

UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE

Právnická fakulta

Renata Kolerová

KARTEL V EVROPSKÉM PRÁVU

diplomová práce

Vedoucí diplomové práce: Prof. JUDr. Luboš Tichý, CSc.

Katedra: Katedra evropského práva

Datum uzavření rukopisu: 13.5.2010

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem předkládanou diplomovou práci vypracovala samostatně za použití zdrojů a literatury v ní uvedených.

V Praze dne 13.5.2010

Renata Kolerová

Poděkování

Chtěla bych na tomto místě poděkovat panu profesorovi JUDr. Luboši Tichému, CSc. za jeho podněty, které přispěly ke zkvalitnění této práce.

Obsah

1	Úvod	1
2	Hospodářská soutěž a její regulace	3
2.1	<i>Pojem hospodářské soutěže</i>	3
2.2	<i>Regulace hospodářské soutěže</i>	3
2.2.1	Argumenty pro regulaci.....	3
2.2.2	Argumenty proti regulaci.....	5
2.2.3	Závěr a hodnocení autorky.....	5
3	Soutěžní právo EU	7
3.1	<i>Obsah a význam</i>	7
3.2	<i>Pojem podniku</i>	7
3.2.1	Pozitivní vymezení.....	7
3.2.2	Negativní vymezení.....	8
3.2.3	Problematika koncernu a koncernových podniků.....	9
4	Kartelové právo EU	11
4.1	<i>Právní úprava kartelů</i>	11
4.1.1	Primární právo.....	11
4.1.2	Sekundární právo.....	12
4.1.3	Rozhodnutí Komise a Soudního dvora.....	12
4.1.4	Dokumenty Komise.....	13
4.2	<i>Generální klauzule článku 101</i>	14
4.3	<i>Druhy kartelových jednání</i>	14
5	Dohody mezi podniky	16
5.1	<i>Pojem a vznik dohody</i>	16
5.2	<i>Právní povaha dohody</i>	16
5.2.1	Právní kvalifikace dohody.....	16
5.2.2	Jednostranné prohlášení jako dohoda?.....	17
5.3	<i>Strany dohody</i>	19
5.3.1	Pojem strany dohody.....	19
5.3.2	Postavení stran.....	21
5.3.3	Motiv stran.....	22

5.3.4	Zavinění.....	22
5.4	<i>Obsah a forma dohody</i>	23
5.4.1	Obsah dohody.....	23
5.4.2	Forma dohody	24
5.5	<i>Ukončení platnosti dohody</i>	24
5.6	<i>Závaznost a vynutitelnost dohody</i>	25
5.6.1	Sankce a soudní vynutitelnost.....	25
5.6.2	Závaznost	25
5.7	<i>Typy dohod podle úrovně podniků</i>	27
5.7.1	Horizontální dohody.....	27
5.7.2	Vertikální dohody.....	28
5.8	<i>Závěr</i>	28
6	Jednání ve vzájemné shodě.....	29
6.1	<i>Úvod</i>	29
6.2	<i>Definice</i>	29
6.3	<i>Pojmové znaky</i>	30
6.3.1	Znak první: Kontakt mezi podniky.....	30
6.3.2	Znak druhý: Změna chování podniků na trhu	34
6.3.3	Znak třetí: Kauzální nexus	35
6.3.4	Znak čtvrtý: Neexistence jiného přijatelného vysvětlení	35
6.4	<i>Dokazování jednání ve shodě</i>	38
6.4.1	Přímé důkazy.....	38
6.4.2	Nepřímé důkazy	39
6.5	<i>Jednání ve shodě a dohody</i>	42
6.6	<i>Závěr</i>	43
7	Rozhodnutí sdružení podniků	44
7.1	<i>Význam kategorie</i>	44
7.2	<i>Pojem „sdružení podniků“</i>	44
7.2.1	Definice	44
7.2.2	Členové sdružení	45
7.2.3	Vznik a právní subjektivita sdružení; odpovědnost.....	45
7.2.4	Profesní organizace jako sdružení?	46
7.3	<i>Pojem „rozhodnutí“</i>	47
7.3.1	Vymezení pojmu	47

7.3.2	Problematika stanov	48
7.3.3	(Ne)závaznost rozhodnutí.....	48
7.4	<i>Rozhodnutí sdružení a dohoda</i>	50
7.4.1	Rozhodnutí versus dohoda	50
7.4.2	Rozhodnutí i dohoda současně?	51
7.5	<i>Závěr</i>	51
8	Shrnutí	53
9	Resumé	56
	Vysvětlivky	59
	Zdroje	60
A.	<i>Knižní zdroje</i>	60
B.	<i>Časopisecké zdroje</i>	61
C.	<i>Právní předpisy</i>	61
D.	<i>Soudní rozhodnutí</i>	61
E.	<i>Rozhodnutí Komise</i>	64
F.	<i>Internetové zdroje</i>	65
	Anotace / Abstract	67

1 Úvod

Tématem této diplomové práce je jedna z nejdůležitějších částí unijního soutěžního práva, a sice oblast kartelového práva.

Toto téma jsem si vybrala z několika důvodů. Zaprvé, kartelové právo je oblastí, která je pro podniky zásadní: na jedné straně umožňuje jejich existenci tím, že zaručuje zdravé, konkurenční prostředí, na straně druhé však může způsobit likvidaci firem či značný dopad na jejich činnost v případě uložení vysokých pokut za porušení soutěžněprávních pravidel. Dalším důvodem pro volbu tohoto tématu je to, že kartelové právo je oblastí, která byla aktuální po celou historii evropské integrace a nejinak tomu je v současnosti. I v probíhající finanční krizi lze ze strany podniků očekávat koordinaci postupů s konkurenty v důsledku boje o zákazníka a snahy o posílení tržního postavení. Z těchto důvodů jsem přesvědčena, že si kartelové právo zaslouží hlubší studium.

Oblast soutěžněprávní obecně se těší značnému zájmu literatury. Většina pramenů je však cizojazyčných (zejm. anglických, francouzských a německých); české zdroje jsou zastoupeny velmi málo. Dalším problémem je, že literatura se obvykle věnuje soutěžnímu právu jako celku, detailní zaměření výlučně na oblast kartelového práva není běžné.

Předkládaná práce se má věnovat právě užší soutěžněprávní oblasti – kartelovému právu. Protože však i toto téma je pro účely diplomové práce příliš rozsáhlé, zaměřím se jen na výsek této problematiky, konkrétně na vymezení jednotlivých kartelových praktik¹.

Cílem práce bude dospět k závěru, jaký je přesný obsah pojmů *dohody mezi podniky*, *rozhodnutí sdružení podniků* a *jednání ve vzájemné shodě*. Pozornost bude v této souvislosti věnována zejména soudním rozhodnutím, rozhodnutím Komise a názorům odborných veličin.

¹ Pojem *kartelových praktik (jednání)*, resp. *kartelu*, je v této práci používán jako společný výraz pro všechny tři kategorie protisoutěžních koordinačních praktik podle článku 101 SFEU – dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě. Autorka si je vědoma problematičnosti této zkratky, když pojem kartel se používá zejména pro horizontální dohody; v zájmu stručnosti se však toto řešení jeví jako vhodné. Jako synonymum *kartelu*, resp. *kartelových jednání* v právě uvedeném smyslu jsou v této práci používány také pojmy *koordinační praktiky (jednání)*, příp. pouze *praktiky*.

Struktura práce bude následující: na počátku vysvětlím pojem hospodářské soutěže a objasním důvody pro i proti její regulaci (kapitola 2). Dále přiblížím, jakým způsobem je soutěž obecně na unijní úrovni regulována (kapitola 3). V následujících částech práce se již budu věnovat speciálně kartelovému právu: v kapitole 4 popíšu právní úpravu této oblasti a poté přejdu k vymezení a porovnání jednotlivých koordinačních praktik. Následovat budou tři části věnované jednotlivým protisoutěžním jednáním (kapitoly 5, 6 a 7), které budou představovat těžiště celé práce. Završením práce pak bude shrnutí, v němž se pokusím syntetizovat poznatky, získané studiem tématu.

2 Hospodářská soutěž a její regulace

2.1 Pojem hospodářské soutěže

Smlouva o fungování Evropského unie² zmiňuje pojem *hospodářské soutěže* na několika místech, např. v preambuli, v článku 3 nebo v článku 101.

Ačkoli Smlouva pojem hospodářské soutěže používá, nedefinuje jej a vymezení termínu ponechává praxi. Ta jej pojímá např. jako „*snahu subjektů nabídky a poptávky na trhu s výrobky a službami dosáhnout určitých výhod před ostatními v oblasti hospodářských výsledků při vzájemném ovlivňování jejich hospodářské činnosti.*“³ Kratší a podobně výstižnou definici nabízí *Goyder*⁴, který hospodářskou soutěž vymezuje jako „*vztah mezi několika podniky, které prodávají zboží nebo služby stejného druhu a ve stejné době určité skupině zákazníků.*“⁵

2.2 Regulace hospodářské soutěže

Hospodářská soutěž je oblastí, která je podstatným způsobem regulována, a to jak na úrovni členských států, tak na úrovni unijní. Je však taková míra regulace nutná a účelná? Na tuto otázku není snadné odpovědět, existují totiž jak důvody pro regulaci, tak proti ní.

2.2.1 Argumenty pro regulaci

Zastánci regulace nacházejí řadu důvodů, které podle jejich názoru ospravedlňují zásahy státu či nadstátních subjektů do hospodářské soutěže. Uváděnými důvody jsou např. efektivita trhu, ochrana slabších subjektů, politická svoboda či potřeba vytvoření jednotného trhu.

² Dále též jen jako *SFEU* nebo *Smlouva*.

³ ŽÁK, M. a kol. *Velká ekonomická encyklopedie*, str. 305.

⁴ GOYDER, D. G. *EC Competition Law*, str. 8.

⁵ Přeloženo autorkou.

2.2.1.1 Efektivita

Nejčastěji bývá potřeba regulace soutěže odůvodňována nutností zajistit efektivitu trhu. Efektivitou zde přitom rozumíme co nejúčinnější alokaci (umístění) zdrojů. Pokud existuje konkurence na straně nabídky, jsou výrobci nuceni nabízet výrobek za co nejnižší cenu. Dále má soutěž pozitivní vliv na efektivitu i proto, že výrobci musí hledat cesty, jak zvyšovat účinnost výroby, a investují proto do rozvoje a inovací, což by v nekonkurenčním prostředí dělat nemuseli.

Stoprocentní efektivitu může být dosaženo jen v prostředí dokonalé konkurence⁶, která je však jen teoretickým modelem.⁷ Pro účely aplikace Smlouvy se proto pracuje s konceptem tzv. *funkční soutěže (workable competition)*, kterou ESD⁸ vymezil jako „úroveň soutěže potřebnou k tomu, aby bylo zajištěno dodržování základních požadavků a dosažení cílů Smlouvy...“⁹.

2.2.1.2 Politická svoboda

Pokud by hospodářská soutěž regulována nebyla, byla by možnost vstupu na trh ztížena, někdy až nemožná. To by dle zastánců regulace bylo v rozporu s politickou svobodou, spočívající v možnosti každého vstoupit na trh.

2.2.1.3 Jednotný trh

Snahou EU je vytvoření jednotného trhu, na kterém neexistují překážky volného pohybu zboží, osob, služeb a kapitálu. Neregulovaná hospodářská soutěž by mohla tuto snahu zmařit – např. zakázané kartelové dohody by mohly způsobit „rozparcelování“ jednotného vnitřního trhu na trhy dílčí. I z tohoto důvodu je proto nutné regulovat soutěž.

⁶ Dokonalou konkurencí rozumíme konkurenci, vyznačující se následujícími znaky: identita nabízeného zboží, velký počet nabízejících s malými tržními podíly, velký počet kupujících, neexistence omezení vstupu na trh a výstupu z něj, existence dokonalých a úplných informací o trhu (volně dle FIALOVÁ, H. *Ekonomický slovník s odborným výkladem česky a anglicky*, str. 138).

⁷ Některé trhy se nanejvýš blíží dokonalé konkurenci – např. komoditní burzy.

⁸ ESD (dále též jen *Soud*) je zkratka pro *Evropský soudní dvůr* (oficiálně *Soudní dvůr Evropských Společenství* v užším slova smyslu), který spolu se *Soudelem prvního stupně* (dále též jen SPS) a *Soudelem pro veřejnou službu* (SVS) tvořil *Soudní dvůr ES* v širším slova smyslu. Od 1.12.2009 došlo tzv. Lisabonskou smlouvou k přejmenování ESD na *Soudní dvůr* a SPS na *Tribunál*. Tyto dvě instituce tvoří spolu se SVS součást *Soudního dvora Evropské unie*, což je nový název pro *Soudní dvůr ES* po změnách provedených Lisabonskou smlouvou.

⁹ Rozhodnutí 26/76 R *Metro SB-Großmärkte*.

2.2.2 Argumenty proti regulaci

Vedle zastánců regulace existují i ti, kteří potřebu zásahů do hospodářské soutěže popírají. Vysvětleme si některé z jejich argumentů, kterými podporují své stanovisko.

2.2.2.1 *Nekompatibilita důvodů regulace*

Jak jsme viděli výše, důvodů pro regulaci soutěže je celá řada. Je proto přirozené se ptát, zda je možné právně upravit soutěž tak, aby byly všechny požadované cíle současně naplněny. Podle kritiků regulace to možné není, protože ne všechny cíle jsou kompatibilní – tak např. ochrana menších podniků bude často kolidovat se snahou zajistit efektivnost trhu.

2.2.2.2 *Neefektivita trhu a poškození spotřebitele*

Hlavním z důvodů, který je uváděn na podporu regulace soutěže, je snaha zajistit efektivní fungování trhu. Kritici však tvrdí, že regulace soutěže má důsledek přesně opačný – ztrátu efektivity.

Např. ve vztahu k protimonopolnímu zákonodárství vyjádřil tento názor *DiLorenzo*¹⁰. Podle něj bylo prokázáno, že velké podniky vyrábějí levněji, zavádějí inovace a rozšiřují výrobu, což představuje velké riziko pro méně schopné hráče na trhu. Regulace tak podle DiLorenza není ničím jiným než politickým bojem proti silným, úspěšným podnikům a ochrana spotřebitele jako cíl antitrustového zákonodárství je jen zástěrkou.

2.2.3 Závěr a hodnocení autorky

Osobně se domnívám, že regulace soutěže je třeba, protože tendence ke zneužití dominantního postavení či uzavírání kartelových dohod jsou v praxi velmi časté a dopad takového protisoutěžního chování na efektivitu trhu a na spotřebitele je prokazatelný.

¹⁰ DILorenzo, T. J. *Anti-trust, Anti-truth*. Článek sice mluví o problematice antitrustového zákonodárství v USA, argumenty obsažené v článku jsou ovšem použitelné i v jiných právních řádech.

Aplikace soutěžněprávních pravidel by se ovšem zároveň neměla stát prostředkem boje s úspěšnými podniky, což lze zajistit propracovaným zněním soutěžních pravidel a jejich důslednou, ovšem nikoliv extenzivní aplikací.

Bez ohledu na odlišné názory na regulaci soutěže je nutné konstatovat, že soutěžní právo tvoří nedílnou součást jak národních právních řádů, tak právního řádu unijního. Je proto vhodné se s touto oblastí seznámit, a to jak s jejími silnými stránkami, tak se slabiny. Ve vztahu ke unijnímu soutěžnímu právu, konkrétně ke koordinačním praktikám, se o to pokusím na dalších stránkách.

3 Soutěžní právo EU

3.1 Obsah a význam

Soutěžní právo je oblastí, která má v unijním právním řádu významné postavení. Hospodářská soutěž je zmíněna již v preambuli SFEU a poté je jí věnována celá první kapitola sedmé hlavy SFEU. Vedle toho je oblast hospodářské soutěže regulována řadou sekundárních předpisů a vše dotváří i velmi bohatá judikatura.

Do oblasti soutěžního práva EU můžeme zařadit kartelové právo, problematiku zneužití dominantního postavení a také oblast veřejných podpor.

3.2 Pojem podniku

Jedním z ústředních pojmů soutěžního práva, který je klíčový i pro téma této práce, je pojem podniku. Protože SFEU tento pojem používá, aniž by jej vymezila, jsme nuceni spolehnout se při definování termínu zejména na soudní praxi.

3.2.1 Pozitivní vymezení

O vymezení pojmu se pokusil ESD v případě *Mannesmann*¹¹, kde jej definoval jako „seskupení osobních, hmotných a nehmotných složek, které tvoří samostatnou právní entitu sledující daný dlouhodobý hospodářský cíl.“¹²

Další vysvětlení pojmu podniku podal ESD ve věci *Höfner*¹³, kde jej vymezil jako „jakoukoli entitu provozující hospodářskou činnost, a to bez ohledu na její právní formu a způsob jejího financování“.¹⁴ Za „hospodářskou činnost“ je přitom dle judikatury považována „jakákoli činnost spočívající v nabízení zboží nebo služeb

¹¹ Rozhodnutí 19/61 *Mannesmann*.

¹² Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

¹³ Rozhodnutí C-41/90 *Höfner*.

¹⁴ Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

na určitém trhu.“¹⁵ Právě uvedený výklad pojmu podnik, podaný Soudem ve věci *Höfner*, byl použit i v mnoha dalších rozhodnutích¹⁶ a je dnes považován za tradiční.

Můžeme tedy shrnout, že pojmovým znakem *podniku* je výkon hospodářské činnosti. Podnik nemusí mít vůbec právní subjektivitu a jeho právní forma není rozhodná. Z judikatury¹⁷ dále vyplývá, že pojmovým znakem podniku není ani to, zda byl, či nebyl založen za účelem zisku.

3.2.2 Negativní vymezení

Jak vidíme, pojem podniku je velmi široký, a bude proto vhodné přistoupit k negativnímu vymezení. Co tedy není podnikem?

3.2.2.1 Správa sociálního pojištění

V první řadě nejsou podnikem subjekty zabývající se správou sociálního pojištění, např. důchodového či nemocenského, pokud je takové pojištění založené na principu solidarity a je povinné. Pokud však naopak půjde o pojištění na principu kapitalizace a koncipované jen jako doplněk obligatorního systému, bude nutné považovat subjekt, který takové pojištění spravuje, za podnik ve smyslu unijního práva.¹⁸

3.2.2.2 Vazba na stát

Subjekty vykonávající veřejnoprávní funkce nebo nějakým způsobem navázané na stát (státem vlastněné, se zvláštní pravomocí udělenou státem atd.) nejsou podnikem. Důvodem je charakter jejich činnosti, která není hospodářská, nýbrž je spojena s výkonem veřejné moci.¹⁹ Právě uvedené však neplatí, pokud tyto subjekty vykonávají i funkce soukromoprávní – v takovém případě již jako podnik posuzovány budou.

¹⁵ Rozhodnutí 118/85 *Komise proti Itálii*. Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

¹⁶ Např. rozhodnutí C-244/94 *Fédération Française*, rozhodnutí ve spojených věcech C-159/91 a C-160/91 *Poucet*, rozhodnutí C-55/96 *Job Centre*.

¹⁷ Rozhodnutí C-244/94 *Fédération Française*.

¹⁸ Rozhodnutí C-244/94 *Fédération Française*, C-159/91 a C-160/91 *Poucet*.

¹⁹ Viz též rozhodnutí C-364/92 *Fluggesellschaft*.

Pokud „vazba“ na stát spočívá pouze v tom, že stát *reguluje* činnost daného subjektu²⁰, nebude tato skutečnost dostačující pro vynětí takového subjektu z okruhu podniků podle unijního práva, pokud budou jinak pojmové znaky podniku naplněny.

3.2.2.3 Zaměstnanci a obchodní zástupci

Zaměstnanci jsou považováni za součást podniku, a proto nemohou vykonávat vlastní hospodářskou činnost ani jednat nezávisle.²¹

Podobné pojetí platí pro obchodní zástupce, ale pouze za předpokladu, že je zástupce úzce vázán na subjekt, pro nějž jedná, tj. pokud riziko nese zastoupená osoba, zástupce je vázán pokyny zastoupeného, zástupce nevkládá do dané obchodní záležitosti vlastní prostředky atd.

3.2.3 Problematika koncernu a koncernových podniků

V souvislosti s výkladem pojmu podnik se nabízejí otázky: Je podnikem také koncern? A jsou podnikem jednotlivé části koncernu? Pokusme se přiblížit si historický i současný pohled na tuto problematiku.

3.2.3.1 Pojetí Mannesmann

V případě *Mannesmann*²² z roku 1962, zmiňovaném výše, chápal ESD pod pojmem podniku individuálně určené osoby, a nikoli jejich souhrn. Koncern tedy dle tehdejšího přístupu podnikem být nemohl, podnikem však byly jednotlivé koncernové podniky.²³

²⁰ Např. ve vztahu k členům advokátní komory viz rozhodnutí C-309/99 *Wouters*.

²¹ GOYDER, D.G. : *EC Competition Law*, str. 62.

²² Rozhodnutí 19/61 *Mannesman*.

²³ Dle Pelikánové toto chápání podniku vedlo k nežádoucímu závěru, že „*také vnitřní dohody v koncernu (skupině společností) podléhají zákazu kartelových dohod a jsou protiprávním jednáním.*“ (PELIKÁNOVÁ, I: *Pojem podniku, soutěžní právo a přičitatelnost odpovědnosti /český a komunitární aspekt/*).

3.2.3.2 *Současné pojetí*

Pojetí koncernu, zastávané Soudem v případě *Mannesmann*, však bylo v následujících letech opuštěno.²⁴ V současné době tak mohou být nejen části koncernu, ale i koncern jako celek považovány za podnik.

Co se však týče koncernových podniků, nelze je paušálně považovat za podniky ve smyslu unijního práva – vždy je třeba konkrétní posouzení toho, jaké faktické vztahy panují mezi mateřskou společností a jejími dcerami: Pokud se dceřiné společnosti mohou chovat nezávisle na matce, budou podnikem ve smyslu unijního práva. Avšak pokud se jedná o situaci opačnou, kdy mateřská společnost vykonává nad svými dcerami kontrolu, nezávislost chování dceřiných společností je vyloučena. V takovém případě pak tvoří mateřská a dceřiné společnosti jedinou hospodářskou jednotku, a dceřiné společnosti proto nelze považovat za samostatný podnik ve smyslu unijního práva.

3.2.3.3 *Závěr*

Viděli jsme, že chápání koncernu prošlo v průběhu posledních padesáti let významným vývojem: od původního pojetí, kdy koncern podnikem být nemohl a mohly jím být jen koncernové podniky, až po pojetí současné, kdy v některých případech může naopak být podnikem pouze koncern a nikoli již dceřiné společnosti, ze kterých se skládá.

²⁴ Rozhodnutí 70/332/CEE *Kodak*.

4 Kartelové právo EU

4.1 Právní úprava kartelů

Kartelová jednání jsou v unijním právu upravena jak primárními, tak sekundárními právními předpisy. Tyto prameny práva jsou dále rozvíjeny v aplikační praxi, a to v rozhodnutích Komise a Soudního dvora²⁵. Na následujících řádcích podám stručný přehled uvedených právních pramenů.

4.1.1 Primární právo

Právním základem regulace koordinačních jednání v primárním právu EU je článek 3, odstavec 1, písmeno b) SFEU, podle kterého má Unie výlučnou pravomoc v oblasti „stanovení pravidel hospodářské soutěže nezbytných pro fungování vnitřního trhu.“

Toto ustanovení je provedeno v dalších částech SFEU, zejména v Hlavě VII (upravující *Společná pravidla pro hospodářskou soutěž, daně a sblížení právních předpisů*). Zde se kartelům věnuje část Kapitoly 1 (nazvané *Pravidla hospodářské soutěže*), oddílu 1 (*Pravidla platná pro podniky*). V rámci této části SFEU jsou kartely upraveny v článku 101²⁶. Článek se skládá ze tří odstavců. První odstavec vymezuje koordinační praktiky prostřednictvím generální klauzule; ta je následně doplněna demonstrativním výčtem takových praktik. Druhý odstavec článku 101 SFEU stanoví zákaz a neplatnost dohod mezi podniky a rozhodnutí sdružení podniků, uvedených v prvním odstavci. Konečně odstavec třetí umožňuje prohlásit první odstavec za neúčinný pro určité kategorie dohod; zavádí se tak možnost výjimek z obecného zákazu.

²⁵ Pojem *Soudní dvůr*, používaný v této práci, může podle kontextu odkazovat buď na *Soudní dvůr Evropských společenství* (pro soudní činnost před 1.12.2009), nebo na *Soudní dvůr Evropské unie* (pro soudní činnost po 1.12.2009). Judikatura uváděná v této práci nicméně vždy pochází z činnosti *Soudního dvora Evropských společenství*.

²⁶ Před změnami provedenými Lisabonskou smlouvou se jednalo o článek 81, před Amsterodamskou smlouvou o článek 85.

Článek 101 SFEU je přímo účinným, jak judikoval ESD např. ve věci *BRT*²⁷, kde uvedl, že „*zákazy uvedené v člancích 85 a 86 mají povahu vyvolat přímé účinky ve vztazích mezi jednotlivci...*“²⁸. Stejný názor je zastáván i v odborné literatuře.²⁹

Článek 101 je kogentní, a to vzhledem k tomu, že jde o součást veřejného unijního práva; vyloučení jeho aplikace tak není možné ani ze strany členských států, ani ze strany jednotlivců.

Otázkou je, zda jde v případě výše uvedeného výčtu praktik o výčet taxativní, nebo demonstrativní. Dle mého názoru jde o výčet taxativní, a to ze dvou důvodů. Zaprvé, přistoupíme-li k jazykové interpretaci článku 101, nelze vyvodit, že by kromě tří uvedených praktik zákonodárce připouštěl ještě nějakou další; chybí slova, která obvykle uvozují demonstrativní výčty, jako je „například“, „zejména“ apod. Dalším důvodem je to, že třetí praktika, tj. jednání ve vzájemné shodě, bývá považována za jakousi zbytkovou kategorii.³⁰ Je proto nelogické, aby vedle ní existovaly ještě nějaké další. Jsem proto přesvědčena, že protisoutěžní koordináční jednání zahrnují jen tři výslovně uvedené praktiky. V odborné literatuře lze nicméně najít i názory opačné.³¹

4.1.2 Sekundární právo

Na základě článku 103, odstavce 1 SFEU je Rada zmocněna přijímat nařízení a směrnice k provedení článku 101, a to na návrh Komise a po konzultaci s Evropským parlamentem. Tyto předpisy pak do větších podrobností provádějí obecné principy zakotvené v článku 101, řeší otázky procesní, příslušnosti apod.³²

4.1.3 Rozhodnutí Komise a Soudního dvora

Primární a sekundární prameny jsou výraznou měrou dotvářeny rozhodnutími Komise a Soudního dvora.

²⁷ Rozhodnutí 127/73 *BRT proti SABAM*.

²⁸ Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

²⁹ Např. BARDENHEWER-RATING, A. a kol. *Kommentar zum Vertrag über die Europäische Union und zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft*, str. 57.

³⁰ Např. TICHÝ, L. a kol. *Evropské právo*, str. 546.

³¹ GOLDMAN, B., LYON-CAEN, A., VOGEL, L. *Droit commercial européen*, str. 361.

³² Příkladem takového předpisu je *Nařízení Rady 1/2003 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 81 a 82 Smlouvy*.

Jelikož se v těchto případech jedná o rozhodnutí v určité konkrétní věci (*inter partes*), postrádá takové rozhodnutí obecnou právní závaznost, a nelze je proto považovat za pramen práva.³³ Faktický význam těchto rozhodnutí je nicméně značný – zejména prostřednictvím nich totiž dochází k výkladu sporných otázek, které ani primární, ani sekundární prameny neřeší. Z tohoto důvodu se jejich analýze věnuje odborná literatura; rozbor těchto rozhodnutí bude ostatně využívat i tato práce.

Komise a Soudní dvůr neinterpretují článek 101 jen z hlediska jazykového, ale používají i jiné metody výkladu, zejm. hledisko teleologické³⁴.

4.1.4 Dokumenty Komise

Poslední skupinou jsou dokumenty vydávané Komisí a označované jako *oznámení, sdělení, obecné zásady* apod.; jsou uveřejňovány v Úředním věstníku. Je třeba zdůraznit, že jde opět o dokumenty, které postrádají právní závaznost.³⁵

Od závěrů uvedených v těchto dokumentech by se Komise neměla svévolně odchýlovat. V případě, že tak musí učinit, mělo by se tak dít jen v nutných případech, např. na základě závěrů k určité právní otázce, vyslovených v rozhodnutí ESD.

Prostřednictvím výše uvedených dokumentů informuje Komise podniky o svých postojích k určitým otázkám; konkrétně se jedná především o tyto oblasti:

- *Výklad primárních a sekundárních pramenů soutěžního práva:* Praktický dopad mají především sdělení týkající se článku 101, odstavce 1, a to zejména tím, že podávají výklad podmínek pro jeho neaplikovatelnost³⁶. Dále jsou významná i sdělení k blokovým výjimkám, která stanoví předpoklady pro jejich aplikaci, jakož i hranice jejich použitelnosti.

- *Vysvětlení postupů Komise při aplikaci hmotných, jakož i procesních norem týkajících se soutěžního práva.*³⁷

³³ I přes svou právní nezávaznost byla tato rozhodnutí zařazena do této kapitoly, a to ze systematických důvodů.

³⁴ GOYDER, D. G. *EC Competition Law*, str. 59.

³⁵ Zařazení do této kapitoly je opět ze systematických důvodů.

³⁶ Příkladem je *Oznámení Komise o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 81 odst. 1 SES*.

³⁷ Příkladem je *Oznámení Komise o spolupráci mezi Komisí a soudy členských států EU při používání článků 81 a 82 SES*.

4.2 Generální klauzule článku 101

Jak jsme uvedli výše, kartelová jednání jsou v unijním právu legálně definována v článku 101, odstavci 1 SFEU. Děje se tak prostřednictvím generální klauzule, která obsahuje základní pojmové znaky kartelu. Těmi jsou:

1. dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě (dále nazývané souhrnně jako protisoutěžní koordinační praktiky);
2. možnost ovlivnění obchodu mezi členskými státy (mezistátní klauzule);
3. vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže jako účel nebo následek protisoutěžních praktik;
4. unijní rozměr, vyjádřený slovy „na vnitřním trhu“.

Dalším, v generální klauzuli výslovně neuvedeným pojmovým znakem, je citelnost. Tento znak byl vyvozen judikaturou a později kvantifikován v nařízení Komise.

Předmětem této práce, jak jsem již uvedla v úvodu, je pojem protisoutěžních koordinačních praktik, tedy bod 1. Tomuto bodu se budou věnovat následující kapitoly této práce: v podkapitole 4.3 bude vyložena obecná charakteristika všech praktik; kapitola 5 se bude věnovat dohodám mezi podniky, kapitola 6 jednání ve vzájemné shodě a kapitola 7 se zaměří na rozhodnutí sdružení podniků.

4.3 Druhy kartelových jednání

Pojem kartelových jednání zahrnuje dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě. Jde o jednání různorodá, které nicméně mají společný atribut, a sice „*vědomé, úmyslné a záměrné vzájemné působení více podniků za účelem koordinace jejich působení v soutěži*“³⁸.

Jak vidíme, okruh zakázaných praktik nezahrnuje pouze ujednání explicitní (dohody), nýbrž i praktiky méně formální (jednání ve vzájemné shodě). Takové řešení považují za vhodné, ba dokonce nutné – kdyby totiž byly regulovány pouze dohody

³⁸ TICHÝ, L. a kol. *Evropské právo*, str. 546.

formální, je nasnadě, že by se podniky snažily vyhnout dopadu soutěžněprávních pravidel tím, že by se uchýlily k implicitním formám protisoutěžních ujednání.³⁹

První a druhá kategorie (dohody mezi podniky a rozhodnutí sdružení podniků) jsou kategoriemi tradičními, dlouhodobě zakotvenými v právních řádech členských států. Naproti tomu třetí kategorie – jednání ve vzájemné shodě – je novinkou, která se objevila až v SES; inspirací byl podobný institut z amerického kartelového práva.

Společným znakem dohod a jednání ve shodě je to, že k nim musí dojít mezi alespoň dvěma podniky. Naproti tomu rozhodnutí sdružení podniků může být učiněno jednáním samotného sdružení bez kooperace kohokoli dalšího.

Konkrétní protisoutěžní jednání nemusí být vždy nutně možno zařadit pouze pod jednu z praktik, může mít znak i více z nich. To, že hranice mezi kategoriemi nejsou ostré, judikoval i SPS v rozsudku *Rhône-Poulenc*⁴⁰: „*Jelikož článek 85, odstavec 1 Smlouvy nepamatuje na zvláštní označení pro protiprávní jednání, které je sice složené, ale zároveň jde o jediné porušení práva, protože spočívá v pokračujícím jednání charakterizovaném jednotným cílem a zahrnujícím najednou jak skutkové okolnosti, které lze charakterizovat jako ‚dohody‘, tak skutkové okolnosti, které lze charakterizovat jako ‚jednání ve shodě‘, takové porušení lze charakterizovat jako ‚dohodu a jednání ve shodě‘*“

Na závěr bych ještě doplnila, že jednotlivé formy praktik jsou si rovnocenné, SFEU nečiní rozdíly v jejich závažnosti.

³⁹ Shodně CRAIG, P., BÚRCA, G, de. *EU Law: text, cases, and materials*, str. 953-4 nebo WEATHERILL, S., BEAUMONT, P. *Eu Law*, str. 793.

⁴⁰ Rozhodnutí T-1/89 *Rhône-Poulenc*. Překlad autorky z anglické verze rozhodnutí.

5 Dohody mezi podniky

5.1 Pojem a vznik dohody

Pojem dohody ve smyslu článku 101 SFEU je jednotlivými autory nazírán různě. Někteří jej považují za „výraz, který Smlouva používá pro kategorii smluv“⁴¹, podle jiných „pojem dohody nepochybně zahrnuje smlouvu, ale je širší.“⁴²

Ať již je možné pojem dohody mezi podniky ztotožnit se smlouvou, či má význam širší, bude v každém případě užitečné si vymezit, kdy se jedná o dohodu. Podle judikatury ESD je podmínkou pro vznik dohody shoda mezi stranami.⁴³ Dohoda tak vzniká, pokud strany „dosáhnou konsensu ohledně plánu, který omezuje nebo zřejmě bude omezovat jejich hospodářskou svobodu tím, že určí způsob jejich společného jednání nebo to, že se jednání na trhu zdrží.“⁴⁴ Obdobně se vyjadřuje i literatura, kdy pro vznik dohody považuje za postačující, aby „alespoň dva podniky vyjádřily svůj společný záměr chovat se na trhu určitým způsobem.“⁴⁵ Akceptace přitom může být vyjádřena i mlčky, jak potvrdil ESD ve věci *Bundesverband der Arzneimittel-Importeure*⁴⁶.

Z výše uvedeného vyplývají základní charakteristiky, kterými se dohoda mezi podniky odlišuje od zbylých dvou forem protisoutěžních jednání: na rozdíl od rozhodnutí sdružení podniků jde o dvoustranný, nikoli jednostranný právní úkon; jednání ve shodě pak vůbec nemají základ v právním úkonu⁴⁷.

5.2 Právní povaha dohody

5.2.1 Právní kvalifikace dohody

Dohodou ve smyslu článku 101 SFEU může být jakékoli ujednání bez ohledu

⁴¹ TICHÝ, L. a kol. *Evropské právo*, str. 547.

⁴² KORAH, V. *An introductory guide to EC competition law and practice*, str. 40. Přeloženo autorkou.

⁴³ Rozhodnutí ve spojených věcech C-2/01P a C-3/01P *BAI a Komise proti Bayer*.

⁴⁴ Rozhodnutí 86/398/EEC *Polypropylene*. Přeloženo autorkou a anglické verze rozhodnutí.

⁴⁵ EZRACHI, A. *EC Competition Law: An analytical guide to the leading cases*, str. 34.

⁴⁶ Rozhodnutí ve spojených věcech C-2/01P a C-3/01P *BAI a Komise proti Bayer*.

⁴⁷ TICHÝ, L. a kol. *Evropské právo*, str. 547

na právní kvalifikaci. Nemusí jít nutně o dohodu pojmenovanou, může se jednat i o inominátní kontrakt.

V úvahu přichází různé typy smluv (smlouva kupní, o pronájmu, licenční...). „Dohodou“ mohou být dokonce i stanovy společnosti nebo dohoda mezi akcionáři společnosti.⁴⁸ To dokládá i rozhodnutí Komise ve věci *S.O.C.E.M.A.S.*⁴⁹, ve kterém Komise rozhodla, že ustanovení stanov je nutné považovat za dohodu mezi členy společnosti, o jejíž stanovy se jedná.

5.2.2 Jednostranné prohlášení jako dohoda?

Zajímavou a v praxi častou otázkou bude i to, zda lze za dohodu považovat jednostranné prohlášení. Pokud by totiž šlo o pouhé jednostranné jednání, nebylo by možné je postihnout zákazem uvedeným v článku 101 SFEU.⁵⁰

Na první pohled se může zdát, že pojem dohody a jednostranného prohlášení jsou absolutně neslučitelné, když dohoda pojmově vyžaduje více než jednu stranu. Rozhodovací praxe ESD však dala za pravdu tvrzení, že i jednostranné prohlášení (např. ve formě oběžníku nebo faktury) je možné považovat za dohodu. Podmínkou však je, aby takové prohlášení (jakožto oferta) bylo přijato druhou stranou, byť mlčky. v té chvíli se totiž jednostranné prohlášení mění na dohodu, protože došlo k akceptaci oferty druhou stranou.

Ilustrujme si nyní na konkrétních případech z praxe ESD, kdy lze a kdy nelze jednostranné prohlášení považovat za dohodu.

5.2.2.1 Případ *Sandoz*

V případě *Sandoz*⁵¹ ESD prohlásil, že „*To, že dodavatel systematicky odesílá svým zákazníkům faktury, na nichž jsou uvedena slova 'vývoz zakázán', je dohodou zakázanou článkem 85(1) Smlouvy, a nikoli jednostranným jednáním, pokud tvoří součást rámce dlouhodobých obchodních vztahů...*“⁵² Nutnou podmínkou však podle

⁴⁸ GAVALDA, Ch., PARLEANI, G. *Droit des affaires de l'Union européenne*, str. 309.

⁴⁹ Rozhodnutí 68/318/EEC *S.O.C.E.M.A.S.* Přeloženo autorkou z francouzské verze rozhodnutí.

⁵⁰ Uvedené samozřejmě platí za předpokladu, že by se nejednalo o rozhodnutí sdružení podniků.

⁵¹ Rozhodnutí C-277/87 *Sandoz*.

⁵² Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

ESD je, aby došlo k přijetí takového jednání dodavatele objednatelem, byť mlčky: „opakované objednávky výrobků a následné placení ... byly mlčky učiněným přijetím.“⁵³

5.2.2.2 Případ AEG Telefunken

Dalším případem, ve kterém ESD řešil problematiku jednostranných jednání, je *AEG Telefunken*⁵⁴. Zde ESD rozhodoval, jak posoudit protisoutěžní rozhodnutí výrobce o tom, že nepřijme do své distribuční sítě určitý subjekt (ačkoli tento splňuje požadovaná kritéria) – zda jde o jednostranné jednání, nebo o dohodu. ESD judikoval, že jde o dohodu mezi výrobcem a stávajícími distributory z jeho sítě: „...*takový přístup ze strany výrobce není jednostranným jednáním ... Naopak, tvoří součást smluvních vztahů mezi podnikem a distributory.*“ Akceptaci tohoto jednostranného jednání ze strany stávajících distributorů pak ESD spatřoval v tom, že smluvní strany přijaly (mlčky nebo výslovně) politiku AEG. *Goyder*⁵⁵ tento judikát komentoval tak, že „...*tím, že (distributoři) zůstali součástí distribuční sítě, potvrdili svůj souhlas s politikou AEG.*“⁵⁶

5.2.2.3 Případ Bayer

Posledním případem, který uvedu k problematice jednostranných prohlášení, je případ *Bayer*⁵⁷. Tato farmaceutická společnost vyráběla lék, který byl distribuován do zemí ES. V důsledku cenových regulací léků ze strany členských států se lišily výsledné ceny léku v jednotlivých zemích. Ve Francii a Španělsku byly tyto ceny nejnižší, což vedlo k tomu, že španělští a francouzští distributoři začali tento lék vyvážet do zahraničí. Aby tomu Bayer zabránil, začal omezovat dodávky léku do těchto dvou zemí. Francouzští a španělští distributoři se i přesto snažili od Bayeru obdržet maximální možné množství léku a zajistili si i jiné distribuční cesty, aby měli dostatečné dodávky – s Bayerem tak nespolečně pracovali, naopak se snažili jeho politiku „obejít“. SPS proto tento případ neposoudil jako dohodu, ale jako jednostranné jednání Bayeru: „*Zdaleka zde nebyla shoda mezi stranami; strategie (distributorů) byla pouhým*

⁵³ Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

⁵⁴ Rozhodnutí 107/82 *AEG Telefunken*.

⁵⁵ GOYDER, D. G. *EC Competition Law*, str. 69.

⁵⁶ Přeloženo autorkou.

⁵⁷ Rozhodnutí T-41/96 *Bayer*.

*pokusem vytěžit výhody z Bayerovy jednostranné politiky, jejíž provádění nezáviselo na jejich spolupráci.*⁵⁸ Rozhodnutí bylo později potvrzeno i ESD.⁵⁹

5.2.2.4 Závěr

Jak je patrné z uvedených případů, smlouva vzniká v případě jednostranného jednání tehdy, pokud je toto jednání akceptováno druhou stranou. Jakou formu bude tato akceptace mít, přitom není rozhodné.

5.3 Strany dohody

5.3.1 Pojem strany dohody

Kdo je stranou dohody, se určuje podle faktického stavu, tedy podle toho, kdo skutečně dohodu sjednal. Výjimkou z právě uvedeného je případ některých typů koncernů, jak si ukážeme dále.

Zvláštní pozornost si také zaslouží situace, kdy je subjekt považován za stranu dohody i z důvodu pouhé účasti na jednání.

Podívejme se nyní na tyto dvě problematické otázky blíže.

5.3.1.1 Koncernový podnik

Pokud dohodu uzavírá některý z dceřiných podniků tvořících koncern, bude nutné určit, zda lze tuto dceřinou společnost považovat za podnik ve smyslu unijního práva. Jak jsme si ukázali v kapitole 3.2.3, toto posouzení závisí na míře volnosti, kterou poskytuje mateřská společnost svým dcerám. Je tedy nutné rozlišit případ, kdy jsou dceřiné společnosti závislé na matce, a případ, kdy dceřiné společnosti a matka jednají nezávisle.

Zaměříme se nejprve na situaci prvou. Pokud bychom v tomto případě měli posoudit dohody uzavřené v rámci koncernu, nebudou tyto dohody vůbec spadat

⁵⁸ Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

⁵⁹ Rozhodnutí ve spojených věcech C-2/01 a C-3/01 *Bundesverband der Arzneimittel-Importeure proti Bayer a Komisi*.

do působnosti článku 101.⁶⁰ Ani okolnost, že by toto jednání koncernových podniků mohlo mít vliv na subjekty stojící mimo koncern, nemůže nic změnit na neaplikovatelnosti soutěžních pravidel.⁶¹ Pokud by však došlo k uzavření dohod mezi koncernovým podnikem na jedné straně a podnikem stojícím mimo koncern na straně druhé, půjde již o zakázanou praxi. Jednání dceřiných společností však bude v tomto případě nutné přičíst společnosti mateřské.⁶²

V případě druhém, tj. pokud mohou dceřiné podniky jednat nezávisle na matce, jsou dohody jimi uzavřené přičitatelné pouze jim samotným, ať již jde o dohody v rámci koncernu či o dohody s třetími subjekty, stojícími vně uskupení. Koncernový podnik se tedy v tomto případě chová jako kterýkoli jiný podnik.

5.3.1.2 Účast na jednáních

Další otázkou, kterou si v souvislosti s pojmem strany dohody přiblížíme, je problematika účasti na jednáních.

Za stranu dohody je považován i podnik, který se účastnil jednání, z něhož dohoda vzešla, ledaže jasně vyjádřil svůj nesouhlas s takovou dohodou. Jak judikoval SPS ve věci *Tréfileurope*⁶³, pokud se podnik účastní (byť i jen pasivně) schůzek protisoutěžního charakteru a nedistancuje se od jejich obsahu, dává tím ostatním účastníkům najevo, že s projednávaným obsahem souhlasí a že se mu podřídí. Soud proto judikoval, že takového účastníka je nutné považovat za stranu dohody, která z tohoto jednání vyplynula.

Samotná účast na jednání však nemusí vždy znamenat, že účastník bude vždy považován za kontrahenta. Jak bylo řečeno výše, je možné se od obsahu jednání distancovat. To potvrdil ESD ve věci *Hüls*⁶⁴, kde judikoval, že „...jelikož Komise byla schopna určit, že se Hüls účastnil evidentně protisoutěžních jednání mezi podniky, musel Hüls předložit důkazy o tom, že jeho účast na těchto jednáních byla bez

⁶⁰ Podmínkou však podle ESD je, aby se tyto dohody týkaly jen „vnitřního rozdělení funkcí mezi (koncernovými) podniky.“ (Rozhodnutí 15/74 *Centrafarm*).

⁶¹ Rozhodnutí C-73/95 P *Viho Europe*.

⁶² Rozhodnutí 48/69 *Imperial Chemical Industries*.

⁶³ Rozhodnutí T-141/89 *Tréfileurope*.

⁶⁴ Rozhodnutí C-199/92 P *Hüls*.

*jakéhokoli protisoutěžního úmyslu, a to tím, že prokáže, že (Hüls) své soutěžitele upozornil na to, že se účastnil těchto jednání v jiném úmyslu než oni.*⁶⁵

5.3.2 Postavení stran

5.3.2.1 Odlišná smluvní síla

V praxi bude potřebné řešit otázku, zda dohodou ve smyslu článku 101 je i ujednání dvou smluvních stran, z nichž jedna je silnější a druhá slabší. Jak vyplývá z rozhodovací praxe⁶⁶, rozdílná síla smluvních stran nevylučuje aplikaci článku 101. Komise např. rozhodla, že skutečnost, že podnik „*souhlasil pod silným tlakem a dokonce v rozporu s vlastními ekonomickými zájmy, nebrání tomu, aby šlo o dohodu.*“⁶⁷

Odlišná síla stran tak může být zohledněna maximálně ve výši pokuty, která je slabšímu podniku uložena.

5.3.2.2 Nedostatek svobodné vůle

Od výše uvedeného případu je nutné odlišit situaci, kdy jedna ze stran uzavřela smlouvu proti své vůli, protože k tomu byla donucena jiným subjektem.

Rozhodovací praxe v takovém případě posuzuje, jaké byly příčiny nedostatečné smluvní volnosti, jak podstatná byla ztráta autonomie podniku a jakým rizikům by se podnik v případě neuposlechnutí vystavil.

Pokud došlo ke značné ztrátě autonomie a podnik by se při neuposlechnutí vystavoval sankcím, bude aplikace článku 85 vyloučena. To může typicky nastat v některých případech státní regulace, kdy jsou podniky nuceny uzavřít určité protisoutěžní smlouvy v důsledku ingerence státu do jejich jinak svobodného tržního jednání.⁶⁸

Pokud se naopak podnik ocitne pod tlakem, který neznamená podstatné omezení autonomie a neuposlechnutí nezpůsobuje riziko sankcí, není dopad článku 101

⁶⁵ Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

⁶⁶ Např. rozhodnutí 88/86/EEC *Toyco*, 80/1283/EEC *Johnson & Johnson*, 32/78 a 36-82/78 *BMW Belgium*.

⁶⁷ Rozhodnutí 88/86/EEC *Toyco*. Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

⁶⁸ Viz rozhodnutí T-387/94 *Asia Motor France*.

vylouen. Tak v rozhodnutí *Tréfileurope*⁶⁹ SPS judikoval, že se podnik nemůže odvolávat na tlak jiných kontrahentů, protože měl možnost se daného protisoutěžního jednání nezúčastnit.

5.3.3 Motiv stran

Důvod, proč strany uzavřely kartelovou dohodu, je irelevantní. Motivy jednotlivých stran nemusejí být ani identické, každá může do jednání o dohodě vstupovat z odlišných příčin.

Motivem stran může být i narovnání sporných nároků. Takovým případem byl i spor ve věci *Bayer*⁷⁰, kde ESD zdůraznil, že „...článek 85 (1) nečiní žádné rozdíly mezi dohodami, jejichž cílem je ukončit soudní řízení a dohodami, u nichž byl motiv jejich uzavření jiný.“⁷¹

ESD v tomto rozhodnutí nicméně zároveň uvedl, že tím není řešena otázka, „zda (a do jaké míry) soudní narovnání uzavřené před soudem členského státu, které představuje soudní akt, může být neplatné z důvodu porušení soutěžních pravidel Společenství.“⁷²

Rozhodnutí ve věci *Bayer* tak nelze automaticky použít na narovnání, které bylo schváleno soudem. Možné je naopak jeho použití v případě narovnání sporných nároků jinak než soudním rozhodnutím, a to bez ohledu na to, zda je již takový nárok předmětem probíhajícího soudního řízení, či nikoli.

5.3.4 Zavinění

Na straně kontrahenta musí existovat zavinění, a to ve formě úmyslu. Bylo přitom judikováno⁷³, že postačuje, pokud si byl podnik vědom protisoutěžního cíle svého chování; nemusí tedy existovat úmysl ohledně protisoutěžního následku.⁷⁴

⁶⁹ Rozhodnutí T-141/89 *Tréfileurope*.

⁷⁰ Rozhodnutí 65/86 *Bayer*.

⁷¹ Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

⁷² Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

⁷³ Rozhodnutí T-141/89 *Tréfileurope*.

⁷⁴ To souvisí s tím, že není nutná realizace obsahu dohody, jak si ukážeme dále.

5.4 Obsah a forma dohody

5.4.1 Obsah dohody

5.4.1.1 Požadavky na obsah

Na obsah dohody neklade rozhodovací praxe velké požadavky – stačí, aby byl v dohodě vymezen obecný rámec chování, který zruší doposud nezávislé chování smluvních stran. Tento přístup dokazuje např. rozhodnutí ve věci *Polypropylene*⁷⁵. Zde Komise rozhodla, že tím, že výrobci podepsali obecný plán jednání, stali se účastníky kartelové dohody. Konkrétně tak např. u cenového kartelu stačí, aby účastníci obecně vymezili svůj záměr tím, že určí cílovou cenu, které chtějí dosáhnout.⁷⁶

5.4.1.2 Realizace obsahu

Po uzavření dohody se může stát, že její obsah nebude dodržen. Ani pak však nelze takový případ vyloučit z působnosti článku 101, jak vyplývá z judikatury⁷⁷.

Soudy takový výklad zdůvodňují několika okolnostmi. Zaprvé, i v případě, že dohoda není plněna, může mít psychologický efekt na daný trh.⁷⁸ Další argument soudů je založen na té části generální klauzule dohod omezujících soutěž, kterou je dopad na soutěž jako *cíl* nebo *následek* koordinačních praktik. Z této dikce totiž vyplývá, že pro aplikovatelnost článku 101 není nutné, aby došlo k realizaci obsahu dohody, nýbrž postačuje, že dohoda byla uzavřena s protisoutěžním cílem.

Pro úplnost dodejme, že výše uvedené platí nejenom v případě, že účastník smlouvu původně dodržet chtěl, ale i v případě, že od počátku neměl v úmyslu se smlouvě podřídit⁷⁹.

⁷⁵ Rozhodnutí 86/398/EEC *Polypropylene*.

⁷⁶ Viz např. rozhodnutí 8/72 *Vereeniging van Cementhandelaren*.

⁷⁷ Např. rozhodnutí T-141/89 *Tréfileurope*.

⁷⁸ Rozhodnutí 19/77 *Miller International Schallplatten*.

⁷⁹ K posléze uvedenému případu viz rozhodnutí Komise 86/399/EEC *Roofing felt* (rozhodnutí bylo potvrzeno ESD – rozhodnutí 246/86 *Belasco*).

5.4.2 Forma dohody

Unijní právo vychází z neformálnosti kartelových dohod, dohoda tak může být buď celá v písemné formě, nebo celá ústně sjednaná, nebo částečně ústní a částečně písemná. To potvrzuje i judikatura a rozhodnutí Komise, např. ve věci *Polypropylene*⁸⁰, příp. ve věci *Pre-Insulated Pipe Cartel*⁸¹: „(dohoda) nemusí být vyhotovena písemně; nejsou potřeba žádné formality... Skutečnost, že existuje dohoda, může být výslovná, nebo vyplývající z chování stran.“⁸²

Dále je třeba uvést, že dohoda nemusí být ani podepsána, ani datována, a přesto bude spadat pod působnost článku 101. Dokazují to např. rozhodnutí ve věci *BP Kemi*⁸³ nebo ve věci *Entente internationale de la quinine*⁸⁴.

Výše uvedený neformální přístup považuji za správný; v opačném případě by se totiž podniky mohly vyhnout aplikovatelnosti článku 101 SFEU tím, že by preferovaly ujednání neformální, příp. nepodepsaná nebo nedatovaná.

5.5 Ukončení platnosti dohody

Formální ukončení platnosti (účinnosti) dohody samo o sobě neznamená, že článek 101 SFEU již nebude aplikovatelný. Bude totiž třeba vždy posoudit, zda daná dohoda skutečně pozbyla účinků. V případě, že se ukáže, že strany sice formálně účinnost dohody suspendovaly, ale přesto ji ve skutečnosti stále dodržují, bude článek 101 použitelný i nadále.⁸⁵

Obdobný závěr vyplývá z rozhodnutí ESD ve věci *EMI Records*⁸⁶: „Aby bylo možné použít článek 85 na případ ... dohod, které již nejsou účinné, postačuje, že takové dohody i nadále vyvolávají účinky“⁸⁷

⁸⁰ Rozhodnutí 86/398/EEC *Polypropylene*.

⁸¹ Rozhodnutí 1999/60/EC *Pre-Insulated Pipe Cartel*.

⁸² Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

⁸³ Rozhodnutí 79/934/EEC *BP Kemi*.

⁸⁴ Rozhodnutí 69/240/EEC *Entente internationale de la quinine*.

⁸⁵ Rozhodnutí 69/240/EEC *Entente internationale de la quinine*.

⁸⁶ Rozhodnutí 51/75 *EMI Records*.

⁸⁷ Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

5.6 Závaznost a vynutitelnost dohody

5.6.1 Sankce a soudní vynutitelnost

Závazek, který z dohody vyplývá, nemusí být nutně soudně vynutitelný. Stačí, aby se strany „cítily zavázány“⁸⁸.

Dohoda dále nemusí obsahovat ani žádné sankce, viz např. rozhodnutí Komise ve věci *Polypropylene*⁸⁹.

5.6.2 Závaznost

5.6.2.1 Obecně

Je dohodou i ujednání, které postrádá právní závaznost? Praktická otázka, na kterou rozhodovací praxe odpovídá kladně. Tak např. ve věci *Sandoz*⁹⁰ ESD judikoval, že postačuje, aby ujednání vyjadřovalo záměr stran, aniž by se přitom muselo jednat o „platnou a závaznou smlouvu podle národního práva.“ Shodné stanovisko zastává i Komise⁹¹, podle níž „není třeba..., aby dohoda byla koncipována jako právně závazná...“

5.6.2.2 Gentlemské dohody

S otázkou závaznosti úzce souvisí problematika gentlemských dohod, tj. ujednání bez právní závaznosti, která jejich účastníci dodržují pouze pro svou čest. Jsou i tato ujednání dohodou ve smyslu článku 101?

Otázka „gentlemských“ dohod byla v rozhodovací praxi řešena několikrát⁹². Problémem však je, že se v těchto případech jednalo o gentlemské dohody pouze podle názvu – ve skutečnosti šlo totiž o ujednání závazného charakteru. Tak např. v případě *Quinine*⁹³ vyplývala závaznost z několika skutečností: spory z „gentlemské“ dohody měly být řešeny cestou arbitráže, odchýlení se od dohody

⁸⁸ GAVALDA, Ch., PARLEANI, G. *Droit des affaires de l'Union européenne*, str. 310. Přeloženo autorkou.

⁸⁹ Rozhodnutí 86/398/EEC *Polypropylene*.

⁹⁰ Rozhodnutí C-277/87 *Sandoz*.

⁹¹ Např. rozhodnutí 86/398/EEC *Polypropylene*.

⁹² Např. rozhodnutí 69/240/EEC *Entente internationale de la quinine* nebo 41/69 *ACF Chemiefarma NV*.

⁹³ Rozhodnutí 69/240/EEC *Entente internationale de la quinine*.

bylo možné jen se souhlasem všech smluvních stran, porušení dohody bylo sankcionováno... Závěr Komise a soudů, že gentlemanké dohody v tomto případě představovaly dohody ve smyslu článku 101, tak není pro řešení našeho problému použitelný.

Jak tedy posoudit skutečné gentlemanké dohody? Např. *Goldman*⁹⁴ zastává stanovisko, že pokud je v gentlemankých dohodách „vyjádřen jen úmysl, ale neobsahují závazky a ani nezpůsobují účinky, nemají takové dohody ani za cíl, ani za následek omezení soutěže“. Podle *Goldmana* pak v takovém případě chybí jeden z pojmových znaků generální klauzule, a sice potenciální nebo skutečný dopad na soutěž. Podle *Goldmana* proto taková gentlemanká dohoda článkem 101 zakázána nebude. Pokud by naopak gentlemanká dohoda vliv na soutěž měla, bylo by podle *Goldmana* možné ji postihnout, a sice jako jednání ve shodě.

5.6.2.3 *Názor autorky*

Dle mého názoru není třeba rozlišovat mezi dohodami nezávaznými a dohodami gentlemankými. Gentlemanké dohody lze totiž považovat jen za zvláštní kategorii nezávazných dohod – ani u jedné kategorie není jejich nedodržení právně postižitelné; to, že nedodržení gentlemanké dohody je stíháno mimoprávně, na tomto závěru nic nemění. Dále uvedené se proto vztahuje na obě kategorie.

Jsem přesvědčena, že nic nebrání tomu, aby bylo nezávazné ujednání kvalifikováno jako dohoda; v tomto souhlasím např. s rozhodnutím Komise ve výše uvedeném případě *Polypropylene*.

Co však bude nutné u takové dohody posoudit, je splnění dalšího znaku generální klauzule, a sice dopadu na soutěž, jak správně poznamenal *Goldman*.

Pokud dohoda dopad na soutěž má a pokud jsou splněny i ostatní znaky generální klauzule, bude třeba takovou dohodu posoudit jako jednání zakázané článkem 101. Je však otázkou, zda lze posoudit takové jednání jen jako jednání ve shodě, jak uvádí *Goldman*, a nikoli jako dohodu. Jsem toho názoru, že nic nebrání kvalifikaci takového jednání jako dohody.

⁹⁴ GOLDMAN, B., LYON-CAEN, A., VOGEL, L. *Droit commercial européen*, str. 362.

Pokud naopak dohoda dopad na soutěž nemá, nejsou splněny všechny pojmové znaky, a použitelnost článku 101 možná není. Na rozdíl od *Goldmana* si však nemyslím, že dohoda, která obsahuje protisoutěžní úmysl stran, avšak „nezpůsobuje účinek“ na trh, nemá dopad na soutěž. Vliv na soutěž je totiž již v samotném protisoutěžním cíli takového ujednání, a článek 101 proto aplikovatelný bude.

5.7 Typy dohod podle úrovně podniků

Podle toho, kdo je stranou dohody, rozlišujeme dva typy kartelu: horizontální a vertikální. Oba dva kartely jsou upraveny v článku 101 SFEU, oba jsou zakázané a mají i další podobné znaky. Odlišuje je pouze jeden znak, a tím je vzájemné postavení subjektů, mezi nimiž byla dohoda uzavřena.

Toto členění kartelů na horizontální a vertikální ostatně potvrzuje i judikatura ESD, např. ve věci *Consten-Grundig*⁹⁵. V tomto případě ESD zdůraznil, že termín „dohoda mezi podniky“, jak je uveden v článku 101, odstavci 1 SFEU, nelze omezovat jen na dohody horizontální, ale je třeba sem zahrnout i dohody o distribuci. Slovy ESD: *„Článek 85 odkazuje obecným způsobem na všechny dohody, které narušují hospodářskou soutěž na společném trhu a nečiní žádný rozdíl mezi těmito dohodami podle toho, zda jsou uzavřeny mezi soutěžiteli na stejné úrovni ekonomického procesu, nebo mezi nesoutěžícími subjekty působícími na odlišných úrovních.“*⁹⁶

5.7.1 Horizontální dohody

Horizontálními dohodami rozumíme ty dohody, jejichž stranou jsou podniky na stejném stupni výrobního nebo distribučního řetězce. Příkladem jsou dohody uzavřené mezi dvěma či více výrobci (nezávisle na tom, zda vyrábějí stejný typ zboží) nebo dohody uzavřené mezi dvěma či více distributory. Tento typ kartelu bývá považován za velice nebezpečný, protože má nejzávažnější dopad na daný segment trhu.

⁹⁵ Rozhodnutí ve spojených věcech 56 a 58/64 *Consten a Grundig*.

⁹⁶ Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

5.7.2 Vertikální dohody

Tam, kde jsou dohody uzavírány mezi subjekty na různých úrovních trhu (například mezi výrobcem a jeho distributorem nebo mezi dodavatelem surovin a producentem), jde o dohodu vertikální. Taková dohoda je považována za méně závažnou formu koordinace, než je tomu u dohod horizontálních.

5.8 Závěr

Jak je patrné z předešlých stránek, jak Komise, tak Soudní dvůr chápou pojem dohody velmi široce. Přesné vymezení pojmu dohody však není až tak podstatné, jelikož kategorie jednání ve shodě pokrývá dohody méně formálního rázu, jak uvidíme v následující kapitole.

6 Jednání ve vzájemné shodě

6.1 Úvod

Jednání ve vzájemné shodě představují nejširší a nejméně určitou kategorii koordinačních praktik. Jedná se totiž o jakousi „zbytkovou“ skupinu, pokrývající případy, které nelze klasifikovat jako jinou koordinační praktiku.

Kategorie jednání ve shodě je významná tím, že umožňuje postihnout případy, kdy koncentrace není zachycena přímými důkazy (smlouvami, zápisy atd.), ale kdy jsou Komise a soudy nuceny spoléhat se pouze na důkazy nepřímé.

Jak již bylo uvedeno výše, kategorie jednání ve shodě pochází z amerického práva, konkrétně z judikatury. V unijním právu se jednání ve shodě vyskytovalo již před SFEU (resp. SES), a sice v článku 65 Smlouvy o založení Evropského společenství uhlí a oceli.

6.2 Definice

Jednání ve shodě bývá typicky definováno s využitím rozhodnutí ve věci *Imperial Chemical Industries (ICI)*⁹⁷, kde ESD vymezil tuto praktiku jako „*způsob koordinace mezi podniky, která zatím nenabyla povahy skutečného smluvního vztahu, ale která v praxi nahradila rizika soutěže praktickou spoluprací*“⁹⁸.

Toto vymezení bylo Soudem potvrzeno a dále rozvedeno ve věci *Suiker Unie*⁹⁹. Soud zde nad rámec rozhodnutí ICI uvedl, že podniky nemají zakázáno přizpůsobovat se stávajícímu nebo očekávanému chování svých konkurentů. Co je však nepřípustné, je „*jakýkoli přímý nebo nepřímý kontakt mezi podniky, jehož cílem nebo důsledkem je buď ovlivnit tržní chování skutečného nebo potenciálního konkurenta nebo odkrýt takovému konkurentovi průběh chování, které se rozhodly přijmout nebo zvažují přijmout na trhu*“¹⁰⁰.

⁹⁷ Rozhodnutí 48/69 *Imperial Chemical Industries*.

⁹⁸ Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

⁹⁹ Rozhodnutí ve spojených věcech 40 až 48, 50, 54 až 56, 111, 113 a 114/73 *Suiker Unie*.

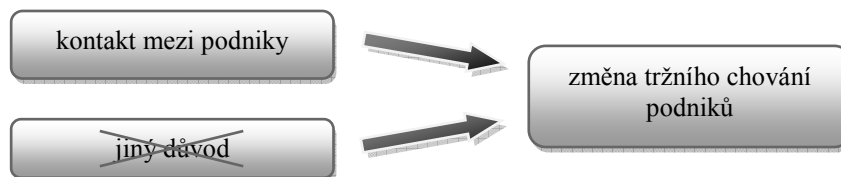
¹⁰⁰ Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

6.3 Pojmové znaky

Jaké jsou pojmové znaky jednání ve shodě? Je třeba zdůraznit, že v této věci neexistuje jeden názor, na kterém by se shodla teorie i praxe.¹⁰¹ Osobně považuji za podstatné následující znaky:

1. kontakt mezi podniky;
2. změna tržního chování podniků;
3. kauzální nexus mezi předešlými body;
4. neexistence jiného vysvětlení.

Právě uvedené znaky si můžeme přehledně znázornit na následujícím schématu:



Rozbor jednotlivých znaků bude předmětem následujících kapitol.

6.3.1 Znak první: Kontakt mezi podniky

6.3.1.1 Typy kontaktu

Kontakt mezi podniky může nabývat rozličných forem. Může se jednat o obchodní jednání, poskytnutí informací, tisková prohlášení atd.

Forma kontaktu přitom není podstatná – může být jak písemná, tak ústní.

Uvedme si nyní více podrobností k některým typům kontaktů.

- *Jednání*

Podle rozhodnutí SPS ve věci *Polypropylene*¹⁰² je pouhá účast na jednáních, na nichž si účastníci vyměnili informace ohledně svého budoucího postupu na trhu,

¹⁰¹ Viz např. jenom rozdíly ohledně dané problematiky mezi následujícími zdroji: BELLAMY, Ch., CHILD, G. D. a kol.: *European Community Law of Competition*, str. 67. FAULL, J., NIKPAY, A. *The EC Law of Competition*, str. 78. Rozhodnutí C-49/92 *Anic Partecipazioni*.

nutno posuzovat jako jednání ve shodě. Je tomu tak proto, že zúčastněné podniky budou při svém chování na trhu ovlivněny informací, kterou se na jednání dozvěděly. Shodně vyznívají i jiná soudní rozhodnutí¹⁰³.

Je třeba zdůraznit, že absence podniku na některých jednáních nebrání aplikovatelnosti článku 101.¹⁰⁴ Stejně tak nevádí, pokud je podnik na schůzkách jen málo aktivní, a to proto, že podnik již samotnou přítomností na jednání vysílá ostatním podnikům signál, že souhlasí s protisoutěžním charakterem schůzek.¹⁰⁵

Podnik se nicméně může vyvinut, pokud prokáže, že u něj neexistoval protisoutěžní úmysl a že o tom věděli i ostatní účastníci jednání (viz též kapitola 6.4). Tuto možnost vyvinění považují za správnou – v praxi totiž jistě nebude výjimečná situace, že v rámci původně právně neproblematického jednání budou projednána i témata jiná, neplánovaná, která již mohou být v rozporu s článkem 101. Bylo by nespravedlivé, aby podnik neměl možnost zbavit se odpovědnosti za projednání věcí, kterých se účastnil neplánovaně a pasivně a se kterými nesouhlasí, což i jasně deklaroval.

- *Veřejná prohlášení*

Další kategorií kontaktů mezi podniky jsou veřejná prohlášení (např. v tisku, televizi či jiných sdělovacích prostředcích).

Veřejné prohlášení je možné kvalifikovat jako jednání ve shodě při kumulativním splnění několika podmínek. Za prvé, podnik musí učinit prohlášení, v němž vyjádří svůj úmysl chovat se na trhu určitým způsobem. *Faull*¹⁰⁶ navíc požaduje, aby toto prohlášení podnik činil s vědomím, že jeho konkurenti jej budou ve vyhlášeném chování následovat. Další podmínkou je, aby ostatní hráči na trhu

¹⁰² Konkrétně rozhodnutí T-11/89 *Shell International Chemical Company* (potvrzeno rozhodnutím ESD C-234/92 P).

¹⁰³ Např. rozhodnutí C-49/92 *Anic Partecipazioni* nebo C-199/92 P *Hüls*.

¹⁰⁴ Např. rozhodnutí 89/190/EEC *PVC*. Rozhodnutí bylo sice v rámci přezkumu ESD zrušeno, nicméně pouze z procesních důvodů (rozhodnutí C-137/92 P). Shodně též C-51/92 P *Hercules Chemicals*.

¹⁰⁵ Rozhodnutí ve spojených věcech C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P a C-219/00 P *Aalborg Portland*.

¹⁰⁶ FAULL, J., NIKPAY, A. *The EC Law of Competition*, str. 78.

skutečně přikročili k očekávanému chování.¹⁰⁷

Jak však judikoval ESD ve věci *Woodpulp*¹⁰⁸, nelze kvalifikovat jako jednání ve shodě situaci, kdy podniky v určitém odvětví oznamují svým zákazníkům čtvrtletně dopředu svoji plánovanou cenovou politiku. Ač se zdá, že výše uvedené podmínky jsou v tomto případě splněny, není tomu tak. V daném případě bylo totiž oznamování cen zákazníkům dopředu politikou charakteristickou pro dané odvětví, a podnik tedy nečinil cenové prohlášení s cílem, aby jej jeho konkurenti následovali.

▪ *Předání informací*

I prosté předání informací je nutné považovat za kontakt mezi podniky. Může se přitom jednat jak o aktivní předání informací, tak o činnost pasivnějšího rázu spočívající v pouhém zpřístupnění informací.

Stejně jako ve výše uvedeném případě schůzek, ani zde není možné se vyvinutím odkazem na to, že jednání podniku spočívalo v prostém pasivním přijetí informace a že adresát na obdrženou informaci nijak nereagoval. Je tomu tak proto, že pasivita je „informace, která má svoji vlastní konkurenční hodnotu.“¹⁰⁹ Aby se tedy podnik mohl vyvinutím, je nutné, aby se od obdržené informace distancoval.¹¹⁰

6.3.1.2 Reciprocita

Už z povahy pojmu kontakt plyne, že vztah mezi podniky musí být reciproční. Nemůže tedy jít o jednostranný úkon, na kterém by se druhá strana nepodílela. Jak však vyplývá z kapitoly 6.3.1.1, stačí, aby angažovanost druhé strany byla pasivního rázu (např. zaznamenání sdělované informace bez jakékoli reakce na ni, prostá přítomnost na jednání atd.).

¹⁰⁷ KORAH, V. *An introductory guide to EC competition law and practice*, str. 47. FAULL, J., NIKPAY, A. *The EC Law of Competition*, str. 78.

¹⁰⁸ Rozhodnutí ve spojených věcech C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 a C-125/85 až C-129/85 *Ahlström Osakeyhtiö* („*Woodpulp*“).

¹⁰⁹ GAVALDA, Ch., PARLEANI, G. *Droit des affaires de l'Union européenne*, str. 314. Přeloženo autorkou.

¹¹⁰ Rozhodnutí ve spojených věcech C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P a C-219/00 P *Aalborg Portland*.

Výše uvedené však neznamená, že by informace, které si strany předají, musely být stejně hodnotné.¹¹¹ Dokonce nevádí ani to, že jedna strana žádné „své“ informace nesdělí.¹¹²

6.3.1.3 *Zavinění*

Co se týče zavinění, pro kontakt mezi podniky je vyžadováno úmyslné jednání; úmysl přitom musí být dán u všech stran kontaktu.

Nelze tedy podřadit pod článek 101 kontakt mezi podniky, k němuž došlo omylem.

6.3.1.4 *Obsah kontaktu*

Obsahem kontaktu mezi podniky je konsensus ohledně jejich protisoutěžní spolupráce. Ta spočívá v tom, že strany si sdělí informace o svém budoucím postupu na trhu, případně se na určitém postupu dohodnou. Takové informace o budoucím chování konkurenta představují pro podnik odstranění nejistoty ohledně budoucího chování konkurenta, která je vlastní tržnímu prostředí.

V případě dohody o určitém budoucím postupu není třeba, aby podniky vypracovaly konkrétní plán postupu. Výslovně to judikoval ESD ve věci *Suiker Unie*¹¹³.

6.3.1.5 *Realizace obsahu*

V důsledku kontaktu obdržel podnik informace, které mu *umožňují* koordinovat své chování s konkurencí. To, zda ke koordinaci skutečně dojde, není rozhodné; postačujícím je totiž samotný fakt, že vlivem sdělených informací došlo ke ztrátě autonomie podniků.

Proto pokud se podnik sice účastní jednání o sladění postupů na trhu, ale později se rozhodne, že nebude jednat tak, jak bylo dohodnuto, nebrání to aplikovatelnosti článku 101 a podnik bude i tak účastníkem jednání ve shodě. Jak judikoval SPS ve věci

¹¹¹ Gavalda, Ch., Parleani, G. *Droit des affaires de l'Union européenne*, str. 314.

¹¹² Viz rozhodnutí C-51/92 P *Hercules Chemicals*.

¹¹³ Rozhodnutí ve spojených věcech 40 až 48, 50, 54 až 56, 111, 113 a 114/73 "*Suiker Unie*".

*Rhône-Poulenc*¹¹⁴, samotným faktem, že se podnik účastnil jednání, došlo k získání informací tam projednávaných, což je dostačující.

Výše uvedené souvisí s jedním z dalších znaků generální klauzule (viz kapitola 4.2), konkrétně s dopadem na soutěž jako účelem nebo důsledkem protisoutěžních praktik.¹¹⁵ Jak je zřejmé z dikce článku 101, ustanovení pokrývá i případy, kdy protisoutěžní jednání není realizováno, a je tedy naplněn pouze cíl, nikoli i následek. To potvrdil i ESD v případě *Hüls*, kde judikoval, že „ačkoli koncept jednání ve shodě předpokládá jednání zúčastněných podniků na trhu, neznamená to nutně, že by toto jednání mělo mít za následek omezení, vyloučení nebo narušení soutěže.“¹¹⁶

6.3.1.6 Úroveň podniků na trhu

Stejně jako v případě dohod, i u jednání ve shodě je možné členění na praktiky horizontální a vertikální. Pro vysvětlení rozdílu mezi pojmy odkazují na kapitolu 5.7.

6.3.2 Znak druhý: Změna chování podniků na trhu

Vedle kontaktu mezi podniky je druhým z pojmových znaků jednání ve shodě změna chování podniků na trhu. Dopad na chování podniků na trhu má jak kontakt, jehož obsah realizován byl, tak kontakt, u něhož k uskutečnění obsahu nedošlo.

V případě realizace obsahu kontaktu přistoupí podniky ke koordinaci vzájemných jednání. Takový koordinovaný postup se potom navenek projeví jako tzv. paralelní jednání.

I v případě, že se podnik rozhodne dohodnutý obsah nerealizovat, dojde ke změně chování podniku na trhu, protože další jednání podniku na trhu bude implicitně ovlivněné získanými informacemi, a nebude tedy nezávislé.

¹¹⁴ Rozhodnutí T-1/89 *Rhône-Poulenc*. Překlad autorky z anglické verze rozhodnutí.

¹¹⁵ Bližší rozbor této části generální klauzule přesahuje možnosti této práce, není mu proto věnován větší prostor.

¹¹⁶ Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

6.3.3 Znak třetí: Kauzální nexus

Mezi prvním a druhým pojmovým znakem, tj. mezi kontaktem mezi podniky a změnou chování podniků, musí existovat kauzální nexus, tj. změna chování musí být odůvodněna kontaktem mezi podniky.

6.3.4 Znak čtvrtý: Neexistence jiného přijatelného vysvětlení

6.3.4.1 Obecný výklad

Posledním – a v praxi klíčovým¹¹⁷ – pojmovým znakem jednání ve shodě je neexistence jiného přijatelného vysvětlení. To znamená, že je třeba určit, zda příčina abnormální situace na trhu nemůže být jiná, než kontakt mezi podniky.

6.3.4.2 Tržní model jako vysvětlení

Nejčastějším alternativním vysvětlením změny tržního chování bývá struktura daného trhu. v praxi se proto provádějí odborné analýzy daného trhu, které mají za cíl zjistit jeho charakteristiky a podle toho určit, zda je možné, aby došlo ke stejnému či podobnému postupu více tržních subjektů, aniž by tyto jednaly koordinovaně.

V této souvislosti je nutné odlišit dva základní tržní modely, a sice dokonalou a nedokonalou konkurenci. V rámci druhého modelu pak existují tři dílčí skupiny.

- *Dokonalá konkurence*

Dokonale konkurenčním trhem rozumíme trh, který splňuje několik podmínek: (i) na trhu je nabízeno identické zboží; (ii) existuje velký počet prodávajících s malými tržními podíly; pro prodávající neexistují překážky vstupu na trh a výstupu z něj; (iii) na trhu je velké množství kupujících, kteří mají dokonalé a úplné informace o trhu.

Dokonale konkurenční trhy se v praxi nevyskytují; blíží se jim nicméně např. plodinové či surovinové burzy nebo burzy cenných papírů.¹¹⁸

Na trhu dokonalé konkurence je krajně nepravděpodobné až nemožné, aby více subjektů jednalo podobným či stejným způsobem a přitom tomu tak nebylo v důsledku kooperace. Pokud tedy ekonomická analýza dospěje k závěru, že daný relevantní trh se

¹¹⁷ Tento bod bývá využíván při nepřímém dokazování – viz kapitola 6.4.2.

¹¹⁸ HINDLS, R., HOLMAN, R., HRONOVÁ, S. a kol. *Ekonomický slovník*, str. 88.

blíží trhu dokonalé konkurence, je možné z paralelnosti jednání usuzovat na jednání ve shodě.

▪ *Nedokonalá konkurence*

Jiná situace však nastává v případě trhů nedokonale konkurenčních, což jsou trhy, kde nejsou naplněny všechny pojmové znaky konkurence dokonalé. Nejčastěji zde neexistuje velké množství nabízejících s malými tržními podíly; důsledkem pak je, že jeden nebo více prodávajících jsou v natolik silném tržním postavení, že jsou schopni ovlivnit tržní cenu. Podle toho, nakolik silné je postavení výrobce v nedokonalé konkurenci, rozlišujeme trhy monopolní, oligopolní a monopolistické.

Trh monopolní je trhem jediného výrobce – jednání ve shodě zde proto pojmově nepřichází v úvahu; tomuto modelu tak nemá smysl se pro účely této práce blíže věnovat.

Pojmem *oligopolní trh* rozumíme dva tržní modely. Zaprvé může jít o trh několika málo výrobců, kteří nabízejí identický produkt, přičemž existují velké překážky vstupu na daný trh pro další výrobce. Příkladem jsou trhy zabývající se těžbou a zpracováním hliníku či ropy.¹¹⁹ Druhou verzí oligopolu je pak trh, kde také existuje několik výrobců, kteří ale nabízejí více diferencovaný produkt a konkurují si cenou¹²⁰, např. trh s automobily.

Vzhledem k právě nastíněné struktuře oligopolních trhů je evidentní, že podniky mají tendenci chovat se na trhu podobně. To potvrzuje např. *Hindls*, když uvádí, že následkem oligopolní struktury trhu je „*strategické chování – prodávající na sebe navzájem reagují*.“¹²¹ Stanovisko, že stejné chování na trhu může být důsledkem oligopolní struktury trhu, zastává i judikatura. Např. ve věci *Woodpulp*¹²² ESD judikoval, že „*cenový paralelismus ... může být uspokojivě vysvětlen oligopolistickými tendencemi trhu a zvláštními okolnostmi převažujícími v určitých obdobích*.“¹²³ To, co

¹¹⁹ SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D. *Ekonomie*, str. 568.

¹²⁰ FIALOVÁ, H. *Ekonomický slovník s odborným výkladem česky a anglicky*, str. 192.

¹²¹ HINDLS, R., HOLMAN, R., HRONOVÁ, S. a kol. *Ekonomický slovník*, str. 276.

¹²² Rozhodnutí ve spojených věcech C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 a C-125/85 až C-129/85 *Ahlström Osakeyhtiö* („*Woodpulp*“).

¹²³ Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

tedy zdánlivě vypadá jako jednání ve shodě, může být na oligopolním trhu pouhým konkurenčním bojem, kde aplikace článku 101 nebude na místě.

Posledním typem nedokonalé konkurence je model *trhu monopolistického*, což je trh, na kterém působí velké množství prodávajících, kteří vyrábějí diferencovaný produkt – zejména tímto se monopolistická konkurence liší od konkurence dokonalé. Diferencovanost produktu může spočívat např. v umístění prodávajícího, kvalitě jím poskytovaných výrobků nebo služeb, nuancích v provedení výrobku atd. Typickým příkladem monopolistické konkurence je maloobchodní trh s benzínem.¹²⁴

Vzhledem k tomu, jak blízký je monopolistický tržní model modelu dokonalé konkurence, můžeme dovést, že pravděpodobnost stejných či velmi podobných cen je na monopolistickém trhu velmi malá. Paralelnost jednání tak zřejmě bude způsobena vědomou koordinací tržního chování.¹²⁵

- *Problémy se stanovením tržního modelu*

Určení správného tržního modelu nemusí být v praxi snadné, a to z několika důvodů. Za prvé, pro popis určitého konkrétního trhu nevystačíme jen s jedním ze čtyř nastíněných modelů – trhy v praxi totiž vykazují znaky více modelů. Popis reálných trhů tak spočívá v použití přechodových modelů, pohybujících se na pomyslném spektru od dokonalé konkurence na straně jedné až po monopol na straně druhé.¹²⁶ Dalším důvodem je okolnost, že ekonomické analýzy nejsou záležitostí exaktní, na kterou by nutně museli mít všichni oslovení odborníci shodný názor.

Domnívám se proto, že jen málokdy lze jednoznačně určit, o jaký typ teoretického tržního modelu se jedná a jak by se měl tzv. v normálu chovat. Ne vždy je tak možné jednoznačně říci, zda je situace na trhu odůvodněna daným tržním modelem, či nikoli. Na rizika nepřesné klasifikace trhu a následný negativní dopad na podniky v případech právních sporů ostatně upozorňují i *Samuelson a Nordhaus*.¹²⁷

¹²⁴ SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D. *Ekonomie*, str. 569.

¹²⁵ Nelze to však automaticky považovat za jedinou možnou příčinu. K tomu viz též kapitola 6.4.2.

¹²⁶ Viz SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D. *Ekonomie*, str. 569.

¹²⁷ SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D. *Ekonomie*, str. 569.

6.4 Dokazování jednání ve shodě

Dokazování je u jednání ve shodě problematikou obtížnou, zaměříme se na ni proto blíže.

Důkazní břemeno ohledně existence jednání ve shodě (a článku 101 obecně) spočívá na Komisi, což potvrzuje jak judikatura¹²⁸, tak literatura¹²⁹.

Dokazování jednání ve shodě se liší podle toho, zda je Komise schopna prokázat protisoutěžní kontakt mezi podniky přímo, či zda na něj usuzuje jen na základě nepřímých důkazů. Tyto situace budou probrány každá zvlášť: v kapitole 6.4.1 se zaměříme na dokazování v případě existence přímých důkazů a v kapitole 6.4.2 si přiblížíme totéž v případě důkazů nepřímých.

6.4.1 Přímé důkazy

6.4.1.1 Předmět dokazování

Nejprve si proberme situaci, kdy se jednání ve shodě podařilo dokázat přímo, tj. byl zjištěn protisoutěžní kontakt mezi podniky. V takovém případě je povinnost důkazní splněna bez dalšího, protože takový kontakt automaticky způsobuje změnu chování podniku na trhu.

6.4.1.2 Vyvinění

Právě uvedené však neznamena, že by podnik neměl možnost se vyvinít. Exkulpace je možná, pokud se podniku podaří prokázat, že kontakt neměl protisoutěžní charakter, tj. že předmětem kontaktu nebyla koordinace budoucího chování podniků.

Tak např. v případě protisoutěžní schůzky coby formy kontaktu je pro vyvinění nutné, aby podnik dokázal, že se účastnil jednání s jiným než protisoutěžním úmyslem a že dal tuto skutečnost otevřeně najevo ostatním účastníkům jednání. Příkladem právě uvedeného je rozhodnutí ve věci *Hüls*¹³⁰, kde ESD požadoval, aby podnik účastný jednání předložil důkazy, že „jeho účast na jednání byla bez jakéhokoli protisoutěžního úmyslu“ a že „dal svým soutěžitelům najevo, že se účastní jednání z jiných důvodů než

¹²⁸ Viz např. rozhodnutí C-185/95 P *Baustahlgewebe*.

¹²⁹ CRAIG, P., BÚRCA, G., DE. *EU Law: text, cases, and materials*, str. 961.

¹³⁰ Rozhodnutí C-199/92 P *Hüls*.

oni.¹³¹ Znamená to tedy, že pouhá pasivita pro exkulpacii nestačí; podnik musí svůj nesouhlas s projednávaným jasně vyjádřit. Stejně tak nelze za postačující důkaz v těchto případech považovat tvrzení podniku, že jeho chování na trhu nebylo ovlivněno účastí na jednání.¹³²

ESD takový závěr nepovažoval za nepřipustné obrácení důkazního břemene, které by bylo v rozporu s principem presumpce nevinyl¹³³. Obdobný závěr vyplývá z případu *Anic Partecipazioni*¹³⁴.

6.4.2 Nepřímé důkazy

6.4.2.1 Předmět dokazování

Nejčastěji probíhá dokazování jednání ve shodě na základě důkazů nepřímých. Jedná se o situaci, kdy Komise není schopna prokázat kontakt mezi podniky přímo a usuzuje na něj jen ze změny chování podniků na trhu (konkrétně ze zjištění paralelnosti chování subjektů na trhu), pro které nenachází jiné přijatelné vysvětlení než koordinaci postupu.

V tomto případě budou tedy předmětem dokazování následující skutečnosti:¹³⁵

1. paralelní jednání;
2. paralelnost není zcela nebo převážně způsobena ekonomickými podmínkami nebo strukturou trhu;
3. existence jednoznačných domněnek, ukazujících na to, že paralelnost je způsobena koordinací.

¹³¹ Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

¹³² GAVALDA, Ch., PARLEANI, G. *Droit des affaires de l'Union européenne*, str. 315.

¹³³ Princip presumpce nevinyl vyplývá z článku 6 *Evropské úmluvy o ochraně lidských práv a základních svobod*. V současné době probíhá proces přistoupení EU k této Úmluvě, jak předpokládá článek 6, odstavec 2 *Smlouvy o EU* ve znění *Lisabonské smlouvy*. Ačkoli EU zatím k Úmluvě nepřistoupila, tvoří podle ustálené judikatury (viz C-199/92 P *Hüls*) princip presumpce nevinyl součást komunitárního (nyní unijního) právního řádu. Podmínkou aplikovatelnosti principu presumpce nevinyl na řízení v soutěžních věcech přitom je, aby se jednalo o „porušení soutěžněprávních norem ..., které by mohlo vést k uložení pokut nebo pravidelných sankčních plateb“ (přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí).

¹³⁴ Rozhodnutí C-49/92 P *Anic Partecipazioni SpA*.

¹³⁵ Jejich výčet vychází z testu, který uvedl generální advokát Henri Mayras v případě *ICI* (rozhodnutí 48/69) – čerpáno z BELLAMY, Ch., CHILD, G. D. a kol.: *European Community Law of Competition*, str. 117.

Bodem, od kterého se odvíjí prokazování bodů dalších, je paralelní jednání. Právě jím totiž podniky „upozorní“ na to, že by mohlo docházet k jednání ve shodě.

Podívejme se nyní na problematiku paralelnosti jednání blíže. Je nutné odlišit dvě formy paralelního jednání: jednak paralelní jednání jako chování *odlišné* od jednání ve shodě, jednak jako chování *ukazující* na jednání ve shodě. Rozdíl mezi těmito dvěma formami spočívá v tom, že zatímco v případě prvním existuje pouze paralelní jednání a ostatní body splněny nejsou, v případě druhém kromě paralelnosti jednání existuje i koordinace jako jediná nebo převažující příčina.

- *Paralelní jednání odlišné od jednání ve shodě*

Za prvé můžeme tedy paralelním jednáním rozumět takové chování, které se sice jeví jako vědomě koordinované, ale jen zdánlivě, protože k protisoutěžnímu kontaktu mezi podniky nedošlo. Jde o situaci, kdy se podniky „přizpůsobují existujícímu nebo očekávanému chování svých konkurentů“¹³⁶, aniž by však bylo jejich jednání sladěné. Příkladem může být cenové sledování, kdy podniky na relevantním trhu jeden od druhého „kopírují“ ceny s cílem udržet konkurenceschopnou hladinu cen svých výrobků. Takové paralelní jednání není zakázané článkem 101.

- *Paralelní jednání ukazující na jednání ve shodě*

Druhým možným výkladem pojmu je paralelní jednání coby vnější projev či indicie jednání ve shodě. V takovém případě již paralelní jednání zákazu článku 101 podléhat bude, samozřejmě za podmínky, že se podaří prokázat i ostatní výše uvedené body.

Jak se vyjádřil ESD v roce 1972 ve věci *Imperial Chemical Industries (ICI)*¹³⁷, „ačkoli paralelní jednání nemůže být samo o sobě ztotožněno s jednáním ve shodě, může být nicméně silným důkazem takového jednání, pokud vede k soutěžním podmínkám, které neodpovídají normální tržní situaci...“¹³⁸ Z rozhodnutí tedy vyplývá, že pokud paralelnost jednání představuje abnormální tržní situaci (tj. paralelnost není danému typu trhu vlastní), dokazuje to jednání ve shodě.

¹³⁶ FAULL, J., NIKPAY, A. *The EC Law of Competition*, str. 71.

¹³⁷ Rozhodnutí 48/69 *Imperial Chemical Industries*.

¹³⁸ Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

S takovým výkladem nemohu souhlasit. Paralelnost jednání může mít řadu příčin – kromě kontaktu mezi podniky může být důvodem např. povaha daného trhu, cenové či jiné sledování, prostá náhoda... I pokud tedy nepřichází v úvahu povaha trhu jako příčina paralelnosti¹³⁹, neukazuje to ještě automaticky na kontakt mezi podniky, protože nebyly vyloučeny ostatní důvody, přicházející v úvahu. To, že kontakt mezi podniky je příčinou „nejpravděpodobnější“, nepovažuji za adekvátní argument. Obdobné stanovisko ostatně vyjádřil Mann¹⁴⁰ v článku hodnotícím právě rozhodnutí ICI. Soud měl podle Manna podat nevyvratitelné důkazy, tím spíše, jde-li o řízení, kde přichází v úvahu trest; pouhá pravděpodobnost (*balance of probabilities*) není podle něj v takovém řízení postačující.

Na rozhodnutí ICI odkázal ESD i ve věci SACEM¹⁴¹. Příčinnou souvislost, uvedenou v případě ICI, již nicméně omezil tak, že platí jen za „určitých okolností“. Judikoval totiž, že „dohodu ... nelze předpokládat, pokud paralelnost jednání lze vysvětlit jinými důvody...“¹⁴². Pouhé paralelní jednání jako příčina nikoli normálních tržních podmínek již tedy není dostačující; musí být vyloučeny ostatní možné důvody.

Shodně rezervovaný přístup jako v případě SACEM vyjádřil ESD v roce 1993 ve věci Woodpulp¹⁴³, kde judikoval, že „paralelní jednání nemůže být považováno za postačující důkaz jednání ve shodě, ledaže by dohoda představovala jediné možné vysvětlení takového chování.“

Takové pojetí již považuji – oproti výše uvedenému přístupu – za adekvátní. Pokud se Komisi podaří prokázat jak paralelnost jednání, tak neexistenci jiného možného vysvětlení než dohody, je taková argumentace dostatečná.¹⁴⁴

¹³⁹ Přitom pomímám problematičnost ekonomických modelů, kterou jsem zmiňovala v kapitole 6.3.4.

¹⁴⁰ MANN, F. A. *The Dyestuffs Case in the Court of Justice of the European Communities*, str. 38.

¹⁴¹ Rozhodnutí ve spojených věcech 110/88, 241/88 a 242/88 *François Lucazeau a další proti Société des Auteurs, Compositeurs et Editeurs de Musique (SACEM) a dalším*.

¹⁴² Přeloženo autorkou z francouzské verze rozhodnutí.

¹⁴³ Rozhodnutí ve spojených věcech číslo C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 a C-125/85 až C-129/85 *Ahlström Osakeyhtiö („Woodpulp“)*.

¹⁴⁴ Otázkou samozřejmě zůstává, jak vyloučit všechny ostatní možná vysvětlení – např. náhodu.

6.4.2.2 Vyvinění

I v případě, že je jednání ve shodě prokázáno nepřímou, existuje možnost vyvinění. Na rozdíl od situace s důkazy nepřímými však podle soudní praxe v tomto případě postačí, aby podnik uvedl alternativní vysvětlení faktů.

Tak ve věci *Compagnie royale asturienne des mines*¹⁴⁵ ESD judikoval, že pokud Komise dospěla k závěru o jednání ve shodě na základě neexistence jiného možného vysvětlení faktů, postačí, pokud účastníci „*prokážou okolnosti, které ... umožňují jiné vysvětlení skutečnosti.*“ Obdobně *Craig a de Búrca*¹⁴⁶ uvádí, že „*pokud struktura trhu nevede automaticky k jednotným cenám, a pokud existují okolnosti, které ukazují na dohodu, pak se může břemeno (důkazní) přesunout na firmy, aby uvedly, jak došlo k totožnosti cen bez sladění (postupu).*“¹⁴⁷

Jaký je můj názor na otázku vyvinění v tomto případě? Pokud se podaří prokázat, že koordinace představuje skutečně *jediné* možné vysvětlení paralelního jednání, pak souhlasím s ESD, že by měl podnik uvést alternativní vysvětlení, pokud namítá svoji nevinu. Problémem však je, že Komise mnohdy nedostatečně prokazuje, že nepřímé důkazy svědčí pro sladění postupů jako pro jedinou možnou příčinu, a nepodaří se jí tak hodnověrně vyloučit všechny ostatní důvody. V takové situaci pak považuji za nepřijatelné, aby důkazní povinnost místo Komise plnil dotčený podnik tím, že se bude vyvíňovat.

6.5 Jednání ve shodě a dohody

Hranice mezi kategorií dohod a kategorií jednání ve shodě je velmi úzká. Jak totiž judikoval ESD ve věci *Anic Partecipazioni*¹⁴⁸, jde o dvě praktiky, „*kteřé mají stejnou povahu a které se navzájem odlišují jen svojí intenzitou a formami, ve kterých se projevují.*“¹⁴⁹

¹⁴⁵ Rozhodnutí 29 a 30/83 *Compagnie royale asturienne des mines*.

¹⁴⁶ CRAIG, P., BÚRCA, G., DE. *EU Law: text, cases, and materials*, str. 961.

¹⁴⁷ Přeloženo autorkou.

¹⁴⁸ Rozhodnutí C-49/92 P *Anic Partecipazioni*.

¹⁴⁹ Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

Rozlišování ostatně ani není podstatné, protože – jak uvádí *Bellamy*¹⁵⁰ – „význam pojmu jednání ve shodě není v jeho odlišení od dohody, nýbrž od paralelního jednání, které není v rozporu s pravidly soutěže.“¹⁵¹

V souladu s tím je i rozhodovací praxe Komise či ESD: v případě, že se podnik po delší dobu dopouští určitého protisoutěžního jednání, jehož některé části mají charakter jednání ve shodě a některé charakter dohod, a pokud mají všechna tato jednání stejný ekonomický cíl, a sice zabránit soutěži, omezit ji nebo ji vyloučit, je možné takové jednání posoudit jako jedinou koordinační praktiku. Jak judikoval SPS ve věci *Rhône-Poulenc*¹⁵², „bylo by umělé členit takové dlouhodobé chování ... tím, že by se posuzovalo jako sestávající z řady jednotlivých protiprávních jednání.“ Shodné stanovisko vyjádřila i Komise ve věci *Pre-Insulated Pipe Cartel*¹⁵³.

6.6 Závěr

Pojem jednání ve shodě pokrývá praktiky, které nelze posoudit jako dohody vzhledem k jejich méně formální povaze. Jednání ve shodě je dle mého názoru kategorií, kde hrozí zneužití soutěžních pravidel více než u zbylých dvou praktik, a to ze dvou důvodů, které spolu souvisí. Zaprvé, jednání ve shodě jsou kategorií značně neurčitou, což nahrává extenzivnosti interpretace. Obavu z příliš širokého výkladu ostatně vyslovuje i odborná literatura.¹⁵⁴ Dalším důvodem „rizikovitosti“ této kategorie je dokazovací praxe. Myslím, že dokazování by mělo být prováděno mnohem důkladněji, zejména v případě nepřímých důkazů, které by měly tvořit uzavřený řetězec navzájem na sebe navazujících důkazů, nepřipouštějících jiné vysvětlení. Tak tomu v praxi bohužel není, což může vést k postihu „nevinných“ podniků.

¹⁵⁰ BELLAMY, Ch., CHILD, G. D. a kol.: *European Community Law of Competition*, str. 70.

¹⁵¹ Přeloženo autorkou.

¹⁵² Rozhodnutí T-1/89 *Rhône-Poulenc*. Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

¹⁵³ Rozhodnutí 1999/60/EC *Pre-Insulated Pipe cartel*.

¹⁵⁴ CRAIG, P., BÚRCA, G., DE. *EU Law: text, cases, and materials*, str. 957.

7 Rozhodnutí sdružení podniků

7.1 Význam kategorie

Cílem sdružení podniků bývá usnadnění ekonomické činnosti jejich členů. Jedním ze způsobů, jak toho sdružení dosahují, je tím, že se snaží ovlivnit tržní situaci. Tato činnost není sama o sobě zakázána, je však nutné, aby se tak dělo výlučně způsobem, který nemůže ohrozit nebo narušit hospodářskou soutěž. Právě z tohoto důvodu byla rozhodnutí sdružení podniků zařazena mezi praktiky regulované článkem 101 SFEU.

Takové rozhodnutí zákonodárce považují za správné, jelikož v praxi skutečně dochází k tomu, že se sdružení podniků snaží zvýhodnit své členy na trhu způsobem, který ovlivňuje hospodářskou soutěž. Postižení takových praktik jako dohod nebo jednání ve shodě je velmi problematické, ne-li přímo nemožné. Tato třetí kategorie koordinačních praktik je tak jistě potřeba.

7.2 Pojem „sdružení podniků“

7.2.1 Definice

Pojem *sdružení podniků* můžeme vymežit např. s využitím definice *Goydera*¹⁵⁵, a to tak, že jde o „*samostatnou právní entitu, vytvořenou proto, aby sledovala určité cíle pro své členy.*“¹⁵⁶ Sdružením ve smyslu článku 101 jsou tak např. obchodní sdružení či zemědělská družstva¹⁵⁷.

Kromě výše uvedeného pozitivního vymezení sdružení je možné i vymezení negativní: sdružením nejsou např. organizace zaměstnavatelů, obchodní a průmyslové komory, ovšem za podmínky, že samy nevykonávají hospodářskou činnost.

¹⁵⁵ GOYDER, D. G. *EC Competition Law*, str. 78.

¹⁵⁶ Přeloženo autorkou.

¹⁵⁷ Viz např. rozhodnutí C-399/93 *Oude Luttikhuis*.

Pro úplnost dodávám, že článek 101 SFEU se samozřejmě vztahuje i na sdružení ze zemí mimo EU (exteritoriální působnost soutěžních norem).¹⁵⁸

7.2.2 Členové sdružení

Podmínkou pro to, aby bylo možné danou entitu považovat za sdružení, je, aby se jednalo o uskupení, jehož členem jsou *podniky*, jak ostatně vyplývá z dikce článku 101. Ačkoli jde o podmínku na první pohled samozřejmou, je velmi podstatná a v každém konkrétním případě je třeba posuzovat, zda sdružení skutečně sdružuje podniky ve smyslu unijního práva.¹⁵⁹

Kromě toho je sdružením ve smyslu čl. 101 i sdružení, jehož členy nejsou přímo podniky, ale jde o sdružení složené z dalších sdružení (sdružení sdružení). Jak rozhodla Komise ve věci *Milchförderungsfonds*¹⁶⁰: „Dohody sdružení sdružení podniků nejsou sice podle znění článku 85 odstavce 1 výslovně v rozsahu působnosti tohoto ustanovení. Jsou nicméně i tak postiženy článkem 85 odstavcem 1.“¹⁶¹ Jen na okraj poznamenávám, že samozřejmě i v případě sdružení sdružení musí být koncovými členy podniky ve smyslu unijního práva.

7.2.3 Vznik a právní subjektivita sdružení; odpovědnost

Aby mohla být určitá entita sdružením podniků ve smyslu unijního práva, není pro její vznik požadován žádný formální postup. I sdružení vzniklá neformálně budou tedy podléhat zákazu vyjádřenému v článku 101.

Pokud sdružení vznikne formálně, tj. zápisem do určitého rejstříku, bude jeho případné protiprávní jednání přičítáno jednak tomuto sdružení, jednak jeho členům. Pokud naopak sdružení vznikne způsobem neformálním, zákaz vyjádřený v článku 101 dopadne vždy na jeho členy a jen výjimečně i na toto sdružení.¹⁶²

¹⁵⁸ Viz rozhodnutí ve spojených věcech C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 a C-125/85 až C-129/85 *Ahlström Osakeyhtiö* („Woodpulp“).

¹⁵⁹ K pojmu *podnik* v komunitárním právu viz kapitola 3.1.

¹⁶⁰ Rozhodnutí 85/76/EEC *Milchförderungsfonds*.

¹⁶¹ Přeloženo autorkou z německé verze rozhodnutí.

¹⁶² GOYDER, D. G. *EC Competition Law*, str. 78.

Aplikaci článku 101 nebrání ani to, že sdružení vzniklo vnitrostátním právním aktem (ať už zákonem¹⁶³ nebo vyhláškou¹⁶⁴) nebo že je jeho činnost financována parafiskálními příjmy¹⁶⁵.

Dále je otázka, zda je nutné, aby sdružení podniků mělo právní subjektivitu. Teorie¹⁶⁶ i rozhodovací praxe¹⁶⁷ zastávají názor, že tomu tak není.

7.2.4 Profesionální organizace jako sdružení?

Velmi zajímavou je problematika, do jaké míry lze za „sdružení podniků“ považovat i profesní organizace – např. advokátní či lékařské komory, komory architektů atd.

7.2.4.1 Problematika veřejnoprávní působnosti

Profesionální organizace jsou subjektem veřejného práva, na něž veřejná moc deleguje určitou část své působnosti.

Výkon veřejnoprávní působnosti je překážkou aplikovatelnosti článku 101, pokud jde o výkon aktivit *typicky* veřejnoprávních (například ochrana a monitorování vzdušného prostoru¹⁶⁸), tedy aktivit, které „*tvoří součást základních funkcí státu*“¹⁶⁹. v takovém případě se soutěžní pravidla na takovou organizaci vztahovat nebudou.

Odlišnou je však situace, kdy určitou část veřejnoprávní působnosti sice také vykonává subjekt odlišný od státu, ale kdy nejde o výkon veřejnoprávních funkcí základních či typických. V tomto případě na takovou organizaci článek 101 dopadat bude.¹⁷⁰

Protože regulaci činnosti určité profese nelze považovat za základní funkci státu, lze uzavřít, že profesní organizace nejsou – i přes svou veřejnoprávní působnost a svůj veřejnoprávní charakter – vyňaty z dopadu článku 101.

¹⁶³ Rozhodnutí C-309/99 *Wouters*.

¹⁶⁴ Rozhodnutí 123/83 *Bureau national interprofessionnel du cognac proti Guy Clair*.

¹⁶⁵ Rozhodnutí 123/83 *Bureau national interprofessionnel du cognac proti Guy Clair*.

¹⁶⁶ Např. GOYDER, D. G. *EC Competition Law*, str. 78.

¹⁶⁷ Rozhodnutí 69/90/CEE *Cecimo*.

¹⁶⁸ Rozhodnutí C-364/92 *Fluggesellschaft proti Eurocontrol*.

¹⁶⁹ Rozhodnutí C-343/95 *Calì & Figli proti Servizi Ecologici Porto di Genova*.

¹⁷⁰ Rozhodnutí 76/684/EEC *Pabst & Richarz*, 95/188/EC *Coapi*.

7.2.4.2 Podmínka samosprávnosti

V rozhodnutí *Wouters*¹⁷¹ ESD v souladu s výše uvedeným judikoval, že profesní sdružení s normotvornou pravomocí (zde holandská advokátní komora) podléhá článku 101. Tento závěr odůvodnil ESD několika argumenty. Zaprvé, komora jedná jako regulační orgán určité profese (činnost advokátů je podle ESD činnost ekonomická, advokáti jsou tedy podnikem ve smyslu unijního práva). Dalším důvodem je to, že členové orgánů komory jsou voleni pouze členy daného stavu a státní úřady nemají možnost do složení orgánů zasahovat.

Výše uvedené však podle ESD platí za splnění jedné zásadní podmínky – daná organizace musí být schopna sama určovat svoji činnost. Naopak – pokud je daná organizace svázána veřejnoprávními kritérii při regulaci dané profese a pokud v poslední instanci nerozhoduje daná komora, ale stát, nelze takovou organizaci považovat za sdružení podniků; v tomto případě tak nepůjde o akty sdružení podniků, ale o akty státní.

Je tedy možné uzavřít, že jen profesní organizace skutečně samosprávná může být sdružením podniků.

7.3 Pojem „rozhodnutí“

7.3.1 Vymezení pojmu

Rozhodnutím sdružení rozumíme „cokoli, co přesně vyjadřuje přání sdružení koordinovat chování svých členů v souladu s jeho stanovami“¹⁷². Jedná se tedy o akty, jimiž sdružení omezuje svobodu jednání svých členů.

Z výše uvedené definice pojmu vidíme, že právní povaha rozhodnutí nehraje roli, což judikoval i ESD ve věci *Verband der Sachversicherer*¹⁷³. Rozhodovací praxe zašla dokonce až tak daleko, že za rozhodnutí považuje i akty sdružení podniků, které byly vydány formou ministerské vyhlášky.¹⁷⁴

¹⁷¹ Rozhodnutí C-309/99 *Wouters*.

¹⁷² BELLAMY, Ch., CHILD, G. D. a kol.: *European Community Law of Competition*, str. 60. Přeloženo autorkou.

¹⁷³ Rozhodnutí 45/85 *Verband der Sachversicherer*.

¹⁷⁴ Rozhodnutí 123/83 *Bureau national interprofessionnel du cognac proti Guy Clair*.

Dále je ještě nutné zdůraznit, že není třeba, aby rozhodnutí bylo vydáno orgánem formálně příslušným jednat jménem sdružení.¹⁷⁵

7.3.2 Problematika stanov

Za rozhodnutí sdružení podniků bývají obecně považovány i stanovy sdružení; lze se ovšem setkat i s mírně odlišnými názory.¹⁷⁶

Není přitom potřeba, aby stanovy byly „provedeny“ určitým konkrétním aktem sdružení, stanovy jsou rozhodnutím sdružení již samy o sobě.

Stanovy sdružení budou v rozporu s článkem 101 tehdy, pokud jejich obsah nebude v souladu s požadavkem přiměřenosti. Pravidlo přiměřenosti klade na sdružení požadavek, aby stanovy omezovaly členy sdružení jen natolik, nakolik je to nutné pro normální výkon funkcí sdružení. Tento přístup zastává literatura¹⁷⁷ i judikatura¹⁷⁸.

7.3.3 (Ne)závaznost rozhodnutí

Podívejme se nyní blíže na problematiku toho, zda rozhodnutí sdružení podniků musí mít závazný charakter, aby bylo možné je postihnout článkem 101. Literatura ani rozhodovací praxe nejsou v této otázce jednotné, jak ukážou následující řádky.

7.3.3.1 *Názor první: Nezávaznost*

Prvním z názorů je, že rozhodnutí sdružení podniků nemusí být právně závazné, a rozhodnutím může být tedy např. i doporučení.

V judikatuře i literatuře jsou navíc kladeny další – často odlišné – požadavky: *Faull*¹⁷⁹ uvádí, že postačuje, aby rozhodnutí bylo přijato s cílem ovlivnit chování členů sdružení nebo aby takový účinek skutečně mělo. Podle tohoto názoru by tedy

¹⁷⁵ Viz např. rozhodnutí 45/85 *Verband der Sachversicherer*.

¹⁷⁶ Odlišné stanovisko vyjádřila Komise v rozhodnutí 95/188/EC *Coapi*. V tomto případě se jednalo o stanovy, jejichž obsahem bylo jednak zřízení sdružení, jednak zakotvení jeho procesních pravidel. Takové stanovy je dle Komise nutné kvalifikovat jako *dohodu mezi podniky* (a nikoli rozhodnutí sdružení podniků). Až poté, co došlo ke změně stanov na shromážděních členů sdružení, připustila Komise posouzení stanov jako *rozhodnutí sdružení podniků* (a *dohody mezi podniky* zároveň).

¹⁷⁷ GOYDER, D. G. *EC Competition Law*, str. 81.

¹⁷⁸ Rozhodnutí C-250/92 *Gøttrup-Klim e.a. Grovvarforeninger proti Dansk Landbrugs Grovvarereselskab AmbA*.

¹⁷⁹ FAULL, J., NIKPAY, A. *The EC Law of Competition*, str. 75.

rozhodnutím byl i akt, u něž sdružení předpokládalo ovlivnění jednání svých členů, aniž tito skutečně ovlivněni byli či mohli být (tedy možnost ovlivnění čistě subjektivní). Goyder¹⁸⁰ jde dál, když požaduje, aby chování členů sdružení „*bylo nebo by v budoucnu mohlo být ovlivněné*“¹⁸¹ takovým rozhodnutím. Podle Goydera tedy subjektivní možnost ovlivnění nestačí a minimálně objektivní možnost ovlivnění musí skutečně existovat.

ESD se doporučením jako nezávazným aktem sdružení zabýval několikrát. Tak v případě *Fedetab*¹⁸² posoudil jako rozhodnutí sdružení i akt nazvaný „doporučení“, který byl nicméně podle stanov závazný pro členy a kterým se skutečně i několik členů sdružení řídilo. Rozhodnutím nezávazným nejen podle názvu, ale i ve skutečnosti, se pak ESD zabýval v případě *Verband der Sachversicherer*¹⁸³, kde judikoval, že to, že je doporučení vydáno v souladu se stanovami sdružení a je řádně oznámeno členům jako oficiální stanovisko, je podle ESD dostačující, aby takové doporučení bylo považováno za rozhodnutí ve smyslu článku 101.

7.3.3.2 *Názor druhý: Závaznost*

Opačným názorem je ten, že nezávazná rozhodnutí pod článek 101 vůbec nespádají.

Např. *Gavalda*¹⁸⁴ říká, že „*je třeba, aby sdružení přijímalo rozhodnutí, která mají závaznou a donucující povahu ve vztahu k členům*“¹⁸⁵. Stejný názor zastává i Komise; k této otázce se vyjádřila ve věci *Milchförderungsfonds*¹⁸⁶ tak, že „*je pouze potřeba, aby rozhodnutí sdružení podniků byla závazná pro jeho členy*“¹⁸⁷

Je však třeba zdůraznit, že musí být posuzována skutečná závaznost daného rozhodnutí, nikoli to, jak je pojmenováno. *Gavalda*¹⁸⁸ říká, že je nutné zkoumat, zda „*ve skutečnosti je rozhodnutí donucující, i když se formálně tváří jako pouhé*

¹⁸⁰ GOYDER, D. G. *EC Competition Law*, str. 81-2.

¹⁸¹ Přeloženo autorkou.

¹⁸² Rozhodnutí ve spojených věcech 209 až 215 a 218/78 *Heintz van Landewyck* („*Fedetab*“).

¹⁸³ Rozhodnutí 45/85 *Verband der Sachversicherer*.

¹⁸⁴ GAVALDA, Ch., PARLEANI, G. *Droit des affaires de l'Union européenne*, str. 312.

¹⁸⁵ Přeloženo autorkou.

¹⁸⁶ Rozhodnutí 85/76/EEC *Milchförderungsfonds*.

¹⁸⁷ Přeloženo autorkou z anglické verze rozhodnutí.

¹⁸⁸ GAVALDA, Ch., PARLEANI, G. *Droit des affaires de l'Union européenne*, str. 312.

*doporučení*¹⁸⁹. Obdobně Komise v rozhodnutí *Fenex*¹⁹⁰ uvedla, že i když je rozhodnutí prezentováno jako nezávazné doporučení, je třeba vzít v potaz to, že je členům sdružení zasíláno spolu s dopisem, které vyznívá závaznějším způsobem.

7.3.3.3 Závěr a hodnocení autorky

Jak vidíme z výše uvedeného, názory na problematiku závaznosti se různí. Dokonce ani autoři, kteří se přiklánějí k nezávaznému charakteru rozhodnutí, nejsou jednotní ohledně dalších podmínek, které musí takové doporučení splňovat.

Autorka je toho názoru, že rozhodnutí závazného charakteru by měla být považována za rozhodnutí sdružení podniků, a to bez dalšího.

Pokud jde o rozhodnutí deklarovaná jako nezávazná, je podle mě nutné zvážit jejich skutečnou závaznost a rozhodnutí pouze formálně nezávazná posoudit stejně jako rozhodnutí závazná.

Pokud jde o rozhodnutí pouze doporučujícího charakteru, přikláněla bych se k jejich individuálnímu posouzení u každého jednotlivého rozhodnutí – zatímco některé mohou podstatně ovlivnit tržní situaci, jiné takový vliv mít nemusí. Otázkou samozřejmě je, zda tyto nuance není možné zohlednit až při posuzování dalšího znaku generální klauzule, konkrétně vlivu na hospodářskou soutěž, případně v rámci posuzování citelnosti daného jednání a uplatnění pravidla *de minimis*.

7.4 Rozhodnutí sdružení a dohoda

7.4.1 Rozhodnutí versus dohoda

Zatímco v případě dohody jde o projev vůle dvou či více smluvních stran, tedy o několik samostatných projevů vůle, v případě rozhodnutí sdružení podniků jde o vůli kolektivní, vyjádřenou obvykle příslušným orgánem daného sdružení.

¹⁸⁹ Přeloženo autorkou.

¹⁹⁰ Rozhodnutí 96/438/EC *Fenex*.

7.4.2 Rozhodnutí i dohoda současně?

Z právě uvedeného by se mohlo zdát, že není možné, aby jeden akt byl posuzován jako rozhodnutí sdružení a dohoda současně. Možné to však v některých případech je, jak si ukážeme dále. Naproti tomu jsou ale jiné případy, kdy je nutné mezi rozhodnutím a dohodou striktně rozlišovat.

7.4.2.1 Stanovy

Jak jsme uváděli výše v kapitole 7.3.2, existuje názor, podle kterého je nutné považovat stanovy sdružení jak za dohodu, tak za rozhodnutí sdružení podniků, a to současně. Takový přístup ovšem není obecně sdílen; většinou bývají stanovy považovány pouze za rozhodnutí sdružení podniků.

7.4.2.2 Souhlas členů s rozhodnutím

Pokud sdružení vydá rozhodnutí a členové vyjádří vůli se jím řídit, ať už mlčky nebo výslovně, bude možné takové jednání členů posoudit jako dohodu mezi nimi¹⁹¹ (případně i jako jednání ve shodě¹⁹²).

7.4.2.3 Dohody mezi sdruženími

V případě, že se sdružení podniků dohodne s jiným sdružením podniků na určitém postupu, nepůjde samozřejmě o rozhodnutí sdružení, ale o dohodu.¹⁹³ Stejně platí v případě dohod mezi sdruženími podniků a podniky.¹⁹⁴

7.5 Závěr

Co se týče rozhodnutí sdružení podniků, viděli jsme, že rozhodovací praxe interpretovala tento pojem poměrně široce, byť výklad nebyl tak extenzivní jako v případě jiných koordinačních praktik. I přes mnoho případů, kterými se Komise, ESD

¹⁹¹ Rozhodnutí 87/13/CEE *Association belge des banques*.

¹⁹² Rozhodnutí ve spojených věcech 209 až 215 a 218/78 *Heintz van Landewyck („Fedetab“)*.

¹⁹³ Rozhodnutí 71/74 *Frubo proti Komisi*.

¹⁹⁴ Rozhodnutí ve spojených věcech T-25/95, T-26/95, T-30 až 32/95, T-34 až 39/95, T-42 až 46/95, T-48/95, T-50 až 65/95, T-68/95, T-69 až 71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 a T-104/9 *Cimenteries CBR*.

i SPS zabývaly, však jsou některé otázky stále nevyjasněné; jejich přesnější zodpovězení je tak ponecháno budoucnosti.

8 Shrnutí

Tato diplomová práce si kladla za cíl zjistit, jaký je přesný obsah pojmů *dohody mezi podniky*, *rozhodnutí sdružení podniků* a *jednání ve vzájemné shodě*, obsažených v článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie.

Text práce je rozdělen do šesti částí.

Prvá část (Kapitola 2) je úvodní: zabývá se obecným pojmem *soutěž* a uvádí argumenty pro regulaci soutěže i proti ní. Z kapitoly je zřejmé, že regulace soutěže je nezbytná. Je nicméně potřeba, aby soutěžní právo bylo používáno pouze pro ochranu soutěže a nedocházelo k jeho zneužívání k postihu úspěšných firem a k ochraně těch méně výkonných.

Druhá část práce (kapitola 3) se zabývá unijním soutěžním právem. Zvláštní pozornost je věnována pojmu *podnik*, který je pro téma této práce zásadní. Je vysvětleno, jak se v průběhu posledních padesáti let změnilo pojetí tohoto pojmu. V současnosti mohou být podnikem kromě jednotlivé společnosti také dceřiná i mateřská společnost koncernu. U dceřiných společností záleží konkrétní posouzení na tom, zda jsou hospodářsky nezávislé; pokud tomu tak je, jedná se o podnik, a to bez ohledu na jeho právní formu.

Kapitola 4 se zaměřuje na kartelové právo v širším slova smyslu, tj. jako na právo upravující dohody mezi podniky, jednání ve shodě a rozhodnutí sdružení podniků. Je nastíněna příslušná právní úprava (primární a sekundární právní předpisy, soudní rozhodnutí, rozhodnutí Komise atd.), přičemž je zdůrazněn význam rozhodnutí Soudního dvora. Co se týče primárních právních předpisů, je podrobně rozebrán článek 101 Smlouvy. Dále jsou v kapitole 4 porovnány tři zmíněné praktiky: všechny představují spolupráci, která je v rozporu s normální tržní situací; jednotlivé praktiky se od sebe odlišují jen formami, ve kterých se projevují. Nakonec je zdůrazněno, že protisoutěžní chování může být posuzováno jako jediné porušení článku 101, a to bez ohledu na skutečnost, že se projevuje prostřednictvím několika odlišných koordinačních jednání.

Tři následující kapitoly (5, 6, a 7) obsahují podrobný rozbor pojmů *dohody*, *jednání ve shodě* a *rozhodnutí sdružení podniků*.

Kapitola 5 se zaměřuje na *dohody mezi podniky*. Je vysvětleno, jak široce je pojem dohody pojatý: pro vznik postačuje pouhý konsensus, právní forma dohody je nerozhodná. Dohoda nemusí být závazná pro obě strany (dokonce i tzv. gentlemanské dohody jsou považovány za dohody ve smyslu unijního práva), ačkoli existují i názory opačné. Jak vyplývá z několika rozhodnutí ESD, dohodou je i jednostranné prohlášení, pokud s ním druhá strana projevila souhlas. Smluvní strany dohody nemusí mít stejnou tržní sílu a nemusí ani dodržet sjednaný obsah dohody. Můžeme tedy shrnout, že pojem dohody je vykládán poměrně široce.

Následující kapitola (kapitola 6) se zabývá pojmem *jednání ve shodě*. Jednání ve shodě se vyznačuje čtyřmi znaky: (i) kontaktem mezi podniky, (ii) změnou normálního tržního chování, (iii) příčinnou souvislostí mezi dvěma předešlými body a (iv) neexistencí jiného vysvětlení. Výkladu každého z těchto bodů je věnována zvláštní podkapitola. Co se týče prvního bodu (kontaktu mezi podniky), je zdůrazněn neformální přístup k tomuto pojmu. V podkapitole zaměřené na „neexistenci jiného vysvětlení“ je probráno několik tržních modelů: dokonalá konkurence, monopol, oligopol a oligopolistická konkurence. Poslední část kapitoly 6 vysvětluje, co je třeba dokázat, aby bylo možné určit existenci jednání ve shodě. V této souvislosti jsou porovnány dvě situace: první s přímými důkazy a druhá s důkazy nepřímými. V prvním případě je dostačující, pokud se podaří prokázat existenci protisoutěžního kontaktu. Naopak ve druhé situaci, kde je možné zjistit pouhé paralelní jednání, je nutné prokázat, že paralelnost jednání není zapříčiněna hospodářskými podmínkami nebo strukturou trhu a že je způsobena spoluprací mezi danými podniky. Autorka v této souvislosti varovala před tím, aby bylo paralelní jednání, u něž je koordinace postupu nejpravděpodobnější příčinou, posuzováno automaticky jako jednání ve shodě. Taková situace by totiž znamenala přesun důkazního břemene, který je v rozporu s principem presumpce nevinny, chráněným unijním právním řádem.

Kapitola 7 se týká poslední kategorie koordinovaných jednání, a sice *rozhodnutí sdružení podniků*. Na začátku je probrán pojem *sdružení podniků*. Tento pojem je opět vykládán neformálně: je to jakákoli právní entita založená za účelem sledování cílů pro své členy (kteří musí být podniky ve smyslu unijního práva), přičemž formální založení této entity není rozhodné. Zvláštní podkapitola se věnuje otázce, zda sdružením mohou být také profesní organizace. Takové organizace jsou sdružením i tehdy, když vykonávají veřejnoprávní působnost; nesmí se nicméně jednat o výkon funkcí typicky

veřejnoprávních. Další podmínkou je, aby profesní organizace byla zcela samosprávná. Kromě analýzy pojmu *sdružení podniků* se kapitola 7 věnuje i pojmu *rozhodnutí* – pojem je vykládán široce, zahrnuje např. i stanovy. Dále je rozebírána otázka (ne)závaznosti rozhodnutí; je třeba zdůraznit, že neexistuje shoda ohledně toho, zda musí být rozhodnutí závazné pro členy sdružení.

Předkládaná diplomová měla za cíl vysvětlit obsah pojmů *dohody*, *jednání ve shodě* a *rozhodnutí sdružení podniků*. I přes existenci velkého množství soudních rozhodnutí a rozhodnutí Komise však na některé otázky stále neexistuje jednotný názor. Další výklad článku 101 bude proto v budoucnosti jistě potřeba.

9 Resumé

The aim of this thesis was to determine the scope of the notions of *agreements between undertakings*, *decisions by associations of undertakings* and *concerted practices* contained in Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU).

The text of the thesis is divided into six parts.

The first part (Chapter 2) is introductory: it deals with the general notion of competition and describes the arguments favouring regulation of competition as well as those of the opponents of regulation. It is apparent from this chapter that regulation of competition is essential. However, it is necessary that competition law is used solely for protection of fair market conditions and not for prosecution of successful firms and protecting less-efficient ones.

The second part of the thesis (Chapter 3) examines the EU law of competition. Special attention is paid to the concept of *undertaking*, which is of major importance for the topic of this thesis. It is explained how the concept has changed over the past fifty years. Nowadays, it may denote a single firm, a subsidiary as well as a parent company. As for the subsidiaries, the assessment depends on whether they have economic freedom; if so, they are undertakings, regardless of their legal status.

Chapter 4 focuses on cartel law in broad terms, i.e. as law regulating agreements between undertakings, concerted practices and decision by associations of undertakings. Relevant cartel legislation is outlined (primary and secondary legislation as well as judicial and Commission decisions etc.), the importance of judicial decisions of the Court of Justice being emphasised. In relation to primary legislation, Article 101 of the TFEU is analysed. Further in Chapter 4, the three practices are compared: They all mean coordination contrary to normal market conditions and differ one from another just by forms in which they demonstrate themselves. Lastly, it is pointed out that anticompetitive conduct may be treated as a single infringement of Article 101, regardless of the fact that it is manifested in different coordinated practices.

The three following chapters (5, 6 and 7) contain a detailed analysis of the notions of *agreements*, *concerted actions* and *decisions by associations of undertakings*.

Chapter 5 concentrates on *agreements between undertakings*. It is explained how broad the concept of an agreement is: mere consensus is necessary for an agreement to come into being, the legal form of the agreement being irrelevant. The agreement need not be binding on the parties (even so called gentlemen's agreements are considered as agreements under the EU competition law), however a different point of view exists. As arises out of several ECJ decisions, even unilateral actions consented to by the other party are agreements. The contracting parties of the agreement need not have the same market power nor have they to observe the concluded agreement. To sum up, the notion of an agreement has been interpreted relatively extensively.

The following chapter (Chapter 6) deals with the notion of *concerted practices*. The practice is characterised by (i) a contact between undertakings, (ii) change of conduct of the undertakings on the market, (iii) causal nexus between the previous two points and (iv) the non-existence of another explanation. Each of these characteristics is analysed in a separate subchapter. As regards the first point (contact), the informal approach to this notion is highlighted. In subchapter concerning the point "non-existence of another explanation", several market models are looked at: perfect competition, monopoly, oligopoly and monopolistic competition. The last part of Chapter 7 explains what proofs have to be presented so that the existence of a concerted practice is established. In relation to this, two situations are compared: one with direct evidence and another with circumstantial evidence. In the first case, the requisite legal standard is established where an anticompetitive contact may be proved. In opposition, where mere parallel behaviour of undertakings is observed, the burden on the defendant is to show that the parallel behaviour is not due to economic conditions or market structure and that it is caused by coordination between the undertakings concerned. I warned against considering mere parallel behaviour, for which the most probable explanation is concertation, automatically as a concerted practice. Such a situation would mean a shift of burden of proof, which is in contravention of the principle of presumption of innocence, protected by EU law.

Chapter 7 of the thesis concerns the last category of coordinated practices – *decision by associations of undertakings*. At the beginning, the notion of an *association of undertakings* is discussed. Again, there is an informal approach to the notion: it is a legal entity founded to pursue objectives for its members (which have to be undertakings under the EU law), the incorporation of the association not being

necessary. Special subchapter has been included to answer the question whether professional organizations may be considered as associations as well. It is so even if they are entrusted with the performance of public functions; however, these functions cannot be basic ones of a state. Another condition to be fulfilled is that the association is purely self-governed. Besides the analysis of the notion of an *association*, the notion of a *decision* is dealt with in Chapter 7 as well; the notion has been widely interpreted, comprising even statutes. Further the (non-)binding character of the decision is discussed; it must be pointed out that there is no consensus on whether the decision must be binding on the members of the association.

The present diploma thesis tried to determine the meaning of the notions of *agreements*, *concerted practices* and *decisions by associations*. Despite a large number of judicial and Commission decisions, there seems to be no single approach to some aspects of these notions. Further interpretation of Article 101 is therefore necessary.

Vysvětlivky

ES	–	Evropská společenství
ESD	–	Evropský soudní dvůr
EU	–	Evropská unie
Komise	–	Evropská komise
Rada	–	Rada Evropské unie
Sbírka rozhodnutí	–	Sbírka rozhodnutí Soudního dvora
SES	–	Smlouva o založení Evropského společenství
SFEU	–	Smlouva o fungování Evropské unie
Smlouva	–	Smlouva o fungování Evropské unie
Společenství	–	Evropská společenství
SPS	–	Soud prvního stupně
Unie	–	Evropská unie
Úřední věstník	–	Úřední věstník Evropské unie

Zdroje

A. Knižní zdroje

1. BAEL, I., Van. *Competition law of the European Community*. Hague : Kluwer Law International, 2004. ISBN 90-411-2309-1.
2. BARDENHEWER-RATING, A. a kol. *Kommentar zum Vertrag über die Europäische Union und zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft*. 6. Auflage. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2003. Band 2 (Art. 81-97 EGV). ISBN 3-7890-8292-9.
3. BELLAMY, Ch., CHILD, G. D. a kol.: *European Community Law of Competition*. 5th edition. London : Sweet & Maxwell 2001. ISBN 0-421-56440-7
4. CRAIG, P., BÚRCA, G., DE. *EU Law: text, cases, and materials*. 4th edition. Oxford, New York : Oxford University Press, 2008. ISBN 978-0-19-927389-8.
5. EZRACHI, A. *EC Competition Law : An analytical guide to the leading cases*. Oxford; Portland, Or. : Hart Pub., 2008. ISBN 978-1-84113-674-5.
6. FAULL, J., NIKPAY, A. *The EC Law of Competition*. Oxford : Oxford University Press, 1999. ISBN 0-19-876538-X.
7. FIALOVÁ, H. *Ekonomický slovník s odborným výkladem česky a anglicky*. Praha : A plus, 2009. ISBN 978-80-903804-4-8.
8. GAVALDA, Ch., PARLEANI, G. *Droit des affaires de l'Union européenne*. 4^e édition. Paris : Litec, 2002. ISBN 2-7111-3473-3.
9. GOLDMAN, B., LYON-CAEN, A., VOGEL, L. *Droit commercial européen*. 5^e édition. Paris : Dalloz, 1994. ISBN 2-247-01620-0.
10. GOYDER, D. G. *EC Competition Law*. 4th edition. Oxford ; New York : Oxford University Press, 2003. ISBN 0-19-925788-4.
11. HAKENBERG, W. *Základy evropského hospodářského práva*. Pro české vydání upravil Věrný, A. 1. vydání. Praha: Beck, 2000. ISBN 80-7179-301-9.
12. HARDING, Ch., JOSHUA, J. *Regulating cartels in Europe : a study of legal control of corporate delinquency*. Oxford : Oxford University Press, 2003. ISBN 0-19-924244-5.
13. HINDLS, R., HOLMAN, R., HRONOVÁ, S. a kol. *Ekonomický slovník*. 1. vydání. Praha : C.H.Beck 2003. ISBN 80-7179-819-3
14. KORAH, V. *An introductory guide to EC competition law and practice*. 5th edition. London : Sweet and Maxwell 1994. ISBN 0-421-53290-4.
15. SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D. *Ekonomie*. Praha : Svoboda 1991. ISBN 80-205-0192-4.

16. TICHÝ, L. a kol. *Evropské právo*, 3. vydání. Praha : C. H. Beck 2006. ISBN 80-7179-430-9.
17. VOGEL, J. *Le droit européen des affaires*. 2^e édition. Paris : Dalloz, 1994. ISBN 2-247-01660-X.
18. WEATHERILL, S., BEAUMONT, P. *Eu Law*. 3rd edition. London : Penguin Books, 1999. ISBN 0-14-024113-2.
19. ŽÁK, M. a kol. *Velká ekonomická encyklopedie*. 2. rozšířené vydání. Praha : Linde, 2002. ISBN 80-7201-381-5.

B. Časopisecké zdroje

1. MANN, F. A. *The Dyestuffs Case in the Court of Justice of the European Communities. International and Comparative Law Quarterly*, 1973, str. 35.
2. PELIKÁNOVÁ, I. *Pojem podniku, soutěžní právo a přičitatelnost odpovědnosti (český a komunitární aspekt)*, *Antitrust* 2009/0 [online]. Publikováno 11.11.2009 [citováno 1.5.2010]. Dostupné z <<http://www.antitrust.cz/irena-pelikanova-pojem-podniku-soutezni-pravo-a-pricitatelnost-odpovednosti-cesky-a-komunitarni-aspekt-p-4.html>>.

C. Právní předpisy

1. *Smlouva o založení Evropského společenství (konsolidované znění)*. Úřední věstník C 321 ze dne 29.12.2006, str. 37.
2. *Smlouva pozměňující Smlouvu o Evropské unii a Smlouvu o založení Evropského společenství („Lisabonská smlouva“)*. Úřední věstník C 306 ze dne 17.12.2007, str. 1.
3. *Smlouva o Evropské unii (konsolidované znění)*. Úřední věstník C 83 ze dne 30.3.2010, str. 13.
4. *Smlouva o fungování Evropské unie (konsolidované znění)*. Úřední věstník C 83 ze dne 30.3.2010, str. 47.
5. *Nářízení Rady 1/2003 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 81 a 82 Smlouvy*. Úřední věstník L 001 ze dne 4.1.2003, str. 1.
6. *Evropská úmluva o ochraně lidských práv a základních svobod*.

D. Soudní rozhodnutí

Soud prvního stupně

1. Rozhodnutí SPS číslo T-1/89 ze dne 24.10.1991 ve věci *Rhône-Poulenc SA proti Komisi ES*. Sbírnka rozhodnutí 1991, str. II-00867.

2. Rozhodnutí SPS číslo T-11/89 ze dne 10.3.1992 ve věci *Shell International Chemical Company Ltd proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1992, str. II-00757.
3. Rozhodnutí SPS číslo T-141/89 ze dne 6.4.1995 ve věci *Tréfileurope Sales SARL proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1995, str. II-791.
4. Rozhodnutí SPS číslo T-25/95, T-26/95, T-30 až 32/95, T-34 až 39/95, T-42 až 46/95, T-48/95, T-50 až 65/95, T-68/95, T-69 až 71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 a T-104/9 ze dne 15.3.2000 ve věci *Cimenteries CBR a další proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 2000, str. II-00491.
5. Rozhodnutí SPS číslo T-41/96 ze dne ze dne 26.10.2000 ve věci *Bayer proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 2000, str. II-3383.

Evropský soudní dvůr

1. Rozhodnutí ESD číslo 19/61 ze dne 13.7.1962 ve věci *Mannesmann AG proti Vysokému úřadu Evropského společenství uhlí a oceli*. Sbíрка rozhodnutí, zvláštní anglické vydání, str. 357.
2. Rozhodnutí ESD číslo 56 a 58/64 ze dne 13.7.1966 ve věci *Établissements Consten S.à.R.L. a Grundig-Verkaufs-GmbH proti Komisi EHS*. Sbíрка rozhodnutí, anglické vydání, str. 299.
3. Rozhodnutí ESD číslo 41/69 ze dne 15.7.1970 ve věci *ACF Chemiefarma NV proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1970, str. 661.
4. Rozhodnutí ESD číslo 48/69 ze dne 14.7.1972 ve věci *Imperial Chemical Industries Ltd. proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1972, strana 619.
5. Rozhodnutí ESD číslo 8/72 ze dne 17.10.1972 ve věci *Vereeniging van Cementhandelaren proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1972, str. 977.
6. Rozhodnutí ESD číslo 127/73 ze dne 30.1.1974 ve věci *Belgische Radio en Televisie proti SV SABAM a NV Fonior*. Sbíрка rozhodnutí 1974, str. 51.
7. Rozhodnutí ESD číslo 15/74 ze dne 31.10.1974 ve věci *Centrafarm BV et Adriaan de Peijper v Sterling Drug Inc*. Sbíрка rozhodnutí 1974, str. 2247.
8. Rozhodnutí ESD číslo 71/74 ze dne 15.5.1975 ve věci *Frubo proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1975, str. 563.
9. Rozhodnutí ESD číslo 40 až 48, 50, 54 až 56, 111, 113 a 114/73 ze dne 16.12.1975 ve věci *Coöperatieve Vereniging "Suiker Unie" UA a ostatní proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1975, str. 1663.
10. Rozhodnutí ESD číslo 51/75 ze dne 15.6.1976 ve věci *EMI Records Limited proti CBS United Kingdom Limited*, Sbíрка rozhodnutí 1976, str. 811.
11. Usnesení předsedy ESD číslo 26/76 R ze dne 23.7.1976 ve věci *Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1976, str. 1353.
12. Rozhodnutí ESD číslo 19/77 ze dne 1.2.1978 ve věci *Miller International Schallplatten GmbH proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1978, str. 131.

13. Rozhodnutí ESD číslo 32/78 a 36-82/78 ze dne 12.6.1979 ve věci *BMW Belgium ad. proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1979, str. 2435.
14. Rozhodnutí ESD číslo 209 až 215 a 218/78 ze dne 29.10.1980 ve věci *Heintz van Landewyck SARL a další proti Komisi ES („Fedetab“)*. Sbíрка rozhodnutí 1980, str. 3125.
15. Rozhodnutí ESD číslo 100 až 103/80 ze dne 7.6.1983 ve věci *SA Musique Diffusion française a další proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1983, str. 1825.
16. Rozhodnutí ESD číslo 107/82 ze dne 25.10.1983 ve věci *Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken AG proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1983, str. 3151.
17. Rozhodnutí ESD číslo 29 a 30/83 ze dne 28.3.1984 ve věci *Compagnie royale asturienne des mines SA a Rheinzink GmbH proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1984, str. 01679.
18. Rozhodnutí ESD číslo 123/83 ze dne 30.1.1985 ve věci *Bureau national interprofessionnel du cognac proti Guy Clair*. Sbíрка rozhodnutí 1985, str. 391.
19. Rozhodnutí ESD číslo 45/85 ze dne 27.1.1987 ve věci *Verband der Sachversicherer E.V. proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1987, str. 405.
20. Rozhodnutí ESD číslo 118/85 ze dne 16.6.1987 ve věci *Komise ES proti Itálii*. Sbíрка rozhodnutí 1987, str. 2599.
21. Rozhodnutí ESD číslo 65/86 ze dne 27.9.1988 ve věci *Bayer AG a Maschinenfabrik Hennecke GmbH proti Heinz Süllhöfer*. Sbíрка rozhodnutí 1988, str. 5249.
22. Rozhodnutí ESD číslo 246/86 ze dne 11.7.1989 ve věci *Belasco a další proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1989, str. 2117.
23. Rozhodnutí ESD číslo 110/88, 241/88 a 242/88 ze dne 13.7.1989 ve věci *François Lucazeau a další proti Société des Auteurs, Compositeurs et Editeurs de Musique (SACEM) a dalším*. Sbíрка rozhodnutí 1989, str. 02811.
24. Rozhodnutí ESD číslo C-277/87 ze dne 11.1.1990 ve věci *Sandoz prodotti farmaceutici SpA proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1990, str. I-45.
25. Rozhodnutí ESD číslo C-41/90 ze dne 23.4.1991 ve věci *Klaus Höfner a Fritz Elser proti Macrotron GmbH*. Sbíрка rozhodnutí 1991, str. I-01979.
26. Rozhodnutí ESD číslo C-159/91 a C-160/91 ze dne 17.2.1993 ve věci *Christian Poucet proti Assurances Générales de France a Caisse Mutuelle Régionale du Languedoc-Roussillon*. Sbíрка rozhodnutí 1993, str. I-00637.
27. Rozhodnutí ESD číslo C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 a C-125/85 až C-129/85 ze dne 31.3.1993 ve věci *A. Ahlström Osakeyhtiö a další proti Komisi ES („Woodpulp“)*. Sbíрка rozhodnutí 1993, str. I-1307.
28. Rozhodnutí ESD číslo C-364/92 ze dne 19.1.1994 ve věci *SAT Fluggesellschaft proti Eurocontrol*. Sbíрка rozhodnutí 1994, str. I-43.
29. Rozhodnutí ESD číslo C-137/92 P ze dne 15.6.1994 ve věci *Komise ES proti BASF AG a dalším*. Sbíрка rozhodnutí 1994, str. I-02555.

30. Rozhodnutí ESD číslo C-250/92 ze dne 15.12.1994 ve věci *Gøttrup-Klim e.a. Grovwareforeninger proti Dansk Landbrugs Grovvareselskab AmbA*. Sbíрка rozhodnutí 1994, strana I-05641.
31. Rozhodnutí ESD číslo C-244/94 ze dne 16.11.1995 ve věci *Fédération Française des Sociétés d'Assurance a další proti Ministère de l'Agriculture et de la Pêche*. Sbíрка rozhodnutí 1995, strana I-04013.
32. Rozhodnutí ESD číslo C-399/93 ze dne 12.12.1995 ve věci *H. G. Oude Luttikhuis a ostatní proti Verenigde Coöperatieve Melkindustrie Coberco BA*. Sbíрка rozhodnutí 1995, str. I-4515.
33. Rozhodnutí ESD číslo T-387/94 ze dne 18.9.1996 ve věci *Asia Motor France SA a další proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1996, str. II-00961.
34. Rozhodnutí ESD číslo C-73/95 P ze dne 24.10.1996 ve věci *Viho Europe BV proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1996, str. I-05457.
35. Rozhodnutí ESD číslo C-343/95 ze dne 18.3.1997 ve věci *Calì & Figli proti Servizi Ecologici Porto di Genova*. Sbíрка rozhodnutí 1997, str. I-1547.
36. Rozhodnutí ESD číslo C-55/96 ze dne 11.12.1997 ve věci *Job Centre coop. arl*. Sbíрка rozhodnutí 1997, str. I-07119.
37. Rozhodnutí ESD číslo C-185/95 P ze dne 17.12.1998 ve věci *Baustahlgewebe GmbH proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1998, str. I-08417
38. Rozhodnutí ESD číslo C-199/92 P ze dne 8.6.1999 ve věci *Hüls AG proti Komisi*, Sbíрка rozhodnutí 1999, str. I-4287.
39. Rozhodnutí ESD číslo C-49/92 ze dne 8.7.1999 ve věci *Komise ES proti Anic Partecipazioni SpA*. Sbíрка rozhodnutí 1999, str. I-4125.
40. Rozhodnutí ESD číslo C-51/92 P ze dne 8.7.1999 ve věci *Hercules Chemicals NV proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1999, str. I-04235.
41. Rozhodnutí ESD číslo C-234/92 P ze dne 8.7.1999 ve věci *Shell International Chemical Company Ltd proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 1999, str. I-04501.
42. Rozhodnutí ESD číslo C-309/99 ze dne 19.2.2002 ve věci *J.C.J. Wouters, J.W. Savelbergh, Price Waterhouse Belastingadviseurs BV proti Algemene Raad van de Nederlandse Orde van Advocaten*. Sbíрка rozhodnutí 2002, str. I-1577.
43. Rozhodnutí ESD číslo C-2/01 a C-3/01 ze dne 6.1.2004 ve věci *Bundesverband der Arzneimittel-Importeure proti Bayer a Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 2004, str. I-23.
44. Rozhodnutí ESD číslo C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P a C-219/00 P ze dne 7.1.2004 ve věci *Aalborg Portland A/S a další proti Komisi ES*. Sbíрка rozhodnutí 2004, str. I-123.

E. Rozhodnutí Komise

1. Rozhodnutí Komise číslo 68/318/EEC ze dne 17.7.1968 ve věci *S.O.C.E.M.A.S.* Úřední věstník L 201 ze dne 12.8.1968, str. 4-7.

2. Rozhodnutí Komise číslo 69/90/EEC ze dne 13.3.1969 ve věci *Cecimo*. Úřední věstník L 69 ze dne 20.3.1969, str. 13-20
3. Rozhodnutí Komise číslo 69/240/EEC ze dne 16.7.1969 ve věci *Entente internationale de la quinine*, Úřední věstník L 192 ze dne 5.8.1969, str. 5-22
4. Rozhodnutí Komise číslo 70/332/EEC ze dne 30.6.1970 ve věci *Kodak*. Úřední věstník L 147 ze dne 7.7.1970, str. 24-27.
5. Rozhodnutí Komise číslo 76/684/EEC ze dne 26.7.1976 ve věci *Pabst & Richarz*. Úřední věstník L 231 ze dne 21.8.1976, str. 24-29.
6. Rozhodnutí Komise číslo 79/934/EEC ze dne 5.9.1979 ve věci *BP Kemi – DDSF*. Úřední věstník L 286 ze dne 14.11.1979, str. 32-52.
7. Rozhodnutí Komise číslo 80/1283/EEC ze dne 25.11.1980 ve věci *Johnson & Johnson*. Úřední věstník L 377 ze dne 31.12.1980, str. 16-27.
8. Rozhodnutí Komise číslo 85/76/EEC ze dne 7.12.1984 ve věci *Milchförderungsfonds*. Úřední věstník L 035 ze dne 7.2.1985, str. 35-42.
9. Rozhodnutí Komise číslo 86/398/EEC ze dne 23.4.1986 ve věci *Polypropylene*. Úřední věstník L 230 ze dne 18.8.1986, str. 1-66.
10. Rozhodnutí Komise číslo 86/399/EEC ze dne 10.7.1986 ve věci *Roofing felt*. Úřední věstník L 232 ze dne 19.8.1986, str. 15-33.
11. Rozhodnutí Komise číslo 87/13/EEC ze dne 11.12.1986 ve věci *Association belge des banques*. Úřední věstník L 007 ze dne 9.1.1987, str. 27-35.
12. Rozhodnutí Komise číslo 88/86/EEC ze dne 18.12.1987 ve věci *Fisher-Price/Quaker Oats Ltd – Toyco*. Úřední věstník L 049 ze dne 23.2.1988, str. 19-23.
13. Rozhodnutí Komise číslo 89/190/EEC ze dne 21.12.1988 ve věci *PVC*. Úřední věstník L 074 ze dne 17.3.1989, str. 1-20.
14. Rozhodnutí Komise číslo 95/188/EC ze dne 30.1.1995 ve věci *Coapi*. Úřední věstník L 122 ze dne 2.6.1995, str. 37-50
15. Rozhodnutí Komise číslo 96/438/EC ze dne 5.6.1996 ve věci *Fenex*. Úřední věstník L 181 ze dne 20.7.1996, str. 28-36.
16. Rozhodnutí Komise číslo 1999/60/EC ze dne 21.10.1998 ve věci *Pre-Insulated Pipe Cartel*. Úřední věstník L 24 ze dne 30.1.1999, str. 1-70.

F. Internetové zdroje

1. *Elektronický přístup k rozhodnutím Soudního dvora*. Dostupné z: <<http://curia.europa.eu/en/content/juris/index.htm>Numerical access to the case law>.
2. *Elektronický přístup k Úřednímu věstníku*. Dostupné z: <<http://eur-lex.europa.eu/JOIndex.do?ihmlang=en>>.

3. DiLorenzo, T. J. *Anti-trust, Anti-truth* [online]. Publikováno 1.6.2000 [citováno 5.5.2010]. Dostupné z: <<http://mises.org/daily/436>>.
4. *Evropská komise podnikla kroky k posílení systému EU na ochranu základních práv* [online]. Publikováno 17.3.2010 [citováno 5.5.2010]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/ceskarepublika/press/press_releases/10_291_cs.htm>.
5. Parlamentní institut: *Lisabonská smlouva. Co nového by měla přinést?* [online]. [citováno 5.5.2010]. Dostupné z: <<http://www.psp.cz/sqw/text/orig2.sqw?idd=20553>>.
6. Útvar ministra pro evropské záležitosti Úřadu vlády ČR: *Analýza dopadů Lisabonské smlouvy* [online]. Publikováno v lednu 2010. [citováno 5.5.2010]. Dostupné z: <<http://www.vlada.cz/assets/evropske-zalezitosti/dokumenty/Analyza-dopadu-Lisabonske-smlouvy.pdf>>.

Anotace / Abstract

- Název:** Kartel v evropském právu
- Anotace:** Cílem diplomové práce je určit přesný obsah pojmů *dohod mezi podniky*, *rozhodnutí sdružení podniků* a *jednání ve shodě* podle článku 101 Smlouvy o fungování Evropského unie. Zvláštní pozornost je věnována souvisejícím rozhodnutím Komise a Soudního dvora.
- Klíčová slova:** Soutěžní právo EU; dohody mezi podniky; rozhodnutí sdružení podniků; jednání ve shodě.
-
- Title:** Cartel under European Law
- Abstract:** The Master's thesis aims to determine the exact scope of the notions of *agreements between undertakings*, *decisions by associations of undertakings* and *concerted practices* under Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union. Special attention is paid to relevant decisions of the Commission and of the Court of Justice.
- Keywords:** EU competition law; competition; agreements between undertakings; decisions by associations of undertakings; concerted practices.