domlouvají zdaleka nejčastěji. Tato nekalá kooperace má své následky a v mnoha případech je vzniklá škoda zjevná. Otázkou je, kdo tuto škodu uhradí. Ve většině případů to jsou spotřebitelé, ale nemusí tomu tak být vždy. Někdy se škoda jednoduše rozplyne v distribučním řetězci mezi ostatními soutěžiteli, faktem ale zůstává, že někdo ji zaplatí vždy. U některých případů lze újmu dokonce poměrně lehce kvantifikovat. Jako příklad lze zmínit Komoru veterinárních lékařů ČR, která vydala ceník a stanovila minimální cenu za posuzování rentgenových snímků kyčelních kloubů u psů. V tomto případě tak lze jednoduše vyčíslit rozdíl mezi cenami uplatňovanými veterináři za danou službu před vydáním tohoto ceníku a po něm. Dále např. u bid riggingu lze přímou škodu vyčíslit v okamžiku kdy se úřadům při šetření v prostorách firem podaří objevit jak původní nabídku, vytvořenou pro určité výběrové řízení, tak novou upravenou nabídku (tzv. „zkartelizovanou“). Ve většině situací však soutěžní úřady nemohou tušit, za jakou cenu by byly výrobky či služby prodávány pokud by kartelová dohoda nevznikla.

Jatečná drůbež

Mezi dohody, u kterých lze konkrétně vymezit jejich přímou škodu na trh, se řadí i dohoda producentů jatečné drůbeže. Ta byla uzavřena konkrétně mezi společnostmi Agrodružstvo Jevišovice, Zemědělské družstvo Petřín (dále též ZD Petřín), Zemědělské družstvo Roštýn (dále též ZD Roštýn), Zeva Chlístovice, Sušárna Pohořelice, Agroproduct a Karlov. Všichni výše zmínění chovatelé drůbeže se v roce 2006 společně dohodli na stanovení prodejní ceny jatečných kuřat, platné od roku 2007. Tento krok byl nasměrován především na jejich největšího společného odběratele, kterým je společnost Kostecké uzeniny (dále též KU). Sedm jihomoravských chovatelů pohrozilo zpracovatelům drůbežího masa, že v případě nenavýšení výkupní ceny drůbeže alespoň o jednu korunu za 1 kilogram živé

váhy¹⁵, tzn. na 20 Kč/kg, jim pozastaví dodávky. Aktuálně platná cena byla v té době ve výši 19 Kč/kg. Ke stejnému kroku byli následně vyzváni i další chovatelé.

Z údajů Českého statistického úřadu (dále též ČSÚ) jasně vyplývá, že na začátku roku 2006 byla nákupní cena drůbeže ve výši 20,50 Kč/kg (ČSÚ, 2006). Postupně se však z důvodu nižšího odbytu, obav spotřebitelů z ptačí chřipky a větších zásob mražené drůbeže snížila až na 18,50 Kč/kg. Od června téhož roku se cena opět vyšplhala nahoru, na již zmíněných 19 Kč/kg (ČSÚ, 2007) Chovatelé však podle svých slov stále nedokázali s touto prodejní cenou pokrýt jejich výrobní náklady, a to především z důvodu zdražení krmiv a růstu cen energií.

Lze předpokládat, že ceny producentů kuřat jsou přímo kopírovány cenami zpracovatelů kuřat i cenami spotřebitelskými. Jinými slovy, pokud jsou prodejní ceny chovatelů zvýšeny, zvýší se pravděpodobně i ceny čerstvých a mražených kuřat pro konečného zákazníka. Tato skutečnost je doložena daty ČSÚ, které potvrzují, že se spotřebitelské ceny kuřat na konci roku 2005 a začátku roku 2006 pohybovaly okolo 50 Kč/kg, v říjnu roku 2006 však klesly až na 45 Kč/kg. Od ledna 2007 začaly postupně růst až na 54 Kč/kg (ČSÚ, 2006 a 2007). Ve výsledku je tak možno prokázat, že uzavřená dohoda o ceně ovlivnila trh na všech jeho úrovních.

V následující tabulce (viz Tab. 5) jsou uvedeny hodnoty ročního prodeje jednotlivých chovatelů, podílejících se na dohodě a současně množství, které od těchto chovatelů ročně odebírá společnost Kostelecké uzeniny. U dvou členů kartelu se nepodařilo údaje zjistit s odůvodněním, že se jedná o jejich obchodní tajemství. Hlavní aktér uzavřené dohody a největší výkrmce kuřat v ČR, společnost Agrodružstvo Jevišovice dodává ročně na trh přibližně 17 000 tun kuřat, s tím že zhruba 75 % z produkce odebírá společnost KU. U dalších třech firem jsou KU výhradním odběratelem a nakupují veškerou jejich produkci. Z údajů Ministerstva zemědělství dále vyplývá, že celkový objem produkce jatečné drůbeže v roce 2006, neboli objem trhu (po odečtení vývozu a připočítání dovozu) činil okolo 273 663 tun. ČSÚ dále dokládá, že nákup kuřat ze strany zpracovatelů byl

¹⁵ V celém následujícím textu je ve spojitosti s množstvím masa hovořeno výhradně o jeho množství v živé váze.

v roce 2005 asi 275 652 tun. Z tabulky 5 pak vyplývá, že společný tržní podíl všech účastníků dohody činí zhruba 11,3 %. Tržní podíl společnosti Karlov není znám, avšak tato společnost není na trhu dominantní a tak předpokládáme, že její roční prodej je ze všech zapojených producentů nejmenší, cca 700 tun/rok. U společnosti Agroproduct je znám pouze její podíl na trhu, který je stejný jako u ZD Roštýn, proto předpokládáme, že jejich roční prodej bude totožný a odběrateli KU dodá společnost ze své produkce zhruba 50 %, tzn. 500 tun/rok. Prodeje členů dohody v roce 2006 by pak v průměru činily přibližně 30 540 tun. Lze říci, že tento údaj odpovídá zmíněnému tržnímu podílu členů dohody (11,3 %) z celkového objemu trhu (273 663 tun/rok).

Tabulka 5 - Hospodářská situace chovatelů drůbeže v roce 2006

Společnost	Tržní podíl/%	Roční prodej/t	Odběr firmy KU/t
Jevišovice	6,2 %	17 000	12 750
Sušárna	3 %	8000	8000
ZD Petřín	0,7 %	2000	2000
ZD Roštýn	0,4 %	1000	1000
Zeva	0,3 %	840	800
Agroproduct	0,4 %	1000 (?)	500 (?)
Karlov	? %	700 (?)	400 (?)
Celkem	> 11 %	± 30 540	± 25 450

Zdroj: ÚOHS, 2007. Vlastní zpracování.

Společnost KU od těchto producentů odebrala v témže roce zhruba 25 450 tun drůbeže (tj. 25 450 000 kg). Při původní ceně drůbeže ve výši 19 Kč/kg tak činily pořizovací náklady drůbeže 483,55 milionů Kč, kdežto s cenou 20 Kč/kg by byly náklady 509 milionů.

Ve výsledku by tak společnosti Kostecké uzeniny vznikla za rok 2007 (za předpokladu stabilní ceny v roce 2007) kvůli této dohodě o ceně přímá škoda ve výši cca 25 450 000 Kč. Producenti drůbeže byli za toto nekalé soutěžní jednání sankčně potrestáni a rozhodnutí nabylo právní moci v roce 2008. Nejvyšší pokuta byla udělena společnosti Agrodružstvo Jevišovice a to ve výši 8 248 000 Kč (ÚOHS, 2007).

Důležité je si však uvědomit, že kartelové dohody nemusejí způsobit pouze škodu do ceny, kvantifikovanou v penězích, ale také např. škodu do kvality. Existuje názor, že právě v takový stav vyústila kartelová dohoda výrobců LCD obrazovek.

LCD obrazovky

Případ výrobců LCD obrazovek je zajímavý tím, že si tito výrobci mezi sebou nejenže sjednali úmluvu o ceně obrazovek, ale navíc se tajně dohodli udržovat na trhu původní klasické televizory a zpomalit tak tempo nástupu LCD technologie. Nové ploché obrazovky bylo možno zakoupit pouze za uměle stanovenou, extra vysokou cenu a po dohodě byly k dispozici pouze ve velmi omezeném množství. Má se za to, že ve výsledku tak byly kvalitnější LCD obrazovky zákazníkům přístupné až o mnoho let později, než by tomu bylo v případě, že by daná dohoda o ceně a omezení výroby LCD obrazovek nevznikla.

Evropská komise tak udělila skupině šesti výrobců LCD obrazovek (z angl. „*Liquid Crystal Display*“) za provozování cenového kartelu, organizovaného v období od října roku 2001 do února roku 2006, jednu z nejvyšších pokut. LCD obrazovky představují tzv. meziprodukt, který je dále dodáván výrobcům elektronických zařízení, jako jsou televizory, počítačové monitory, mobilní telefony či notebooky. V konečném důsledku tak utajovaná dohoda poškodila jiné soutěžitele a následně i konečného spotřebitele. Členy vytvořeného kartelu byly společnosti Samsung Electronics (Jižní Korea), LG Display (Jižní Korea), AU Optronics (Tchajwan), Chimei InnoLux Corporation (Tchajwan), Chunghwa Picture Tubes (Tchajwan) a Hannstar Display Corporation (Tchajwan). Za utajenou koordinaci cen byla asijským výrobcům uložena pokuta ve výši 648 925 000 eur, tzn. v přepočtu téměř 17 miliard korun (Evropa, 2010).

Z výsledků šetření Komise vyplynulo, že se zástupci výše zmíněných společností po dobu šesti let domlouvali na cenovém rozpětí a minimálních cenách, za které budou své výrobky na evropský trh dodávat. Dále si vyměňovali citlivé obchodní informace o plánování výroby či využívání dostupných kapacit. Každý měsíc organizovali dvoučlenné či vícečlenné schůzky přezdívané jako „Krytalová setkání“ (Evropa, 2010). Má se za to, že se všechna tato setkání konala mimo území Evropského hospodářského prostoru, převážně v hotelech na Tchaj-wanu a celkově se jich uskutečnilo nejméně na šedesát (iDNES, 2010).

Ačkoli se v případě jednalo o výrobce asijské, jejich produkty mířily na evropský trh. Navíc vzhledem ke skutečnosti, že drtivá většina výrobků obsahujících LCD panely,

prodáváných na území Evropského hospodářského prostoru pochází právě z Asie, evropští zákazníci byli jednoznačně poškozeni a dohody na ně měly přímý dopad. Jak podotknul vicepresident Evropské komise zodpovědný za soutěžní politiku Joaquín Almunia, stejně jako evropské tak i zahraniční společnosti musejí v rámci podnikání v Evropě dodržovat stanovená pravidla. Účastníci kartelu si navíc byli plně vědomi porušování pravidel hospodářské soutěže a úmyslně zaváděli opatření kryjící toto nezákonné jednání. Jak je uvedeno v záznamech Komise, členové kartelu tajili místo společného jednání i jejich výsledky a v rámci šetření byl objeven dokument žádající všechny členy o zabezpečení důvěrných záležitostí a omezení písemných sdělení. Lze tedy předpokládat, že kartel této skupiny výrobců byl velmi dobře organizován (Evropa, 2010).

Trh s LCD výrobky je charakteristický svým rapidním a rozsáhlým růstem. Odhaduje se, že celosvětově vzrostl z původních 5 042 milionů eur v roce 1998 na téměř 40 000 milionů eur v roce 2006. Tento rozvoj dokládají i rostoucí tržby z prodeje LCD výrobků (viz Tab. 7). Společnosti produkující LCD obrazovky sídlí převážně v Koreji, Japonsku a Tchajwanu, odbytiště však mají po celém světě. Společný celosvětový tržní podíl výše zmíněných společností se odhaduje na více než 70 % (European Commission, 2010).

Jihokorejská společnost Samsung tyto nezákonné dohody Komisi později jako jediná ohlásila a poskytla cenné informace napomáhající prokázání protiprávního jednání utajené dohody. Z tohoto důvodu obdržela v rámci Leniency programu 2002 plnou imunitu a zcela se vyhnula finanční sankci. Při určování výše pokuty u zbylých členů kartelu, vycházela Komise z hodnoty tržeb získaných prodejem krystalových produktů v oblasti Evropského hospodářského prostoru (dále též EHP). V úvahu dále brala velmi závažnou povahu protiprávního jednání, šířku jeho rozsahu a dobu trvání (Evropa, 2010). Vzhledem ke skutečnosti, že zbylé společnosti s Komisí později také spolupracovaly, i jim byly finální částky pokut ve výsledku sníženy, konkrétně: LG Display (LGD) o 50 %, AU Optronics (AUO) o 20 % a Chunghwa Picture Tubes (CPT) o 5 % (viz Tab. 6). Dvě ze společností žádaly Komisi o úlevu pokuty pro neschopnost placení pohledávek, ale ani v jednom případě nebylo žádosti vyhověno (Evropa, 2010). Pro srovnání, doposud nejvyšší kartelová pokuta byla udělena Komisi v roce 2008 společnosti vyrábějící autoskla, a to ve výši 1,38 miliardy eur (viz Tab. 3).

Tabulka 6 - Pokuty uložené Komisí členům LCD kartelu

Výrobce	Pokuta/EUR	Snížení pokuty/(%)
Samsung	0	100 %
LG Display	215 000 000	50 %
AU Optronics	116 800 000	20 %
Chimei InnoLux	300 000 000	0 %
Chunghwa Picture Tubes	9 025 000	5 %
HannStar Display Corporation	8 100 000	0 %
Celkem	648 925 000	

Zdroj: Europa, 2010. Vlastní zpracování.

Otázkou však zůstává, jak moc byla pokuta ve skutečnosti pro jednotlivé podniky závažná, jaký měla dopad na jejich hospodaření a zda vůbec splnila svoji odrazující funkci. Základní částka pokuty byla stanovena na základě hodnoty tržeb získaných prodejem LCD výrobků v EHP v letech dohody (viz Tab. 7). Jak bylo zmíněno již výše, kartelová dohoda byla mezi výrobci uplatňována od října roku 2001 do února roku 2006. Z důvodu, že dohoda trvala v prvním a posledním roce pouze několik měsíců, nejsou údaje o tržbách v těchto měsících vypovídající a následující tabulka obsahuje pouze období let 2002-2005 (ukončené kalendářní roky). Na základě dat v tabulce lze postřehnout, že se tržby v průběhu let zvyšovaly absolutně všem společností. Největšímu hráči na trhu, společnosti Samsung se prodej LCD technologie v tomto období zvýšil 4krát, kdežto společnosti AU Optronics (AUO) 100krát a společnosti Chunghwa Picture Tubes (CPT) dokonce 1000krát. Velikost tržeb také jasně dokazuje, že společnosti Samsung a LG jsou na trhu elektroniky nejvíce dominujícími a současně si konkurujícími soutěžiteli. Společnost Samsung stojí s podílem zhruba 30,2 % v čele evropského trhu LCD technologií, následovaná LG Display s 26,8 %.

Tabulka 7 - Tržby z prodeje LCD panelů v EHP (2002-2005)

	2002/EUR	2003/EUR	2004/EUR	2005/EUR
Samsung	< 500 milionů	< 500 milionů	< 1 miliarda	< 2 miliardy
LGD	< 100 milionů	< 500 milionů	< 1 miliarda	< 2 miliardy
AUO	< 10 milionů	< 50 milionů	< 500 milionů	< 1 miliarda
CMO	< 100 milionů	< 500 milionů	< 500 milionů	< 1 miliarda
CPT	< 100 000	< 10 milionů	< 50 milionů	< 100 milionů
HDC	< 10 milionů	< 1 milion	< 1 milion	< 50 milionů

Zdroj: European Commission, 2010. Vlastní zpracování.

Dané společnosti však nevyrábějí pouze LCD výrobky, jejich výrobní portfolio zahrnuje také řadu jiných produktů jak z oblasti elektroniky tak mimo ni. Síla společnosti, její rozmach a postavení na trhu jsou mj. reflektovány hodnotou jejího celosvětového obratu. Pokud je tato hodnota srovnána s výší vyměřené sankce, dokáže snadno poskytnout jasnou představu o tom, jak dalece se uložená pokuta jednotlivých firem vůbec dotkla a zda byl daný postih dostatečně znatelný. Údaje o celosvětovém obratu v posledním ukončeném účetním období, tj. v roce 2009 (viz Tab. 8) nejsou ve všech případech uvedeny konkrétním číslem, ale daným rozpětím. V takovém případě berme pro účely vytvoření si alespoň částečné představy o síle pokuty vždy střední hodnotu tohoto rozpětí. U společnosti LG Display byla úroveň celkového obratu v roce 2009 někde mezi osmi a patnácti miliardami eur, předpokládejme tedy hodnotu 11,5 miliardy eur. Pokuta ve výši 215 milionů eur uložená LGD by pak představovala pouhých 1,87 % z jejího celkového obratu. U společnosti AUO s celkovým obratem v průměru 9 miliard eur by pokuta tvořila 1,30 % z tohoto obratu, dále CMO 4,69 %, CPT 0,72% a HDC 0,73 %. Lze tedy shrnout, že pokuty byly ve všech případech uloženy při dolní hranici vymezeného rozpětí a výsledné částky nepřesáhly stanovenou maximální hodnotu 10% z celkového obratu. Ve dvou případech tvořila pokuta dokonce méně než 1 % z celosvětového obratu účastníka. Lze odhadovat, že postih tedy rozhodně nebyl pro žádného člena kartelu likvidační a pro společnosti Chunghwa Picture Tubes a HannStar Display Corporation s velkou pravděpodobností ani dostatečně znatelný. Otázkou také zůstává, jak dalece preventivní a odstrašující bylo toto řízení pro společnost Samsung, která se jakožto nejsilnější hráč na trhu trestu zcela vyhnula nejen ve sporu řízeném Evropskou komisí, ale taktéž v jiných případech. A to navzdory skutečnosti, že se obdobného jednání dopustila již opakovaně.

Tabulka 8 - Hospodářská situace členů LCD kartelu

Výrobce	Celosvětový obrat/ EUR (2009)	Obrat v EHS/ EUR (2001-2006)	Tržby za LCD v EHS/EUR (2005)	Podíl pokuty na celkovém obratu (%)
Samsung	76,874 miliard	3 miliardy	< 2 miliardy	0,00 %
LGD	8-15 miliard	2,5 miliardy	< 2 miliardy	1,87 %
AUO	7-11 miliard	1 miliarda	< 1 miliarda	1,30 %
CMO	6,4 miliardy	2 miliardy	< 1 miliarda	4,69 %
CPT	1,252 miliardy	49 milionů	< 100 milionů	0,72 %
HDC	1,103 miliardy	42 milionů	< 50 milionů	0,73 %

Zdroj: European Commission, 2010. Vlastní zpracování.

Kartel s obrazovkami dosahoval obrovského rozsahu a ve výsledku nebyl řešen pouze Evropskou komisí. Situaci v odvětví prošetřovaly také regulační úřady Spojených států amerických a daný kartel byl stíhán i Úřadem českým (dříve se ještě dohody týkaly obrazovek pro původní klasické CPT – „Colour Picture Tubes“ – televizory). ÚOHS posuzoval případ jen z hlediska dopadu na český trh a vyměřil osmi výrobcům obrazovek, tajně mezi sebou jednajícím od roku 1998 do roku 2004 pokutu ve výši 52 milionů korun (viz Tab. 9). I v tomto případě vyvázla společnost Samsung zcela bez finančního trestu z důvodu využití programu Leniency (iDNES, 2010). Nekalé jednání firem pokračovalo i po roce 2004 (tzn. po vstupu ČR do EU), ale od tohoto roku byl případ převzat Evropskou komisí.

Tabulka 9 - Pokuty uložené českým Úřadem členům kartelu s obrazovkami

	Výrobce	Pokuta/CZK
1.	Samsung	0
2.	LG Electronics	0
3.	Philips Electronics	0
4.	Technicolor S.A.	13 858 000
5.	Panasonic Corporation	10 373 000
6.	MT Picture Display	9 430 000
7.	Toshiba Corporation	11 726 000
8.	Chunghwa Picture Tubes	6 400 000
	Celkem	51 787 000

Zdroj: ÚOHS, 2010. Vlastní zpracování.

Závěr

Cílem práce bylo zjistit, jaký dopad mají kartelové dohody – tajně a nelegálně uzavírané na trhu mezi soutěžiteli – na konkurenční prostředí v rámci Evropské unie, popřípadě jaký vliv mohou mít na konečného spotřebitele. Kartelové dohody představují jednání narušující soutěžní pravidla trhu jednoznačně nejzávažněji a také nejčastěji a jsou tak považovány za velmi aktuální problém. Tyto dohody jsou vždy rozlišovány dle svého vlivu na tržní prostředí a ekonomiku. Ne všechna tajná ujednání jsou stejně nebezpečná a závažná z hlediska svých důsledků a dopadů na základní parametry hospodářské soutěže, jimiž jsou např. cena či variabilita nabídky. Dohody nahrazující konkurenci kooperací, oslabující rovnost podmínek a snižující potenciál tržní ekonomiky vedou ve svém důsledku k umělému zvyšování cen, poklesu úrovně kvality, opomíjení potřeb zákazníků či omezení investic do inovací. Jednoznačně nejzávažnější jsou pak dohody horizontální, konkrétně dohody o ceně, rozdělení trhu či zákazníkům a omezení výroby.

Teoretický průzkum podstaty kartelu – jakožto jednoho z modelů nedokonalé konkurenční tržní struktury – jeho vlastností a dopadů, je následován obecným nástinem jednotlivých typů kartelových dohod, jejich vlivu na trh a současně přehledem výjimek. Větší názornost práce je zajištěna aplikačními ukázkami z praxe, řešenými v nedávné minulosti Komisí či soutěžními úřady. Teoretické poznatky jsou dále aplikovány na vybrané případy kartelových dohod, zejména na vertikální dohody o určení přeprdejní ceny (neboli „RPM“) a horizontální dohody soutěžitelů o ceně. Ačkoli je nesporné, že s sebou nekalá kooperace nese negativní následky, není vždy zcela možné újmu přímo kvantifikovat. Soutěžní úřady se mohou v řadě případů pouze domnívat, za jakou cenu by byl daný produkt na trhu prodáván, kdyby k uzavření kartelové dohody mezi konkurenty nedošlo. Společnost Husky například svým odběratelům nařizovala dodržování slevy ve výši maximálně osm procent z doporučených maloobchodních cen (viz kap. 4.1). Obdobně společnost Kofola, jež si u svých odběratelů vynucovala neprodávat nápoje za nižší než jí doporučenou prodejní cenu. Výsledkem takového jednání je nejen snížení výhod spotřebitele v podobě zvýšených cen, ale též omezení konkurence na trhu.

Přímá finanční škoda vznikla v důsledku kartelové dohody společnosti Kostecké uzeniny. Poté co se producenti jatečné drůbeže vzájemně dohodli zvýšit výkupní cenu

masa v roce 2007 o jednu korunu, byla společnosti za tento rok způsobena škoda v celkové výši 25 450 000 Kč (viz kap. 4.2). Kromě finanční újmy mohou ale kartelové dohody způsobit také škodu do kvality. Společnosti vyrábějící LCD technologii svou dohodou o ceně a omezení výroby prakticky oddálily nástup kvalitnějších LCD obrazovek a způsobily tak peněžní škodu zprostředkovatelům LCD produktů a současně nemateriální škodu spotřebitelům. Otázkou zůstává, jak s tímto problémem bojovat. Evropská komise i soutěžní orgány jednotlivých členských zemí EU využívají v boji s kartely řady nástrojů, z nichž nejfrekventovanějším je pokuta. Za případ týkající se LCD obrazovek byla Komisí uložena šestá nejvyšší kartelová pokuta od roku 1969 (do června roku 2012). Navzdory této skutečnosti vyšlo na základě analytického šetření najevo, že u tak rozsáhlého a závažného případu, nebyly finanční sankce pro jednotlivé firmy dostatečně citelné a demotivující. Kromě jedné výjimky (společnosti Chimei InnoLux) představovala pokuta pouhých 0-1,87 % z celkového obrátu zúčastněných firem. Společnost Samsung (nejsilnější hráč na trhu s celkovým obrátem v roce 2009 téměř 77 miliard eur) se v rámci Leniency programu pokutě dokonce zcela vyhnula, a to i navzdory skutečnosti, že se obdobného jednání zúčastnila již opakovaně, na různých trzích i kontinentech (viz kap. 4.2).

Ze zpracovaných dat vyplývá, že firmy stále nejsou dostatečně odrazeny uzavírat kartelové dohody a finanční sankce nenaplnují zcela svoji podstatu a účel. Dalo by se předpokládat, že nástroj pokuty může být méně účinný u silných nadnárodních firem, které očekávají, že přínosy z dohody v podobě zisků převýší jejich náklady na případnou pokutu. Nicméně ze získaných údajů také vyplynulo, že počet stíhaných firem v období let 2008-2012 (při pominutí občasných výkyvů do obou stran) neklesá. Lze se tedy domnívat, že Evropská komise tak má tendenci – ve snaze od tohoto jednání odradit – udělovat firmám za účast v kartelu rok od roku vyšší průměrnou pokutu.

Seznam použité literatury

Citace

BALDWIN, R. and CH. WYPLOSZ. *Ekonomie evropské integrace*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008. ISBN 978-80-247-1807-1.

BAUMOL, William J. and Alan S. BLINDER. *Economics: Principles and Policy*. 5th ed., USA: Harcourt Brace Jovanovich, 1991. ISBN 0-15-518863-1.

BENEŠOVÁ, Alžběta. *Analýza protikartelové politiky a její efektivity*. Brno, 2010. 75s., 45 s. Diplomové práce. Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta.

BESANKO, David and Donald R. BRAEUTIGAM. *Microeconomics*. 4th ed., NJ: John Wiley & Sons, 2011. ISBN 978-0-470-56358-8.

DOUMA, Sytse W. and Hein SCHREUDER. *Economic Approaches to Organizations*. 4th ed., Edinburgh: Pearson Education, 2008. ISBN 978-0-273-68197-4.

ELIÁŠ, K., et al. *Kurs obchodního práva. Obecná část. Soutěžní právo*. 4. vyd. Praha: C. H. Beck, 2004. ISBN 80-7179-854-1.

FRANK, R. H. and B. S. BERNANKE. *Ekonomie*. 1. vyd. Praha: Grada, 2003. ISBN 80-247-0471-4.

HOLMAN, R. *Ekonomie*. 4. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. ISBN 80-7179-891-6.

JANEBA, J. Kartely a soukromoprávní náhrada. In: VALDHANS, J., et al, ed. *Cofola 2008 conference*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2008. ISBN 978-80-210-4630-6.

KINDL, J. *Kartelové a distribuční dohody: Teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-136-9.

MAŤĚJKOVÁ, J. *Antimonopolní politika v České republice: Teorie a praxe šetření kartelových dohod*. Brno, 2009. 86s., 68 s. Diplomové práce. Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta.

MOTTA, Massimo. *Competition Policy: Theory and Practice*. 1st ed., NY: Cambridge University Press, 2004. ISBN 0-521-81663-7.

MUNKOVÁ, J., et al. *Soutěžní právo*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-440-6.

PETR, M. a kol. *Zakázané dohody a zneužívání dominantního postavení v ČR*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-307-3.

RAUS, D. a A. ORŠULOVÁ. *Kartelové dohody*. 1. vyd. Praha: Nakladatelství C. H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-016-4.

SAMUELSON, P. A. and W. D. NORDHAUS. *Ekonomie*. 18. vyd. Praha: NS Svoboda, 2007. ISBN 978-80-205-590-3.

SOUKUPOVÁ, J., et al. *Mikroekonomie*. 5. vyd. Praha: Management Press, 2010. ISBN 978-80-7261-218-5.

STIGLER, George J. *A Theory of Oligopoly*. *The Journal of Political Economy*. University of Chicago Press, únor 1964, svaz. 72, č. 1, s. 44-61.

TAYLOR, John B. and Akila Weerapana. *Principles of Microeconomics*. 7th ed., USA: South – Western Cengage Learning, 2012. ISBN 0-538-45353-2.

TONAROVÁ, Zuzana. *Kartelové dohody a jejich odhalování*. Brno, 2009. 55s., 24 s. Bakalářské práce. Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta.

TULEJA, P., et al. *Základy mikroekonomie*. 1. vyd. Brno: CP Books, 2005. ISBN 80-251-0603-9.

Elektronické dokumenty

KHEMANI, R. S. and D. M. SHAPIRO, 1993. *Glossary of Industrial Organisation Economics and Competition Law* [online]. [vid. 2012-09-11]. Dostupný z: <http://www.oecd.org/regreform/liberalisationandcompetitioninterventioninregulatedsectors/2376087.pdf>

LEVENSTEIN, Margaret C. and Valerie Y. SUSLOW, 2006. *Determinants of International Cartel Duration and the Role of Cartel Organization* [online]. [vid. 2012-11-19]. Dostupný z: http://deepblue.lib.umich.edu/handle/2027.42/48732?mode=full&submit_simple>Show+full+item+record

MOTTA, Massimo, 2007. *Cartels in the European Union: Economics, Law, Practice* [online]. [vid. 2012-10-07]. Dostupný z: http://www.barcelonagse.eu/tmp/pdf/motta_cartelseulaw.pdf

NERUDA, R., 2009. Dohody o určování cen pro další prodej. In: *Informační listy 2009* [online]. Aktualizováno 12. 05. 2009 [vid. 2012-10-20]. Dostupný z:

http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Informacni_listy/2009/infolist_2009_02_RP_M.pdf

URBAN, L., 2012. Ochrana hospodářské soutěže na vnitřním trhu. In: *Euroskop.cz* [online]. [vid. 2012-11-14]. Dostupný z: <https://www.euroskop.cz/8739/sekce/ochrana-hospodarske-souteze-na-vnitrnim-trhu/>

VELJANOVSKI, C., 2007. The Economics of Cartels. In: *Social Science Research Network* [online]. Aktualizováno 28. 03. 2007 [vid. 2012-10-06]. Dostupný z: <http://ssrn.com/abstract=975612>

VELJANOVSKI, C., 2010. European Commission Cartel Prosecutions and Fines, 1998-2006. In: *Social Science Research Network* [online]. Aktualizováno 21. 11. 2010 [vid. 2012-11-19]. Dostupný z: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1016014

BusinessInfo.cz: Hospodářská soutěž [online]. 2010 [vid. 2012-12-02]. Dostupný z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/hospodarska-soutez-opu-4630.html>

ČSÚ, 2006. Indexy cen zemědělských výrobců, průmyslových výrobců a indexy spotřebitelských cen potravinářského zboží za prosinec 2005 [online]. [vid. 2012-12-02]. Dostupný z: [http://www.czso.cz/csu/2005edicniplan.nsf/t/190050FDCE/\\$File/70061206.xls](http://www.czso.cz/csu/2005edicniplan.nsf/t/190050FDCE/$File/70061206.xls)

ČSÚ, 2007. *Indexy cen zemědělských výrobců, průmyslových výrobců a indexy spotřebitelských cen potravinářského zboží na leden 2007* [online]. [vid. 2012-12-02]. Dostupný z: [http://www.czso.cz/csu/2007edicniplan.nsf/t/95002F4CFF/\\$File/7006070106.xls](http://www.czso.cz/csu/2007edicniplan.nsf/t/95002F4CFF/$File/7006070106.xls)

EUbusiness: Cartels in EU [online]. 2009 [vid. 2012-09-10]. Dostupný z: <http://www.eubusiness.com/topics/competition/cartels/?searchterm=cartels>

Europa, 2008. Antitrust: Commission fines car glass producers over €1,3 billion for market sparing cartel. In: *European Commission* [online]. 12. 11. 2008 [vid. 2012-11-21]. Dostupný z: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-08-1685_en.htm#PR_metaPressRelease_bottom

Europa, 2010. Antitrust: Commission fines six LCD panel producers €648 million for price fixing cartel. In: *European Commission* [online]. 08. 12. 2010 [vid. 2012-10-24]. Dostupný z: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-10-1685_en.htm?locale=en

European Commission, 2010. *COMP/39.309 LCD (Liquid Crystal Display)* [online]. [vid. 2012-11-29]. Dostupný z: http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/39309/39309_3580_3.pdf

European Commission, 2012. *Cartel statistic* [online]. [vid. 2012-09-21]. Dostupný z: https://novy.email.cz/download/i/b5mbs_c8Bzxwq5KFdILgVRHShvHp7bU8_ziJA4Kzho639MLoNP5_kHCnOil8M0a1ub9SQaU/cartel%20statistics.pdf

European Commission, 2012. *Cartel statistic* [online]. [vid. 2013-01-02]. Dostupný z: <http://ec.europa.eu/competition/cartels/statistics/statistics.pdf>

European Commission: *European Competition Network* [online]. 2012 [vid. 2012-10-14]. Dostupný z: http://ec.europa.eu/competition/ecn/index_en.html

European Commission: *Cartel case settlement* [online]. 2012 [vid. 2012-09-11]. Dostupný z: http://ec.europa.eu/competition/cartels/legislation/cartels_settlements/settlements_en.html

Hospodářská komora ČR: *Zákon o ochraně hospodářské soutěže* [online]. 2009 [vid. 2012-11-14]. Dostupný z: http://www.komora.cz/vzdelavani-a-lidske-zdroje/prirucka-pro-podnikani-v-roce-2008/chap_11653/13-ochrana-hospodarske-souteze-.aspx

IDNES: *Antimonopolní úřad potrestal výrobce obrazovek za kartel, zaplatí 52 milionů* [online]. 2010 [vid. 2012-10-23]. Dostupný z: http://ekonomika.idnes.cz/antimonopolni-urad-potrestal-vyrobce-obrazovek-za-kartel-zaplati-52-milionu-1vt/ekoakcie.aspx?c=A100913_092324_ekoakcie_spi

IDNES: *Brusel tvrdě trestá kartel výrobců LCD obrazovek. Zaplatí 16 miliard korun* [online]. 2010 [vid. 2012-10-23]. Dostupný z: http://ekonomika.idnes.cz/brusel-tvrde-tresta-kartel-vyrobce-lcd-obrazovek-zaplati-16-miliard-korun-1ll-/eko_euro.aspx?c=A101208_130555_eko_euro_fih

International Competition Network: *About* [online]. 2009 [vid. 2012-10-14]. Dostupný z: <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/about.aspx>

OFFICE OF FAIR TRADING, 2005. *Cartels and the Competition Act 1998* [online]. [vid. 2012-10-05]. Dostupný z: http://www.offt.gov.uk/shared_offt/business_leaflets/ca98_mini_guides/oft435.pdf

ÚOHS, 2007. *Nový Leniency program* [online]. [vid. 2012-10-12]. Dostupný z: http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Informacni_listy/2007/Infolist2007_03_leniency_final0.pdf

ÚOHS, 2009. *Dohody o určování cen pro další prodej* [online]. [vid. 2012-10-21]. Dostupný z: http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Informacni_listy/2009/infolist_2009_02_RPM.pdf

ÚOHS, 2010. *Program aplikace mírnějšího režimu při ukládání pokut (Leniency program)* [online]. [vid. 2012-09-07]. Dostupný z: http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Legislativa/HS/SoftLaw/Leniency_program.pdf

ÚOHS, 2010. *Zásady stanovování pokut* [online]. [vid. 2012-09-07]. Dostupný z: http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Legislativa/HS/SoftLaw/zasady_stanovovani_pokut.pdf

ÚOHS: *Co je to ECA* [online]. 2007 [vid. 2012-10-15]. Dostupný z: <http://www.compet.cz/hospodarska-soutez/mezinarodni-spoluprace/european-competition-authorities/>

ÚOHS: *Mezinárodní spolupráce* [online]. 2007 [vid. 2012-10-15]. Dostupný z: <http://www.compet.cz/hospodarska-soutez/mezinarodni-spoluprace/>

ÚOHS: *Rozhodnutí S14/07-12929/07/620* [online]. 2007 [vid. 2012-12-01]. Dostupný z: <http://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/sbirky-rozhodnuti/detail-7544.html>

ÚOHS: *Řízení s Kofolou bylo ukončeno narovnáním* [online]. 2008 [vid. 2012-10-13]. Dostupný z: <http://www.compet.cz/hospodarska-soutez/aktuality-z-hospodarske-souteze/rizeni-s-kofolou-bylo-ukonceno-narovnanim/>

ÚOHS: *Zakázané dohody a zneužití dominantního postavení* [online]. 2009 [vid. 2011-11-10]. Dostupný z: <http://www.compet.cz/hospodarska-soutez/zakazane-dohody-a-zneuziti-dominance/>

ÚOHS: *Rozhodnutí: S13/2009/KD-12816/2010/850/EDO* [online]. 2010 [vid. 2012-12-01]. Dostupný z: <http://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/sbirky-rozhodnuti/detail-8935.html>

ÚOHS: *Leniency program-pravidla a výhody nahlášení kartelu* [online]. 2011 [vid. 2011-11-10]. Dostupný z: <http://www.compet.cz/hospodarska-soutez/zakazane-dohody-a-zneuziti-dominance/leniency-program/>

ÚOHS: *Rozhodnutí S076/2008/KD-5304/2009/820* [online]. 2011 [vid. 2012-09-15]. Dostupný z: <http://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/sbirky-rozhodnuti/detail-8733.html>

Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže)

Příloha

Přepis záznamu telefonního rozhovoru mezi zástupcem společnosti Husky a odběratelem X.

Na začátku hovoru se muž [...] ptal muže [...], zda si pamatuje na jejich rozhovor, vedený přibližně před měsícem, týkající se cen, (cit.): *“...jak jste říkal, že můžeme mít maximální slevu 8 % na zboží Husky, jestli si vzpomínáte?”*. Muž [...] odpověděl (cit.): *“ano, povídejte”*. V následující otázce se muž [...] zajímal o to, zda by nebylo možné prodávat výrobky Husky s větší než 8 % slevou z doporučených maloobchodních cen (cit.): *“...když by jsme vzali 20 kusů stanů Bronko, Husky Bronko, je možný se třeba domluvit, že by jsme to prodávali se slevou přibližně 13, 14 %”,* muž [...] na to odpověděl (cit.): *“13, 14 % to asi ne, to už je dost ...”*.