

# **Omezování hospodářské soutěže prostřednictvím zakázaných dohod mezi podnikateli**

**Diplomová práce**

**Vedoucí práce:**

**JUDr. Bohumil Víték, Ph.D.**

**Bc. Magda Hlavenková**

**Brno 2017**



Touto cestou bych ráda poděkovala vedoucímu mé diplomové práce panu JUDr. Bohumilu Vítkovi, Ph.D. za odborné vedení, poskytnutou pomoc, cenné rady a připomínky, rovněž za ochotu a vstřícnost při vedení práce. Dále bych chtěla poděkovat rodině a příteli za podporu v průběhu celého studia.



### **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že jsem tuto práci: **Omezování hospodářské soutěže prostřednictvím zakázaných dohod mezi podnikateli** vypracovala samostatně a veškeré použité prameny a informace jsou uvedeny v seznamu použité literatury. Souhlasím, aby moje práce byla zveřejněna v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů, a v souladu s platnou *Směrnicí o zveřejňování vysokoškolských závěrečných prací*.

Jsem si vědoma, že se na moji práci vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., autorský zákon, a že Mendelova univerzita v Brně má právo na uzavření licenční smlouvy a užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 Autorského zákona.

Dále se zavazuji, že před sepsáním licenční smlouvy o využití díla jinou osobou (subjektem) si vyžádám písemné stanovisko univerzity o tom, že předmetná licenční smlouva není v rozporu s oprávněnými zájmy univerzity, a zavazuji se uhradit případný příspěvek na úhradu nákladů spojených se vznikem díla, a to až do jejich skutečné výše.

V Brně dne 16. května 2017

---



## **Abstract**

Hlavenková, M., Restriction of economic competition through the prohibited agreements between businessmen. Diploma thesis. Brno: Mendel University, 2017.

This thesis is about illegal agreements between businessmen, who are disrupting competition between companies and who are decreasing the prosperity of consumers. The first part of this thesis describes basic concepts of issues with economic competition within the competition law in the Czech Republic and in the EU. In the second part of this thesis is done analysis of economic impacts in particular cases where prohibited agreements were used between businessmen. Based on the acquired information from the analysis, the thesis gives recommendations to entrepreneurial subjects on how to recognize this behaviour among competitors and how to avoid it.

## **Keywords**

Economic competition, businessman, prohibited agreements, cartel, competitive relation, the Office for the Protection of Competition.

## **Abstrakt**

Hlavenková, M., Omezování hospodářské soutěže prostřednictvím zakázaných dohod mezi podnikateli. Diplomová práce. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2017. Diplomová práce se zabývá dohodami mezi podnikateli, přičemž jsou tyto dohody zakázané, narušují hospodářskou soutěž a snižují blahobyt spotřebitelů. První část diplomové práce definuje a vymezuje základní pojmy, týkající se problematiky hospodářské soutěže v rámci soutěžního práva v ČR a EU. Druhá část diplomové práce se zabývá analýzou ekonomických dopadů u jednotlivých případů zakázaných dohod mezi podnikateli. Na základě získaných informací je sestaveno doporučení pro podnikatelské subjekty, jak podobná jednání mezi konkurenty identifikovat a jak se projevů podobných jednání vyvarovat.

## **Klíčová slova**

Hospodářská soutěž, podnikatel, zakázané dohody, kartel, soutěžní vztah, Úřad pro ochranu hospodářské soutěže.

# Obsah

<b>1</b>	<b>Úvod</b>	<b>13</b>
<b>2</b>	<b>Cíl práce</b>	<b>15</b>
<b>3</b>	<b>Metodika</b>	<b>16</b>
<b>4</b>	<b>Literární přehled</b>	<b>17</b>
4.1	Hospodářská soutěž .....	17
4.1.1	Úřad pro ochranu hospodářské soutěže .....	18
4.2	Soutěžitel .....	20
4.3	Relevantní trh .....	21
4.3.1	Věcné vymezení relevantního trhu.....	23
4.3.2	Geografické vymezení relevantního trhu.....	24
4.3.3	Časové vymezení relevantního trhu.....	24
4.4	Soutěžní právo .....	25
4.4.1	Soutěžní právo EU .....	26
4.4.2	Soutěžní právo ČR .....	27
4.4.3	Úprava dohod narušující hospodářskou soutěž.....	28
4.5	Dohody narušující hospodářskou soutěž.....	29
4.5.1	Druhy kartelových dohod .....	31
4.5.2	Typologie dohod narušujících hospodářskou soutěž.....	32
4.6	Formy zakázaných dohod .....	33
4.6.1	Dohody mezi soutěžiteli .....	33
4.6.2	Jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě.....	34
4.6.3	Sdružení soutěžitelů.....	35
4.7	Sankce za uzavření zakázané dohody.....	36
4.7.1	Ukládání pokut .....	36
4.7.2	Výjimky při ukládání pokut.....	37
4.8	Leniency program .....	38
4.9	Konkurence.....	39



---

4.9.1	Monopol.....	41
4.9.2	Monopolistická konkurence.....	42
4.9.3	Oligopol.....	42
4.10	Teorie her.....	42
<b>5</b>	<b>Vlastní práce</b>	<b>44</b>
5.1	Případy použití zakázaných dohod.....	44
5.2	České lupkové závody, a. s., a KERACLAY, a. s.....	45
5.2.1	Charakteristika případu.....	45
5.2.2	Negativní dopady.....	47
5.3	GORENJE spol. s r. o.....	48
5.3.1	Charakteristika případu.....	48
5.3.2	Negativní dopady.....	50
5.4	BS Vsetín, s.r.o., a NOSTA, s.r.o.....	51
5.4.1	Charakteristika případu.....	51
5.4.2	Negativní dopady.....	53
5.5	Česká asociace barelových watercoolerů ČABW.....	54
5.5.1	Charakteristika případu.....	54
5.5.2	Negativní dopady.....	56
5.6	Rekordní pokuta za kartel v oblasti stavebnictví.....	57
5.6.1	Charakteristika případu.....	57
5.6.2	Negativní dopady.....	59
5.7	Přehledné statistiky za období 2010 - 2015.....	59
<b>6</b>	<b>Diskuze</b>	<b>64</b>
6.1	Souhrn doporučení.....	65
<b>7</b>	<b>Závěr</b>	<b>67</b>
<b>8</b>	<b>Použitá literatura</b>	<b>70</b>
8.1.1	Monografie.....	70
8.1.2	Elektronické zdroje.....	71
8.1.3	Právní předpisy.....	73
8.1.4	Rozhodnutí a sdělení.....	73

## Seznam obrázků

Obr. 1	Organizační struktura ÚOHS Zdroj: Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, ©2012 .....	19
Obr. 2	Poptávka na dokonale konkurenčním trhu Zdroj: Holman, 2002, s. 300.....	40
Obr. 3	Poptávka na nedokonale konkurenčním trhu Zdroj: Holman, 2002, s. 326.....	41
Obr. 4	Věžňovo dilema Zdroj: Holman, 2002, s. 351.....	43
Obr. 5	Logo České lupkové závody, a. s. Zdroj: ČLUZ a.s., © 2006-2017 .....	45
Obr. 6	Logo KERACLAY, a. s. Zdroj: KERAMOST, a.s., © 2017 .....	45
Obr. 7	Poptávka na trhu žáruvzdorných jílovců (lupku) .....	47
Obr. 8	Logo Gorenje Zdroj: © Gorenje 2014 .....	48
Obr. 9	BS Vsetín, s. r. o. Zdroj: LinkedIn Corporation, © 2017 .....	51
Obr. 10	NOSTA, s. r. o. Zdroj: NOSTA, © 2017.....	51
Obr. 11	Logo České asociace barelových watercoolerů ČABW Zdroj: ČABW, © 2017 .....	54
Obr. 12	Loga společností Zdroj: zdroje na str. 68-70 .....	57
Obr. 13	Počet vydaných rozhodnutí v oblasti hospodářské soutěže Zdroj: Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, © 2012.....	61
Obr. 14	Počty zahájených správních řízení v oblasti hospodářské soutěže Zdroj: Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, © 2012 .....	62
Obr. 15	Výše uložených sankcí v 1. stupni v mil. Kč Zdroj: Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, © 2012 .....	62

## Seznam tabulek

<b>Tab. 1</b>	<b>Celková výše uložených pokut na základě prvostupňových řízení za rok 2015.....</b>	<b>37</b>
<b>Tab. 2</b>	<b>Celková výše pokut udělená ve správním řízení .....</b>	<b>59</b>
<b>Tab. 3</b>	<b>Počet obdržných podnětů a jejich rozdělení podle oblastí narušení hospodářské soutěže.....</b>	<b>60</b>

## Seznam použitých zkratek

<b>ČABW</b>	Česká asociace barelových watercoolerů
<b>EU</b>	Evropská unie
<b>ES</b>	Evropské společenství
<b>Komise</b>	Evropská komise
<b>NOZ</b>	zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů
<b>NSS</b>	Nejvyšší správní soud
<b>SDEU</b>	Soudní dvůr Evropské unie
<b>SFEU</b>	Smlouva o fungování Evropské unie
<b>ÚOHS/Úřad</b>	Úřad pro ochranu hospodářské soutěže
<b>ZOHS</b>	zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění pozdějších předpisů

# 1 Úvod

Podnikání na volném trhu je soutěžní hra, v rámci které se mohou některé společnosti vyhnout vzájemné a spravedlivé soutěži díky vlastnímu pokušení o to, aby získali více, a mohou se tak pokusit stanovit vlastní pravidla hry mezi ostatními soutěžiteli. Občas se na trhu najde velký hráč či vícero velkých hráčů, kteří se snaží vytlačit konkurenty z trhu. Soutěž mezi firmami je však výchozím mechanismem tržního hospodářství. Hospodářská soutěž podporuje inovaci, omezuje výrobní náklady a zvyšuje výkonnost celé ekonomiky. Pouze firmy, které jsou stimulované konkurencí, nabízejí výrobky a služby, které jsou z hlediska ceny a kvality na trhu konkurenceschopné. Aby tedy všechny společnosti hrály podle stejných pravidel a nedocházelo k narušování hospodářské soutěže, je soutěžní právo řízeno Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže. Tento Úřad dohlíží na dodržování pravidel a snaží se zabránit nedovolenému narušení hospodářské soutěže.

Hospodářská soutěž má smysl i pro spotřebitele, neboť výkonná konkurence dává možnost spotřebitelům výběru ze širšího sortimentu zpravidla za nižší ceny. Dobře fungující hospodářská soutěž je tedy snadnou, ale i velmi efektivní zárukou optimální situace z hlediska kvality i ceny výrobků a služeb na trhu. Účinná hospodářská soutěž je podstatným motorem pro vytváření konkurenceschopnosti a ekonomického růstu. Hospodářská soutěž je účinná zejména tehdy, když trh tvoří firmy, které jsou na sobě navzájem nezávislé a jsou vystaveny konkurenčnímu tlaku. Aby byla zaručena způsobilost konkurentů vyvíjet tento tlak, jsou vymezeny v rámci soutěžního práva zakázané praktiky, které jsou schopné hospodářskou soutěž omezit.

Oblast ochrany hospodářské soutěže je velmi rozsáhlá. Všeobecně rozlišujeme úpravu soukromoprávní neboli ochranu před nekalosoutěžním jednáním a úpravu veřejnoprávní neboli ochranu před nedovoleným narušením hospodářské soutěže. V rámci veřejnoprávní ochrany je hospodářskou soutěž možné omezovat prostřednictvím zakázaných dohod mezi podnikateli, zneužitím dominantního postavení a spojováním podniků. Diplomová práce se blíže zabývá zakázanými dohodami omezujícími hospodářskou soutěž. I když není toto téma zcela nové, je důležité se této problematice věnovat, jelikož je stále aktuální. Důsledky těchto dohod značně působí na poškozování zájmů jak soutěžitelů, tak spotřebitelů a na soutěžním trhu vytváří negativní podmínky pro plynulý chod hospodářské soutěže, což má vliv na všechny účastníky hospodářské soutěže.

Dohody mezi soutěžiteli, které narušují hospodářskou soutěž, představují riziko a nežádoucí stav, který potlačuje zdravé konkurenční prostředí trhu. Mezi nejznámější formy dohod patří dohody, při nichž může docházet ke stanovení cen mezi soutěžiteli, k rozdělování trhů nebo také k omezování výroby. Soutěžní právo udává zákaz, jak na dohody horizontální, tak i na dohody vertikální, kdy si subjekty mezi sebou vzájemně nekonkurují, ale jsou ve vztahu výrobce – distributor. Úřad může zakázat dohody, které omezují hospodářskou soutěž a uložit pokutu společností, které porušily pravidla. Cílem Úřadu je odstranění veškerého negativního

vlivu konkurentů na hospodářskou soutěž, čímž prospívá k zajištění efektivního fungování trhu.

Ačkoli jsou dohody omezující hospodářskou soutěž zakázány, mohou být v některých případech užitečné. Užitek přináší ve formě zvýšení efektivity výroby nebo umožnění přístupu na nové trhy. Pokud jsou splněny podmínky, Úřad může smluvním stranám udělit výjimku na určité typy dohod.

Dohody mohou soutěžitelé uzavírat v rámci jednoho státu, ale také i na mezinárodní úrovni. V rámci České republiky vychází Úřad ze zákona o ochraně hospodářské soutěže. Ve vnitrostátních případech můžeme však také využít právo evropské. Evropské soutěžní právo je aplikováno tehdy, pokud jednání soutěžitelů může podstatným způsobem ovlivnit obchod mezi členskými státy.

## 2 Cíl práce

Cílem diplomové práce je vymezit právní režim fungování hospodářské soutěže, tedy zjistit stav a vztah právních předpisů platných v ČR a EU v oblasti ochrany hospodářské soutěže s vymezením základních pojmů týkající se této problematiky. Diplomová práce se blíže zaměřuje na dohody mezi podnikateli, sdružení podnikatelů a jednání ve vzájemné shodě mezi soutěžiteli. V rámci omezování hospodářské soutěže bude zvláštní pozornost věnována jednotlivým případům uzavření kartelových dohod, které narušují plynulý chod hospodářské soutěže. Zkoumání kartelových dohod proběhne na základě dostupných dat ve sbírce rozhodnutí Úřadu. Koncept diplomové práce byl navržen tak, aby poskytl teoretický a praktický náhled na tuto problematiku a tím přispěl ke zjištění ekonomických dopadů, které se projeví, jak na straně soutěžitele, tak na straně spotřebitele, i v rámci celého soutěžního prostředí.

Cílem je rovněž uvést, na základě zjištěných skutečností, vlastní návrhy a doporučení pro podnikatelskou sféru, jak podobná jednání mezi soutěžiteli identifikovat a jak se projevů podobných jednání vyvarovat.

### 3 Metodika

Diplomová práce je rozdělená na dvě hlavní části - literární rešerše a vlastní práce, dále jsou tyto části členěny na jednotlivé kapitoly a podkapitoly.

První část práce se věnuje literárnímu přehledu. Tato část práce je vytvořena na základě vymezení základních pojmů. Ke zpracování části literární rešerše byla nastudována potřebná literatura, týká se problematiky hospodářské soutěže, a to především pojmů hospodářská soutěž, soutěžitel, relevantní trh, soutěžní právo, dohody narušující hospodářskou soutěž a konkurence. Literární přehled je dále zaměřený na aktuální právní úpravu ochrany hospodářské soutěže danou zákonem č. 143/2001 Sb., ve znění pozdějších předpisů a to včetně širších evropských souvislostí. Z jednání narušující hospodářskou soutěž se hlavní pozornost zaměří na kartelové dohody, přesněji na zakázané dohody, jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě a na sdružení soutěžitelů. Teoretické poznatky jsou také doplněné praktickými příklady pro hlubší pochopení problematiky. Pro vypracování literární rešerše byla využita metoda deskripce, tedy metoda, díky níž jsou popsány pojmy a principy, které jsou spjaté s problematikou hospodářské soutěže.

Při zpracování části vlastní práce jsou využity poznatky získané studiem odborné literatury, právních norem, internetových zdrojů a rozhodnutí Úřadu. Část vlastní práce slouží ke splnění cílů diplomové práce, které vyplývají ze zadaného tématu. Pro splnění těchto cílů byla provedena analýza jednotlivých případů zakázaných dohod mezi podnikateli za stanovené období na základě dat získaných prostřednictvím sbírky rozhodnutí Úřadu. Jelikož rozsah diplomové práce neumožňuje zabývat se veškerými rozhodnutími ze sbírky rozhodnutí Úřadu, je v rámci vlastní části práce věnována pozornost pouze aktuálním případům jednotlivých typů kartelových dohod. Konkrétní příklady použití zakázaných dohod budou krátce představeny a následně proběhne zhodnocení negativních dopadů, které v důsledku jejich uzavření mohou nastat a nastanou. Pozornost bude věnována především ekonomickému pozadí případu. V rámci analýzy jednotlivých případů jsou popsány ve vlastní části zvolené metody a techniky Úřadu a aktuální vývoj případu.

V další části se zabýváme přehledem statistik vytvořených Úřadem od roku 2010 do roku 2015. V této kapitole se na základě metody deskripce a metody komparace zaměříme podrobně na statistiky případů řešených Úřadem za rok 2015 a tyto případy porovnáme s roky předešlými. Statistiky za předešlé roky je možné zkoumat na základě výroční zprávy Úřadu. Poslední výroční zpráva Úřadu je z roku 2015, proto se zaměříme právě na tuto výroční zprávu. Na základě zjištěných skutečností jsme nadále polemizovali, jakým směrem se vyvíjí činnost Úřadu v jednotlivých letech v rámci řešení kartelových dohod mezi podnikateli.

V rámci kapitoly diskuze budou hodnoceny zjištěné skutečnosti, které vyplývají z analýzy jednotlivých případů. Cílem je zaměřit se na to, jak podobná jednání mezi konkurenty identifikovat a jak se projevů těchto jednání vyvarovat. Prostřednictvím metody syntézy budou shrnuty poznatky, na jejichž základě jsou navržena v závěru diplomové práce doporučení pro subjekty podnikatelské sféry.



## 4 Literární přehled

### 4.1 Hospodářská soutěž

Ve společenských systémech je nutné a naprosto žádoucí, aby docházelo k soutěžení mezi subjekty o pozici na trhu. Každý ze soutěžitelů usiluje o vylepšení své pozice a k tomu využívá různé nástroje. Většina subjektů se na trhu snaží kvalitně a levně vyrábět, prodávat se ziskem, výhodně něco směniti či nakoupiti, ale také někoho v něčem předstihnout. Právě soutěživost stojí za rozvojem trhu (Raus, Neruda, 2005, s. 3).

Hospodářská soutěž je v České republice upravena zákonem č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění pozdějších předpisů. Tento zákon dle § 1 odst. 1 upravuje ochranu hospodářské soutěže na trhu výrobků a služeb proti jejímu vyloučení, omezení, jinému narušení nebo ohrožení. ZOHS upravuje nadále dle § 1 odst. 2 proces při zavedení článků 101 (bývalý článek 81 Smlouvy o ES) a článku 102 (bývalý článek 82 Smlouvy o ES) SFEU orgány ČR a některé otázky kooperace s Komisí a s orgány ostatních členských států EU při postupu podle Nařízení Rady o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 101 a 102 Smlouvy a Nařízení Rady o kontrole spojování podniků.

Samotnou hospodářskou soutěž neboli konkurenci však definujeme jako soutěžení podnikatelských jednotlivců v hospodářské oblasti se záměrem předstihnout jiné jednotlivce na trhu, čímž bude dosaženo hospodářského prospěchu. Fyzické či právnické osoby projevují svou přítomnost v hospodářské soutěži ze svobodné vůle, nicméně musí respektovat a uznávat závazná pravidla a nesmí svou účastí hospodářskou soutěž zneužívat. Správné fungování hospodářské soutěže je velmi významné pro všechny subjekty působící na trhu, neboť nutí podnikatele zvyšovat jejich efektivnost, zvyšovat kvalitu či snižovat ceny. Zdravá a ničím nenařušená konkurence vyzývá firmy k inovacím, k přizpůsobení se novým potřebám či vydávání financí na výzkum a vývoj (Klímová, 2007, s. 78).

Munková a kolektiv (2012, s. 3) definuje hospodářskou soutěž jako: „*soupeření dvou nebo více hospodářských subjektů na téže straně tržních vztahů (nabídky či poptávky) k dosažení hospodářského výsledku záležejícího v uskutečnění směny výrobků nebo služeb s týmiž potenciálními účastníky trhu, a to takové soupeření, které vzájemně ovlivňuje hospodářskou činnost těchto subjektů a vytváří na straně druhých potenciálních účastníků tržních vztahů objektivní možnost volby mezi různými soutěžními nabídkami či poptávkami.*“

Podle Hajna (2000, s. 3) je přesná definice hospodářské soutěže však téměř nemožná. Aby přesná definice hospodářské soutěže obsáhla veškeré aspekty týkající se dané problematiky, musela by být tak obecná, že by postrádala své využití. Hajn uvádí, že teoretické publikace ani praktické právní příručky nejsou schopny nabídnout použitelnou charakteristiku, tedy přesnou definici pojmu hospodářská soutěž.

Hospodářská soutěž podporuje a uvolňuje tvůrčí síly, čímž přispívá k nabývání prosperity, vytváření pracovních míst a zachování stabilní cenové

hladiny. Je tedy do značné míry efektivní. Hospodářská soutěž zabezpečuje svobodu tím, že hájí občany před privátní mocí a ochrání je i před zvláštní státní v pravdě, že státní moc omezuje politiku, která je v harmonii s pravidly, a zasahuje do ekonomiky pouze při mimořádných okolnostech (Franke, Gregosz, 2013, s. 23).

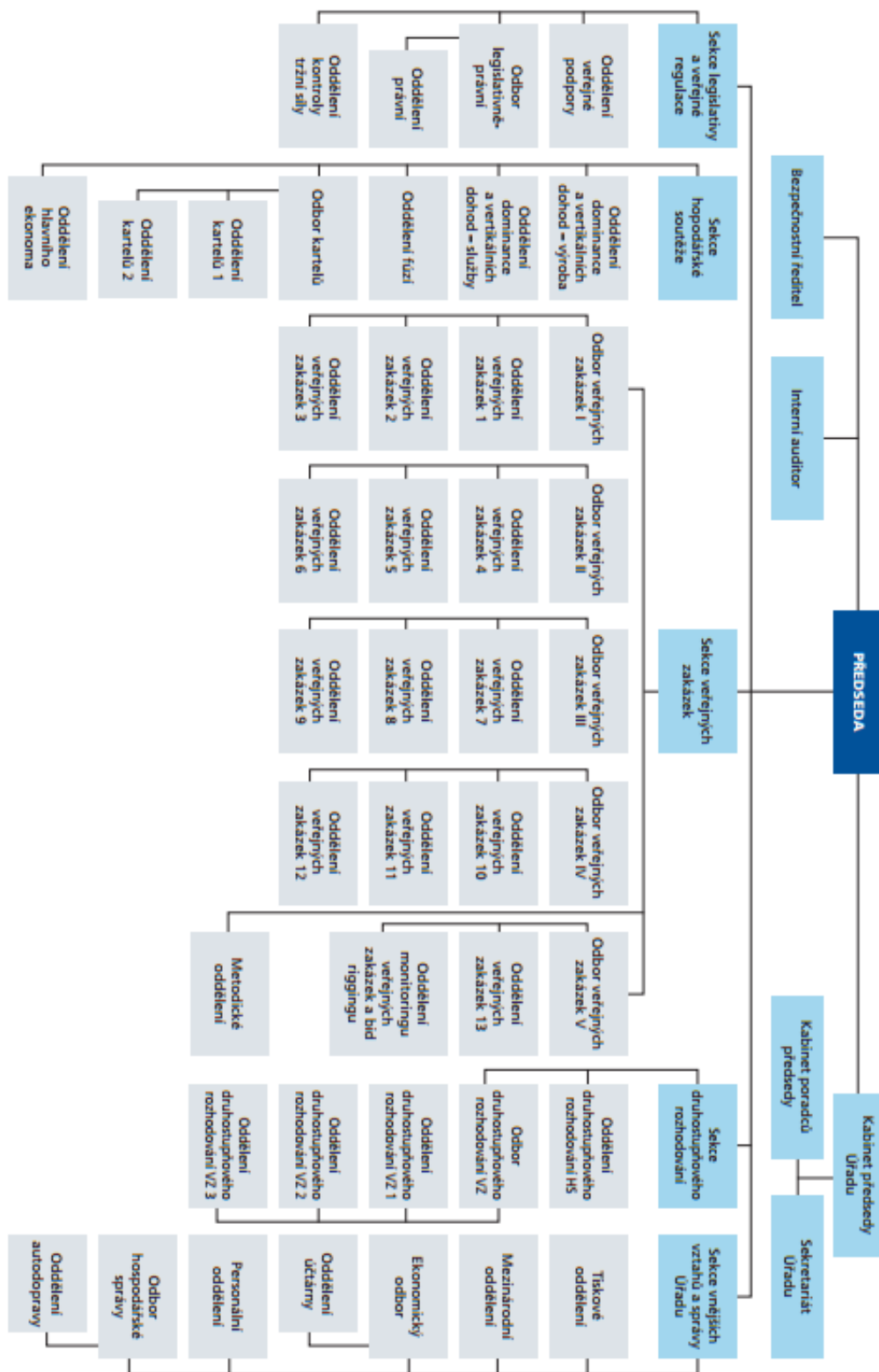
Každý stát se snaží dosáhnout toho, aby hospodářská soutěž byla efektivní. Hospodářská soutěž je efektivní, když objekty působící na trhu realizují rozhodnutí, které souvisí s jejich podnikatelskou činností samostatně – jedná se jak o stanovení ceny za produkt (službu), volbu obchodního partnera či jiné rozhodnutí těchto podnikatelů. Dále tato situace nastává při vyloučení jakýchkoliv přímých anebo nepřímých kontaktů mezi konkurenty, jejichž záměrem anebo účinkem je, nebo by mohlo být, ovlivnění chování konkurenta (Kuzmiak, 2010, s. 8).

Z toho důvodu, aby ve společenských systémech, kde je převažující činnost subjektů podřízena zákonitostem trhu, nevznikl soutěžní chaos, je nutné na soutěž dohlížet ze všech stran. V případě, že kdokoli soutěží jakoukoliv nepřijatelnou metodou, je třeba tyto subjekty trestat v souladu s právními normami. Právě tyto právní normy musí soutěžitelé respektovat a dbát na své chování tak, aby normy neporušovali a nedopustili se tak jednání, které by ohrožovalo fungování hospodářské soutěže. Kontrolu nad soutěžním trhem v ČR řídí Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, více v kapitole 4.1.1 (Raus, Neruda, 2005, s. 3).

#### **4.1.1 Úřad pro ochranu hospodářské soutěže**

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže neboli antimonopolní úřad působí v ČR již od roku 1996. Úřad disponuje pravomocemi v oblastech ochrany hospodářské soutěže, dohledu nad veřejnými zakázkami, vytváření podmínek pro rozvoj hospodářské soutěže, monitoringu a koordinace poskytování veřejných podpor a kontroly zneužití významné tržní síly. Antimonopolní úřad je ústředním orgánem státní správy, který je zcela nezávislý ve své rozhodovací činnosti. Úřad v rámci ochrany hospodářské soutěže prověřuje, zda firmy neuzavírají kartelové dohody, zda nezneužívají dominantní postavení, schvaluje fúze společností, či kontroluje veřejné zakázky a veřejné podpory (Novinky, © 2003–2017).

Úřad se člení na následující sekce – sekce legislativy a veřejné regulace, sekce hospodářské soutěže, sekce veřejných zakázek, sekce vnějších vztahů a správy Úřadu a sekce druhostupňového rozhodování. Každá z nich je řízena místopředsedy. Ve vedení Úřadu je předseda, kterého ustanovuje na návrh vlády prezident České republiky. Výkonné období předsedy Úřadu je 6 let a nikdo nesmí být do funkce předsedy jmenován na více než dvě výkonná období. Předseda Úřadu nesmí být také součástí žádné politické strany nebo politického hnutí. Již od roku 2009 je předsedou Úřadu Ing. Petr Rafaj. Na obrázku č. 1 je představena organizační struktura ÚOHS (Atlas, ©1999 – 2017).



Obr. 1 Organizační struktura ÚOHS  
 Zdroj: Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, ©2012

Posláním ÚOHS je také potřeba zaručit fungování trhů, které bude jednotné s pravidly hospodářské soutěže a bude přinášet užitek pro spotřebitele. Aby ÚOHS dosáhl tohoto cíle, vede veškeré subjekty působící na trhu k tomu, aby se chovali co nejlépe a jejich chování odpovídalo principům soutěžního práva. Dalšími nástroji jsou zásahy proti praktikám, které narušují hospodářskou soutěž, a současně dává soutěžitelům možnost, aby své nezákonné jednání, které dosud nemělo závažné dopady na trh, mohly samy firmy napravit (Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, ©2012).

## 4.2 Soutěžitel

Pojem „soutěžitel“ je stěžejním pojmem problematiky hospodářské soutěže. Přestože je přikládán velký důraz na korektní vytyčení tohoto pojmu, tak osobu, která se účastní hospodářské soutěže, lze označit různě. Je nutné si uvědomit, že případné situace, kdy dochází k narušení hospodářské soutěže, je právě soutěžitel tím, kdo nese konečné důsledky protiprávního jednání (Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, © 2012).

Z pohledu evropského práva postrádají právní řády jednotlivých států EU jednotný pojem. Náplň těchto pojmů, které se svým označením od sebe diferencují, však vychází ze základních zásad, které v rámci své rozhodovací činnosti již po dlouhou dobu vymezuje Soudní dvůr Evropské unie. Právě dle rozsudku SDEU ve věci Klaus Höfner & Fritz Elser vs. Macrotron GmbH ze dne 23. 04. 1991, sp. zn. C-41/90 pro takovou osobu vymezil SDEU pojem „undertaking“ neboli podnik a definoval ho jako každou jednotku vykonávající hospodářskou činnost bez ohledu na její právní formu a způsob jejího financování. Pojem „undertaking“ je tedy základní adresát soutěžních norem dle SFEU a jeho definice je chápána velmi extenzivně.

SDEU ve věci Behuélín Import vs. GI Import Export ze dne 25. 11. 1971, sp. zn. 22/71 zahrnuje k pojmu „undertaking“ jakoukoli jednotku s významem „entity“, která uskutečňuje hospodářskou činnost v nejširším smyslu, tj. výrobní činnost, obchodní činnost i činnost spočívající v poskytování služeb. Není nutné, aby tuto hospodářskou činnost vykonával pouze „subjekt“, jak tento pojem chápe právní nauka, ale též osoba ve smyslu sdružení či jiná jednotka bez právní subjektivity. V tomto případě není ani rozhodující, zda je tato činnost prováděna za účelem dosažení zisku či nikoli.

Do českého soutěžního práva byl zahrnut pojem „soutěžitel“. Základní právní úpravu pojmu soutěžitele najdeme v ustanovení § 2 odst. 1 ZOHS. Soutěžiteli se rozumí fyzické a právnické osoby, jejich sdružení, sdružení těchto sdružení a jiné formy seskupování, a to i v případě, že tato sdružení a seskupení nejsou právními osobami, pokud se účastní hospodářské soutěže nebo ji mohou svou činností ovlivňovat, i když nejsou podnikateli.

Má-li být tedy určitý subjekt kvalifikován jako soutěžitel, je třeba, aby jednal jako aktér soutěžního vztahu v rámci hospodářské soutěže. Za soutěžitele nemohou být pokládáni jen bezprostřední konkurenti, ale i osoby, které se vůči jinému

soutěžiteli nacházejí ve vztahu „dodavatelsko-odběratelském“ – tedy navazujícím. Podle toho, v jakém jsou soutěžitelé vůči sobě vztahu, lze rozlišovat horizontální soutěžní vztah a vertikální soutěžní vztah – viz kapitola 4.5.2, přitom toto odlišení dosahuje podstatného významu při hodnocení zakázaných dohod narušujících hospodářskou soutěž. Za soutěžitele je však třeba považovat i osobu, která se v daném okamžiku na trhu nachází sama, snaží se této své tržní pozice využít ve svůj prospěch bez ohledu na soutěžitele působící na jiných trzích a bez ohledu na spotřebitele. Soutěžitelé se střetávají na tzv. relevantním trhu – viz kapitola 4.3 (Raus, Neruda, 2005, s. 6).

Z terminologického a věcného hlediska vznikají polemiky nad tím, zda lze pojem soutěžitele považovat za ekvivalent podniku neboli pojmu „undertaking“. K interpretaci pojmů se vyjádřil i NSS ve věci Česká rafinérská, a. s. V rozsudku NSS ze dne 29. 10. 2007, sp. zn. 5 AS 61/2005 stálo: „*subjektem soutěžního práva, tedy soutěžitelem, resp. podnikem v terminologii práva Evropských společenství....*“, z čehož je zřejmé, že tyto pojmy jsou považovány za identické. Pojem soutěžitel je tedy plně v souladu s významem pojmu „undertaking“ užívaným v právu EU.

V případě, že by pojmy soutěžitel a „undertaking“ v pojetí evropského soutěžního práva nebyly považovány za významově shodné, měla by tato odlišnost nepřiznivý dopad na evropskou a českou aplikaci norem soutěžního práva, což by neslo vzhledem na jejich provázanost zjevně nežádoucí stav. Významy pojmů jsou tedy chápány shodně. Jejich výklad zahrnuje jakoukoliv jednotku ve smyslu „ekonomická entita“, která provozuje hospodářskou činnost v nejširším smyslu (Raus, Oršulová, 2009, s. 13).

Pojem soutěžitel nelze ztotožňovat s užším pojmem konkurent, i přestože ve většině případů vůči sobě soutěžitelé v postavení konkurentů budou. Pod pojem soutěžitel tak lze zařadit zejména následující osoby (Businessinfo, © 1997-2016):

- individuální podnikatelé, tedy fyzické osoby, mezi které patří zejména nejrozličnější živnostníci,
- obchodní společnosti a družstva, tedy osoby právnické,
- společnosti veřejného práva, jako je např. Středisko cenných papírů,
- sdružení individuálních soutěžitelů, a to bez ohledu na existenci jejich právní subjektivity,
- profesní komory.

### 4.3 Relevantní trh

Dalším stěžejním pojmem týkající se problematiky hospodářské soutěže je relevantní trh a to jak v mezích soutěžního práva českého, tak soutěžního práva evropského. Právě na relevantním trhu se může vyvíjet reálný soutěžní vztah mezi jeho subjekty. Tento vztah vzniká v situacích, kdy se mezi sebou střetává nabídka a poptávka na trhu zboží a služeb (Ondrejová a kolektiv, 2014, s. 26).

Relevantní trh představuje trh zboží, které je z pojetí jeho charakteristiky, ceny a zamýšleného použití shodné, porovnatelné či také mezi sebou nahraditelné, a to na území, na němž jsou soutěžní předpoklady uspokojivě ucelené a znatelně různorodé od sousedících zemí. Pro hodnocení zaměnitelnosti patří mezi důležité faktory především cena, kvalita a trvanlivost. Příslušný relevantní trh definujeme prostřednictvím věcného, geografického, případně časového vymezení (Klímová, 2007, s. 79).

Evropská komise dle sdělení 97/C 372/03 definuje trh jako nástroj pro stanovení a vymezení hranic hospodářské soutěže mezi podniky. Definice relevantního trhu slouží ke stanovení rámce, prostřednictvím něhož Komise uplatňuje politiku hospodářské soutěže. Hlavním záměrem definice relevantního trhu je systematicky zjišťovat konkurenční omezování, jimž zúčastněné podniky čelí. Cílem definice relevantního trhu je zjistit skutečné soutěžitele dotyčných podniků, kteří mohou omezovat chování podniků a bránit jim, aby se chovaly svobodně, aniž by byly podrobeny účinnému konkurenčnímu tlaku. Z tohoto hlediska definice trhu umožňuje mimo jiné vypočítat podíly na trhu, které poskytují významné informace o tržní síle.

Relevantní trh není konstantní veličinou, a proto je kladen velký důraz na vymezení tohoto trhu. Toto vymezení vyplývá z potřeby zjistit a zhodnotit pozici konkrétních soutěžitelů na trhu v rámci soutěžní analýzy případu. Jen tak lze určit protisoutěžní konání (Munková a kolektiv, 2012, s. 75).

Z hlediska dopadu na hospodářskou soutěž je pro soutěžitele klíčové jeho postavení v konkrétních soutěžních vztazích a na konkrétních trzích. A to právě z toho důvodu, že tržní síla subjektu se přímo neodvíjí jen z celkové velikosti jeho společnosti, výše jeho vlastního kapitálu či z rozsahu finančních prostředků, které jsou subjektu k dispozici. Aby tato skutečnost byla objektivní a dostatečně vypovídající, je třeba vymežit trh tak, aby zahrnoval všechny výrobky či služby, které jsou spotřebiteli v daném případě k dispozici, a jež jsou skutečnou alternativou ke zboží dodávanému soutěžitelem, jehož tržní jednání je zkoumáno. Nejzákladnějším a nejdůležitějším krokem vymezení relevantního trhu je analýza jakéhokoliv soutěžního případu z hlediska jeho kompatibility se ZOHS. Vymezení relevantního trhu je důležité, jak u posuzování dohod uzavíraných mezi soutěžiteli, tak při hodnocení jednostranného jednání jediného soutěžitele. Správné vymezení relevantního trhu pomáhá určit, zda se jedná o horizontální či vertikální dohodu, jak vysoké jsou tržní podíly účastníků dohody, zda dohoda omezuje výrazným způsobem přístup třetích stran na trhu, zda závažnost dopadů dohody vyžaduje uložení vysokých pokut, a tak dále. Určení relevantního trhu je nezbytným krokem při aplikaci zákona u všech tří institutů soutěžního práva, a to u dohod narušující soutěž, dominantního postavení a kontroly spojování soutěžitelů (Raus, Neruda, 2005, s. 11).

Dle Běhana (2002, s. 49) je potřeba při vymezení relevantního trhu definovat správný rozsah soutěžních podmínek a to tím způsobem, aby byly dostatečně homogenní, tedy aby byly obecně právní, hospodářsky, strukturálně a technicky srovnatelné pro všechny podnikatelské subjekty, respektive soutěžitele.

### 4.3.1 Věcné vymezení relevantního trhu

Věcné vymezení relevantního trhu neboli relevantní trh produktu zahrnuje zboží, které je shodné, nahraditelné, či navzájem zastupitelné z pohledu spotřebitele, tedy uživatele, a to na základě jeho charakteru, ceny a plánovaného způsobu užití. Zboží je tedy schopno splnit spotřebiteli stejným či podobným způsobem jeho potřebu. V této záležitosti je rozhodujícím faktorem pohled konečného spotřebitele, který stanoví, zda je zboží skutečně shodné k naplnění jeho potřeby, zda mají statky podobné vlastnosti, užitek a mohou být užity pro stejný účel a také či plní stejnou funkci v rámci použití. Eventuálně se mezi věcné vymezení trhu zahrnuje také zboží, které sice není substitutem z hlediska poptávky, ale u kterého lze v krátkém časovém úseku bez podstatných výdajů a rizik na produkci takových substitutů přejít (Klímová, 2007, s. 79).

Zastupitelnost výrobků, jak již bylo řečeno, hodnotí koneční spotřebitelé prostřednictvím svých názorů. Nejedná se jen o zastupitelnost v rámci kategorie, materiálového složení či podobnost v rámci technické stránky. Hodnocení prostřednictvím názorů spotřebitelů má za důsledek situaci, kdy dva totožné výrobky se mohou ocitnout na různých relevantních trzích, jelikož uspokojují odlišné potřeby. Naopak dva odlišné výrobky mohou být na totožném trhu, jelikož se jedná hlavně o vymezení relevantního trhu podle schopnosti uspokojit totožnou potřebu spotřebitele (Raus, Neruda, 2004, s. 13).

Vhodným příkladem na věcné vymezení relevantního trhu je rozsudek SDEU ve věci Chiquita United Brands Company a United Brands Continental BD vs. Evropská komise ze dne 14. 2. 1978, sp. zn. 27/76. Komise v tomto případě stála proti největšímu producentovi banánů, kdy jeho světová produkce činila cca 35%. Problémem vymezení bylo, jestli je relevantním trhem jen trh s banány, či je relevantním trhem veškerý trh s ovocem, jelikož banány může spotřebitel zaměnit s ostatními druhy čerstvého ovoce. Komise se v tomto případě přiklonila k užší definici relevantního trhu z toho důvodu, že spotřebitel není zlákan odlišnými produkty v jeho poptávce po banánech. Komise toto rozhodnutí odůvodnila následovně: „*Banány jsou natolik odlišné od ostatního ovoce a jsou s tímto ovocem nezměnitelné, že tvoří samostatný trh*“.

Z uvedeného rozsudku SDEU plyne, že soudy definují relevantní trhy velmi úzce, zatímco firmy se snaží pojem relevantního trhu co nejvíce rozšířit, přičemž by získali nadstandartní pozici na trhu.

Postup při vymezení věcného relevantního trhu spočívá ve stanovení tzv. výchozího produktu, tedy konkrétního výrobku, služby, jež jsou nabízené soutěžitelem. K tomuto produktu se postupně přidávají produkty jiných soutěžitelů, dokud se veškeré substituty na trhu neidentifikují. Hlavní pomůckou je v tomto případě tzv. cenový test. Cenový test simuluje stav změny tržního vývoje v případě, kdy se cena výchozího produktu zvýší. V případě, že se zvýší cena výchozího produktu a potenciální zákazník zvolí jiný produkt či službu jen kvůli úspoře peněz, tak se jedná o výrobky, které jsou na totožném trhu (Raus, Neruda, 2004, s. 14).

### 4.3.2 Geografické vymezení relevantního trhu

Po věcném vymezení relevantního trhu je nutné přistoupit k prostorovému vymezení. Po zodpovězení otázky, čím jsou spotřebitelovy potřeby uspokojovány, musíme nalézt i odpověď na otázku, kde jsou tyto potřeby uspokojovány.

Geografické vymezení je vždy druhým krokem při vymezení relevantního trhu, musí následovat až po vymezení relevantního trhu produktu. Bez geografického vymezení by věcné vymezení relevantního trhu nemělo význam. Geografické vymezení relevantního trhu neboli teritoriální vymezení zahrnuje oblast, v níž dochází ke směně příslušného zboží mezi soutěžiteli. Toto vymezení je důležité, jelikož pouhé vymezení relevantního trhu produktu není dostatečně uspokojivé pro správné posouzení pozice konkurenta a tržní síly. Nabídka a poptávka příslušného zboží mezi soutěžiteli probíhá na základě uspokojivě stejnorodých podmínek a uspokojivě různorodých podmínek na jiném území. Jedná se tedy o geografické (teritoriální) vymezení, v jak širokém území se může spotřebitel pokoušet o nalezení alternativních zdrojů dodávek zboží, před tím vymezeného jako předmět věcně relevantního trhu (Klímová, 2007, s. 79).

Jedním z vodítek pro vymezení relevantního trhu z hlediska území je odlišnost podmínek soutěže na dvou trzích. Může jít například o různost ceny stejných výrobků, rozdílnost spotřebitelských preferencí, atd. V případě vymezení teritoriálně relevantního trhu lze využít obdobně jako u věcného vymezení tzv. cenový test. V rámci provádění cenového testu se zjišťuje, zda by spotřebitelé v reakci na malé, ale významné zvýšení ceny zakoupili výrobek v jiné oblasti. Pokud tomu tak je, tvoří oblasti součást jednoho relevantního trhu (Raus, Neruda, 2004, s. 18).

Na národní úrovni byl dosud v rozhodovací praxi dle Úřadu vymezován trh celorepublikový nebo trh lokální. Celorepublikový trh respektive národní trh zahrnuje veškeré území ČR. Spotřebitel zde není omezen ve výběru pouze na určitou lokalitu. Lokálním trhem se rozumí trh, jako je například okrsek, město, část města, atd. Obdobným způsobem postupuje i Komise. Komise konstatuje existenci relevantního trhu zahrnujícího území několika členských států, existenci trhu evropského nebo dokonce celosvětového trhu (Raus, Neruda, 2004, s. 19).

Příkladem můžeme uvést rozhodnutí Úřadu ve věci Billa/Julius Meinl R 70, sp. zn. 71/2002 ze dne 22. 3. 2007, při posuzování geografického relevantního trhu, kdy Úřad stanovil relevantní trh za celostátní. Jednalo se o případ, kdy bylo zboží nabízeno spotřebitelům prostřednictvím sítí maloobchodních prodejen rozmístěných po celém území republiky.

### 4.3.3 Časové vymezení relevantního trhu

Časovému vymezení relevantního trhu je přikládán nejmenší význam. Tento význam je řádově nižší než význam věcného a prostorového vymezení.

Jedná se o situaci, kdy je nezbytné, aby se věcně relevantní zboží nabízelo a poptávalo mezi dodavateli a spotřebiteli ve stejném časovém období. Pokud se pro určité časové období zásadně mění poměry na věcně vymezeném trhu, je třeba relevantní trh vymezit i z hlediska časového (Klímová, 2007, s. 79).



Dle Nerudy (2008, s. 8) definujeme časový trh jako dobu, po kterou dotčené podniky na trhu působí společně a dochází zde ke společné interakci mezi nabídkou a poptávkou. Důležitost časového kritéria spočívá v tom, že postavení soutěžitelů na trhu je nutné hodnotit v určitém časovém rozmezí, jelikož se od sebe jednotlivé trhy mohou odlišovat. Trh se může odlišovat tím, že se stejný typ zboží prodává v různou dobu, anebo dochází k proměně poměrů na trhu v čase.

Časové hledisko se zkoumá i z toho důvodu, že postavení soutěžitelů na trhu je nezbytné hodnotit v určitém časovém horizontu. Znamená to, že se zkoumá tržní podíl po určitou dobu nazpět (Neruda, 2004, s. 449).

Časové vymezení relevantního trhu je možné chápat i z jiného úhlu pohledu. Dominantem či monopolistou může být na základě časového vymezení relevantního trhu i soutěžitel, který nabízí jinak zastupitelné zboží v době, kdy z časového hlediska nemá spotřebitel v předmětném teritoriu na výběr žádný substituční produkt. Význam časového vymezení relevantního trhu má význam především v určitých specifických případech jako jsou sezónní výprodeje, periodicky se opakující výstavy, a podobně (Neruda, 2004, s. 449).

V rámci rozhodování Úřadu bylo ve většině případů zvykem definovat relevantní trh z časového hlediska jako trvalý. Příkladem je rozhodnutí Úřadu ve věci Billa/Julius Meinl R 70, sp. zn. 71/2002, kde Úřad konstatoval: „*V daném případě se jedná o trh trvalý, charakterizovaný pravidelně se opakujícími dodávkami zboží denní spotřeby určeného k maloobchodnímu prodeji v průběhu celého roku.*“

V dnešní době však můžeme pozorovat příklon k evropskému přístupu, kdy se příslušné orgány nezabývají časovým vymezením, nebo ho zahrnují pod věcné vymezení relevantního trhu (Neruda, 2008, s. 8).

#### 4.4 Soutěžní právo

Existují dvě základní formy zneužití účasti v hospodářské soutěži. Jedná se o nekalé soutěžní jednání (tzv. nekalá soutěž) a nedovolené narušení hospodářské soutěže. Hospodářskou soutěž je nezbytné chránit, protože patří mezi nepostradatelné podmínky pro správné fungování nezávislého tržního podnikání a pro hospodářský růst a rozvoj daného státu. K ochraně pro korektní fungování slouží politika hospodářské soutěže, jejímž úkolem je, zabránit tvorbě kartelů, zneužití dominantního postavení na trhu, kontrolovat fúze a zabránit nekalé soutěži. Pokud hospodářská soutěž bude fungovat správně, bude z toho nejvíce těžit spotřebitel ve formě nízkých cen a dobré kvality zboží a služeb (Rozeňal a kolektiv, 2014, s. 634).

Hospodářská politika by se měla zaměřit na to, aby hospodářskou soutěž ovládal princip dokonalé konkurence. Dokonalá konkurence je myšlenkový konstrukt, který však nikdy v reálné ekonomice nenastane. Pro dokonalou konkurenci je zapotřebí velký počet soutěžitelů a zákazníků, z nichž žádný není natolik silný, aby mohl ovlivnit cenu. Mezi podmínky dokonalé konkurence patří rovněž volný vstup i výstup na trh a z trhu a informovanost všech účastníků trhu o cenách

i množstvích komodit směřovaných na trhu. Na trhu převládá princip nedokonalé konkurence – více viz kapitola 4.9. (Rozeňal a kolektiv, 2014, s. 634).

Omezování hospodářské soutěže je považováno za protisoutěžní jednání, které je vnitrostátním i evropským antimonopolním právem zakázáno. Formy zneužití hospodářské soutěže ukládají zákaz přímo účastníkům trhu (Raus, Neruda, 2005, s. 5).

#### 4.4.1 Soutěžní právo EU

V rámci práva EU představuje právo hospodářské soutěže jeden z typických znaků a odvětví společného trhu. V evropském právu je oblast hospodářské soutěže diversifikována v zásadě na větší oblasti, kterými jsou (Euroskop, © 2005-2017):

- zakazy dohod mezi podniky, které mohou narušovat soutěž na vnitřním trhu,
- zakazy zneužití dominantního postavení podniků na trhu,
- dozory nad fúzemi s evropskou dimenzí, které vedou k tržní dominanci,
- monitoring a regulace poskytování veřejných podpor,
- liberalizace sektorů, které ovládají státem garantované monopoly, například telekomunikace, poštovní služby a energetika.

Evropské soutěžní právo představuje hierarchicky uspořádaný systém právních norem práva primárního a sekundárního, na jehož vrcholu jsou příslušná ustanovení SFEU a jehož pomyslnou základnu tvoří rozhodnutí SDEU, Soudu první instance a Komise (Raus, Neruda, 2014, s. 25).

Politika hospodářské soutěže EU je součástí základních politik EU a slouží jako nejvýznamnější nástroj k dosažení základních cílů. Mezi tyto základní cíle dále patří například trvalý a udržitelný růst, podpora stability, zvyšování životní úrovně a vytvoření jednotného vnitřního trhu. Politika hospodářské soutěže EU disponuje soutěžními pravidly, která se vztahují na jednání soukromých podnikatelských subjektů i na vládní zásahy samotných členských států. Pravidla soutěžní politiky jsou stanovená ve člancích 101-109 SFEU. Tato pravidla se aplikují v případě, kdy podniky mohou omezovat hospodářskou soutěž zakázanými dohodami nebo zneužíváním svého dominantního postavení na trhu, anebo v případě, kdy vlády narušují hospodářskou soutěž tím, že mohou udělit podnikům tzv. výhradní nebo zvláštní práva a de facto tak mohou vytvořit na trhu monopol. Druhým způsobem omezení hospodářské soutěže ze strany vlád jsou státní podpory, které upřednostňují vybrané podnikatelské subjekty nebo výrobu určitého zboží a služeb (Klímová, 2007, s. 86).

Realizace soutěžní politiky EU je v rukou Komise. Pravomoci Evropské komise v oblasti ochrany hospodářské soutěže jsou - činit rozhodnutí vynutitelná pomocí pokut, udělovat výjimky, udělovat blokové výjimky, provádět přepadové kontroly, vyžádat si informace od národních vlád, požádat domácí antimonopolní úřad o vedení šetření a vedení institutu vzájemného oznamování případů (Klímová, 2007, s. 87).

Jak již bylo zmíněno, mezi instituce pro ochranu hospodářské soutěže v rámci EU patří Komise, dále Rada ministrů pro konkurenceschopnost, Evropský parlament a Evropská síť pro hospodářskou soutěž (Euroskop, © 2005-2017).

#### 4.4.2 Soutěžní právo ČR

Vstup ČR do EU představoval nejvýznamnější změnu v oblasti českého práva na ochranu hospodářské soutěže. Od roku 2001 v ČR nabyl účinnosti stěžejní předpis pro existenční ochranu hospodářské soutěže, který představuje zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění pozdějších předpisů (EPRAVO.CZ, © 1999 – 2017).

ZOHS je založen na generálních klauzulích s předpokladem případného výkladového posunu prostřednictvím rozhodnutí Úřadu a soudů. Rozhodnutí Úřadu a českých soudů funkčně dotváří české soutěžní právo (Bejček, 2002, s. 472).

Soutěžní právo členíme na (Kuzmiak, 2010, s. 10):

- právo proti nedovolenému omezování hospodářské soutěže, upravené zákonem na ochranu hospodářské soutěže,
- právo proti nekalé soutěži, upravené NOZ,
- právo na ochranu spotřebitele, upravené zákonem na ochranu spotřebitele.

Rozehnal a kolektiv (2014, s. 637) člení soutěžní právo na kartelové neboli antitrustové právo, regulaci spojování soutěžitelů a regulaci veřejné podpory. Do kategorie soutěžního práva řadí i antidumpingová opatření. Kartelové právo dále člení na dvě samostatné oblasti. První oblastí je regulace hromadných dohod mezi soutěžiteli, které mohou negativně působit na obchod a narušit soutěž na trhu. Druhou oblastí je regulace zneužívání dominantního postavení. Regulace spojování soutěžitelů má za cíl omezit možnosti spojení více podniků v jeden, především tam, kde by to vedlo k tržní dominanci a tedy riziku narušení hospodářské soutěže.

Soutěžní právo má za cíl odstranění překážky obchodu, podporovat rozvoj jednotného trhu a volné tržní ekonomiky, zdokonalit veškeré aspekty efektivity produkce a distribuce zboží a služeb, hájit zájmy spotřebitelů, malých a středně velkých společností před zneužitím trhu velkými společnostmi (Dědič, 2005, s. 304).

Účelem soutěžního práva je, aby podnikatelské subjekty dospívali ke svým soutěžním cílům způsoby pro společnost přijatelnými a aby soutěžní orgány do těchto soutěžních jednání zasahovaly v co nejmenší míře a předem definovanými postupy (Běhan, 2008, s. 22).

Vzhledem k zaměření soutěžního práva na vlastní fungování hospodářské soutěže nemůže být jeho předmětem jakékoliv jednání podniků, ale pouze takové, které je schopné fungování hospodářské soutěže ovlivnit. Soutěžní orgány se tedy zaměřují jen na jednání podniků, které mají k dispozici určitou tržní sílu. Tržní silou je rozuměna schopnost určitého podniku zvýšit ceny nad tržní úroveň, respektive přijmout obchodní strategii, která podniku umožní vytlačit z trhu konkurenty, a tak v následném kroku umožní zvýšit ceny. Pokud podniky využívají tržní sílu

tímto způsobem, dochází k narušení hospodářské soutěže a snížení spotřebitelského blahobytu (Petr, 2010, s. 1).

V návaznosti na změny v evropském právu, které se se vstupem do EU stalo bezprostředně závazné a přímo aplikovatelné v ČR, došlo k významné novelizaci zákona, jehož cílem bylo zejména reflektovat nejnovější vývoj evropského soutěžního práva. Základní změny úpravy soutěžního práva v ČR jsou: (EPRAVO.CZ, © 1999 – 2017):

- V ČR platí zároveň právní předpisy české a evropské. Tyto předpisy jsou v ČR přímo aplikovatelné Komisí, ÚOHS, českými soudy a některými orgány veřejné správy.
- Pro tolerantnější posuzování dohod mezi soutěžiteli se zvýšila hranice de minimis (veřejná podpora malého rozsahu).
- Úřad opustil od udělování individuálních výjimek ze zakázaných dohod. Tento systém je plně nahrazen systémem výjimek vyplývajících přímo z obecně závazných právních předpisů. Každý soutěžitel by měl sám posoudit, zda jsou smluvní ujednání, které v praxi používá v souladu se soutěžními předpisy.
- Soutěžní úřady členských států EU, včetně Úřadu, spolu začaly spolupracovat v rámci tzv. Evropské soutěžní sítě.
- Správní řízení je vedeno před orgánem, který k případu má objektivně nejvýhodnější předpoklady. Za tímto účelem si jednotlivé členské státy EU a Komise mezi sebou mohou řízení postupovat.
- Komise získala pravomoci pro šetření jednání soutěžitelů na území ČR a současně došlo k rozšíření vyšetřovacích pravomocí Úřadu.
- Spojení soutěžitelů vyžaduje pouze jediné oznámení a to buď podle komunitárních anebo českých právních předpisů na ochranu hospodářské soutěže a ve vztahu k řízení o povolení spojení soutěžitelů byla odstraněna lhůta pro podání návrhu na zahájení řízení.

#### 4.4.3 Úprava dohod narušující hospodářskou soutěž

Evropská i česká úprava dohod narušujících hospodářskou soutěž zvolila cestu tzv. generálních klauzulí, které obsahují obecný zákaz doplněný demonstrativním výčtem. Dohody, jejichž cílem nebo výsledkem je narušení hospodářské soutěže jsou zakázané a neplatné (Munková a kolektiv, 2012, s. 83).

Počáteční základ zákazu kartelových dohod je shledáván v rámci evropského práva v prameni práva nejvyšší právní síly, a to ve Smlouvě samotné. Předmětný zákaz je obsažen v článku 101 SFEU. V rámci soutěžního práva ČR je ochrana poskytována dle ZOHS (Běhan, 2008, s. 148).

Působnost ZOHS z hlediska teritoria vychází z principu účinků na trhu. V případě, že zde není rozhodné, kdo a kde se dopustil protisoutěžního jednání, vychází se z existence účinků jednání na hospodářskou soutěž v ČR. Dohody narušující soutěž v ČR tak budou posuzovány dle práva českého, případně také dle prá-

va evropského, a to bez ohledu na původ účastníků dohody (Eliáš a kolektiv, 2004, s. 479).

Kartelového jednání se může zúčastnit pouze fyzická nebo právnická osoba, která vykonává hospodářskou činnost a která je způsobilá k tomu, aby autonomním způsobem určovala a prováděla svou soutěžní činnost v rámci určitého relevantního trhu (Běhan, 2008, s. 159).

Při právním hodnocení kartelových dohod se téměř nikdy nelze obejít bez podrobných a kvalifikovaných ekonomických analýz. Je potřeba stanovit postavení subjektů na relevantním trhu (podíl na trhu), vyhodnocování potenciálních dopadů dohody na hospodářskou soutěž a průběh obchodní výměny mezi členskými státy. Riziko jednostranných pohledů na posuzovanou dohodu a nesprávné provedení ekonomických analýz, s nimiž je právní kvalifikace bytostně spjata, je eliminováno podstatou řízení, které může být charakterizováno jako sporné správní řízení. V rámci tohoto řízení se mohou zúčastněné subjekty seznamovat s obsahem spisu, vznášet své připomínky, navrhopvat důkazy a všemi ostatními právními prostředky ohajovat svou právní pozici. Komise má povinnost svá rozhodnutí, která přijímá, náležitě odůvodnit tak, aby byl zajištěn jejich nezávislý přezkum SDEU (Běhan, 2008, s. 150).

#### 4.5 Dohody narušující hospodářskou soutěž

Podstatou této kapitoly jsou dohody mezi podniky, jejichž počínání může vést k narušení hospodářské soutěže. Tyto dohody (označované též jako „kartely“ nebo „kartelové dohody“) jsou označovány jako tzv. protisoutěžní jednání, jehož podstatou je vzájemné sladování postupů mezi soutěžiteli (Bednář, 2005, s. 23).

V obecné rovině je úprava dohod mezi podniky, pod které lze zahrnout zásadně úpravu dohod v užším slova smyslu, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, jedním ze základních prvků soutěžního práva (Běhan, 2008, s. 148).

Společným znakem všech dohod narušující soutěž je vědomý a úmyslný vliv víceru podniků k účelu koordinace jejich působení v hospodářské soutěži. Jedná se o tvorbu tzv. umělého prostředí, které si soutěžitelé mezi sebou navzájem vybudují. Tohle prostředí vyhovuje přímým účastníkům, kteří se na dohodách podílí. Toto prostředí však poškozují ostatní účastníky, tedy soutěžitele, kteří se dohody neúčastní, či spotřebitele (Tichý, 2006, s. 546).

Kartely přinášejí pro soutěžitele často významný hospodářský prospěch. Dohody jim zaručují opakovaný zisk bez rizika, že se na trhu objeví nový konkurent, který by soutěžitele svou činností a hodnotnější nabídkou služeb mohl ohrozit. Avšak z pohledu hospodářské soutěže jsou tyto dohody velmi nebezpečné, neboť mohou vést k narušení, ohrožení či dokonce úplnému vyloučení z trhu. Nejde jen o to, že by účastníci dohod získávali neoprávněný zisk, problém je také ohrožení jiných soutěžitelů, kteří se dohody neúčastní. Což může vést až ke vzniku kolektivních monopolů (Bejček, 1996, s. 87).

Mezi zakázané dohody patří zejména dohody s ujednáním vztahující se k následujícím bodům (Klímová, 2007, s. 77-78):

- přímému nebo nepřímému určení cen, anebo jiným obchodním podmínkám,
- omezení nebo kontrole výroby, odbytu, výzkumu a vývoje nebo investic,
- rozdělení trhu nebo nákupních zdrojů,
- tomu, že uzavření smlouvy bude vázáno na přijetí dalšího plnění, které věcně ani podle obchodních zvyklostí a zásad poctivého obchodního styku s předmětem smlouvy nesouvisí,
- uplatnění rozdílných podmínek vůči jednotlivým soutěžitelům při shodném nebo srovnatelném plnění, jimiž jsou někteří soutěžitelé v hospodářské soutěži znevýhodněni,
- tomu, že účastníci dohody nebudou obchodovat či jinak hospodářsky spolupracovat se soutěžiteli, kteří nejsou účastníky dohody, anebo jim budou jinak působit újmu, tedy dojde ke skupinovému bojkotu.

Kartely však také většinou snižují motivaci k provádění inovací nebo snižování nákladů a mohou tak být pro své jednotlivé členy postupně spíše nevhodným ujednáním, které vede negativně činnost dalšího vývoje a růstu. Pro tyto situace vytvořily antimonopolní úřady tzv. Leniency program – viz kapitola 4.8. Zakázané dohody nejsou však jen o rozdělení trhu nebo přímém určení cen, zakázané je například také jednání ve vzájemné shodě nebo dohoda o výměně informací mezi soutěžiteli. Soutěžitelé se musí chovat navzájem nezávisle a nesmí své jednání koordinovat (Klímová, 2007, s. 80-81).

Kartelové dohody jsou zakázané a neplatné, pokud je Úřad nepovolí. Zákon je založen na principu potenciality. Podstatné tedy je, že uzavřená dohoda může potenciálně narušit hospodářskou soutěž a není třeba vyčkávat, zda k narušení hospodářské soutěže skutečně dojde. Dále není důležité, zda účastníci kartelu jednají s úmyslem narušit soutěž, nebo zda narušení nastane nechtěně a nevědomky, neboť odpovědnost soutěžitelů je založena na objektivním principu (Rožehnal a kolektiv, 2014, s. 638).

Existují také dohody, které vykazují znaky zakázaných dohod, ale jejich skutečný efekt na hospodářskou soutěž je zanedbatelný. Tyto dohody nazýváme jako bagatelní kartely. Tento efekt je vyvážen určitým přínosem, především přínosem pro spotřebitele. Je proto úkolem soutěžního práva stanovit jasná pravidla, které dohody jsou zakázané a jaké budou sankce za jejich uzavírání (Munková a kolektiv, 2012, s. 107).

Zakázané tedy nejsou dohody, které (Klímová, 2007, s. 80):

- přispějí ke zlepšení výroby nebo distribuci zboží nebo k podpoře technického či hospodářského rozvoje a vyhrazení spotřebitelům přiměřený podíl na výhodách z toho plynoucích,

- neuloží soutěžitelům omezení, která nejsou nezbytná k dosažení cílů uvedených v předchozí odrážce,
- neumožní soutěžitelům vyloučit hospodářskou soutěž na podstatné části trhu zboží, jehož dodávka nebo nákup je předmětem dohody.

#### 4.5.1 Druhy kartelových dohod

Jednotlivé druhy kartelových dohod, které bývají uzavírány nejčastěji:

- *cenový kartel* – jedná se o veškeré počínání, které svou podstatou vede k úpravě cen a výměně informací o cenách mezi soutěžiteli (Kuzmiak, 2010, s. 25). Cenové kartely jsou nejčastějším a zároveň nejnebezpečnějším typem kartelových dohod. Existují jak horizontální, tak vertikální cenové kartely. Horizontální cenový kartel neboli *price fixing* tkví v dohodě mezi soutěžiteli o předem sjednané ceně daného výrobku či služby. Vertikální cenový kartel neboli *resale price maintenance* určuje ceny pro konečného spotřebitele v případě dalšího prodeje. Cenový kartel se nemusí týkat pouze ceny, ale i například srážek z ceny, odstranění nebo snížení slev, udržování existujících cen, udržování cenových rozdílů mezi odlišnými typy, velikostmi nebo množstvím zboží, ale i dalších obchodních podmínek (Rozehnal a kolektiv, 2014, s. 644). Soutěžitelé v rámci cenového kartelu nemusí nutně uzavírat právně vynutitelnou smlouvu, aby dosáhli svého cíle. K dosažení svého cíle jim postačí i pouhé neformální porozumění (Whish, Bailey, 2012, s. 43).
- *výrobní kartel* – nazývaný také jako restriktivní nebo kontrolní kartel omezuje nebo kontroluje výrobu a bývá uzavírán povětšinou jako kartel horizontální. Může se týkat například omezení produkce. Výrobní kartel může zahrnovat taktéž dohody o technickém rozvoji. Omezování výroby nebo odbytu se příznačně projevuje jako dohoda o kvótách výroby nebo odbytu. V důsledku regulace výroby se přestává nabídka chovat závisle na poptávce, a je tedy uměle limitována, čímž dochází k deformaci soutěžního prostředí (Rozehnal a kolektiv, 2014, s. 645).
- *distribuční kartel* – nazývaný také jako segmentační kartel. Jedná se o rozdělování trhu při segmentaci svých dodavatelů nebo odběratelů podle území, specializace, druhu produktu či zákazníků, rozdělování zdrojů zásobování, anebo také o zákaz distribuce výrobků určitého označení (Kuzmiak, 2010, s. 25).
- *diskriminační kartel* – jedná se o neodůvodněné uplatňování rozdílných obchodních podmínek při plnění stejné povahy vůči obchodním partnerům. V rámci diskriminační dohody dochází k umělé regulaci vstupu nových soutěžitelů na trh. Rozdílné podmínky lze nalézt v cenách, množství plnění, záručních či dodacích podmínkách (Rozehnal a kolektiv, 2014, s. 645).
- *jiné kartely* – patří sem například junktimační kartely, které předpokládají uzavření smluv tak, že druhá strana musí přijmout další plnění, které s předmětem smlouvy věcně ani podle obchodních zvyklostí nesouvisí. Tyto kartely se vztahují na dodání komodity za splnění dalších podmínek. Mezi tyto

podmínky patří nejčastěji dodání dalšího zboží, čímž se tak soutěžitelům vyloučí možnost svobodného výběru komodit. Nezbytnou podmínkou k naplnění skutkové podstaty je skutečnost, že jde o odlišný druh komodity, mezi kterým s původně dodávanou komoditou není logická vazba a nelze jej prodávat společně. Dodavatelé si v rámci tohoto kartelu zajišťují odbyt hůře prodejných komodit. Mezi další dohody patří také bid rigging, kdy se jedná o dohodu mezi uchazeči o zakázku, kteří úmyslně nepodávají konkurenční nabídky. Důsledkem je poškození zadavatele veřejné zakázky (Rozeňal a kolektiv, 2014, s. 645).

Kartel nemusí spočívat pouze v uzavření smlouvy ústním, písemným či konkludentním způsobem, kartel může existovat i tehdy, pokud spolu soutěžitelé neuzavřou smlouvu žádnou. Takový stav označujeme pojmem tacitní koluze, který znamená kolektivní srozumění, kdy soutěžitelé neuzavírají dohodu o společném postupu, ale kdy postupují společně shodným způsobem, který je nevýhodný pro jejich zákazníky. Zúčastněné subjekty jsou si tohoto společného postupu vědomi, přičemž důvody tohoto společného postupu jsou dány existencí společného zájmu. Pro zúčastněné subjekty je ekonomicky dlouhodobě výhodnější chovat se společně způsobem nevýhodným pro jejich zákazníky, než mezi sebou soutěžit. Podmínkou takového postupu je vysoká transparentnost daného relevantního trhu umožňující, aby se příslušní soutěžitelé mohli navzájem kontrolovat (Rozeňal a kolektiv, 2014, s. 645).

#### 4.5.2 Typologie dohod narušujících hospodářskou soutěž

Dohody jsou uzavírány buď na úrovni horizontální, nebo na úrovni vertikální. Popřípadě se může jednat o dohody tzv. smíšené. Klasifikace dohod probíhá dle úrovně v hospodářské soutěži, ve které se příslušná dohoda realizuje (Whinston, 2006, s. 249).

Horizontální dohody jsou dohody mezi soutěžiteli, kteří si vzájemně konkurují za normálních okolností. Soutěžitelé uzavírají dohody na téže hospodářské úrovni a působí na stejném relevantním trhu. K horizontálním dohodám se přiřazují i dohody smíšené, které působí současně na téže horizontální úrovni i na různé vertikální úrovni trhu zboží. Při pochybnostech se má za to, že se jedná o dohodu horizontální (Klímová, 2007, s. 80).

Mezi klasické příklady horizontálních kartelů mimo jiné patří (Eliáš a kolektiv, 2004, s. 334):

- *cenové kartely*, které se zaměřují na regulaci cen statků na trhu,
- *množstevní kartely*, kdy v rámci dohod je upravováno množství statků na trhu,
- *výrobní kartely*, které limitují výrobu určitých statků,
- *rozdělovací kartely*, které vedou k rozdělení trhů a zákazníků,
- *podmínkové kartely*, pomocí nichž jsou jejich účastníci schopni prosadit výhodné smluvní podmínky.



Vertikální dohody představují dohody, kdy účastníci dohod se nacházejí na rozdílných hospodářských úrovních, například na linii výrobce – distributor – prodejce. Charakteristickým rysem je, že zpravidla omezují jednací a rozhodovací schopnosti vertikálně podřazených hospodářských subjektů (Klímová, 2007, s. 80).

Příkladem vertikálních dohod jsou (Eliáš a kolektiv, 2004, s. 334):

- *cenové kartely*, kdy dohody regulují cenu statku, například pro koncového spotřebitele,
- *distribuční kartely*, jejichž pomocí dochází mezi výrobcí a distributory k rozdělení trhu a zákazníků.

Jednotlivé dohody lze následně ještě rozlišit. Horizontální dohody klasifikujeme do dvou skupin. Jedná se o kartely *per se* a kartely *non-per se*. Kartely *per se*, označované též jako tzv. *hard core* kartely, zahrnují takové dohody, jejich nebezpečnost je pro hospodářskou soutěž natolik vysoká, že jsou považovány za protiprávní samy o sobě. U druhé skupiny kartelů *non-per se*, jejíž stupeň bezpečnosti není natolik vysoký a je potřeba při určování jejich protiprávnosti přihlídnout ke konkrétním okolnostem, jako je například situace na trhu a přínosy pro ekonomiku (Munková a kolektiv, 2012, s. 29).

U vertikálních dohod rozlišujeme povahu jejich působení na hospodářskou soutěž. Povahu rozlišujeme na tzv. *intra-brand* a *inter-brand competition*. *Intra-brand competition* představuje protisoutěžní jednání, kdy dochází k ovlivňování spotřebitelů v rámci nakládání s výrobky, například omezení distributora výrobcem z povahy teritoria. *Inter-brand competition* představuje ovlivňování i jiných soutěžitelů. Příkladem je, že výrobce zaváže svého distributora, aby nedistribuoval výrobky konkurenci (Jones, Sufrin, 2011, s. 45).

## 4.6 Formy zakázaných dohod

Generální klauzule obsažené v § 3 odst. 1 ZOHS i čl. 101 odst. 1 SFEU rozlišují formy dohod, které jsou zahrnuty v tzv. dohodě v širším smyslu (*largo sensu*). Jedná se o dohody mezi soutěžiteli, neboli dohody v užším smyslu (*stricto sensu*), jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě a rozhodnutí sdružení soutěžitelů.

U zakázaných dohod neexistuje rozdíl v kvalifikaci deliktu jako takového, avšak při uzavření dohody v širším smyslu pro každou z nich v judikatuře jsou vyvinuty charakteristické prvky, kterými by se měly jednotlivé formy zakázaných dohod vyznačovat, aby se mohlo jednat o zakázanou dohodu v širším smyslu (Petr, 2010, s. 157).

### 4.6.1 Dohody mezi soutěžiteli

Dle rozhodnutí Úřadu ve věci Garden Studio, s. r. o. a Garnea a. s. ze dne 6. března 2012 sp. zn. 123/2012 definujeme dohody mezi soutěžiteli jako: „*Jakékoli ujednání (konsensuální akt), z něhož vyplývá shoda projevů vůle dotčených soutěžitelů určitým způsobem v budoucnu jednat a tedy omezit své vlastní soutěžní rozhodování a svobodu jednání*“.

Tyto dohody bývají označovány také jako dohody v užším smyslu (*stricto sensu*). Soutěžitelé účastníci se dohod, jednají určitým a předem stanoveným způsobem dle jejich vůle (Raus, Oršulová, 2009, s. 77).

Jde o konsensus mezi zúčastněnými podniky, který musí být nějakým způsobem projeven, ať už formou písemné smlouvy, ústně nebo jen mlčky, tedy konkludentně. Tyto dohody nemusí splňovat příslušné náležitosti dohod ve smyslu nového občanského zákoníku. Kartelové dohody v nepísemné podobě je však leckdy složité odhalit a prokázat. K odhalení slouží důkazy typu záznamů o pravidelných schůzkách nebo jiné kontakty či nějaký druh vzájemné korespondence. Soutěžitelé po uzavření dohody odstraní riziko svého případného neúspěchu v rámci konkurence a tuto možnost nahradí ziskem, který zaplatí spotřebitel zpravidla vyšší cenou za zboží, případně nižší kvalitou (Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, © 2012).

#### 4.6.2 Jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě

Omezováním hospodářské soutěže je i jednání ve shodě, kdy není uzavřena kartelová dohoda, ale koordinovaná činnost soutěžitelů poškozuje hospodářskou soutěž. Soutěžitelé ve vzájemné shodě obcházejí konkurenční riziko, přičemž informují ostatní o plánovaných krocích, domlouvají se na stejných obchodních podmínkách, a podobně (Rozeňal a kolektiv, 2014, s. 646).

Základním znakem bývá nejčastěji společně koordinovaný postup, který vědomě nahrazuje rizika jinak běžně probíhající účinné soutěže praktickou kooperací mezi soutěžiteli či sladováním chování soutěžitelů. Společně koordinovaným postupem formou kooperace prostřednictvím přímých či nepřímých kontaktů mezi soutěžiteli se rozumí oznámení určitých údajů, přičemž na základě těchto údajů předpokládá jejich odesílatel i jejich adresát shodu ve vzájemném postupu, která se sdělenými údaji koresponduje. Porušením zákona prostřednictvím jednání ve vzájemné shodě je tedy takové jednání konkurentů, které koordinovaně omezuje soutěž mezi nimi a rizika této soutěže nahrazuje praktickou vzájemnou kooperací, aniž by přitom soutěžitelé mezi sebou uzavřeli dohodu v užším slova smyslu. V podstatě se chovají, jakoby tato dohoda byla mezi nimi uzavřena. Jde tak o jakousi záchrannou síť, do které lze zařadit jednání nesplňující striktnější náležitosti dohody v užším slova smyslu (Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, © 2012).

Zjednodušeně lze říci, že jde o takovou formu srozumění mezi soutěžiteli, která představuje záměrné nahrazení nejistoty o budoucích aktivitách jednotlivých soutěžitelů. Jednání ve vzájemné shodě představuje tedy takový způsob jednání, ve kterém jsou obsaženy dva základní znaky: prvním znakem je existence prvku subjektivního, vyplývajícího z určitého budoucího očekávání soutěžitelů, druhým znakem pak existence prvku objektivního, vyplývajícího z fakticky uskutečněných kontaktů mezi těmi soutěžiteli, kteří ve shodě jednají (Raus, Neruda, 2005, s. 56).

### 4.6.3 Sdružení soutěžitelů

Pod legislativní zkratku „dohoda“, jak již bylo uvedeno, řadí zákon i rozhodnutí sdružení soutěžitelů, které je tak dalším ze tří typů zakázaných dohod. Toto rozhodnutí sdružení obsahuje nejen usnesení výkonných orgánů sdružení, jež mají zavazovat členy sdružení, ale také i konkrétní ustanovení ve stanovách, případně v jiných interních předpisech sdružení. Není důležité, zda takové rozhodnutí sdružení je přímo závazné pro členy sdružení nebo má charakter pouhého doporučení, zda je výsledkem konsensu všech členů sdružení nebo pouze jejich většiny, či zda se vztahuje pouze na část adresátů (účastníků sdružení). Důvodem, proč je rozhodnutí sdružení soutěžitelů považováno za jednu z forem zakázané dohody podle generální klauzule, je skutečnost, že je v zásadě způsobilé přivodit tytéž negativní protisoutěžní následky jako horizontální či vertikální dohoda, a že ji tak z pohledu soutěžní doktríny svým způsobem nahrazuje (Raus, Neruda, 2005, s. 59).

Za sdružení lze tedy považovat jakýkoli útvar, který si soutěžitelé založili, přičemž právní charakter sdružení není relevantní a nemusí jít nutně o sdružení podnikatelů, nýbrž i družstva, zájmová profesní sdružení, usnesení ve stanovách nebo jiných interních předpisech sdružení. Za zakázané rozhodnutí sdružení se považuje i pouhé doporučení, například ohledně cenových limitů (Rozehnal a kolektiv, 2014, s. 645).

Abychom mohli konstatovat, že byl porušený zákon, je třeba prokázat splnění tří definičních znaků pro tento delikt. Mezi tyto znaky patří (Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, © 2012):

- musí jít o úkon sdružení, tzn. ten, kdo za sdružení daný úkon činil, musí být orgánem/osobou oprávněnou za sdružení vystupovat, nebo tak alespoň musí být členy sdružení vnímán,
- musí jít o adresný úkon sdružení směřující k jeho členům, a to i nepřímou, například prostřednictvím profesního časopisu dodávaného členům, internetových stránek sdružení, medií, apod.,
- snaha o unifikaci soutěžního chování určitého okruhu soutěžitelů, kteří jsou členy sdružení, zejména u doporučujících forem rozhodnutí sdružení soutěžitelů může směřovat i vůči širšímu okruhu adresátů, včetně subjektů stojících mimo sdružení soutěžitelů.

Obzvláště nebezpečné pro hospodářskou soutěž jsou nejrůznější snahy sdružení soutěžitelů směřující k unifikaci cen, obchodních podmínek, apod. u svých členů, dále také pouhá existence adresného cenového doporučení ze strany sdružení vede k tomu, že následné chování soutěžitelů na trhu nevyplývá z jejich samostatné a nezávislé úvahy, nýbrž je ovlivněno ze strany sdružení. Může se například jednat o přijímání ceníků výrobků a služeb závazných pro členy sdružení, včetně např. kalkulačních vzorců, či stanovení rozdílných nebo nepřiměřených podmínek ze strany sdružení soutěžitelů pro výkon činnosti členů takového sdružení (Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, © 2012).

## 4.7 Sankce za uzavření zakázané dohody

### 4.7.1 Ukládání pokut

Pokutování účastníků dohod narušující hospodářskou soutěž patří mezi základní nástroje, kterými soutěžní úřady disponují. Prostřednictvím pokut jsou trestáni účastníci kartelových dohod. Pokuty také slouží k odrazování potenciálních rušitelů norem soutěžního práva. Soutěžní úřady jsou oprávněny ukládat pokuty jednak za uzavírání kartelových dohod, a také pokuty pořádkové, resp. donucující povahy (Šemora, 2005, s. 538).

Soutěžní právo pro uložení pokuty vyžaduje, aby porušení norem bylo úmyslné nebo nedbalostní. O úmysl se bude jednat zejména tehdy, pokud si soutěžitel musel být vědom, že jeho jednání způsobí omezení soutěže. Soutěžitel odpovídá v rámci vedení společnosti za úmyslné jednání svých zaměstnanců. O nedbalost jde tehdy, jestliže soutěžitel mohl rozumně předvídat, že jeho jednání bude mít zakázané protisoutěžní účinky (Roth, Rose, 2008, s. 931).

Přesná výše pokuty není nikde stanovena, je výsledkem vážení všech okolností případu. Ukládání pokut vychází z principu, že každá pokuta musí mít pro soutěžitele dostatečně negativní dopad, tj. má být natolik citelná, aby soutěžitele od podobného jednání v budoucnu odradila, nemá však být pro soutěžitele likvidační. Při stanovení konkrétní výše pokuty je soutěžní úřad povinen přihlídnout zejména k závažnosti, případnému opakování a délce trvání porušování zákona. Tato kritéria jsou stanovena pouze demonstrativně a lze tak vzít v úvahu i další skutečnosti. Těmi může být například výše újmy způsobené jiným soutěžitelům či spotřebitelům nebo skutečnost, že se podařilo soutěžitelům prokázat jejich úmysl narušit dohodou hospodářskou soutěž. Toto komplexní posouzení výše ukládané pokuty se musí odrazit v odůvodnění rozhodnutí, jímž se pokuta ukládá (Raus, Neruda, 2005, s. 89).

Výše pokuty za nedovolené narušení hospodářské soutěže může však činit až 10 % z čistého obratu dosaženého soutěžitelem na relevantním trhu za poslední ukončené účetní období. Pokuty ukládané českým soutěžním Úřadem se mohou pohybovat až v řádu stovek milionů korun. Na místo pokuty mohou být uložena také behaviorální či strukturální opatření k nápravě. Strukturální opatření mohou spočívat například v povinnosti odprodat část podniku. Úřad však ukládá jen behaviorální nápravná opatření (Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, © 2012).

V tabulce č. 1 shledáváme celkovou výši uložených pokut Úřadem na základě prvostupňových řízení za rok 2015. V rámci oblasti narušení hospodářské soutěže prostřednictvím zakázaných dohod činily pokuty částku 2 071 995 000 Kč, kdy celkové množství pokut vydaných Úřadem činilo 2 083 204 000 Kč. Je vidět značný rozdíl v rámci celkové výše uložených pokut mezi jednotlivými typy omezování hospodářské soutěže.

Tab. 1 Celková výše uložených pokut na základě prvostupňových řízení za rok 2015

<b>Celková výše pokut uložených na základě prvostupňových řízení</b>	<b>Kč</b>
Zakázané dohody	2 071 995 000
Zneužití dominantního postavení	2 199 000
Spojování soutěžitelů	9 010 000
<b>Celkem</b>	<b>2 083 204 000</b>

Zdroj: Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, © 2012

Při řešení případů mohou účastníci přistoupit na proceduru narovnání. Pokud účastník řízení přistoupí na tuto proceduru, tedy přizná svou vinu dle zjištěného skutkového stavu a právní kvalifikace deliktu ze strany Úřadu, pak je mu snížena výsledná částka pokuty o 20 %. Řízení pak může být rychle ukončeno, čímž jsou ušetřeny lidské i finanční zdroje Úřadu. Tato úspora je o to výraznější, že účastník narovnání zpravidla nepodává rozklad a odpadají tedy náklady na vedení prvostupňového řízení a na obhajobu proti následným žalobám ke správním soudům. Zatímco Leniency program je dostupný výhradně pro účastníky kartelových dohod, institut narovnání lze využít prakticky u jakéhokoliv sankčního rozhodnutí v oblasti hospodářské soutěže (Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, © 2012).

#### 4.7.2 Výjimky při ukládání pokut

Přestože jsou dohody obecně zakázány, mohou v některých případech přinášet užitek. Například ve formě zvýšení efektivity výroby nebo umožnění přístupu na nové trhy. Článek 101 odst. 3 SFEU proto poskytuje Komisi možnost dohodu na žádost účastníků povolit, jestliže jsou splněny následující podmínky (Klímová, 2007, s. 77):

- dohoda musí přispívat ke zlepšení výroby nebo distribuce výrobků nebo k podpoře technického nebo hospodářského pokroku (např. v případě dohody o výhradním prodeji je dodavatel schopen obchodováním pouze s jedním distributorem snadněji překonat potíže provázející distribuci v mezinárodním obchodě – zejména jazykové a právní rozdíly),
- přiměřená část vyplývajícího zisku musí být vyhrazena spotřebitelům (například prostřednictvím snadnějšího a rychlejšího přístupu ke zboží vyráběnému v jiných zemích),
- dohoda nesmí ukládat příslušným podnikům omezení, jež nejsou k dosažení těchto cílů nezbytná (např. cenová omezení),
- dohoda nesmí umožnit těmto podnikům vyloučit soutěž na daném trhu (pokud by společný tržní podíl podniků činil po uzavření dohody více jak 40 % je udělení výjimky nepravděpodobné).

Pokud dohoda splňuje výše uvedená kritéria, mohou smluvní strany získat výjimku a to buď ve formě individuální, nebo tzv. blokové výjimky. Blokové výjimky jsou vydávány Komisí ve formě nařízení, která jednoznačně definují kategorie smluv považované automaticky za vyjmuté v souladu s ustanovením SFEU článku 101 odst. 3. Komise vydala nařízení, která obsahují blokové výjimky pro následující typy dohod: smlouvy o výhradním prodeji, smlouvy o výhradním nákupu, smlouvy o distribuci a servisu motorových vozidel, smlouvy o franšíze, smlouvy o specializaci, smlouvy o výzkumu a vývoji, smlouvy v oblasti pojišťovnictví, smlouvy o přenosu technologií. Dohody, které se týkají jiné formy spolupráce, než je pokryta některou z blokových výjimek, vyžadují individuální výjimku, a proto musí být Komisi notifikovány (Klímová, 2007, s. 88).

## 4.8 Leniency program

Zjišťování zakázaných dohod mezi soutěžiteli je v praxi velmi obtížné, a to zejména s ohledem na jejich tajný charakter, kdy důkazy vůbec neexistují, nebo jsou velmi dobře skryty. Jednou z možností, jak prolomit kodex mlčení mezi účastníky kartelu, představují tzv. programy shovívavosti neboli Leniency programy (Bejček, 2003, s. 198).

Program mírnějšího režimu při udělování pokut u zakázaných dohod porušujících hospodářskou soutěž byl v ČR zaveden od července roku 2001. Ve světovém měřítku není novinkou. Obdobné formy programů proti kartelovým dohodám se používají například v USA či také v Jižní Korei (Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, © 2012).

Na existenci zakázaných dohod mnohdy přijde Úřad pro ochranu hospodářské soutěže díky iniciativě od samotného účastníka dohody. Aby byli takoví členové kartelu inspirováni oznámit takovou protisoutěžní dohodu, byl zavedený systém výhod pro toho účastníka dohody, který na samotnou dohodu upozorní. Program Leniency reguluje aplikaci mírnějšího režimu při ukládání pokut za uzavření kartelu. Pokud se člen kartelu rozhodne svou účast na zakázané dohodě ukončit a poskytnout relevantní informace o existenci kartelu, může být osvobozený od celé pokuty, anebo mu bude alespoň částečně odpuštěná. Tento program má ulehčit práci při odhalování kartelů, které by bez pomoci samotných účastníků kartelů bylo velmi těžké vypátrat. Na druhou stranu jde o vstřícný krok vůči soutěžitelům, kterým je daná šance vyváznout z protizákonného jednání bez pokuty. Program Leniency využívají všechny státy EU. Většina Evropských států má úpravu Leniency programu zahrnutou přímo v zákoně. Aplikace Leniency programu připadá do úvahy při horizontálních dohodách se závažným dopadem na trh způsobující výrazné narušení hospodářské soutěže, které se projevuje především zvýšením cen a snížením výběru pro spotřebitele. Soutěžitelé, kteří mají o aplikaci Leniency zájem, se musí obrátit na příslušný úřad s žádostí, kterou je možné podat písemně, elektronicky s použitím zaručeného elektronického podpisu anebo ústně do protokolu (Kuzmiak, 2010, s. 18).

Zákon umožňuje aplikovat Leniency program na ty soutěžitele, kteří jsou ochotni takové jednání ukončit a za splnění vymezených podmínek spolupracovat při vyšetřování kartelové dohody s Úřadem, nezávisle na ostatních účastnících této dohody. Při využití Leniency programu je možno upustit od uložení pokuty soutěžiteli nebo snížit pokutu za podmínek, že soutěžitel jako první ze všech předloží Úřadu informace a podklady o kartelové dohodě, které Úřad dosud nezískal a které odůvodňují provedení cíleného šetření na místě, přizná svou účast na kartelové dohodě, Úřad v okamžiku podání žádosti ještě šetření na místě ve věci kartelové dohody neprovedl a neměl ani dostatek informací a podkladů odůvodňujících jeho provedení a splňuje společné podmínky pro aplikaci Leniency programu (Rozeňal a kolektiv, 2014, s. 643).

## 4.9 Konkurence

Konkurence je velmi rozsáhlým pojem, který lze definovat mnoha způsoby. V ekonomických teoriích rozlišujeme dva základní typy konkurence. Jedná se o dokonalou konkurenci a nedokonalou konkurenci.

Ideální soutěžní strukturou je dokonalá konkurence. Dokonalá konkurence je odborný ekonomický termín, který se vztahuje k trhu, na kterém žádná firma ani spotřebitel nedosahují takové velikosti, aby mohli ovlivnit tržní cenu. Model dokonalé konkurenčního trhu má následující charakter (business.center, © 2017) :

- velký počet subjektů na trhu,
- všechny statky jsou homogenní, tedy stejnorodé,
- volný vstup na trh (do odvětví) a volný výstup z něj,
- výstup ani vstup není spojen s náklady,
- každý subjekt na trhu má dokonalé a stejně dostupné informace,
- firmy usilují o maximalizaci zisku, spotřebitelé o maximalizaci užitku.

Na dokonalé konkurenčních trzích je nejdůležitějším rysem nezávislost ceny na objemu produkce firmy a tedy dokonalé elastická poptávka po jejich výrobcích, jak můžeme vidět na obrázku č. 2, kdy  $P$  = cena,  $Q$  = množství,  $d$  = individuální poptávka,  $D$  = tržní poptávka.



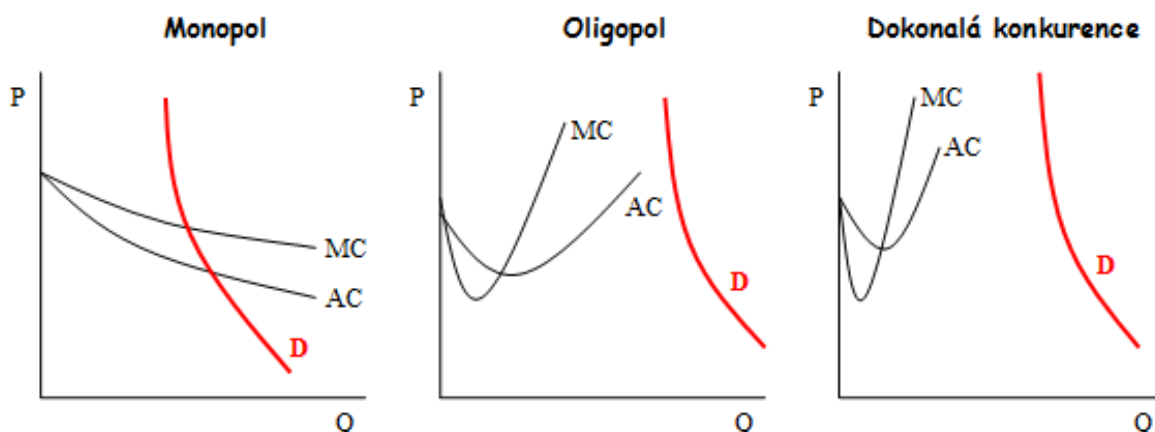
Obr. 2 Poptávka na dokonale konkurenčním trhu  
Zdroj: Holman, 2002, s. 300

V realitě však většina trhu není dokonale konkurenční. V nedokonale konkurenčním prostředí je firma tvůrcem ceny a může ovlivnit množství statků, které bude produkovat a prodávat prostřednictvím změny ceny. Jinými slovy můžeme říci, že ceny statků, které budou firmy stanovovat, aby prodaly svou produkci, závisí na rozsahu produkce této firmy. Nedokonalá konkurence má následující charakter (JČU, © 2016):

- statky jsou diferencované,
- neexistují nulové náklady,
- prodávající ani kupující nejsou dokonale informováni,
- malý počet výrobců v odvětví,
- neexistuje volný vstup do odvětví (bariéry).

Poptávka na nedokonale konkurenčním trhu může být elastická či neelastická. Vychází to z toho, že firmy mohou ovlivnit cenu a jejich celkové příjmy mohou růst nebo klesat, což závisí na elasticitě poptávky. V případě nedokonalé konkurence je tedy dané, že poptávková křivka klesá (vsfs, © 2017). Tvar poptávky na nedokonale konkurenčním trhu u jednotlivých druhů tržní struktury shledáváme na obrázku č. 3, kdy  $P$  = cena,  $Q$  = množství,  $MC$  = mezní náklady,  $AC$  = průměrné náklady. Mezní náklady v tomto případě určují nabídku. Sřet mezních nákladů a poptávky nám udává rovnovážné množství a rovnovážnou cenu na trhu.





Obr. 3 Poptávka na nedokonale konkurenčním trhu  
Zdroj: Holman, 2002, s. 326

Tržní struktury na nedokonale konkurenčních trzích jsou – monopol, oligopol a monopolistická konkurence.

#### 4.9.1 Monopol

Monopol je protipólem dokonalé konkurence. Základní předpoklady pro existenci monopolu jsou následující (JČU, © 2016):

- existence jediného výrobce (firmy) na trhu,
- diferenciací produktu, nemá žádné blízké substituty,
- tvůrce ceny,
- bariéry vstupu jiných firem do odvětví.

Jelikož je monopol jediný výrobce daného zboží, jeho produkce je produkcí celého odvětví. To znamená, že individuální poptávka se rovná tržní poptávce. Jelikož v podmínkách monopolu nejsou plně využity zdroje, které má společnost k dispozici a ty, které jsou využívány, jsou využívány neefektivně je potřeba monopol regulovat. Regulačními nástroji jsou (JČU, © 2016):

- *antitrustové zákony* - zakazují určité chování firmy na trhu a omezují různými způsoby sílu monopolu,
- *zvýšení daní* - snižují zisky monopolu,
- *státní vlastnictví*,
- *cenová regulace* - centralizované stanovení ceny konkrétních výrobků,
- *ekonomická regulace* - představována pravidly nebo zákony, kterými stát ovlivňuje nebo kontroluje činnost firem.

### 4.9.2 Monopolistická konkurence

Tato tržní struktura je nejvíce podobná dokonalé konkurenci. Charakteristickými rysy monopolistické konkurence jsou (Holman, 2002, s. 330):

- velké množství firem,
- tvůrce ceny,
- heterogenní produkt – produkty nejsou stejné, ale jsou si navzájem blízkými substituty,
- neexistují bariéry vstupu na trhu.

### 4.9.3 Oligopol

Oligopol je tržní struktura, která v praxi převažuje nejvíce. Charakteristickými rysy oligopolu jsou (vsfs, © 2017):

- malé množství firem,
- vysoký stupeň vzájemné závislosti rozhodování mezi firmami,
- náklady na vstup do odvětví jsou vysoké, odvětví jsou náročná na výrobní faktory,
- mohou existovat bariéry vstupu do odvětví, které jsou však překonatelné,
- tvůrce ceny,
- produkt může být i homogenní i diferencovaný.

Na oligopolním trhu je poptávka po produktech rozdělena mezi několik soutěžitelů, kteří si konkurují, tj. každá firma usiluje o to, aby poptávka po jejich produktech byla co největší. Na oligopolních trzích vznikají převážně kartelové dohody (vsfs, © 2017).

## 4.10 Teorie her

Nejčastější tržní strukturou je oligopol. Strategické chování oligopolních hráčů lze zkoumat s využitím teorie her. Na oligopolním trhu firma není schopna odhadnout poptávku po svém statku či službě a stanovit tak cenu nezávisle na tom, jak bude reagovat konkurence. Firmy mají možnost využít dva druhy strategií. Jedná se o nekooperativní strategii, neboli strategii, kdy firmy vzájemně nespolupracují, jednájí tzv. na vlastní pěst a pouze s ohledem na vlastní zájem. Další možností jsou kooperativní strategie, což znamená, že firmy vzájemně spolupracují. V tomto případě mezi sebou firmy uzavírají dohody například o cenách, případně si rozdělují trh. Kooperativní strategie většinou vedou k lepším výsledkům pro kooperující firmy. Tato strategie se však odráží negativně na úkor spotřebitelů. Příkladem kooperativní strategie jsou kartelové dohody. Kooperativních i nekooperativních strategií existuje velké množství a mnohé z nich ani nevedou ke stabilní rovnováze, firmy je však velmi často využívají (Holman, 2002, s. 338).

Mezi nejvýznamnější a nejvíce využívané kooperativní strategie patří kartelové dohody. Ačkoli jsou kartelové dohody pro výrobce velmi výhodné, často se rozpadají. Tuto situaci vysvětluje strategie zvaná věžňovo dilema. Tato strategie znázorňuje situaci, kdy není-li si žádný z členů kartelové dohody jistý, zda ten druhý dohodu dodrží, je pro něho lepší dominantní strategií dohodu porušit a zvýšit tím svůj zisk. Dominantní strategie je taková strategie, kdy si firma zvolí nejlepší strategii bez ohledu na to, jakou strategii si zvolí jiní (Holman, 2002, s. 351).

		Firma B	
		Neporuší dohodu	Poruší dohodu
Firma A	Neporuší dohodu	<p>750</p> <p><b>Kartelová dohoda</b></p> <p>750</p>	<p>844</p> <p>563</p>
	Poruší dohodu	<p>563</p> <p>844</p>	<p>666</p> <p><b>Nashova rovnováha</b></p> <p>666</p>

Obr. 4 Věžňovo dilema  
Zdroj: Holman, 2002, s. 351

Na obrázku č. 4 je v obou případech (ať kartelový partner dohodu dodrží či nikoli) pro firmu lepší dohodu porušit. Pravý dolní roh znázorňuje Nashovu rovnováhu, kdy číslo 666 představuje zisk firmy v případě, že firma poruší dohodu. Nashova rovnováha vzniká jako výsledek toho, že oba dva soutěžitelé sledují svou dominantní strategii. V tomto případě je Nashova rovnováha pro oba výrobce horším řešením než kartelová dohoda, protože je jejich zisk menší. Jistě by firmy raději setrvali v levém horním rohu, kde je jejich zisk 750, avšak žádný z nich si nemůže být jistý, zda ten druhý dohodu neporuší. Proto je pro každého o sobě lepší dominantní strategií dohodu porušit a oba tak skončí v Nashově rovnováze (Holman, 2002, s. 352).

## 5 Vlastní práce

### 5.1 Případy použití zakázaných dohod

Ve vlastní práci budou uvedeny vybrané příklady použití zakázaných dohod, které jsou vhodným doplňkem pro interpretaci předpisů v rámci omezování hospodářské soutěže. Rozsah diplomové práce neumožňuje věnovat se veškerým rozhodnutím Úřadu v rámci problematiky protisoutěžního ujednání, vlastní práce bude zaměřena pouze na nejaktuálnější případy jednotlivých typů zakázaných dohod.

V rámci rozboru jednotlivých případů na základě rozhodnutí Úřadu zkoumáme takové případy, v nichž došlo k porušení § 3 ZOHS v rámci tuzemského práva a také, při nichž došlo k porušení článku 101 SFEU v rámci evropského práva. Jedná se tedy o dohody mezi podnikateli, přesněji o horizontální a vertikální dohody, jednání ve vzájemné shodě a sdružení podnikatelů.

V rámci zkoumání dohod, které omezují zdravé fungování hospodářské soutěže, je vybráno pět případů, které naplňují požadavek aktuálnosti. Dva případy se zaměřují na uzavření dohod mezi soutěžiteli – společnost České lupkové závody, a. s., a společnost KERACLAY, a. s., tato část se vztahuje k horizontálním kartelům, které jsou považovány za nejzávažnější problém v rámci porušení ZOHS. Další případ se týká společnosti GORENJE spol. s r. o., jenž se vztahuje na uzavření dohody vertikální. Třetí případ – BS Vsetín, s. r. o., a NOSTA, s. r. o., se věnuje jednání při vzájemné shodě mezi soutěžiteli, čtvrtý případ – Česká asociace barelových water-coolerů ČABW, se zabývá rozhodnutím soutěžitelů o sdružení. A poslední případ poukazuje na rekordní pokutu, kterou Úřad udělil za uzavření kartelu v oblasti stavebnictví.

Jednotlivé případy budou blíže popsány, konkrétně se zaměříme na nastínění skutkové podstaty a okolností případu a na rozhodnutí Úřadu. U každého případu se zabýváme také negativními dopady, které byly způsobeny na základě uzavření dohody. Popis konkrétních případů zakázaných dohod mezi podnikateli dovrší vytvoření komplexního celku diplomové práce. Na základě příkladů z praxe tento popis vymezuje, jakou podobu mohou ve skutečnosti mít dohody narušující hospodářskou soutěž.

## 5.2 České lupkové závody, a. s., a KERACLAY, a. s.



Obr. 5 Logo České lupkové závody, a. s.  
Zdroj: ČLUZ a.s., © 2006-2017



Obr. 6 Logo KERACLAY, a. s.  
Zdroj: KERAMOST, a.s., © 2017

### 5.2.1 Charakteristika případu

Společnost KERACLAY, a. s. a společnost České lupkové závody, a. s. mezi sebou uzavřely sérii smluv vztahující se ke společné těžbě žáruvzdorných jílovců (lupku) v dobývacím prostoru Břežany II (oblast Svědčí Hůra/Břežany II). Tyto smlouvy obsahovaly ustanovení, které směřovaly mezi soutěžiteli k limitaci produkce, rozdělení zákazníků a stanovení cen. Smlouvy mezi sebou společnosti uzavřely v období od 12. 2. 1999 do 27. 1. 2016.

Společnost České lupkové závody, a. s. dne 5. 5. 2015 podala podnět Úřadu o špatném postupování v rámci uzavřených smluv mezi samotnou společností a společností KERACLAY, a. s. Na základě podání podnětu využila výhody Leniency programu, na jehož základě podala žádost o upuštění pokuty. Společnost již nebyla spokojená se spoluprací se společností KERACLAY, a. s. Úřad na základě podání

podnětu provedl místní šetření. Na základě analýzy dokumentů předložených společností České lupkové závody, a. s. a pojal podezření, že některá ustanovení uzavřených smluv se společností KERACLAY, a. s. mohou narušovat plynulý chod hospodářské soutěže.

Na základě provedeného šetření Úřad zahájil správní řízení sp. zn. ÚOHS S0651/2015/KD dne 7. 10. 2015 proti oběma společnostem. Tyto společnosti jsou jako účastníci řízení odpovědné za jednání příslušných soutěžitelů, kteří porušili zákaz uvedený v § 3 odst. 1. ZOHS, tím že uzavřeli smlouvy vztahující se ke společné těžbě žáruvzdorných jílovců (lupku) v dobývacím prostoru Svědčí Hůra/Břežany II. Úřad spatřoval porušení předpisů v uzavření zakázané dohody spočívající v omezení výroby a odbytu, rozdělení trhu a určení cen. Úřad považoval toto jednání společností za potencionálně zakázanou a neplatnou dohodu soutěžitelů, jejímž cílem nebo výsledkem mohlo být narušení hospodářské soutěže v oblasti těžby žáruvzdorných jílovců (lupku) v surovém stavu.

V případě, že by započala těžba lupku, tak by tato koordinace v rámci dohody mohla mít dopad na zákazníky, kteří by se nacházeli na daném relevantním trhu. Při specifikování věcného relevantního trhu se jedná o trh žáruvzdorných jílovců (lupku) v surovém stavu, relevantní trh z hlediska geografického je vymezen jako území České republiky a z hlediska časového se jedná o trh trvalý, charakterizovaný trvalými a pravidelnými dodávkami.

Společnosti by měly možnost na základě smluvených dohod rozhodovat o odběratelích, prodávaném množství, kvalitě a ceně při těžení vyhrazených nerostů a doprovodných surovin. Maximální roční objem vytěžených žáruvzdorných jílovců byl smluvními jednáními stanoven na určité množství tun, což by bylo množství, které je menší než předpokládaný možný roční objem celkové produkce těžby žáruvzdorných jílovců. Na trh se tedy při neexistenci tohoto ustanovení mohl dostat větší objem zboží, což mohlo následně vyvolat tlak na snížení jeho ceny, případně na růst poptávky a zvýšení objemu navazující výroby.

Nadále se v rámci těchto ujednání vyskytoval v dohodách závazek, že soutěžitel České lupkové závody, a. s., nebude vytěžené nerostné suroviny z lokality Břežany II nabízet a prodávat zákazníkům soutěžitele KERACLAY, a. s. Tato podmínka dohody mohla omezit možnost soutěžitele České lupkové závody a. s. konkurovat soutěžiteli KERACLAY, a. s. v oblasti prodeje nerostných surovin, jelikož na základě dohody by pod hrozbou sankce, nesměl soutěžitel tyto suroviny dodávat zákazníkům druhé společnosti.

Výsledkem správního řízení je, že tyto dohody mezi soutěžiteli shledal Úřad za zakázané a neplatné, a považuje tyto dohody za cílené narušení hospodářské soutěže na trhu žáruvzdorných jílovců (lupku) v surovém stavu na území České republiky. Společnosti se dopustili správního deliktu porušení ZOHS dle § 22a odst. 1.

Jelikož narušení hospodářské soutěže bylo pouze potencionální a těžba v lokalitě Břežany II nikdy reálně nezapočala, tak nikdy nedošlo k reálnému plnění předmětné dohody. Úřad upouští od uložení pokuty společnosti České lupkové závody, a. s. Této společnosti bylo upuštěno od pokuty, na základě toho, že podala žádost o upuštění od uložení pokuty, čímž v současné době splňuje podmínky

v rámci Leniency programu. Avšak společnosti KERACLAY, a. s. byla uložena pokuta v celkové výši 2 501 000 Kč, tato částka činila hodnotu 1 až 1,5 % hodnoty jejich prodejů za rok 2015. Hodnota byla stanovena na základě závažnosti protiprávního jednání společnosti. Je představitelné, že v praxi mohou existovat i závažnější jednání, která se budou vyznačovat skutečným zasažením relevantního trhu. Pokuta je tedy menší než 10 % čistého obrátu společnosti. Oběma společnostem, každé jednotlivě, byla navíc uložena povinnost spojená s úhradou nákladů na řízení a to ve výši 2 500 Kč.

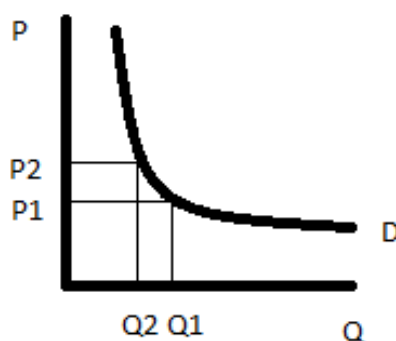
### 5.2.2 Negativní dopady

Společnost KERACLAY, a. s. a České lupkové závody, a. s. se dopustily potenciálního narušení plynulého chodu hospodářské soutěže prostřednictvím uzavření horizontálních dohod. Dohody uzavřené mezi společnostmi směřovaly k limitaci produkce, koordinace postupu, rozdělení zákazníků a stanovení cen.

Jelikož těžba žáruvzdorných jílovců nikdy nezapočala, nedošlo k reálnému narušení hospodářské soutěže. V případě, že by těžba započala, měly by tyto dohody negativní vliv jak na samotné soutěžitele, tak také především na spotřebitele.

Jednotlivé negativní ekonomické dopady:

- cena zboží, za kterou by spotřebitelé zboží nakupovali, by byla vyšší než při neexistenci dohod mezi společnostmi, jak lze vidět na obrázku č. 7, kdy  $P$  = cena,  $Q$  = množství,  $D$  = tržní poptávka. V případě, že by nebyla uzavřena dohoda mezi společnostmi, bylo by na trhu nabízené množství  $Q_1$  při ceně  $P_1$ . Což znamená, že by nabízený větší objem zboží mohl vést ke snížení ceny, případně k růstu poptávky. Avšak při existenci dohody by bylo na trhu nabízeno menší množství  $Q_2$  při ceně  $P_2$ . Tedy menší objem zboží by mohl vést k růstu ceny na trhu žáruvzdorných jílovců.



Obr. 7 Poptávka na trhu žáruvzdorných jílovců (lupku)

- Dohody mezi společnostmi byly uzavřené takovým způsobem, že firma České lupkové závody, a. s. nemůže nabízet a prodávat zboží spotřebitelům společnosti KERACLAY, a. s. Firmy tedy mezi sebou nekonkurovaly a rozdělily si zá-

kazníky na trhu. V případě porušení této dohody měly společnosti mezi sebou sjednané sankce. Aby však byla hospodářská soutěž účinná a efektivní, je potřeba, aby firmy na trhu mezi sebou soutěžily.

- V poslední řadě je také důležité poukázat na pokuty stanovené Úřadem, kdy společnost České lupkové závody, a. s. nebyla pokutována díky výhodám programu Leniency. Avšak společnost KERACLAY, a. s. byla pokutována částkou 2 501 000 Kč. Pokuta nejenže snižuje výsledek hospodaření firmy, ale také nese špatné světlo na pověst firmy, a to jak na firmu KERACLAY, a. s., tak na firmu České lupkové závody, a. s.

### 5.3 GORENJE spol. s r. o.

The logo for Gorenje, featuring the word "gorenje" in a bold, lowercase, sans-serif font.

Obr. 8 Logo Gorenje  
Zdroj: © Gorenje 2014

#### 5.3.1 Charakteristika případu

Společnost GORENJE spol. s r. o. uzavírala po období od 8. 2. 2012 do 22. 4. 2015 dohody se svými odběrateli zejména prostřednictvím e-mailové komunikace. Společnost opakovaně oslovovala e-shopy se žádostmi směřujícími k navýšení cen spotřebičů značek GORENJE a MORA na úroveň jimi určených minimálních maloobchodních cen. Odběratelé museli přistoupit na cenové dohody předkládané ze strany společnosti GORENJE. Důvody, pro které na dohody tyto odběratelé přistupovali, byly hrozby uplatnění sankcí ze strany společnosti GORENJE spol. s r. o. ve formě odmítnutí dodávky spotřebičů či navýšení pořizovacích cen.

Cílem společnosti GORENJE spol. s r. o. bylo výrobky značek GORENJE a MORA marketingově podporovat, respektive přispívat k posílení či udržení sítě maloobchodních prodejen nabízejících dané výrobky. Přinášelo by to pozitivní vliv na udržení kamenných maloobchodních prodejen, pro jejichž zachování bylo nezbytné zajistit jejich dlouhodobou rentabilitu. Daná situace měla být dosažena udržením odpovídající marže partnerů, což se odrazilo v prodejních konceptech, dle nichž měla společnost GORENJE spol. s r. o. zajistit akční maloobchodní ceny. Společnost



také vypracovávala ceníky spotřebičů zahrnující maloobchodní ceny, které byly označovány jako doporučené a měly být stanoveny tak, aby byly na trhu konkurenceschopné a aby zohledňovali požadavky partnerů a umožňovali jim dosažení přiměřené marže. Pro distribuci spotřebičů využívala společnost všech prodejních kanálů. Spolupracovala s maloobchodními prodejci napřímo nebo spotřebiče dodávala velkoobchodům, od nichž spotřebiče pořizovala řada dalších nezávislých prodejců, včetně internetových obchodníků.

Odběratelé a konkurenti společnosti GORENJE spol. s r. o. podali stížnost Úřadu vůči společnosti. Úřad zahájil předběžné šetření vyvolané na základě několika stížností na možné protisoutěžní jednání společnosti GORENJE spol. s r. o. Předmětem šetření byly podmínky stanovené společností GORENJE spol. s r. o. odběratelům pro další prodej malých domácích spotřebičů, podle kterých neměli internetoví prodejci dosáhnout výhodnějších nákupních (pořizovacích) cen, pokud by při jejich prodeji konečným spotřebitelům nedodrželi ceny stanovené společností GORENJE spol. s r. o. V rámci šetření Úřad získal doplňující podklady a informace od podatelů stížností. Úřad tak shromáždil podklady a informace o podmínkách stanovených společností pro další prodej spotřebičů, o jejich hospodářských výkonech, o tržních podílech společnosti a o skutečnostech prokazujících namítané jednání. Komunikaci mezi společností GORENJE spol. s r. o. a odběrateli dokládá řada e-mailů poskytnutých subjekty oslovenými Úřadem. Z korespondence se zástupci společnosti GORENJE spol. s r. o. doložené Úřadu vyplývá akceptace cenových dohod spotřebičů pod označením MORA a GORENJE, a to jak odběrateli působícími na území České republiky, tak na území Slovenské republiky. Podklady rovněž dokazovaly uplatňování sankcí ze strany společnosti, v případě, že e-shopy odmítly žádost o navýšení cen spotřebičů. Na základě předběžného šetření zahájil Úřad správní řízení.

Úřad dne 4. 6. 2014 zahájil po předběžném šetření správní řízení sp. zn. ÚOHS-S421/2014KD proti společnosti GORENJE spol. s r. o. ve věci možného porušení § 3 odst. 1 ZOHS v České republice a článku 101 SFEU. Možné porušení SFEU se týkalo uzavření dohod na území Slovenské republiky.

Úřad spatřoval možné porušení zákona § 3 odst. 1 a článku 101 SFEU v uzavírání zakázaných dohod mezi účastníkem řízení a jeho odběrateli, jejichž předmětem bylo přímé nebo nepřímé určení cen pro další prodej velkých domácích spotřebičů zahrnujících např. varné spotřebiče, odsavače par, a podobně; malých spotřebičů zahrnujících např. mixéry, šlehače, toustovače, a podobně; a výrobků určených pro vytápění např. topidla nebo ohřívače vody. Tyto spotřebiče jsou určeny pro prodej konečným spotřebitelům. Dohody o určení cen pro další prodej měly charakter dohod o určení minimálních cen, a to s jednotným záměrem omezit rozhodování těchto prodejců v rámci jejich vlastní cenové politiky a sjednotit u nich úroveň cen pro další prodej u jím dodávaného zboží. Úřad z uvedeného jednání účastníka řízení považoval za cíl nebo výsledek narušení hospodářské soutěže na trzích daného zboží a toto jednání považoval rovněž za způsobilé ovlivnit v uvedených oblastech obchod mezi členskými státy EU.

Společnost GORENJE spol. s r. o. uzavírala a plnila zakázané vertikální dohody se svými odběrateli o určení cen pro další prodej, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže a jež narušily hospodářskou soutěž na relevantním trhu vymezeném Úřadem a z rozhodovací praxe Evropské komise. Jednalo se o relevantní trh:

- varných spotřebičů, odsavačů par a mikrovlnných trub v období od 8. 2. 2012 do 22. 4. 2015,
- myček a chladniček v období 24. 9. 2013 do 22. 4. 2015,
- mrazniček, praček a sušiček v období od 30. 9. 2013 do 22. 4. 2015,
- malých domácích spotřebičů v období od 14. 5. 2013 do 22. 4. 2015,
- topidel v období od 15. 1. 2014 do 22. 4. 2015.

Úřad shledává sjednané dohody za zakázané a neplatné, a považuje toto chování za cílené narušení hospodářské soutěže na trhu daného zboží na území České a Slovenské republiky. Společnost se dopustila správního deliktu dle § 22a odst. 1 ZOHS a porušení článku 101 odst. 1 SFEU. Za porušení předpisů je uložena společnosti GORENJE spol. s r. o. pokuta v celkové výši 13 699 000 Kč. Společnosti se navíc ukládá povinnost uhradit náklady na řízení paušální částkou ve výši 2 500 Kč. Jelikož společnost spáchala dva delikty, tedy omezila hospodářskou soutěž prostřednictvím vertikálních dohod na trhu v ČR a na trhu v SR, musel Úřad určit při stanovení sankce, který z těchto deliktů bude trestat přísněji. K tomu Úřad uvážil zejména výši tržních podílů na konkrétních relevantních trzích a rozhodl se, že porušení § 3 odst. 1 v České republice považuje za závažnější a tedy i přísněji postižitelný delikt, než porušení SFEU.

### 5.3.2 Negativní dopady

Společnost omezovala odběratele, provozující jak kamenné, tak internetové obchody (resp. nejde jen o odběratele přímé, ale rovněž i nepřímé) při stanovení ceny spotřebičů značek GORENJE a MORA při jejich dalším prodeji konečným spotřebitelům. Negativní dopad v rámci omezení hospodářské soutěže prostřednictvím uzavření vertikální dohody společností GORENJE spol. s r. o. měl především vliv na odběratele zboží, konečné spotřebitele a také na samotnou společnost.

Jednotlivé negativní ekonomické dopady:

- Společností stanovené ceny spotřebičů na úrovni minimálních nepodkročitelných cenových hladin neodpovídaly cenám, jaké by samostatně a nezávisle mohli zvolit jeho odběratelé při dalším prodeji daného zboží a zejména jim bylo znemožněno tyto ceny dle vlastní situace a okolností snížit a soutěžit tak s ostatními odběrateli v rámci značky i mezi značkami prostřednictvím určení ceny o zákazníky a o větší podíl na trhu. Jednání tak mělo skutečně negativní dopad na soutěž, jelikož odběratelé spotřebičů značek GORENJE a MORA přistupovali na žádosti společnosti ke zvýšení cen na požadovanou úroveň společnosti GORENJE spol. s r. o.

- Jednotná cenová politika stanovená společností se tak v konečném důsledku negativně projevila i u konečných spotřebitelů, pro něž se navýšila cena spotřebičů. Omezení cenové soutěže mezi odběrateli společnosti GORENJE spol. s r. o. tedy znemožňuje spotřebitelům nabízet produkt za cenu, jež by byla výsledkem konkurenčního chování těchto odběratelů.
- V neposlední řadě uzavření vertikální dohody má negativní vliv na samotnou společnost. Společnost byla sankcionována částkou 13 699 000 Kč. Jelikož se společnost dopustila tohoto správního deliktu, tedy porušení § 3 odst. 1 a článku 101 SFEU, je ovlivněn výsledek hospodaření společnosti díky obdržené sankci. Tato situace nevrhá na společnost dobré světlo a to jak z pohledu odběratelů, tak konečných spotřebitelů.

#### 5.4 BS Vsetín, s.r.o., a NOSTA, s.r.o.



Obr. 9 BS Vsetín, s. r. o.  
Zdroj: LinkedIn Corporation, © 2017



Obr. 10 NOSTA, s. r. o.  
Zdroj: NOSTA, © 2017

##### 5.4.1 Charakteristika případu

Veřejný zadavatel Česká republika - Krajské ředitelství policie zlínského kraje vyhlásila veřejnou zakázku, která se vztahovala k výběru dodavatele stavebních prací. V rámci veřejné zakázky měly být provedeny stavební práce na 5 objektech (budovách) patřících zadavateli. Veřejná zakázka byla proto rozdělena na 5 dílčích

částí podle jednotlivých budov. V každé části veřejné zakázky byly hodnoceny nabídky uchazečů zvlášť a určeno jejich pořadí. O veřejnou zakázku usilovaly mimo jiných společností také společnosti NOSTA, s. r. o. a BS Vsetín, s. r. o., ke kterýmž se tento případ vztahuje.

V rámci vyhodnocení veřejné zakázky byl soutěžitel BS Vsetín, s. r. o. vybrán zadavatelem jako vítěz v jedné části veřejné zakázky. Společnosti bylo zasláno rozhodnutí o výběru nejvhodnější nabídky. Na toto rozhodnutí však soutěžitel odpověděl dopisem, v němž sděluje, že z jeho strany nebude vyvinuta součinnost k uzavření smlouvy o dílo. Následně veřejný zadavatel uzavřel v této části veřejné zakázky smlouvu se soutěžitelem NOSTA, s. r. o. Tato firma byla však až druhá v pořadí.

V druhé části veřejné zakázky zvítězil soutěžitel NOSTA, s. r. o. Po zaslání rozhodnutí o výběru nejvhodnější nabídky však společnost odmítla zakázku a uvedla, že nemá zájem a neuzavře smlouvu o dílo. Proto následně zadavatel uzavřel smlouvu s druhým uchazečem v pořadí, kterým je společnost BS Vsetín, s. r. o.

Z výše uvedených skutečností vyplývá, že ani jeden ze soutěžitelů nepřišel díky odstoupení o možnost vykonat za úplaty stavební práce. Díky odstoupení došlo pouze mezi oběma soutěžiteli k prohození jednotlivých částí veřejné zakázky. Toto jednání obou soutěžitelů vedlo k vydání vyšší částky finančních prostředků ze strany veřejného zadavatele. Uvedená dohoda mezi soutěžiteli směřovala také k rozdělení trhu.

Na základě vzájemných kontaktů a sdělených informací byli soutěžitelé přesvědčeni a relevantně očekávali konkrétní budoucí chování druhého soutěžitele, neboť v rozporu s principem nezávislého určování chování v soutěžním prostředí, odstranili nejistotu o svém budoucím chování na trhu a nahradili rizika plynoucí z konkurenčního boje praktickou kooperací.

Veřejný zadavatel díky domluvě mezi soutěžiteli neuzavřel smlouvy o dílo s prvotními vítězi, což znamená za ceny nižší, ale uzavřel smlouvy až s druhými kandidáty v pořadí v dotčených částech zakázky, a to za ceny vyšší.

Na základě podnětu podaného Ministerstvem pro místní rozvoj ČR zahájil Úřad správní řízení. Ministerstvo upozorňovalo Úřad na možné podezření týkající se postupu uchazečů o veřejnou zakázku.

Podnět ministerstva se týkal dvou částí veřejné zakázky. Konkrétní okolnosti, vyvolávající podezření z koordinovaného postupu uchazečů, spočívaly dle ministerstva v účelovém odstoupení vítězů poté, co byly vyhodnoceny nabídky uchazečů a určeno jejich pořadí. Při výzvě k podpisu smlouvy o dílo obě společnosti (vítězové zmíněných částí veřejné zakázky) odmítly součinnost, tudíž byly smlouvy v obou částech veřejné zakázky uzavřeny s druhým uchazečem v pořadí. Podle ministerstva podezření na manipulaci s výsledkem výběrového řízení vyplynulo z prohození uvedených částí veřejné zakázky, neboť ani jedna ze společností o možnost plnit některou část veřejné zakázky nejen nepřišla, ale naopak získala jinou její část, a to za vyšší cenu. Každá společnost tedy později uzavřela smlouvu o dílo se zadavatelem v jiné části veřejné zakázky, kde se původně umístila jako druhá v pořadí. V jedné části tedy byla uzavřena smlouva se společností NOSTA,

s. r. o. (i když ve výběrovém řízení skončila až na druhém místě, a společnost BS Vsetín, s. r. o. na prvním místě), a v druhé části byla uzavřena smlouva se společností BS Vsetín, s. r. o. (i když ve výběrovém řízení v této části veřejné zakázky skončila až na druhém místě, a společnost NOSTA, s. r. o. skončila na prvním místě).

Na základě stížnosti Úřad zahájil dne 23. 4. 2013 správní řízení sp. zn. ÚOHS-S204/2013/KD na základě možného porušení § 3 odst. 1 ZOHS, konkrétně uzavření zakázané dohody. Společnosti v období od 31. 10. 2011 do 8. 3. 2012 ve výběrovém řízení v rámci veřejné zakázky na základě vzájemné komunikace a kontaktů zaslaly koordinovaná oznámení o tom, že neposkytnou součinnost a neuzavřou smlouvy o dílo v té části veřejné zakázky, ve které se společnosti umístily jako první v pořadí. Společnosti jednaly ve vzájemné shodě, při koordinaci postupu ve výběrovém řízení v rámci uvedených částí veřejné zakázky, s cílem narušit výsledek a ovlivnit tak plynulý chod hospodářské soutěže na trhu pozemního stavitelství na území České republiky.

Úřad na základě šetření získal podklady, na jejichž základě měl jednoznačně prokázanou komunikaci mezi danými společnostmi. V rámci této komunikace si soutěžitelé sdělovali pořadí nabídek v zakázce a následně spolu komunikovali ohledně odmítnutí součinnosti.

Vzhledem k povaze posuzovaného jednání soutěžitelů, Úřad kvalifikoval tyto dohody jako jednání ve vzájemné shodě. Úřad se nejdříve zabýval fází vzájemných kontaktů a sladováním dalšího postupu mezi soutěžiteli a následně posuzoval, zda a jakým způsobem byl jejich sladěný záměr skutečně naplněn a nakonec zda provedení záměru odpovídalo a vyplynulo právě z dosaženého srozumění obou soutěžitelů o takovém budoucím postupu ve výběrovém řízení.

Jelikož jednání ve vzájemné shodě při koordinaci postupu ve výběrovém řízení v rámci specifikace veřejné zakázky patří do kategorie tzv. hardcore kartelů, které jsou těmi nejzávažnějšími protisoutěžními dohodami, Úřad považuje toto jednání za velmi závažné porušení zákona z toho důvodu, že umožňuje soutěžitelům zejména získávat závazky za vyšší ceny a dochází tak k předražování zakázek a k nadměrnému odčerpávání veřejných financí a poškozování daňových poplatníků.

Za tento správní delikt byla společností udělena sankce Úřadem a dle § 22a odst. 2 se společností BS Vsetín, s. r. o. ukládá pokuta ve výši 1 826 000 Kč a společností NOSTA, s. r. o. pokuta ve výši 4 052 000 Kč. Navíc jsou tyto společnosti povinny uhradit, každý jednotlivě, náklady na řízení paušální částkou 2 500 Kč.

#### **5.4.2 Negativní dopady**

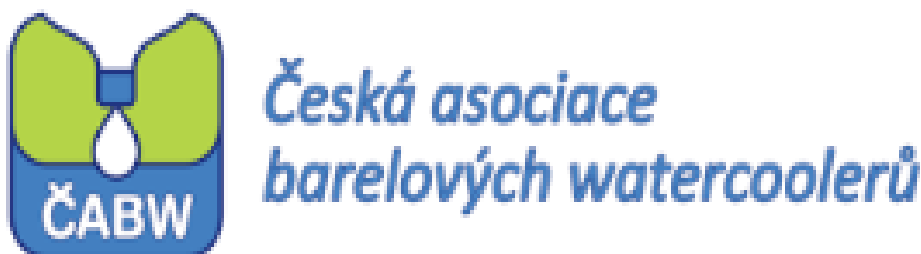
Negativní dopad v rámci porušení § 3 odst. 1 ZOHS utrpěl především zadavatel a ve svém důsledku také veřejné rozpočty a daňoví poplatníci, neboť musely být vynaloženy vyšší částky za požadovaná díla veřejné zakázky. Omezení hospodářské soutěže mělo také negativní vliv na samotné společnosti, které jednaly ve vzájemné shodě.

Je nutné říci, že společnosti však neměly stoprocentní jistotu, zda právě ony budou v pořadí jako druzí. Odmítnutím veřejné zakázky riskovaly možnou prohru. Mohlo se také stát, že veřejný zadavatel vybere jinou společnost, která mohla mít nabídku cenově výhodnější než právě tyto společnosti.

Jednotlivé ekonomické negativní dopady:

- Soutěžitelé jednali ve vzájemné shodě, díky čemuž utrpěl zadavatel veřejné zakázky. Cílem veřejné zakázky je vybrat dodavatele, jehož cenová nabídka bude nejnižší. Díky odstoupení vítězů jednotlivých částí veřejné zakázky však byl nucen zadavatel zaplatit vyšší částky za veřejnou zakázku, přičemž musel vybrat nabídky soutěžitelů, kteří se umístili až na druhém místě v rámci veřejné zakázky. Z veřejného rozpočtu se na základě navýšení ceny zakázky musela zaplatit vyšší částka. Navýšení zakázky ovlivnilo také daňové poplatníky, kteří na základě placení daní přispívají do veřejného rozpočtu.
- V rámci jednání ve vzájemné shodě však utrpěli i samotné společnosti. Na základě narušení hospodářské soutěže Úřad udělil milionové sankce každé společnosti účastníci se správního řízení. Sankce udělená Úřadem jednotlivým společnostem snižuje jejich výsledek hospodaření. Spáchání správního deliktu však snižuje také mínění veřejnosti o společnostech.

## 5.5 Česká asociace barelových watercoolerů ČABW



Obr. 11 Logo České asociace barelových watercoolerů ČABW  
Zdroj: ČABW, © 2017

### 5.5.1 Charakteristika případu

Česká asociace barelových watercoolerů je sdružením podnikajících fyzických a právnických osob vykonávajících činnost v oblasti dodávání balené vody v barelech a výdejníků na balenou vodu v barelech.

Základním posláním České asociace barelových watercoolerů je dle jeho Statutů usnadňování a rozvíjení hospodářské činnosti členů sdružení za účelem dosahování následujících cílů:

- zajistit, aby kvalita vody splňovala české zákonné předpisy prostřednictvím dodržování hygienických a sanitárních standardů během výroby a distribuce vody,
- bránit společné zájmy před institucemi vytvářejícími předpis řídící obchodní činnost, před auditními institucemi a hromadnými sdělovacími prostředky,
- podporovat spotřebu balených vod (vod ve velkoobjemových obalech),
- kontrolovat etické chování členů asociace,
- chránit členy asociace proti nekalé konkurenci,
- jinými způsoby podporovat a usnadňovat hospodářskou činnost svých členů,
- školit, vzdělávat a informovat členy Asociace.

Tato asociace schválila dokument nazvaný „Etický kodex“, který slouží jako hlavní vnitřní předpis, který závazným způsobem upravuje zásady chování, práva a povinnosti členů ČABW. Etický kodex obsahuje ustanovení znějící: „Člen ČABW... nepřebírá klienty členů ČABW na základě cenového podbízení.“, přičemž toto ustanovení zveřejnil na internetových stránkách České asociace barelových watercoolerů ČABW v období od 31. 12. 2010 do 15. 3. 2016. Etický kodex má jen jedno znění, nebyl od svého přijetí měněn a byl k dispozici nejen pro členy spolku, ale i pro další subjekty. Ustanovení Etického kodexu zakazuje členům ČABW přebírat si navzájem klienty cenovým podbízením, tj. cenovými nabídkami nižšími, než mají ostatní členové.

Úřad zahájil proti této Asociaci dne 15. 9. 2015 správní řízení sp. zn. ÚOHS-S0569/2015/KD, na základě toho, že spolek přijal a uplatňoval zakázané a neplatné rozhodnutí sdružení soutěžitelů, jehož cílem bylo narušení hospodářské soutěže na relevantním trhu. Z hlediska věcného vymezení se jednalo o trh balené vody v barelech a trh výdejníků na balenou vodu v barelech, z hlediska geografického se jednalo o trh na území České republiky. ČABW porušila zákaz, který je uvedený v § 3 odst. 1 ZOHS

ČABW k otázce důvodu vzniku Etického kodexu uvedl, že ustanovení je nutné vykládat nikoliv izolovaně, ale v kontextu dalších ustanovení Etického kodexu. Z Etického kodexu jako celku je dle ČABW zjevné, že tento dokument byl členy Asociace schválen za účelem vyloučení nekalosoutěžních praktik mezi členy Asociace, nikoliv s cílem narušit hospodářskou soutěž.

Úřad po provedení analýzy vnitřních předpisů ČABW uvedl, že některá ustanovení Etického kodexu mohou narušovat hospodářskou soutěž, čímž se společnost dopustila správního deliktu dle § 22a odst. 2 ZOHS. Za porušení předpisů ukládá Úřad spolku pokutu. Sankce byla určena Úřadem na základě posouzení individuální míry závažnosti správního deliktu. Jelikož nebyl prokázán skutečný negativní dopad zakázaného rozhodnutí soutěžitelů na hospodářskou soutěž na vymezených relevantních trzích a rovněž nebylo prokázáno, že sdružení ČABW plnění protisoutěžního ustanovení Kodexu na svých členech vynucovalo, nebo že by došlo k uplatnění sankčního mechanismu, či k potrestání porušení tohoto protisoutěžního ustanovení Kodexu, tak stanovená částka sankce činila 4,5 % z nejvyšší

možné částky pro uložení pokuty, tedy z 10 000 000 Kč. Účastníkovi správního řízení byla sankce dále snížena o 20 %, díky řádnému plnění všech podmínek. Pokuta byla tedy v celkové výši 360 000 Kč. K této částce se spolku ukládá navíc povinnost uhradit náklady na řízení paušální částkou 2 500 Kč.

Účastník řízení bezvýhradně a bezpodmínečně uznal svoji odpovědnost za spáchaný delikt, jehož skutkové okolnosti a právní hodnocení byly uvedeny ve sdělení výhrad Úřadem. Spolek také akceptoval výši pokuty i nápravné opatření specifikované ve sdělení výhrad a rovněž ve správním řízení přislíbil stažení Kodexu ze svých internetových stránek.

### 5.5.2 Negativní dopady

Ze samotného úkonu může vyplývat zřetelná snaha o sjednocení soutěžního chování určitého okruhu soutěžitelů, kteří jsou členy sdružení České asociace barelových watercoolerů. Narušení hospodářské soutěže má také negativní vliv na samotný spolek.

Jednotlivé negativní ekonomické dopady:

- Samotný úkon sdružení mohl ovlivnit chování členů ČABW v oblasti dodávání balené vody v barelech a výdejníků na balenou vodu v barelech v oblasti jejich cenotvorby. Uvedené jednání mělo za cíl narušit hospodářskou soutěž tak, že členové České asociace barelových watercoolerů byli odrazováni od efektivní cenové soutěže a mohlo být ovlivněno jejich rozhodování týkající se konečné ceny nebo i její nákladové struktury. Při neexistenci zákazu daného v Etickém kodexu by se mohla potenciálně rozvíjet účinnější soutěž, z čehož mohl nejvíce profitovat spotřebitel. Omezení se přitom dotklo jednoho ze základních nástrojů soutěže, a to uplatňování nezávislé cenové politiky jednotlivými členy sdružení vůči zákazníkům.
- Předmětné jednání směřuje také k důsledku omezení intenzity střetu nabídky s poptávkou. Berme však v potaz, že Úřad shledává tento delikt pouze za potenciální narušení hospodářské soutěže, k němuž mohlo na základě předmětného rozhodnutí sdružení soutěžitelů docházet.
- V poslední řadě má omezení hospodářské soutěže vliv na samotné sdružení. Úřad za uzavření zakázané dohody v rámci sdružení soutěžitelů sankcioval asociaci pokutou ve výši 360 000 Kč. Dalším negativním vlivem za uzavření zakázané dohody je snížení dobrého mínění veřejnosti o asociaci.



## 5.6 Rekordní pokuta za kartel v oblasti stavebnictví



Obr. 12 Loga společností

Zdroj: zdroje na str. 68-70

### 5.6.1 Charakteristika případu

Společnosti – STRABAG, a. s., EUROVIA CS, a. s., SWIETELSKY stavební s. r. o., K-BUILDING, a. s., Sam silnice a mosty, a. s., Stavební firma UNIKO spol. s r. o. v likvidaci, M – SILNICE, a. s., Lesostavby Třeboň a. s., BERGER BOHEMIA a. s., F. Kirchhoff Silnice s. r. o. v likvidaci, Skanska a. s., MANE STAVEBNÍ, s. r. o., koordinovaly účast a nabídky ve výběrovém řízení pro veřejné zakázky uveřejněné v informačním systému veřejných zakázek v oblasti stavebnictví. Jednalo se o veřejné zakázky „Písek – rekonstrukce lokality na Bakalářích – I. etapa“, „R4 Mirovice – Třebkov“, „Rekonstrukce Jeronýmovy ulice v Třeboni“ a „Revitalizace návsi Stará Pohůrka“. Společnosti se domlouvaly, které z nich v rámci výběrového řízení podají nabídku a které nikoli.

Policie České republiky postoupila Úřadu anonymní podání týkající se veřejných zakázek a možné kartelové dohody mezi uchazeči o veřejné zakázky. V této souvislosti provedl Úřad analýzu zakázek na stavební práce se zaměřením na inženýrské stavitelství. Uvedené informace představovaly ve svém souhrnu významnou indicii, která svědčila o tom, že hospodářská soutěž v dané oblasti není dostatečně funkční. Úřad shromáždil dostatečné množství podkladů na základě, kterých mohl rozhodovat o porušení § 3 odst. 1 ZOHS.

Na základě provedené analýzy zahájil Úřad dne 6. 11. 2015 správní řízení, jehož účastníky byly výše zmíněné společnosti. Tyto společnosti od roku 2007 pro-

střednictvím vzájemných kontaktů koordinovaly účast a nabídky ve výběrovém řízení pro veřejné zakázky, které byly uveřejněné v informačním systému, čímž ovlivnily výsledky daného výběrového řízení a narušily hospodářskou soutěž na trhu inženýrského stavitelství v České republice, prostřednictvím sjednání zakázaných dohod, čímž porušili zákaz stanovený v § 3 odst. 1 ZOHS.

Ačkoli Úřad nemá přímý důkaz o konkrétních kontaktech, vzájemné komunikace účastníků řízení týkajících se předmětné zakázky, disponuje alespoň dokumentem, v němž poznámky prokazují, že ke vzájemné komunikaci mezi účastníky řízení týkající se zakázky muselo dojít, a to před realizací sladěného záměru. Tato komunikace se nepochybně vztahovala k postupu v daném výběrovém řízení, což dokládají podané nabídky. Předchozí komunikace tak směřovala k jedinému cíli, a to vyloučit soutěž mezi účastníky řízení o veřejné zakázky, čímž splnila předpoklady potřebné k naplnění skutkové podstaty jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě.

Firmy byly obviněny z narušení hospodářské soutěže celkem ve čtyřech veřejných zakázkách. Celkový objem zakázek přesahoval jednu miliardu korun bez DPH, přičemž nejvýznamnější veřejná zakázka „R4 Mirovice – Třebkov“ s celkovou hodnotou necelé jedné miliardy korun bez DPH.

Jednání účastníků řízení bylo důsledkem jejich vzájemných kontaktů a zprostředkování informací, kdy nahradili své nezávislé chování v soutěži o zakázku praktickou kooperací, která vede k zamyšlenému cíli, a to narušit hospodářskou soutěž prostřednictvím jednání ve vzájemné shodě. Zadavateli předložily firmy takové nabídky, jaké by při neexistenci kartelové dohody a při autonomní úvaze nepředložily. Vzájemnou koordinací jednání vůči svým zákazníkům/zadavatelům veřejných zakázek firmy eliminovaly rizika své vzájemné konkurence. Takové jednání se jim však nevyplatilo a tvrdě na to tyto firmy doplatily. Projevy posuzovaného jednání se hodnotí pro soutěž jako zvlášť závažné a nebezpečné případy bid riggingu.

Za porušení § 22a odst. 2 ZOHS ukládá ÚOHS firmám doposud rekordní pokutu, kterou kdy uložil. V tabulce č. 2 jsou uvedeny firmy, které se účastnily kartelové dohody a celková výše pokuty, kterou Úřad udělil ve správním řízení prvostupňové instance. Každá ze společností je navíc povinna uhradit náklady na řízení ve výši 2 500 Kč.

Tab. 2 Celková výše pokut udělená ve správním řízení

<b>Firma</b>	<b>Pokuta v Kč</b>
STRABAG, a.s.	614 166 000
EUROVIA CA, a.s.	603 208 000
SWIETELSKY stavební, s.r.o.	93 317 000
M – SILNICE, a.s.	56 405 000
BERGER BOHEMIA, a.s.	16 553 000
Skanska, a.s.	648 757 000
Lesostavby Třeboň, a.s.	7 014 000

V rámci druhé instance však Úřad přistoupil k mírnému snížení částky pro výpočet pokuty, neboť prvostupňový orgán nezahrnul do výpočtu vedle typové závažnosti deliktu i aspekt individuální závažnosti jednání jednotlivých účastníků řízení.

### 5.6.2 Negativní dopady

Omezování hospodářské soutěže prostřednictvím tzv. bid riggingu, kdy společnosti jednaly ve vzájemné shodě, mělo především negativní vliv na samotné účastníky kartelu. Kartel měl však také negativní vliv na zadavatele, veřejné rozpočty a daňové poplatníky.

Jednotlivé negativní ekonomické dopady:

- Sladěný postup účastníků řízení měl za následek navýšení ceny zakázky, rovněž měl negativní vliv na čerpání veřejných prostředků, tedy finančních prostředků poskytovaných v rámci evropských operačních programů. Což se promítá také na daňové poplatníky, kteří přispívají v rámci placení daní do veřejného rozpočtu.
- Nejvíce však utrpěli samotné firmy. Úřad v rámci tohoto správního řízení udělil doposud maximální výši sankce. Firmy tak na základě toho, že chtěly maximalizovat zisk prostřednictvím vzájemné shody mezi soutěžiteli, naopak o své peníze přišly a na základě tak vysoké pokuty se určitě ze svého chování poučí. Díky vytvoření kartelu také společnosti ztrácí dobré mínění u veřejnosti.

## 5.7 Přehledné statistiky za období 2010 - 2015

V této části vlastní práce se zabýváme jednotlivými statistiky za období 2010 – 2015. Tyto statistiky vznikají každý rok na základě výroční zprávy vydané Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže. Jelikož výroční zprávy vydává Úřad až v červnu následujícího roku, zabýváme se nyní statistiky z výroční zprávy za rok 2015. Ve statistikách blíže porovnáme počet vydaných rozhodnutí v jednotlivých letech, dále počtem zahájených správních řízení Úřadem v jednotlivých letech a také celko-

vou výši udělených sankcí Úřadem. Na základě popisu budou podrobně vysvětleny grafy vytvořené Úřadem.

Za rok 2015 bylo podáno celkem 233 podnětů na nedovolené narušování hospodářské soutěže, z nichž se 127 podnětů týkalo oblasti narušení hospodářské soutěže prostřednictvím zakázaných dohod, 98 podnětů se týkalo zneužití dominantního postavení a 8 podnětů se vztahovalo ke spojování neboli fúzi soutěžitelů. Podrobný souhrn obdržených podnětů je shrnutý v tabulce č. 3.

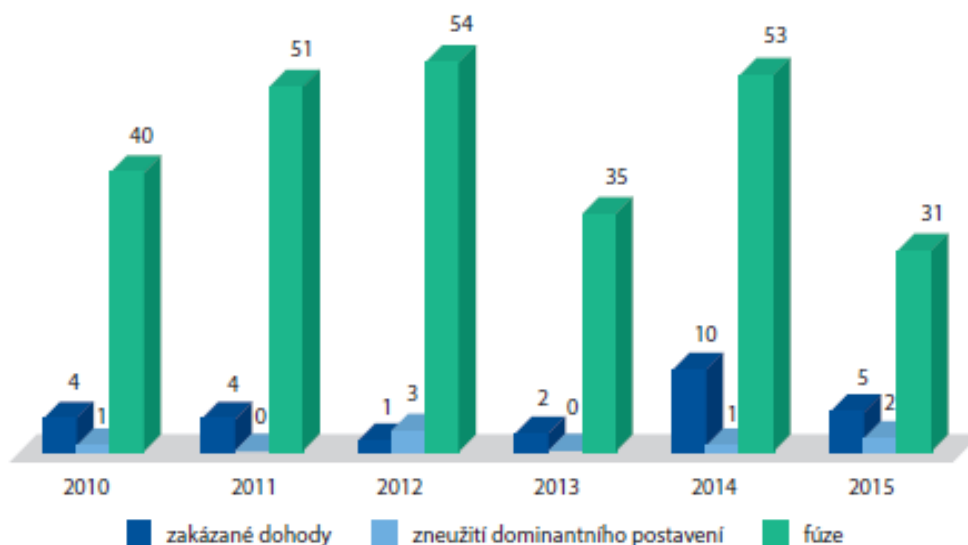
Tab. 3 Počet obdržených podnětů a jejich rozdělení podle oblastí narušení hospodářské soutěže

<b>Počet obdržených podnětů a jejich rozdělení podle oblastí narušení soutěže</b>	
Zakázané dohody	127
Zneužití dominantního postavení	98
Spojování soutěžitelů	8
<b>Celkem</b>	<b>233</b>

Zdroj: Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, © 2012

Počet podnětů v oblasti narušení hospodářské soutěže prostřednictvím zakázaných dohod byl poměrně nejvyšší oproti ostatním oblastem. Na základě přijatých podnětů dále Úřad může provádět neohlášené místní šetření, zda se podaný podnět skutečně týká narušování hospodářské soutěže. Úřad využívá tento nástroj v případech, kdy získá podněty o narušení hospodářské soutěže a informace o identitě soutěžitelů, kteří hospodářskou soutěž potenciálně narušují. Místní šetření se uskutečňuje převážně v obchodních prostorech soutěžitelů, může být však provedeno i v jiných prostorách. Místní šetření trvá přibližně jeden den a potenciální narušitelé by Úřadu neměli bránit v provádění kontroly.

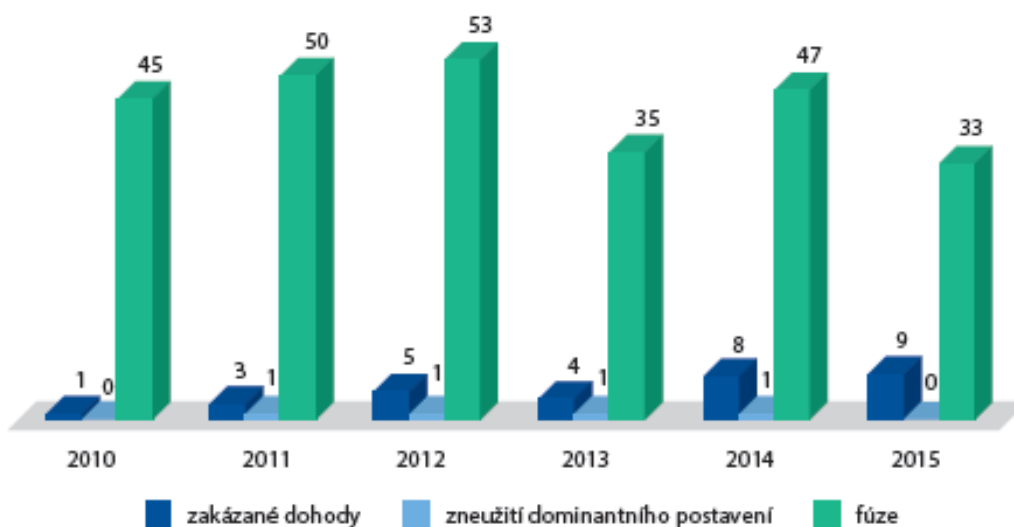
V roce 2015 zahájil Úřad v oblasti hospodářské soutěže v 1. stupni celkem 42 správních řízení. Vydáno bylo 38 rozhodnutí – 31 rozhodnutí se vztahovalo ke sjednocování společností, 2 rozhodnutí se vztahovaly ke zneužití dominantního postavení a 5 rozhodnutí se vztahovalo k omezování hospodářské soutěže prostřednictvím zakázaných dohod. Dalších 24 správních řízení bylo k 31. 12. 2015 rozpracováno. Úřad také obdržel celkem 10 žádostí o aplikaci Leniency programu a provedl celkem 17 místních šetření ohledně řešení, zda se jedná o možné narušení hospodářské soutěže. Zásadním vyšetřovacím nástrojem Úřadu při odhalování kartelových dohod je tzv. Leniency program neboli program shovívavosti. Jak již bylo zmíněno, celkem bylo vydáno pět rozhodnutí v rámci zakázaných dohod, přičemž ve čtyřech z nich byly uloženy sankce za porušení zákona o ochraně hospodářské soutěže.



Obr. 13 Počet vydaných rozhodnutí v oblasti hospodářské soutěže  
Zdroj: Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, © 2012

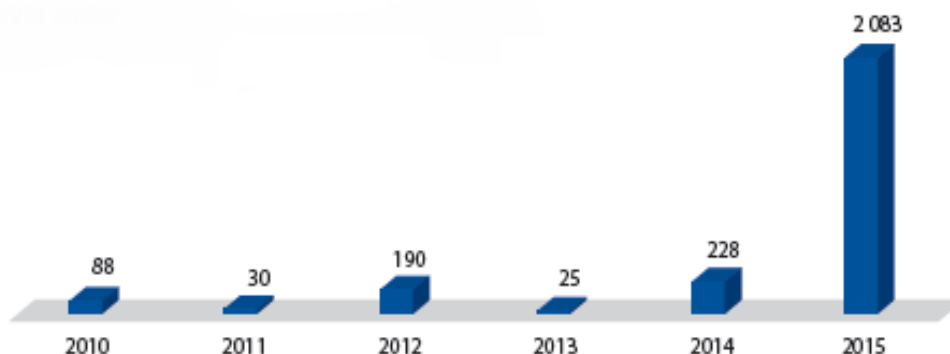
Jak lze vidět na obrázku č. 13 počet vydaných rozhodnutí v oblasti zakázaných dohod klesl na polovinu oproti předešlému roku, tedy roku 2014. Avšak v letech předešlých (2010 – 2013) byl počet rozhodnutí poněkud nižší a blížil se číslu z roku 2015. Tyto čísla nejsou však nikterak odpovídající, jelikož rozhodnutí mohou být vydána i v letech následujících, než v letech, kdy se na dohody skutečně došlo a započalo správní řízení. Zakázané dohody společně se zneužitím dominantního postavení mají relevantně nižší počet vydaných rozhodnutí než fúze společností.

Úřad za rok 2015 v oblasti zakázaných dohod zahájil devět správních řízení, což lze vidět na obrázku č. 14. Avšak ze 127 podnětů, které byly podány, je toto číslo poněkud menší, než by se dalo očekávat. Z čehož může vyplývat, že většina podnětů, která směřovala Úřadu, nebyla opodstatněná a Úřad nespatoval potřebu se těmito podněty nadále zabývat. Ve srovnání s předešlými lety se však počet zahájených správních řízení naopak zvyšuje. Ve srovnání s ostatními oblastmi narušení hospodářské soutěže, je počet zahájených správních řízení přiměřený. Například v rámci řešení omezování hospodářské soutěže prostřednictvím zneužití dominantního postavení nebylo zahájeno ani jedno správní řízení za rok 2015. Nejvíce správních řízení bylo od roku 2010 zahájeno díky nedovolenému spojování společností. Z toho můžeme konstatovat, že omezování hospodářské soutěže různými formami je stále aktuální téma a je potřeba, aby se této problematice nadále věnovalo. Také je důležité, aby si firmy uvědomily, že prostřednictvím narušování hospodářské soutěže mají krátkodobý prospěch, ale zpravidla z dlouhodobějšího hlediska to nevede k ničemu dobrému. Případně, že nedovolené chování odhalí Úřad, hrozí firmě nejenom velká sankce, ale také firma ztrácí dobré mínění u veřejnosti.



Obr. 14 Počty zahájených správních řízení v oblasti hospodářské soutěže  
Zdroj: Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, © 2012

Nyní se dostáváme do části popisu udělení sankcí Úřadem v prvním stupni správního řízení. Obrázek popisuje sankce udělené Úřadem v období od roku 2010 do roku 2015.



Obr. 15 Výše uložených sankcí v 1. stupni v mil. Kč  
Zdroj: Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, © 2012

Prioritou ÚOHS je v posledních letech odhalování zakázaných dohod typu bid rigging, což jsou kartelové dohody mezi uchazeči o veřejné zakázky. Uchazeči o zakázky mezi sebou v takových případech nedovoleně spolupracují, aby navýšili cenu zakázky, předem určili vítěze tendru nebo si rozdělili zakázky v určitých regionech. Odhaluje se, že tímto jednáním se cena veřejných zakázek navyšuje průměrně až o 20 %. Do této kategorie spadá i kartel stavebních firem, který byl v roce 2015 potrestán rekordní sankcí. Případ byl rozebírán podrobně v kap. 5. 6. Za bid riggingový kartel stavebních firem byla uložena doposud nejvyšší sankce v historii Úřadu. Kromě rozhodnutí bylo vydáno Úřadem také rozhodnutí s pořádkovou po-

kutou za zabraňování místnímu šetření. Ve srovnání s předešlymi lety nebyla doposud Úřadem vydána tak velká sankce. V předešlých letech se sankce pohybovaly maximálně do výše 228 mil. Kč. Přehled celkové výše uložených sankcí v 1. stupni správního řízení zobrazuje obrázek č. 15.

## 6 Diskuze

V rámci diskuze dojde k vyhodnocení zjištěných skutečností, a to zejména pokud jde o ekonomické dopady způsobené omezováním hospodářské soutěže prostřednictvím zakázaných dohod mezi podnikateli.

Cílem subjektů působících na trhu je, aby dosahovali zisku, tedy kladného hospodářského výsledku. Dosažení tohoto stavu je však velmi náročné vzhledem k velkému množství konkurentů na daném trhu a díky bariérám vstupu na daný trh. Z těchto důvodů se velká řada soutěžitelů uchýlí k uzavření zakázané dohody, která zajišťuje přísun zisku. Kartelové dohody však vedou zejména ke zvyšování cen, a to až v řádu desítek procent. Toto zvýšení cen, které je založené na protiprávním jednání soutěžitelů, přitom představuje škodu, která je přenášena na subjekty v distribučním řetězci. Mnohdy se toto jednání vztahuje až na konečného spotřebitele. Vzhledem ke složitosti sporů o náhradu takové škody jsou šance poškozených velmi malé.

Při uzavření kartelu mezi sebou firmy nesoutěží a dochází k rozdělení zákazníků na trhu. Kartely však také většinou snižují motivaci k provádění inovací nebo snižování nákladů. Soutěžitelé v rámci zakázaných dohod vzájemně spolupracují a domlouvají se na společném postupu. Základní vlastností každé dohody je zapojení určitého počtu firem, které se dohody účastní a tím naruší hospodářskou soutěž. Je dosti pravděpodobné, že čím větší množství firem se zakázaných dohod zúčastní, tím se zvyšuje nebezpečí odhalení kartelu. Pokud se však kartelových dohod účastní jen málo firem, mohou jednat relativně v tichosti. Je tedy dosti pravděpodobné, že se dohodnou snadněji a nemají tak potřebu natolik vyjednávat, jako v případě, že by se kartelu účastnilo vícero firem. Na základě toho lze předpokládat, že kartely s menším množstvím soutěžitelů mají větší šanci, že nebudou odhaleny Úřadem.

Další vlastností zakázaných dohod je délka trvání kartelu. V rámci zjištění, jak dlouho kartel na trhu fungoval, patří délka trvání kartelu mezi nejběžnější měřítka. Využívá se především proto, že je velmi snadno měřitelná. Avšak není zcela uspokojivá, neboť nezachycuje přímý ekonomický dopad působení kartelu na trhu. Doposud se vyskytují případy, kdy zakázané dohody existují pouze na papíře po mnoho let, ale nemají takřka žádný trvalý vliv. Zakázané dohody jsou sjednávány v různých délkách. Může se jednat o krátkodobou spolupráci, což znamená, že se kartely nesnaží o dlouhodobou spolupráci a rozpadnout se již do jednoho roku od své existence. Těmto kartelům se říká tzv. jednorázové kartely. Existuje také mnoho kartelů, jejichž účastníci jsou schopni spolupracovat mezi sebou i v řádu desítek let. Dle Levensteina a Suslowa (2006, s. 43) se průměrná délka trvání kartelů uvádí okolo 5 let. Pokud je však zakázaná dohoda efektivní, může mít předpoklady i k dlouhodobější existenci a působení.

Při uzavření kartelu mohou také utrpět zadavatelé veřejných zakázek. Cílem je, aby cenová nabídka na veřejnou zakázku byla co nejnižší. Díky domluvě soutěžitelů, například o odstoupení z nabídky, či domluvě o možné nabídce, je zadavatel



nucen zaplatit vyšší částku za veřejnou zakázku. Navýšení ceny veřejné zakázky ovlivňuje také daňové poplatníky, kteří přispívají do veřejného rozpočtu.

V neposlední řadě jsou firmy za uzavření kartelu sankciovány. Horní hranice maximální výše pokuty udělené Úřadem je na úrovni 10% čistého ročního obrátu soutěžitelů. Pokuty ukládané českým soutěžním Úřadem se mohou pohybovat až v řádu stovek miliónů korun. Pokuty slouží jako nástroj k odrazování potenciálních narušitelů norem soutěžního práva. Otázkou však je, zda velikost uložených pokut Úřadem odpovídá závažnosti jednání soutěžitele.

Na trhu hraje důležitou roli také dobré jméno společnosti a zodpovědné chování subjektů působících na trhu. Uzavřením kartelových dohod a následným zjištěním těchto dohod však firma ztrácí dobré jméno a klesá veřejné mínění o společnosti.

Na základě zjištěných skutečností lze závěrem říci, že uzavírání zakázaných dohod vede k zajištění zisku firem, ale toto jednání narušuje plynulý chod hospodářské soutěže. Negativní vliv pocítují, jak spotřebitelé, například zvýšením cen produktů a služeb, tak samotné firmy. Kdy firmy v případě odhalení kartelu jsou sankciovány Úřadem, který zjišťuje skutečnou míru narušení soutěže. Na základě této míry určí výši pokuty.

## 6.1 Souhrn doporučení

Soutěžitelům je navrženo, aby si místo uzavření zakázané dohody nejdříve položili otázky typu:

- jak přilákat zákazníky, aby se zvýšily jejich tržby za prodej výrobků a služeb?
- jak udělat výrobky a služby atraktivnější?
- je potřeba vložit finanční prostředky do vývoje a přidaných hodnot výrobků a služeb?
- je potřeba se neustále školit a vzdělávat, aby odborník zefektivnil prodej výrobků a služeb?

Soutěžitelé by si měli nejdříve promyslet postup svého chování. Zákazníky jde přilákat například prostřednictvím vytvoření webové stránky, kde se dají propagovat výrobky a služby a podrobně popsat nabízený sortiment. Dalším nástrojem je vyhlášení zvláštní akce. Je potřeba využít toho, že zákazník rád dostává něco zdarma a těší ho pocit, když najednou ušetří. Je možnost vyhlásit např. akční den, ve kterém zákazníci obdrží dárek při nákupu nad určitou stanovenou částku. Mezi další možné nástroje patří věrnostní programy, kupony, slevy, atd. Věrnostní programy motivují zákazníky k opakovaným návštěvám a odměňují zákazníky za věrnost u dané firmy. Pokud podnikatelé prodávají zboží, které je vhodné jako dárek, je možnost využití dárkových kupónů. Invenci a kreativitu se meze nekladou. Vymýšlení stále nových a nových nápadů či experimentování při získávání nových zákazníků, či udržování stávajících zákazníků stojí za to a každý zákazník to určitě ocení.

Jak zatraktivnit výrobky a služby? Firmy by nejdříve měly prozkoumat chování své cílové skupiny. Produkty a služby jdou například zatraktivnit pomocí dobře vytvořeného loga, dobře zvoleného názvu značky, vytvořeného obalu, atd. Při vytváření loga nejde jen o vizuální podobu, je potřeba zhodnotit i to, co firma dělá. Vytvoření loga by mělo být zhodnocení činností, na které se firma zaměřuje. Při tvorbě loga by se měl brát potaz na pečlivě zvolené písmo, barvu, vzhled, atd. Značka musí odpovídat představám klíčových cílových skupin o společnosti, značka by měla být odlišná od konkurence, měla by mít souvislost, a v neposlední řadě by měla být značka postavena na důslednosti. Obal by měl být pro spotřebitele srozumitelný a měl by vypovídat o produktu. Přeci jen obal slouží jako informační, ochranná, diferenční a reklamní pomůcka, proto je důležité mu věnovat pozornost.

Další otázkou je, zda se vyplatí investování finančních prostředků do vývoje a přidané hodnoty výrobků a služeb. Pokud je zákazníkovi poskytnuta služba, která mu přinese určitý druh přidané hodnoty, motivuje ho to k nákupu daného produktu či služby ve společnosti, která tyto služby nabízí. Za přidanou hodnotu můžeme považovat například záruční servis, platbu platební kartou, on-line objednávku, prodlouženou záruku, atd. Dobře zvolené služby navíc mohou zajistit, že se zákazník bude vracet právě do dané společnosti při dalších nákupech.

Zaměstnavatel by měl dbát také na neustálé školení a vzdělávání svých zaměstnanců. Je potřeba přesvědčit potencionální zákazníky o odbornosti a současně tímto způsobem poskytnout zákazníkům přidanou hodnotu zdarma. Když je zaměstnanec zaškolen a také se průběžně vzdělává, má určitou přidanou hodnotu i sám pro sebe.

V případě, že společnosti již uzavřely kartelovou dohodu, měli by využít již dříve zmíněné výhody, kterou nabízí Úřad. Jedná se o využití Leniency programu neboli programu shovívavosti. Tuto výhodu využila společnost České lupkové závody, a. s., jak již bylo představeno v praktické části diplomové práce. Společnost podala žádost o upuštění pokuty, a na tomto základě nebyla společnosti uložena pokuta. Při využití programu Leniency nemusí být tedy soutěžiteli pokuta uložena, případně může být snížena. Závisí na míře, v jaké se činil na omezování hospodářské soutěže.

V situaci, kdy soutěžitel, spotřebitel, či jakýkoli jiný subjekt má pocit, že na trhu vznikla mezi firmami kartelová dohoda a tato dohoda působí proti němu, může podat podnět, na jehož základě může Úřad provést místní šetření. Náznaky uzavření kartelové dohody jsou například zvýšení cen či podobnost cen mezi firmami na trhu po dobu delšího období. Na druhou stranu zvyšování cen může být pouze příčinou reakce na měnící se situaci na trhu, kdy firmy mohou reagovat na růst nákladů prostřednictvím zvýšení cen. Samotná koordinace činností mezi dvěma a vícero firmami může naznačovat také rozdělení prodeje mezi zákazníky v různých oblastech (například firma A bude prodávat pouze zákazníkům v jedné oblasti a firma B bude prodávat pouze zákazníkům v druhé oblasti). Dalším náznakem uzavření kartelové dohody může být také odstoupení firem od jedné části veřejné zakázky a následné přijetí jiné části veřejné zakázky.

## 7 Závěr

Dohody narušující hospodářskou soutěž bývají označovány jako kartely. ZOHS používá pojem dohody narušující hospodářskou soutěž, kdy do těchto dohod spadají dohody mezi soutěžiteli, rozhodnutí sdružení soutěžitelů a jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě. Cílem těchto dohod je narušit hospodářskou soutěž a tím omezit plynulý chod fungování tržní ekonomiky. Tyto typy dohod jsou zakázány a též sankciované, jelikož představují pro ekonomiku nebezpečí v podobě narušení efektivnosti a snížení výkonnosti celé ekonomiky. Ačkoli jsou dohody omezující hospodářskou soutěž zakázány, mohou být v některých případech i užitečné. Jedná se o typy dohod, které zvyšují efektivitu výroby nebo umožňují přístupy na nové trhy.

Aby byl splněný cíl diplomové práce, nejdříve proběhla analýza jednotlivých příkladů použití zakázaných dohod mezi podnikateli. Jednalo se konkrétně o horizontální a vertikální zakázané dohody, jednání ve vzájemné shodě mezi podnikateli a také o sjednocování soutěžitelů neboli o fúze. Na jednotlivých případech z praxe jsou využity poznatky z literární části diplomové práce.

Prvním případem, omezování hospodářské soutěže prostřednictvím horizontální zakázané dohody, byla dohoda sjednaná mezi společností KERACLAY, a. s. a společností České lupkové závody, a. s. Uzavření horizontálního kartelu patří mezi nejzávažnější případy narušování hospodářské soutěže, proto je tomuto případu věnována největší pozornost. Horizontální kartel představuje dohodu mezi soutěžiteli na stejné úrovni, v tomto případě mezi společností KERACLAY, a. s. a společností České lupkové závody, a. s. Tyto společnosti mezi sebou uzavíraly dohody od roku 1999 až do roku 2016. Společnost České lupkové závody, a. s. již nebyla spokojená s doposud stanovenými podmínky ve smlouvách s druhou společností a proto podala Úřadu žádost o upuštění pokuty prostřednictvím Leniency programu. Úřad na základě obdržení žádosti provedl místní řešení, na jehož základě pojal podezření, že některá ustanovení ve smlouvě mohou mít vliv na plynulý chod hospodářské soutěže. Tyto společnosti uzavíraly smlouvy vztahující se k těžbě žáruvzdorných jílovců (lupku) v surovém stavu. I když těžba žáruvzdorných jílovců nikdy nezačala, tak Úřad spatřoval toto jednání za potencionálně zakázanou a neplatnou dohodu mezi soutěžiteli. Pokud by však těžba žáruvzdorných jílovců započala, měly by tyto dohody ekonomické negativní vlivy, jak na spotřebitele, tak na samotné soutěžitele. Negativní dopady spočívali v omezení výroby a odbytu, rozdělení trhu a určení cen. Prvním negativním příkladem je, že firmy mezi sebou nesoutěžily a došlo k rozdělení zákazníků na trhu. V případě, že by společnost chtěla nabízet produkty zákazníkům druhé společnosti, měli firmy mezi sebou sjednané sankce. Dalším negativním vlivem bylo, že kdyby byla započala těžba žáruvzdorných jílovců, tak by nabízený menší objem množství mohl vést k růstu ceny na trhu žáruvzdorných jílovců. V neposlední řadě omezování hospodářské soutěže, i když jen na potencionální úrovni, narušuje dobré vnímání firmy u veřejnosti. Firma také obdržela sankci za narušování hospodářské soutěže.

Druhým případem narušování hospodářské soutěže byly vertikální zakázané dohody, kdy společnost GORENJE spol. s r. o. omezovala především odběratele na

základě žádostí směřujících k navýšení cen spotřebičů. Na základě žádostí museli odběratelé přistoupit k navýšení cen nad jimi určené minimální maloobchodní ceny. V případě, že by odběratelé nepřistoupili na podmínky, tak by byli od společnosti GORENJE spol. s r. o. sankciováni za porušení dohody ve formě odmítnutí dodávky či navýšení pořizovacích cen. Odběratelům s chováním společnosti GORENJE spol. s r. o. nesouhlasili a podali stížnost Úřadu. Na základě podaných stížností Úřad provedl místní šetření. Díky získaným materiálům, které byly doloženy Úřadu, vyplývá, že skutečně docházelo k narušování hospodářského soutěže prostřednictvím vertikální zakázané dohody. Společnost na základě uzavírání dohod omezovala nejen odběratele při stanovení cen spotřebičů, ale i konečné spotřebitele. Společnost znemožnila odběratelům tvorbu cen dle vlastní situace a také je omezila při soutěžení s ostatními odběrateli v rámci značky. Tato cenová politika měla v konečném důsledku negativní vliv na konečné spotřebitele, pro něž se navýšila cena produktu. Negativní vliv při uzavírání dohod pocítila také sama společnost. Firma byla za své chování sankciována Úřadem.

Další případ se týkal jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě. Společnost NOSTA, s. r. o. a společnost BS VSETÍN, s. r. o. usilovaly o veřejnou zakázku, která byla vyhlášena Krajským ředitelstvím policie zlínského kraje. Zakázka se vztahovala ke stavebním pracím na 5 objektech patřících zadavateli. Úřad obdržel podnět týkající se dvou částí veřejné zakázky. Okolnosti vycházely z možného podezření z koordinovaného postupu uchazečů v účelovém odstoupení vítězů z části veřejné zakázky, poté co byly vyhodnoceny nabídky uchazečů. Veřejný zadavatel díky koordinovanému postupu soutěžitelů neuzavřel smlouvy o dílo s původními vítězi, což znamená za nižší ceny, ale uzavřel smlouvy o dílo s uchazeči, kteří byli až druhí v pořadí. Smlouvy následně byly uzavřeny za ceny vyšší. Díky jednoznačně prokázané komunikaci mezi danými společnostmi, Úřad kvalifikoval tyto dohody jako jednání ve vzájemné shodě. Soutěžitelé prostřednictvím svého chování narušovali plynulý chod hospodářské soutěže, což mělo vliv na předražení zakázek, nadměrné čerpání veřejných financí a také na poškozování daňových poplatníků.

Předposledním případem bylo omezování hospodářské soutěže prostřednictvím sdružení soutěžitelů. Jedná se o sdružení České asociace barelových watercoolerů. Tato asociace schválila dokument, který upravuje zásady chování práva a povinností členů tohoto sdružení. Dokument je nazván jako Etický kodex. Ustanovení Etického kodexu zakazuje členům České asociace barelových watercoolerů přebírat si navzájem klienty cenovým podbízením, tj. cenovými nabídkami nižšími, než mají ostatní členové sdružení. Úřad provedl šetření a na základě provedené analýzy vnitřních předpisů zjistil, že nebyl prokázán skutečný negativní dopad sdružení soutěžitelů na hospodářskou soutěž. Rovněž nebylo prokázáno vynucování ustanovení Etického kodexu na svých členech, nebo že by došlo k uplatnění sankčního mechanismu či k potrestání porušení tohoto ustanovení. Samotný úkon však mohl ovlivnit členy sdružení v oblasti dodávání balené vody v barelech a výdejníků na balenou vodu v oblasti cenotvorby. Členové byli odrazováni od efektivní cenové soutěže a tím mohlo dojít k ovlivnění jejich rozhodování při tvorbě konečné ceny, nebo i její nákladové struktury. V neposlední řadě má omezení hospodářské

soutěže vliv na samotné sdružení. Úřad za uzavření zakázané dohody sankcioval spolek pokutou.

Poslední případ poukázal na doposud rekordní pokutu, kterou Úřad udělil za uzavření kartelu v oblasti stavebnictví. V rámci tohoto případu společnosti koordinovaly účast a nabídky ve výběrovém řízení pro veřejné zakázky. Společnosti se domlouvaly, které z nich v rámci výběrového řízení podají nabídku a které nikoli. Úřad na základě anonymního podání provedl šetření, na jehož základě zjistil skutečné narušení hospodářské soutěže na trhu inženýrského stavitelství. Jednání účastníků bylo v důsledku jejich vzájemných kontaktů a zprostředkování informací, kdy nahradily své nezávislé chování v soutěži o zakázku praktickou kooperací, posuzováno jaké cílené a vedlo k narušení hospodářské soutěže prostřednictvím vzájemné shody. Firmy předložily zadavateli takové nabídky, které by při neexistenci kartelové dohody nepředložily. Vzájemnou koordinací jednání vůči zákazníkům a dodavatelům eliminovali rizika své vzájemné konkurence. Největším ekonomickým vlivem jsou samotné pokuty, které firmy za dané chování obdržely. Dále má chování firem negativní vliv na čerpání finančních prostředků v rámci evropských operačních programů a také na daňové poplatníky.

Závěrem byla navržena doporučení pro podnikatelské subjekty, jak podobná jednání mezi konkurenty identifikovat a jak se projevů podobných jednání vyvarovat. Mezi doporučení patří, aby si firmy zjistily, jakými možnostmi mohou přilákat zákazníky, aby zvýšili tržby za prodej výrobků a služeb. Příkladem může být tvorba webových stránek, vyhlášení zvláštní akce, věrnostní programy, kupony, atd. Dalším bodem je, aby firmy udělaly své výrobky a služby atraktivnější, například prostřednictvím dobře vytvořeného loga, dobře zvoleného názvu značky, či vytvořeného obalu. Firma by měla také investovat své finanční prostředky do vývoje a přidané hodnoty produktu. Přidaná hodnota produktu zvyšuje pravděpodobnost, že se zákazník při dalším nákupu vrátí ke stejné společnosti a znovu výrobek či službu zakoupí. Může se jednat o prodloužení záruky, pozáruční servis, on-line objednávka, platbu platební kartou, atd. V neposlední řadě by měly firmy brát ohled na své zaměstnance. Neustále vzdělávání a školení zaměstnanců zvyšuje odbornost firmy. Přeci jen většina zákazníků věří těm, kteří dané věci rozumí a dostanou pomoc od osob, které jsou v daném oboru profesionálové.

V případě, že již firmy kartelovou dohodu uzavřely, měly by využít Leniency programu. Na jehož základě může být firmě odpuštěna pokuta, případně může být pokuta za uzavření kartelu snížena.

Případně, že účastníci pociťují, že na trhu vznikla kartelová dohoda a působí proti nim, mohou podat podnět, na jehož základě může Úřad provést místní šetření. Soutěžitelé mohou toto jednání identifikovat na základě zvýšení cen či podobnosti cen mezi firmami. Nadále dle možného rozdělení trhu mezi firmami, kdy si firmy rozdělí prodej mezi zákazníky v různých oblastech. Případně může také dojít k odstoupení firem od jedné části zakázky a následné přijetí jiné části zakázky.

## 8 Použitá literatura

### 8.1.1 Monografie

- BEDNÁŘ, JOSEF. *Aplikace soutěžního práva v rozhodovací praxi: z rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, Komise a Evropského soudního dvora*. V Praze: C.H. Beck, 2005. Beckova edice právo a hospodářství. ISBN 80-7179-438-4.
- BĚHAN, PETR. *Dominantní postavení na trhu a jeho zneužití*. Praha: PROSPEKTRUM, 2002. 188s. ISBN 80-7175-112.
- BĚHAN, PETR. *Komunitární právní úprava zneužití dominance, kartelových dohod a veřejných podpor a její vývoj ve světle rozhodovací praxe*. Ostrava: Key Publishing, 2008. Právo (Key Publishing). ISBN 978-80-87071-67-0.
- BEJČEK, J. *Přínosy a rizika moderace veřejnoprávní sankce v rámci tzv. „programu shovívavosti“ (leniency programme)*. Právník, 2003, č. 3.
- BEJČEK, JOSEF. *K zákonu o ochraně hospodářské soutěže po prvním roce jeho účinnosti*. Právní rozhledy, 2002, č. 10
- BEJČEK, JOSEF. *Existenční ochrana konkurence*. Brno: Masarykova univerzita, 1996. ISBN 9788021013537.
- DĚDIČ, JAN. *Obchodní právo po vstupu ČR do EU, aneb, Co všechno se po 1. květnu 2004 v obchodním právu změnilo?*. 2. dopl. a aktualiz. vyd. Praha: BOVA POLYGON, 2005. ISBN 80-7273-122-X.
- ELIÁŠ, KAREL, JARMILA POKORNÁ A MIROSLAVA BARTOŠÍKOVÁ. *Kurs obchodního práva: právnícké osoby jako podnikatelé*. 5. vyd. Praha: C.H. Beck, 2004. Beckovy právnícké učebnice. ISBN 8071793914.
- FRANKE, SIEGFRIED F. A DAVID GREGOSZ. *Sociálně tržní hospodářství: co to znamená?*. Překlad 1. vyd. Praha: Konrad-Adenauer-Stiftung, 2013. ISBN 978-80-260-5473-3.
- HAJN, PETR. *Soutěžní chování a právo proti nekalé soutěži*. Brno: Masarykova univerzita, 2000. ISBN 80-210-2282-5.
- HOLMAN, ROBERT. *Mikroekonomie: středně pokročilý kurz*. Praha: C.H. Beck, 2002. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 80-7179-737-5.
- JONES, ALISON A B. E. SUFRIN. *EU competition law: text, cases, and materials*. 4th ed. New York: Oxford University Press, c2011. ISBN 9780199572731.
- KLÍMOVÁ, VIKTORIE. *Rozvoj malého a středního podnikání: distanční studijní opora*. Brno: Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, 2007. ISBN 978-80-210-4239-1.
- KUZMIAK, MATÚŠ. *Európska hospodárska súťaž - teoretický rámec a jej zneužívanie vo svetle rozhodovacej praxe*. Ostrava: Key Publishing, 2010. Monografie (Key Publishing). ISBN 978-80-7418-087-3.
- LEVENSTEIN, MARGARET AND VALERIE Y. SUSLOW. "What Determines Cartel Success?" *Journal of Economic Literature*, 44(1): 43-95.

- MUNKOVÁ, JINDŘIŠKA, JIŘÍ KINDL A PAVEL SVOBODA. *Soutěžní právo*. 2. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2012. Beckovy mezioborové učebnice. ISBN 978-80-7400-424-7.
- NERUDA, ROBERT. *Právní rozhledy 12/2004. Relevantní trh a otázky související v teorii a praxi soutěžního práva*. V Praze, 2004.
- NERUDA, ROBERT. *Vymezování relevantních trhů z pohledu českého soutěžního úřadu*. Vymezení relevantních trhů a další aktuální otázky ochrany hospodářské soutěže v rozšířené Evropské unii. Česká asociace pro soutěžní právo, 2008.
- ONDREJOVÁ, DANA, JOSEF BEJČEK, JOSEF KOTÁSEK, JAROMÍR KOŽIAK, JARMILA POKORNÁ, RADEK RUBAN, JOSEF ŠILHÁN A EVA VEČERKOVÁ, *Nástin obchodního práva*. Brno: Masarykova univerzita, 2014. ISBN 978-80-210-7417-0.
- PETR, MICHAL. *Zakázané dohody a zneužívání dominantního postavení v ČR*. V Praze: C.H. Beck, 2010. Beckova edice právní instituty. ISBN 978-80-7400-307-3.
- RAUS, DAVID A ANDREA ORŠULOVÁ. *Kartelové dohody*. V Praze: C.H. Beck, 2009. Beckova edice právo a hospodářství. ISBN 9788074000164.
- RAUS, DAVID A ROBERT NERUDA. *Hospodářská soutěž po vstupu ČR do EU*. Brno: CP Books, 2005. Právo pro denní praxi (Computer Press). ISBN 80-251-0394-3.
- RAUS, DAVID A ROBERT NERUDA. *Zákon o ochraně hospodářské soutěže: komentář a související české i komunitární předpisy*. Praha: Linde, 2004. Zákony s poznámkami (Linde). ISBN 8072014838.
- ROTH, P. M. A VIVIEN. ROSE. *European community law of competition*. 6th ed. New York: Oxford University Press, 2008. ISBN 0199286515.
- ROZEHNAL, ALEŠ. *Obchodní právo*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2014. Právnícké učebnice (Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk). ISBN 978-80-7380-524-1.
- ŠEMORA, V. *K sankčním mechanismům v právu na ochranu hospodářské soutěže*. Právní rozhledy, 2005, č. 15.
- TICHÝ, LUBOŠ. *Evropské právo*. 3. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2006. Beckovy právnícké učebnice. ISBN 80-7179-430-9.
- WHINSTON, MICHAEL DENNIS. *Lectures on antitrust economics*. Cambridge, Mass.: MIT Press, c2006. ISBN 9780262232562.
- WHISH, RICHARD A DAVID BAILEY. *Competition law*. 7th [rev. and updated] ed. Oxford [etc.]: Oxford University Press, 2012. ISBN 0199586551.

### 8.1.2 Elektronické zdroje

- ATLAS: *Úřad pro ochranu hospodářské soutěže* [online]. [cit. 2017-03-019]. Dostupné z: <https://www.aktualne.cz/wiki/ekonomika/urad-pro-ochranu-hospodarske-souteze-uohs/r~i:wiki:1530/?redirected=1489945249>
- BERGER BOHEMIA: *BERGER BOHEMIA* [online]. [cit. 2017-05-04]. Dostupné z: <http://www.bergerholding.eu/index-cz.html>

- BSVSETÍN: *BS Vsetín* [online]. [cit. 2017-04-10]. Dostupné z: <https://www.linkedin.com/company-beta/5194184/?pathWildcard=5194184>
- BUSINESS.CENTER: *Dokonalá konkurence* [online]. [cit. 2017-04-10]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pojmy/p948-dokonala-konkurence.aspx>
- BUSINESSINFO: *Hospodářská soutěž* [online]. [cit. 2017-02-04]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/hospodarska-soutez-ppbi-51201.html#!&chapter=2>
- ČESKÁ ASOCIACE BARELOVÝCH WATERCOOLERŮ: *ČABW* [online]. [cit. 2017-04-10]. Dostupné z: <http://www.cabw.cz/CABW/Uvod.html>
- ČESKÉ LUPKOVÉ ZÁVODY: *České lupkové závody* [online]. [cit. 2017-04-10]. Dostupné z: <http://www.cluz.cz/>
- EPRAVO.CZ: *Soutěžní právo po vstupu České republiky do Evropské unie* [online]. [cit. 2017-03-20]. Dostupné z: <https://www.epravo.cz/top/clanky/soutezni-pravo-po-vstupu-ceske-republiky-do-evropske-unie-29445.html>
- EUROSKOP: *Hospodářská soutěž* [online]. [cit. 2017-02-19]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/8927/sekce/hospodarska-soutez/>
- EUROVIA CS: *EUROVIA CS* [online]. [cit. 2017-05-04]. Dostupné z: <http://www.euroviakamenolomy.cz/>
- GORENJE: *Gorenje* [online]. [cit. 2017-04-10]. Dostupné z: <http://www.gorenje.cz/>
- JČŮ: *Nedokonalá konkurence* [online]. [cit. 2017-04-10]. Dostupné z: [http://www2.ef.jcu.cz/~jsetek/Mikroekonomie%20I.%20P%C5%99edn%C3%A1%C5%A1ky/Mikroekonomie%20I.%209.%20p%C5%99edn%C3%A1%C5%A1ka%20\(30.11.016\).pdf](http://www2.ef.jcu.cz/~jsetek/Mikroekonomie%20I.%20P%C5%99edn%C3%A1%C5%A1ky/Mikroekonomie%20I.%209.%20p%C5%99edn%C3%A1%C5%A1ka%20(30.11.016).pdf)
- K-BUILDING CB: *K-BUILDING CB* [online]. [cit. 2017-05-04]. Dostupné z: <http://www.k-buildingcb.cz/>
- KERACLAY: *KERACLAY* [online]. [cit. 2017-04-10]. Dostupné z: <http://www.keraclay.cz/>
- KIRCHOFF SILNICE: *KIRCHOFF SILNICE* [online]. [cit. 2017-05-04]. Dostupné z: <https://citydirectorysite.info/hivekrelated-kirchhoff-automotive.html>
- LESOSTAVBY TŘEBOŇ: *Lesostavby Třeboň* [online]. [cit. 2017-05-04]. Dostupné z: <http://www.lstb.cz/>
- MANE STAVEBNÍ: *MANE STAVEBNÍ* [online]. [cit. 2017-04-10]. Dostupné z: <http://www.mane.cz/cs/>
- M-SILNICE: *M-SILNICE* [online]. [cit. 2017-05-04]. Dostupné z: <http://www.msilnice.cz/>
- NOSTA: *NOSTA* [online]. [cit. 2017-04-10]. Dostupné z: <http://www.nosta.cz/>
- NOVINKY: *Úřad pro ochranu hospodářské soutěže* [online]. [cit. 2017-03-19]. Dostupné z: <https://tema.novinky.cz/urad-pro-ochranu-hospodarske-souteze>
- SAM SILNICE A MOSTY: *Sam silnice a mosty* [online]. [cit. 2017-05-04]. Dostupné z: <http://www.skupinasam.cz/o-spolecnosti/sam-ceska-lipa/>



- SKANSKA: *Skanska* [online]. [cit. 2017-05-04]. Dostupné z: <http://www.skanska.cz/>
- STAVEBNÍ FIRMA UNIKO: *UNIKO* [online]. [cit. 2017-05-04]. Dostupné z: <http://www.uniko-stavebni.cz/cinnost.html>
- STRABAG: *STRABAG* [online]. [cit. 2017-05-04]. Dostupné z: <http://www.strabag.cz/>
- SWIETELSKY STAVEBNÍ: *SWIETELSKY stavební* [online]. [cit. 2017-05-04]. Dostupné z: <https://www.swietelsky.com/cz/>
- ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE: *Dohody mezi soutěžiteli, jednání o vzájemné shodě, sdružení soutěžitelů* [online]. [cit. 2017-03-05]. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/verejne-zakazky/osveta-a-transparentnost-verejnych-zadavatelu/zakazane-dohody-bid-rigging/zakazane-dohody-kartely.html>
- ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE: *Organizační struktura* [online]. [cit. 2017-03-019]. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/o-uradu/organizacni-struktura.html>
- ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE: *Spotřebitelé a hospodářská soutěž* [online]. [cit. 2017-03-19]. Dostupné z: <http://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/zakazane-dohody-a-zneuziti-dominance/spotrebitele-a-hospodarska-soutez.html>
- ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE: *Statistiky z oblasti hospodářské soutěže* [online]. [cit. 2017-03-25]. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/statistiky.html>
- ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE: *Výroční zpráva 2015* [online]. [cit. 2017-03-25]. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/vyrocnizpravy.html>
- VSFS: *Oligopol* [online]. [cit. 2017-04-10]. Dostupné z: <http://www.vsfs.cz/?gclid=Cj0KEQjwicfHBRCh6KaMp4-asKgBEiQA8GH2x-jB15vL5qyJYRtoJeZXOkb1oTz6wnNlsKumcxf7JV4aAngc8P8HAQ>

### 8.1.3 Právní předpisy

Konsolidované znění Smlouvy o Evropské unii a Smlouvy o fungování Evropské unie, úřední věstník C 326, ze dne 26. října 2012 [cit. 2017-03-19].

Zákon č. 134/2004 Sb., ze dne 4. dubna 2001, o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže [cit. 2017-01-16].

### 8.1.4 Rozhodnutí a sdělení

Rozhodnutí soudního dvora Evropské unie ve věci Chiquita United Brands Company a United Brands Continental BD vs. Komise ze dne 14. 02. 1978, sp. zn. 27/76.

- Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ve věci Billa/Julius Meinl ze dne 22. 3. 2007, sp. zn. 71/2002.
- Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ve věci Česká asociace barelových watercoolerů ze dne 15. 9. 2015, sp. zn. ÚOHS-S0569/2015/KD
- Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ve věci České lupkové závody, a.s./KERACLAY ze dne 7. 10. 2015, sp. zn. ÚOHS-S0651/2015/KD.
- Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ve věci Garden Studio, s. r. o. a Garnea a.s. ze dne 6. 3. 2012 sp. zn. 123/2012.
- Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ve věci Gorenje spol. s r. o. ze dne 4. 6. 2014, sp. zn. ÚOHS-S421/2014/KD
- Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ve věci NOSTA, s. r. o. a BS VSETÍN, s. r. o. ze dne 23. 4. 201, sp. zn. ÚOHS-S204/2013/KD
- Rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ve věci rekordní pokuta za kartel v oblasti stavebnictví ze dne 6. 11 2015, sp. zn. ÚOHS-S834/2014/KD
- Rozsudek Nejvyššího správního soudu ve věci Česká rafinérská a.s. ze dne 29. 10. 2007, sp. zn. 5 As 61/2005.
- Rozsudek Soudního dvora Evropské unie ve věci Beguélin Import v GI Import Export ze dne 25. 11. 1971, věc 22/71.
- Rozsudek Soudního dvora Evropské unie ve věci Klaus Höfner a Fritz Elser proti Macrotron GmbH, ze dne 23. 04. 1991, sp. zn. C-41/90.
- Sdělení Evropské komise o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Společenství (97/C 372/03)