

**Česká zemědělská univerzita v Praze**

**Provozně ekonomická fakulta**

**Katedra ekonomických teorií**



**Bakalářská práce**

**Problematika smluvního oligopolu v ČR**

**Tomáš Šimek**

© 2015 ČZU v Praze

# ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Katedra ekonomických teorií

Provozně ekonomická fakulta

## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Tomáš Šimek

Hospodářská politika a správa

Název práce

**Problematika smluvního oligopolu v ČR**

Název anglicky

**The Issue of Collusive Oligopoly in the Czech Republic**

---

### Cíle práce

Cílem této práce je vysvětlit, jaké dohody mezi soutěžiteli mohou vzniknout, dále popsat problematiku kartelových dohod z pohledu českého práva a konečně analyzovat důsledky vzniku kartelových dohod na ekonomiku státu. Velká část práce je zaměřena na postup ÚOHS při odhalování kartelu. V práci budou uvedeny konkrétní příklady kartelů.

### Metodika

Bakalářská práce bude vytvořena za využití několika metod vědeckého zkoumání. V teoretické části bude využita metoda deskripce. Budou zpracovány teorie již publikovaných textů a komparativní metodou se zjistí, jak je teorie spojená s praxí. Data použitá v analytické části práce budou získávána z webových stránek antimonopolních úřadů.

### Doporučený rozsah práce

30 – 40 stran

---

### Doporučené zdroje informací

Beck, 2009. str.355. ISBN 978-80-7400-016-4.

BEJČEK, Josef, Kartelové právo. Brno: Masarykova Univerzita, 1995,201 s,ISBN 80-2101-064-9.

BRČÁK,Josef a kolektiv autorů. Učební texty z mikroekonomie 2.část, 1.vydání, Praha : ČZU, 2009, str. 122.ISBN 978-80-213-1400-9

Evropská komise (online). Dostupné z: <http://ec.europa.eu>

MUNKOVÁ, J., SVOBODA, P., KINDL, J. Soutěžní právo. 1.vydání: Praha: C-H. Beck, 2006,411 s. ISBN 80-7179-440-6.

RAUS, DAVID, ORŠULOVÁ Andrea, Kartelové dohody, 1.vydání. Praha: C.H.

URBAN, Jan. Základy teorie národního hospodářství, 1.vydání, Praha:ASPI Publishing, 2003, str, 424. ISBN 80-86395-72-3.

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (online). Dostupné z: <https://www.uohs.cz>

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

---

### Předběžný termín obhajoby

2015/06 (červen)

### Vedoucí práce

Ing. Roman Svoboda, Ph.D.

---

Elektronicky schváleno dne 13. 3. 2014

**doc. Ing. Josef Brčák, CSc.**

Vedoucí katedry

---

Elektronicky schváleno dne 11. 11. 2014

**Ing. Martin Pelikán, Ph.D.**

Děkan

V Praze dne 02. 03. 2015

---

### Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci "Problematika smluvního oligopolu v ČR" jsem vypracoval 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 mé práce. Jako autor uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 16.3.2015

---

## Poděkování

Rád bych touto cestou poděkoval Ing. Romanu Svobodovi, Ph.D. za odborné vedení a užitečné rady při zpracování bakalářské práce.

# Problematika smluvního oligopolu v ČR

---

## The Issue of Collusive Oligopoly in the Czech Republic

### Souhrn

Bakalářská práce se zaměřuje na problematiku smluvního oligopolu v České republice a s ním související. Práce je tvořena dvěma částmi.

První, teoretická část, popisuje nedovolené omezování hospodářské soutěže ze strany soutěžitelů. Jsou zde vysvětleny pojmy týkající se hospodářské soutěže a to národní šampioni, národní jurisdikce, kartelové dohody a Úřad pro ochranu hospodářské soutěže. Práce zmiňuje dohody o sloučení podniků a zneužívání dominantního postavení na trhu, především se ale 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 činnost, historii, odbory a pravomoce.

Druhá, praktická část práce, poté analyzuje konkrétní příklady kartelů a zjišťuje rozsah využití teorie v praxi. Je zde také vyřešen početní příklad smluvního oligopolu.

Na závěr jsou uvedeny tři historicky nejvyšší uložené pokuty Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže. Na onech kauzách jde pozorovat, jakým způsobem ÚOHS postupuje a jakým způsobem se mohou zachovat vyšetřování soutěžitelé.

### Klíčová slova:

Smluvní oligopol, kartel, trh, nedokonalá konkurence, ÚOHS, Evropská komise, soutěžní politika, právo, fúze, národní šampion, veřejné zakázky, jurisdikce

## **Summary**

My bachelor thesis is focused on the issue of collusive oligopoly in the Czech republic and related. The work consists of two parts.

The first theoretical part describes the illegal restriction of completion by oligopolists and the basic economic terms related to competition are introduced, national champion, national jurisdiction, cartel agreements and Office for the Protection of Competition. 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 the Office for Protection of Competition its activities, history, trade unions and authority.

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.

Finally the three highest ever fines imposed by the Office for the Protection of Competition. On these terms the cases are observing the way OPC proceeds and how they can maintain investigation competitors.

## **Keywords:**

Collusive Oligopoly, cartel, market, imperfect competition, competition, European commission, competition policy, law, merger, national champion, public contracts, jurisdiction

## Obsah

1	ÚVOD.....	10
2	CÍL PRÁCE A METODIKA.....	11
3	LITERÁRNÍ REŠERŠE .....	12
3.1	Oligopol .....	12
3.1.1	Důvody vzniku oligopolů .....	13
3.2	Smluvní oligopol (kartel).....	14
3.2.1	Kartelové dohody.....	14
3.2.2	Optimální výstup smluvního oligopolu .....	17
3.2.3	Vězňovo dilema .....	18
3.3	Národní šampioni.....	19
3.4	Národní jurisdikce.....	19
3.5	Úřad pro ochranu hospodářské soutěže .....	21
3.5.1	Historie ÚOHS.....	21
3.5.2	Činnost ÚOHS .....	22
3.5.3	Odbory ÚOHS .....	22
	Odbor kartelů .....	23
	Odbor fúzí .....	23
	Odbor hlavního ekonoma.....	23
4	ANALYTICKÁ ČÁST .....	24
4.1	Právní úprava oligopolního chování v ČR.....	24
4.2	Pojem dohody .....	25
4.2.1	Dohody podle formy .....	25
4.2.2	Dohody podle vztahu mezi účastníky .....	26
4.2.3	Výjimky ze zakázaných dohod .....	29
4.3	Počtení příklad a jeho řešení .....	30
4.4	Trh mobilních operátorů .....	31
4.4.1	Základní informace o významných mobilních operátorech v ČR .....	32
4.4.2	Trh mobilních telefonních služeb v České republice.....	33
4.4.3	Český telekomunikační úřad.....	36
4.5	Úřad pro ochranu hospodářské soutěže – praktické ukázky.....	38
4.5.1	Zakázané dohody mezi mobilními operátory .....	38



4.6	Příklady státní regulace oligopolních trhů na základě dokumentace ÚOHS .....	39
4.6.1	Kartel výrobců CRT obrazovek .....	39
4.6.2	Zneužití dominantního postavení společnosti STUDENT AGENCY, s.r.o. ....	40
4.7	Tři historicky nejvyšší pokuty uložené Úřadem .....	41
4.7.1	Nejvýše uložená pokuta .....	41
4.7.2	Druhá nejvyšší pokuta .....	43
4.7.3	Třetí nejvyšší pokuta .....	44
5	ZÁVĚR .....	48
6	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ .....	50
7	PŘÍLOHY .....	52

# 1 ÚVOD

V současné době dochází ke stále rychlejšímu vývoji světa, v rámci různých změn podniků a nových možnostech obchodu. Evropská unie při rozšiřování v letech 2004 - 2007 zpřístupnila trhy nově přijatých členských států, mimo jiné České republiky. V té chvíli se zvýšila možnost vstupu zahraničních podniků na domácí trhy.

V dnešní době je slovo trh považováno za jeden z nejdůležitějších pojmů v nynější ekonomii. Trh si lze představit jako místo, kde dochází ke směně zboží za zboží. Spolu s rozložením kupních sil roste i soupeřivost mezi hospodářskými subjekty. Podle ekonomických teorií je soupeřivost označována jako konkurence.

Domácí podniky usilují o minimalizaci svého ohrožení ze strany konkurence, přicházející ze zahraničí. Dochází k uzavření nejrůznějších dohod, mající za úkol zajistit dominanci na trhu a rovnoměrný zisk. Tím vzniká smluvní oligopol, jinak také řečeno kartel.

Kartelové dohody představují na oligopolních trzích vážné riziko pro oslabení fungování hospodářské soutěže. Hospodářská soutěž je založena na principu konkurence, při vzniku kartelových dohod následně přestává fungovat, na tom jsou nejvíce poškozeni ostatní podniky, ale i spotřebitelé. Kartely jsou tak považovány za nedovolené, ale je potřeba se jimi neustále zabývat.

U řady evropských zemí, včetně České republiky, dochází k využívání běžné kontrolní formě soutěžního prostředí. Různé orgány jednotlivých států kontrolují ochranu "zdravého" konkurenčního prostředí a hojnost spotřebitelů. Pro Českou republiku se jedná o Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, jehož pracovníci získávají možnost nahlížet do obchodních dokumentů podniků. V této problematice má výstřední postavení Zákon č. 143/ 2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, upravující jednání České republiky se zahraničními státy.

## 2 CÍL PRÁCE A METODIKA

Tématem je problematika oligopolní konkurence a cílem této bakalářské práce je na základě analýzy zjistit momentální postavení a problematiku smluvního oligopolu, nebo-li kartelu, v České republice. Dílčím cílem práce je vymezit problém tajných dohod mezi většími podniky a formulovat tak klíčové a důležité poslání národní jurisdikce.

Hlavní textová práce obsahuje dvě části. Teoretickou a praktickou část. Text v teoretické části zahrnuje základní pojmy, jenž souvisí se smluvním (koluzivním) oligopolem. Podrobně se zde líčí tržní struktura náklonná ke vzniku kartelů. Dále se uvádí kartelové dohody a jejich vznik a cíl kartelu. V teoretické části je také zmíněna historie, činnost a cíl Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže.

Na teoretickou část navazuje praktická (analytická) část, která se zaměřuje na kartelové dohody objevené v několika minulých letech. Jedná se o jisté zmenšení celkové problematiky smluvního oligopolu, která nejlépe vystihuje funkce Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže v praxi. Zaměřuje se také na základní charakteristiky vzniku a vývoje trhu České republiky. Budou představeny jednotlivé společnosti na trhu mobilních operátorů. Důležitým ukazatelem je tržní podíl jednotlivých společností.

Bakalářská práce se skládá z praktické a teoretické části. Teoretická část zahrnuje literární rešerši, která byla zpracována pomocí analýzy dokumentů, zahrnující studium odborné literatury, a to jak české, tak zahraniční, zabývající se problematikou ekonomických teorií se zaměřením na oligopoly.

Pro vypracování praktické části byly využity internetové zdroje Úřad pro hospodářskou soutěž. Z metod vědeckého zkoumání byla využita především metoda deskripce, komparace, analýzy a syntéza. Tato část práce bude doplněna o tabulky a grafy, které poslouží k analýze tržního prostředí, která vychází ze studia zveřejněných výročních zpráv společností na trhu mobilních operátorů a údajů zjištěných na Českém statistickém úřadu.

Uvedené informace v bakalářské práci jsou získávány pomocí studií skript, dokumentů a především odborné literatury, sekundárně z prověřených internetových zdrojů. Pro sběr poznatků a vědomostí byly použity data a parafrázovány myšlenky z veřejně publikovaných textů.

## 3 LITERÁRNÍ REŠERŠE

### 3.1 Oligopol

Jestliže v tržní struktuře kteréhokoli odvětví dojde k případu, kdy v daném odvětví vévodí konečný počet podniků, nastává případ označovaný odborným výrazem oligopol. „*Oligopol lze formulovat jako model trhu typu nedokonalé konkurence*“, přičemž se jedná o takovou tržní strukturu, v níž konkurence nejen přijímají strategii recipročního vztahu, ale v níž tato strategie zaujímá ústřední postavení. V této tržní struktuře působí jen několik významných podniků, které mají důležitý podíl na trhu. Tyto podniky vyrábějí celý požadovaný objem výroby či přinejmenším jeho většinu, a mohou tedy působit na cenu, množství a kvalitu produkce celého odvětví. (Brčák, 2009)

Dochází-li na trhu k počátku oligopolu, přestává existovat soutěživost mezi firmami a naopak vzniká jejich vzájemná závislost. Klíčovou charakteristikou oligopolu je, že podnik při svém rozhodování o cenách a výstupu zvažuje jednání druhého podniku. Ve srovnání s dokonalou konkurencí je natolik velký počet malých a středních firem na daném trhu, že jejich osobní nařízení, týkající se množství či ceny produkce, nenabádá konkurenty pozměňovat ideální výstup a výši jejich cen. (Brčák, 2009)

Podnik působící ve struktuře oligopolu musí před vytvořením své nabídky (objemu vyprodukovaného množství) kontrolovat nejen tržní poptávku, ale i nabídku konkurentů a jejich reakci na její volbu. Tyto odezvy musí zanést do své funkce očekávané poptávky.

Konkurenční podniky v dopadu jejího rozhodnutí upraví své ceny, popřípadně i množství svých existujících výstupů. Mohou následně změnit i propagování vlastních výrobků, aby dosáhly udržení či opětovného získání spotřebitelů. Poněvadž výsledné chování jedné firmy patrně ovlivní tržní poptávku i nabídku veškerého odvětví. Konkurent může reagovat již dříve, ale pouze za podmínky pokud ví, jak se podnik zachová. (Brčák, 2009)

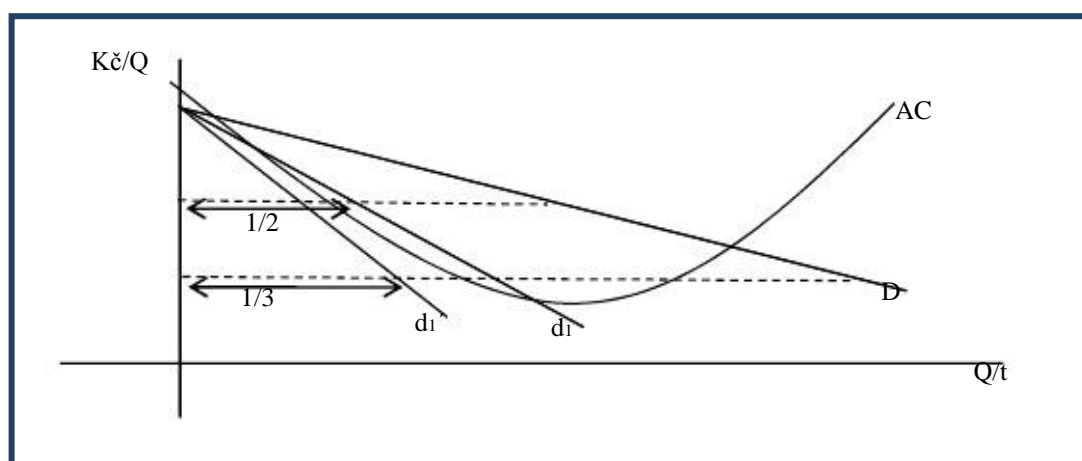
Na oligopol narážíme běžně v automobilovém průmyslu nebo ropném průmyslu, dále lze označit odvětví počítačového hardwaru, mobilních operátorů či bankovníctví. Jako příklad lze použít vztah klíčových mobilních operátorů v České republice.

Nejznámějšími jsou T-Mobile a Telefónica O2. Při rozhodování o mobilních tarifech, akčních nabídkách a novinkách musí každý z nich brát v potaz chování svého konkurenta. Dozví-li se např. T-Mobile o příchodu nového produktu, kterou chce O2 uvést na trh, vynasnaží se o vytvoření ještě lepší nabídky. Povinností je však mít tyto důležité informace o konkurenci v dostačujícím předstihu.

### 3.1.1 Důvody vzniku oligopolů

Oligopoly vznikají hlavně v situacích, pokud není lehké se dostat s novým podnikem na trh, což je zásadní rozdílnost od modelů dokonalé konkurence. Omezení vstupu na trh v nedokonalé konkurenci vyplývá z pojmu „bariéry vstupu“. „*Typickými formami omezení vstupu nových podniků do oligopolních odvětví jsou relativně vysoké náklady kapitálu na zavedení nového podniku, patentová omezení, preference spotřebitelů v relaci k existujícím firmám a úmluvy a dohody mezi existujícími firmami*“. (Brčák, 2009) Některé podniky ale uvedené bariéry zdolat dokážou. V souladu s jejich počtem a velikostí trhu by pak mohlo dojít k zániku struktury oligopolu (Graf 1).

Graf 1 Velikost trhu jako bariéra vstupu



Zdroj: Soukupová (2005)

## 3.2 Smluvní oligopol (kartel)

Smluvní (koluzivní) oligopol je oligopolní tržní model s několika podniky produkující stejné či podobné výrobky (služby) vyčnívající na trhu jako monopol. (Brčák, 2009) Mezi oligopolními firmami s významným podílem na trhu dochází často k uzavírání dohod. Těmito dohodami o spolupráci a společném postupu pak vzniká tržní struktura nazývaná kartel.

Kartelové dohody mohou být uzavírány o:

- stejných (monopolních) cenách produkce;
- velikosti produkce (množstevní kvóty);
- teritoriálním rozdělením trhu.

Kartely často vznikají zejména mezi silnými firmami v některých oligopolizovaných odvětvích národních ekonomik, tak i na světovém trhu (např. sdružení zemí vyvážejících ropu, organizace OPEC, který je příkladem tržní situace, kdy jako oligopolisté vystupují národní ekonomiky, nikoli podniky).

### 3.2.1 Kartelové dohody

O kartelové dohody se jedná v situaci uzavření této dohody, díky níž přetrvávají účastníci na trhu a působí dál samostatně, ale vzájemně si nekonkurují, což souvisí s redukcí hojnosti spotřebitelů. Frekventanty kartelových dohod mohou být jak právnické, tak i fyzické osoby z tuzemského či zahraničního trhu. (Raus, Oršulová, 2009)

Čím menší počet soutěžitelů se na trhu bude nacházet, tím bude větší náklonnost ke kartelizaci. Následně bude uzavření a udržení dohody snadnější. Dále platí, že soutěžitelé budou mít sklony ke kartelizaci, pokud budou mít shodné či podobné náklady či výrobní procesy. Ke kartelizaci budou přitahováni při stejné velikosti výroby, nebo při vědomí, že je na trhu nedostatek substitutů jimi vyráběného zboží. Nejideálnější pro kartel je, když nejen neexistuje substitut vyráběného zboží, ale především pokud je toto zboží pro spotřebitele nepostradatelné. V takovém případě se platí uzavřít dohodu o přímém určení cen, které jsou zpravidla mnohem vyšší. Protože je na trhu nedostatek shodných výrobků, kupující nemá možnost jiného výběru. Musí tak přijmout cenu určenou kartelovou dohodou. (Raus, Oršulová, 2009)

Vliv silnějších smluvních stran může být na trhu do jisté míry motivující, ale pouze za předpokladu, že vytvořená situace nelze zneužít. K této situaci však často nedochází, spojené firmy jsou ekonomicky silnější a své moci ovládat trh skutečně využívají.

K oslabení soutěže má náklonnost i dohoda obsahující rozdílné podmínky pro jednotlivé soutěžitele, ujednání o kontrole výroby, případně úplné zavrnutí možnosti obchodování se soutěžiteli neúčastníci se této dohody. (Zákony, 2004)

Neméně důležitá je dohoda o rozdělení trhu. Podniky své ceny nabízených služeb a zboží zvyšují a zároveň omzují vstupu nových konkurentů na trh.

### **3.2.1.1 Vznik kartelové dohody**

Pokud má kartelová dohoda fungovat, musí se jí účastnit jen hlavní společnosti s dominantním postavením na trhu, zamezit její pozdější úpravě kvůli nově přichozím podnikům a nejlépe jejich příchod úplně zamezit. Z toho plyne, že kartelová dohoda bude mnohem více efektivní, pokud bude před trhem zamlčena.

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

Pro vytvoření působivého kartelu je v první řadě nutné získat účastníky trhu ochotné do kartelu vstoupit. Následně je přinutit, aby dodržovali body, představující principy a postupy, dané kartelovou dohodou a zamezili tak jejímu objevení. Vznik kartelu a účast v něm tedy přináší značná rizika a problémy. Jsou jimi např prodej:

- zboží za danou cenu určenou pravidly kartelu;
- na předem určeném území;
- určitým odběratelům či nakup jen od určitých dodavatelů;
- dále snaha neobejít kartel ve výhodných, avšak individuálních případech;
- omezit vznik problémů kartelu. (Raus, Oršulová, 2009)

Vstupem do kartelu tedy soutěžitel podstupuje jistý tlak na jeho budoucí chování a ztrácí samostatnou volbu. Pokud se ve stále fungujícím kartelu některý z jeho účastníků uchýlí k jednání zakazující společná smlouva, může nastat od ostatních členů psychologický či ekonomický nátlak. V nejednom případě dochází až k nátlaku fyzickému, což může podnik nejednající v souladu se společnými pravidly buď přinutit

od tohoto jednání odstoupit, nebo naopak přimět ke společné práci se soutěžním úřadem. (Raus, Oršulová, 2009)

Z výše naznačených problémů objevujících se při počátku kartelu a snaze ho udržet, lze vyvodit skutečnost, že bude snadnější uzavřít dohodu na trhu, na kterém působí méně soutěžitelů. Kartely se tak objevují převážně na trhu oligopolu či na trhu, kde působí firmy v postavení šampionů.

### 3.2.1.2 Cíl kartelu

Hlavním cílem kartelu je snaha maximalizovat celkový zisk daného sektoru. Společný zisk kartelu lze formulovat jako rozdíl mezi celkovými příjmy kartelu ( $TR_k$ ) a součtem celkových nákladů všech jeho členů (Brčák, 2009):

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

Podmínku maximalizace společného zisku kartelu lze vyjádřit pomocí rovnice:

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

neboli:

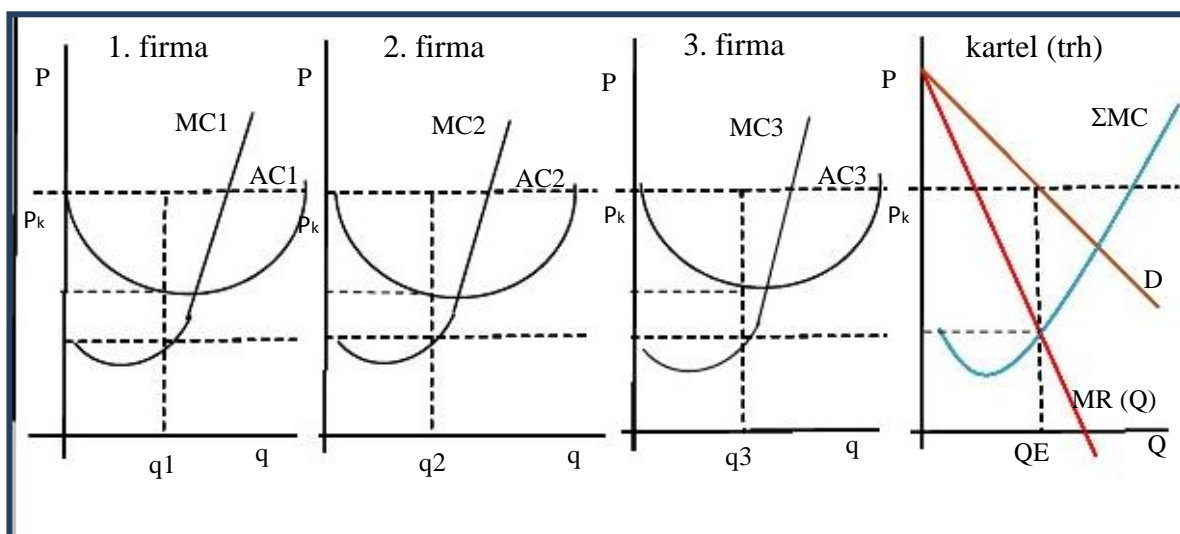
$$MR(Q) = MC_i(q_i)$$



### 3.2.2 Optimální výstup smluvního oligopolu

V našem modelu smluvního oligopolu budeme předpokládat, že v odvětví se nacházejí tři firmy, které mají shodné nákladové křivky a stejnou cenovou strategii. Optimální výstup smluvního oligopolu ve zjednodušeném případě pouze tří firem v odvětví znázorňuje graf.

Graf 2 Optimální výstup smluvního oligopolu



Zdroj: Brčák (2009)

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  $MR(Q) = MC1(q1) = MC2(q2) = MC3(q3)$  a tedy optimální výstup kartelu bude  $QE$ . (Brčák, 2009)

### 3.2.3 Věžňovo dilema

Věžňovo dilema je název pro hru představující možné chování dvou dopadených lupičů (dvou hráčů). První, ale i druhý hráč mají dvě možnosti. Buď se přiznat ke krádeži či se nepřiznat, respektive ji zapřít. Model lze ukázat na dvou firmách (Firma 1, Firma 2), které uzavřeli utajenou dohodu na oligopolním trhu. V případě podezřelého antimonopolního úřadu o vzniku takovéto dohody, nabízejí se firmám dvě možnosti: spolupráce s antimonopolním úřadem či zapření vzniku kartelu.

Antimonopolní úřad může nabídnout následující: přiznají-li se obě firmy k porušení pravidel hospodářské soutěže, dostane každá zúčastněná firma pokutu ve výši 400 000,-Kč. Přizná-li se jen jedna firma, bude její postih nulový, zatímco druhá firma zaplatí 700 000,-Kč. V případě, že obě firmy kartel utají, ale přesto se jeho vznik prokáže, zaplatí firma 1, i firma 2 300 000,-Kč. Podstatné je, že firmy nejsou v kontaktu a nelze se tedy na výpovědi domluvit. Stejně jako dva uvěznění lupiči, každý je v jiné cele. Jedná se tedy o nekooperativní model neantagonistického konfliktu. Cílem obou firem je nulová sankce. Popsaná situace je znázorněna v tabulce 1. Uvedená čísla představují výši sankce v měně česká koruna.

Tabulka 1 Věžňovo dilema

FIRMA		FIRMA 2	
		<i>PŘIZNAT SE</i>	<i>NEPŘIZNAT SE</i>
FIRMA 1	<i>PŘIZNAT SE</i>	400 000/400 000	0/700 000
	<i>NEPŘIZNAT SE</i>	700 000/0	300 000/300 000

Zdroj: Soukupová (2005)

Firma 1 volí z alternativ: 700 000,-Kč, 400 000,-Kč, 300 000,-Kč a 0,-Kč pokuty (tučně zvýrazněné údaje), kdy cílem je nenulová sankce. Firma 1 proto volí možnost přiznat se. Firma 2 se ale zachová stejně a obě firmy tedy musí zaplatit 400 000,-Kč. Pokud by ale firmy vznik dohody zapřely, budou na tom v závěru mnohem lépe.

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

### 3.3 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.*“ (Ondřejová, 2007)

Slovní spojení „národní šampion“ představuje právnickou osobu, tedy obchodní společnost. V odborné ekonomické literatuře je možné spatřit pojmem podobným a to „cenový leader“. Pojem národní šampion není v ekonomii vymezen, jedná se spíše o mediální termín. Synonymem slova „šampion“ je vítěz, ale toto označení by bylo možné považovat za 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 úspěšnými inovacemi, ale získáním neoprávněných soutěžních výhod na úkor svých konkurentů. (Ondřejová, 2007)

Nejde tedy o vítěze, který zvítězil v hospodářské soutěži oprávněnou cestou např: vhodnou ekonomickou strategií, ale cestou neoprávněnou. Nedají se proto označovat za skutečné národní šampiony, neboť se jich netýkala pravidla hospodářské soutěže.

### 3.4 Národní jurisdikce

Hranice mezi národním a mezinárodním obchodem, zásluhou globalizace, již pozbyla na významu. Důležité však stále zůstává národní jurisdikce, soudní pravomoc. Transnacionální fúze se mohou setkávat se značnými překážkami způsobující výrazně rozdílné soutěžní zákony jednotlivých států.

Když rozvinuté státy diskutovaly o začátcích soutěžních dohodách, opominuly ze svých aktivit na státy rozvojové, které se tak dostaly do nevýhodného postavení. Staly se tak slabými a neschopnými se bránit zvyšujícímu počtu fúzí, především těm s negativním dopadem pro jejich zemi. Ani v současné době není známa dohoda, která by rozvojovým zemím přinesla větší užitek. Soutěžní právo vzniká především

mezi největšími světovými ekonomikami. Ostatní státy ale nezůstávají pozadu a snaží se spatřit řešení, jak společně s dominantním postavením čelit. Stále však nedochází k potřebné spolupráci všech států, aby zaniklo nebezpečí ignorování následků, které mohou přinést některé fúze malým a rozvojovým státům. Jen tím je možno docílit: *„maximalizace užitku a minimalizace újmy, které přináší globalizace“*. (Ondrejová, 2007)

Globalizace zapříčinila potřebu vzniku mezinárodních soutěžních pravidel (společný soutěžní standart), které by reagovaly na zvyšující se protisoutěžní jednání a předcházely rozhodnutím v určité věci. Společná soutěžní pravidla by zabránila kontrolování jedné fúze z různých hledisek a předešlo by se problému střetu jurisdikcí, pokud by se nacházelo sídlo „narušitele“ soutěže v zahraničí.

*„Ekonomické a soutěžní zákony jsou národní, avšak ekonomické a soutěžní problémy jsou nadnárodní“*. (Ondrejová, 2007) Z toho vyplývá snaha další národní zákony nepřijímat, případně je mezinárodně regulovat a tím předejít možným konfliktům.

E.M. Fox spatřuje v oblasti soutěžního práva následující problémy:

- národní právo musí respektovat hranice daného státu (nemůže tak postihnout veškerá jednání poškozující jeho občany);
- soutěžní právo reguluje chování občanů jiných států a narušuje tak výsady a pravidla jiných států;
- soutěžní práva jednotlivých států jsou ve vzájemném rozporu;
- státy postrádají představy o řešení případů, pokud problémy přesahují jejich hranice;
- státy stále méně zastupují zájmy osob sídlících na jeho území a samy uskutečňují velké množství obchodních aktivit na globálních trzích. (Ondrejová, 2007)

## 3.5 Úřad pro ochranu hospodářské soutěže

Na dodržování pravidel v České republice dohlíží Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS), sídlící v Brně. Hlavní účelem úřadu je přinášet užitek spotřebitelům, který:

- 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, 2009)

ÚOHS dále provádí kontrolu koncentrací, dohlíží na veřejné zakázky a podpory. Veřejné podpory jsou sice neslučitelné se společným trhem, úplně zakázány však nejsou.

Do 2. června 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.

### 3.5.1 Historie ÚOHS

1.července 1991 zahájil svou činnost Český úřad pro hospodářskou soutěž. Jeho sídlem se ustanovilo Brno, což mělo zajistit jeho nezávislost při 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 zaměstnávající převážně ekonomy a právníky. V jeho čele stojí předseda a to Ing. Petr Rafaj (od roku 2009). (ÚOHS. Historie úřadu, 2015)

Po roce 1996 se ovšem razantně zvýšily možnosti komunikace – mobilní telefony, internet atd. což jeho nezávislost velmi oslabuje, až znemožňuje.

### 3.5.2 Činnost ÚOHS

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže je ústředním orgánem státní správy České republiky s pravomocemi v oblasti ochrany hospodářské soutěže, dohledu nad zadáváním veřejných zakázek a v monitoringu a koordinaci veřejné podpory. Úřad je řízen předsedou, jmenovaným prezidentem republiky na šestileté funkční období.

Podnikání na volném trhu je soutěžní hra. Někdy mohou být společnosti v pokušení se této vzájemné soutěži vyhnout a pokusit se stanovit vlastní pravidla hry. Občas se jeden velký hráč snaží vytlačit konkurenty z trhu. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže („Úřad“) funguje jako rozhodčí a stará se o to, aby všechny společnosti hrály podle stejných pravidel. Úřad může nařídit, aby přestaly platit dohody a postupy, které omezují hospodářskou soutěž, a uložit pokutu společností, jež porušily soutěžní právo.

Sekce hospodářské soutěže Úřadu je složena z následujících odborů, které zasahují proti praktikám, jež omezují soutěž. (ÚOHS.Hospodářská soutěž, 2015)

### 3.5.3 Odbory ÚOHS

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

- Odbory výroby a služeb;
- Odbor kartelů;
- Odbor fúzí;
- Odbor hlavního ekonoma.

#### **Odbor výroby a služeb**

*„Odbor výroby a služeb vykonává činnosti a rozhodování ve věcech dohod narušujících soutěž a zneužití dominantního postavení v prvním stupni řízení, a to jak podle ZOHS, tak podle čl. 101 a 102 Smlouvy o fungování Evropské unie“* (ÚOHS. Podnikání na volném trhu je soutěžní hra, 2015). Hlavním sektorem, na který se odbor výroby a služeb zaměřuje je energetika, následuje zdravotnictví, zemědělství, doprava, telekomunikace, 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“. (ÚOHS. Podnikání na volném trhu je soutěžní hra, 2015)

## **Odbor fúzí**

Kontrola fúzí má význam především v éře globalizace světové ekonomiky. Odbor fúzí sleduje následky změn struktury trhů, které spojováním společností vznikají. (Ondřejová, 2007). „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, popřípadě uděluje výjimky ze zákazu zmiňovaného předčasného uskutečňování spojení soutěžitelů“. (ÚOHS. Podnikání na volném trhu je soutěžní hra, 2015)

## **Odbor hlavního ekonoma**

Odbor hlavního ekonoma se specializuje na nejnáročnější případy, spolupracuje s ostatními odbory ÚOHS. „ Ze strany odboru hlavního ekonoma jsou v těchto situacích řešeny otázky týkající se zejména analytického přístupu k šetření, identifikaci vhodných ekonomických metod/testů a požadovaných dat a analytické zpracování dat a jejich interpretace“. (ÚOHS. Podnikání na volném trhu je soutěžní hra, 2015)

## 4 ANALYTICKÁ ČÁST

### 4.1 Právní úprava oligopolního chování v ČR

Na konci 19. století neexistovala na našem území žádná právní úprava, která by přímo řešila problematiku kartelových dohod. Jedinou právní normou, kterou bylo možné v takové situaci použít, byl § 879 obecného zákoníku občanského, který rušil platnost smluv, které byly v rozporu s dobrými mravy. (Munková, 2006)

V roce 1897 došlo k návrhu právní úpravy kartelových dohod, kde ale nešlo o jejich úplný zákaz, tak jak je tomu dnes. Základem byl státní dohled nad takovými dohodami a případný zásah v situacích, kde docházelo k neopodstatněnému zvýšení cen na úkor spotřebitelů. Avšak tento zákon nebyl nikdy přijat. (Kindl, 2009)

Zákon č. 141 Sb. Z. a n. o kartelech a soukromých monopolech (kartelový zákon) byl přijat v roce 1993. Zajišťoval především větší přehlednost a transparentnost díky kartelovému rejstříku se sbírkou listin spravovaný Státním úřadem statistickým. Zákon umožňoval vládě nebo kartelové komisi ukládat sankce, regulovat ceny (maximální cena stanovená kartelem) popřípadě nechat rozpustit kartelovou organizaci. (Kindl, 2009)

Od únorového převratu v roce 1948 až do listopadu 1989 se podle Munkové jedná o etapu „*státně dirigistického hospodářského systému založeného na řízení hospodářskými plány, ve které nebylo místa pro jakoukoli hospodářskou soutěž.*“ (Munková, 2006)

Po listopadu 1989 byl s účinností od 1. března 1991 přijat nový zákon č.63/1991 Sb. O ochraně hospodářské soutěže, který řešil oblast veřejnoprávní ochrany hospodářské soutěže. Soukromoprávní části nekalé soutěže se týkal zákon č. 513/1991 Sb. (§ 44 an.) v obchodním zákoníku. Mimo jiné jsou zde v § 41 obecná úvodní ustanovení, která zajišťují soutěžitelům právo svobodně rozvíjet svou soutěžní činnost a ukládá jim povinnost dodržovat právně závazná pravidla hospodářské soutěže a nezneužívat účast v soutěži. Podle Kindla lze bez nadsázky říci, že jde o první moderní právní předpis, který řeší oblast veřejného soutěžního práva. V § 3 odst. 1 byl obsažen obecný zákaz kartelových dohod a pokládal je za nedovolené a neplatné, nestanovil-li zákon jinak. Novela č. 286/1993 Sb. Změnila rubriku kartelových dohod na „dohody narušující hospodářskou soutěž“ a zároveň upravila působnost z původních podnikatelů a orgánů státní správy a územní samosprávy na legislativní zkratku „soutěžitelé“, čímž můžeme obdobně jako v § 41 Obchodního zákoníku rozumět „fyzické



a právnické osoby, které se účastní hospodářské soutěže, i když nejsou podnikatelé“.  
(Kindl, 2009)

Kvůli významným legislativním změnám byl v roce 2001 přijat zcela nový zákon 143/2001 Sb. S účinností od 1.července 2001. V platnost vešel především tzv. leniency program, který je popsán níže. Po vstupu do Evropské unie byla vytvořena novela zákona č. 340/2004 Sb., kde jedním z nejdůležitějších bodů bylo zrušení povolení výjimek. (Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, 2008)

Zákon byl od svého vzniku již několikrát novelizován, naposledy v prosinci roku 2012 zákonem č. 360/2012, který je zaměřen především na posílení právní jistoty pro žadatele v tzv. leniency programu, a tím také zvýšit jeho atraktivitu pro účastníky zakázaných dohod. (Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, 2015)

## 4.2 Pojem dohody

### 4.2.1 Dohody podle formy

Zákon o ochraně hospodářské soutěže určuje v § 3 tři různé formy dohod. Mezi původní náleží dohody mezi soutěžiteli. Podle Rause jsou tzv. „*dohody v užším smyslu*“ ve svém základě všechna ujednání, kde je vyjádřena ochota soutěžních subjektů počínat si v budoucí období dle předem určených pravidel. (Raus, 2009) Takové dohody mohou mít podobu právně závazné smlouvy, ale mohou být i ústní, podepsané nebo nepodepsané. Spadají sem i tzv. gentlemanké dohody, které nemají vůbec žádnou právní závaznost. (Kindl, 2009) „*Čím více jde o jednání zdánlivě nekoordinované a zdánlivě nezávislé, tím složitější je prokazování uzavření kartelové dohody.*“ (Raus, 2009) Vždy je potřeba dosvědčit, že soutěžitelé tak nakládali vědomě a ve shodě, za záměrem dosažení oboustranně kladného výsledku.

Druhou podobou, kterou uvádí zákon je rozhodnutí sdružení soutěžitelů nebo podniků. Sdružení podniků je přirozené chování, které dává svým členům obrovské výhody. Jde hlavně o snadnější prosazování kolektivních zájmů, inovací nebo legislativních změn. To ale podporuje k vytváření prostoru, kde se členové mezi sebou mohou dopouštět narušování hospodářské soutěže. Jedná se hlavně o jakékoli vyjádření vůle, jenž vede ke spojení podniků, ale o zprostředkovanou kooperaci přes federaci podniků.

Mezi příznačné rozhodnutí patří na prvním místě sjednocování ceníků zboží, které dodávají podniky ze sdružení na trh, dále např. určování budoucího postupu.

Posledním pojmem je jednání ve vzájemném souladu, který představuje skupinu, kam lze zařadit ty podoby společného jednání, které nedosáhnou až do formy dohody. Východiskem pro jednání ve shodě je určitý společně dohodnutý postup. Základní diference oproti dohodě mezi soutěžiteli, kde pro zákaz stačí její čiré uzavření, je podle Rause požadavek na existenci navazujícího jednání na trhu. Soutěžitelé spolu při takovém chování opakovaně komunikují nebo se setkávají na jednáních, kde spoluvytvářejí obchodní politiku. (Raus, 2009)

#### **4.2.2 Dohody podle vztahu mezi účastníky**

V § 5 zákona o ochraně hospodářské soutěže jsou formulovány dva typy dohod narušujících hospodářskou soutěž, podle vzájemného vztahu soutěžitelů – horizontální a vertikální dohody. Horizontální dohoda je domluva mezi soutěžiteli, jenž v této nepřístupné dohodě působí na jedné úrovni trhu. Dohody na horizontální úrovni mají nejhorší dopady, ať už se jedná o reálné nebo potencionální soupeře. Nejvíce nešťastný důsledek je tu na ceny a též na soupeře respektive konkurenty, jenž se takové dohody neúčastní. Horizontální dohody jsou rozděleny na dva druhy. První jsou dohody vždy nedovolené, jelikož je u nich pokaždé jasné porušení hospodářské soutěže. Do druhého druhu se řadí dohody, které se posuzují dle „*pravidla odůvodněnosti*“, protože nemusí mít vždy výslovně negativní důsledek a v některých situacích mohou působit i pozitivně na hospodářskou soutěž.

Protikladem horizontálních dohod jsou dohody vertikální. Soutěžitelé tu působí na různé úrovni trhu, a nevzniká tak mezi nimi přímý konkurenční vztah. Mohou jimi být i podniky pracující na rozdílných trzích na sebe navazujících. Jako charakteristický příklad je vztah mezi výrobcem zboží a jeho distributorem nebo dohodou mezi velkoobchodníkem a maloobchodníkem. Vertikální dohody se rozdělují na cenové a necenové. Při cenové vertikální dohodě přijímají na sebe navazující soutěžitelé stanovenou cenu, za kterou budou prodávat. V situaci, že je dohoda jen doporučující a nikoliv závazná nejedná se o porušení hospodářské soutěže. Necenové vertikální dohody se posuzují podle „*pravidla odůvodněnosti*“ a velice tu záleží na konkrétním případě.

Pokud nelze jasně stanovit, zda-li se jedná o dohodu horizontální či vertikální, používá se pojem smíšené dohody. Většinou jde o případ, kdy dohoda obsahuje prvky horizontální i vertikální současně v jedné dohodě. Zákon o ochraně hospodářské soutěže uvádí tuto kategorii dohod v § 5 odst. 3 a jednoznačně zde definuje, že pokud není jasné, jestli jde o dohodu horizontální či vertikální, bere se, že jde o horizontální dohodu a podle jejich pravidel se posuzuje.

#### **4.2.2.1 Cenové kartely**

Cenové kartely zmiňuje v § 3 odst. 2 písm. a) zákon OHS a zakázány jsou dle něj dohody, jenž „obsahují ujednání o přímém nebo nepřímém určení cen“. Zakazují jakoukoliv kooperaci v cenové oblasti soutěžního chování. Nejčastěji mají soutěžitelé zájem o sjednocení svých cen pro konečné zákazníky v horizontální dohodě nebo o určení konečné ceny v navazujícím prodeji prostřednictvím vertikální dohody. První možnost se nazývá tzv. „price fixing“ a prezentuje nejhorší formu porušení hospodářské soutěže. Podniky se v takovém případě přímo dohodnou na cenách, za které budou zboží prodávat zákazníkům. O cenový kartel jde i v situaci určování minimální nebo maximální ceny jak při prodeji, tak i při nákupu, sjednocování systému slev, používání stejného kalkulačního vzorce, případně nějaká jiná pravidla ovlivňující tvorbu ceny. Účastníci takových dohod mají samozřejmě za cíl maximalizaci svého zisku, při minimalizování rizika. Na trhu pak vystupují jako monopol a zneškodňují tím konkurenci, která v takové situaci nemůže existovat.

Vertikální cenové kartely se nazývají „resale price maintenance“ a ovlivňují cenu v navazující úrovni prodeje a je postihován stejně tvrdě, jako výše uvedený price fixing. Co ale zakázané není, je nezávazné doporučení ceny zboží, určenému k dalšímu prodeji. Dodavatel může cenu doporučit, ale v žádné situaci nesmí vyžadovat její dodržení a jakýmkoli způsobem uplácet nebo obměňovat odběratele za dodržování takových cen.

#### **4.2.2.2 Diskriminační dohody**

V situaci, že vzhledem k jednotlivým soutěžitelům uplatňují rozdílné podmínky při stejném plnění, které je znevýhodňuje, jedná se o diskriminaci soutěžitelů. Dochází tím k umělému usměrňování vstupu nových podniků na trh a ke skupinovému znevýhodňování třetích osob. I tyto dohody mohou být horizontální nebo vertikální. V kontextu s diskriminačními kartely podmínky, jenž musí být hromadně splněny k naplnění skutkové podstaty dohody: existence shodného nebo srovnatelného plnění, uplatňování rozdílných podmínek a znevýhodnění diskriminovaných soutěžitelů v soutěži.

#### **4.2.2.3 Skupinový bojkot**

Další kategorie zakázaných dohod je podle § 3 odst. 1 písm. f) bojkotový kartel. Ve srovnání s diskriminační dohodou je bojkotová dohoda protikladem diskriminačního jednání. Účastníci dohody se snaží ostatní soutěžitele bojkotovat tím, že s nimi vůbec neobchodují ani nespolupracují. Dochází tedy k blokování přístupu nových konkurentů na trh. V případě, že se mezi sebou dohodnou výrobci o tom, že své zboží budou nebo naopak nebudou dodávat určitým odběratelům, jde o dohody na horizontální úrovni. Pokud je cílem účastníků dohody blokování dodávek v distribučním systému, jedná se o vertikální dohodu, jenž může cíleně zlikvidovat určeného odběratele.

#### **4.2.2.4 Manipulace nabídek**

Při manipulaci nabídek dochází zpravidla ke slučování několika výše uvedených dohod, nejčastěji jde o cenové dohody nebo dohody o rozdělení trhu. Pro kartely o manipulaci nebo také ovlivňování nabídek mezi uchazeči se používá anglický pojem „*bid rigging*“. Bid rigging funguje tak, že soutěžitelé jednají na základě předchozí domluvy a vzájemně si nekonkurují a prodávají vzájemně sladěné nabídky nebo se někteří z nich soutěže ani nezúčastní. Tyto dohody zásadně narušují soutěž uchazečů o zakázku, především ve veřejné soutěži o státní zakázky, a to pak má velmi negativní dopad na veřejné rozpočty. Dohoda bid rigging může podražít veřejnou zakázku o 10 až 50%.

Existuje několik principů, dle kterých jsou uskutečňovány kartely o manipulaci nabídek. Prvním je princip rotace, jenž spočívá v tom, že soutěžitelé se postupně střídají na pozici vítěze soutěže. Realizují to tak, že předem stanovený člen kartelu podá

nejvýhodnější nabídku a ostatní už pak jen podají nabídku méně výhodnou a tímto způsobem se všichni postupně vystřídají. Dalším principem je rozdělení trhu. Může se jednat o rozdělení geografické nebo podle charakteru zakázek. Princip kompenzace je založen na předchozí domluvě o vítězství jednoho ze členů kartelu, který pak ostatním členům udělí náhradu ve formě peněz nebo prostřednictvím subdodávek. Výše uvedené principy mohou ještě doplňovat principy kontrolovaných nabídek nebo doplňkových nabídek.

### **4.2.3 Výjimky ze zakázaných dohod**

#### **4.2.3.1 Dohody de minimis**

Dohody de minimis neboli tzv. bagatelní kartely, představují dohody, jejichž důsledek na hospodářskou soutěž je zanedbatelný. Tato výjimka byla právně ošetřena v § 6 OHS, kde bylo detailně definováno, jakých dohod se to týká. Avšak novelou z roku 2009 byl v § 6 zcela zrušen a právní úprava zanedbatelných dohod se přesunula do § 3 odst. 1. vymezení takových dohod je tedy vyjádřeno přímo pod podmínkou protisoutěžního charakteru dohod v následujícím znění: „Dohody, jejichž důsledek na hospodářskou soutěž je bezvýznamný, nejsou považovány za zakázané“.

#### **4.2.3.2 Výjimka podle obsahu dohody**

Zákon o ochraně hospodářské soutěže uvádí přímo v § odst. 4 dohody, na které se zákaz nevztahuje. Mezi prvními je dohoda, která přispěje ke zlepšení výroby či distribuce zboží, nebo k podpoře technického nebo hospodářského rozvoje. Dohoda musí převažovat svými objektivními pozitivy záporné vlastnosti narušování soutěže. Kladné vlastnosti dohody mohou být např. ve formě kvalitnějších či levnějších výrobků. Spotřebitel by měl podle zákona dosáhnout přiměřeného podílu na těchto výhodách. Dále sem patří dohody obsahující omezení, která jsou nezbytně nutná a bez nichž by nebylo možné dosáhnout pozitivních vlastností dohody. Posledními jsou dohody, které nesmí vest k vyloučení hospodářské soutěže na podstatné části trhu zboží, se kterým se obchoduje.

### 4.2.3.3 Blokové výjimky

Pro zakázané dohody, které mají pozitivní vliv na hospodářskou soutěž, mohou být vydávány ve formě právního předpisu blokové výjimky. Tyto výjimky se pak vztahují na celou skupinu dohod, které mají společné, předem určené vlastnosti. Pokud některá dohoda splňuje všechny podmínky určené ve výjimce, může být uzavřena, aniž by porušovala hospodářskou soutěž. Podle § 4 OHS může úřad povolovat další blokové výjimky, když v dohodě převažují výhody pro jiné účastníky trhu, především spotřebitele. Stejně tak je ale úřad oprávněn konkrétnímu soutěžiteli výjimku odebrat, kdyby nesplňovala výše uvedené podmínky podle § 3 odst. 4 OHS.

## 4.3 Početní příklad a jeho řešení

Následná modelová situace početního příkladu smluvního oligopolu:  
Podniky, které se účastní kartelové dohody na trhu mobilních operátorů, znají tržní poptávkovou křivku po produkce tohoto homogenního odvětví, jenž je  $Q = 160 - P$ .  
Příklad je snazší, že se předpokládají nulové náklady podniků. Maximalize zisku  $\pi$  bude tak rovna maximalizaci celkových příjmů TR. Vyjádřeno rovnicí:  $\pi = \max. TR$

**Řešení:**

$$Q = 160 - P \text{ tedy } P = 160 - Q$$

$$\pi = TR - TC$$

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

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

$$\pi = (160 - Q) * Q$$

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

**Cíl kartelu:**

$$\max \pi = \frac{\delta \pi}{\delta Q} = 160 - 2Q = 0$$

$$Q = \frac{160}{2} = 80 \text{ jednotek}$$

Optimální výstup kartelu 80 jednotek, cena bude dána funkcí  $P = 160 - Q$ .

Po dosazení  $Q = 80$  jednotek, vychází  $P = 80$  Kč.

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

$$\pi = 160 * Q - Q^2 = 160 * 80 - 80^2$$

$$\pi = 6\,400 \text{ Kč.}$$

Nebo snadněji ze vztahu:

$$\pi = P * Q = 80 * 80 = 6\,400 \text{ Kč.}$$

## 4.4 Trh mobilních operátorů

Na trhu v České republice dominují hlavní tři poskytovatelé veřejného mobilního spojení. Tuto skutečnost potvrzuje i Český telekomunikační úřad, který uvádí jako podniky s významnou tržní silou na 16. Relativním trhu právě tyto tři mobilní operátory:

- T-Mobile Czech Republic a.s. (Logo 1);
- Telefónica O2 Czech Republic a.s. (Logo 2);
- Vodafone Czech Republic a.s. (Logo 3).

Obrázek 1: Logo T-Mobile

Obrázek 2: Logo Telefónica O2

Obrázek 3: Logo Vodafone



zdroj: webové stránky společností (2015)

Telekomunikační sítě v České republice vznikly 12. září 1991. V tento den společnost Eurotel (dnes Telefónica O2) započala činnost své mobilní sítě, tzv. NMT (Nordic Mobile Telephony). Tato síť byla první analogová síť první generace. V počátku fungovala síť tak, že služba mobilních operátorů využívala pouze relativní zlomek zákazníků. Reálné rozšíření mobilních služeb došlo až se spuštěním mobilní sítě druhé generace, tzv. GSM (Global System for Mobile communication). Eurotel ji spustil 1. července 1996. V září toho samého roku na trh vstoupil další operátor Radiomobil (dnes T-Mobile). O čtyři roky později došlo k rozšíření trhu o dalšího operátora – Český mobil (dnes Vodafone).

## **4.4.1 Základní informace o významných mobilních operátorech v ČR**

### **4.4.1.1 T-Mobile Czech Republic a.s.**

Historie, která vedle ke vzniku dnešní společnosti T-Mobile Czech Republic se začala psát dne 14. března 1996, kdy se stalo vítězem nabídkového řízení ministerstva hospodářství na mezinárodního partnera Českým radiokomunikačním konsorciem CMobil.

Pár dní poté, respektive 25. března 1996, bylo slavnostně předáno Pověření k provozování sítě mobilních telefonů GSM. Ještě v červnu tohoto roku byla u obchodního soudu registrována nova společnost RadioMobil. Dne 30. září 1996 společnost RadioMobil odstartovala provoz sítě mobilních telefonů Paegas, která fungovala na trhu do roku 2002, kdy společnost přejmenovala síť na T-mobile. Jméno T-mobile v roce 2003 společnost přijala i jako svůj obchodní název, pod kterým figuruje dodnes.

### **4.4.1.2 Telefónica Czech Republic a.s.**

Společnost Telefónica O2 Czech Republic a.s. vznikla dne 1. července 2006 přejmenováním Českého Telecomu (provozovatele pevných telefonních linek) a sloučením s Eurotel Praha (poskytovatele mobilní sítě Eurotel). Od 1. září 2006 byly služby společnosti sjednoceny pod značku O2. V dubnu 2011 rozhodla valná hromada o vypuštění O2 z názvu a došlo k přejmenování firmy na Telefónica Czech Republic. Od té doby společnost jméno O2 považuje jen za komerční značku, pod kterou se prezentuje.

### **4.4.1.3 Vodafone Czech Republic a.s.**

První skutečnost, která vedla ke vzniku dnešní společnosti Vodafone Czech Republic a.s. bylo získání licence na provozování mobilní sítě. V říjnu 1999 se tehdejší společnosti Český Mobil a.s. opravdu podařilo tuto licenci získat a společnost zahájila svou činnost pod značkou Oskar. Na trh společnost Oskar Mobil a.s. pronikla 1. března 2000 jako třetí, ale nejrychleji se rozvíjející mobilní operátor v České republice. V červnu 2005 se Oskar Mobil a.s. přejmenoval na Vodafone Czech Republic a.s. a pod tímto názvem vystupuje na trhu i v nynější době.



## 4.4.2 Trh mobilních telefonních služeb v České republice

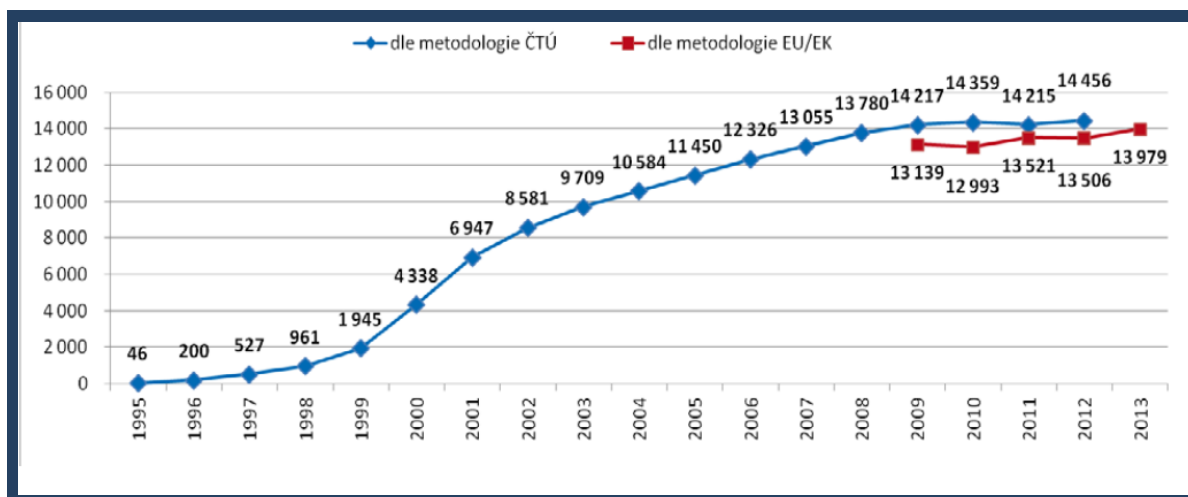
V následujících kapitolách je selektivně rozebrán trh mobilních telefonních služeb v České republice, je popsán jeho vývoj a ekonomický dopad na obyvatelstvo.

### 4.4.2.1 Vývoj počtu aktivních SIM karet

Graf č. 3 ukazuje rozšíření mobilních komunikací od roku 1995. V počátcích nástupu mobilních sítí na český trh se aktivní SIM karty objevovaly prakticky jen v mobilních telefonech. Počet aktivních SIM karet věrně odpovídal počtu zákazníků. Dnes již tento předpoklad neplatí. Jeden uživatel může používat více SIM karet najednou (např. v mobilu nebo datové kartě). Do celkového počtu aktivních SIM karet se také započítávají SIM karty zabudované do různých inteligentních zařízení, od zařízení pro sledování polohy vozidel až po různé alarmy a zabezpečovací systémy

V roce 2013 počet účastníků mobilní sítě rostl již jen mírně, jednalo se spíše o počet účastníků mezi jednotlivými poskytovateli služeb. Možnost změny poskytovatele služeb byla podpořena novými podmínkami pro přenos čísel, účinnými k 1. září 2013.

Graf 3: Aktivní SIM karty v ČR

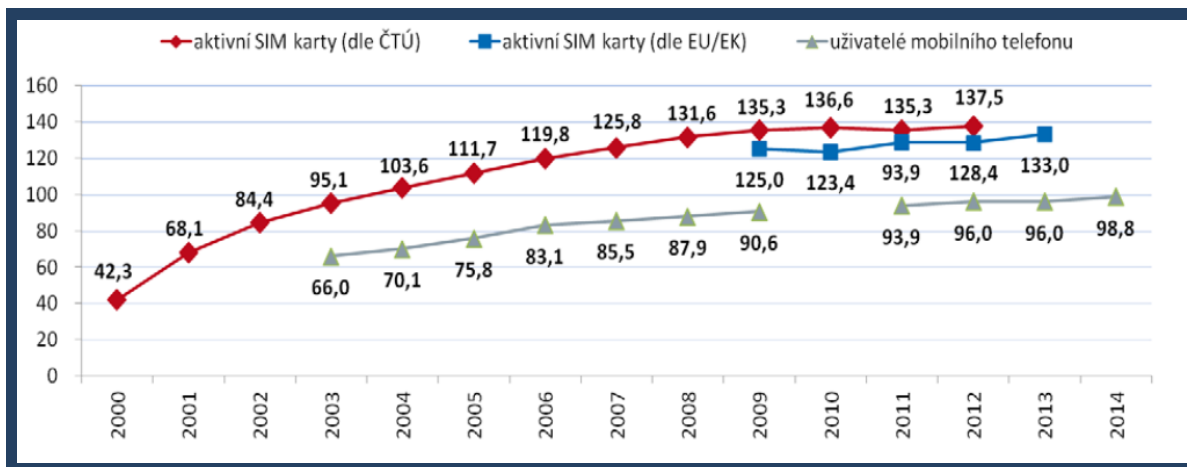


Zdroj: (Český statistický úřad, 2015)

*Poznámka: Začátkem roku 2009 je používána nová metodika dle EU/Evropské komise.*

Pokud si přepočteme absolutní počet aktivních SIM karet na 100 obyvatel, dojdeme za rok 2013 k číslu 133 SIM karet na 100 obyvatel. Přičemž ve 2. čtvrtletí 2013 používalo mobilní telefon 96% České republiky, ve 2. čtvrtletí 2014 již 98,8% (Graf 4).

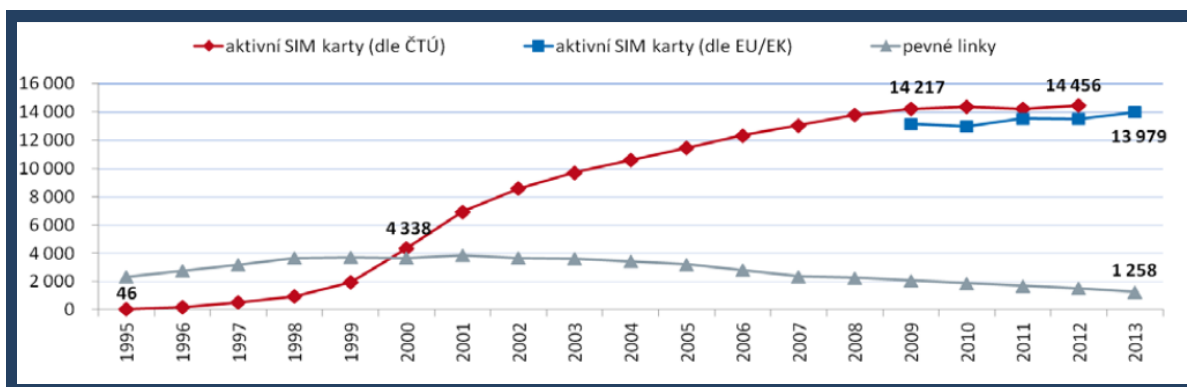
Graf 4: Aktivní SIM karty vs uživatelé mobilních telefonů



Zdroj: (Český statistický úřad, 2015)

Graf č. 5 demonstruje převrat z roku 2000, kdy počet aktivních SIM karet předčil počet pevných telefonních linek. Od tohoto roku počet aktivních SIM karet i nadále roste, zatímco počet pevných telefonních linek naopak klesá. Tato skutečnost se projevila i na objemu celkových výnosů v mobilním a pevném sektoru. V roce 2000 předstihl mobilní sektor svými výnosy sektor pevných sítí a od té doby jeho výnosy významně rostou. Od roku 2008 již neroste tak výrazně počet aktivních SIM karet, což může být vysvětleno nasycením trhu.

Graf 5: Aktivní SIM karty vs pevné telefonní linky



Zdroj: (Český statistický úřad, 2015)

#### **4.4.2.2 Vývoj trhu**

Liberalizace znamená přechod od uzavřeného, většinou monopolního telekomunikačního trhu, který je kromě zákonem stanovených určitých nezbytných omezení přístupný většímu počtu pozorovatelů, právě tak jako dodavatelům koncových zařízení. Tím dochází ke vstupu nových provozovatelů a značnému přílivu investic do sektoru telekomunikací a k jeho celkovému rozvoji. Dochází k soutěži mezi nově vstupujícími a původními provozovateli o získání většího počtu zákazníků a ke snižování cen za poskytované služby. Dosažení tohoto cíle ale vyžadovalo podstatnou změnu právních předpisů, ustavení regulačních orgánů a vytvoření nových regulačních principů a postupů. Šlo především o nové postupy při udělování licencí, přidělování kmitočtů a čísel, regulaci cen, uzavírání propojovaných dohod a schvalování telekomunikační zařízení.

V současné době je trh v ČR liberalizován.

#### **4.4.2.3 Možnost vstupu do odvětví**

Telekomunikační trhy jsou v celém světě předmětem státní regulace. Méně vyspělé státy obvykle zaručují jedinému poskytovateli telefonních služeb exklusivitu výměnou za jeho příspěvek k rozvoji telekomunikační infrastruktury dané země. Monopolní chování takového poskytovatele služeb je pak nutné striktně kontrolovat pověřeným státním orgánem. Takovýto trh je většinou charakteristickými vysokými cenami, které poskytovatel zdůvodňuje vysokými náklady na rozvoj technologií, a nepříliš kvalitními službami. Druhou formou monopolu je jeho existence v přirozené podobě. Rozšiřování nabízených služeb (jak kvalitativní, tak zvláště kvantitativní) vede ke snižování celkových nákladů společnosti. Společnost je tedy schopná dočasně snižovat ceny svých služeb na takovou úroveň, jenž stačí na pokrytí nákladů s jejich poskytováním. Tento postup často vede k odlivu zákazníků od menších (a dražších) společností, které nejsou schopné následovat politiku cenového vůdce na trhu. Takto vzniklý přirozený monopol je nutné taktéž striktně kontrolovat příslušnými orgány. Jedná se zejména o regulaci cen, schvalování cenových strategií a kontrolu kompatibility společností se státní telekomunikační politikou.

Možnosti vstupu do těchto odvětví jsou omezené. Podnikání v těchto oblastech ekonomiky je zpravidla podmíněno získáním příslušné licence od ostatních orgánů. Tento krok je většinou realizován formou veřejného výběrového řízení. Pravidla hodnocení jednotlivých kritérií se pak od státu liší. Zpravidla se ale respektují následující faktory: náklady, které hodlá společnost vynaložit na budování technického zázemí, rozsah nabízených služeb, cenová politika, datum spuštění sítě, ostatní dodatečné investice plynoucí do ekonomiky státu. Vstup na některý telekomunikační trh je tedy záležitostí dlouhodobé strategie společnosti. Velice často jsou vytvářena nejružnější konsorcia (jednorázové smluvní spojení několika podniků za získání určité zakázky), často mezinárodně koncipovaná. Neúspěšná strategie na trhu může vést k obrovským ztrátám, případně k zániku společnosti. Taktéž případný odchod z odvětví je značně složitý. Společnost je většinou vázána značným množstvím závazků (vůči dodavatelům, zákazníkům) a zpravidla také licenční smlouvou uzavřenou mezi společností a státem.

#### **4.4.2.4 Možnosti vstupu na český telekomunikační trh**

Český telekomunikační trh lze základně rozdělit na trh mobilních telekomunikací a pevných linek (pokud samozřejmě abstrahujeme od trhu koncových telekomunikačních zařízení a trhu telekomunikačních technologií, které nejsou podstatou této studie). Tyto trhy se v současné době nijak zvláště neodlišují od jiných světových telekomunikačních trhů. Vysoce konkurenční trh českých mobilních telekomunikací lze považovat za již velice vyspělý.

Na konci října 2012 Český telekomunikační úřad zveřejnil výsledky analýzy mobilního trhu, ze které plyne, že podmínky mobilního trhu nejsou plně konkurenční a budou přijata opatření, na jejichž základě budou mít současní celoplošní operátoři povinnost vpustit virtuální operátory do svých sítí.

#### **4.4.3 Český telekomunikační úřad**

V následující kapitole je popsána činnost Českého telekomunikačního úřadu a jeho postoj k zavedení nového poskytovatele mobilních telefonních služeb na českém trhu.

#### **4.4.3.1 Základní informace o ČTÚ**

Český telekomunikační úřad byl zřízen zákonem č.127/2005Sb., o elektronických komunikacích a o změně některých souvisejících zákonů (zákon o elektronických komunikacích) ke dni 1. května 2005 jako ústřední správní úřad pro výkon státní správy ve věcech stanovených zákonem, včetně regulace trhu a stanovení podmínek pro podnikání v oblasti elektronických a poštovních služeb.

Působnost ČTÚ se skládá z regulace e-komunikací a poštovních služeb, správy radiového spektra, čísel a kódů. Dále ČTÚ vykonává následující činnosti: analýza relevantního trhu, digitálního vysílání, univerzální služba, test DVB T2, digitální dividenda, mezinárodní aktivity a ochrana spotřebitele.

#### **4.4.3.2 Zavedení nového mobilního operátora na českém trhu**

Příchod nového poskytovatele mobilních telefonních služeb je jedinečná možnost pro Český telekomunikační úřad, jak tento trh začít regulovat a získat trumf nad současnými mobilními operátory. Tato aukce je pro všechny uživatele mobilních služeb spásou, protože by mohla vnést konkurenční prostředí na mobilní trh.

Do této doby totiž náš regulátor (ČTÚ) v důsledku minulých aukcí na tuzemské poskytovatele mobilních služeb nestačí. Příkladem je i fakt, že dnes nemůže ČTÚ přinutit současné operátory k tomu, aby vypustili virtuálního operátora na trh. Žádný z nich nemá tuto povinnost.

Je zřejmé, že pokud ČTÚ neposkytne pozitivní diskriminaci pro nové investory při aukci kmitočtu, tak se žádného nového operátora nedočkáme. Případný nový operátor je v nevýhodě vůči stávajícím operátorům, jenž mají již připravenou infrastrukturu pro novou technologii. Rovné podmínky při aukci, které podporuje i předseda ČTÚ, znamenají v reálném prostředí nerovné podmínky v podnikání pro případné investory.

Dalším odstrašujícím faktorem pro příchod nového operátora je podmínka zajištění pokrytí území a obyvatel signálem. Podle této podmínky je příchozí operátor povinen zajistit služby v méně osídlených území a poté dostane možnost poskytovat služby i v lukrativních osídlených oblastech. Po celou dobu tak operátor nebude moci kvalitně poskytovat své služby.

Kombinace daných podmínek ukazuje, že vstup nového operátora na český trh mobilních telefonních služeb je v dnešní situaci nereálný. Mobilní operátoři si tedy udrží své výhodné ekonomické postavení na trhu i nadále.

## **4.5 Úřad pro ochranu hospodářské soutěže – praktické ukázky**

Ačkoliv Český telekomunikační úřad do jisté míry reguluje ceny mobilních operátorů, jejich postavení na trhu je ekonomicky výhodné. Nejen proto se o jejich činnost zajímá i Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, který monitoruje, zda jejich počínání je stále v souladu se zásadami hospodářské soutěže.

### **4.5.1 Zakázané dohody mezi mobilními operátory**

Zakázané dohody mezi sebou uzavřely společnosti Český Mobil (dnes Vodafone) s T-Mobile a Český mobil s Eurotelem (dnes Telefónica). Za tyto dohody byl Eurotel v roce 2004 povinen zaplatit pokutu ve výši 22 milionů Kč, T-Mobile 12 milionů Kč a Český Mobil celkem 10 milionů Kč (5,5 milionu za smlouvu s Eurotelem a 4,5 milionu za dohodu s T-Mobilem). Celková výše sankce mobilním operátorům se vyšplhala na rekordních 44 milionů Kč.

V daném případě se jedná o dohody uzavřené mezi soutěžiteli působícími na stejné úrovni trhu, které představují jedno z nejzávažnějších narušení soutěže. Negativní dopady byly shledány nejen u ostatních provozovatelů telekomunikačních sítí, ale i u konečných spotřebitelů v ceně, kterou hradí svému poskytovateli telekomunikačních služeb.

Uvedené společnosti byly v minulosti pokutovány opakovaně a to vysokými částkami korun. Například společnosti Eurotel Praha, spol. s r.o. byla navržena pokuta na 48 mil. Korun za nerovné jednání na trhu v roce 2001.

Žádná z navrhovaných pokut však nebyla zaplacená. Soud rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže opětovně zrušil. Ačkoliv byla opakovaně podána kasační stížnost ze strany ÚOHS, pokuty nebyly inkasovány, naopak byly vráceny poskytovatelům mobilních telekomunikačních služeb.

## 4.6 Příklady státní regulace oligopolních trhů na základě dokumentace ÚOHS

### 4.6.1 Kartel výrobců CRT obrazovek

Dne 25. listopadu 2010 byla udělena sankce za kartel na trhu výrobců CRT, společnostem Chunghwa Picture Tubes, Ltd., Technicolor S.A., Panasonic Corporation, MT Picture Display Co., Ltd. A Toshiba Corporation, v celkové výši 51 787 000,-Kč. Při stanovování jednotlivých pokut bral Úřad pro ochranu hospodářské soutěže ohled na fakt, že některé z uvedených společností se na dohodě podílely kratší dobu.

Tyto společnosti se v letech 1998 až 2006 účastnily obchodních jednání v řadě asijských i evropských zemí, na kterých se domlouvaly na cenové politice, jenž bude v daném odvětví uplatňována. Společnosti si navzájem poskytovaly citlivé obchodní informace, stanovovaly cílové a minimální ceny své produkce, cenová pravidla a dohlížely na dodržování dohodnutých cen.

Podnět k vyšetřování kartelu Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže daly společnosti, jenž se této dohody účastnily a jaké zažádaly o aplikaci leniency programu. Z tohoto důvodu byla také prominuta sankce pro společnost Samsung, společnost Chungwa byla sankce snížena o 50%. U společnosti Philips a LG Electronics nebyla sankce uložena z důvodu uplynutí zákonné lhůty pro její uložení (uvedené společnosti nesplnily zmíněnou dohodu po 1. července 2001)

V roce 2012 došlo k úpravě sankce společnosti Toshiba Corporation na základě rozhodnutí Krajského soudu v Brně. Sankce pro tuto společnost byla snížena z původních 11 726 000,-Kč o 1 350 000,-Kč. Sankce pro ostatní čtyři společnosti byly potvrzeny.

Tabulka 2: Sankce uložené výrobcům CRT obrazovek

Sankciované společnosti	Pokuta
Chunghwa Picture Tubes, Ltd.	6.400.000,-Kč
Technicolor S.A.	13.858.000,- Kč
Panasonic Corporation	10.373.000,- Kč
MT Picture Display Co., Ltd.	9.430.000,- Kč
Toshiba Corporation	10.376.000,- Kč
<b>Celkem</b>	<b>50.437.000,- Kč</b>

Zdroj: ÚOHS: Sankce pro kartel výrobců CRT obrazovek byla potvrzena (2012)

## **4.6.2 Zneužití dominantního postavení společnosti STUDENT**

### **AGENCY, s.r.o.**

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže shledal jednání společnosti STUDENT AGENCY jako porušující hospodářskou soutěž na trhu autobusové dopravy na trase Praha-Brno a zpět.

V období 1. prosince 2007 do 1. března 2008 se společnost provinila porušením zákona č. 143/2001 o ochraně hospodářské soutěže § 11 odst. 1.. STUDENT AGENCY zneužila svého dominantního postavení na trhu poskytování služeb veřejné linkové osobní autobusové dopravy, k vyloučení své přímé konkurence v podobě společnosti ASIANA, spol. s.r.o.. V uvedeném období uplatnila společnost nepřiměřeně nízké, tzv. dumpingové ceny (ceny pod skutečnými náklady). Ceny byly sníženy u jednosměrné přepravy na 50,-Kč, později 95,-Kč u tzv. konkurenčních spojů s jasným záměrem vytlačit konkurenční společnost ASIANA z uvedené autobusové linky. V momentu obchodu společnosti ASIANA z trhu společnost STUDENT AGENCY cenu svého jízdného navýšila zpět na úroveň před započítáním konkurenčního boje. Tímto jednáním se společnost dopustila porušení hospodářské soutěže na daném trhu. Vzniklá újma zasáhla nejenom společnost ASIANA, ale v konečném důsledku i spotřebitele, kteří přišli o možnost většího výběru z dopravců.

Usvědčujícím důkazem byla také e-mailová korespondence probíhající mezi managementem STUDENT AGENCY, kde byl zjištěn patrný záměr o zamezení působení konkurenční firmy na daném trhu. Společnost po změně své obchodní politiky upravila ceny ve sledovaném období na úroveň, která byla nižší než průměrné celkové měsíční náklady na provoz. Tyto ceny tak pro STUDENT AGENCY znamenaly dočasnou ztrátu. Konkurenční soutěžitel tomuto chování nedokázal čelit a trh byl nucen opustit.

Za takové to chování byla společnosti STUDENT AGENCY prvostupňovým rozhodnutím ze dne 3. listopadu 2010 uložena pokuta ve výši 6 185 000,-Kč. Dne 18. listopadu 2010 podal STUDENT AGENCY rozklad proti prvostupňovému rozhodnutí. Do dnešního dne nebylo vydáno druhostupňové rozhodnutí.



## **4.7 Tři historicky nejvyšší pokuty uložené Úřadem**

### **4.7.1 Nejvýše uložená pokuta**

Dne 30. dubna 2007 bylo předsedou Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS) potvrzeno uložení nejvyšší pokuty šestnácti nadnárodním strojírenským firmám, zabývajících se výrobou tzv. plynem izolovaného spínacího ústrojí (PISU).

Konečná výše pokuty ve výši 941 881 000,-Kč byla udělena holdingům společností ABB, ALSTOM, AREVA, Fuji, Hitaci, Mitsubishi, Toshiba a Siemens za zapojení do Kartelové dohody, která svou propracovaností, obsáhlostí a délkou trvání největší za dobu působení Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (Tabulka 3). Zahájení správního řízení bylo započato v srpnu 2006 poté, co společnost ABB předložila relevantní důkazy vedoucího k odhalení kartelu, Společnost ABB využila tzv. leniency programu, který v situaci nahlášení kartelové dohody jedním z účastníků a poskytnutím dokumentů, které vedou k prokázání jeho existence, může úřad ÚOHS o udělení plné imunity. Situace je také důležitá vzhledem k pokutování nejen společností, jenž měly působit na trhu PISU v ČR, ale poprvé v historii ÚOHS i společností, jenž na tomto trhu neměly žádné obraty.

Pokutované společnosti mezi sebou uzavřely roku 1988 písemné smlouvy, podle kterých vytvořily propracovaný systém za účelem přesného stanovení jejich účasti na výběrových řízeních, jenž rozhodovala při výběru dodavatelů pro plynem izolované spínací ústrojí, užívané v oblasti přenosu a distribuce elektrické energie. Působení společností bylo rozděleno podle skupin, na evropské a japonské výrobce. Pro komunikaci společnosti využívaly v začátcích formu faxů a jako poznávací znamení byly stanoveny kódová označení, které byly používány dále i při vzájemné výměně elektronické pošty ze soukromých adres na veřejně dostupných serverech, např. yahoo. Později skupina využívala pro usnadnění komunikace zakódované mobilní telefony.

Rozdělení prodeje bylo provedeno do dvou skupin, tzv. evropských a japonských výrobců, podle kvót. Konkrétní rozdělení bylo ve výši 62,5% evropských výrobců, a japonských pak 37,5%. Východiskem pro stanovení těchto kvót byly tržní podíly, kterých tyto dvě skupiny dosahovaly na trhu PISU. Společnosti též vymyslely mechanismus, který přiděloval jednotlivým projektům jejich hodnotu. Tento způsob zajišťoval zachování přidělených kvót a zároveň zabraňoval vzniku konkurence mezi účastníky kartelu. Samotné přidělení zakázky poté vycházelo z informovanosti zúčastněných společností,

v konkurzním řízení, o navrhovaných cenách dodávky ostatních účastníků. Díky tomu bylo možné zajistit vítězství zakázky konkrétní společnosti. Tato společnost informovala o svém finančním návrhu ostatním účastníkům, kteří se poté mohli přizpůsobit tomuto případu nabídnout cenu (myšleno cenu vyšší než společnost, který byl projekt přidělen), jenž bude v jejich zájmu. Společnosti též diskutovaly a dodržovaly minimální cenové úrovně, a to pro případ, když by nebyla zakázka přidělena konkrétní společnosti.

Dohody ovlivňující nabídku (bid-rigging), upravené podle zákona č. 143/2001 O ochraně hospodářské soutěže, patří mezi nejzávažnější druhy protisoutěžního jednání z důvodu možnosti kompletního vyloučení soutěže na trhu. Dohody bid-rigging jsou také jedny z nejobtížněji prokazatelných druhů protisoutěžního chování. Odhalení tohoto rozvětveného kartelu trávajícího 15 let vedlo k obvinění dvaceti soutěžitelů z celého světa, jenž svým chováním přímo ovlivnili hospodářskou soutěž na trhu České republiky.

Tímto případem se stejně jako ÚOHS zabývali i další antimonopolní instituce. Maďarský soutěžní řád nebo Evropská komise, která pokutovala 11 průmyslových skupin sankcemi v celkové hodnotě 75,7 mil. €. Maďarský úřad potrestal pokutou ve výši 702 mil. forintů celkem 4 společnosti.

**Tabulka 3: Sankce uložené účastníkům kartelu PISU**

Sankciované společnosti	Pokuty
ALSTOM (Société Anonyme)	85.581.000,- Kč
AREVA T&D SA	69.552.000,- Kč
AREVA T&D AG	58.926.000,- Kč
AREVA T&D Holding SA	10.000.000,- Kč
Fuji Electric Holdings Co., Ltd.	44.408.000,- Kč
Fuji Electric Systems Co., Ltd.	44.408.000,- Kč
Hitachi Ltd.	54.600.000,- Kč
Hitachi Europe Limited	54.600.000,- Kč
Japan AE Power Systems Corporation	44.408.000,- Kč
Mitsubishi Electric Corporation	75.348.000,- Kč
Toshiba Corporation	70.762.000,- Kč
Siemens AG	107.248.000,- Kč
Siemens Aktiengesellschaft Österreich	88.816.000,- Kč
VA Tech Transmission & Distribution GmbH & Co KEG	44.408.000,- Kč
Siemens Transmission and Distribution Limited	44.408.000,- Kč
Nuova Magrini Galileo S.p.A.	44.408.000,- Kč
<b>Celkem</b>	<b>941.881.000,- Kč</b>

Zdroj: ÚOHS: Historická sankce za kartel o rozdělení trhu potvrzena (2012)

## 4.7.2 Druhá nejvyšší pokuta

Druhou historicky nejvyšší pokutu uložil ÚOHS v srpnu 2004 šesti stavebním spořitelnám (Hypo, Wüstenrot, Modrá pyramida, Stavební spořitelna České spořitelny, Raiffeisen a Českomoravská stavební spořitelna) za účast v kartelové dohodě týkající se zvyšování poplatků stavebního spoření. Tehdejší prvostupňová pokuta činila v úhrnu 481 milionů korun. Další rok ovšem tuto pokutu předseda ÚOHS Josef Bednář z procesních důvodů zrušil a případ vrátil příslušným odborům, aby jej znovu prozkoumaly.

Začátkem prosince 2005 pak bylo vydáno zcela nové prvostupňové rozhodnutí, ve kterém byla první pokuta snížena na méně, než polovinu, tedy na 201 milionů korun, vzhledem k tomu, že tyto spořitelny nenaplnily žádnou z následujících skutkových podstat narušení soutěže. Tedy v první řadě nebylo ÚOHS prokázáno, že by se výše uvedené spořitelny dopustily porušení zákona tím, že by uzavřely kartelovou dohodu či jednaly ve vzájemné shodě při určování výše poplatků stavebního spoření pro své klienty. Kromě toho bylo také zrušeno i správní řízení ve věci jejich údajného zneužití dominantního postavení při zpoplatňování úrokového zvýhodnění a při uplatňování odlišných podmínek vůči svým klientům, kterým měli ukládat rozdílné poplatky vztahující se k vedení účtu stavebního spoření. Nehledě na vyvrácení předchozích domněnek se avšak předmětné spořitelny podle všeho 18. prosince 1977 na jednání Pracovního sdružení stavebních spořitelen společně dohodly na obsahu a struktuře statistických přehledů, které si potom měli předávat, čímž mezi nimi vznikla zakázaná dohoda o výměně informací, jenž mohla vést k narušení hospodářské soutěže a právě díky tomuto faktu zůstala spořitelnám výše zmíněná dvou set milionová pokuta.

V srpnu roku 2006 byla ale i tato snížená pokuta předsedu ÚOHS Martinem Pecinou zrušena a navrácena k prvnímu stupni, jelikož neexistovala ekonomická analýza protisoutěžního dopadu zmíněné dohody spořitelen o výměně informací. Tento nedostatek se tedy ÚOHS rozhodl napravit a nechal vypracovat znalecký posudek, kterým bylo poté potvrzeno, že dohoda o výměně informací mohla eventuálně hospodářskou soutěž skutečně narušit a že stavební spořitelny mohly díky sdělování informací získat jinak nedosažitelné údaje o konkurenci a zapříčinit tak změny v cenách, ke kterým by jinak nedošlo. Dále bylo také tímto posudkem potvrzeno přesvědčení ÚOHS, že díky poskytování nejčerstvějších detailních informací o tržních krocích konkurence představuje předmětná dohoda veliké nebezpečí. Nicméně reálné důsledky dohody nebyly v řízení prokázány a její dopady

na fungování soutěže tak byly stanoveny pouze jako potencionální. Přesto bylo počínání spořitelen vyhodnoceno jako ohrožovací delikt a jejich sankce byla v prosinci 2006 již podruhé snížena, na což mělo mimochodem vliv i to, že tato dohoda byla jako jedna z prvních dohod o výměně informací v historii České republiky prohlášena za protisoutěžní. V pořadí již třetí pokuta za možné narušení soutěže dosahovala celkový výše 55 milionů korun (Hypo – 4,6 milionů, Wüstenrot 3,9 milionů, Modrá pyramida 9 milionů, Stavební spořitelna České spořitelny 11,7 milionů, Raiffeisen 5,3 milionů a Českomoravská stavební spořitelna 20,5 milionů) a ÚOHS tak tímto rozhodnutím případ uzavřel, tedy alespoň to tak vypadalo. V lednu 2008 se totiž případem zabýval Krajský brněnský soud, který svým rozsudkem předchází rozhodnutí ÚOHS zrušil, proti čemuž byla ÚOHS podána kasační stížnost, jenž ale bohužel nebyla úspěšná a jeho tím bylo nadobro zrušeno.

### **4.7.3 Třetí nejvyšší pokuta**

Třetí historicky nejvyšší pokuta, kterou kdy ÚOHS uložil, se týkala případu společnosti RWE Transgas působící na trhu se zemním plynem a elektřinou, se kterou bylo v roce 2005 zahájeno správní řízení kvůli zneužití dominantního postavení a která za to byla následně prvostupňově pokutována částkou 370 milionů korun.

Oproti předchozím dvěma nejvyšším pokutám je tato sankce specifická v tom, že byla uložena jedné společnosti, zatímco v předchozích případech se vždy jednalo o souhrnnou pokutu několika soutěžitelů.

Společnost RWE Transgas, se dopustila zneužití dominantního postavení, a to celkem ze tří důvodů. Společnost se v první řadě v období 5. listopadu 2004 do 10. srpna 2006 dopouštěla toho, že distributorům v regionálních soustavách, kteří nepatřili do holding RWE, navrhovali takové smlouvy o koupi a prodeji zemního plynu, která obsahovaly podmínky, jenž je znevýhodňovaly oproti distributorům, kteří naopak byli součástí zmíněného holding a kterým pak tudíž nečlenové nemohli konkurovat.

Společnost se dale v lednu 2005 provinila tím, že na základě distribučních smluv omezila distributorům možnost prodávat plyn mimo jimi spravované území, čili jinými slovy neschvalovala dodávky zemního plynu mimo tzv. bilanční zóny regionálních distributor, čímž účinně zabraňovala vzniku a vývoji konkurenčního prostředí a navíc

v době, kdy se měl trh začít liberalizovat. Těmito kroky vznikly díky RWE uměle vytvořené bariéry, jejichž účelem bylo zamezení vstupu nových konkurentů na trh, tedy respektive šlo o bariéry, které zabraňovaly expandovat stávajícím konkurentům regionálních distributor patřících do holding.

Nakonec bylo zneužito dominantní postavení take tím, že dominant stanovil za uskladnění plynu za rok 2005 pro skupinu oprávněných zákazníků stejně vysoké ceny, jako Energetický regulační úřad pro skupinu chráněných zákazníků, přičemž ale náklady pro obě skupiny byly rozdílné, což se take mělo správně promítnout i v odlišných cenách.

ÚOHS se zabýval prošetřováním trhu se zemním plynem již od konce léta 2005, a to na základě tří podnětů od takzvaných oprávněných zákazníků a o možném zneužití dominantního postavení společnosti RWE, která v ČR působila jako nejsilnější distributor zemního plynu. Oprávnění zákazníci jsou největšími odběrateli plynu a v době zahájení šetření s RWE tvořili skupinu zhruba 35 společností, které měli mít teoreticky od 1. ledna 2005 možnost vybrat si svého dodavatele plynu a jejichž počet se měl v budoucnu jen zvyšovat. Šetření ÚOHS se naopak netýkalo regulovaných cen skupiny takzvaných chráněných zákazníků, kam patří především domácnosti a malé firmy, pro které platí objektivně stanovené podle toho, jak se mění ceny zemního plynu ve světě a které navíc neurčuje RWE Transgas, ale Energetický regulační úřad. ÚOHS se tedy rozhodl celou věc prozkoumat, vyvrátit podezření o zakázaných praktikách a ujistit se, že se oprávněným zákazníkům dostane jasných a férových vztahů.

Jak již bylo zmíněno na začátku v listopadu 2005 pak zahájil ÚOHS se společností RWE Transgas správní řízení o možném zneužití dominantního postavení ve věci uplatňování odlišných smluvních podmínek při obchodu se zemním plynem, což poškozovalo odběratele, kteří nebyli součástí skupiny RWE. Následně byly společnost ÚOHS sděleny výhrady o nedostacích, které byly zjištěny a dale jí bylo navrženo, že pokud se zaváže uvedené tržní chyby narušující soutěž eliminovat, mohla by se vyhnout nepříjemné sankci. Reakce společnosti na tento návrh byla ale téměř nulová. Místo toho podala žalobu ke Krajskému soudu v Brně proti nezákonnému postupu ÚOHS a po jejím zamítnutí dokonce kompetenční žalobu k Nejvyššímu správnímu soudu.

Nicméně v srpnu 2006 vydal ÚOHS prvostupňové, čili nepravomocné rozhodnutí, podle které měla RWE zaplatit 370 milionů korun. Celý případ bylo potřeba posuzovat přísněji, a to především díky faktu, že protisoutěžní jednání dominantního podniku

bylo o to závaznější, že se jej dopouštěl právě v době, kdy se v ČR měla začít rozvíjet liberalizace trhu s plynem. Jednání společnosti RWE bylo podle mínění ÚOHS úmyslné se záměrem posílit pozice regionálních distributorů v jejich bilančních zónách, což by se samozřejmě negativně projevilo na zamýšlené liberalizaci. Na výši pokuty měla take podíl přitěžující okolnost spočívající v tom, že společnost RWE neustala ve svém jednání ani po tom, co jí ÚOHS sdělil své výhrady, a navržené změny neakceptovala a navíc si dale stála za podmínkami, které sama a jednostranně navrhla. Naopak polehčující okolnost spatřoval ÚOHS v tom, že zmíněnou společností nebylo doposud v minulosti vedeno žádné správní řízení z důvodu porušení pravidel soutěže. Kromě pokuty dostala společnost take jistá opatření k nápravě. Především bylo nutné, aby společnost své další smlouvy přepracovala tak, aby již nedocházelo k diskriminaci regionálních distributor nepatřících do skupiny RWE. Dále bylo zapotřebí odstranit umělé bariéry týkající se zmíněných bilančních zón. Náprava v této situaci znamenala, aby RWE neodmítala dodávat plyn do kteréhokoliv bilanční zóny regionálních distributorů. Jinými slovy by odběratelé plynu měli mít možnost volby svého dodavatele nehledě na jeho bilanční zónu.

V polovině března 2007 byla prvostupňová pokuta předsedou ÚOHS Martinem Pecinou snížena na 240 milionů korun, k čemuž jej vedlo několik skutečností. Prvním důvodem bylo, že I přestože byly potvrzeny hlavní části předchozího prvostupňového rozhodnutí, nebylo prý bohužel na místě domnívat se, že došlo k protizákonnému jednání tím, že RWE neumožnila regionálním distributorům podnikat jinde, než ve svých bilančních zónách a take nebylo dostatečně prokázáno, že by se společnost dopustila porušení zákona stanovením rovných cen jak pro skupiny chráněných, tak oprávněných zákazníků za uskladnění plynu za rok 2005. Dále mělo na snížení pokuty vliv i to, že ve společnosti RWE Transgas došlo k udělení první pokuty ke změně části vedení firmy, což se projevilo v tom, že téměř ihned po uložení nepravomocné pokuty začal dominant s ÚOHS spolupracovat. Nové pozměněné smlouvy, které poté společnost navrhovala a uzavírala se svými zákazníky, ještě před tím konzultovala jak s ÚOHS, tak i s Energetickým regulačním úřadem, které shledaly, že tyto smlouvy jsou již v pořádku a nenarušují soutěžní pravidla. ÚOHS tedy mohl s klidem prohlásit, že protisoutěžní stav, díky kterému bylo toto řízení vedeno, již dale netrvá a trh se zemním plynem se tak může začít bez omezení rozvíjet. Konečná sankce 240 milionů je podle

názoru ÚOHS dostatečná, ale zároveň není diskriminační či dokonce likvidační. Nicméně i přesto, že došlo ke snížení první pokuty o 130 milionů, stále se jedná o úctyhodnou částku, která se i tak drží na vrcholném stupni žebříčku nejvyšších ÚOHS uložených pokut jen jediné společnosti.

Na podzim 2007 se ale Krajský soud v Brně rozhodl druhostupňové rozhodnutí ÚOHS se sníženou pokutou 240 milionů zrušit. Své rozhodnutí v této věci podporoval tvrzením, že v jediném správním řízení je přípustné využívat jen jedno právo, tedy buď jen právo komunitární, nebo pouze právo národní, k čemuž z jeho pohledu nedošlo. ÚOHS s tímto tvrzením samozřejmě nesouhlasil a podal proti němu kasační stížnost. Názor ÚOHS, který podporuje take konstatní judikatura Evropského soudního dvora, je takový, že komunitární a národní právo se zaměřují na odlišné cíle a z toho důvodu souběžnou aplikaci obou práv uskutečňovat lze. Vezmeme-li navíc v úvahu i fakt, že i když došlo k porušení práva v obou systémech, tak byla zmírněné společnosti uložena jen jedna pokuta a tudíž nelze tvrdit, že by ÚOHS trestal jednu společnost dvakrát v téže věci. ÚOHS dale tvrdí, že paralelní uplatňování obou práv, tedy posuzování jednoho jednání ze dvou právních řádů, je ve většině států spadajících do Evropské unie zcela běžnou záležitostí a to navíc komunitární právo předbíhá.

Kasační stížnosti, kterou ÚOHS podal, bylo posléze Nejvyšším správním soudem vyhověno a rozhodnutí Krajského soudu tak bylo zrušeno. Poté došlo ke znovuprojednání předmětné situace a v říjnu roku 2009 se Krajský soud již podruhé rozhodl druhostupňového rozhodnutí. ÚOHS zrušit, na což ÚOHS samozřejmě znovu odpověděl podáním kasační stížnosti. V září 2011 se kasační stížnost ukázala opět úspěšná, protože Nejvyšší správní soud opět zrušil rozhodnutí brněnského Krajského soudu, Ten se ovšem ani přesto nevzdal a dale trval na svém. V lednu 2012 totiž došlo ke třetímu projednávání případu a Krajský soud rozhodnutí ÚOHS zrušil, ale pouze v bodech, které měly souvtažnost s prodejem plynu do jiných, než takzvaných bilačních zón. Proti tomuto rozhodnutí podal ÚOHS v pořadí již třetí kasační stížnost a celá věc prozatím zůstává nedořešena.

## 5 ZÁVĚR

Cílem této bakalářské práce bylo zhodnocení problematiky smluvního oligopolu vzhledem k jeho tajným dohodám. Z poznatků, které obnáší bakalářská práce jde vyvodit, že na hojnost spotřebitelů a funkčnost hospodářské soutěže dohlíží Úřad pro ochranu hospodářské soutěže.

Práce obsahuje charakteristiku smluvního oligopolu, výčet kartelových dohod a podmínky, jenž musí kartel dodržet k jeho stabilní existence. Za kartelové dohody se poté považují také dohody, při kterých soutěžitelé dále působí na trhu samostatně, ale vzájemně si nekonkurují. Dalším obsahem práce jsou vězňovy rozpaky, národní šampioni, národní jurisdikci. Poslední kapitolou teoretické části je Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (dále jen ÚOHS). Nejdříve je zmiňována charakteristika ÚOHS, dále pak její činnost, historie a v neposlední řadě odbory ÚOHS.

Praktická část je zpočátku zaměřena na právní úpravu související s protisoutěžním jednáním, což představuje na prvním místě zákon č.143/2001 Sb., O ochraně hospodářské soutěže. Zákon mimo jiné jasně určuje a vymezuje, v jakých případech se jedná nebo naopak nejedná o narušování hospodářské soutěže. Oporu v něm nacházejí státní orgány, především ÚOHS, při stíhání účastníků zakázaných dohod, provádění řízení, šetření na místě nebo stanovování pokut.

V praktické části je rozebrán trh veřejných mobilních poskytovatelů telekomunikačních služeb. Jsou zde uvedeny tři grafy, zabírající se hlavně aktivními SIM kartami v České republice. Porovnávají se aktivní SIM karty s uživateli mobilních telefonů a také s pevnými telefonními linkami.

Zneužívání významného postavení na trhu monitoruje ÚOHS, jenž se snaží předejít nezákonným dohodám a případné kartelové smlouvy pokutovat. Ačkoliv ÚOHS již několikrát v historii poskytovatele veřejných mobilních telekomunikačních služeb sankcioval, ve většině situací obviněné tržní subjekty nebyly povinny pokuty uhradit, jelikož bylo vyhověno jejich odvoláním proti pokutě.

V poslední části práce byly popsány tři případy soutěžitelů, jenž se díky svému protisoutěžnímu jednání zapsali do historie nejvyšších ÚOHS udělených pokut. Na těchto kauzách lze sledovat, jakým způsobem ÚOHS postupuje a jakým způsobem se mohou zachovat vyšetřování soutěžitelé. Je z nich patrné, že díky nejrůznějším odvoláním, znovu



přezkoumáním případů a podobně se lze daným případem zabývat celé dlouhé roky, což ve finále zpravidla skončí snížením pokuty díky zjištění nových okolností či špatného postupu a v určitých případech i soudním rozhodnutím, které dané soutěžitele shledává nevinnými.

## 6 SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

### Literární zdroje

BRČÁK, Josef. *Učební texty z mikroekonomie*. Praha: ČZU, 2009, 122 s. ISBN 978-80-213-1400-9.

MUNKOVÁ, Jindřiška, Pavel SVOBODA a Jiří KINDL. *Soutěžní právo*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2006, xix, 411 s. Beckovy mezioborové učebnice. ISBN 80-717-9440-6.

KINDL, Jiří, Pavel SVOBODA a Jiří KINDL. *Kartelové a distribuční dohody: teorie a praxe*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2009, xviii, 305 s. Beckova edice právní instituty. ISBN 978-807-4001-369.

ONDREJOVÁ, Dana. *Národní šampióni a hospodářská soutěž*. Praha: Linde, 2007, 314 s. ISBN 978-807-2016-785.

RAUS, David a Andrea ORŠULOVÁ. *Kartelové dohody*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2009, xiv, 355 s. Beckova edice právo a hospodářství. ISBN 978-807-4000-164.

SOUKUPOVÁ, Jana. *Mikroekonomie*. 3. dopl. vyd. Praha: Management Press, 2002, 548 s. ISBN 80-726-1061-9.

Zákony 2004 II. Český Těšín: PORADCE, s.r.o., 2004. ISBN 80-86674-47-9.

SAMUELSON, Paul A. – NORDHAUS, William D. *Ekonomie*. 1.vydání. Praha: Nakladatelství Svoboda, 1991. 1011s. ISBN 80-205-0192-4.

### Internetové zdroje

ÚOHS.: Podnikání na volném trhu je soutěžní hra. [online]. [cit. 2015-01-28]. Dostupné z: <http://www.compet.cz/hospodarska-soutez/>

ÚOHS.: Historie úřadu. [online] 13.10.2009 [cit. 2015-02-18]

<http://www.compet.cz/o-uradu/historie-uradu/>.

ÚOHS.: Hospodářská soutěž. [online] 13.10.2009 [cit. 2015-02-18].

<http://www.compet.cz/hospodarska-soutez.html>

ČESKO. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže: historie, fakta, svědectví. Brno: Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, 2008. 159 s. ISBN 978-80-254-2242-7.

ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE. Novela zákona přináší zejména jistotu pro žadatele o leniency. [online]. [cit. 2015-02-18].

Dostupné z: <http://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/aktuality-z-hospodarske-souteze/1554-novela-zakona-prinasi-zejmena-vetsi-pravni-jistotu-pro-zadatele-olienency.html>

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. Mobilní síť [online]. [cit.2015-02-18].

Dostupné z: [www.czso.cz](http://www.czso.cz)

# 7 PŘÍLOHY

## Seznam grafů, obrázků a tabulek

Graf 1 Velikost trhu jako bariéra vstupu .....	13
Graf 2 Optimální výstup smluvního oligopolu .....	17
Graf 3: Aktivní SIM karty v ČR .....	33
Graf 4: Aktivní SIM karty vs uživatelé mobilních telefonů .....	34
Graf 5: Aktivní SIM karty vs pevné telefonní linky .....	34
Obrázek 1: Logo T-Mobile .....	31
Obrázek 2: Logo Telefónica O2 .....	31
Obrázek 3: Logo Vodafone.....	31
Tabulka 1 Věžňovo dilema .....	18
Tabulka 2: Sankce uložené výrobcům CRT obrazovek.....	39
Tabulka 3: Sankce uložené účastníkům kartelu PISU .....	42