

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra ekonomických teorií



Bakalářská práce

Oligopolní chování se zaměřením na kartel

Tomáš Ponke

© 2013 ČZU v Praze

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Katedra ekonomických teorií

Provozně ekonomická fakulta

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Ponke Tomáš

Podnikání a administrativa

Název práce

Oligopolní chování se zaměřením na kartel

Anglický název

Oligopolistic behavior with a focus on cartel

Cíle práce

Cílem této práce je popsat oligopol, jako jednu z forem nedokonalé konkurence, zejména seznámit se s jeho formami a speciálně se zaměřit na smluvní oligopol, spíše známý jako kartelové (zakázané) dohody. Dále je třeba vymežit jednotlivé druhy kartelů a vysvětlit, jakým způsobem narušují hospodářskou soutěž a proč mají negativní dopad na ekonomiku. Autor také vysvětlí, kdo má na starost ochranu hospodářské soutěže a jaký je postup při odhalování zakázaných dohod a v neposlední řadě upozorní na výjimky z kartelového zákazu.

Metodika

Základem vypracování bakalářské práce bude studium odborných knižních publikací a vědeckých statí věnovaných problematice kartelových dohod. Bude přitom využito jak publikací vydaných v ČR, tak i mez. databází Thomson a Scopus, dále zpráv ÚHOS k problematice kartelových dohod. Z metod vědeckého zkoumání bude využita zejména metoda deskripce, komparace a analýza a syntéza.

Harmonogram zpracování

1. Zápočet LS / 2012: vyhledání a studium literatury
2. Zápočet ZS / 2013: vypracování teoretické části
3. Zápočet LS / 2013: vypracování analytické části a závěru

Rozsah textové části

40 stran

Klíčová slova

Oligopol, kartel, nekalá soutěž, pokuty, hospodářská soutěž, legální výjimky, blokové výjimky, leniency program

Doporučené zdroje informací

RAUS, David – ORŠULOVÁ, Andrea: Kartelové dohody, 1. vydání, C.H. Beck 2009, 355 str., ISBN: 978-80-7400-016-4

KINDL, Jiří: Kartelové a distribuční dohody, 1. vydání, C.H.Beck 2009, 305 str., ISBN: 978-80-7400-136-9

Kolektiv KET. Vybrané kapitoly z teorie firmy. Praha: PEF ČZU, 2012.

BRČÁK, Josef a Bohuslav SEKERKA. Mikroekonomie. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2010, 261 s. ISBN 978-80-7380-280-6.

SAMUELSON, Paul. Ekonomie. Praha: Svoboda, 2008. 776 s. ISBN 80-205-0590-3.

Vedoucí práce

Šrédl Karel, doc. Ing. PhDr., CSc.

Termín odevzdání

březen 2013



doc. Ing. Josef Brčák, CSc.
Vedoucí katedry



prof. Ing. Jan Hron, DrSc., dr.h.c.
Děkan fakulty

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci "Oligopolní chování se zaměřením na kartel" 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 práce. Jako autor uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 15. 3. 2013

Poděkování

Rád bych touto cestou poděkoval svému vedoucímu této práce, panu doc. Karlu Šrédlovi, CSc. a také paní Kateřině Kubešové za jejich cenné rady a věcné připomínky při zpracování práce a za vstřícný a milý přístup, se kterým se mi věnovali.

Oligopolní chování se zaměřením na kartel

Oligopolistic behavior with focus on cartel

Souhrn

Cílem této práce je zaprvé popsat pojem oligopol, tedy oligopolní tržní strukturu, kterou v ekonomické praxi nalézáme poměrně často. Práce se dále zabývá charakteristikou jednotlivých druhů oligopolu a poté se konkrétně zaměřuje na oligopol smluvní, známý spíše jako kartelová dohoda. Kartelové dohody, které jsou velmi známé, jsou schopny významně narušit fungování trhu založené na konkurenčním boji a ve většině zemí světa jsou tudíž považovány za zakázané. Z toho důvodu je značná část práce věnována právě této problematice, popisu jednotlivých druhů zakázaných dohod a jejich dopadů na ekonomiku. Praktická část práce je věnována ochraně hospodářské soutěže v České republice, kterou zajišťuje Úřad pro ochranu hospodářské soutěže. Tato část rozebírá především zajímavé případy zakázaných dohod, které se objevily za poslední desetiletí a také hodnotí činnost Úřadu za toto období.

Summary

The goal of this thesis is firstly to describe the term oligopoly or oligopolistic market structure, which can be found very often in the economic sphere. The thesis is next focused on description of individual types of oligopoly, especially is focused on a special case of oligopoly, known as the cartel agreement. The well known cartel agreements are able dangerously disrupt the market based on competition and from that reason are made illegal in most countries in the world. That is why the significant part of this thesis is focused on this issue, describing individual types of the cartel agreements and their economic impacts. The last part of the thesis describes the competition policy in the Czech Republic, which is secured by the Office for the protection of competition. This part also includes primarily few interesting cases of the illegal agreements, which occurred within last decade and it also assesses the activity of the Office in this time period.

Klíčová slova: Oligopol, kartel, hospodářská soutěž, Úřad, Leniency program, horizontální dohody, vertikální dohody, sankce

Keywords: Oligopoly, cartel, competition, Office, Leniency program, horizontal agreements, vertical agreements, penalty

Obsah

1. Úvod	4
2. Cíl práce a metodika	5
3. Nedokonalá konkurence	6
3.1. Monopolistická konkurence	6
3.2. Monopol	6
3.3. Oligopol	7
3.3.1. Nabízený produkt	7
3.3.2. Bariéry vstupu	8
3.3.2.1. Úspory z rozsahu	8
3.3.2.2. Patenty	9
3.3.2.3. Ovládání důležitých zdrojů	9
4. Modely oligopolního chování	10
4.1. Oligopol s dominantní firmou	10
4.2. Modely Duopolu	12
4.2.1. Modely odbytové konkurence	13
4.2.1.1. Cournotův model	13
4.2.1.2. Stackelbergův model	14
4.2.2. Modely cenové konkurence	15
4.2.2.1. Bertrandův model (Edgewothův)	15
4.2.2.2. Chamberlinův model	15
4.2.2.3. Model se zalomenou poptávkovou křivkou	16
4.3. Model smluvního oligopolu (kartel)	17
5. Druhy kartelů (skutkové podstaty)	18
5.1. Horizontální dohody	18
5.1.1. Tvrdé kartely	19
5.1.1.1. Cenové kartely	19
5.1.1.2. Segmentační kartely	20
5.1.1.3. Restrikční kartely	21
5.1.1.4. Tendrové kartely	21
5.1.2. Ostatní horizontální dohody	22

5.1.2.1.	Dohody o výměně informací.....	22
5.1.2.2.	Dohody o výzkumu a vývoji.....	22
5.1.2.3.	Dohody o spolupráci v oblasti výroby.....	23
5.1.2.4.	Dohody o společném nákupu.....	23
5.1.2.5.	Komercializační dohody.....	23
5.1.2.6.	Standardizační dohody.....	24
5.2.	Vertikální dohody.....	24
5.2.1.	Dohody o určení (pře)prodejní ceny.....	25
5.2.1.1.	Vždy zakázaná RPM ujednání.....	25
5.2.1.2.	Zpravidla dovolená cenová ujednání.....	26
5.2.2.	Dohody o zastoupení.....	26
5.2.3.	Dohody o výhradní distribuci.....	27
5.2.4.	Dohody o výhradních dodávkách.....	27
5.2.5.	Selektivní distribuční systémy.....	27
5.2.6.	Dohody o výhradním odběru a nákupu jediné značky.....	28
5.2.7.	Vázané dohody (junktivy).....	28
5.2.8.	Subdodavatelské smlouvy.....	28
6.	Hospodářská soutěž v ČR.....	30
6.1.	Úřad pro ochranu hospodářské soutěže.....	30
6.1.1.	Leniency program.....	31
6.1.1.1.	Novela zákona o ochraně hospodářské soutěže.....	33
6.1.2.	Tři historicky nejvyšší pokuty uložené Úřadem.....	35
6.1.2.1.	Nejvyšší uložená pokuta.....	35
6.1.2.2.	Druhá nejvyšší pokuta.....	38
6.1.2.3.	Třetí nejvyšší pokuta.....	39
6.1.3.	Vybraný případ roku 2012 – Telefónica CR.....	43
6.1.4.	Shrnutí činnosti úřadu za rok 2012 a za posledních 10 let.....	45
7.	Zhodnocení a závěr.....	49
	Použité zdroje.....	52

1. Úvod

Kartelové dohody, které často vznikají na oligopolních trzích, představují vážné riziko narušení fungování hospodářské soutěže, která je založena na principu konkurence, což při vzniku těchto dohod přestává platit a na to pak doplácí ostatní podniky a spotřebitelé. Díky tomu jsou kartely považovány za zakázané a v zájmu společnosti je jejich odhalování.

Tato práce zabývající se touto problematikou se dělí do čtyř stěžejních kapitol. První kapitola slouží jako východisko pro kapitoly následující. Kapitola zkraje popisuje tržní prostředí nedokonalé konkurence, do kterého se vedle dalšího řadí právě i oligopolní struktura, která představuje jedno ze dvou hlavních témat této práce. Z toho důvodu bude zmíněnému oligopolu v této části věnováno nejvíce prostoru.

Druhá kapitola poté navazuje na kapitolu první podrobným popisem jednotlivých druhů oligopolu, tedy veškerými teoretickými i reálně fungujícími modely, které kdy byly sestaveny. Kapitola se také vedle oligopolu s dominantní firmou a nejrůznějších modelů duopolu zaměřuje také na smluvní oligopol, neboli kartel, který představuje druhou podstatnou část této práce.

Třetí kapitola se poté zaměřuje právě na zakázané kartelové dohody, které můžeme obdobně jako u oligopolu rozdělit podle skutkových podstat na jednotlivé druhy a ty pak zařadit do určitých skupin. Konkrétně hovoříme především o rozdělení na kartelové dohody horizontálního a vertikálního typu, které se mimo jiné liší především závažností dopadů na fungování hospodářské soutěže, které jejich existence přináší.

Poslední kapitola je věnována problematice kartelových dohod na území České republiky. V jejím úvodu se může čtenář seznámit s Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže, antimonopolní institucí dohlížející nad pravidly hospodářské soutěže v ČR. Další část této kapitoly je poté věnována takzvanému Leniency programu, který zmíněný Úřad využívá k odhalování zakázaných dohod. S tím souvisí rozbor novely zákona o ochraně hospodářské soutěže, který tento program nově zakotvuje do českého právního rámce. Poté následuje pasáž zabývající se třemi nejvyššími pokutami, které kdy tuzemský antimonopolní úřad udělil účastníkům kartelových dohod za porušování soutěžního zákona na našem území. Dále je pro představu popsán jeden vybraný případ, který Úřad řešil v uplynulém roce 2012, na což navazuje závěr této kapitoly, který shrnuje činnost Úřadu za poslední rok a také vývoj řešených případů zakázaných dohod za posledních deset let.

2. Cíl práce a metodika

Cíl práce

Cílem této bakalářské práce je v první řadě seznámit čtenáře s oligopolní tržní strukturou a v druhé řadě zaměřit pozornost na jeden konkrétní druh oligopolu, který se nejčastěji objevuje pod označením kartel. Počáteční část se věnuje popisu prostředí nedokonalé konkurence, ve které oligopoly vznikají a dále charakteristice samotného oligopolu. Poté rozebírá jeho jednotlivé druhy, včetně zmíněného kartelu, na který se následně práce zaměřuje z důvodu jeho škodlivých dopadů na fungování ekonomiky. Značná část práce obsahuje výčet druhů kartelu a odůvodnění jejich negativních vlivů. Praktická část je věnována problematice kartelů v České republice. Tato část je zahájena seznámením s Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže (dále jen "Úřad" či "ÚOHS"), který se v rámci ČR stará o postihování zakázaných dohod a spravedlivé fungování ekonomiky. Dále následuje obeznámení s Programem leniency, nástrojem, který Úřad využívá k odhalování kartelů za pomoci jeho účastníků. Práce se pak zabývá vybranými případy, které Úřad v minulosti šetřil. Především jde o tři případy, které se zapsaly do historie nejvyššími pokutami, které jim Úřad udělil za nezákonné protisoutěžní jednání a poté o jeden vybraný případ ukončený v uplynulém roce. Poslední část práce je věnována shrnutí činnosti Úřadu v roce 2012 a zhodnocení vývoje v oblasti kartelů za posledních deset let.

Metodika

Jako základ pro vypracování teoretické části bakalářské práce se stala v první řadě literatura zabývající se výukou mikroekonomie, ze které byly čerpány poznatky týkající se nedokonale konkurenčního prostředí, respektive oligopolu a jeho mnoha druhů a v druhé řadě pak odborná publikace Jiřího Kindla týkající se problematiky kartelových dohod. Pro vypracování praktické části posloužily internetové stránky ÚOHS, konkrétně pak zprávy o činnosti, statistiky a informační listy věnované zakázaným dohodám. Z metod vědeckého zkoumání byla využita především metoda deskripce, komparace a analýza a syntéza.

3. Nedokonalá konkurence

O nedokonalé konkurenci můžeme obecně říci, že na trhu existuje alespoň jeden subjekt na straně nabídky, který je tak silný, že je schopen ovlivnit tržní cenu produktu, přičemž míra ovlivnění závisí na formě konkurence. Dalším společným rysem nedokonalé konkurence může nabízený produkt, který je diferencovaný, což jinými slovy řečeno znamená, že firmy působící v daném trhu nabízejí produkty, které se nedají vzájemně nahrazovat. Tržní struktura nedokonalé konkurence pak zahrnuje dohromady tři formy, kterými jsou monopolistická konkurence, monopol a oligopol.

3.1. Monopolistická konkurence

Monopolistická konkurence (Chamberlinova konkurence) je jako forma nedokonalé konkurence nejjemnější, protože se některými svými znaky podobá spíše konkurenci dokonalé. Prvním takovým rysem je to, že v této tržní struktuře se vyskytuje velký počet firem s možností mobility mezi trhy s minimálními bariérami. Podniky tak mohou libovolně vstupovat a vystupovat z trhu, bez omezení. Další podobností s dokonalou konkurencí je diferencovaný nabízený produkt, jako například obchod s uhlím nebo alkoholem. Pravdou je, že v těchto případech se dají například alkoholické nápoje vzájemně nahrazovat a z jistého úhlu pohledu jde spíše o zboží substituční, tedy vzájemně nahraditelné. Jinak se ale dají odlišit, a to především chutí, obalem a podobně. Bereme-li tedy nabízený produkt jako diferencovaný, pak se každá firma nad svou produkcí může chovat jako monopol a je tak i cenovým tvůrcem v rámci své poptávky. Tento znak monopolistickou konkurenci odlišuje od konkurence dokonalé.

3.2. Monopol

Monopolem rozumíme takovou situaci na trhu, kde existuje pouze jeden podnik, který ve svém okolí nemá žádnou konkurenci a svou nabídkou tak pokrývá veškerou poptávku

zmíněného trhu. Monopol lze také chápat jako protipól dokonalé konkurence, protože je od podmínek, které ji charakterizují, nejvíce vzdálený (1, s. 157).

3.3. Oligopol

Samotný název oligopol pochází z řečtiny (oligoi – málo) a (polein – prodat), čímž tedy rozumíme málo podniků v daném tržním sektoru (1, s. 167). Ty zde mají podstatný vliv a jsou tak schopny ovlivňovat celou produkci, podobně jako monopol, s tím rozdílem, že dominantní podnik není jen jeden, ale minimálně dva (duopol) a více. Podniky v rámci oligopolu jsou vzájemnými soupeři s poměrně vysokým stupněm závislosti (2, s. 328). Nejen že se musí řídit tím, co od nich žádají poptávající, ale především také tím, jak se chovají konkurenti. Všichni pak reagují na změny v chování ostatních, jako například na nabízené množství produkce, cenu, zlepšující se kvalitu či reklamní tahy. Dále by pak měl každý z nich při sestavování své nabídky uvažovat předpokládané reakce ostatních. Každý z těchto podniků je schopen změnit celkovou nabídku v celém odvětví obměnou nabídky své (1, s. 169).

3.3.1. Nabízený produkt

Co se charakteru vyráběné produkce týče, nabízejí oligopoly nejčastěji homogenní zboží, což znamená, že všechny podniky v oligopolu nabízejí stejný produkt. V tomto případě hovoříme o takzvaném čistém nebo homogenním oligopolu, který se vyznačuje velmi silnou vzájemnou závislostí. Konkurence má zde tendenci k tvorbě jednotné rovnovážné tržní ceny nabízeného statku z důvodu jejich silné vzájemné závislosti, protože i nepatrná změna ceny jednoho z podniků povede ke změnám v cenách ostatních firem v oligopolu (1, s. 168). Jinými slovy nabízí-li všechny podniky stejný produkt, musí obzvlášť bedlivě sledovat změny cen konkurentů a okamžitě na ně reagovat. Homogenita produktu nemusí ale vždy platit. Oligopolní trh může nabízet i diferencované statky a služby. Potom hovoříme o heterogenním oligopolu (1, s. 169), kdy každá z firem prodává za jiné ceny, než ostatní a míra závislosti je tak nižší. Vezmeme-li to z určitého úhlu pohledu, nemusí

být tyto produkty příliš odlišné. V podstatě jde spíše o blízké substituty, které lze v případě potřeby vzájemně nahrazovat. Takovým příkladem by mohly být například společnosti těžící ropu. Ropa, která se těží v nejrůznějších oblastech světa, se totiž dá rozlišovat podle svého složení. Rázem pak vznikají rozdíly ve zpracování a použitelnosti.

3.3.2. Bariéry vstupu

Podobně jako u monopolu, i oligopolní trh se vyznačuje poměrně velkými bariérami vstupu do odvětví, které není lehké překonat a které nabývají zejména podoby úspor z rozsahu. Dále to může být například ovládání důležitých vstupů, různé patenty, tradiční známky, popřípadě různorodé úmluvy či dohody mezi podniky v oligopolu.

3.3.2.1. Úspory z rozsahu

V praxi to znamená, že velká zavedená firma s výrazným podílem svého výrobku na trhu je schopná vyrábět jakékoli množství tohoto výrobku s minimálními náklady, zatímco malý začínající podnik nikoli. Oproti nim mají zavedené podniky určité výhody plynoucí z jejich velikosti, množství kapitálu, doby působnosti a ze zkušeností. Velké podniky mají dostatek kapitálu, kterým jsou schopny rozšiřovat výrobu, zvyšovat svou specializaci, investovat do nákupu nových a efektivnějších technologií či zřídit lepší podmínky pro vlastní technologický vývoj a zajišťovat tak další zdokonalení výroby. Dále jsou schopny zefektivnit dělbů práce při zvyšování objemů výroby a také mohou lépe využívat své zdroje, suroviny a materiály. Aby byly nové firmy usilující o překonání této bariéry úspěšné, musely by jejich průměrné náklady být stejně nízké, jako náklady firem již fungujících (2, s. 329). Úspory z rozsahu jsou pro oligopolní strukturu silným článkem s dlouhodobějším charakterem, protože mohou souviset s dalšími faktory, jako jsou například patenty vycházející ze zmíněného technologického vývoje firmy a podobně.

3.3.2.2. Patenty

Dalšími takovými bariérami, které se vyskytují i v prostředí trhu s monopolem, mohou být již zmíněné patenty anebo tradiční známky, které souvisí s preferencemi spotřebitelů. Ti si raději koupí prověřený produkt známé značky s mnohaletou tradicí, na který jsou zvyklí. Co se patentů týče, může mít podnik na nějakou dobu v rukou výhradní právo k užívání určité technologie k výrobě nějakého produktu, což pak jiným podnikům brání tento produkt vyrábět. Patenty ovšem mají spíše krátkodobý charakter, protože v souvislosti s rozvojem vědy a techniky pak mohou jiné firmy dojít k technologicky lepšímu postupu výroby vedoucí k dokonalejšímu výrobku a stávající patent tak překonat (1, s. 159).

3.3.2.3. Ovládání důležitých zdrojů

Úspory z rozsahu mohou také souviset s přístupem oligopolních podniků ke zdrojům, které jsou pro jejich výrobu nezbytné, ať už to je dostupnost již zmíněných technologií nebo vlastnictví určitého území s výskytem specifické suroviny, která je pro výrobu těchto podniků nezbytná. Příkladem může být oligopol v oblasti těžby ropy zvaný OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries - Organizace zemí vyvážejících ropu), což je společenství dvanácti států, které v současné době kontrolují 75% světových zásob ropy (1, s. 158).

Všechna výše uvedená omezení vstupu zajišťují malému počtu velkých firem v oligopolní tržní struktuře trvalejší existenci. Ačkoliv není lehké všechny tyto bariéry překonat, neznamená to, že jsou všechny zcela nepřekonatelné a můžeme tedy v praxi předpokládat i o možnost, že by se několika podnikům podařilo vstoupit do odvětví, což by zde mohlo v závislosti na jejich počtu způsobit zánik oligopolu. Existence této struktury je závislá na vztahu velikosti trhu a velikosti zde působících podniků, která jim umožňuje realizovat právě úspory z rozsahu. Bude-li vzhledem k optimální velikosti firmy trh v odvětví malý, pak zůstane oligopol zachován, protože bude celou poptávku zajišťovat dohromady jen málo podniků. Bude-li ovšem tento trh velký, povede to ke vstupu dalších podniků do odvětví a oligopol pravděpodobně zanikne (1, s. 169 a 170).

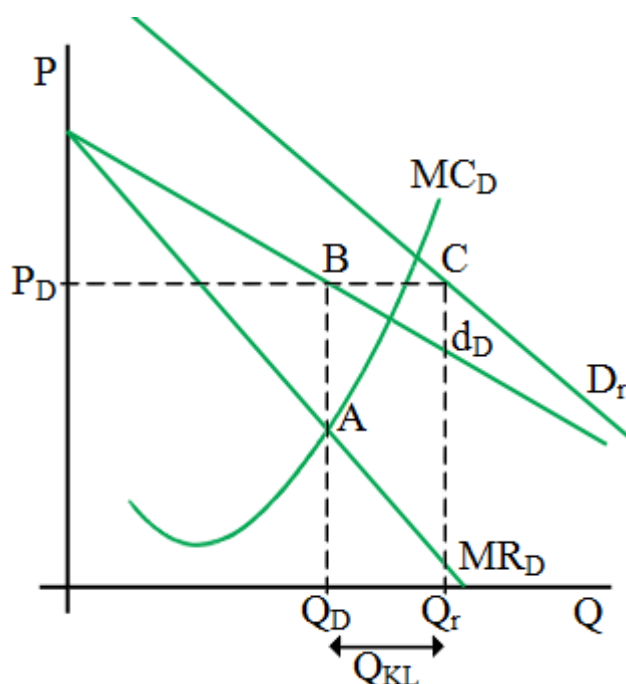
4. Modely oligopolního chování

Začneme-li zkoumat oligopolní struktury, zjistíme, že se v ekonomice může nacházet hned několik druhů oligopolu. Některé z nich jsou odlišné, především v charakteru chování konkurence a jiné mají podobné vlastnosti s minimálními odlišnostmi. Nicméně lze pro všechny druhy bez výjimky definovat společné předpoklady. Ve všech případech existuje vždy neměnný počet firem v odvětví, dále odlišení množství produkce jedné firmy od celkové produkce daného odvětví. S tím souvisí fakt, že zmíněná produkce celého odvětví je vždy dána součtem produkce jednotlivých firem, které se v něm vyskytují. Dalším předpokladem je dokonalá konkurence na straně poptávky, která reflektuje skutečnost, že žádný ze spotřebitelů nemá možnost ovlivnit tržní cenu. Dále je to existence inverzní poptávkové funkce po produkci v odvětví a nakonec skutečnost, že všechny firmy mají tendenci maximalizovat svůj zisk, který vyplývá z rozdílu jejich celkových příjmů a nákladů (1, s. 170).

4.1. Oligopol s dominantní firmou

Oligopol s dominantní firmou představuje, jak již název napovídá, takovou situaci, kdy v celém odvětví existuje jeden dominantní podnik, který je obklopen několika dalšími menšími podniky, které nazýváme konkurenční okraj či lem. Tento lem je zpravidla tvořen malými, někdy i středními podniky, které jsou ovšem pro dominantní firmu slabými konkurenty, nejsou ji schopny svými rozhodnutími ohrozit a proto je pro dominantní podnik výhodnější jim přenechat malou část trhu. Dominantní podnik, který je označován za vůdce zpravidla díky své velikosti, síle či dlouholeté tradici a podobně, se pak na své části trhu chová v podstatě jako monopol. Konkurenční lem se naproti tomu chová jako dokonalá konkurence. Všechny tyto podniky přejímají cenu trhu, tedy cenu, kterou stanovila dominantní firma. Za tuto konstantní cenu jsou pak schopny prodat jakékoli množství své produkce a poptávková křivka po jejich produkci má při dané ceně horizontální podobu (1, s. 172). Vzhledem k tomu, že podniky v konkurenčním lemu oproti dominantnímu podniku nedosahují výnosů z rozsahu, mají vyšší náklady a podobně, nemohou nabízet své zboží za nižší cenu, než za jakou jej prodává vůdčí firma. Pokud by

naopak zkusili své zboží nabízet draž, tak by se vzhledem k vzájemné zastupitelnosti zboží vystavovali riziku, že by přišli o značnou část odbytu, protože by jejich zákazníci přešli nakupovat raději k dominantní firmě. Podnikům v konkurenčním okraji se z těchto důvodů vyplatí respektovat cenu stanovenou cenovým vůdcem (1, s. 173). Celou situaci popisuje následující graf.



Graf 1: Oligopol s dominantní firmou

Zdroj: Mikroekonomie – BRČÁK Josef a Bohuslav SEKERKA

Křivka D_f znázorňuje celkovou poptávku v odvětví. Bod rovnováhy A je průsečíkem mezních příjmů MR_D a mezních nákladů MC_D dominantního podniku, který v tomto bodě maximalizuje svůj zisk a který od něj odvozuje optimální výstup Q_D za optimální cenu P_D . Křivka d_D pak znázorňuje poptávku po zboží dominantanta. Konkurenčnímu lemu pak při respektování ceny dominantanta zbývá nabízet množství odbytu Q_{KL} vzniklý jako rozdíl mezi celkovým množstvím Q_r a množstvím Q_D , jenž zajišťuje dominant, aby tak společně pokryli celkovou poptávku v odvětví D_f .

V tomto modelu je cena produkce stanovena na nižší úrovni a objem produkce vyšší, než u monopolu. Je to dáno důsledkem oligopolní konkurence, byť omezené. Proto i v tomto

případě zůstává cena výstupu vyšší, než průměrné náklady, z čehož plyne, že oligopol realizuje vyšší, než normální zisk, tedy čistý ekonomický zisk. Kdyby cena stanovená dominantní firmou umožňovala vytvářet čistý ekonomický zisk a rozšiřovat produkci i v konkurenčním lemu, pak by se mohlo stát, že by některá z menších firem mohla dominantní firmu na jejím vůdčím postu vystřídat. V tomto případě bychom hovořili o modelu s takzvanou barometrickou firmou, který se vyznačuje měnicí se firmou v postavení cenového vůdce, což značí určitou nestabilitu v odvětví v důsledku snahy o přerozdělení trhů, pohybu cen a podobně (1, s. 173). Oligopoly s dominantní firmou jsou v praxi například závody vyrábějící automobily, jako německý Volkswagen, korejský Hyundai či TPCA (Toyota Peugeot Citroën Automobile) v Kolíně.

4.2. Modely Duopolu

Model duopolu vypadá tak, že na trhu vystupují pouze dva vzájemně konkurenční podniky. Obecně lze o tomto modelu říci, že oba soutěžitelé by měli při plánování svých strategií brát v úvahu také předpokládané reakce svého protějšku a přizpůsobit tomu svá rozhodnutí (2, s. 347). V praxi lze uvést například situaci, kdy mají televizní diváci na výběr pouze dvě televizní stanice. Každá z nich pak má zájem získat si přízeň diváků a stát se tou nejsledovanější. Při sestavování televizního programu se obě snaží získat informace o tom, co se chystá vysílat konkurent. Když se to jedné z nich v předstihu podaří, může pak zařadit do svého programu lákavější pořad a přetáhnou tak k sobě diváckou pozornost.

Ačkoliv se v tomto modelu vyskytují pouze dva soupeřící subjekty, upravující své strategie pouze na základě reakcí jediného oponenta a mají tak situaci o to jednodušší, než kdyby museli brát v úvahu i reakce a plány dalších firem v odvětví, může mít přesto duopol hned několik podob, jež plynou z rozmanitosti oligopolního chování. I v modelu duopolu lze nalézt různé typy očekávaných reakcí soupeřů vyjádřené reakčními funkcemi a popsat tak hned několik druhů duopolu. Firmy se vzájemně přizpůsobují cenám a množstvím, což postupně vede k rovnováze. Obě firmy porovnávají očekávání toho druhého, a to podle funkce očekávané poptávky a podle očekávané reakce konkurenta se skutečností. Toto porovnávání vede k dalším úpravám očekávané funkce poptávky a očekávání reakcí konkurenta. Postupně probíhá korekce očekávaných poptávek obou stran,

dokud není docíleno shody očekávání se skutečností. Pokud dojde k této shodě u obou soupeřících firem, budou obě ochotny setrvat při tomto rozdělení oligopolního trhu při daných nákladových funkcích. Rovnováha trhu je tak vytvořena s určitou stabilitou cen a nabízeného množství. Tato rovnováha bude relativně stabilní, protože na trhu se vyskytují pouze dva konkurenti (1, s. 175).

Konkurenční vztah podniků v duopolu lze dělit na dvě hlavní skupiny, a to na modely konkurence odbytové a modely konkurence cenové. Základní rozdíl mezi těmito dvěma skupinami spočívá ve volbě výchozí proměnné, kterou je v případě odbytové konkurence objem výstupu a v případě cenové konkurence samozřejmě cena. Oba tyto typy pak můžeme dále dělit podle reakcí konkurenta, zdali na rozhodnutí svého soupeře reaguje či nikoli. V obou typech konkurence pak podle reakcí rozeznáváme celkem šest druhů duopolu (1, s. 174). Pro zjednodušení výkladu bude při popisu dvou konkurentů občas použito označení podnik A a podnik B.

4.2.1. Modely odbytové konkurence

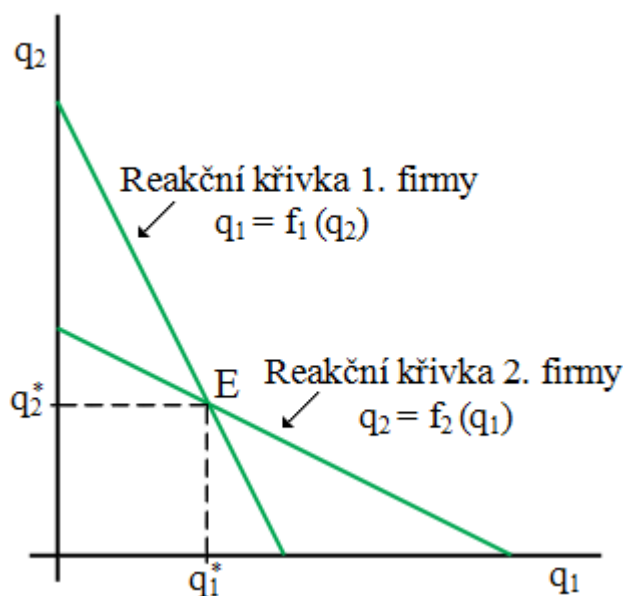
V modelech odbytové konkurence je zakotven předpoklad, že firmy nejprve stanoví objem výstupu a na jeho základě tvoří cenu pomocí inverzních poptávkových funkcí (1, s. 179).

4.2.1.1. Cournotův model

V tomto modelu je hlavním východiskem předpoklad, že podnik A při rozhodování o svém výstupu q_1 považuje výstup podniku B q_2 za konstantní. Jinými slovy první podnik předpokládá, že změní-li svůj výstup, nebude na to druhý podnik reagovat změnou jeho výstupu. Firma A dále chápe, že při změně v rozhodnutí o velikosti jejího výstupu se nutně změní i cena. Naproti tomu podnik B uvažuje úplně stejně, jako podnik A. Nyní je nutné zmínit i další předpoklady Cournotova modelu, kterými jsou skutečnosti, že obě firmy vyrábějí stejný produkt, jejich nákladové křivky jsou totožné a obě znají křivku poptávky, v jejich případě klesající a lineární, a obě také pomocí tzv. zlatého pravidla¹ maximalizují

¹ Firmy maximalizují své zisky, pokud se jejich mezní příjmy rovnají mezním nákladům.

své zisky (2, s. 336) určením optimálního množství výstupu q_1^* a q_2^* , z čehož lze odvodit takzvané reakční křivky, které znázorňují očekávané reakce konkurenta. Jejich střet v bodě E představuje tzv. Cournotovu rovnováhu danou optimálními výstupy a vyznačující se vysokou stabilitou, a to z důvodu, že ani jedna z firem není motivována ke změně svého výstupu (1, s. 177). Tuto situaci znázorňuje následující graf.



Graf 2: Reakční křivky v Cournotově modelu

Zdroj: Mikroekonomie – HOŘEJŠÍ Bronislava a kol.

Příklad Cournotova modelu bychom ovšem v ekonomické praxi nejspíš nenašli. Jen těžko se lze domnívat, že by jeden z podniků nepředpokládal žádné reakce svého jediného konkurenta na změnu jeho výstupu, vzhledem k faktu, že existuje-li malý počet firem v jednom odvětví, nemohou si zkrátka dovolit nebrat v úvahu chování konkurence.

4.2.1.2. Stackelbergův model

Druhým modelem odbytové konkurence je Stackelbergův model, někdy také nazývaný Bowleyho model, který vychází ze stejných předpokladů, jako model Cournotův s tím rozdílem, že Stackelbergův model předpokládá, že obě konkurující firmy sledují a berou v úvahu vzájemné reakce. Pokud se jednomu z konkurentů podaří správně odhadnout

reakce druhého, získá tak výhodu zvýšením svého zisku. V souvislosti s tímto modelem se někdy hovoří o asymetrickém chování, kdy se jedna z firem staví do role vůdce (aktivní firma) a druhá naproti tomu do role následovníka (pasivní firma), kde vůdce ví, jak bude následovník reagovat na jeho změny výstupu a ceny. Tím, že zná reakční křivku svého pasivního konkurenta, zvýhodňuje oproti němu svou pozici. Následovník pak bude jednat obdobně, jako v Cournotově modelu a cenu vůdce bude považovat za danou (1, s. 178).

4.2.2. Modely cenové konkurence

Narozdíl od modelů odbytové konkurence firmy v modelech cenové konkurence určí napřed cenu, od které posléze odvodí množství produkce, které je možné za tuto cenu na trhu realizovat. Tento postup bude tedy v následujících modelech hlavním předpokladem (1, s. 179).

4.2.2.1. Bertrandův model (Edgewothův)

Tento model je charakteristický dvěma stejně silnými konkurenty, kteří nabízejí homogenní produkt a mají tedy totožné funkce celkových nákladů. Podnik A pak stanoví tržní cenu a podle ní očekává určité množství odbytu, přičemž počítá s tím, že jeho konkurent na toto nebude reagovat změnou své tržní ceny. Podnik B jedná stejným způsobem a další řešení je tak totožné s Cournotovým modelem (1, s. 179).

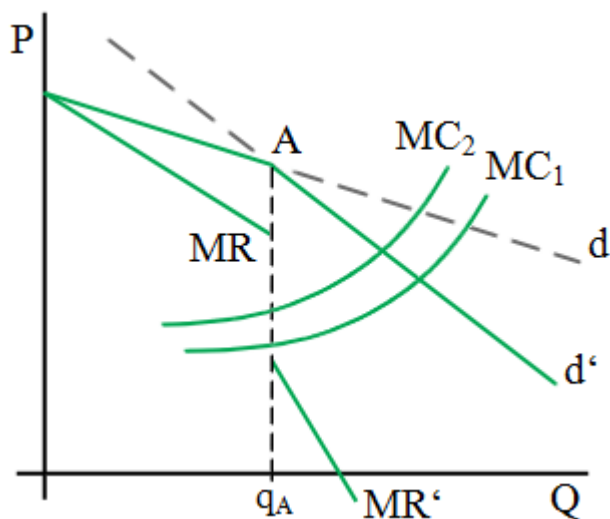
4.2.2.2. Chamberlinův model

V Chamberlinově modelu opět každá z firem napřed stanovuje cenu, kterou poté dosadí do funkce očekávané poptávky pro zjištění optimálního výstupu, přičemž předpokládá, že její konkurent nebude na změnu ceny reagovat a sama tak například zlevněním dosáhne většího objemu prodeje. Ve skutečnosti na to ale konkurent zareaguje a též sníží cenu. Poptávka obou sice vzroste, ale bude nižší, než byl předpoklad firmy, která jako první

snížila cenu, právě díky tomu, že druhá firma zlevnila také. Funkce očekávané poptávky je tak pouze nesplněným snem a skutečná křivka poptávky je pak o něco strmější (2, s. 322). Stejně jako u Stackelbergova modelu se může jeden z podniků stát cenovým vůdcem a druhý jej bude ve změnách následovat (1, s. 179).

4.2.2.3. Model se zalomenou poptávkovou křivkou

Tento model, který je také uváděn pod názvem Sweezyho model (1, s. 180), byl vytvořen, aby vysvětlil situaci, kdy se na některých oligopolních trzích objevovaly tendence cen k rigiditě, čili ke strnulosti (2, s. 345). Model sice vysvětluje rigiditu cen, nicméně to, jakým způsobem ceny vznikají, už ne (2, s. 346). Dále je třeba se také oprostít od předchozího předpokladu homogenního produktu a budeme předpokládat produkt diferencovaný. Hlavní myšlenkou modelu je, že ani jeden podnik z duopolu nereaguje, pokud ten druhý zvýší cenu své produkce, ale při snížení ceny naopak ano, a to také snížením. V případě nulové reakce druhého podniku vede zvýšení ceny jedné z firem v duopolu ke ztrátě části spotřebitelů a opačně při snížení k jejich získání. Ve výsledku pak dostáváme poptávkovou křivku, která se při změně ceny láme v bodě A směrem dolů, jak ukazuje následující graf.



Graf 3: Zalomená poptávková křivka

Zdroj: Mikroekonomie – HOŘEJŠÍ Bronislava a kol.

Část křivky d poukazuje na nulovou reakci druhého podniku na zvýšení ceny prvního podniku a část d' pak znázorňuje situaci, kdy cenu snížily oba podniky (2, s. 345). Tuto modelovou situaci lze využít i při zkoumání oligopolního trhu, ve kterém vystupuje větší počet subjektů, než dva (1, s. 181).

4.2.3. Model smluvního oligopolu (kartel)

Model smluvního oligopolu, který můžeme nazývat též koluze či koluzivní oligopol, je obecně známý spíše pod názvem kartel. V praxi se jedná především o situaci, kdy skupina dvou a více firem nabízející stejné či podobné zboží v jednom ekonomickém odvětví tajně uzavře jakousi dohodu o spolupráci a dále pak postupují kooperativně. Tyto firmy, které by za normálních okolností byly vzájemnými konkurenty, si tak svým způsobem ulehčují situaci. V případě, že všechny tyto podniky takto pokryjí daný trh, chovají se zde pak jako monopol. Jejich společnou strategií může být buď stanovení stejných cen nebo stejného množství výstupu či teritoriální rozdělení daného trhu (1, s. 170). Obecně lze říci, že jejich hlavním cílem je maximalizace zisku v odvětví, který je daný rozdílem jejich společného příjmu a součtu nákladů jednotlivých členů kartelu (1, s. 171). Pro nás jako spotřebitele jsou kartelové dohody samozřejmě nevýhodné, protože přirozeně konkurenční prostředí hospodářské soutěže, které normálně znamená vzájemný boj firem o zákazníky zlepšováním produktů a snižováním cen, zde odpadá. Kartelové dohody vznikají často v národních ekonomikách po celém světě. Tato forma tržního chování je ovšem ve většině zemí právně nepřipustná, protože výrazně narušuje hospodářskou soutěž a v zájmu většiny států je tedy zakázané dohody odhalovat a jejich členy finančně pokutovat a uložit jim opatření k nápravě.

5. Druhy kartelů (skutkové podstaty)

Nejčastěji se můžeme setkat s rozdělením kartelů podle vzájemného vztahu jejich účastníků, a to především na dohody horizontální, kde soutěžitelé působí na stejné úrovni trhu a dále na dohody vertikální, kde soutěžitelé vystupují na úrovních různých. V této souvislosti se ale můžeme setkat i s odlišnou terminologií, která označuje horizontální a vertikální dohody jako dohody mezi konkurenty a mezi nekonkurenty (3, s. 160). Kromě těchto dvou základních typů dohod existují ale také dohody smíšené, které se vyznačují jak horizontálními, tak i vertikálními prvky a potom ještě dohody diagonální, které zase nevykazují ani horizontální, ani vertikální znaky a vyskytují se mezi soutěžiteli v různých odvětvích, přičemž možnost narušení soutěže je v jejich případě téměř vyloučena.

5.1. Horizontální dohody

Mezi horizontální dohody řadíme taková ujednání, která uzavírají soutěžitelé působící na stejné úrovni trhu, tedy především výrobci určitého homogenního zboží nebo služeb, ale případně i odběratelé, kteří jsou vzájemnými konkurenty, a to jak stávající, tak i potenciaální (3, s. 162). Do této kategorie dohod řadíme i zmíněné smíšené dohody, ve kterých soutěžitelé vystupují současně jak na totožné úrovni, tak na úrovni vertikální, tedy rozdílné. Při pochybnostech se pak má za to, že jde o dohodu horizontální (3, s. 172). Obecně můžeme říci, že dohody horizontální oproti dohodám vertikálním představují díky citelnějším dopadům na hospodářskou soutěž vážnější ohrožení a jsou proto také nejpřísněji sankcionovány. Pro zkoumání škodlivosti dohod neexistují obecná pravidla, která by říkala, jak jednotlivé horizontální dohody posuzovat (3, s. 217). Z tohoto důvodu dále rozdělujeme horizontální dohody na tvrdé kartely, takzvaně *hard core*, a na ostatní horizontální dohody. V prvním případě je účelem takových dohod cílené narušení soutěže nebo společný postup pro udržení tržních pozic. V případě druhém není primárním záměrem jednat protisoutěžně, ačkoliv i tyto dohody mohou pod kartelový zákaz spadat při naplnění určitých skutečností (3, s. 218).

5.1.1. Tvrdé kartely

Takzvané *hard core* neboli tvrdé kartely jsou považovány za neškodlivější formy porušení pravidel hospodářské soutěže a členům takových dohod pak bývají uděleny nejpřísnější sankce. Jejich podstatou je účelně narušit soutěž a proto je každá taková dohoda předem považována za protisoutěžní (3, s. 219). Mezi tvrdé kartely řadíme cenové kartely, tedy dohody o určení cen, restriktivní kartely, jejichž podstatou je omezení odbytu, výzkumu a podobně, dále dohody o rozdělení trhu a nakonec takzvaný bid rigging, jinak řečeno dohody týkající podvodů ve veřejných zakázkách (3, s. 218).

5.1.1.1. Cenové kartely

Tento typ tvrdých kartelů představuje jedno z nejtěžších porušení pravidel hospodářské soutěže (3, s. 219). Jedná se o situaci, kdy se konkurenti, kteří vystupují na straně nabídky, dohodnou na stanovení výše, fixaci předprodejních nebo nákupních cen či na jiných obchodních podmínkách. Tímto aktem přestávají soupeřit v základním parametru soutěže, čímž je tedy cena prodávaného zboží a služeb a soutěž je tak omezena pouze na necenovou konkurenci. Samozřejmě začne docházet ke zkreslování výsledků hospodářské soutěže. V nevýhodě jsou jak soutěžitelé, kterých se dohoda netýká, tak spotřebitelé. Podniky se už nesnaží získat si zákazníka lepší cenou, než má konkurent a dochází zpravidla ke zvýšení prodejních cen. Zákon v tomto typu kartelu rozlišuje nejen přímé určení cen (minimální a fixní), ale i nepřímé způsoby, jako je stanovení závazných kalkulačních modelů, výše marže, totožný systém poskytovaných slev a podobně (3, s. 220).

Na druhé straně mohou existovat i cenové kartely na straně poptávky, kdy se podniky dohodnou na společném postupu při určování cen, za které budou odebírat jim dodávané zboží. Tento postup však vykazuje mnoho odlišností oproti dohodám na straně nabídky a soutěžněprávní situace tedy není tak jednoznačná. Proto nemůžeme při posuzování omezování soutěže vyvozovat stejné závěry pro dohody na straně poptávky a nabídky (3, s. 220).

5.1.1.2. Segmentační kartely

Segmentační neboli rozdělovací kartel je takový typ dohody, který, jak název napovídá, v reálu znamená, že si její účastníci určitým způsobem mezi sebe rozdělí buď trh nebo zákazníky či zdroje nákupu. Tím, že konkurenti zakládají segmentační kartel, vznikají na trhu ve většině případů takzvané lokální monopoly. Především z tohoto důvodu je tento typ dohody považován za zakázaný. Způsoby rozdělení trhu jako takového podle pole působnosti se nabízí hned několik. Segmentaci celého trhu lze uskutečnit podle několika hledisek. První a nejjednodušší možností je rozdělit trh z teritoriálního hlediska na jednotlivá území. Každý člen dohody si vybere, ve které oblasti trhu bude operovat. Na svém „písečku“ pak bude každý podnikatel dodávat své zboží a poskytovat svoje služby, přičemž nebude nijak zasahovat do pole působnosti ostatních členů dohody na jejich území. Každý podnik se pak ve své části trhu může chovat jako monopol, což tedy vysvětluje pojem lokální monopol zmíněný výše. Druhou možností je rozdělit trh podle věcného hlediska, což znamená, že si konkurenti rozdělí výrobu a prodej určitého produktu, který lze rozčlenit na vícero druhů. Každý z nich pak produkuje jeden podtyp tohoto produktu. Třetí možnost je rozdělení trhu podle časového hlediska. Je to spíše teoretická možnost. Konkurenti by se mohli kupříkladu dohodnout, že jeden z nich bude na trhu působit pouze v letní sezóně a druhý v zimní (3, s. 221). Vedle teritoriálního, územního rozdělení existuje ještě několik možností, jak rozdělit trh. Konkurenti si tak mohou rozdělit například zákazníky. Pak hovoříme o personální segmentaci, tedy rozdělení poptávkové strany. Zákazníky můžeme rozklasifikovat na několik typů, cílových skupin a každý z podniků si může vybrat jeden nebo i více těchto typů odběratelů a bude se orientovat pouze na ně. Pokud převrátíme pozornost opačně, na dodavatele, hovoříme o segmentaci zdrojů nákupu. Jde tedy o koordinaci činnosti ve vztahu k dodavatelům. Segmentační dohoda může dokonce vyústit i v naprostý extrém v podobě takzvaného skupinového bojkotu. V praxi to znamená, že se účastníci dohody domluví, že budou přehlížet určitého dodavatele či hned několik dodavatelů, nebudou využívat jejich služeb, odmítat s nimi jakékoli hospodářské styky či jim dokonce působit újmu. Skupinový bojkot může být samozřejmě orientován opačně, a to na nějakého z odběratelů, čili že členové bojkotu přestanou určitým zákazníkům prodávat své zboží (3, s. 222).

5.1.1.3. Restrikční kartely

Dalším typem tvrdých kartelových dohod jsou takzvané restrikční kartely, které lze nazývat také kontrolní, protože je jejich předmětem kontrola výroby či odbytu, ale i investic, výzkumu a vývoje. Hovoříme o dohodách s takzvaným nastavením kvót, tedy o množstevních omezeních výstupu. Takovéto dohody bývají uzavírány, když na trhu nastane neočekávaná situace a je třeba zajistit opětovnou stabilizaci trhu. Díky umělému limitování nabídky ovšem opět dochází k deformaci soutěžního prostředí, protože v důsledku omezení se nabídka přestane chovat závisle na poptávce. S klesající kvantitativní nabídkou pak roste cena, protože se menší množství nabízeného zboží stává vzácnější a lidé jsou za něj ochotni zaplatit mnohem větší cenu. Nastane tedy převis poptávky nad nabídkou a zboží pak bude prodáno jen těm zákazníkům, kteří nabídnou vyšší cenu (3, s. 222).

5.1.1.4. Tendrové kartely

Tendrové kartely, často označované pod anglickým názvem bid-rigging, jsou zakázané tajné dohody mezi uchazeči o ovlivňování nabídek při vypsání tendru. Jde tedy o zakázanou spolupráci dodavatelů ve výběrových řízeních a veřejných zakázkách. Za normálních okolností je cílem zadavatele tendru (kupujícího), aby mezi sebou jednotliví uchazeči o zakázku soutěžili a zadavatel pak vybral ekonomicky nejvýhodnější nabídku jednoho z nich a tak dosáhl nejvyšší kvality plnění, tedy co nejvyšší kvality dodávaných výrobků a poskytovaných služeb za nejnižší cenu (4, s. 4). O tendrovém kartelu pak hovoříme v případě, že se uchazeči o zakázku mezi sebou dohodnou na společném postupu, místo aby si čestně a nezávisle konkurovali. V podstatě si předem zvolí, kdo z nich v tendru zvítězí. Přitom mají několik možností, jak postupovat. Mohou se například domluvit, že se jich do výběrového řízení přihlásí jen několik anebo se přihlásí všichni a udělají takzvané „krycí nabídky“. Například tak, že i ta nejnižší z nich, kterou zadavatel logicky přijme, bude přemrštěná. Vítěz pak ostatním poskytuje nejružnější výhody a kompenzace. Tendrové dohody řadíme mezi tvrdé kartely, protože mají negativní (přímý i nepřímý) dopad na společnost, protože poškozují jak zadavatele, tak spotřebitele a daňové

poplatníky. Tyto dohody totiž výrazně odsávají veřejné finance, vedou k neúměrnému zvyšování cen a zhoršení kvality produktů (4, s. 13).

5.1.2. Ostatní horizontální dohody

5.1.2.1. Dohody o výměně informací

Dohody o výměně informací mezi konkurenty ovlivňují negativně soutěž, pokud jde o výměnu velmi citlivých informací sloužících pro snadnější kontrolu trhu a rozvoj určité podoby tvrdé kartelové dohody, nejčastěji o fixaci ceny (3, s. 224). Přesto nemusejí vždy působit protisoutěžně, protože za jistých okolností vede lepší informovanost a přehlednost na trhu k zefektivnění soutěže. Podstatný je charakter sdělovaných informací, především jejich obsah, struktura, stáří dat, úroveň detailů, frekvence výměny a také struktura trhu. Za předpokladu, že je soutěž účinná, není takováto dohoda škodlivá, ale v případě, že je daný trh spíše oligopolního rázu a sdělované informace jsou citlivější povahy, nebezpečí narušení soutěže roste (3, s. 225). Mezipodniková výměna zkušeností a názorů, společný průzkum trhu, studie a statistiky by neměly způsobovat problémy (3, s. 227).

5.1.2.2. Dohody o výzkumu a vývoji

Tyto dohody představují spolupráci konkurentů na výzkumu či na vývoji nových produktů nebo na inovaci těch stávajících. Tuto spolupráci lze vnímat pozitivně. Jestliže se společný výzkum a vývoj pohybuje spíše v teoretické rovině, která má daleko ke komerčnímu využití, bude taková dohoda spadat mimo kartelový zákaz. Pro posouzení protisoutěžních dopadů je také rozhodující velikost společného tržního podílu na trhu zboží, které chtějí spolupracující podniky inovovat či zcela nahradit a také to, zdali jejich dohoda neobsahuje prvky tvrdého kartelu, jako je fixace cen, omezení odbytu a podobně (3, s. 229).

5.1.2.3. Dohody o spolupráci v oblasti výroby

Mezi dohody o spolupráci v oblasti výroby řadíme celkem tři podkategorie, jimiž jsou dohody o společné výrobě, specializační dohody a subdodavatelské dohody (3, s. 230). Subdodavatelské dohody řadíme díky jejich charakteru také mezi vertikální dohody a budou tedy popsány až později. Specializační dohodou rozumíme jednostranné či vzájemné ujednání podniků o tom, že zastaví výrobu určitého produktu a začnou jej nakupovat od druhé strany dohody. Dohoda o společné produkci znamená, že podniky začnou společně vyrábět nějaký výrobek. Pokud je ovšem tato spolupráce při výrobě jedinou možností, jak prorazit na trh či zavést nový produkt nebo je-li rozsah jejich společných nákladů nízký, nepředstavují tyto dohody ohrožení soutěže a nespadají tak pod zákaz. Zakázané by opět byly dohody o fixaci cen, omezení odbytu, rozdělení trhu či zákazníkům. Je také velmi důležité zkoumat, jak velký tržní podíl součinné podniky zauímají (3, s. 231).

5.1.2.4. Dohody o společném nákupu

V tomto případě se jedná o dohodu malých či středních podniků působících na poptávkové straně trhu, které dohromady nakupují od dodavatelů zboží a služby, aby tak získali množstevní slevy, díky kterým by dosáhli lepších obchodních podmínek a byli tak schopni účinněji soutěžit s velkými a silnými konkurenty. Stejně jako v předchozích případech nemusejí tyto dohody spadat pod kartelový zákaz, pokud nezauímají na trzích (nákupních či prodejních) silnou pozici nebo pokud jen nezastírají účast v tvrdém kartelu (3, s. 232).

5.1.2.5. Komerčializační dohody

Pod komerčializační dohody spadá spolupráce na nabídkové straně trhu týkající se prodeje, propagace či distribuce, která obsahuje i vertikální prvek (3, s. 233). Důležité je opět posoudit velikost podílu spolupracujících firem, následky v podobě fixace cen a podobně (3, s. 234).

5.1.2.6. Standardizační dohody

Pod názvem standardizační dohody si můžeme představit jinými slovy dohody o normách, které slouží k vymezení technických či kvalitativních požadavků na stávající, případně i budoucí výrobky a na postupy a procesy při jejich výrobě. Dohody tohoto typu nepůsobí protisoutěžně, pokud umožňují transparentní a neomezenou participaci na stanovování standardů a nezavazují k dodržování těchto standardů a popřípadě jsou součástí širší dohody zajišťující kompatibilitu produktů. Ale v případě, že by zabráňovaly vstoupit dalším konkurentům na trh, by byly považovány za zakázané (3, s. 235).

5.2. Vertikální dohody

Vertikální dohody jsou jakýmsi protikladem dohod horizontálních (3, s. 164), protože oproti nim se tyto dohody týkají soutěžitelů, kteří působí na rozdílných úrovních trhu ve výrobním či distribučním řetězci. Ačkoliv používáme pojem soutěžitel, nemyslíme tím soutěžitele v pravém slova smyslu, ale spíše podnik, vzhledem k faktu, že subjekty na různých úrovních trhu spolu přímo soutěžit a tedy vzájemně si konkurovat nemohou. Do tohoto typu dohod spadají jednoduše vztahy výrobců a distributorů či velkoobchodníků a maloobchodníků, týkající se nákupu a prodeje zboží a služeb. Vertikální dohody jsou ve srovnání s horizontálními dohodami obecně považovány za méně problematické a případné negativní dopady na hospodářskou soutěž se objevují jen zřídka. Ve většině případů představují vertikální dohody spíše přínos pro soutěž, potažmo spotřebitele (3, s. 165). Tento typ dohod může působit škodlivě na soutěž v horizontále, kdy dojde k uzavření trhu ostatním soutěžitelům nebo k zeslabení cenové konkurence. V podstatě můžeme říci, že tyto dohody negativně ovlivňují soutěž jen tehdy, pokud některý z členů dohody začne disponovat značnou tržní silou (3, s. 240) a pokud zmíněná dohoda zahrnuje nějaká tvrdá omezení, typická pro hard core kartely (3, s. 165). Důležité je, aby takováto ujednání byla důkladně prozkoumána z právního i ekonomického hlediska k nalezení potencionálních, popřípadě skutečných negativních účinků na parametry soutěže, jako je cena a kvalita produktů (3, s. 16).

5.2.1. Dohody o určení (pře)prodejní ceny

Jedná se o dohody o stanovení cen (přímé i nepřímé) pro další prodej, někdy také označované RPM – resale price maintenance. Jinak řečeno jde o situaci, kdy se výrobce dohodne se svým distributorem, respektive distributor s konečným prodejcem na stanovení ceny nabízeného produktu (5, s. 3). Nejčastěji se lze setkat s pokusy stanovit pevnou cenu, což většinou vede k přímému omezení cenové konkurence a k újmě spotřebitelů. RPM dohody dělíme primárně na zakázaná ujednání a na zpravidla dovolená ujednání a v obou těchto skupinách můžeme dále rozeznávat několik podob.

5.2.1.1. Vždy zakázaná RPM ujednání

a) Doporučená prodejní cena s motivačním či sankčním mechanismem

V tomto případě je kupující dodavatelem motivován či až dokonce tlačěn k dodržování doporučené prodejní ceny, a to několika způsoby. Dodavatel může za dodržování jím určené ceny poskytovat odběrateli různé bonusy a rabaty nebo mu naopak při neuposlechnutí zpozdít či zcela přerušit dodávky zboží, zrušit smlouvu nebo použít jiné sankce a výhružné mechanismy (5, s. 8).

b) Fixní nebo minimální prodejní cena

c) Stanovení minimální marže

d) Stanovení maximální slevy

e) Cenové pásmo

Cenovým pásmem se rozumí interval určený minimální a maximální hranicí ceny, za kterou se bude zboží prodávat (5, s. 8).

f) Vázání ceny výrobků na ceny konkurenčních výrobků

5.2.1.2. Zpravidla dovolená cenová ujednání

a) Doporučená prodejní cena

Doporučená prodejní cena pro další prodej není považována za zakázanou, pokud výrobce s distributorem nesjednal motivační nebo sankční mechanismus, který by distributora nutil k dodržování ceny doporučené výrobcem. Tedy v případě, kdy může distributor nezávisle stanovovat slevy a různé bonusy pro zákazníky (5, s. 7).

b) Maximální prodejní cena

Dalším povětšinou akceptovatelným způsobem určování ceny je maximální cena, jež je chápána jako cenový strop pro další prodej. Tento způsob ve výsledku neomezuje konečného spotřebitele nakoupit značku určitého zboží za konkurenční nižší cenu. Má za účel zamezit předražování zboží. Účel maximální ceny může spočívat i v omezení přílišného parazitování distributorů na známých značkách (5, s. 7).

5.2.2. Dohody o zastoupení

Dohody o zastoupení jsou jednoduše takové, díky kterým je distribuce produktů zabezpečena obchodním zástupcem nebo zprostředkovatelem. Tento typ dohod představuje jeden ze základních způsobů distribuce zboží a služeb zákazníkům a obvykle se na ně kartelový zákaz nevztahuje (3, s. 245). Do této kategorie spadají jak zastoupení přímá, tak nepřímá. Patří sem smlouvy o obstarání záležitostí, smlouva mandátní, komisionářská a smlouva o zprostředkování. V těchto typech dohod je pro posouzení jejich škodlivosti zásadní rozlišovat mezi takzvanými pravými a nepravými dohodami o zastoupení, jejichž hlavní odlišností je míra finančního nebo obchodního rizika, které zástupce nese. V případě, že zástupci nehrozí žádná nebo téměř žádná rizika a s tím spojené náklady, hovoříme o pravém zastoupení a taková dohoda nespadá pod kartelový zákaz. Kdyby ovšem v opačném případě zástupce rizika nesl, jednalo by se o zastoupení nepravé a tím pádem zakázané (3, s. 246).

5.2.3. Dohody o výhradní distribuci

Dohoda o výhradní distribuci může být dvojí podoby. V obou případech je klíčový dodavatel určitého zboží či služeb, který si vybere jednoho svého distributora, jehož úkolem bude prodávat produkty buď jen na vymezeném území trhu, nebo pouze určité cílové skupině spotřebitelů. V obou situacích se mu dodavatel dále zaručuje, že žádný z jeho dalších distributorů nebude v dané oblasti působit nebo se orientovat na vybrané zákazníky (3, s. 249).

5.2.4. Dohody o výhradních dodávkách

Dohodou o výhradních dodávkách naopak nutí odběratel (přímo či nepřímo) dodavatele, aby dodával produkty pouze jemu a to za účelem určitého použití nebo k dalšímu prodeji (3, s. 251). Jedná se tedy o uzavření trhu pro ostatní distributory, kterým je tak znemožněn přístup ke značce zboží zmíněného dodavatele.

5.2.5. Selektivní distribuční systémy

Tento typ dohody může z části připomínat dohody o výhradní distribuci. V tomto případě se ale dodavatel přímo či nepřímo zavazuje hned několika distributorům, vybraných podle specifických kritérií, že bude poskytovat své zboží pouze jim. Ti se mu zase zavazují, že jeho produkty nebudou prodávat ostatním distributorům, kteří nebyli vybráni. Opět tak dochází k uzavírání trhu dalším distributorům (3, s. 252). Tyto dohody mívají samozřejmě negativní dopad na soutěž, ale v některých případech tomu tak nemusí být. Z tohoto důvodu rozlišujeme takzvané „čistě kvantitativní“ a tzv. „kvalitativní“ distribuční systémy (3, s. 253). V případě kvalitativních distribučních systémů jde o to, že dodavatel si vybírá distributory nediskriminačním způsobem podle objektivních kritérií, jako je vhodnost prodejních míst, kvalifikace personálu, schopnost provádět poprodejní servis apod. pro své technicky složité nebo vysoce kvalitní výrobky, pro jejichž prodej jsou tyto specifické podmínky nezbytné. Takovéto dohody tedy nejsou považovány za zakázané. Naproti tomu

kvantitativní distribuční systémy pod kartelový zákaz spadají, protože je neospravedlňují legitimní ekonomické důvody a jejich existence může vést k omezení soutěže uvnitř značky a uzavírání trhu dalším distributorům (3, s. 254).

5.2.6. Dohody o výhradním odběru a nákupu jediné značky

Dohoda o výhradním odběru znamená, že dodavatel zakazuje odběrateli, kterému prodává svůj produkt, odebírat produkt stejné značky od jiného dodavatele. Nijak mu ovšem nebrání nakupovat stejné produkty jiné značky od dalších dodavatelů (3, s. 255). Naproti tomu dohoda o nákupu jediné značky by v tomto případě znamenala, že by zmíněný dodavatel svého odběratele nutil kupovat pouze jeho značku a žádnou jinou, čímž by ostatní dodavatele odstříhl úplně (3, s. 256).

5.2.7. Vázané dohody (junktivy)

Vázané dohody neboli takzvané junktivy představují obecně dohody, ve kterých jsou na určitá plnění vázána další plnění, o která soutěžitel neměl zájem a která spolu nijak nesouvisí. V této souvislosti máme na mysli prodej nějakého zboží či služby, který je podmíněn nákupem ještě jiného produktu. Čili pokud má kupující o dané zboží zájem, je tak nucen odebírat i něco navíc, co nevyžadoval a co mu jen navyšuje náklady. V praxi bývají tyto dohody víceméně neproblematické, pokud se týkají jen nedominantních podniků. Je tedy, stejně jako v předchozích případech, podstatné, jak velký tržní podíl daný prodejce zaujímá a v jaké míře je schopen ovlivnit základní parametry hospodářské soutěže (3, s. 258).

5.2.8. Subdodavatelské smlouvy

Povaha subdodavatelských smluv je především horizontálního, ale v jistém smyslu i vertikálního charakteru. Jejich podstata spočívá v tom, že jeden z dodavatelů zadá jinému

konkurenčnímu dodavateli zakázku v podobě výroby nějakého zboží. Oba tedy za normálních okolností působí na stejné horizontální úrovni trhu, ale v tomto případě se zadavatel staví objednáním služeb svého konkurenta do role odběratele a charakter jejich vztahu se tak mění na vertikální (3, s. 262). Pro menší podniky jsou tyto zakázky v mnoha případech důležitým zdrojem financí a hospodářskou soutěž povětšinou neomezují. Součinnost podniků by ovšem neměla přerůst do rozsáhlejší koordinace na trhu a jejich dohoda by neměla subdodavatele omezovat v jednání víc, než je pro zajištění cíle zakázky nezbytně nutné (3, s. 263).

6. Hospodářská soutěž v ČR

6.1. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže

V případě, že se nějaký subjekt pustí do podnikání, musí mít na paměti, že stejně jako jinde, je nutné dodržovat určitá pravidla, která jsou založena na principu konkurence a dále také upravena zákonem. Jak již bylo naznačeno, hospodářská soutěž je považována za jakýsi boj všech soutěžitelů, kteří působí na trhu, jejichž úkolem je vzájemně si konkurovat, aby byli nuceni snažit se vylepšovat svoje produkty, tvořit výhodnější ceny a získat si tak zákazníky na svou stranu, což by nám mělo přinést výhody v podobě kvalitních výrobků a služeb za přijatelné ceny. Někteří soutěžitelé mají ovšem tendence uznávaná pravidla obcházet, porušovat a stanovovat si vlastní a dosáhnout svých cílů jednoduššími způsoby, čímž dochází k deformaci celého soutěžního prostředí. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže sídlící v Brně pak funguje v českém soutěžním prostředí jako jakýsi rozhodčí, který se stará o to, aby nebyla porušována pravidla hospodářské soutěže a pokud se tak díky nesoutěžnímu jednání nějakého subjektu přeci jen stane, má Úřad za úkol celou situaci důkladně prozkoumat a udělit patřičné sankce společnostem, kterým bylo dokázáno porušování práva (6). Hlavním cílem antimonopolního úřadu ovšem není trestat, ale především dohlížet na to, aby nedocházelo k porušování zákonů tam, kam dosahuje jeho kompetence (7, s. 3).

Historie Úřadu sahá do roku 1991, kdy byl na základě zákona České národní rady číslo 173/1991 Sb. z února téhož roku zřízen Český úřad pro hospodářskou soutěž jako jeden z orgánů státní správy, aby dohlížel na správné fungování hospodářské soutěže. Jako sídlo ovšem nebyla vybrána Praha, jako je tomu u ostatních orgánů státní správy, nýbrž Brno, aby tak bylo symbolizováno jeho nezávislé rozhodování. V roce 1992 došlo ke změně a tento Úřad nahradilo Ministerstvo pro hospodářskou soutěž, což bylo odůvodněno ekonomickou transformací, která v té době probíhala a úlohou Ministerstva v privatizačním procesu. Od 1. listopadu 2006 je ochrana hospodářské soutěže opět v rukou Úřadu založeného v roce 1991, který svou činnost navázal na dřívější ministerstvo a který funguje dodnes pod názvem Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (6).

Úřad je tedy, jak již bylo řečeno, ústředním orgánem státní správy s pravomocemi v oblasti ochrany hospodářské soutěže, dohledu nad zadáváním veřejných zakázek a v monitoringu a koordinaci veřejné podpory, přičemž jeho rozhodovací činnost je nezávislá. V čele Úřadu stojí předseda, který je navrhován českou vládou a jmenován prezidentem republiky na šestileté období. V současné době je předsedou Ing. Petr Rafaj. Dále je úřad rozdělen na čtyři sekce, a to na Sekci veřejné regulace a správy Úřadu, Sekci hospodářské soutěže, Sekci veřejných zakázek a nakonec Sekci legislativy, ekonomiky a mezinárodních záležitostí (6).

6.1.1. Leniency program

Kartelové dohody horizontálního typu uzavírané mezi dvěma a více soutěžiteli, kam patří především dohody o přímém či nepřímém určení nákupních nebo prodejních cen, popřípadě jiných obchodních podmínek, dohody o rozdělení trhu, zákazníků či nákupních zdrojů, včetně bid-riggingu a také dohody o omezování či určování výrobních kvót a dále odbytu zboží, včetně jeho vývozu a dovozu, ve své podstatě dokáží velmi citelně narušit fungování hospodářské soutěže a proto je boj proti nim jednou z hlavních priorit Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže. Bohužel ale vzhledem k faktu, že takovéto dohody jsou díky své nezákonnosti samozřejmě účastníky utajované, je zpravidla velice obtížné je odhalit a následně důkladně prošetřit (8, s. 1) a z toho důvodu byl vypracován Leniency program, který má zajistit, že se někteří účastníci dohody sami rozhodnou při jejím odhalování spolupracovat (9). Samotný Úřad tak zastává názor, že pro efektivnější boj proti škodlivým dohodám je v zájmu celé společnosti využívat tento program mírnějšího režimu ukládání pokut pro ty soutěžitele, kteří projeví zájem v zakázané dohodě dále nefigurovat a pomoci ji, nezávisle na jejích ostatních členech, řádně prošetřit, prokázat její existenci a pro její další účastníky vyvodit patřičné sankce (8, s. 1), které mohou být Úřadem stanoveny až do výše 10 % z čistého obrátu dosaženého na dotčeném trhu za poslední ukončené účetní období (9).

Leniency program, do českého jazyka přeloženo jako Program shovívavosti, představuje souhrn pravidel nahlášení kartelu a výhody, které z toho pro žadatele plynou. Program tedy

představuje nástroj, kterým lze příslušný kartel rozbít zevnitř, a to přičiněním samotných účastníků dohody, kteří jsou k tomu tímto programem motivováni (10).

Program shovívavosti upravuje zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, který byl v prosinci roku 2012 nahrazen, respektive novelizován zákonem číslo 360/2012 Sb. Cílem této novely, které bude věnována samostatná část práce, je především významně posílit právní jistotu pro žadatele o aplikaci Leniency programu a maximálně zvýšit atraktivitu tohoto programu pro účastníky zakázaných dohod, čili významně účastníky podnítit, aby této možnosti více využívali (10).

Možnost využití tohoto programu má člověk v případě, že se vědomě účastní zakázané dohody s konkurenty, nebo že nabyt podnik a pojme podezření, že se některé z dohod s jinými podniky či kontakty s nimi zdají podezřelé a jeví známky koordinovaného postupu či v případě, že udržuje kontakty s konkurenty, byť třeba jen neformální setkání. V takovýchto případech by měl člověk zvážit, zdali jeho jednání nesplňuje znaky kartelu a případně podat Úřadu žádost v rámci Leniency programu. Úřad se popřípadě pokusí vyřešit jakékoli nejasnosti a zodpovědět dotazy ohledně toho, zda se jedná o kartel a zdali se právě na něj dá vztáhnout Leniency program (9).

Úřad nabízí shovívavost nejen ve formě snížení sankce, ale dokonce je ochoten při splnění určitých podmínek snížit pokutu spolupracujícím účastníkům o sto procent, čímž se mohou často nepříjemnému postihu zcela vyhnout (9). Aby byla Úřadem soutěžitelé udělena imunita v plném rozsahu, je zapotřebí, aby tento účastník navštívil Úřad jako první, což Úřadu umožní šetření přímo na místě nebo přímo dopomůže k prokázání existence příslušné kartelové dohody předložením veškerých důkazních materiálů a informací, které je schopen Úřadu poskytnout. V případě, že soutěžitel neupozorní Úřad na kartelovou dohodu jako první, nemůže již sice získat od Úřadu plnou imunitu, ale stále má možnost se k účasti v dané zakázané dohodě přiznat a dosáhnout tak alespoň nižší sankce. Pokud se tedy také rozhodne ke spolupráci a podobně jako v předchozím případě předloží Úřadu patřičné informace a důkazy, které budou mít pro informace a důkazy, které si již Úřad předtím zajistil, významnou přidanou hodnotu, bude mu část pokuty prominuta (9).

6.1.1.1. Novela zákona o ochraně hospodářské soutěže

Podstatou přijetí nového zákona je především zakotvení Leniency programu do českého právního rámce, protože tomu tak doposud nebylo a Program shovívavosti byl upravený pouze oznámením Úřadu. Program shovívavosti ovšem není sám o sobě žádnou novinkou. Úřad jej úspěšně využívá již od roku 2001, přičemž ale mělo jeho praktické využití oporu pouze v tzv. soft-law, a to konkrétně v oznámení Úřadu „Program aplikace mírnějšího režimu ukládání pokut“. A přestože využití tohoto programu na základě soft-law nebylo nikdy zpochybněno tím, že by proti tomu byla někým podána žaloba ke správnímu soudu, přišlo Úřadu nezbytné a důležité, aby bylo použití programu začleněno přímo do zákona o ochraně hospodářské soutěže (10).

Podle novely zákona lze Program shovívavosti použít pouze v případech, které se týkají horizontálních dohod. Každý žadatel o shovívavost je pak samozřejmě povinen přiznat svou účast v kartelové dohodě a následně ve všech směrech a po celou dobu řízení plně spolupracovat s Úřadem. V případě, že požádá jako první a jím předložené informace povedou ke zdárnému prokázání daného kartelu, bude zcela zproštěn sankcí. Nesmí ovšem jít o člena kartelu, který činil nátlak na ostatní členy. Ostatní soutěžitelé, kteří nezažádali o shovívavost jako první, mají možnost zažádat o tzv. Leniency druhého typu, díky němuž mohou dosáhnout snížení pokuty až o 50 %, pokud budou mít jimi předložené důkazy značný informační význam (10).

Nové úpravy se dočkalo i nahlížení do správního spisu, čímž by mělo dojít k posílení postavení soutěžitelů žádajících o shovívavost. Nyní tedy nebudou žádosti o Leniency program a další souvztažné dokumenty až do *oznámení výhrad* součástí spisu, což zajistí, že nebude možné ohrozit vyšetřování zakázané dohody a také výrazně posílí ochranu žadatelů a zároveň by tím měla být zvýšena motivace dalších účastníků k účasti na Programu shovívavosti (10).

Další možnost, jak více motivovat účastníky kartelů k využití tohoto programu, upravuje další ustanovení novely, které spočívá v tom, že pro účastníky zakázaných dohod ve veřejných zakázkách, tedy bid-riggingu, platí zákaz plnění veřejných zakázek a koncesí na dobu tří let. Novela zákona ovšem účastníky, kteří se úspěšně zapojí do programu shovívavosti, tohoto zákazu zprošťuje. Obdobné výjimky se pak dostane i fyzickým

osobám z působnosti trestního zákoníku, ze kterého plyne, že za kartelovou dohodu je možné dostat až osmiletý trest odnětí svobody (10).

V novele je dále nově zakotvena i procedura narovnání, tedy tzv. settlement, kterou opět i přes absenci úpravy v českém právu Úřad již několik let využívá. Díky tomuto nástroji je možné snížit pokutu o 20 % těm účastníkům řízení, kteří se přiznají, že se dopustili protisoutěžního jednání, jak bylo Úřadem vymezeno. Zmíněné účastníky tedy může zaujmout nejen možnost snížení sankce, ale také fakt, že rozhodnutí, ke kterému Úřad následně dojde, bude mít stručnější podobu a nebude obsahovat úplný popis protisoutěžního jednání. Využití tohoto nástroje pak přináší výhodu v podobě rychlejšího ukončení správního řízení, s čímž souvisí i to, že odpadá hrozba podání rozkladu nebo žaloby proti rozhodnutí Úřadu a tím bude ve velké míře zamezeno plýtvání s lidskými a finančními zdroji, které má Úřad k dispozici (10).

V souvislosti s tím může dále k účelnějšímu využívání veřejných prostředků od nynějška sloužit taktéž další část novely zákona, která přináší zcela novou možnost takzvané prioritizace, na základě které nebudou Úřadem zahajována správní řízení v případech, jejichž škodlivý protisoutěžní účinek bude působit jen v malé míře a taková řízení proto nebudou ve veřejném zájmu. Při odložení určitého případu bude Úřadem přihlédnuto především k charakteru jednání a způsobu provedení, dále jak velký význam má zasažený trh a k počtu zasažených spotřebitelů. Převedeno do praxe, mělo by se takto stávat hlavně v případech soutěžitelů uzavírajících vertikální dohody, kteří nepřesahují tržní podíly do jednoho procenta. Možnost využití prioritizace tedy představuje přínos v tom, že je nyní pro soutěžní Úřad možné soustředit většinu svých prostředků tam, kde je to skutečně potřeba, tedy vynaložit je na boj proti ilegálním kartelovým dohodám schopným významně narušit hospodářskou soutěž. Ačkoliv je prioritizace pro náš antimonopolní úřad novou příležitostí, v jiných státech Evropské unie je její využití již vcelku časté. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže se chystá v průběhu začátku roku 2013 vydat již hotovou a veřejně prodiskutovanou metodiku, která bude vymezovat případná řízení, jejichž vedení nebude v zájmu veřejnosti (10).

Poslední novinkou v popisované novele, kterou je důležité zmínit, je posílení staronové kompetence Úřadu, podle níž je nyní nově možné uložit pokutu za poškozování fungování hospodářské soutěže ve výši až deset milionů korun i orgánům veřejné správy. Jak již bylo lehce naznačeno, toto uzákonění platilo v trochu odlišné podobě již dříve podle prvního zákona o ochraně hospodářské soutěže, účinného od roku 1991. Nynější novelizované znění téhož zákona uvádí, že orgány veřejné správy nesmějí poškozovat soutěž tím, že by svou podporou dostali některého soutěžitele do výhodnějšího postavení, popřípadě ji narušili jinými způsoby. V opačném případě je tedy Úřad oprávněn těmto orgánům udělit patřičné sankce. Zprvu má Úřad v plánu postupovat v těchto věcech velice opatrně, vzhledem k tomu, že s postupy aplikace soutěžního práva proti veřejným organizacím nemá prozatím žádné zkušenosti. Obdobně jako u prioritizace, zamýšlí Úřad časem vydat dokument obsahující metodiku vymezující způsob přístupu k této novější kompetenci (10).

Množství úprav zákona o ochraně hospodářské soutěže vzniklo díky změnám na úrovni Evropské unie, především kvůli přijetí Smlouvy o fungování EU, dále přečíslováním příslušných článků se spojitostí s hospodářskou soutěží a podobně (10).

6.1.2. Tři historicky nejvyšší pokuty uložené Úřadem

6.1.2.1. Nejvyšší uložená pokuta

Nejvyšší pokuta, kterou kdy Úřad pro ochranu hospodářské soutěže za dobu svého působení v České republice vydal, dosahovala bezmála jedné miliardy korun. Pokutu v této imponující výši si za své protisoutěžní účinky vysloužila kartelová dohoda šestnácti nadnárodních strojírenských společností. Jednalo se o dohodu ve věci veřejných zakázek, tedy o často zmiňovaný a bohužel také často páchaný bid-rigging. Těchto praktik se zmíněné společnosti dopouštěli nejen na území České republiky a jednalo se tedy o mezinárodní kartel, který již byl v minulosti sankcionován Komisí Evropské unie a také soutěžními úřady na Slovensku a v Maďarsku. Těchto šestnáct společností koordinovalo svůj postup ve veřejných zakázkách o systémy PISU (plynem izolované spínací ústrojí

využívané v oblasti přenosu a distribuce elektrické energie) a rozdělily si mezi sebou trh s těmito systémy, které jsou nejdůležitějším prvkem v elektrických rozvodnách, ve kterých kontrolují tok energie. Jednotky PISU jsou díky plynné náplni schopny zajistit vysokou hladinu izolace. Toto specializované zařízení se využívá především ve velkých městech a největšími odběrateli jsou především státní podniky (11).

Při ucházení se o veřejné zakázky postupovali účastníci dohody koordinovaně, určovali, kdo se bude výběrových řízení účastnit a kdo bude nabízet jakou cenu, aby tak docílili toho, že zakázku dostane předem vybraná společnost. Spolupráce účastníků této dohody byla celkově posazena na důkladně propracovaných mechanismech koordinace. Původní písemná smlouva byla společnostmi uzavřena již v roce 1988 ve Vídni (11). Přestože účastníci tyto smlouvy nikdy nepodepsali, byla jejich jména pod kódovým označením uvedena v příloze těchto smluv. Tato kódování následně sloužila při vzájemné komunikaci. Zprvu se účastníci scházeli pravidelně každých čtrnáct dní po nejrůznějších hotelích a v letištních centrech a každým rokem také pořádali jednu hlavní schůzi, aby tak stvrdili pokračování fungování jejich kartelu a taktéž se dohodli, jaké obecné strategie budou v budoucnu využívat. Po nějaké době přešla jejich komunikace i do elektronické podoby, čili probíhala prostřednictvím klasického emailu, který využívali k posílání zakódovaných zpráv, ale také za pomoci mobilních telefonů, tedy konkrétně SMS zpráv. Jeden z členů kartelu byl dokonce schopen tuto formu mobilní komunikace zabezpečit tím, že pro ostatní členy obstaral mobilní telefony, které byly zakódované a díky tomu se vzájemná komunikace stala ještě snazší (12).

Český antimonopolní úřad se tímto případem začal zabývat v srpnu 2006, kdy zahájil správní řízení v reakci na to, že jej společnost ABB informovala o tom, že se předmětného kartelu účastnila a zažádala o Leniency program. Díky tomu, že se přiznala a následně poskytla Úřadu důležité informace k prokázání kartelu, byla jí na základě Leniency programu pokuta zcela prominuta. Ostatních šestnáct usvědčených členů na tom ovšem bylo hůře. Počátkem února 2007 jim byla uložena prvostupňová, tedy nepravomocná pokuta v celkové výši 979 221 000 Kč, která se tak zapsala do historie na první místo nejvyšších uložených sankcí (11). Koncem dubna 2007 byla druhostupňovým rozhodnutím Úřadu existence kartelu prokázána a zakrátko předseda Úřadu Martin Pecina potvrdil nově uložené pokuty v souhrnné výši 941 881 000 Kč, přičemž dvěma usvědčeným firmám byly tímto pravomocným rozhodnutím pokuty o něco sníženy, a to

protože v případě AREVA T&D Holding SA nebyla prokázána výše obratu na našem území za rozhodné období a v případě společnosti Siemens AG bylo období participace na zakázané dohodě zkráceno o jeden rok (12).

V říjnu 2007 pak Martin Pecina uvedl, že všechny zmíněné společnosti již své pokuty uhradily, čímž tedy přispěly do státního rozpočtu. Tento případ je kromě toho, že zaujímá první místo mezi nejvyššími Úřadem udělenými pokutami v historii, zajímavý také především proto, že přestože se některé firmy účastníci se této kartelové dohody vůbec nepohybovali na českém trhu s PISU a tudíž zde neměli žádný obrat, své pokuty i tak Úřadu uhradily (13).

Účastníci kartelu prý ale předchozí rozhodnutí žalovali a případem se tak začal zabývat Krajský soud v Brně, který jim v červnu roku 2008 vyhověl a rozhodnutí Úřadu tak zrušil, protože se domníval, že ono rozhodnutí bylo v rozporu se zásadou zakotvenou v právu EU *ne bis in idem*, čili zákazu dvojího trestání v jedné věci a to kvůli tomu, že zmíněný kartel byl, jak již bylo v úvodu řečeno, úřady jiných zemí a především Evropskou komisí za obdobné protisoutěžní následky taktéž trestán. Proti tomuto rozhodnutí Krajského soudu poté Úřad podal kasační stížnost. Nejvyšší správní soud dal v dubnu 2009 Úřadu za pravdu, rozsudek brněnského soudu byl anulován a případ mu byl vrácen k dalšímu řízení. Toto opětovné posuzování ale Krajský soud přerušil a položil předběžné otázky Evropskému soudnímu dvoru, protože měl za to, že případ zasahuje i do práva Evropské unie a ta by jej tedy měla také posoudit. Řízení o předběžné otázce má totiž sloužit k tomu, aby bylo právo evropského společenství vykládáno a aplikováno stejně, jak na úrovni EU, tak na úrovni jednotlivých členských států (14).

K předběžné otázce se posléze ve svém prohlášení vyjádřila generální advokátka Juliane Kokott. Podle ní je možné, aby jak národní úřad, tak Evropská komise posuzovali a sankcionovali jednu a tu samou kartelovou dohodu, pokud se jedná o odlišné územní nebo jiné časové úseky (15). Čili jinými slovy nebyla podle ní porušena zásada *ne dvakrát v téže věci*, k čemuž přispívá i fakt, že český Úřad bral při posuzování dopadu zmíněného kartelu v úvahu pouze období od 1. července 2001 do března roku 2004, tedy období před vstupem ČR do EU a potrestal jej pouze za narušení tuzemského trhu (11).

Přestože nelze předvídat postoj Evropského soudního dvora, mnohdy se stává, že stanovisko generálního advokáta soud respektuje, což se v tomto případě také potvrdilo (15). V lednu 2012 totiž Evropský soudní dvůr se sídlem v Lucemburku vydal v rámci

řízení o předběžné otázce rozhodnutí, ve kterém konstatuje, že tím, že došlo k pokutování téhož kartelu zároveň Evropskou komisí za narušení soutěže v rámci evropského prostoru a českým úřadem za protisoutěžní účinky v rámci ČR před vstupem do unie, nedošlo k rozporu se zásadou dvojího trestání v jedné věci a tak dal českému Úřadu za pravdu, že zmíněný kartel potrestal oprávněně (16).

Přesto v červnu 2012 brněnský Krajský soud rozhodnutí Úřadu opět zrušil, a to z důvodu nedostatečného odůvodnění individuální deliktní odpovědnosti v rámci jednotlivých skupin, proti čemuž Úřad znovu podal kasační stížnost a celý případ tak zůstává prozatím nevyřešen (17).

6.1.2.2. Druhá nejvyšší pokuta

Druhou historicky nejvyšší pokutu uložil Úřad 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 484 milionů korun (18). Další rok ovšem tuto pokutu předseda Úřadu Josef Bednář z procesních důvodů zrušil a případ vrátil příslušným odborům, aby jej znovu prozkoumaly (17).

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 nenaplnili žádnou z následujících skutkových podstat narušení soutěže. Tedy v první řadě nebylo Úřadem prokázáno, že by se výše uvedené spořitelny dopustily porušení zákona tím, že by uzavřely kartelovou dohodu či jednali 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 (19). Nehledě na vyvrácení předchozích domněnek se ale předmětné spořitelny podle všeho 18. prosince 1997 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, která mohla

vést k narušení hospodářské soutěže a právě díky tomuto faktu zůstala spořitelnám výše zmíněná dvousetmilionová pokuta (20).

V srpnu roku 2006 byla však i tato snížená pokuta předsedou Úřadu Martinem Pecinou zrušena a navrácena prvnímu stupni, poněvadž neexistovala ekonomická analýza protisoutěžního dopadu zmíněné dohody spořitelen o výměně informací. Tento nedostatek se tedy Úřad 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 Úřadu, 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 celkové 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 Úřad tak tímto rozhodnutím případ uzavřel, tedy alespoň to tak vypadalo (19). V lednu 2008 se totiž případem zabýval Krajský brněnský soud, který svým rozsudkem předchozí rozhodnutí Úřadu zrušil, proti čemuž byla Úřadem podána kasační stížnost, která ale bohužel nebyla úspěšná a jeho rozhodnutí tím bylo nadobro zrušeno (17).

6.1.2.3. Třetí nejvyšší pokuta

Třetí historicky nejvyšší pokuta, kterou kdy Úřad pro ochranu hospodářské soutěže 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

(21). Oproti předchozím dvěma nejvyšším pokutám je tato sankce specifická v tom, že byla uložena jediné 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 od 5. 11. 2004 do 10. 8. 2006 dopouštěla toho, že distributorům v regionálních soustavách, kteří nepatřili do holdingu RWE, navrhovali takové smlouvy o koupi a prodeji zemního plynu, které obsahovaly podmínky, které je znevýhodňovaly oproti distributorům, kteří naopak byli součástí zmíněného holdingu a kterým pak tudíž nečlenové nemohli konkurovat (21).

Společnost se dále 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 takzvané bilanční zóny regionálních distributorů, 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 distributorů patřících do holdingu (21).

Nakonec bylo zneužito dominantního postavení také 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 také mělo správně promítnout i v odlišných cenách (21).

Úřad se zabýval prošetřováním trhu se zemním plynem již od konce léta 2005, a to na základě tří podnětů od takzvaných oprávněných zákazníků (22) 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 zvyšovat. (Šetření Úřadu se naopak netýkalo regulovaných cen skupiny takzvaných chráněných zákazníků, kam patří především domácnosti a malé firmy, pro které platí ceny objektivně stanovené podle toho, jak se mění ceny zemního plynu ve světě a které navíc

neurčuje RWE Transgas, nýbrž Energetický regulační úřad.) Úřad se tedy rozhodl celou věc prozkoumat, vyvrátit podezření o zakázaných praktikách a ujistit se, že se oprávněným zákazníkům dostane jasných a férových smluvních vztahů (23).

Jak již bylo zmíněno na začátku, v listopadu 2005 pak zahájil Úřad 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 (22). (Řízení bylo vedeno podle komunitárního práva a konečné rozhodnutí bylo tudíž projednáváno také s Komisí Evropské unie.) Následně byly společnosti Úřadem sděleny výhrady o nedostacích, které byly zjištěny a dále 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 Úřadu a po jejím zamítnutí dokonce kompetenční žalobu k Nejvyššímu správnímu soudu (21).

Nicméně v srpnu 2006 vydal Úřad 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 závažnější, že se jej dopouštěl právě v době, kdy se v ČR měla začít rozvíjet liberalizace trhu s plynem. Tento tržní sektor, který se teprve počal postupně otevírat hospodářské soutěži, tak byl díky vytyčení umělých bariér rozvoje podnikání obchodníků s plynem silně narušen. Zneužití dominance totiž může rozvoj každého takového trhu zpomalit či dokonce ohrožit pozitivní účinky pro konečné spotřebitele, které by měla liberalizace, potažmo početnější konkurence přinést. Jednání společnosti RWE bylo podle mínění Úřadu úmyslné se záměrem posílit pozice regionálních distributorů v jejich bilančních zónách, což by se samozřejmě negativně projevilo na zamýšlené liberalizaci (21). Dotčen byl zároveň sektor, který hraje klíčovou roli při zajišťování energetických potřeb konečných spotřebitelů i ekonomiky jako celku, v rámci něhož má jakékoliv protisoutěžní jednání typově rozsáhlé negativní důsledky. Takové jednání se totiž může přímo nebo nepřímo negativně projevit ve sféře v podstatě každého podniku či spotřebitele (24).

Na vyšší pokuty měla také podíl přitěžující okolnost spočívající v tom, že společnost RWE neustala ve svém jednání ani po tom, co jí Úřad sdělil své výhrady, a navržené změny neakceptovala a navíc si dále stála za podmínkami, které sama a jednostranně

navrhla. Naopak polehčující okolnost spatřoval Úřad v tom, že se zmíněnou společností nebylo doposud v minulosti vedeno žádné správní řízení z důvodu porušení pravidel soutěže (21).

Kromě pokuty dostala společnost také jistá opatření k nápravě. Především bylo nutné, aby společnost své další smlouvy přepracovala tak, aby již nedocházelo k diskriminaci regionálních distributorů nepatřících do skupiny RWE. Dále bylo zapotřebí odstranit umělé bariéry týkající se zmíněných bilančních zón. Náprava v tomto případě znamenala, aby RWE neodmítala dodávat plyn do kterékoliv bilanční zóny regionálních distributorů. Jinými slovy by odběratelé plynu měli mít možnost volby svého dodavatele neohledně na jeho bilanční zónu (21).

V polovině března 2007 byla prvostupňová pokuta předsedou Úřadu 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 také 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 po udělení první pokuty ke změně části vedení firmy, což se projevilo v tom, že téměř ihned po uložení nepravomocné pokuty začal dominant s Úřadem spolupracovat. Nové pozměněné smlouvy, které poté společnost navrhovala a uzavírala se svými zákazníky, ještě před tím konzultovala jak s Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže, tak i s Energetickým regulačním úřadem, které shledaly, že tyto smlouvy jsou již v pořádku a nenarušují soutěžní pravidla. Úřad tedy mohl s klidem prohlásit, že protisoutěžní stav, díky kterému bylo toto řízení vedeno, již dále netrvá a trh se zemním plynem se tak může začít bez omezení rozvíjet. Konečná sankce 240 milionů je podle názoru Úřadu 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 Úřadem uložených pokut jen jediné společnosti (24).

Na podzim 2007 se ale Krajský soud v Brně rozhodl druhostupňové rozhodnutí Úřadu 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. Úřad s tímto tvrzením samozřejmě nesouhlasil a podal proti němu kasační stížnost. Názor Úřadu, který podporuje také konstantní 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 zmíněné společnosti uložena jen jedna pokuta a tudíž nelze tvrdit, že by Úřad trestal jednu společnost dvakrát v téže věci. Úřad dále 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 předvídá (25).

Kasační stížnosti, kterou Úřad podal, bylo posléze Nejvyšším správním soudem vyhověno a rozhodnutí Krajského soudu tak bylo zrušeno. Poté došlo ke znovuprojednání předmětného případu a v říjnu roku 2009 se Krajský soud již podruhé rozhodl druhostupňové rozhodnutí Úřadu zrušit, na což Úřad 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 dále trval na svém. V lednu 2012 totiž došlo ke třetímu projednávání případu a Krajský soud rozhodnutí Úřadu zrušil, ale pouze v bodech, které měly souvztažnost s prodejem plynu do jiných, než takzvaných bilančních zón. Proti tomuto rozhodnutí podal Úřad následně v pořadí již třetí kasační stížnost a celá věc prozatím zůstává nedořešena (17).

6.1.3. Vybraný případ roku 2012 - Telefónica Czech Republic

Společnosti Telefónica Czech Republic, a.s., která působí nejen v zahraničí, ale především v České republice jako jeden z předních telekomunikačních operátorů, provozující přes sedm milionů pevných i mobilních linek, byla v roce 2012 Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže uložena pokuta přesahující 93 milionů korun za prokázané zneužití dominantního postavení na trhu (26).

K porušení pravidel hospodářské soutěže došlo ovšem již v roce 2001 a 2002, kdy společnost tehdy ještě pod názvem Český Telecom, a.s., uzavřela se skoro 3000 podnikateli smlouvy na poskytnutí cenových plánů. Ve zmíněných smlouvách se tito podnikatelé zavazovali, že za každý měsíc provolají určitý objem hovorů podmíněný minimální hranicí a tento objem museli navíc zcela uhradit i v případě, že by jej plně nevyčerpali. Navíc byly smlouvy podmíněné tím, že dotčení zákazníci nebudou smět využívat hlasové služby jiných poskytovatelů a také nebylo možné smlouvu vypovědět před datem ukončení uvedeným ve smlouvě. Ještě navíc byly vůči některým podnikatelům uplatňovány jiné individuální podmínky, které se od ostatních běžných cenových plánů pro podnikatele lišily a dále byly využívány programy Winback/Retence, aby si tak firma udržela zákazníky. Tímto jednáním došlo k narušení hospodářské soutěže, a to vytvořením bariéry omezující konkurenci a uplatňováním cenové diskriminace podnikatelů, kteří zmíněné smlouvy s firmou neuzavřeli. Za to, že se jednotliví zákazníci zavázali k odběru služeb či předem určeného množství služeb, dostávali od společnosti různé slevy a výhody, čili šlo v podstatě o zakázané věrnostní rabaty (26).

Za toto protisoutěžní jednání byla v roce 2004 Českému Telecomu udělena pokuta ve výši 81,7 milionu korun. Dalších osm let byl tento případ opakovaně projednáván správními soudy, které vydaly dohromady pět rozsudků. V dubnu roku 2011 padl na Krajském soudu v Brně poslední rozsudek, který potvrdil věcné závěry úřadu o zneužití dominantního postavení, přičemž ovšem dále rozhodl o zrušení uložené peněžní sankce z důvodu nedostatečného odůvodnění její výše. Úřad se tedy poté věnoval podrobnému výpočtu této sankce. V potaz byla brána závažnost protisoutěžního jednání společnosti, její opakované porušování zákona a délka trvání. Dále se ale také ukázalo, že již v roce 2003, tak i později v roce 2012 uvedla společnost nesprávnou výši obrátu, na jehož základě je Úřadem vypočítávána sankce. Bylo zjištěno, že skutečný obrát čítal v roce 2002 o necelých pět miliard korun více, než jak společnost uvedla, což bylo vzato v úvahu a Úřad vzhledem k délce protisoutěžního jednání pokutu zvýšil. V říjnu 2012 byla prvostupňovým rozhodnutím sankce zvýšena na celkem 93 108 600 korun. Poskytnutí nepravdivých informací o výši obrátu bylo dále vyhodnoceno jako přitěžující okolnost. Toto rozhodnutí ovšem nebylo pravomocné a bylo možné proti němu podat rozklad, což také společnost Telefónica učinila. Předseda Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže Petr Rafaj poté vydal druhostupňové rozhodnutí, ve kterém pokutu snížil na konečných 91 909 700 Kč

odůvodněnou tím, že sankce za uvedení nepravdivých informací o obratu společnosti měla být zpracována jako samostatná procesní pokuta, nikoliv začleněna do pokuty za zneužití dominance (26).

Tento případ je zajímavý tím, že společnosti Český Telecom bylo ještě před jeho převzetím společností Telefónica, uděleno během několika let již mnoho pokut, nejčastěji za opakované zneužití dominantního postavení a za zakázané určování cen (27). Pokuty, které byly společnosti Úřadem ukládány za účelem varování před dalším podobným jednáním, ale zjevně neměly očekávaný efekt.

6.1.4. Shrnutí činnosti úřadu za rok 2012 a za posledních 10 let

Rok 2012 přinesl především mnoho změn v legislativě. V dubnu nabyla účinnosti novela o veřejných zakázkách, v srpnu novela v oblasti veřejné podpory a v prosinci také novela zákona o ochraně hospodářské soutěže, která je zvláště důležitá vzhledem k tomu, že přinesla začlenění takzvaného leniency programu do českého práva, o čemž bylo pojednáno výše. V reakci na tyto legislativní změny a také snahy vlády o maximální transparentnost zadávání veřejných zakázek se Úřad rozhodl aktualizovat svou organizační strukturu a dále přijal do svých řad téměř stovku nových kvalifikovaných pracovníků, především ekonomů a právníků, pro které také zbudoval nová vybavená pracoviště v nové renovované budově, ale především také založil novou pobočku Úřadu přímo v hlavním městě Praha (7, s. 3). K zajištění transparentnosti rozhodování Úřadu má také přispět nově spuštěná sekce na internetových stránkách Úřadu nazvaná Sbírký rozhodnutí, kde zveřejňuje svá veškerá pravomocná rozhodnutí, aby byla k nahlédnutí široké veřejnosti.

Za pozornost stojí, že v uplynulém roce zahajoval Úřad řízení týkající se pouze horizontálních dohod (7, s. 4). V minulém roce samozřejmě opět věnoval pozornost především boji s kartelovými dohodami narušující hospodářskou soutěž, jakožto i se zakázanými praktikami v oblasti veřejných zakázek, již známém bid-riggingu, kterého se stále dopouští více a více soutěžitelů (7, s. 3). Počet zahájených správních řízení v této oblasti hospodářské soutěže má v současnosti opět rostoucí tendenci a za posledních pět let vzrostl o více jak dvojnásobek, jak ukazuje graf na následující stránce.

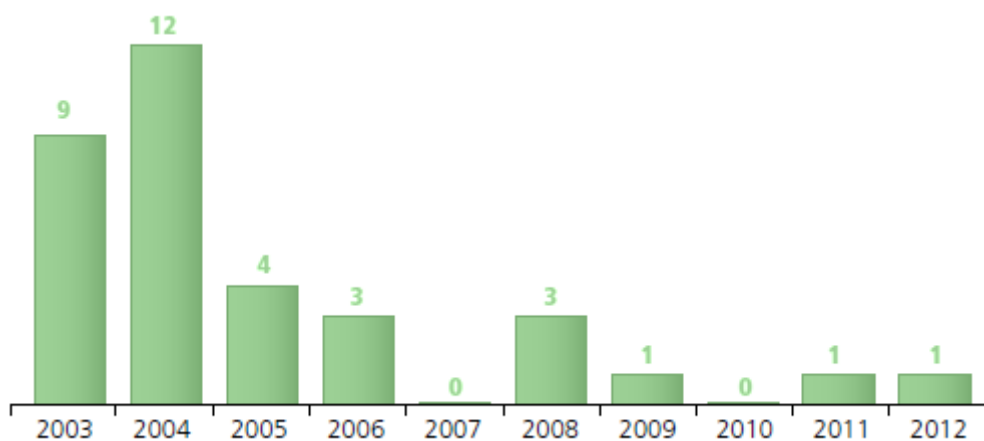


Graf 4: Prvostupňová řízení v oblasti veřejných zakázek

Zdroj: statistika Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže

V oblasti hospodářské soutěže se činnost Úřadu dělí na dvě složky. V první řadě jde o řízení ve věcech povolení spojení soutěžitelů. Problém u těchto návrhových spojení spočívá v tom, že Úřad nemá možnost ovlivnit jejich množství a složitost, k čemuž přispívá i fakt, že je potřeba v těchto věcech dodržovat přesné lhůty. To vše pak následně ovlivňuje množství a délku sankčních řízení, která představují druhou složku rozhodovací činnosti Úřadu. Tato řízení, zahajovaná Úřadem z moci úřední nejsou pak oproti předchozím typům řízení v současné době vázána žádnými omezujícími lhůtami (7, s. 4).

Co se týče případů zneužití dominantního postavení na trhu, nedochází k jejich nárůstu a z dnešního pohledu lze říci, že v průměru bývá zahajováno pouze jedno řízení ročně (7, s. 4). Počet zahájených řízení v této oblasti byl ještě před deseti lety poměrně vysoký, ale pak začal klesat, jak lze vidět na grafu uvedeném na následující straně.

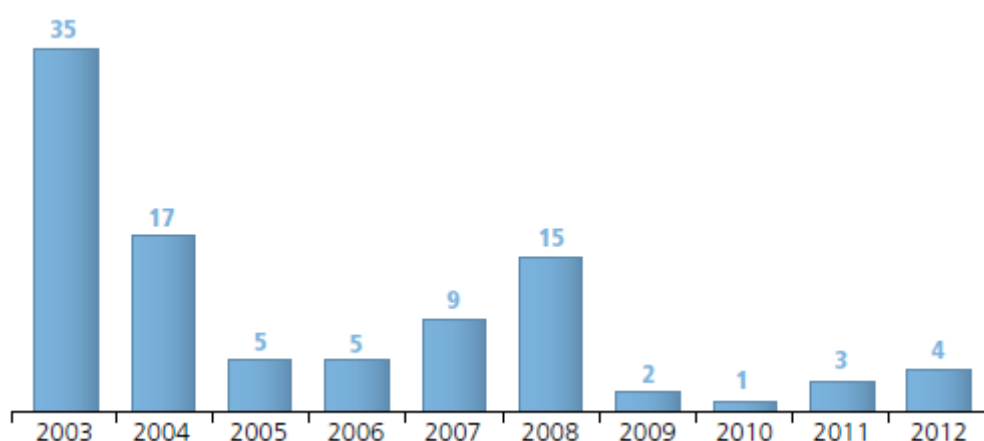


Graf 5: Počet zahájených řízení o zneužití dominantního postavení

Zdroj: statistika Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže

V této věci lze zmínit i definitivní ukončení dvou kauz, které se obě vlekly téměř deset let, a to konkrétně kauza surového tekutého železa, ve které se nakonec došlo k závěru, že ke zneužití dominance nedošlo a dále případ týkající se společnosti Telefónica, kde se zneužití dominance dávno potvrdilo, ale bylo nutné se znovu zabývat vyšší uložené pokuty.

V oblasti zakázaných kartelových dohod, kromě bid-riggingu, je situace obdobná, jako v předchozím případě. Před deseti lety byl počet správních řízení zahájených Úřadem velmi vysoký, poté začal klesat. Časem se opět trochu zvedl, načež výrazně poklesl a do minulého roku se tento stav výrazně nezměnil, jak ukazuje níže uvedený graf.



Graf 6: Počet zahájených řízení o zakázaných dohodách

Zdroj: statistika Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže

V té samé oblasti pak vydal Úřad jedno nové významné rozhodnutí, které se týkalo kartelu nakládání s odpady, ve které dlouhý čas figurovaly čtyři společnosti zabývající se odpadovým hospodářstvím, které si mezi sebou dělily zákazníky a to na celém českém území. Navíc se tyto společnosti dopouštěly bid-riggingu, čili dohodli se na koordinovaném postupu ve veřejných zakázkách a to samozřejmě tak, aby se jejich vzájemné jednání jevílo jako soutěžní. Téměř stamilionovou pokutu uloženou Úřadem pak společnosti přijaly, aniž by využili práva podat proti ní rozklad. V té samé oblasti zakázaných dohod pak byla vydána i další rozhodnutí, která ovšem nebyla nová. Šlo tedy o rozhodnutí druhého stupně, o rozhodnutí v reakci na rozhodnutí soudní, jimiž byly dané kauzy vráceny Úřadu. V první řadě mluvíme o případě kartelu benzinových společností, který byl Úřadu vrácen, aby dořešil otázku deliktního nástupnictví a v druhé řadě o problém ve věci Oskarta, kde byla Nejvyšším správním soudem nalezena zákonná překážka pro aplikaci soutěžního práva (7, s. 5).

Co se týče délky řízení, které Úřad vede, nelze ji měřit na měsíce, ale na celé roky. V některých letech vydává Úřad opravdu mnoho rozhodnutí a v jiných letech je naopak rozhodnutí poskrovnu, což ukazuje na to, že rozhodnutí graduují v určitých vlnách. Činorodost Úřadu by ovšem neměla být posuzována jen podle počtu vydaných rozhodnutí, v nichž byly subjektům uloženy sankce, ale především podle trendu při zahajování řízení, což demonstrují výše uvedené grafy (7, s. 4).

7. Zhodnocení a závěr

Tato bakalářská práce byla věnována oligopolu, poměrně rozšířené tržní struktuře a poté zaměřena konkrétně na oligopol smluvní, neboli kartel, který také velmi často na oligopolních trzích vzniká, což ovšem není žádoucí. V první části práce bylo nastíněno prostředí nedokonalé konkurence, ve kterém mimo známých monopolů a monopolistické konkurence vznikají i zmíněné oligopoly, které se vyznačují malým počtem poměrně vzájemně závislých firem působících na jednom trhu, na kterém uplatňují silný vliv, čímž jsou schopny ovlivňovat produkci a ceny. Dále byl zmíněn charakter vyráběné produkce a byly vysvětleny důvody nízkého počtu podniků na oligopolním trhu a proč zde mají oligopolisté silné postavení bránící novým firmám ke vstupu na jejich trh.

Další pasáž této práce byla poté věnována jednotlivým druhům oligopolu, modelovým situacím, které můžeme nalézt především v mnoha ekonomických učebnicích, ale v některých případech také v reálném ekonomickém prostředí. Konkrétně se jedná o oligopol s dominantní firmou, velké množství modelů duopolu a v neposlední řadě zmiňovaný oligopol smluvní, který je ve světě známý pod názvy jako koluze či kartel, kterému byl poté věnován zbytek této práce.

Třetí část práce se pak zaměřovala na výčet jednotlivých druhů kartelových dohod podle nejpoužívanějšího rozdělení na dohody horizontální a vertikální, přičemž byla zmíněna i míra škodlivosti, kterou jednotlivé druhy těchto dohod představují. Vznik kartelových dohod lze obecně považovat za nežádoucí, vzhledem k tomu, že takovéto dohody jsou potencionálně i reálně schopny významně narušit fungování hospodářské soutěže, což v konečném důsledku vede nejen k diskriminaci ostatních soutěžitelů, kteří nejsou spoluúčastníky předmětné dohody, ale především k poškození konečných spotřebitelů. Jednání kartelistů má totiž za následek, že dochází k narušení ekonomiky, která je založená na konkurenčním prostředí. To se pak se vznikem kartelů vytrácí, protože kooperující podniky přestávají být konkurenty, maximalizují své zisky a proti ostatním soutěžitelům pak stojí v nerovném silnějším postavení. Spravedlivé fungování hospodářské soutěže přestává platit, na což také doplácí spotřebitelé, a to například vyššími cenami zboží a služeb.

Z toho důvodu se snaží soutěžní úřady většiny zemí proti těmto dohodám bojovat, aby tak nedocházelo k narušování hospodářské soutěže a byla tak zachována nejen stejná

pravidla pro všechny soutěžitele, ale i blahobyt spotřebitelů. Pro tyto účely funguje v České republice Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, kterému byla věnována čtvrtá část této práce. Po seznámení s historií Úřadu a popisu jeho poslání následoval text věnovaný Programu leniency. Ten umožňuje účastníkům kartelu vyhnout se pokutě za předpokladu, že se Úřadu k účasti v zakázané dohodě sami přiznají a budou spolupracovat při vyšetřování. Tento program se minulý rok dočkal zakotvení v českém právním řádu díky novele zákona o ochraně hospodářské soutěže, která byla také rozebrána. I přes dřívější absenci tohoto programu v tuzemském právu jej Úřad již nějakou dobu úspěšně využívá, stejně tak jako většina Evropy. Program má díky zmíněné novele nově za cíl více podněcovat účastníky kartelů ke spolupráci s Úřadem, protože je to často jediná možnost, jak odhalit existenci kartelu. Také v případě, že některý z členů kartelu má pocit, že daný kartel by mohl být v brzké době odhalen, může být motivován k možnosti snížení pokuty. To, že Úřad může spolupracujícímu účastníkovi kartelu odpustit i celou výši pokuty má jistě své opodstatnění, protože bez jeho pomoci by kolikrát vlastně ani nebyl schopen pokutovat ostatní členy kartelu v případě, že by jinak nebyl schopen danou dohodu sám odhalit.

V dalším úseku poslední části práce byly popsány tři případy soutěžitelů, kteří se díky svému protisoutěžnímu jednání zapsali do historie nejvyšších Úřadem udělených pokut. Na těchto kauzách lze sledovat, jakým způsobem Úřad postupuje a jakým způsobem se mohou zachovat vyšetřování soutěžitelé. Také je z nich patrné, že díky nejruznějším 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.

Dále byl také zmíněn jeden vybraný případ, který Úřad uplynulém roce ukončil. Ten se týkal zneužití dominantního postavení společnosti Telefónica, na čemž lze demonstrovat, že sankcionování jednoho podniku nemusí vést k tomu, že dojde k nápravě jeho jednání a přestane tak porušovat zákon. Zmíněná společnost se totiž dopouštěla zneužívání dominantního postavení a zakázaného určování cen opakovaně po dobu několika let, za což jí bylo vyčísleno mnoho pokut, které jí ovšem vůbec neodradily od porušování pravidel soutěže.

V poslední části pak práce vrcholí zhodnocením činnosti Úřadu za rok 2012 a z části i za poslední desetiletí. V této souvislosti lze konstatovat, že Úřad vyvíjí opravdu značné úsilí v boji se zakázanými praktikami, posiluje své řady novými kvalifikovanými pracovníky a navíc se snaží o maximální transparentnost svých aktivit pro širokou veřejnost, což dokládá nejen velké množství aktualit týkající se jeho činnosti, které jsou pravidelně zveřejňovány na internetových stránkách ÚOHS, ale také informační listy vydávané vždy koncem roku hodnotící úspěchy Úřadu a veškeré důležité případy porušení soutěžního práva, kterými se v uplynulém roce zabýval. Dále to mohou být například sbírky rozhodnutí, nejrůznější statistiky a podobně.

Co se týká případů zakázaných kartelových dohod a zneužití dominantního postavení, lze si povšimnout, že za uplynulé desetiletí se jejich počet podstatně snížil, což zcela jistě svědčí o úspěchu úsilí Úřadu či obav soutěžitelů z pokut, ale což může také znamenat, že soutěžitelé porušující zákon kladou větší důraz na nenápadnost svých aktivit a zakázané dohody jsou tak zkrátka jen hůře odhalitelné. Nicméně to neznamena, že by úloha, kterou antimonopolní úřad zastává, nebyla důležitá. V oblasti bid-riggingu, tedy podvodů při ucházení se o veřejné zakázky, je tomu ovšem naopak. Počet případů, kterými je Úřad nucen se zabývat, v dnešní době stále přibývá, a to díky vzrůstající rafinovanosti těchto praktik, které se tak stávají náročné na odhalení a poté na dokazování, což je také nejspíš důvod, proč se daným soutěžitelům tyto nezákonné postupy vyplácí a proč se jich dopouští stále víc a víc.

Z toho důvodu se Úřad snaží v této oblasti maximalizovat své úsilí a spolupracovat se zadavateli veřejných zakázek, kteří jsou případnému kartelu nejbližší a kteří se ale často dopouští určitých chyb. Cílem Úřadu je pomoci zadavatelům a proškolit je, aby byli schopni zakázaným dohodám sami předcházet, popřípadě je správně identifikovat a poté je nahlásit Úřadu. Výše zmíněná novela zákona o ochraně hospodářské soutěže by pak také mohla mít do budoucna přínos díky tomu, že kromě jiného umožňuje Úřadu spolu s pokutou zakázat soutěžitelům účast ve veřejných zakázkách na tři roky, což by je mohlo od podvodů odradit daleko více, než zřejmě ne příliš obávaná pokuta, vzhledem k tomu, že někteří dodavatelé jsou na plnění těchto zakázek téměř závislí a případný zákaz by tak mohl ohrozit jejich existenci. Zdali se výše zmíněné kroky osvedčí či nikoli ukáží následující léta.

Seznam použitých zdrojů

Tištěné publikace

1. BRČÁK, Josef a Bohuslav SEKERKA. *Mikroekonomie*. Plzeň: Aleš Čeněk s.r.o., 2010. ISBN 978-80-7380-280-6.
2. HOŘEJŠÍ, Bronislava, SOUKUPOVÁ, Jana, MACÁKOVÁ, Libuše, SOUKUP, Jindřich. *Mikroekonomie*. 4. rozšířené vydání. Praha: Management Press, 2008. ISBN 978-80-7261-15-8.
3. KINDL, Jiří. *Kartelové a distribuční dohody. Teorie a praxe*. 1. vydání. Praha: Nakladatelství C. H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-136-9.

Dokumenty dostupné elektronicky

4. ÚOHS: *Informační list 1/2012 – Bid-rigging* [online]. 2012 [cit. 2012-12-05]. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/download/Informacni_listy/2012/info_list_1_2012.pdf>
5. ÚOHS: *Informační list 2/2009 – Dohody o určování cen pro další prodej* [online]. 2009 [cit. 2013-01-02]. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/download/Informacni_listy/2009/infolist_2009_02_RPM.pdf>
6. ÚOHS: */Historie Úřadu/* [online]. [cit. 2013-2-8]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/o-uradu/historie-uradu.html>>
7. ÚOHS: *Informační list 4/2012 – Významné události roku 2012* [online]. 2012 [cit. 2013-02-09]. Dostupné z: <www.uohs.cz/download/Informacni_listy/2012/info-list-4_2012-UOHS-web.pdf>
8. ÚOHS: *Program aplikace mírnějšího režimu při ukládání pokut (Leniency program)* [online]. 2012 [cit. 2013-02-12]. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/download/Legislativa/HS/SoftLaw/Leniency_program.pdf>
9. ÚOHS: */Leniency program – pravidla a výhody nahlášení kartelu/* [online]. [cit. 2013-02-12]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/zakazane-dohody-a-zneuzeni-dominance/leniency-program.html>>
10. ÚOHS: */Novela zákona přináší zejména větší právní jistotu pro žadatele o leniency/* [online]. 2012 [cit. 2013-02-12]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/hospodarska-soutez/1554-novela-zakona-prinasi-zejmena-vetsi-pravni-jistotu-pro-zadatele-o-leniency.html>>

11. ÚOHS: */Historická sankce za kartel o rozdělení trhu/* [online]. 2007 [cit. 2013-02-14]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/aktuality-z-hospodarske-souteze/418-historicka-sankce-za-kartel-o-rozdeleni-trhu.html>>
12. ÚOHS: */Historická sankce za kartel o rozdělení trhu potvrzena/* [online]. 2017 [cit. 2013-02-14]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/aktuality-z-hospodarske-souteze/463-historicka-sankce-za-kartel-o-rozdeleni-trhu-potvrzena.html>>
13. ÚOHS: */Pokuty za historickou sankci zaplacený/* [online]. 2007 [cit. 2013-02-14]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/hospodarska-soutez/527-pokuty-za-historickou-sankci-byly-zaplaceny.html>>
14. ÚOHS: */Zaměstnanci ÚOHS vystupovali před soudním dvorem v Lucemburku/* [online]. 2011 [cit. 2013-2-14]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/aktuality-z-hospodarske-souteze/1337-zamestnanci-uohs-vystupovali-pred-soudnim-dvorem-v-lucemburku.html>>
15. ÚOHS: */Generální advokátka se v případě PISU přiklání k názoru ÚOHS/* [online]. 2011 [cit. 2013-2-14]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/aktuality-z-hospodarske-souteze/1367-generalni-advokatka-se-v-pripade-pisu-priklani-k-nazoru-uohs.html>>
16. ÚOHS: */ÚOHS je úspěšný u tuzemských i zahraničních soudů/* [online]. 2012 [cit. 2013-02-14]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/aktuality-z-hospodarske-souteze/1428--uohs-je-uspesny-u-tuzemskych-i-zahranicnich-soudu.html>>
17. ÚOHS: */Přehled nejvyšších pokut uložených ÚOHS za porušení zákona o ochraně hospodářské soutěže s následným vývojem jednotlivých kauz/* [online]. 2011 [cit. 2013-02-17]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/statistiky/prehled-nejvyssich-pokut-ulozenych-v-oblasti-hospodarske-souteze.html>>
18. ÚOHS: */Stavebním spořitelnám byla pokuta snížena/* [online]. 2006 [cit. 2013-02-15]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/aktuality-z-hospodarske-souteze/388-stavebnim-sporitelnam-byla-pokuta-snizena-.html>>
19. ÚOHS: */Případ stavebních spořitelen je uzavřen/* [online]. 2007 [cit. 2013-02-15]. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/hospodarska-soutez/456-pripad-stavebnich-sporitelen-je-uzavren.html>
20. ÚOHS: */Stavební spořitelny porušily zákon, pokuta činí 201 milionů korun/* [online]. 2006 [cit. 2013-02-15]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/hospodarska-soutez/71-stavebni-sporitelny-porusily-zakon-pokuta-cini-201-milionu-korun.html>>

21. ÚOHS: */Rekordní pokuta 370 mil. korun uložena RWE Transgas/* [online]. 2006 [cit. 2013-02-17]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/hospodarska-soutez/9-rekordni-pokuta-370-mil-korun-ulozena-rwe-transgas.html>>
22. ÚOHS: */ÚOHS se rozhodl zahájit řízení s RWE Transgas/* [online]. 2006 [cit. 2013-02-17]. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/aktuality-z-hospodarske-souteze/75-uohs-se-rozhodl-zahajit-rizeni-s-rwe-transgas.html>
23. ÚOHS: */Martin Pecina se setkal s předsedou ERÚ Fírtem/* [online]. 2006 [cit. 2013-02-17]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/aktuality-z-hospodarske-souteze/89-martin-pecina-se-setkal-s-predsedou-eru-firtem.html>>
24. ÚOHS: */Pokuta pro RWE Transgas činí 240 milionů, jde o nejvyšší sankci jedné firmě/* [online]. 2007 [cit. 2013-02-17]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/hospodarska-soutez/432-pokuta-pro-rwe-transgas-cini-240-milionu-jde-o-nejvyssi-sankci-j.html>>
25. ÚOHS: */ÚOHS podá v případě RWE kasační stížnost/* [online]. 2007 [cit. 2013-02-17]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/hospodarska-soutez/583-uohs-poda-v-pripade-rwe-kasacni-stiznost.html>>
26. ÚOHS: */Společnosti Telefónica byla navýšena pokuta za kroky proti liberalizaci trhu/* [online]. 2012 [cit. 2013-02-04]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/aktuality-z-hospodarske-souteze/1523-spolecnosti-telefonica-byla-navysena-pokuta-za-kroky-proti-liber.html>>
27. ÚOHS: */Český Telecom zaplatil 80 milionů/* [online]. 2006 [cit. 2013-02-04]. Dostupné z: <<https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/hospodarska-soutez/24-cesky-telecom-zaplatil-80-milionu.html>>