

**Česká zemědělská univerzita v Praze**

**Provozně ekonomická fakulta**

**Katedra ekonomických teorií**



**Bakalářská práce**

**Smluvní oligopol**

**Jana Švarcová**

© 2011 ČZU v Praze

### Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci "Smluvní oligopol" jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího bakalářské práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu literatury na konci práce. Jako autorka uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušila autorská práva třetích osob.

V Praze dne 28. 3. 2011

\_\_\_\_\_

## Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala doc. Ing. PhDr. Karlu Šředlovi, CSc. za odborné rady, kterým přispěl k vypracování této bakalářské práce.

# Smluvní oligopol

---

## Collusive oligopoly

### Souhrn

Bakalářská práce se zabývá problematikou smluvního oligopolu a porušováním soutěžního prostředí v české ekonomice. Práci tvoří dvě části.

První, teoretická část, popisuje nedovolené omezování hospodářské soutěže ze strany soutěžitelů. Jsou zde vysvětleny základní ekonomické pojmy týkající se hospodářské soutěže a to národní jurisdikce, soutěžní právo a soutěžní politika. Práce zmiňuje dohody o sloučení podniků a zneužívání dominantního postavení na trhu, především se však zaměřuje na kartelové dohody. Vysvětluje důsledky vzniku kartelových dohod a doporučuje, jak těmto dohodám narušujícím hospodářskou soutěž předcházet. Objasňuje postavení Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, jeho účel a pravomoc zaměstnanců. Dále vysvětluje aplikaci a rozsah zákona, který upravuje jednání České republiky se zahraničím.

Druhá, praktická část práce, poté analyzuje konkrétní příklady kartelů a zjišťuje rozsah využití teorie v praxi. Také je zde řešen početní příklad smluvního oligopolu.

### Summary

This Bachelor thesis deals with analysis of collusive oligopoly and violation of competitive rules in the Czech economy. The work consists of two parts.

The first theoretical part describes the illegal restriction of competition by oligopolists and the basic economic terms related to competition are introduced, e.g. national jurisdiction, law of competition, and competition policy. Merger agreements and abuse of dominant market position are mentioned here, however, the main focus of the first part is on cartel agreements. Effects of these cartel agreements and ways how to prevent their creation are explained. The thesis clarifies the position of the Office for Protection of

Competition, its purpose and authority. It further explains the application and scope of the law which governs negotiations of the Czech Republic abroad.

The second practical part then analyzes specific examples of cartel formations and determines the extent of practical application of theory. It also includes a calculated example of collusive oligopoly.

**Klíčová slova:** smluvní oligopol, nedokonalá konkurence, trh, hospodářská soutěž, kartelové dohody, fúze, národní šampion, veřejné zakázky

**Keywords:** collusive oligopoly, imperfect competition, market, competition, cartel agreements, merger, national champion, public contracts

## Obsah

<b>1. Úvod.....</b>	<b>4</b>
<b>2. Cíl práce a metodika.....</b>	<b>5</b>
<b>3. Teoretická východiska oligopolního chování firem:.....</b>	<b>6</b>
3.1. Oligopol.....	6
<b>4. Smluvní oligopol (kartel) jako model oligopolu.....</b>	<b>8</b>
4.1. Smluvní oligopol.....	8
<b>5. Kartelové dohody .....</b>	<b>12</b>
5.1. Národní šampioni .....	15
5.2. Fúze a akvizice na mezinárodní úrovni.....	16
5.3. Kontrola koncentrací .....	17
5.4. Bid rigging .....	18
5.5. Národní jurisdikce .....	18
<b>6. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže .....</b>	<b>20</b>
6.1. Odbory ÚOHS.....	21
6.2. Zákon č. 143/2001 Sb. ....	22
6.2.1. Horizontální a vertikální dohoda .....	23
6.3. Leniency program .....	24
6.4. Dominantní postavení .....	26
6.4.1. Hospodářská soutěž .....	26
6.5. Soutěžní právo.....	27
<b>7. Přehled nejvyšších pokut uložených v oblasti HS.....</b>	<b>30</b>
7.1. Dohody v oblasti zemědělství .....	32
7.2. Nejvyšší uložené pokuty v letech 2008, 2009.....	35
7.3. Početní řešení – smluvní oligopol .....	36
<b>8. Závěr .....</b>	<b>37</b>
<b>9. Seznam použitých zdrojů:.....</b>	<b>39</b>
<b>10. Přílohy.....</b>	<b>40</b>

# 1. Úvod

Dnešní svět se velice rychle vyvíjí, dochází k různým změnám společnosti a novým možnostem obchodu. Rozšiřování Evropské unie v letech 2004 a 2007 otevřelo trhy novým členskými státy. Zvýšila se možnost nástupu zahraničních společností na domácí trhy. Domácí podniky se proto snaží minimalizovat své ohrožení ze stran zahraniční konkurence. Uzavírají nejrůznější dohody, které mají zajistit dominantní postavení na trhu a pravidelný zisk. Tím vznikají kartely. Kartelové dohody mohou být do jisté míry stimulační. Kartel jako celek může dosáhnout vyšší výkonnosti, což je výhodné i pro spotřebitele. Tyto dohody však mají z dlouhodobého hlediska mnohdy sklon k protisoutěžnímu charakteru.

Díky postupné globalizaci mohou vznikat mezinárodní či evropské kartely, ovlivňující hospodářskou soutěž v mezinárodním měřítku. Především proto je nezbytné se těmito dohodami zabývat. U většiny evropských zemí se používá preventivní forma kontroly soutěžního prostředí (kontrola koncentrací). V jednotlivých státech dohlíží na ochranu „zdravého“ konkurenčního prostředí a blahobyt spotřebitelů různé orgány. V České republice je to Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, jehož zaměstnanci mají mimo jiné oprávnění nahlížet do obchodních záznamů vybraných firem. V této problematice má výhradní postavení Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, který upravuje jednání ČR se zahraničím.

## **2. Cíl práce a metodika**

### **Cíl**

Cílem bakalářské práce na téma „Smluvní oligopol“ je zjistit aktuální postavení České republiky k problému tajných dohod mezi většími společnostmi a formulovat klíčové a důležité postavení národní jurisdikce. Hlavní textová část práce se skládá ze dvou částí, obsahující kapitoly a podkapitoly. Text v první, teoretické části, obsahuje základní pojmy, které souvisí se smluvním oligopolem. Popisuje se zde tržní struktura náchylná ke vzniku kartelů, výhody, ale také nevýhody, které společná dohoda podnikům přináší. V neposlední řadě se objasňují nástroje využívané pro účinný boj s kartely. Na teoretickou část navazuje analytická část práce se zaměřením na kartelové dohody odhalené v posledních letech. Jde o jisté zúžení celkové problematiky smluvního oligopolu, které nejlépe ukazuje činnost Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže v praxi.

### **Metodika**

Bakalářská práce byla vytvořena pomocí několika metod. V teoretické části bakalářské práce byla využita metoda deskripce. Byly zpracovány teorie nalezené v již publikovaných textech a komparativní metodou se zjistilo, jak je teorie (především aplikace sankčních opatření) převoditelná do praxe.

Do analytické části byla komprimována data uveřejněná na internetových stránkách Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže.

Uveřejněné informace v této práci pocházejí především z odborné literatury a ověřených internetových stránek. Pro správný sled údajů (s ohledem na vzájemné vazby) byla využita konzultace s vedoucím bakalářské práce.



### **3. Teoretická východiska oligopolního chování firem:**

#### **3.1. Oligopol**

Pokud v tržní struktuře jakéhokoli odvětví dojde k situaci, kdy v daném odvětví dominuje omezený počet prodávajících (podniků), nastává situace označovaná termínem oligopol. „Oligopol lze definovat jako model trhu typu nedokonalé konkurence“ [1], přičemž jde o takovou tržní strukturu, v níž konkurenti nejen akceptují strategii vzájemného vztahu, ale v níž tato strategie zaujímá klíčové postavení. V této tržní struktuře působí jen několik důležitých prodávajících, kteří mají významný podíl na trhu. Tito prodávající vyrábějí veškerý požadovaný objem výroby, nebo alespoň jeho většinu, a mohou tedy ovlivňovat cenu produkce celého odvětví. [1]

Dojde-li na trhu ke vzniku oligopolu, přestává existovat konkurence mezi firmami a naopak vzniká jejich závislost.

Hlavní charakteristikou oligopolu je, že prodávající při svém rozhodování o cenách a výstupu zvažují jednání druhého prodávajícího. Oproti tomu v dokonalé konkurenci je natolik velký počet malých a středních firem na daném trhu, že jejich individuální rozhodnutí o množství či ceně produkce, nenutí konkurenty měnit optimální výstup a velikost jejich ceny. [1]

Firma působící v oligopolní struktuře musí před vytvořením své nabídky (objemu vyprodukovaného množství) sledovat nejen tržní poptávku, ale i nabídku konkurentů a jejich reakci na její volbu. Tyto reakce musí zanést do své funkce očekávané poptávky. Konkurenční firmy v důsledku jejího rozhodnutí upraví své ceny, případně i množství svých dosavadních výstupů. Mohou následně změnit i propagaci svých výrobků, aby docílily udržení či opětovného získání spotřebitelů. Výsledné chování jedné firmy tudíž znatelně ovlivní tržní poptávku i nabídku celého odvětví. Přičemž může konkurent reagovat již v předstihu – pokud ví, jak se firma zachová. [1]

K posouzení reakcí konkurenčních firem užívá ekonomie několik jednoduchých modelů vzájemné závislosti, případně matematické teorie her.

S oligopolem se setkáváme převážně v automobilovém či ropném průmyslu, dále lze jmenovat odvětví počítačového hardwaru či mobilních operátorů. Příkladem může být vztah hlavních mobilních operátorů v České republice. Nejznámějšími jsou T-Mobile a Telefónica O<sub>2</sub>. Při rozhodování o mobilních tarifech, akčních nabídkách atd. musí každý

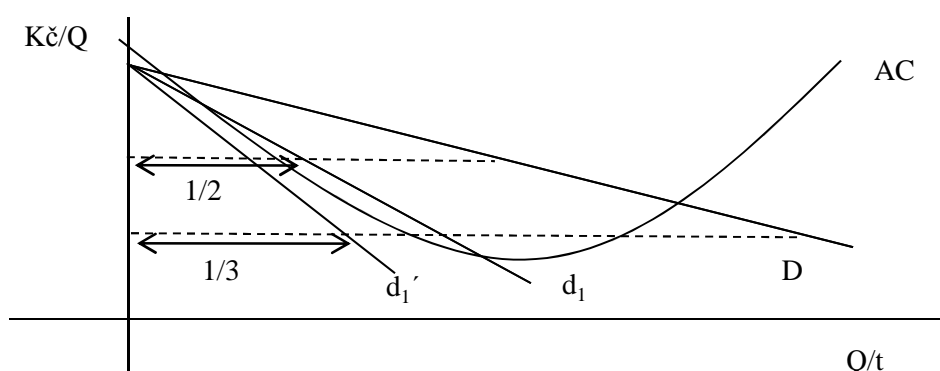
z nich brát v úvahu chování svého konkurenta. Dozví-li se např. T-Mobile o novince, kterou chce O<sub>2</sub> uvést na trh, pokusí se o vytvoření ještě lepší nabídky. Nutností je však mít tyto informace o konkurenci v dostatečném předstihu.

### Důvody vzniku oligopolů

Oligopoly vznikají především v případech, kdy není snadné dostat se s novou firmou na trh, což je hlavní odlišnost od modelů dokonalé konkurence. Omezení vstupu na trh v nedokonalé konkurenci je známé pod termínem bariéry vstupu. „Typickými formami omezení vstupu nových firem do oligopolních odvětví jsou relativně vysoké náklady kapitálu na zavedení nové firmy, patentová omezení, preference spotřebitelů v relaci k existujícím firmám a úmluvy a dohody mezi existujícími firmami“ [1].

Některé firmy však uvedené bariéry překonat dokážou. V závislosti na jejich počtu a velikosti trhu by poté mohlo dojít k zániku oligopolní struktury. (viz graf 1)

**Graf 1: Velikost trhu jako bariéra vstupu**



Zdroj: [2]

Budou-li na trhu působit jen 2 firmy vyrábějící homogenní produkt, velikost individuální poptávky  $d_1$  bude rovna  $1/2$  celkové poptávky  $D$  (při každé ceně a za předpokladu stejné velikosti firem). Firmy by realizovaly ekonomický zisk, jelikož by volily cenu své produkce vyšší, než jsou jejich průměrné náklady.

Po příchodu třetí firmy na trh by se však individuální poptávková křivka  $d_1'$  rovnala  $1/3$  tržní poptávky  $D$ . Průměrné náklady by poté byly větší než stanovená cena. Trh znázorněn na grafu 1 tedy vytváří prostor jen pro 2 firmy. [2]

## 4. Smluvní oligopol (kartel) jako model oligopolu

### 4.1. Smluvní oligopol

„Smluvní (koluzivní) oligopol je oligopolní tržní model s několika firmami produkujícími stejné či podobné výrobky (služby), vystupující na trhu jako monopol“ [1].

Firmy v silném postavení na trhu inklinují k uzavírání dohod a tím vzniká tržní struktura nazývaná kartel. Během HS dochází k nejrůznějším typům konsensů. Pro účely práva o ochraně hospodářské soutěže se pod tímto pojmem rozumí „souznění“ nejméně dvou firem, při čemž mají tyto subjekty stejné zájmy nebo postoje. Kartelovou dohodu lze klasifikovat právě díky existenci tohoto prvku, díky kterému se kartelové dohody odlišují od dalších typů protisoutěžního jednání. Nedojde-li k vnějšímu projevu smluvního souhlasu, je prokázání konsensu velmi obtížné, přičemž k samotnému narušení HS dochází až jeho realizací. [3]

#### Cenové kartely

„Nabízející a poptávající se vždy snaží, kdekoliv je to možné, vyhnout se konkurenci a získat či udržet si monopolní postavení. Všude a ve všech dobách se projevuje výrazná tendence k odstranění konkurence a získání monopolního postavení. Každý hledá možnosti, jak se stát monopolistou“ [4].

Od poloviny 19. století proto hojně vznikaly cenové kartely. Jejich osudem, díky nerovnováženosti, byl rozpad či přeměna v jiné kartelové formy. Jejich stálost a funkčnost byla spíše výjimkou. Tyto cenové kartely se snažily o maximalizaci svého celkového zisku tím, že stanovily cenu a jí odpovídající celkové množství produkce. Množství si poté rozdělily do výrobních kvót. Výsledkem tohoto chování bylo, že kartel jako celek maximalizoval svůj zisk – maximalizoval rozdíl mezi svými celkovými příjmy a náklady. Ovšem pro jednotlivé členy kartelu to nemuselo být nejvýhodnější. Byli stále motivováni ke snížení ceny díky zvýšení své produkce a tím oddělení se od kartelu. Často se zbavovali své produkce pod cenou. Tímto chováním porušovali kartelovou smlouvu a docházelo k rozpadu cenového kartelu. V jiném případě firmy hned z kartelu vystupovaly. Kartel proto musí mít dobrý mechanismus, kterým toto jednání kontroluje. Dbá o to, aby firmy

dodržovaly dohodnuté kvóty i ceny. Pokud mechanismus selže, dochází k rozpadu kartelu. A nastalá situace není výhodná pro nikoho. [4]

Příkladem cenového kartelu může být dohoda několika pekáren o zvýšení ceny pečiva. Jednotlivé pekárny ovšem jednají stejně jako předtím, zvýší výrobu pečiva, podle principu mezních nákladů. [4]

V tomto případě ovšem není splněna druhá podmínka – cena. Takže zdánlivá vzácnost pečiva je daleko menší než ve skutečnosti. Pekárny mají díky tomu příliš neprodaného zboží a tendence z kartelu odejít, či prodávat pečivo pod dohodnutou cenou. Právě proto kartely nebyly stálé.

„Pokud byl učiněn pokus o omezení výroby jednotlivých firem, pak se cenové kartely transformovaly v regionální kartely nebo množstevní kartely anebo v syndikáty“ [4]. Šlo o tzv. vyšší kartelové formy, které měly firmám zabránit vyrábět podle principu mezních nákladů. Syndikát má tedy přimět své členy, aby se chovali jako jeden prodávající, tedy monopol. [4]

O utvrzení spolupráce mezi účastníky kartelu a o omezení vzájemné cenové konkurence se pokouší cenová politika. Opírá se hlavně o praktiky cenového vůdcovství a koluze. Sám pojem cenové vůdcovství nasvědčuje tomu, že jde o situaci, kdy jedna firma – zpravidla největší, udá svoji cenu, která je považována za hlavní, a tu poté ostatní firmy akceptují a následují. Když by své zboží prodávaly pod danou cenou, přicházely by o zisk. Pokud by cenu zvýšily, nastal by odliv jejich zákazníků ke konkurenci. Koluze je naopak tajná úmluva mezi dvěma či více firmami o podílu na trhu či stanovení ceny. Firmy tímto chováním vytvářejí tzv. cenový kartel, který je v dnešní době ve většině států nelegální. [5]

## **Matematická teorie her**

Bylo zmíněno, že okolí reaguje na zvolené chování firmy protiopatřeními, jde tedy o konfliktní situaci. Tato protiopatření nemusí být však jen záměrná, pokud se účastníci nesnaží maximalizovat svůj užitek z rozhodnutí, jde o nahodilá opatření. V tomto případě okolí nezáleží na užitku. Chování firem na oligopolním trhu v konfliktních situacích popisuje matematická teorie her. Účastníci hry se nazývají hráči a jednají podle určité strategie, řídí se tzv. předpisem, který ve hře určuje jejich chování. Rozhodovací situace lze rozdělit do několika hledisek. Záleží především na počtu hráčů, může jich být obecně  $N$  či pouze dva. Dále se rozlišují hry konečné, hrající se pouze jednou, a nekonečné, které se

stále opakují. Nekonečné hry se nazývají superhry. To, co je výhodné u hry hrané jednou, nemusí být výhodné pro superhru. Pokud jeden hráč získává právě tolik, co druhý ztrácí, mluvíme o antagonistickém konfliktu. Pokud hráč sleduje své vlastní zájmy, ale nejsou v přímém protikladu se zájmy druhého hráče, hovoříme o neantagonistickém konfliktu. [4]

Pokud v neantagonistickém konfliktu nemají hráči možnost předešlé domluvy, mluvíme o nekooperativním modelu. Pokud tuto možnost mají, jde o kooperativní model.

### Věžňovo dilema

Věžňovo dilema je hra, která představuje možné chování dvou dopadených zlodějů (dvou hráčů). První, ale i druhý zloděj se mohou buď přiznat k loupeži, nebo ji zapřít. Model lze převést na dvě firmy (firma A, firma B), které uzavřely tajnou dohodu na oligopolním trhu. V případě podezření antimonopolního úřadu o existenci takovéto dohody, mají firmy dvě možnosti: spolupráci s antimonopolním úřadem či zapření existence kartelu.

Antimonopolní úřad nabídne následující: Přiznají-li se obě firmy k porušení pravidel hospodářské soutěže, dostanou každá pokutu ve výši 200 000,- Kč. Přizná-li se jen jedna, bude její postih nulový, zatímco druhá firma zaplatí 350 000,- Kč. V případě, že obě firmy kartel zaprou, ale přesto se jeho existence prokáže, zaplatí firma A, ale i firma B 150 000,- Kč. Důležité je, že firmy nejsou v kontaktu a nemohou se na výpovědi domluvit. Stejně jako dva uvěznění zloději, každý v jiné cele. Jde tedy o nekooperativní model neantagonistického konfliktu. Cílem obou firem je nulová sankce. Situace je znázorněna v tabulce 1, uvedená čísla představují výši sankce (Kč).

**Tabulka 1: Věžňovo dilema**

FIRMA		B	
		Přiznat se	Nepřiznat se
A	Přiznat se	<b>200 000/200 000</b>	<b>0/350 000</b>
	Nepřiznat se	<b>350 000/0</b>	<b>150 000/150 000</b>

Zdroj: [2]

Firma A volí z alternativ: 350 000,- Kč, 200 000,- Kč, 150 000,- Kč a 0,- Kč pokuty (tučně zvýrazněné údaje). Cílem je nulová sankce, firma A proto zvolí možnost

přiznat se. Firma B se ale zachová stejně. Obě tedy zaplatí 200 000,- Kč. Pokud by však firmy existenci dohody zapřely, budou na tom v závěru nejlépe.

Z tohoto principu vychází, že nejvýhodnější by pro firmy bylo spolupracovat mezi sebou a dohodu zapřít, avšak ne vždy se tato spolupráce dokáže udržet z dlouhodobějšího hlediska. Každá firma totiž sleduje hlavně svůj zájem a cíl. Každá chce vyvážnout bez sankce. Proto se kartely rozpadají.

## 5. Kartelové dohody

O kartelovou dohodu se jedná v případě uzavření takové dohody, při které její účastníci zůstávají na trhu působit dál samostatně, avšak si vzájemně nekonkurují, což souvisí se snížením blahobytu spotřebitelů. Účastníkem kartelových dohod mohou být právnické i fyzické osoby z tuzemského či zahraničního trhu. [3]

Čím méně bude soutěžitelů na trhu, tím bude větší tendence ke kartelizaci. Bude totiž snadnější dohodu uzavřít a snadnějším bude i její udržení. Dále platí, že soutěžitelé budou mít sklony ke kartelizaci, pokud budou mít podobné náklady či výrobní procesy. Ke kartelizaci je bude přitahovat i stejná velikost výroby, nebo vědomí, že je na trhu nedostatek substitutů jimi vyráběného zboží. Nejideálnější pro kartel je, když nejen neexistuje substitut vyráběného zboží, ale především je toto zboží pro spotřebitele nezbytné. V takovém případě se jim velmi vyplatí uzavřít dohodu o přímém určení cen, které jsou zpravidla co nejvyšší. Jelikož je na trhu nedostatek podobných výrobků, kupující nemá možnost výběru. Musí akceptovat cenu určenou kartelovou dohodou. [3]

Působení silnějších smluvních stran může být na trhu do jisté míry stimulační, ale pouze za předpokladu, že vytvářejí takovou situaci, kterou nelze zneužít. K této situaci ale často nedochází, spojené podniky jsou ekonomicky silnější a své moci ovládat trh skutečně využívají.

K narušení soutěže může inklinovat i dohoda obsahující rozdílné podmínky pro jednotlivé soutěžitele, ujednání o kontrole výroby, případně úplné zavrnutí možnosti obchodování se soutěžiteli, kteří se této dohody neúčastní. [6]

Neméně závažná je dohoda o rozdělení trhu. Firmy své ceny nabízených služeb a zboží zvyšují a současně brání vstupu nových konkurentů na trh.

### Vznik kartelové dohody

Pokud má kartelová dohoda fungovat, musí se jí účastnit jen hlavní společnosti s významným postavením na trhu, zamezit její pozdější úpravě kvůli nově připojujícím se firmám a nejlépe jejich vstupu úplně zamezit. Z toho logicky vyplývá, že kartelová dohoda bude nejvíce efektivní, pokud bude před trhem utajena.

Důležité je, aby si zúčastněné firmy plně uvědomovaly výhody uvnitř kartelu, nesnažily se ho obcházet či si uvnitř něho vzájemně konkurovat. Kartelová dohoda musí být pro všechny její účastníky maximálně výhodná a to z dlouhodobého hlediska.

Pro vytvoření efektivního kartelu je nutné především získat účastníky trhu ochotné do kartelu vstoupit. A později je přimět, aby dodržovali body (principy a postupy) dané kartelovou dohodou a zamezili tím jejímu odhalení. Založení kartelu a účast v něm tedy přináší značná rizika a problémy. Jsou jimi např. [3]:

- Prodávat zboží za danou cenu určenou pravidly kartelu.
- Prodávat jen na předem určeném území
- Prodávat jen určitým odběratelům či nakupovat jen od určitých dodavatelů.
- Neobejít kartel ve výhodných, avšak individuálních případech.
- Omezit vznik problémů uvnitř kartelu.

Soutěžitel tedy vstupem do kartelu podstupuje jistý tlak na jeho budoucí chování a ztrácí svobodnou volbu. Pokud se v doposud fungujícím kartelu některý z jeho účastníků uchýlí k jednání, které společná smlouva zakazuje, může očekávat od ostatních členů ekonomický či psychologický nátlak. V nejednom případě dochází až k nátlaku fyzickému, což může firmu nejednající v souladu se společnými pravidly buď přinutit od tohoto jednání odstoupit (zůstane v kartelu), nebo naopak přimět ke spolupráci se soutěžním úřadem. [3]

Z výše naznačených problémů objevujících se při vzniku kartelu a snaze ho udržet, lze vyvodit fakt, že bude snadnější uzavřít dohodu na trhu, na kterém působí méně soutěžitelů. Kartely se tak objevují především na trzích oligopolních či na trzích kde působí firmy v postavení šampionů (pojem šampion je rozebrán v podkapitole 5.1.).

### **Cíl kartelu**

Bylo zjištěno, že „cílem kartelu je snaha maximalizovat celkový zisk daného odvětví. Společný zisk kartelu lze vyjádřit jako rozdíl mezi celkovými příjmy kartelu ( $TR_k$ ) a součtem celkových nákladů všech jeho členů“ [1]:

$$\begin{aligned}\pi_k &= TR_k - [TC_1(q_1) + TC_2(q_2) + TC_3(q_3) \dots + TC_n(q_n)] = \\ &= P * Q - [TC_1(q_1) + TC_2(q_2) + TC_3(q_3) + TC_n(q_n)]\end{aligned}$$



Podmínku maximalizace společného zisku kartelu vyjádříme pomocí rovnice:

$$\delta\pi_k/\delta q_i = MR(Q) - MC_i(q_i)$$

neboli:

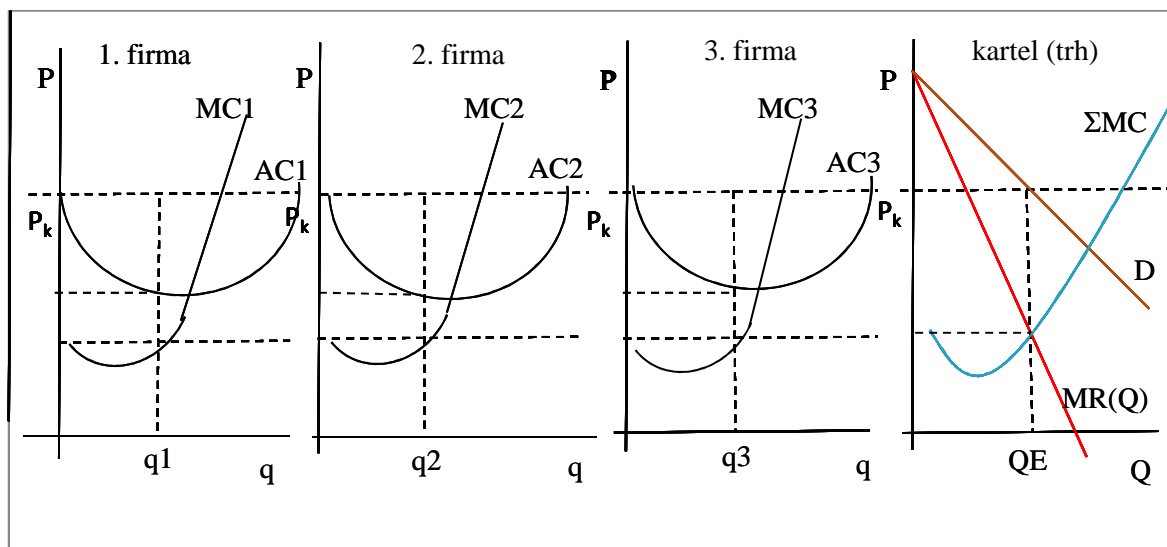
$$MR(Q) = MC_i(q_i)$$

### Optimální výstup smluvního oligopolu

Z rovnice  $MR(Q) = MC_i(q_i)$  vyplývá, že pro maximální zisk kartelu je optimální vyrobit takové množství produktu, pro které bude společný mezní příjem  $MR(Q)$  stejně velký jako mezní náklady jednotlivých členů kartelu  $MC_i(q_i)$ . Výše ceny produkce kartelu bude  $P_k$  a budou ji respektovat všechny firmy účastníci se kartelu.

Níže je uvedený model zjednodušené situace – tři firmy v odvětví, které mají stejné nákladové křivky a shodnou cenovou strategii. Graf znázorňuje optimální výstup smluvního oligopolu [1]:

**Graf 2: Optimální výstup smluvního oligopolu**



Zdroj: [1]

Mezní příjem celého kartelu  $MR(Q)$  je odvozen z tržní poptávkové křivky po produkce odvětví  $D$ . Křivka  $\Sigma MC$  vzniká jako horizontální součet křivek dlouhodobých mezních nákladů tří firem kartelu. V průsečíku křivky  $MC$  a křivky  $MR(Q)$  platí rovnost  $MR(Q) = MC_1(q_1) = MC_2(q_2) = MC_3(q_3)$  a tedy optimální výstup kartelu bude  $Q_E$ . [1]

Kartelové dohody se snaží potlačit rizika, nejistoty a zajistit pravidelný zisk svým účastníkům, což vede k omezení soutěže, rozdělení a ovládnutí společného trhu. Pokud tuto snahu podporuje jen část obsahu uzavřené dohody, je možno zakázat jen ji. V opačném případě je dohoda neplatná celá. Každý kartel se samozřejmě musí posoudit individuálně a ne ho hned považovat za protisoutěžní.

## **5.1. Národní šampioni**

V knize Národní šampioni a hospodářská soutěž od Dany Ondřejové se uvádí, že „obecně více náchylné ke kartelizaci lze považovat trhy, kde působí národní šampioni“ [7]. Národní šampion představuje právnickou osobu, tedy obchodní společnost. V odborné ekonomické literatuře se lze setkat s pojmem podobným a to cenový leader. Pojem národní šampion není v ekonomii definován, jde spíše o mediální termín. Synonymem šampiona je vítěz, ale toto označení by bylo mylné a zavádějící, proto se užívá výrazu národní šampion a označují se jím subjekty zvýhodňované přímou podporou státu. Tyto společnosti mají vysoké podíly na trhu, ale nedosáhly jich například úspěšnými inovacemi, ale získáním neoprávněných soutěžních výhod na úkor svých konkurentů. [7]

Nejde tedy o vítěze, který zvítězil v HS přirozenou cestou např. vhodnou ekonomickou strategií, ale cestou umělou. Nedají se proto považovat za skutečné národní šampiony, protože se jich netýkala pravidla hospodářské soutěže.

### **Politika národních šampionů**

O politice národních šampionů se příliš otevřeně nehovoří, ale její význam vzrostl rozšiřováním Evropské unie v letech 2004 a 2007. V těchto letech se otevřely národní trhy novým členskými státy a vzrostla státní nejistota. Pramenila z možnosti nástupu zahraničních společností na domácí trh a tím úbytku pracovních míst.

Politika národních šampionů podporuje národní podniky (nejčastěji dotacemi) a brání zahraničním podnikům ke vstupu na domácí trh, slouží k obraně státu, bojuje proti tvrdé konkurenci a zachovává politickou moc nad národními šampiony. Nutné je uvědomit si, že tímto chováním nediskriminuje jen podniky zahraniční, ale i menší národní společnosti. Evropská unie brání této diskriminaci pomocí Evropské komise, která hlídá

nepřímé formy státních dotací. Politika národních šampionů se nemusí zaměřovat jen na velké podniky či jeden subjekt, ale i na celé hospodářské odvětví (např. zemědělství).

S rozšířením Evropské unie došlo také k podstatné změně celého světového hospodářství. Jeho strukturu začala narušovat globalizace. Význam národního státu je díky ní omezován, přestávají existovat národní hranice a dochází ke zvýšenému mezinárodnímu pohybu zboží, kapitálu a služeb. Díky globalizaci dochází k hospodářskému růstu, zvyšování zahraničního obchodu. Na druhé straně globalizace přináší nebezpečí narušení místní kultury, teritoriální integrity a ohrožuje hospodářskou a sociální stabilitu. [7]

Globalizace dále zapříčinila možnost vzniku tzv. „evropského či mezinárodního kartelu“ [7]. V praxi oba tyto kartely podléhají spíše evropským soutěžním pravidlům, jelikož i po vstupu nečlenského státu EU do kartelové dohody bývá ovlivněn obchod mezi členskými státy EU. Spojením dvou obchodních společností, které mají každá ve svém státě dominantní postavení ve stejném odvětví, hrozí totální ovládnutí daného odvětví a zvýšení cen v mezinárodním měřítku.

Vnitrostátní (klasické) kartely ovlivňují HS jen daného státu, nejsou tedy tak nebezpečné jako kartel evropský či mezinárodní.

Kvůli těmto faktorům je postoj států ke globalizaci odlišný. Buď má stát pozitivní postoj a globalizaci plně přijímá, či negativní v případě, že pro něho nepředstavuje přímý prospěch. Stát brání globalizaci v „rozpuku“ právě pomocí politiky národních šampionů – ochraňuje domácí výrobce. Také se ale snaží o vytvoření vhodného prostředí pro zahraniční investory.

„Globalizace tak nevede pouze k liberalizaci hospodářství a ke snaze o vytvoření jednoho světového hospodářství, ale způsobuje současně přesně opačné procesy – inklinování k uzavření se v rámci jednoho státu (případně více států) a ke snaze některých států o rozdělování a štěpení tohoto celku, a tím k uniknutí před celosvětovými globalizačními procesy (politika národních šampionů)“ [7].

## **5.2. Fúze a akvizice na mezinárodní úrovni**

Bylo uvedeno, že dnešní doba je dobou globalizace. Obchodní společnosti se snaží proniknout na světové trhy a vytvořit globální obchodní struktury. Společnosti jdoucí za stejným cílem se spojují, případně rozrůstají – kupují podniky či jejich části. Dochází tedy k fúzi a akvizici, které se objevují mnohem častěji, než tomu bylo dříve. Jde o běžný jev

v HS. „Tam, kde by v důsledku zamýšleného spojení mohlo dojít k narušení hospodářské soutěže, jsou přijímány závazky ze strany fúzujících firem. Teprve potom je fúze povolena. Smyslem ochrany hospodářské soutěže v oblasti fúzí není mařit podnikatelské plány firem, ale zasahovat pouze tehdy, když je navrhované spojení způsobilé narušit soutěž na trhu“ [8].

Spojením dřívějších konkurentů v jeden celek se snadno odstraní soutěžní rizika a vzniklá firma může na trhu dosáhnout vyšší výkonnosti, což je výhodné i pro spotřebitele. Z dlouhodobého hlediska ovšem hrozí zneužití tržní moci, což by vedlo k poškození podnikání a současně i spotřebitelů.

Firmy fúzují především kvůli své konkurenceschopnosti a vytvářejí především tzv. rovné fúze (mezi stejně si stojícími subjekty). [7]

Hlavním důvodem fúzí je tedy konkurenceschopnost, s níž souvisí zvětšení kapitálu a jiné výhody. Kdyby stát opomíjel nad fúzemi dohled a kontrolu, jistě by došlo k nevratné změně struktury trhů a přestala by existovat HS. Ekonomické prostředí by se stalo nepředvídatelné a nenabízelo by stejné podmínky pro uskutečňování zvolených cílů ekonomicky aktivním subjektům, proto dopad jednotlivých fúzí vyhodnocuje ÚOHS.

Pokud se sloučí dva a více subjektů a na národním trhu mají silné bariery vstupu (investiční, obchodní), neznamena to, že obtojí i na mezinárodním trhu, kde tyto bariery být nemusí. Jak je patrné národní a mezinárodní prostředí skýtá jiné možnosti.

„O žádných fúzích (ani transnacionálních) nelze obecně říci, zda jsou obecně prosoutěžní či naopak protisoutěžní“ [7].

### **5.3. Kontrola koncentrací**

Kontrola koncentrací chrání účinnost HS. Jde o preventivní formu kontroly soutěžního prostředí, která je úzce spjata s kartelovými dohodami i s problematikou dominantního postavení. Kontrola koncentrací se používá u většiny evropských zemí. Má za úkol zabránit takovým fúzím, které by znemožňovaly svobodné chování účastníků na trhu.

„Obecně lze v případě kontroly koncentrací hovořit o rozhodování mezi dvěma zly či nebezpečími – mezi zákazem spojování soutěžitelů navzdory možnosti zvýšit tím efektivitu a mezi povolením spojování soutěžitelů navzdory možnosti ohrožení soutěže v budoucnu“ [7].

## 5.4. Bid rigging

Bid rigging je tajná dohoda mezi zdánlivě si konkurujícími firmami, které se účastní výběrového řízení. Smluvené firmy se snaží vytvořit iluzi o nefalšované soutěži či se odmítnou zúčastnit zadávání. Pokud nabídku podaly ještě před vznikem kartelu, mohou ji stáhnout. Bylo zjištěno, že díky domluvě, také dochází k rotaci nabídek a firmy se na vítězném postu nabízejícího střídají. [9]

Všechny zmíněné příklady se též označují jako tendrový kartel. Jde o smluvenou nabídku, která má snížit kvalitu zboží či naopak zvýšit jeho cenu. Zadavatel výběrového řízení spoléhá na to, že bude moci získat nejvýhodnější nabídku. Dochází tedy k jeho obelhání a nedůvěře k soutěžnímu systému. „Soutěžní postup může dosáhnout nižších cen či lepší kvality a inovace, pouze pokud společnosti skutečně soutěží (t. j. stanoví podmínky čestně a nezávisle)“ [10].

Tendrovým kartelem je i dohoda soutěžitelů o ukončení soutěže o zakazníky v předem daných oblastech.

V roce 2010 byla udělena nejvyšší pokuta v oblasti veřejných zakázek ve výši 3 000 000,- Kč, v roce 2009 šlo o 1 000 000,- Kč. (viz přílohy 1,2)

## 5.5. Národní jurisdikce

Hranice mezi národním a mezinárodním obchodem, díky globalizaci, již pozbyla na významu. Významnou však stále zůstává národní jurisdikce (soudní pravomoc), a tak se transnacionální fúze mohou setkávat se značnými problémy, které způsobují výrazně rozdílné soutěžní zákony jednotlivých států.

Když rozvinuté státy diskutovaly o počátečních soutěžních dohodách, opominuly ze svých aktivit státy rozvojové, které se tak dostaly do nevýhodné pozice. Staly se slabými a neschopnými bránit se zvyšujícímu počtu fúzí, především těm, které měly negativní dopad pro jejich země. Ani v současné době se neobjevuje dohoda, která by rozvojovým zemím přinesla větší užitek. Soutěžní právo existuje především mezi největšími světovými ekonomikami. Ostatní státy ale už nezůstávají pozadu a snaží se nalézt řešení, jak dominantním společnostem čelit. Stále však nedochází k již tak potřebné spolupráci všech států, aby zaniklo nebezpečí ignorování následků, které některé fúze

mohou přinést malým a rozvojovým státům. Jen tím je možno dosáhnout „maximalizace užítku a minimalizace újmy, které přináší globalizace“ [7].

Globalizace způsobila potřebu existence mezinárodních soutěžních pravidel (společný soutěžní standart), které by reagovaly na zvyšující se protisoutěžní jednání a předcházely různým rozhodnutím v dané věci. Společný soutěžní standart by zabránil kontrolování jedné fúze z různých hledisek a předešel problému střetu jurisdikcí, pokud by měl „narušitel“ soutěže sídlo v zahraničí.

Dá se konstatovat: „Ekonomické a soutěžní zákony jsou národní, avšak ekonomické a soutěžní problémy jsou nadnárodní“ [7]. Z toho plyne snaha další národní zákony nepřijímat, případně je mezinárodně regulovat a tím předejít možným konfliktům. E.M.Fox vidí v oblasti soutěžního práva následující problémy [7]:

1. národní právo musí respektovat hranice daného státu a nemůže tak postihnout veškerá jednání poškozující jeho občany,
2. soutěžní právo reguluje chování občanů jiných států a narušuje tak výsady a pravidla jiných států,
3. soutěžní práva jednotlivých států jsou ve vzájemném rozporu,
4. státy postrádají představy o řešení případů, pokud problémy přesahují jejich hranice,
5. státy stále méně zastupují zájmy osob sídlících na jeho území a samy uskutečňují velké množství obchodních aktivit na globálních trzích.

„I když se mohou zdát soutěžní pravidla mnoha rozvinutých států po textové stránce podobná, existuje v rámci jednotlivých států řada odlišností spočívajících zejména v jurisdikčních limitech, problémech ve vynucení soutěžních pravidel, přípustnosti a dostupnosti důkazů, zjišťování informací od zahraničních účastníků apod.“ [7]

V oblasti soutěžní politiky se zvýšila mezinárodní spolupráce členských států Evropské unie (jejich soutěžních úřadů) i Komise a od 1. května 2004 vzniklo seskupení The European Competition Network (Evropská soutěžní síť, ECN). Jde o systém, který člení posuzované případy a předává je k prozkoumání nejvhodnějším soutěžním orgánům.

## 6. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže

### Hlavní účel úřadu

Na dodržování pravidel v České republice dohlíží Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS), sídlící v Brně. Jeho hlavním účelem je přinášet užitek spotřebitelům, čili [11]:

- vede soutěžitele k tomu, aby se chovali v souladu s principy soutěžního práva
- zasahuje proti praktikám, jež narušují hospodářskou soutěž, jako jsou např. kartelové dohody, zneužití dominantního postavení aj.
- současně však dává podnikům možnost, aby své nezákonné jednání, které dosud nemělo závažné dopady na trh, mohly samy napravit

ÚOHS mimo výše uvedené provádí kontrolu koncentrací, dohlíží na veřejné zakázky, veřejné podpory. Veřejné podpory jsou sice neslučitelné se společným trhem, úplně zakázány ovšem nejsou.

Do 2. 6. 2004 vedl ÚOHS přehled o uzavřených kartelových dohodách v tzv. kartelovém rejstříku. Dohody se do něho zapisovaly v souladu s ustanovením zákona č. 143/2001 Sb. Zrušila ho až novela zákona o ochraně hospodářské soutěže č. 340/2004 Sb. Nahlížet do něj je však možné až do roku 2014, na stránkách ÚOHS.

Od poloviny roku 2005 se před veřejností a médii Úřad prezentuje pomocí modrého loga, jež znázorňuje jeho regulační činnost v soutěžním prostředí (viz příloha 3). [12]

### Historie ÚOHS

1. července 1991 zahájil svou činnost Český úřad pro hospodářskou soutěž. Jeho sídlem se ustanovilo Brno, což mělo zajistit nezávislost jeho rozhodování, o rok později byl vystřídán Ministerstvem pro hospodářskou soutěž. Od 1. listopadu 1996 je ochrana hospodářské soutěže v České republice úředně zajišťována Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže se sídlem v Brně. Jde o zcela nezávislý orgán státní správy, který zaměstnává převážně ekonomy a právníky. V jeho čele je předseda a to Ing. Petr Rafaj (od roku 2009). [13]

Po roce 1996 se ovšem razantně zvýšila možnost komunikace – mobilní telefony, internet atd. což jeho nezávislost velmi oslabuje, až znemožňuje. Vůbec by tedy nevadilo, kdyby se tento orgán přesunul do Prahy, ve které mají sídlo i ostatní instituce.

## **6.1. Odbory ÚOHS**

Proti jednání, jež negativně ovlivňuje soutěž, zasahují odbory ze sekce hospodářské soutěže:

- Odbor výroby a služeb
- Odbor kartelů
- Odbor fúzí
- Odbor hlavního ekonomů

### **Odbor výroby a služeb**

„Odbor výroby a služeb vykonává činnosti a rozhodování ve věcech dohod narušujících soutěž (vyňaty jsou horizontální dohody, pokud jsou již předmětem šetření Odboru kartelů) a zneužití dominantního postavení v prvním stupni řízení, a to jak podle ZOHS, tak podle čl. 101 a 102 Smlouvy o fungování Evropské unie“ [14]. Hlavním oborem, na který se odbor výroby a služeb zaměřuje je energetika, následuje zemědělství, zdravotnictví, telekomunikace, doprava, poštovní služby apod.

### **Odbor kartelů**

Odbor kartelů má v kompetenci odhalování koluzí (horizontální dohody), „a to jak z hlediska ZOHS, tak podle čl. 101 Smlouvy o fungování Evropské unie. V rámci své činnosti efektivně využívá Leniency program.“ [14].

### **Odbor fúzí**

Kontrola fúzí má význam především v éře globalizace světové ekonomiky. Odbor fúzí sleduje následky změn struktury trhů, které spojováním společností vznikají. [7] „Odbor fúzí současně kontroluje, zda nedochází k uskutečňování spojení soutěžitelů před podáním návrhu na povolení spojení a před nabytím právní moci rozhodnutí, kterým se



spojení soutěžitelů povoluje, popř. uděluje výjimky ze zákazu zmiňovaného předčasného uskutečňování spojení soutěžitelů“ [14].

### **Odbor hlavního ekonoma**

Odbor hlavního ekonoma se specializuje na nejnáročnější případy, spolupracuje s ostatními odbory ÚOHS. „Ze strany odboru hlavního ekonoma jsou v těchto případech řešeny otázky týkající se zejména analytického přístupu k šetření, identifikaci vhodných ekonomických metod/testů a požadovaných dat a analytické zpracování dat a jejich interpretace“ [14].

## **6.2. Zákon č. 143/2001 Sb.**

Jednání České republiky se zahraničím upravuje Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže (ZOHS). ZOHS se „vztahuje i na jednání soutěžitelů, k němuž došlo v cizině, které narušuje nebo může narušit hospodářskou soutěž na území České republiky. ZOHS se naopak nevztahuje na jednání, jejichž účinky se projevují výlučně na zahraničním trhu, pokud z mezinárodní smlouvy, kterou je Česká republika vázána, nevyplývá něco jiného“ [6].

Podle ZOHS je soutěžitelem každý (fyzická i právnická osoba), kdo se účastní hospodářské soutěže a může ji svým jednáním ovlivnit.

Podle tohoto zákona jsou soutěžitelé povinni poskytnout ÚOHS veškeré jím vyžádané podklady. Zaměstnanci Úřadu mají dále oprávnění vstupovat do všech objektů, nahlížet do obchodních záznamů, prozkoumávat místa šetření a ústně jednat se soutěžitelem či předvolanými svědky. Jsou však ze zákona povinni zachovat mlčenlivost o důvěrných informacích i po skončení pracovněprávního vztahu.

Stejně pravomoci má Úřad i u orgánů veřejné správy. V případě nespolupráce udělí pokuty a jejich výše se odvine od závažnosti porušení tohoto zákona. „Úřad může soutěžitelům udělit pokutu do výše 10 000 000,- Kč nebo do výše 10% z čistého obrátu dosaženého za poslední ukončený kalendářní rok. Uložené pokuty dále vymáhá a vybírá. Výnos z nich je příjmem státního rozpočtu“ [6].

### 6.2.1. Horizontální a vertikální dohoda

V zákoně o ochraně hospodářské soutěže jsou uvedeny dva typy kartelových dohod – dohoda horizontální a dohoda vertikální.

Dohodou horizontální se označují takové dohody, kterých se účastní soutěžitelé na stejné úrovni trhu zboží. Tyto fúze jsou nezákonné v případech, kdy posilují tržní moc zúčastněných podniků a zpravidla jde o dohody způsobující nejvýznamnější soutěžněprávní problémy. Horizontální dohody vznikají přímo mezi konkurenty. Objevují se například ve vztahu dvou velkoobchodníků působících na trhu s tímž zbožím. Zda se jedná o horizontální (či vertikální) dohodu je možné určit díky předem vymezenému relevantnímu trhu. [3]

Relevantní trh je území, na kterém soutěžitel vykonává své soutěžní aktivity. „Pokud společný podíl účastníků dohody na relevantním trhu nepřesahuje 5%, zákaz se na ně nevztahuje. Relevantním trhem je trh zboží, které je z hlediska jeho charakteristiky, ceny a zamýšleného použití shodné, porovnatelné nebo vzájemně zastupitelné, a to na území, na němž jsou soutěžní podmínky dostatečně homogenní a zřetelně odlišné od sousedících území“ [6].

Opakem horizontálních dohod jsou dohody vertikální, uzavírané na různých úrovních trhu zboží, u kterých vzniká především nebezpečí usnadnění koluzivního jednání na horizontální úrovni. [7]

Za vertikální dohody se považuje projev realizace protisoutěžního konsensu mezi nekonkurenty, ale přesto soutěžiteli. Příkladem lze uvést smlouvu mezi výrobcem a velkoobchodním či maloobchodním distributorem. Tyto dohody jsou přijatelné za předpokladu, že „společný podíl účastníků dohody na relevantním trhu nepřesahuje 10%, nestanoví-li ÚOHS vyhláškou tento podíl vyšší“ [6].

V případě, že nastane pochybnost při objevení smíšené dohody, považuje se tato dohoda za horizontální. Horizontální i vertikální dohoda může dostat i výjimku ze zákazu, pokud například přispívá ke zlepšení a podpoře hospodářského rozvoje, avšak délka této výjimky může být maximálně 5 let. Podmínky pro udělení výjimky jsou jasně dané a při jejich změně (ze strany soutěžitele) může ÚOHS libovolně měnit svá rozhodnutí (zrušit udělení výjimky).

### 6.3. Leniency program

Aby se zjednodušilo odhalování kartelových dohod, vyhlásily antimonopolní úřady Leniency program a to na komunitární i vnitrostátní úrovni. Soutěžitelé, kteří byli svědky či přímo účastníky kartelové dohody, mohou tuto skutečnost ohlásit na Úřadu. Přinesou-li jejich výpověď nové a potřebné informace sloužící k odhalení kartelu, mohou počítat se zmírněnou či žádnou pokutou. Účelem tohoto programu je podpořit spolupráci se soutěžním úřadem, přičemž je aplikován v případech horizontálních dohod. [3]

Pokud má tedy soutěžitel dojem, že se jeho jednání s konkurenty blíží ke kartelu, měl by to co nejrychleji projednat s pověřenou osobou na ÚOHS. Prvním krokem je podání žádosti o aplikaci programu Leniency. Spolupráce mezi žadatelem o aplikaci programu Leniency a ÚOHS se od podání žádosti odehrává podle přesně daných podmínek.

V žádosti musí soutěžitel předložit všechny informace a důkazy vztahující se k údajné kartelové dohodě, které má k dispozici. ÚOHS umožňuje zpřístupnění žádosti pouze účastníkům správního řízení, „nemůže však garantovat ochranu žádosti v případě, že v souladu se zákonem předá správní spis soudu nebo orgánům činným v trestním řízení“ [15].

Leniency program se vztahuje pouze pro případy, při kterých se soutěžitelé dobrovolně rozhodnou o spolupráci. Nelze ho tedy uplatnit za informace, které byly od firmy přímo vyžádány Úřadem.

Chce-li soutěžitel s Úřadem spolupracovat, je nebytné jeho odstoupení od tajné koluze. O ukončení spolupráce s kartelem je nutné podat Úřadu důkazy. Může se jednat o zápis ze schůzek. Soutěžitel též musí změnit své dosavadní chování, které realizoval díky informacím získaných účastí v kartelu. Tato povinnost může odpadnout jen ve výjimečném případě, pokud se důkazy o existenci kartelu dají získat jen soustavnou účastí v něm. [3]

Leniency program nemůže využít ten soutěžitel, který inicioval založení kartelu, ani ten, který přibíral další členy. Leniency program naopak může využít soutěžitel, který chtěl od kartelové dohody odstoupit, přičemž byl dále nucen k nedobrovolné účasti. [3]

## **Leniency typu I**

Pokud bude soutěžitel prvním, kdo domnělou kartelovou dohodu nahlásil, bude mu udělena plná imunita a kompletně se vyhne původně možné pokutě, jde o tzv. Leniency typu I. „Podle povahy informací, které takový soutěžitel Úřadu předloží, se dále rozlišuje Leniency typu IA a Leniency typu IB“ [15].

Na ÚOHS je možnost podání i tzv. hypotetické podoby žádosti – lze předložit soupis neúplných důkazů a kopie dokumentů, které budou v pozdějším dohodnutém termínu doplněny.

Podmínkou však je uvést jakého zboží a území se údajná kartelová dohoda týká a přibližnou délku jejího trvání. Ostatní „citlivé“ informace, jako jsou jména účastníků kartelu, mohou být prozrazeny až po shromáždění potřebných důkazů.

Doba, kterou má soutěžitel k dispozici ke shromáždění důkazů, se nazývá marker. Den, kdy byl marker udělen, se později považuje za den předložení všech kompletních důkazů. Jde o takové „rezervování“ pořadí v případě, že informace o kartelu podává více jeho účastníků. [3]

## **Leniency typu II**

V případě že první žádost již byla podána, záleží na informacích, které ÚOHS od dalšího člena údajné kartelové dohody získá. Sice již není aplikované úplné prominutí sankce, ale pokud výpověď pomůže při vyšetřování ve věci dané kartelové dohody (ukončí ji), může soutěžitel u pokuty očekávat výrazné snížení – až o 50%.

Větší hodnotu mají obvykle důkazy přímé, písemné či potvrzené dalšími zdroji. Pro plné či částečné snížení pokuty, musí soutěžitel soustavně spolupracovat, neudávat zavádějící informace, nezahlazovat důkazy proti němu samotnému a být k dispozici po celou dobu správního řízení. V případě nespolupráce a neplnění výše uvedených povinností žadatele o Leniency program se nejen sankce nesníží, ale naopak hrozí, že mu toto jednání přitíží. [3]

Rozhodnutí o neuložení, resp. snížení pokuty sdělí Úřad na konci správního řízení v přijatém rozhodnutí. „V českém prostředí tohoto programu jako první účinně využil jeden z výrobců energetických nápojů, kterému hrozila za zakázanou dohodu o výhradním

prodeji až dvacetimilionová pokuta. V současné době účinný Leniency program je zaměřen pouze na zakázané dohody uzavírané mezi vzájemnými konkurenty na trhu“ [16].

## **6.4. Dominantní postavení**

Může nastat situace, kdy se jedné firmě podaří získat dominantní postavení na trhu. Dominantní postavení má ten soutěžitel, který nemusí své chování přizpůsobovat jiným soutěžitelům ani spotřebitelům. V té chvíli rezignuje na soutěž v daném odvětví a začne své postavení zneužívat. Tím, že se firma stala dominantní, zničila rizika konkurence, či je alespoň omezila.

Dominantní postavení umožňuje soutěžitelům ovládnout trh a přestat soutěžit. Situace je nemotivuje ke zvyšování výkonnosti a k dalším inovacím. Nesnaží se o snižování nákladů a ani optimálně pokrývat poptávku spotřebitele. Spotřebitel se dostává do nevýhodné pozice. Firma se nechce svého dominantního postavení vzdát a k jeho udržení se nebrání použít ani nekalé prostředky.

Na všechny podnikatelské subjekty se proto uplatňují jistá pravidla ochrany hospodářské soutěže.

### **6.4.1. Hospodářská soutěž**

HS však může narušit i vláda jednotlivých členských států tím, že zapříčiní vznik monopolu. „Stačí, když udělí podnikům tzv. výhradní nebo zvláštní práva či poskytnou veřejné podpory, které upřednostňují vybrané podnikatelské subjekty nebo výrobu určitého zboží či služeb“ [7].

Zákon na ochranu hospodářské soutěže dbá především o funkčnost soutěže a její rozvoj. Brání praktikám, které by ji mohly narušit. „Účelem nevyjádřeným výslovně, ale vyplývajícím z obsahu zákona o ochraně hospodářské soutěže, je tedy ochrana svobody hospodářské soutěže. Hospodářská soutěž se nechrání jako nějaký samoúčel, ale jako hodnota, která má výraznou funkční vazbu k hodnotě soukromé autonomie účastníků trhu. Vychází se též z empirického předpokladu, že zdravé soutěžní prostředí podporuje globální hospodářský rozvoj a efektivnost ekonomiky“ [7].

Zákon na ochranu hospodářské soutěže se tedy zabývá problematikou dominantního postavení. Získá-li podnik dominantní postavení na daném trhu, k čemuž

v praxi dochází velmi často, nemusí to znamenat, že má sklon k protisoutěžnímu charakteru. O ten by se jednalo až v případě zneužití dominantního postavení. Samostatná existence dominantního postavení není zakázána ani v českém a ani v evropském právu a soutěžitelé mají možnost obrátit se na ÚOHS s podezřením o zneužití dominantního postavení stejně jako je to u kartelových dohod. Pokud ke zneužití dojde, záleží na jeho rozsahu. Jestliže jeho dopad ovlivňuje trh jen jednoho členského státu a ne celé Evropské unie, prověřuje ho a potlačuje příslušný kartelový úřad. [7]

Pokud zjistí, že skutečně ke zneužití dominantního postavení došlo, tržní podíl soutěžitele či soutěžitelů **přesáhl 40%** na trhu za dané období, další taková jednání zakáže. [6]. Prokáže-li se, že se zneužití projevuje na společném trhu, deformaci soutěže zabrání Komise. Komise zakáže zneužívání dominantního postavení a oprávněně stanoví pokuty. Její role je velmi významná. Potlačuje protisoutěžní zneužití dominantního postavení, kontroluje politiku národních šampionů a prosazuje soutěžní pravidla. U Komise se předpokládá, že bude kartely posuzovat daleko přísněji a nebude benevolentní i za předpokladu, že bude vstupovat do konfliktů s významnými evropskými státy a nebude mít tendence brát ohled na národní specifika. Národní soutěžní orgány totiž stále často podporují svá klíčová odvětví. Vynucování soutěžního práva by mělo být pro všechny subjekty stejné, aby zvýhodnění jednoho nezapříčinilo znevýhodnění druhého.

V současné době se u Komise především prověřují její možnosti reagování „na stále vzrůstající protekcionismus v Evropské unii“ [7].

„Rozhodnutí Komise ve věcech soutěžních se stávají stále více komplexní a mají v oblasti soutěžního práva ES velký význam; jsou přezkoumatelná Evropským soudním dvorem“ [7].

## 6.5. Soutěžní právo

Snahu o stálou a vysokou konkurenceschopnost podniků zajišťuje soutěžní právo. Soutěžní právo a soutěžní politika spolu vytvářejí jisté území, kde probíhá hospodářská soutěž. Soutěžní právo lze chápat jako hranice tohoto území. [7]

Soutěžní politika zejména usiluje o fungování tržní ekonomiky, dohlíží na ochranu spotřebitelů, na ekonomiku státu, jeho konkurenceschopnost a hospodářský růst. Především se snaží usměrňovat stávající soutěžitele a podporovat vstup nových soutěžitelů na trh. Soutěžní politika jednoho státu se tedy snaží o ekonomický vzestup daného státu.

Cílem Evropské soutěžní politiky tedy bude posílit a udržet konkurenceschopnost celého evropského hospodářství a udržet nenarušenou HS. [7]

K omezení HS mohou naopak přispívat obchodní společnosti zejména kartelovými dohodami se svými konkurenty, či již zmíněným využíváním dominantního postavení.

Firma v dominantním postavení zneužívá své nadvlády zejména vnucováním cen, jak nákupních tak prodejních. Nebo vnucováním jiných obchodních podmínek. Může se uchýlit i k tomu, že donutí menší firmu k podepsání smlouvy, obsahující plnění, která s předmětem smlouvy nesouvisí.

Do nekalé soutěže též patří vyděračské praktiky různé povahy. Pro posouzení dominantního postavení na trhu je důležitá i otevřenost domácího trhu vůči zahraničnímu. Domácí trh nesmí být uzavřen před příchodem nových podniků. [7]

### **Compliance program**

Soutěžní pravidla jsou velmi rozsáhlá a orientace v nich nemusí být pro soutěžitele snadná. Soutěžitel je poté může nevědomě porušit a být za toto necílené protisoutěžní jednání sankcionován. [3]

Aby se eliminovaly možné trestněprávní důsledky plynoucí z porušení pravidel hospodářské soutěže, jsou veškeré informace sloužící k bezpečnému „pohybu“ konkrétního soutěžitele shromážděny v Compliance programu.

Program slouží především vedoucím zaměstnancům či členům statutárních orgánů, je však určen pro všechny soutěžitele. Pomáhá tedy i těm s nízkým podílem na trhu a rozhodně neplatí obecně rozšířený názor, že je vhodný jen pro velké společnosti. [3]

Compliance program se konkrétně upravuje pro každého soutěžitele s přihlédnutím na jeho podnikatelské zaměření, velikost a případně i skutečnost, zda již v minulosti soutěžní pravidla porušil. [3]

Před zavedením Compliance programu do firmy je nejprve nutné identifikovat rizikové oblasti a vybrat jen ty, na které se má program zaměřit. Jelikož se každý Compliance program musí upravit pro konkrétního soutěžitele, nejde o jednoduchý proces. Pro správné určení nejrizikovějších oblastí je například nezbytné:

- prověřit uzavřené vertikální i horizontální smlouvy a veškeré dokumenty vztahující se k podnikání,

- identifikovat individuální schůzky soutěžitele (či jeho zástupců) s osobami činnými ve stejné oblasti podnikání,
- zjistit, kteří zaměstnanci jsou v kontaktu s konkurencí,
- prozkoumat neformální vztahy zaměstnanců s konkurencí,
- určit výši soutěžitelova podílu na trhu (přesahuje-li 40 %, lze konstatovat jeho dominantní postavení),
- prověřit minulost soutěžitele (zda již porušil pravidla hospodářské soutěže).

Přípravy prováděné pro aplikaci Compliance programu jsou znatelně rozsáhlé a nelze při nich vyloučit riziko odhalení protisoutěžního jednání. Dojde-li k potvrzení účasti soutěžitele v kartelu, je vhodné podat žádost o uplatnění Leniency programu a samotná existence Compliance programu může být v této chvíli brána za polehčující okolnost. [3]

Výsledný Compliance program, písemný dokument, musí být lehce aplikovatelný a především srozumitelný pro ty osoby, které budou odpovědné za jeho dodržování. Jména těchto osob musí být v dokumentu uvedené a to i se sankcemi, které jim v případě nedodržování daných pravidel hrozí.

Se samotnou existencí Compliance programu by měli být seznámeni všichni dotčení zaměstnanci. Důležité je i jejich pravidelné proškolení, aby se zajistilo, že budou vědět, jak mají (podle Compliance programu) správně jednat a jaké pravidla dodržovat. [3]



## 7. Přehled nejvyšších pokut uložených v oblasti HS

### Bid rigging (systém PISU)

Nejvyšší pokuta byla prozatím uložena (nepravomocně) v roce 2006 za bid rigging. Šlo o jeden z největších evropských kartelů, který koordinoval postup při tendru o dodávky regulačních jednotek pro elektrické rozvodny (tzv. systému PISU = plynem izolované spínací ústrojí). Tato kartelová dohoda nemá co do rozsahu a délky trvání v rozhodovací praxi ÚOHS obdoby. Dohoda fungovala více než 16 let a uzavřena byla údajně ve Vídni. Její účastníci měli velmi sofistikované metody spolupráce. Zpočátku byla jejich komunikace osobní, avšak později využívali emailů či mobilních telefonů. Dohoda byla odhalena díky společnosti ABB, která využila Leniency programu, předložila relevantní důkazy o kartelu a v srpnu roku 2006 bylo zahájeno správní řízení. [17]

Z důvodu zákonných pravomocí ÚOHS bylo pokutováno pouze jednání v období od července 2001 do března 2004. Během těchto let společnosti uskutečnily zakázky, jejichž celková hodnota je přibližně 700 000 000,- Kč. Sankcionované společnosti měly uhradit skoro 1 miliardu korun (979 221 000,- Kč). Částka byla následně snížena na 941 881 000,- Kč. Společnosti ABB byla pokuta prominuta.

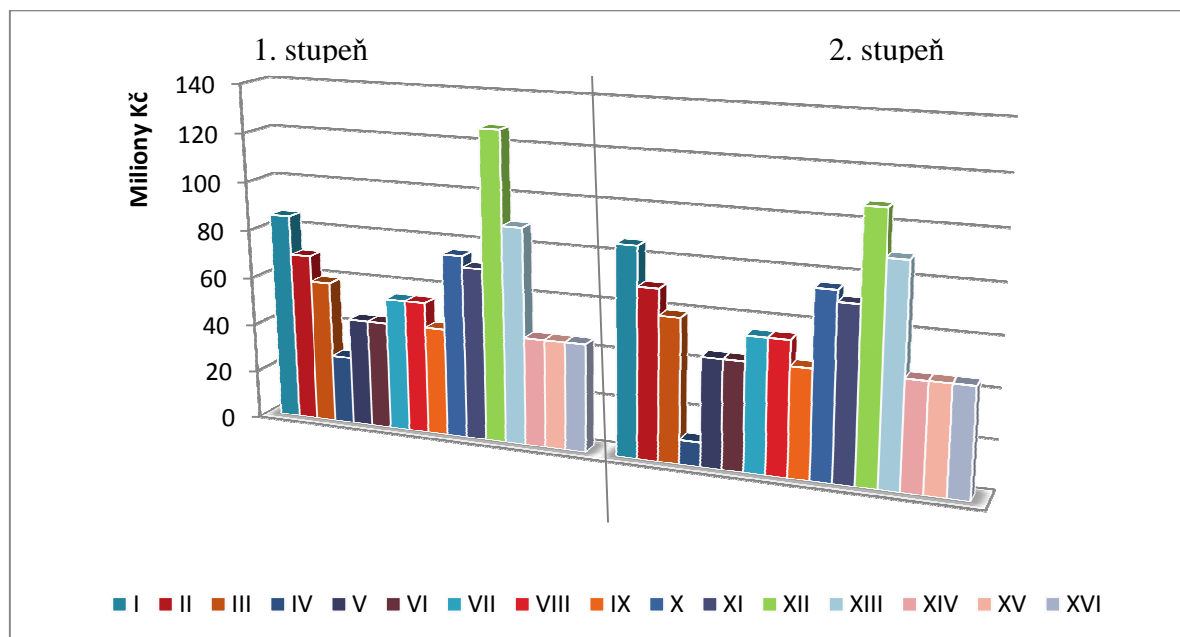
**Tabulka 2: Výše sankcí jednotlivých společností v 1. a 2. stupni řízení**

Označení společnosti pro grafické znázornění	Název sankcionované společnosti	Výše sankce – 1. stupeň (Kč)	Výše sankce – 2. stupeň (Kč)	Rozdíl výše sankce v 1. a 2. stupni (Kč)
I.	ALSTOM	85 581 000	85 581 000	0
II.	AREVA T&D SA	69 552 000	69 552 000	0
III.	AREVA T&D AG	58 926 000	58 926 000	0
IV.	<b>AREVA T&amp;D Holding SA</b>	28 000 000	10 000 000	<b>- 18 000 000</b>
V.	Fuji Electric Holdings Co., Ltd.	44 408 000	44 408 000	0
VI.	Fuji Electric Systems Co., Ltd.	44 408 000	44 408 000	0
VII.	Hitachi Ltd.	54 600 000	54 600 000	0
VIII.	Hitachi Europe Limited	54 600 000	54 600 000	0
IX.	Japan AE Power Systems Corporation	44 408 000	44 408 000	0

X.	Mitsubishi Electric Corporation	75 348 000	75 348 000	0
XI.	Toshiba Corporation	70 762 000	70 762 000	0
XII.	<b>Siemens AG</b>	126 588 000	107 248 000	<b>- 19 340 000</b>
XIII	Siemens Aktiengesellschaft Österreich	88 816 000	88 816 000	0
XIV	VA Tech Transmission & Distribution GmbH & Co KEG	44 408 000	44 408 000	0
XV	Siemens Transmission and Distribution Limited	44 408 000	44 408 000	0
XVI	Nuova Magrini Galileo S.p.A.	44 408 000	44 408 000	0
<b>Suma</b>		979 221 000	941 881 000	

Zdroj: [18]

**Graf 3: Výše uložených sankcí v 1. a 2. stupni řízení**



Zdroj: [18]

Na grafu 3 je znázorněno 16 účastníků kartelu, kteří byli sankcionováni. Od roku 1988 (v ČR od roku 1999) jich však utvářelo dohody až 21. Do výše pokut bylo zahrnuto i postavení jednotlivých firem – zda měly v kartelu vedoucí či iniciační roli. Nejvyšší obnos tak byl v 1. stupni vyměřen německé společnosti Siemens AG, největšímu výrobcí elektrotechniky na světě, ve výši 126 588 000,- Kč. Naopak nejnižší částku měla uhradit společnost AREVA T&D Holding SA, ve výši 28 000 000,- Kč.

Ve druhém stupni došlo ke snížení částek a to o - 19 340 000,- Kč u společnosti Siemens AG a - 18 000 000,- Kč u společnosti AREVA T&D Holding SA. Sankce ostatních firem se nezměnila.

Firmy jsou povinny uhradit částku vyměřenou až ve druhém stupni řízení, které je považováno za pravomocné rozhodnutí. Případně se mohou odvolat k soudu a počkat na jeho vyjádření k dané věci.

„Verdikt o existenci kartelu byl potvrzen druhostupňovým rozhodnutím ze dne 26. dubna 2007“ [18]. Celá kauza byla řešena nejen ÚOHS, ale i dalšími antimonopolními institucemi (např. Evropskou komisí). Krajský soud v Brně však rozhodnutí ÚOHS v červnu 2008 zrušil. ÚOHS podal kasační stížnost, které Nejvyšší správní soud vyhověl a Krajský soud je nucen opětovně své rozhodnutí projednat. V prosinci 2009 však došlo k přerušení řízení a případ se postoupil Soudnímu dvoru Evropské unie. [18]

## **7.1. Dohody v oblasti zemědělství**

Přestože se pravidla hospodářské soutěže vztahují na oblast zemědělství pouze v omezeném rozsahu, níže jsou uvedeny dva příklady dohod, u kterých ÚOHS prokázal protisoutěžní charakter.

### **Cenový kartel – plemenářské podniky**

Antimonopolní úřad obvinil z kartelu osm tuzemských firem zaměřených na šlechtění a chov skotu (tab. 3). Tyto firmy si sjednotily ceny, které požadovaly za inseminační dávku plemenných býků. Negativní dopad tohoto protisoutěžního jednání poté postihl především chovatele skotu, kterým omezil možnost výběru. [19]

Dohoda se týkala let 1998 až 2001 a její účinky se projeví na celém území České republiky. Nejnižší sankce byla vyměřena pro podnik Plemenáři Brno, a.s., jelikož z dohody vystoupil již v roce 2000.

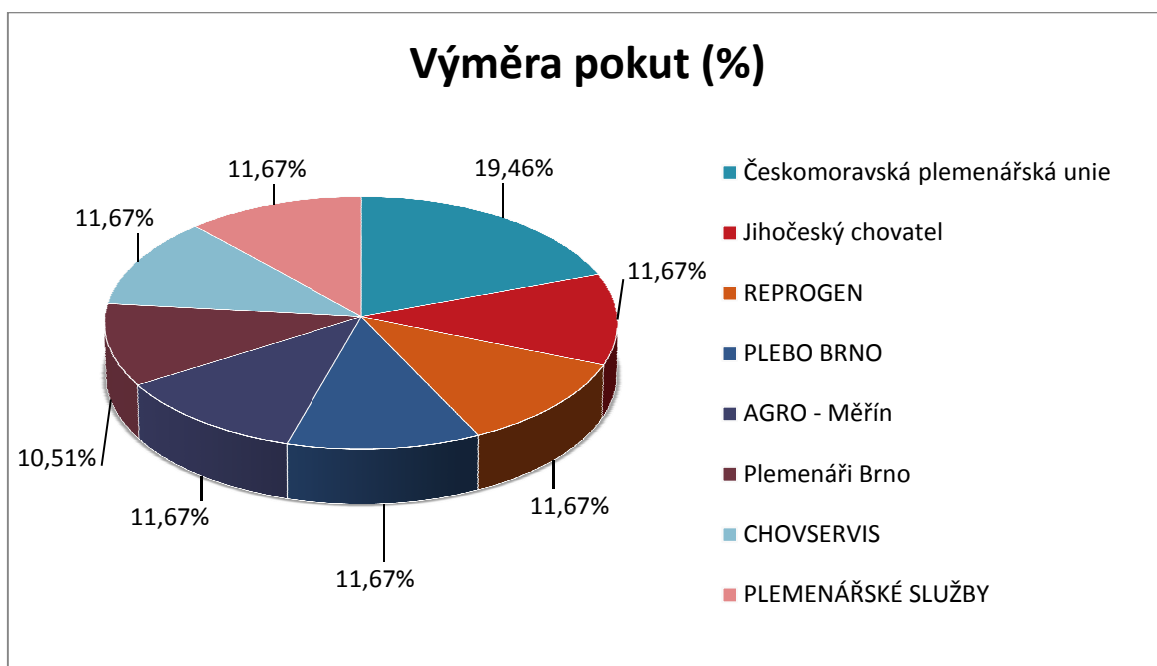
Kartel mimo jiné usvědčily zápisy z jednání soutěžitelů, z kterých jasně vyplývá dohoda o cenách. Sankce byly záměrně nižší, aby nedošlo k likvidaci podniků, ale k obnovení hospodářské soutěže. [19]

**Tabulka 3: Výše sankcí – plemenářské podniky**

Název společnosti	Výše sankce (Kč)
Českomoravská plemenářská unie, k.s.	500 000
Jihočeský chovatel, a.s.	300 000
REPROGEN, a.s.	300 000
PLEBO BRNO, a.s.	300 000
AGRO – Měříň, a.s.	300 000
Plemenáři Brno, a.s.	270 000
CHOVSERVIS, a.s.	300 000
PLEMENÁŘSKÉ SLUŽBY, a.s.	300 000
<b>Suma</b>	<b>2 570 000</b>

Zdroj: [19]

**Graf 4: Rozdělení celkové pokuty 2 570 000,- Kč mezi plemenářské podniky**



Zdroj: [19]

Rozhodnutí se stalo konečným – nabytí právní moci 8. 10. 2002 - a rozklad (odvolání), který firmy podaly, byl zamítnut.

### **Cenový kartel - producenti drůbeže**

Drůbežářské firmy uvedené níže v tabulce 4, na konci roku 2006 uzavřely cenový kartel. Smluvily si vyšší společné ceny, kterou budou požadovat od svých odběratelů za 1kg

jatečných kuřat. Celková pokuta všech sankcionovaných společností byla v roce 2007 vyměřena Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže na 14 208 000,- Kč. Firmy se proti tomuto rozhodnutí odvolaly. ÚOHS se tedy bude celým případem opětovně zabývat, přičemž musí jasně definovat, jak byl kartel jednotlivými firmami realizován.

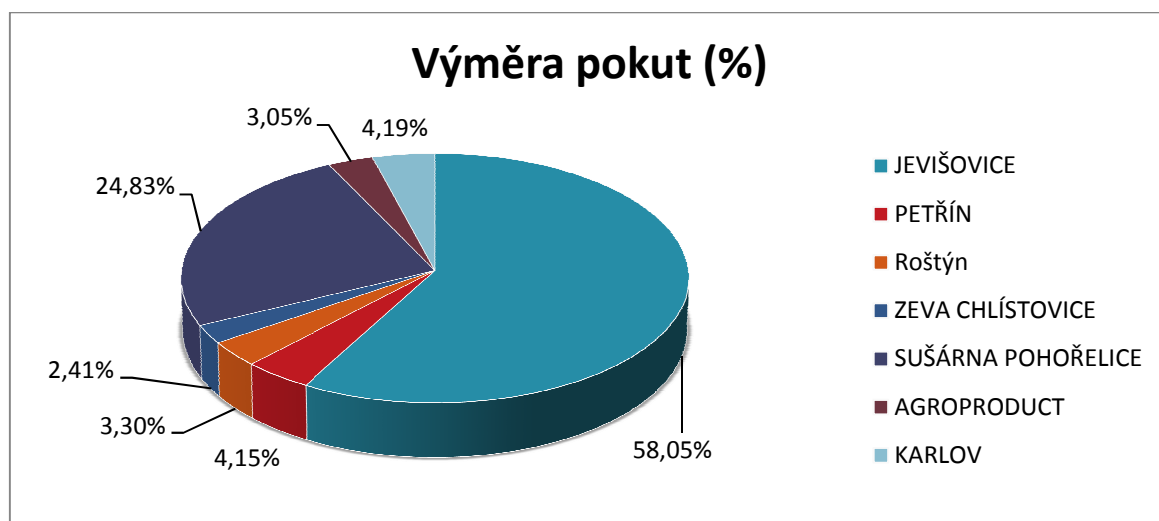
**Tabulka 4: Výše sankcí – drůbežářské podniky**

Název společnosti	Výše sankce (Kč)
<b>AGRODRUŽSTVO JEVIŠOVICE</b>	<b>8 248 000</b>
Zemědělské družstvo PETŘÍN	590 000
Zemědělské družstvo „Roštýn“	469 000
ZEVA CHLÍSTOVICE, a.s.	343 000
<b>SUŠÁRNA POHOŘELICE, s.r.o.</b>	<b>3 528 000</b>
AGROPRODUCT, spol. s r. o.	434 000
KARLOV, a.s.	596 000
<b>Suma</b>	<b>14 208 000</b>

Zdroj: [18]

Z tabulky 4 je patrné, že iniciátory kartelu byly společnosti Agrodružstvo Jevišovice a Sušárna Pohořelice. Vyplývá to z nadměrné výše jejich pokuty oproti zbývajícím společnostem, pro ilustraci je tato skutečnost znázorněna na grafu 5:

**Graf 5: Rozdělení celkové pokuty 14 208 000,- Kč mezi drůbežářské podniky**



Zdroj: [18]

## 7.2. Nejvyšší uložené pokuty v letech 2008, 2009

V tabulce 5 (níže) jsou rozepsány jednotlivé nejvyšší pokuty ve sledovaných letech s doplněním formy porušení zákona.

V posledním sloupci je poté uvedeno, zda bylo rozhodnutí pravomocné – pokud ano, společnosti měly povinnost sankce zaplatit.

**Tabulka 5: Nejvyšší pokuty uložené v letech 2008 a 2009**

ROK	PŘÍPAD	FORMA PORUŠENÍ ZÁKONA	POKUTA (Kč)	PRÁVNÍ MOC
2009	České dráhy	Zneužití dom. postavení	254 000 000	ANO
2009	Pekaři	Horizontální kartel	52 800 000	ANO
2009	RWE Transgas	Zneužití dom. postavení	10 000 000	ANO
2009	Kofola	Procesní porušení zákona	4 855 000	ANO
2009	HUSKY CZ	Vertikální dohoda	2 316 000	NE
2008	České dráhy	Zneužití dom. postavení	270 000 000	NE
2008	Drůbežáři	Horizontální kartel	14 208 000	ANO
2008	Kofola Holding	Vertikální kartel	13 552 000	ANO
2008	LINDE GAS	Zneužití dom. postavení	12 000 000	ANO
2008	Kofola, a.s.	Procesní porušení zákona	11 836 000	NE

Zdroj: [20]

Analýzou pěti nejvyšších pokut udělených v letech 2008 a 2009 se došlo k závěru, že jejich celková suma byla velmi vyrovnaná. Rozdíl činil 2 375 000,- Kč, přičemž šlo o navýšení v roce 2009.

**Tabulka 6: Porovnání celkových sankcí (2008, 2009)**

ROK	CELKEM
2008	321 956 000
2009	323 971 000

Zdroj: [20]

### 7.3. Početní řešení – smluvní oligopol

Příkladem smluvního oligopolu je následující modelová situace:

Firmy účastníci se kartelové dohody v automobilovém průmyslu; znají tržní poptávkovou křivku po produkce tohoto homogenního odvětví, která je  $Q = 320 - P$ . Příklad se zjednoduší předpokladem nulových nákladů firem. Maximalizace zisku  $\pi$  bude tedy rovna maximalizaci celkových příjmů TR. Vyjádřeno rovnicí:  $\max. \pi = \max. TR$ .

**Řešení:**

$$Q = 320 - P \rightarrow P = 320 - Q$$

$$\pi = TR - TC$$

$$\pi = P * Q - TC$$

$$\rightarrow \pi = P * Q \text{ (rovnice zisku při } TC = 0)$$

$$\pi = (320 - Q) * Q$$

$$\rightarrow \pi = 320 * Q - Q^2$$

**Cíl kartelu:**

$$\max. \pi = \frac{\delta \pi}{\delta Q} = 320 - 2 Q = 0$$

$$Q = \frac{320}{2} = \underline{160 \text{ jednotek}}$$

Optimální výstup kartelu bude 160 jednotek, cena bude dána funkcí  $P = 320 - Q$ .

Po dosazení  $Q = 160$  jednotek, vyjde  $P = 160$  Kč.

Celkový zisk  $\pi$  kartelu se zjistí z rovnice:

$$\pi = 320 * Q - Q^2 = 320 * 160 - 160^2$$

$$\pi = 25\,600 \text{ Kč,}$$

nebo jednodušeji ze vztahu:

$$\pi = P * Q = 160 * 160 = 25\,600 \text{ Kč. [1]}$$

## 8. Závěr

Cílem bakalářské práce bylo zhodnotit postavení České republiky k tajným dohodám. Z poznatků, které bakalářská práce obsahuje lze vyvodit, že na blahobyt spotřebitelů a funkčnost hospodářské soutěže v České republice dohlíží Úřad pro ochranu hospodářské soutěže. Přičemž jeho pravomoci upravuje Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže.

Práce obsahuje charakteristiku oligopolního trhu, výčet poznatků o vzniku kartelových dohod a podmínky, které musí kartel dodržet k jeho stabilní existenci. Za kartelové dohody se poté považují takové dohody, při kterých soutěžitelé dále působí na trhu samostatně, avšak si vzájemně nekonkurují. S jistotou se dá říci, že kartelizace je snadnější na oligopolních trzích, čili na trzích, kde působí méně soutěžitelů.

Jelikož jsou soutěžní pravidla velmi rozsáhlá, existuje pro soutěžitele (k jeho lepší orientaci) možnost využití Compliance programu. Program obsahuje shrnutí těchto pravidel a je vhodný pro všechny fyzické i právnické osoby, přičemž se pro každého soutěžitele individuálně upravuje. Compliance program se nezaměřuje na celou společnost. Před jeho aplikací je proto nutné zjistit nejrizikovější oblasti firmy.

V praktické části práce byla provedena analýza několika konkrétních případů kartelů. Z analýzy vyplynulo, že je velmi efektivně využíván program Leniency. Praktická část dále poukázala na to, že se v praxi velmi často objevuje bid rigging (tendrový kartel), jež negativně ovlivňuje výběrové řízení.

V problematice Leniency programu se dá navrhnout jeho nepatrná změna. Účastníci kartelu či soutěžitelé, kteří účast v něm odmítli, by za jeho odhalení mohli navíc získat nejen nulovou sankci, ale i finanční odměnu. Oblíbenost tohoto programu by poté značně stoupla. Odměna by se stanovila procentem z celkové vyměřené sankce všech ostatních účastníků kartelu.

Výše tohoto „odměnového“ procenta by se odvíjela právě od výše celkové sankce. Aby se podařilo odhalit především velké, světové kartely, procento by se úměrně zvyšovalo se zvyšováním celkové sankce. Například u kartelů, jejichž celková pokuta by byla do 30 000 000,- Kč, by se jednalo o 0,1 % z této částky. Pokuty od 30 000 000,- Kč do 100 000 000,- Kč by spadaly do 0,5 %. Ostatní částky, přesahující tuto hranici, by skýtaly možnost získání až 1 % odměny.



V reálném případě kartelu PISU, jehož celková pokuta byla vyměřena na 941 881 000,- Kč (viz analytická část práce), by potom přicházelo v úvahu právě 1 %, tedy společnost ABB, která tento kartel odhalila, by se obohatila o 9 418 810,- Kč.

Existence kartelů by v té chvíli byla ještě více ohrožena a postupně by kartelové dohody mohly úplně vymizet.

## 9. Seznam použitých zdrojů:

1. **BRČÁK, Josef a kolektiv autorů.** *Učební texty z mikroekonomie 2. část.* 1. vydání. Praha : ČZU, 2009. str. 122. ISBN 978-80-213-1400-9.
2. **SOUKUPOVÁ, Jana a kol.** *Mikroekonomie.* 3. dopl. vydání (4. dotisk). Praha : Management Press, 2005. str. 548. ISBN: 80-7261-061-9.
3. **RAUS, David, ORŠULOVÁ, Andrea.** *Kartelové dohody.* 1. vydání. Praha : C. H. Beck, 2009. str. 355. ISBN 978-80-7400-016-4.
4. **FIALA, Petr.** *Síťová ekonomika.* 1. vydání. Praha : Professional Publishing, 2008. str. 225. ISBN 978-80-86946-69-6.
5. **URBAN, Jan.** *Základy teorie národního hospodářství.* 1. vydání. Praha : ASPI Publishing, 2003. str. 424. ISBN 80-86395-72-3.
6. *Zákony 2004 II.* Český Těšín : PORADCE, s.r.o., 2004. str. 864. ISBN 80-86674-47-9.
7. **ONDREJOVÁ, Dana.** *Národní šampioni a hospodářská soutěž.* Praha : Lidne, a.s., 2007. str. 314. ISBN 978-80-7201-678-5.
8. **ÚOHS.** *Informační letáček.* [Online] 7. 8. 2008. [Citace: 17. 10. 2010.] [http://www.compet.cz/fileadmin/user\\_upload/Publikace/uohs\\_skladacka\\_CZ\\_2008\\_03.pdf](http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Publikace/uohs_skladacka_CZ_2008_03.pdf).
9. **HAVLOVÁ, Adéla.** *Zákonné limity pro podnikání v oblasti veřejných zakázek.* [Online] 10. 6. 2002. [Citace: 19. 2. 2011.] [http://www.stavebni-forum.cz/diskuse2010/prezentace/0610\\_havlova.pdf](http://www.stavebni-forum.cz/diskuse2010/prezentace/0610_havlova.pdf).
10. **OECD.** *Pokyny OECD pro boj proti kartelovým dohodám mezi uchazeči o veřejnou zakázku.* [Online] 1. 2. 2009. [Citace: 27. 2. 2011.] [http://www.compet.cz/fileadmin/user\\_upload/Sekce\\_VZ/Methodiky/Bid\\_rigging\\_guidelines\\_OECD\\_cz.pdf](http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Sekce_VZ/Methodiky/Bid_rigging_guidelines_OECD_cz.pdf).
11. **ÚOHS.** *Poslání a kompetence.* [Online] 13. 10. 2009. [Citace: 27. 2. 2011.] <http://www.compet.cz/o-uradu/poslani-a-kompetence/>.
12. **ÚOHS.** *Logo ÚOHS.* [Online] [Citace: 2. 3. 2011.] <http://www.compet.cz/informacni-centrum/logo-uohs/>.
13. **ÚOHS.** *Historie úřadu.* [Online] 13. 10. 2009. [Citace: 27. 2. 2011.] <http://www.compet.cz/o-uradu/historie-uradu/>.
14. **ÚOHS.** *Podnikání na volném trhu je soutěžní hra.* [Online] 21. 1. 2010. [Citace: 26. 2. 2011.] <http://www.compet.cz/hospodarska-soutez/>.

15. ÚOHS. *Leniency program*. [Online] 21. 1. 2010. [Citace: 26. 2. 2011.] [http://www.compet.cz/fileadmin/user\\_upload/Legislativa/HS/SoftLaw/Leniency\\_program.pdf](http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Legislativa/HS/SoftLaw/Leniency_program.pdf).
16. ÚOHS. *Zakázané dohody*. [Online] 30. 9. 2009. [Citace: 23. 2. 2011.] <http://www.compet.cz/hospodarska-soutez/zakazane-dohody-a-zneuziti-dominance/>.
17. **RUDOLF, Marek**. euro.cz. *Rekordní sankce ÚOHS za kartel o rozdělení trhu*. [Online] 12. 2. 2007. [Citace: 3. 2. 2011.] <http://www.euro.cz/detail.jsp?id=84036>.
18. ÚOHS. *Přehled nejvyšších pokut uložených ÚOHS za porušení zákona o ochraně hospodářské soutěže s následným vývojem jednotlivých kauz*. [Online] 15. 12. 2009. [Citace: 5. 1. 2011.] <http://www.compet.cz/informacni-centrum/statistiky/prehled-nejvyssich-pokut-hs/>.
19. **KRÁLOVÁ, Táňa**. agroweb. *Plemenáři pokutováni za kartel*. [Online] 29. 10. 2002. [Citace: 14. 1. 2011.] [http://www.agroweb.cz/Plemenari-pokutovani-za-kartel\\_\\_s43x11530.html](http://www.agroweb.cz/Plemenari-pokutovani-za-kartel__s43x11530.html).
20. INFOLIST 6/2009 (ÚOHS). *Významné události roku 2009*. [Online] 22. 12. 2009. [Citace: 7. 11. 2010.] [http://www.compet.cz/fileadmin/user\\_upload/Informacni\\_listy/2009/infolist\\_2009\\_06\\_Vyznamne\\_udalosti.pdf](http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Informacni_listy/2009/infolist_2009_06_Vyznamne_udalosti.pdf).
21. INFOLIST 6/2010 (ÚOHS). *Významné události roku 2010*. [Online] 7. 1. 2011. [Citace: 18. 1. 2011.] [http://www.compet.cz/fileadmin/user\\_upload/Informacni\\_listy/2010/Infolist\\_2010\\_06\\_vyznamne\\_udalosti.pdf](http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Informacni_listy/2010/Infolist_2010_06_vyznamne_udalosti.pdf).

## 10. Přílohy

Příloha 1: Nejvyšší pokuty uložené v oblasti veřejných zakázek – za rok 2010 .....	41
Příloha 2: Nejvyšší pokuty uložené v oblasti veřejných zakázek – za rok 2009 .....	41
Příloha 3: Logo Úřadu pro ochranu HS .....	42

### Seznam grafů:

Graf 1: Velikost trhu jako bariéra vstupu .....	7
Graf 2: Optimální výstup smluvního oligopolu .....	14
Graf 3: Výše uložených sankcí v 1. a 2. stupni řízení .....	31
Graf 4: Rozdělení celkové pokuty 2 570 000,- Kč mezi plemenářské podniky .....	33
Graf 5: Rozdělení celkové pokuty 14 208 000,- Kč mezi drůbežářské podniky .....	34

**Seznam tabulek:**

Tabulka 1: Věžňovo dilema.....	10
Tabulka 2: Výše sankcí jednotlivých společností v 1. a 2. stupni řízení .....	30
Tabulka 3: Výše sankcí – plemenářské podniky .....	33
Tabulka 4: Výše sankcí – drůbežářské podniky .....	34
Tabulka 5: Nejvyšší pokuty uložené v letech 2008 a 2009 .....	35
Tabulka 6: Porovnání celkových sankcí (2008, 2009) .....	35

**Seznam použitých zkratk:**

HS – hospodářská soutěž

OHS – zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění pozdějších předpisů

Smlouva ES – Smlouva o založení Evropského společenství

ÚOHS, Úřad – Úřad pro ochranu hospodářské soutěže

**Příloha 1: Nejvyšší pokuty uložené v oblasti veřejných zakázek – za rok 2010**

ZADAVATEL	POKUTA (Kč)	PRÁVNÍ MOC
Statutární město Liberec	3 000 000	ANO
Ministerstvo zemědělství ČR	1 000 000 + 800 000	ANO
Statutární město Hradec Králové	1 500 000	ANO
Lesy ČR – nákup výpočetní techniky	1 000 000	ANO
Statutární město Zlín – 13 veřejných zakázek	800 000	NE
Kraj Vysočina + Přibyslav	400 000	NE
Lesy ČR – nákup kancelářského materiálu	300 000	NE

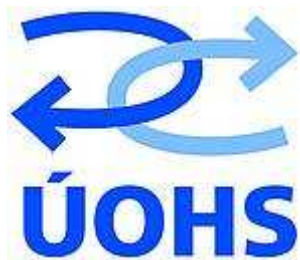
Zdroj: [21]

**Příloha 2: Nejvyšší pokuty uložené v oblasti veřejných zakázek – za rok 2009**

ZADAVATEL	POKUTA (Kč)	PRÁVNÍ MOC
Ministerstvo zemědělství	1 000 000	NE
Ministerstvo zemědělství	800 000	NE
Dopravní podnik hl. města Královéhradecký kraj	800 000	NE
Ministerstvo práce a soc. věcí	800 000	ANO
Společnosti skupiny RWE	500 000	NE
Stat. město Ústí nad Labem	300 000	NE

Zdroj: [20]

**Příloha 3: Logo Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže**



Zdroj: [12]