

**Univerzita Karlova v Praze
Fakulta sociálních věd**

Institut ekonomických studií

Bakalářská práce

2010

Hana Bečičková

Univerzita Karlova v Praze
Fakulta sociálních věd

Institut ekonomických studií

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Vztah mezi evropskou soutěžní politikou ve smyslu antitrust a
národními soutěžními úřady

Vypracoval: Hana Bečičková
Vedoucí: PhDr. Pavel Streblov MSc
Akademický rok: 2009/2010

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracovala samostatně a použila pouze uvedené prameny a literaturu

V Praze dne 21.5.2010

podpis studenta

Na tomto místě bych ráda poděkovala především svému konzultantovi PhDr.Pavlu Streblovovi MSc za užitečné rady, podněty a obrovskou dávku trpělivosti. Dále děkuji panu Raineru Lindbergovi a paní Sini Sarvanne z Finnish Competition Authority, panu Martinu Švandovi z Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže a panu Miguelovi de Pablos ze španělského úřadu Comisión Nacional de la Competencia za významnou pomoc při získávání dat. V neposlední řadě děkuji své rodině a Vilému Kosovi za psychickou podporu ve slabých chvílích.

Abstrakt:

Tato práce má za cíl porovnání jednání a institucionálního ukotvení národních soutěžních úřadů členských zemí Evropské unie a zkoumání míry jejich harmonizace mezi sebou a s institucemi zabývajícími se soutěžním právem na evropské úrovni. Hlavním přínosem této práce je kompletní přehled nejdůležitějších principů fungování soutěžní politiky, sesbírání dat, která doposud nebyla uceleně publikována a konstrukce početně nenáročného ukazatele harmonizace soutěžní politiky. Aplikací ukazatele na vybranou množinu členských zemí Evropské unie byla zjištěna vysoká míra harmonizace institucionálního rámce jednotlivých soutěžních úřadů. Porovnáním se dvěma nečlenskými státy však nelze potvrdit hypotézu, že by tato harmonizace plynula pouze z členství v EU.

Klíčová slova: *antitrust, antimonopolní politika, soutěžní úřad, institucionální rámec, harmonizace soutěžní politiky*

JEL Klasifikace: *F53, F55, K21*

Abstract:

The main goal of this thesis is to compare the behavior and the institutional embedding of the national competition authorities of member countries of the EU and to assess the level of harmonization among them and in comparison to the institutions dealing with competition policy on the European level. The main contribution is a complex summary of the most important principles of competition policy functioning, the data collection and the construction of a simple competition policy harmonization index. By applying this index on a set of member countries, a high level of harmonization among the individual competition authorities was found. However, by comparing the results of the index for two non-member states, it is not possible to confirm the hypothesis of the membership in the EU being the only explication of the level of harmonization found.

Key words: *antitrust, competition, competition authority, institutional embedding, competition policy harmonization*

JEL Classification: *F53, F55, K21*

OBSAH

ÚVOD.....	1
ČÁST I – EVROPSKÁ SOUTĚŽNÍ POLITIKA	3
1. TEORETICKÝ RÁMEC SOUTĚŽNÍ POLITIKY.....	3
1.1. Tržní síla	4
1.2. Relevantní trh.....	4
1.3. Bariéry vstupu na trh	5
2. HLAVNÍ TYPY POSTIHNUTELNÉHO JEDNÁNÍ.....	6
2.1. Zneužití dominantního postavení.....	6
2.1.1. Predátorství.....	8
2.1.2. Slevová schémata	8
2.1.3. Tarifní nůžky.....	9
2.1.4. Účtování nepřiměřeně vysokých cen	10
2.1.5. Cenová diskriminace	10
2.1.6. Odmítnutí obchodovat	11
2.1.7. Vázané obchody.....	12
2.1.8. Exkluzivita	13
2.2. Kartelové dohody a jednání ve shodě.....	14
3. INSTITUCIONÁLNÍ RÁMEC EVROPSKÉ SOUTĚŽNÍ POLITIKY	16
3.1. Právní rámec	16
3.2. Instituce evropské soutěžní politiky	19
ČÁST II – SROVNÁNÍ NÁRODNÍCH SOUTĚŽNÍCH ÚŘADŮ	22
4. UKAZATEL HARMONIZACE INSTITUCIONÁLNÍHO RÁMCE.....	23
4.1. Obecné institucionální hledisko	25
4.2. Kartelové dohody a jednání ve shodě.....	27
4.3. Zneužití dominantního postavení.....	28

4.4. Mezinárodní spolupráce.....	29
5. POKUTY.....	31
6. ZDROJE.....	36
ZÁVĚR.....	39
BIBLIOGRAFIE.....	43
a) Odborná literatura.....	43
b) Výroční zprávy národních soutěžních úřadů.....	45
c) Antitrust Encyclopedia.....	47
d) Internetové zdroje.....	47
Příloha A.....	48

Seznam použitých zkratk:

ES	Evropské společenství (European Community)
ESHS	Evropská síť pro hospodářskou soutěž (European Competition Network)
EU	Evropská unie (European Union)
ICN	Mezinárodní soutěžní síť (International Competition Network)
ICPEN	Mezinárodní prováděcí síť pro ochranu spotřebitelů (International Consumer Protection and Enforcement Network)
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (Organisation Economic Co-operation and Development)
OSN	Organizace spojených národů (United Nations Organization)
SSNIP	Malý, ale významný nepřechodný nárůst ceny (Small but significant non-transitory increase in price)
UNCTAD	Konference OSN o obchodu a rozvoji (United Nations Conference on Trade and Development)
WTO	Světová obchodní organizace (World Trade Organization)

ÚVOD

Soutěžní politika slaví v posledních letech nebyvalé úspěchy a stává se stěžejním tématem jak na evropské, tak na celosvětové politické scéně, a to i v rámci organizací, jakými jsou Světová obchodní organizace či Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj. O popularizaci soutěžní politiky svědčí i fakt, že se v průběhu posledních dvaceti let počet zemí, aplikujících soutěžní právo a politiku, více než ztrojnásobil.¹

V kontextu současné nepříznivé ekonomické situace je, více než kdy jindy, důležité zefektivnit veškeré postupy a činnosti, a to nejen v podnikatelské sféře, ale i ve vládních organizacích a institucích tak, aby finance vynaložené na jejich fungování přinášely co nejlepší výsledky. To platí pro národní soutěžní úřady dvojnásob. Vzhledem k tomu, že v rámci stávající hospodářské situace dochází k vyhocení soupeření mezi navzájem si konkurujícími firmami, je možné, že firmy budou mít větší sklony zajistit si své místo na trhu neférovými prostředky. To však může mít velice nepříznivé dopady nejen na ostatní konkurenty, ale především na spotřebitele, a tedy může dojít k dalšímu prohloubení dopadů krize.

Ke zvýšení efektivity soutěžní politiky značně přispívá její harmonizace s okolními státy, navíc v případech, kdy chování firmy či skupiny firem ohrožuje situaci na jednotném trhu EU, je vysoký stupeň spolupráce přímo nezbytný.

Z výše uvedených důvodů si autorka v rozsahu této práce klade za cíl ohodnotit stupeň harmonizace institucionálního rámce a míru spolupráce jednotlivých soutěžních úřadů mezi sebou a zjistit, do jaké míry je jejich případná konvergence způsobena členstvím v Evropské unii.

Práce je rozdělena do dvou částí. Ta první se věnuje vysvětlení základních pojmů teoretického aparátu soutěžní politiky ve smyslu antitrust a vymezení stávajícího institucionálního rámce jak z hlediska právního ukotvení, tak i relevantních institucí, které se zabývají soutěžní politikou na evropské úrovni.

¹ Generální ředitelství pro soutěžní politiku, (2010)

Druhá část se dále dělí na tři kapitoly, kde každá z nich představuje jedno hledisko porovnání vybraných národních soutěžních úřadů mezi sebou a s Evropskou komisí. Mezi státy, které budou do porovnání zahrnuty, patří Francie, Irsko, Řecko, Španělsko, Finsko, Česká republika a Bulharsko, které jsou zástupci jednotlivých vln přijetí do Evropské unie.

Ve čtvrté kapitole autorka zkonstruuje ukazatel harmonizace institucionálního rámce, a to na základě zvolených kritérií obecného institucionálního hlediska, kartelových dohod a jednání ve shodě, zneužití dominantního postavení a mezinárodní spolupráce. Pro ověření kvality vytvořeného ukazatele budou do srovnání zahrnuty i dva státy, jež nejsou členy Evropské unie, Švýcarsko a Turecko.

Pátá a šestá kapitola se věnuje srovnání kvantitativních rozdílů mezi jednotlivými soutěžními úřady s ohledem na výši udělených pokut a zdroje, jež má úřad k dispozici. Data pro tuto část srovnání byla získána z výročních zpráv jednotlivých soutěžních úřadů, popřípadě přímo od jejich zaměstnanců, a tedy se jedná o zcela originální srovnání, které navíc pracuje s časovým úsekem mezi lety 2000 – 2008, a tedy je možné zkoumat, zdali došlo se vstupem České republiky do EU k nějakým zásadním změnám.

ČÁST I – EVROPSKÁ SOUTĚŽNÍ POLITIKA

Jak již bylo řečeno v úvodu této práce, Část I se věnuje především vysvětlení základních pojmů teoretického aparátu soutěžní politiky a vymezení odpovídajícího institucionálního rámce. Zároveň se věnuje definici hlavních typů postihnutelného jednání v rámci článku 101 a 102 Smlouvy o fungování EU.

1. TEORETICKÝ RÁMEC SOUTĚŽNÍ POLITIKY

Vzhledem k tomu, že hospodářskou soutěž lze chápat jako základní princip tržní ekonomiky, můžeme na evropskou soutěžní politiku nahlížet jako na množinu takových opatření, která mají zachovávat stejnou míru konkurence nebo takových nápravných prostředků, jež povedou k vyšší míře konkurence na trhu, a tím dosáhnout základních ekonomických cílů Společenství. Mezi tyto cíle řadíme stálý a udržitelný růst, zvyšování životní úrovně, jednotný vnitřní trh a podporu celkové stability Společenství. Samotná konkurence by tedy v rámci evropské soutěžní politiky neměla být chápána jako cíl, ale jako prostředek pro dosažení takových cílů, které jsou v zájmu veřejnosti.

Konkurence je koncept, kdy více soupeřících firem tvoří takové tržní prostředí, které je příznivě nakloněno spotřebitelům díky tomu, že dochází ke stlačování cen, výrobě větších množství spotřebiteli poptávaných statků nebo stejných množství statků ale o vyšší kvalitě. Při snaze získat další zákazníky jsou firmy nuceny co nejvíce zefektivnit své výrobní procesy tak, aby byly schopny nabídnout stejný (nebo alespoň v očích spotřebitele srovnatelný) produkt za nižší cenu než jeho konkurent. Konkurence má tedy v ideálním případě dva hlavní výsledky: spotřebitelský blahobyt a ekonomickou efektivnost.

Cílem soutěžní politiky je tedy dosažení preferovaného kompromisu mezi „vyšší efektivitou firmy většího rozsahu a ztrátami na blahobytu, jež mohou vzniknout, pokud v důsledku menšího množství konkurujících si firem bude větší riziko nekalé kooperace.“²

V případě monopolu, respektive i v případě velké tržní síly jedné nebo více kooperujících firem dohromady, tak vzniká situace, která je pro spotřebitele neblahá a zároveň existuje prostor pro směnu, který zůstává nevyužitý. Monopolista by totiž mohl vyrábět další jednotky se ziskem, a to až do chvíle, kdy by se jeho náklady na další vyrobenou jednotku, tedy mezní

² Gual, J. (1995), str. 14, překlad: autorka

náklady, právě rovnaly jeho meznímu příjmu, čímž by se opět dostal do optima dokonalé konkurence.³

Vzhledem k tomu, že předpoklady dokonalé konkurence⁴ nejsou v reálném světě splnitelné, její výskyt nelze, i kvůli existenci externalit a tržních fricí, předpokládat.⁵ Přesto je brána za jakýsi ideální stav, ke kterému by mělo tržní prostředí, byť za pomoci určité regulace, směřovat.

Ještě než bude možné přistoupit k definici jednotlivých potenciálně protisoutěžních jednání, je třeba zavést tři hlavní pojmy, jež se v soutěžní politice nejčastěji vyskytují a na základě kterých Evropská komise posuzuje důležitost a reálný či potenciaální důsledek nekalého jednání.

1.1. Tržní síla

Tržní síla je schopnost firmy, respektive několika spolupracujících firem, zvýšit cenu nad úroveň konkurence (tedy nad úroveň mezních nákladů) a udržet ji po delší časové období. Obdobně může firma s velkou tržní silou ovlivnit kvalitu nebo množství produktu.

K měření tržní síly existuje několik přístupů, které lze rozdělit na přímé a nepřímé. Mezi ty přímé řadíme například SSNIP test, Lernerův index, Herfindahlův-Hirschmanův index a další⁶, jež jsou založeny na těžko měřitelných veličinách, a tedy mohou být problematické. Nepřímým přístupem, který je zároveň používán Komisí, je strukturální analýza, při níž se definuje relevantní trh, posoudí tržní síla a v neposlední řadě i bariéry vstupu na trh.

1.2. Relevantní trh

Definice relevantního trhu je důležitá pro schopnost zhodnotit, zdali vůbec existují firmy vyrábějící substituty k produktu, jež vyrábí společnost s velkou tržní silou. V souvislosti s touto definicí se bere v úvahu jak možnost substituce na straně poptávky a nabídky produktu, tak i geografické a časové hledisko.

³ Jones, A., Sufrin, B. (2008)

⁴ Kde předpoklady dokonalé konkurence rozumíme: nekonečný počet firem a spotřebitelů (a tedy žádný z nich nemá dostatečný vliv na to, aby mohl ovlivnit cenu), homogenní produkt, dokonalou informovanost a neexistenci transakčních nákladů (tedy nákladů vyplývajících z použití trhu) viz např. Samuelson, P. A., Nordhaus, W. D. (1991)

⁵ Dle Carlton D. W., Perloff, J. M (2005) se např. obchodování akcií na newyorské burze značně přibližuje splnění předpokladů dokonalé konkurence

⁶ Více o měření tržní síly např. viz Utton, M. A. (2003)

Substituovatelnost produktu je přímým a nejefektivnějším nástrojem k omezení nezávislého jednání firmy na trhu. Pokud na trhu existují vhodné substituty, pak firma nikdy nemůže významně ovlivnit ceny či jiné podmínky na trhu, protože spotřebitelé mohou jednoduše přestat kupovat daný produkt a přejít ke konkurenci. Pravděpodobnost substituce na straně poptávky může být ovlivněna technickými překážkami souvisejícími se změnou produktu, náklady vyplývajícími ze změny a časem potřebným ke změně.⁷

Definice relevantních trhů z geografického hlediska je založena na posouzení regionů, ze kterých má spotřebitel realistickou možnost získat daný produkt. Záleží tedy například na možnostech a ochotě výrobců přenést výrobu nebo nabídku z jednoho regionu do druhého a obdobně na možnostech a ochotě spotřebitele přenést svou poptávku jinam a stejně tak na podstatných rozdílech v ceně, kvalitě nebo jiných charakteristikách produktu.

1.3. Bariéry vstupu na trh

Pro posouzení tržní síly je analýza bariér vstupu na trh zcela zásadní. Pokud dojde k vytlačení firmy z trhu, ať už zaslouženě či protisoutěžními prostředky, jsou právě bariéry opětovného vstupu na trh rozhodujícím faktorem toho, zda bude mít takovéto jednání dlouhodobý negativní dopad na spotřebitele či ne. V případě neexistence bariér pro vstup na trh nebo v případě, že jsou velmi malé, nemůže firma, jež na trhu zůstala, zneužít své posílené dominantní postavení na více než jedno období. Pokud by totiž v tomto období realizovala nadstandardní zisk, potom by přilákala do odvětví další firmy a dominantní firma by pak byla nucena vrátit se na původní cenu, jinak by své zákazníky ztratila ve prospěch konkurence.⁸ Kdyby však byly bariéry pro vstup na trh velmi vysoké, bylo by pravděpodobné, že firmy do odvětví raději nevstoupí, a tedy dominantní firma může své dominantní postavení zneužívat dlouhodobě.⁹

Bariér vstupů na trh je mnoho typů, mohou mít administrativní či právní podstatu, pokud se jedná např. o licence nebo cla, navíc mohou mít podobu nákladové či investiční výhody či výnosů z rozsahu realizovaných na trhu již existující firmou.¹⁰

⁷ Jones, A., Sufrin, B. (2008)

⁸ Samuelson, P. A., Nordhaus, W.D. (1991)

⁹ Konkrétní definice bariér vstupu na trh je předmětem diskuze mezi představiteli Harvardské, Chicagské a Post-Chicagské školy viz např. Jones, A., Sufrin, B. (2008)

¹⁰ Craig, P. P., De Búrca, G. (2008)

2. HLAVNÍ TYPY POSTIHNUTELNÉHO JEDNÁNÍ

Evropskou soutěžní politiku můžeme rozdělit do dvou základních kategorií. Jednou je regulace podnikatelské sféry, jež zahrnuje zneužití dominantního postavení, kartelové dohody, jednání ve shodě, fúze a akvizice. V rámci regulace podnikatelské sféry lze dále vyčlenit tzv. antitrust¹¹ neboli antimonopolní politiku, která zahrnuje již zmíněné zneužití dominantního postavení, kartelové dohody a jednání ve shodě a na kterou se tato práce zaměřuje. Druhou kategorií je regulace státních zásahů, kam patří státní příspěvky a liberalizace státních monopolů.

V této části budou popsány jednotlivé typy jednání, které automaticky vede, nebo by mohlo vést, ke snížení stávající míry konkurence a tím nepříznivě ovlivňuje situaci na trhu či blahobyt spotřebitele. Krátce bude vysvětleno, co se pod daným jednáním skrývá, jakým způsobem ovlivňuje konkurenční prostředí a v jakých situacích může být posouzeno jako protisoutěžní.

2.1.Zneužití dominantního postavení

Zneužití dominantního postavení upravuje článek 102 Smlouvy o fungování Evropské unie¹² a uplatňuje se v případech, kdy:¹³

- společnost má dominantní postavení s ohledem na její tržní podíl, existenci substitutů k produktům či službám, které daná společnost vyrábí či poskytuje, existenci významných konkurentů či jiné faktory, jež této společnosti umožňuje se do jisté míry vyhnout efektivní konkurenci,
- společnost má dominantní postavení na evropském trhu nebo na jeho významné části,
- společnost zneužívá své dominantní postavení.

Dominantní postavení lze charakterizovat pomocí výše definované tržní síly. Firmu lze považovat za dominantní, pokud má takovou tržní sílu, která jí umožňuje bránit efektivní konkurenci a do určité míry (opět dle velikosti tržní síly) se nechovat jako příjemce ceny, ale jako její tvůrce, a to nezávisle na ostatních konkurentech.

¹¹ Zatímco v Evropě se v angličtině pro soutěžní politiku ujal termín „Competition policy,” ve Spojených Státech je používán termín „Antitrust policy.” V rámci Evropské unie je termín antitrust používán jako synonymum pro oblast regulace podnikatelské sféry vyjma kontroly fúzí a akvizic.

¹² Tomu odpovídá článek 82 Smlouvy o ES, respektive článek 86 Římské smlouvy

¹³ Evropská Komise (2005)

Samotné dominantní postavení však nezákonné není, pokud je dosaženo zaslouženě, legálními a férovými prostředky a pokud nedochází k jeho zneužívání. V oblasti soutěžního práva je to právě zneužívání takového postavení, jež je postaveno mimo zákon.

Definice zneužití dominantního postavení, která je nejčastěji používána Evropským soudním dvorem, byla formulována v případě Hoffmann-La Roche¹⁴:

„Koncept zneužití je objektivním konceptem, který se týká chování společnosti v dominantní pozici, díky níž může ovlivnit strukturu trhu, kde se, jakožto následek samotné přítomnosti zmíněné společnosti, sníží úroveň konkurence a která, pomocí metod odlišných od těch, podmiňujících efektivní konkurenci v produktech a službách [...], zabrání udržení konkurenční úrovně, která ještě na trhu existuje, nebo jejímu růstu.“¹⁵

V rámci jednání spadajících do kategorie zneužití dominantního postavení můžeme rozlišit dva základní typy zneužití:¹⁶

- a) Zneužití vykořisťováním – situace, kdy firma nadměrně využívá výhod plynoucích ze své tržní moci, a tím přímo snižuje blahobytnost spotřebitelů:
 - stanovováním nepřiměřeně vysokých (popř. nízkých) cen,
 - zaváděním nespravedlivých obchodních podmínek (podmínění prodeje),
 - omezováním výroby.
- b) Zneužití vyloučením (diskriminací) – chování, které vede k zabránění či omezení efektivní konkurence na trhu pomocí vyloučení či oslabení stávajících nebo potenciálních konkurentů:
 - odmítnutí obchodovat, cenová diskriminace a slevová schémata, predátorství, exkluzivita, diskriminace, atd.

Většina jednání, která jsou skutečně firmami používána, spadá do druhé kategorie. Ačkoli některé z praktik této kategorie mohou v krátkém období vést ke zvýšení blahobytnosti spotřebitelů, například stanovením velmi nízkých cen v první fázi predátorského jednání, v dlouhém období vedou ke snížení míry konkurence.

Vzhledem k povaze jednotlivých jednání pak můžeme zavést o něco vhodnější rozdělení a to podle toho, zda jednání využívá úpravu cen či ne:

¹⁴ Případ 85/76, Hoffmann-La Roche v. Komise

¹⁵ Jones, A., Sufin, B. (2008), str. 435, překlad: autorka

¹⁶ Motta, M. (2005)

- a) cenové praktiky: predátorství, tarifní nůžky, neférové oceňování, cenová diskriminace a slevová schémata,
- b) necenové praktiky: vázání obchodu, balíčkování, exkluzivita (výlučnost), odepření obchodování.

Zároveň se tyto praktiky dělí podle trhů, na kterých působí na:

- a) horizontální: exkluzivita, vázání obchodu, balíčkování, predátorství, slevová schémata,
- b) vertikální: tarifní nůžky, odmítnutí obchodování.

2.1.1. Predátorství

Predátorskými praktikami rozumíme takové jednání, jež vede k odchodu firem z odvětví způsobeném nastavením neúnosně nízkých cen dominantní firmou. Na první pohled by se mohlo zdát, že takovéto jednání má pro spotřebitele pozitivní přínos, avšak stanovení takto nízké ceny je realizováno pouze v prvním období, jež slouží k vytlačení konkurenčních firem z trhu. Následně začíná druhá fáze, ve které dominantní firma cenu zvedne, a to, díky své upevněné dominantní pozici, nad původní tržní cenu. Navíc pokud se firmě v první fázi podařilo z trhu vytlačit všechny své konkurenty, bude se v druhém období chovat jako monopol. Pokud navíc existují vysoké bariéry pro vstup na trh, potom si tuto pozici může firma udržet i v dlouhém období.

V roce 2007 byla například udělena pokuta společnosti GlaxoSmithKline France ve výši 10 milionů eur za nastavování predátorských cen a vázaných slev při prodeji léčiv francouzským nemocnicím v roce 1999 a 2000.¹⁷

2.1.2. Slevová schémata

Slevy patří mezi zcela běžné a rozšířené prostředky, jakými se firmy snaží přilákat zákazníky a v žádném případě nejsou výsadou firem s dominantním postavením na trhu. O to těžší je rozlišit mezi běžnou formou slevy a tou, která má dle evropského soutěžního práva za následek uzavření spotřebitele před konkurencí, a tedy je zakázána per se, to znamená automaticky a bez výjimek.

Mezi slevová schémata, jež by dle Komise měla být bez výjimek zakázána, patří například podmínění slev opakovaným nákupem, splněním určité kvóty nákupu či příslibem výhradního

¹⁷ Subiotto, R., Snelders, R. (2006),

nákupu produktů u daného výrobce. Spotřebitel má v takovéto situaci silnou motivaci k navázání obchodního vztahu s dodavatelem produktu nebo služby, čímž dojde k nepřírozenému vytvoření loajality spotřebitele k dodavateli.¹⁸

Příkladem akceptovatelných a zcela běžných slev je například množstevní sleva, která je odůvodněna tím, že prodej většího množství produktu generuje pro prodejce úspory nákladů, jež by jinak vynaložil např. na jeho dlouhodobé skladování.¹⁹ V evropské soutěžní politice je však pravidlem, že firma s dominantním postavením na trhu musí své produkty dodávat spotřebitelům za stejných podmínek, a tedy musí být množství produktu, na které je poskytována sleva, dostupné většině spotřebitelů. Opět je pravidlem, že pro účtování různé ceny musí pro toto jednání existovat objektivní důvody.

Za nekalé jednání v podobě slevových schémat byla Evropskou komisí udělena v roce 2001 pokuta ve výši 20 milionů eur²⁰ francouzskému výrobcí pneumatik Michelin za to, že nabízela dealerům automobilů slevu v případě, pokud v daném roce prodají minimálně stanovené množství pneumatik. Dealeři, motivovaní vidinou slevy, a tedy i vyšší marže, zákazníkům doporučovali pneumatiky od firmy Michelin na úkor ostatních, byť kvalitnějších či levnějších výrobků.²¹

2.1.3. Tarifní nůžky

Tarifními nůžkami rozumíme situaci, kdy firma, která působí na více než jednom stupni produkce a má dominantní pozici na primárním trhu, oslabí pozici konkurenční firmy nebo zabráni potenciálním konkurentům vstoupit na trh tím, že stanoví vysokou cenu meziprojektu, který konkurenční firma k výrobě finálního produktu nutně potřebuje. Sama firma s dominantní pozicí na trhu primárního produktu si pak může dovolit nabídnout koncovému uživateli mnohem nižší cenu než firma, které draze prodává potřebný meziprojekt, a tak se tlak na ostatní konkurenty ještě zvýší. Indikací tarifních nůžek je, pokud rozdíl mezi maloobchodní a velkoobchodní cenou meziprojektu je tak malý, že ani efektivní konkurent nemůže dosáhnout stálého zisku.²²

¹⁸ Ec.europa.eu

¹⁹ Jones, A., Sufirin, B. (2008)

²⁰ Evropská Komise, (2005)

²¹ Subiotto, R., Snelders, R. (2004)

²² Jones, A., Sufirin, B. (2008)

Jedním z případů, kdy Komise posuzovala, zdali došlo ke zneužití dominantního postavení právě v podobě tarifních nůžek, byl spor Napier Brown-British Sugar.²³ Firma British Sugar si držela dominantní postavení jak na trhu prodeje cukru k dalšímu zpracování, tak i na maloobchodním trhu a snažila se tuto pozici posílit tím, že snížila rozdíl mezi maloobchodní a velkoobchodní cenou natolik, že firma Napier Brown, která byla závislá na dodávkách cukru od společnosti British Sugar, neměla možnost získat ani takovou marži z vlastního prodeje, která by jí umožnila na trhu pokračovat, přestože byla stejně efektivní v balení a distribuci cukru, jako firma British Sugar.

2.1.4. Účtování nepřiměřeně vysokých cen

Pro úspěšné účtování nepřiměřeně vysokých cen je opět nutné, aby takto jednající firma měla silně dominantní pozici na trhu, nebo aby existovalo pouze omezené množství vhodných substitutů, protože v opačném případě by se spotřebitelé rozhodli vysokou cenu neplatit a změnil by prodejce. Zdali dochází k účtování nepřiměřeně vysokých cen lze odhalit porovnáním účtované ceny s náklady na výrobu daného produktu, s cenami podobných produktů nebo porovnáním ziskovosti firmy v dominantní pozici se ziskovostí ostatních firem.²⁴

Evropský soudní dvůr v případě United Brands - Evropská komise zrušil rozhodnutí Komise o tom, že společnost United Brands účtovala v Německu, Dánsku a zemích Beneluxu za banány Chiquita nepřiměřeně vysoké ceny. Soudní dvůr argumentoval tím, že Komise účtování nepřiměřeně vysokých cen dostatečně neprokázala, přestože provedla porovnání ceny s náklady i s cenami v sousedních zemích a shledala, že ceny jsou skutečně nepřiměřeně vysoké. Dle Evropského soudního dvoru je současně nutné prokázat, nejen že jsou ceny nepřiměřeně vysoké, ale zároveň také že jsou neférové.²⁵

2.1.5. Cenová diskriminace

Cenovou diskriminací se míní jednání se zákazníky nestejným způsobem, pro které z hlediska soutěžního práva neexistuje obhajitelný důvod. Diskriminace může zahrnovat jak účtování různých cen za stejný produkt o stejných výrobních nákladech, tak i účtování stejné ceny za

²³ Jones, A., Sufrin, B. (2008)

²⁴ Jones, A., Sufrin, B. (2008)

²⁵ Utton, M. A. (2003)

různé produkty o různých výrobních nákladech. Cenová diskriminace navíc může být jak vertikální, tak i horizontální a dále lze rozlišit tři kategorie:²⁶

- Cenová diskriminace prvního stupně, někdy označována jako dokonalá cenová diskriminace, je situace, kdy výrobce účtuje každému zákazníkovi jeho rezervační cenu, tedy nejvyšší cenu, kterou je zákazník za daný produkt či službu ochoten zaplatit.
- Cenová diskriminace druhého stupně spočívá v tom, že přestože výrobce nezná rezervační ceny jednotlivých zákazníků, je schopen je odhalit tím, že nabízí kombinace produktů či služeb, ze kterých si zákazník sám vybere.
- Při cenové diskriminaci třetího stupně výrobce odhaduje rezervační ceny spotřebitele dle příslušnosti ke skupině spotřebitelů (např. důchodci či studenti).²⁷

Regionální cenové diskriminaci je věnována v rámci Evropské unie zvláštní pozornost a to z důvodu, že má toto jednání za cíl rozdělit jednotný trh. Jako příklad regionální cenové diskriminace lze uvést případ Irish Sugar,²⁸ kde Soud první instance rozhodl, že firma Irish Sugar se snažila omezit obchod mezi členskými zeměmi, a tím udržet vysokou cenu cukru na irském trhu. Firma Irish Sugar diskriminovala zákazníky tím, že nabízela nižší ceny zákazníkům v blízkosti hranic se Severním Irskem, a tím i omezovala jeho dovoz do Irska.

2.1.6. Odmítnutí obchodovat

Ačkoli mají firmy možnost si vybrat svobodně druhou smluvní stranu, v případě firmy s dominantním postavením na trhu může být odmítnutí obchodovat vnímáno jako zneužití této pozice. Ovšem pouze za určitých okolností, nikdy per se.

Odmítnutí obchodovat může mít jak přímou, tak nepřímou formu. Přímé odmítnutí obchodovat se může stát nedovoleným v případě, že dominantní firma zastaví dodávky stávajícímu zákazníkovi nebo odmítne uzavřít smlouvu s potencionálním zákazníkem.²⁹ Nepřímou variantou je potom případ, kdy dominantní firma potencionálnímu zákazníkovi, se kterým nechce obchodovat, nastaví cenu či jiné podmínky obchodu tak, že je protistrana nebude moci přijmout.

²⁶ Motta, M. (2005)

²⁷ Jones, A., Sufrin, B. (2008)

²⁸ Subiotto, R., Snelders, R. (2002)

²⁹ Craig, P. P., De Búrca, G. (2008)

Dle rozhodnutí Evropského soudního dvora ve dvou případech z roku 1973, týkajících se firmy Commercial Solvents³⁰, je odmítnutí dominantní firmy dodávat produkty konkurenční firmě, jež působí na sekundárním trhu, zneužitím dominantního postavení a toto rozhodnutí bylo zároveň ustanoveno v precedenčním právu. V tomto případě lékárenská firma Commercial Solvents odmítla dodávat jiné společnosti látku, jež je nezbytná pro výrobu léku na tuberkulózu. Vzhledem k tomu, že firma Commercial Solvents měla na primárním trhu s touto látkou dominantní postavení a její dceřiná společnost působila na trhu se samotným lékem proti tuberkulóze, bylo odmítnutí obchodovat s danou společností shledáno Evropským soudním dvorem zneužitím dominantního postavení.³¹

Obdobné případy se často objevují v souvislosti s nezbytným zařízením či infrastrukturou, jako jsou přístavy, letiště či elektrické a telekomunikační sítě. V takovýchto odvětvích je typické, že dominantní firma brání efektivní konkurenci tím, že odmítá poskytnout konkurenčním firmám zásadní zdroj, který je náročné či nákladné vybudovat a který je zároveň pro poskytování určitého produktu či služby nezbytný.

Jiným příkladem jednání spadajícího do této kategorie je odmítnutí udělit licenci k právům duševního vlastnictví. Přestože je ochranná známka pro práva duševního vlastnictví odměnou za náklady vynaložené na výzkum a vývoj technologie, know-how, apod., v případě dominantní firmy, která neposkytnutím licence na používání tohoto duševního vlastnictví významně omezuje konkurenci, může být takovéto jednání opět považováno za zneužívání dominantního postavení.³²

2.1.7. Vázané obchody

Vázané obchody spočívají v tom, že firma, jež vyrábí několik různých produktů, nutí spotřebitele ke koupi i jiného než poptávaného zboží tím, že znemožní jeho nákup samostatně. Pouze společnost s dominantním postavením může spotřebitele nutit k takovýmto nákupům, navíc koupě dvou různých výrobků či služeb přichází v úvahu pouze v případě, kdy spotřebitelé jeden z produktů či služeb opravdu potřebují a neexistuje k danému produktu vhodný substitut.³³

³⁰ Jones, A., Sufrin, B. (2008)

³¹ Jones, A., Sufrin, B. (2008)

³² Motta, M. (2005)

³³ Craig, P. P., De Búrca, G. (2008)

Vázané obchody mohou mít několik podob. Mezi velice časté patří vázání výrobků s příslušenstvím, což samo o sobě nezákonné není. Problém ovšem nastává v případě, že výrobce spotřebitele nutí k nákupu jím vyráběného příslušenství hrozbou zrušení záruky při použití příslušenství od jiného výrobce. Obdobou je vázání komplementárních výrobků (např. lyže a hůlky). Jinou formou je, v případě firmy, jež kromě produktů nabízí i služby, vázání výrobků a přidružených služeb (např. dovoz zakoupeného produktu).³⁴

O zneužití dominantního postavení se jedná tehdy, když pro vazbu mezi dvěma produkty neexistuje objektivní vysvětlení z hlediska charakteristiky produktu nebo obchodního účelu, jako je tomu například při prodeji automobilu zároveň s pneumatikami (zde figuruje i odůvodnění z technického hlediska). Polehčující okolností může být v případě prodeje dvou výrobků dohromady existence úspor z rozsahu.

Hlavním negativním vlivem vázání produktů je fakt, že takové jednání může vyústit v uzavření vázaného produktu pro konkurenční firmy, jako je tomu například u výroby natolik specifických produktů, že jejich příslušenství je nekompatibilní s příslušenstvím jejich substitutů, a jiného využití technologických zámek. Objektivními argumenty ve prospěch tohoto jednání může být lepší funkce produktu při používání příslušenství, jež bylo navrženo přímo pro daný produkt.

2.1.8. Exkluzivita

Dohoda o exkluzivním nákupu je dohodou, kterou se spotřebitel zavazuje koupit veškeré poptávané množství produktu od jediného prodejce. Obdobně dohoda o exkluzivním prodeji spočívá v situaci, kdy výrobce udělí nějakému dealerovi výhradní právo prodávat produkt v rámci nějakého území.

V případě firmy v dominantní pozici může mít opět takové jednání negativní vliv na konkurenci, a tak dominantní firma musí být schopna objektivně dokázat, že taková dohoda byla uzavřena, aby splnila nějaký konkrétní účel.³⁵ Obhajitelným účelem může být zajištění výrobcem požadované kvality služeb v případě luxusního zboží, například u drahých automobilů nebo parfémů.

³⁴ Jones, A., Sufirin, B. (2008)

³⁵ Craig, P. P., De Búrca, G. (2008)

2.2.Kartelové dohody a jednání ve shodě

Článek 101 Smlouvy o fungování Evropské unie³⁶ zakazuje takové dohody mezi společnostmi, jež omezují hospodářskou soutěž, přičemž mezi tyto dohody se řadí i ty nepsané a utajené a jednání ve shodě.

Obecně se jedná o dohody, které:³⁷

- umožňují participujícím firmám díky své kombinované tržní síle určovat ceny nebo jiné obchodní podmínky
- mají za cíl omezit výrobu či inovace, jež by vedly k efektivnějšímu stylu výroby konkurenčních firem
- rozdělují mezi participující společnosti trh či zdroje
- uplatňují vůči neparticipujícím společnostem diskriminační praktiky

Kartelové dohody můžeme rozdělit na horizontální, pokud se jedná o konkurenční firmy na stejném relevantním trhu, a vertikální, v případě spolupráce mezi firmou působící na primárním trhu a firmou působící na sekundárním trhu.³⁸

Vzhledem k tomu, že jsou kartely jedním z nejzávažnějších protisoutěžních jednání, jejich vyšetřování je dávana soutěžními úřady velmi vysoká priorita.

Kartelem rozumíme dvě a více nezávislých firem, které se tajně dohodnou na koordinaci svých činností, a tím určují ceny, omezují produkci, či si mezi sebou rozdělí trhy nebo zákazníky. Namísto aby mezi sebou firmy soutěžily a snažily se získat další zákazníky tím, že nabídnou lepší ceny či kvalitnější produkt, dochází naopak ke zhoršení situace spotřebitelů, protože platí více za horší kvalitu. V případě, že kooperující firmy mají velkou kombinovanou tržní sílu, nastává pro spotřebitele situace, která je srovnatelná s monopolem.

Kartely, u kterých převáží negativní vlivy nad těmi možnými pozitivními, jsou podle soutěžního práva Evropské unie nezákonné,³⁹ a tak logicky, pokud k nějakému kartelu mezi firmami má dojít, je to vždy za nejvyššího utajení. Toto utajení s sebou však zároveň nese komunikační problémy mezi účastníky kartelu, horší koordinaci aktivit, navíc v případě

³⁶ Tomu odpovídá článek 81 Smlouvy o ES, respektive článek 85 Římské smlouvy

³⁷ Evropská Komise (2005)

³⁸ Jones, A., Sufrin, B. (2008)

³⁹ Opět se však bere případ od případu. Například dohody mezi nekonkurujícími si firmami nezákonné nejsou, avšak otázkou zůstává jejich motivace k uzavření takové dohody.

odhalení hrozí uvalení velmi vysokých pokut (celkem jsou odhaleným kartelům uloženy pokuty ve výši 0,5 až 1 miliardy eur ročně⁴⁰), a tak je stabilita kartelu automaticky narušena.

Jak už bylo řečeno výše, některé typy dohod s protisoutěžními vlivy mohou přinášet i jistá pozitiva a v případě, že převáží nad negativními dopady, nemusí být takové dohody postaveny mimo zákon. Případy, kterým může být udělena výjimka, se týkají především dohod za účelem výzkumu a vývoje. Zatímco dohody malé významnosti jsou hodnoceny jako legální, významnější dohody musí být podrobeny kontrole, zdali mají protisoutěžní efekty či ne. K posouzení potenciálního významu dohody je opět důležité změřit kombinovanou tržní sílu firem, které se dohody účastní.

Článek 101(3) poskytuje blokové výjimky některým dohodám, které sice mohou omezit konkurenci (jako například dohody mezi dodavatelem a distributorem), ale kde tržní síla z dohody vyplývající není natolik podstatná, aby měla znatelný vliv na koncového spotřebitele.⁴¹ Za hraniční tržní sílu lze považovat 20-25 procent trhu pro horizontální dohody mezi konkurenty) a kolem 30 ti procent v případě vertikálních dohod (dodavatel a distributor).⁴²

⁴⁰ Evropská Komise (2005)

⁴¹ Evropská Komise (2010)

⁴² Vives, X. (2008)

3. INSTITUCIONÁLNÍ RÁMEC EVROPSKÉ SOUTĚŽNÍ POLITIKY

Institucionálním rámcem rozumíme jak množinu pravidel hry tak i samotné instituce, jež se podílejí na jejich tvorbě a zároveň na jejich vynucování. V první části této podkapitoly se tedy budeme zabývat právním rámcem, a to jak jeho historickým vývojem, tak i jeho současnou podobou, přičemž zmíníme i některé dokumenty, které fungují jako doporučení, a tedy nemají v jednotlivých členských státech právní vynutitelnost. V druhé části se budeme věnovat institucím, které mají na starost tvorbu a vynutitelnost zákonů a nařízení na úrovni Evropské unie.

3.1. Právní rámec

Za první „evropská“ soutěžní pravidla ve smyslu regulace podnikatelské sféry lze považovat články 65 a 66 Pařížské smlouvy z roku 1951, jež byla zakládací listinou Evropského společenství uhlí a oceli. O několik let později, konkrétně v roce 1958 bylo Římskou smlouvou založeno Evropské ekonomické společenství. Přestože i Římská smlouva obsahovala pravidla pro hospodářskou soutěž, tato pravidla nebyla až do roku 1962, kdy vstoupilo v platnost nařízení 17, prosazována.⁴³

Ačkoli se základy soutěžního práva v podobě článků 81 a 82 Římské smlouvy nijak významně nezměnily, právní nástroje sloužící k implementaci soutěžních pravidel byly průběžně přehodnocovány a upravovány.⁴⁴

„Mezi lety 1999 a 2004 byla přijato *Nařízení o blokových výjimkách* a takové pokyny, jež měly odrážet více ekonomický a méně regulační přístup k soutěžní politice.“⁴⁵ Zavedením blokových výjimek došlo ke zjednodušení pravidel a zmírnění regulace pro ty firmy, jež svým jednáním nemají za cíl omezit efektivní konkurenci a především pak ty firmy, které k omezení efektivní konkurence ani nemají dostatečnou tržní sílu.

Ke zjednodušení systému soutěžní politiky přispělo i *Oznámení Komise o dohodách menšího významu* z roku 2001, ve kterém „Komise pomocí prahů podílů na trhu kvantifikuje, co není významným omezením hospodářské soutěže podle článku 81 Smlouvy o ES.“⁴⁶ Tomuto pravidlu, které má nadále přispět k zefektivnění řešení jednotlivých případů tím, že se

⁴³ Jones, A., Sufrin, B. (2008)

⁴⁴ Conseil de la Concurrence (2005)

⁴⁵ Vives, X. (2008), str. 25

⁴⁶ Evropská komise (2001), Část I, čl. 2

případy, kde daná firma nedosahuje alespoň stanoveného prahu podílu na trhu, Komise nebude zabývat, se říká de minimis.

Dne 1. května 2004 vstoupila v platnost reforma nařízení 17 v podobě nařízení Rady č. 1/2003, které významně změnilo vztah mezi články 81 a 82 Smlouvy o ES,⁴⁷ týkajících se evropské soutěžní politiky, a jejich dodržování národními soutěžními úřady. Soutěžní úřady jednotlivých členských zemí se staly při aplikaci národního soutěžního práva zároveň povinné aplikovat právo Evropského společenství⁴⁸ v případě, že dané jednání ovlivňuje nebo by mohlo ovlivnit obchod mezi členskými zeměmi. Jedná se tedy o vytvoření paralelního systému kompetencí. Spolupráce mezi jednotlivými členskými zeměmi a Komisí je organizována pomocí Evropské sítě pro hospodářskou soutěž (ESHS), kterou řídí Komise.⁴⁹

Přestože členským zemím vznikla vstoupením v platnost tohoto nařízení povinnost aplikovat články 81 a 82 Smlouvy o ES, soutěžním úřadům zůstává pravomoc rozhodnout, jaké případy bude blíže vyšetřovat a jaké ne. Většina případů navíc zůstává v řešení té instituce, která jeho šetření začala. Pokud je třeba případ realokovat, jsou to právě členové ESHS, kteří se snaží svěřit jej tomu nejvhodnějšímu úřadu.

Přestože *Oznámení Komise o ochraně před pokutami a snížení pokut v případech kartelů* bylo poprvé vydáno již v roce 1996, je to až politika shovívavosti z roku 2006, jež zavedla pro firmy účastníci se tajných kartelů dostatečné podněty k tomu, aby se k nekalému jednání přihlásily a poskytly důkazy, na jejichž základě by bylo možné usvědčit ostatní účastníky jednání.⁵⁰

V roce 2006 také vstoupily v platnost *Pokyny pro výpočet pokut uložených podle čl. 23 odst. 2 písm. a) nařízení č. 1/2003*, které byly podnětem pro zvýšení transparentnosti v politice stanovování pokut. Výše pokut by dle Komise měla odrážet závažnost porušení zákona, délku trvání nekalého jednání, pravděpodobnost toho, že se firma k tomuto typu jednání opět uchýlí a motivace soutěžitele k takovému jednání. Jako maximální výši pokuty stanovila Komise 10 % celkového obrátu firmy, či skupiny firem, účastníci se nekalého jednání za předcházející

⁴⁷ Resp. od platnosti Smlouvy o fungování Evropské unie jim odpovídají články 101 a 102

⁴⁸ Resp. od Smlouvy o fungování Evropské unie se místo Evropského společenství používá označení Evropská unie

⁴⁹ Conseil de la Concurrence (2004)

⁵⁰ Evropská komise (2006a)

hospodářský rok.⁵¹ To, do jaké míry harmonizovaly jednotlivé soutěžní úřady maximální výši pokuty s těmito pokyny, bude probráno v Části II této práce.

V Tabulce 1 je uvedena četnost udělení výše pokut dle procent obratu realizovaného sankcionovanou společností v průběhu předchozího hospodářského roku.

0-0,99%	1-1,99%	2-2,99%	3-3,99%	4-4,99%	5-5,99%	6-6,99%	7-7,99%	8-8,99%	9-10%
41	6	4	7	3	1	2	2	0	9

Tabulka 1 - přehled počtu Komisí vydaných rozhodnutí o výši pokut v letech 2006-2009 dle % obratu realizovaného sankcionovanou společností za předcházející obchodní rok, zdroj: Evropská komise

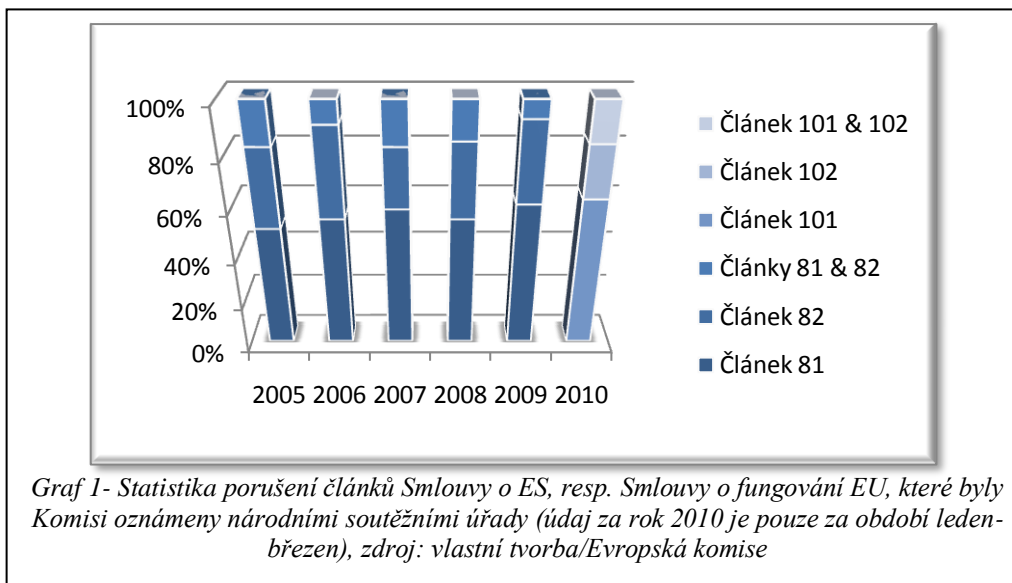
V únoru 2009 byly vydány *Pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82 Smlouvy o ES na zneužívající chování dominantních podniků vylučující ostatní soutěžitele*,⁵² které mají, spolu s velkým množstvím dalších právně nezávazných dokumentů, za úkol informovat o svých postojích, poskytnou tak pomoc národním soutěžním úřadům při rozhodování a ještě více zvýšit stupeň harmonizace aplikace soutěžního práva, ať už na národní či mezinárodní úrovni.

V souvislosti se vstoupením v platnost Smlouvy o fungování Evropské unie v lednu 2010 nedošlo v obsahu původních článků 81 a 82 Smlouvy o ES k žádné změně, pouze došlo, jak již bylo zmíněno výše, k jejich přečíslování. Článek 81 týkajících se kartelů se stal článkem 101 a článek 82 o zneužití dominantního postavení je v rámci Smlouvy o fungování EU článkem 102.

Jak již bylo řečeno výše, kartely jsou jedním z nejzávažnějších protisoutěžních jednání, a tedy je jejich vyšetřování přisuzována vysoká priorita. I přesto je i zneužití dominantní pozice věnována nemalá pozornost. Rozložení celkového množství případů, které bylo Komisi ohlášeno národními soutěžními úřady, mezi porušení článku 81 (resp. 101), článku 82 (resp. 102) a jejich průnik znázorňuje Graf 1.

⁵¹ Evropská komise (2006b)

⁵² Databáze právních předpisů Evropské komise eur-lex.europa.eu



Z výše uvedeného Grafu 1 je zároveň vidět, že ani četnost porušení obou článků najednou není zanedbatelná. Společnosti, které spolupracují skrze kartelovou dohodu či jednání ve shodě, se zároveň často dopouští zneužívání takto nabyté kolektivní dominantní pozice na trhu.

3.2. Instituce evropské soutěžní politiky

Evropská komise se stará o správnou aplikaci soutěžních pravidel Evropské unie tím, že sleduje nesoutěžní jednání a v případě nutnosti podniká potřebné kroky k nápravě dané situace. V souvislosti s výkonem těchto funkcí má Komise širokou škálu pravomocí, jakými jsou například prošetřování firem, pořádání slyšení či udělování výjimek.⁵³

V rámci modernizace soutěžní politiky, od vstoupení v platnost nařízení Rady č. 1/2003, byla část vynucování článků 81 a 82 Smlouvy o ES, kterým od podpisu Smlouvy o fungování Evropské unie odpovídají články 101 a 102, předána do rukou soutěžních úřadů jednotlivých členských zemí.⁵⁴

Hlavním orgánem pro hospodářskou soutěž je tedy v rámci Evropské unie Evropská komise a jeho hlavním představitelem je Komisař pro hospodářskou soutěž⁵⁵, jakožto jeden z jeho 27

⁵³ Jones, A., Sufrin, B. (2008)

⁵⁴ Ec.europa.eu

⁵⁵ V současné době je jím Joaquín Almunia s mandátem do roku 2014

členů. Komisař pro hospodářskou soutěž navrhuje Komisi rozhodnutí jednotlivých případů, směrnice, vyhlášky, legislativní návrhy a jiné dokumenty ke schválení. Sám komisař pro hospodářskou politiku pak může přijmout některá přípravná a dočasná opatření a zároveň může vynést rozhodnutí v případech s nižší významností.⁵⁶

Generální ředitelství pro hospodářskou soutěž má na starosti prošetření jednotlivých případů, řízení formálních procesů a potom, co Komise dospěje v některém případě k rozhodnutí, i jeho implementaci. Tato delegace pravomocí má za úkol zajistit nezájatost jak v průběhu vyšetřování, tak i při konečném rozhodnutí.

Evropský parlament je místem, kde ve spolupráci s Radou Evropské unie dochází ke schvalování novelizace soutěžního práva. V rámci Evropského parlamentu zároveň existují dva výbory, které se přímo zabývají záležitostmi soutěžní politiky a spotřebitelského blahobytu, a to Hospodářský a měnový výbor a výbor Vnitřní trh a ochrana spotřebitelů.⁵⁷ Spolu s Evropskou radou má Evropský parlament na starosti schvalování komisařů, a tedy i Komisaře pro hospodářskou soutěž, kteří jsou navrhováni vládami jednotlivých členských zemí a prezidentem Komise.

Evropský soudní dvůr, jakožto hlavní soudní orgán Evropské unie, zajišťuje jednotnou interpretaci a aplikaci soutěžního práva po celé Evropské unii. Některá význačná rozhodnutí v oblasti hospodářské soutěže mají navíc podstatný vliv na cenu, škálu a kvalitu nabízených produktů i služeb.

Od platnosti Smlouvy o fungování Evropské unie probíhají procesy, týkající se soutěžní politiky, nejprve u Obecného soudu EU a až odvolání řeší Evropský soudní dvůr, který zároveň vysvětluje soudům jednotlivých členských zemí, jak v daném případě soutěžní právo interpretovat.

Svou roli mají v soutěžní politice i Evropská centrální banka ve formě pravidelných konzultací problematiky hospodářské soutěže v oblasti finančního sektoru a Účetní dvůr, který má pravomoc provést audit pokut, které Komise v oblasti soutěžního práva udělila. Zároveň dohlíží na to, aby se na pokutách vybrané peníze dostaly do rozpočtu Evropské unie.⁵⁸

⁵⁶ Ec.europa.eu

⁵⁷ Ec.europa.eu

⁵⁸ Ec.europa.eu

Jak již bylo zmíněno výše, pro národní soutěžní úřady vznikla v roce 2004 povinnost členství v Evropské síti pro hospodářskou soutěž. Hlavním cílem této sítě je jednotná implementace soutěžní politiky v případě mezinárodního protisoutěžního chování a zároveň její existence usnadňuje spolupráci Evropské unie a členských zemí v aplikaci evropských soutěžních pravidel pomocí vzájemné výměny informací, součinnosti při vyšetřování, připomínkování navrhovaných rozhodnutí a konzultací.⁵⁹ Nedílnou součástí Evropské sítě pro hospodářskou soutěž jsou také skupiny odborníků, které řeší problematiku hospodářské soutěže v rámci jednotlivých oborů.

Mezi další evropské instituce, zabývajícími se soutěžní politikou, patří mimo jiné i poradní orgán EU: Evropský hospodářský a sociální výbor nebo Evropská poradní skupina pro politiku na podporu konkurence.

⁵⁹ Jones, A., Sufrin, B. (2008)

ČÁST II – SROVNÁNÍ NÁRODNÍCH SOUTĚŽNÍCH ÚŘADŮ

V této části budou porovnány národní soutěžní úřady vybraných členských zemí a to z několika hledisek, která byla definována v části I této práce. Vzhledem k tomu, že se tato práce zaměřuje na vysledování konvergenčních tendencí v rámci organizace a postupů soutěžních úřadů jednotlivých členských zemí v rámci antitrust politiky, byly do srovnání vybrány takové země, které se k Evropské unii připojily v různých časových obdobích. Z každé vlny vstupu do Evropské unie tedy byl zvolen jeden zástupce tak, aby výběr navíc obsahoval zástupce jak rozlohou velkých, tak i malých států.

Ze zakladatelských států, tedy z těch, jež jsou členy Evropské unie již od roku 1958, byla vybrána Francie, z první vlny v roce 1973 Irsko a do srovnání bylo zahrnuto i Řecko, které bylo samostatně přijato v roce 1981. Ze zemí Iberského poloostrova, které jsou členy od roku 1986 bude uvažováno Španělsko a vlnu z roku 1995 bude reprezentovat Finsko. Obzvláště zajímavé pak bude srovnání zástupců dvou posledních vln, a to České republiky z roku 2004 a Bulharska z roku 2007.

Metodologií bude v této části porovnání institucionálního ukotvení národních soutěžních úřadů vybraných členských zemí a zároveň i jejich srovnání s ohledem na výši udělovaných pokut a zdroje, se kterými jednotlivé úřady pracují.

V rámci porovnání institucionálního ukotvení bude vytvořen ukazatel, který bude nazván ukazatelem harmonizace institucionálního rámce. Tento ukazatel bude udávat stupeň harmonizace institucionálního rámce mezi jednotlivými soutěžními úřady navzájem a vůči Evropské komisi. Ukazatel harmonizace bude navíc zkonstruován jak pro všechny porovnávané členské státy, tak i pro dva státy, které nejsou členy Evropské Unie, konkrétně pro Švýcarsko a Turecko, aby bylo možné zjistit, zdali je stupeň harmonizace s evropskou soutěžní politikou obdobný i u nečlenských států.

Při porovnání vybraných států z hlediska výše udělovaných pokut a zdrojů bude pracováno s daty, která autorka získala z výročních zpráv za jednotlivé země a roky či přímo od zaměstnanců soutěžních úřadů tam, kde ve výročních zprávách chyběla, a tedy se jedná o zcela originální srovnání.

4. UKAZATEL HARMONIZACE INSTITUCIONÁLNÍHO RÁMCE

Pro hypotézu o konvergenci organizační struktury samotných národních soutěžních úřadů svědčí fakt, že v organizační struktuře národních soutěžních úřadů nenalezneme od 1.září 2007, kdy došlo k vytvoření nového španělského soutěžního úřadu, žádné zásadní rozdíly. Původně v rámci španělské soutěžní politiky hrály roli dvě instituce, a to Soutěžní služba (Servicio de Defensa de la Competencia), zodpovědná za vyšetřování a řešení případů, a Soud pro ochranu hospodářské soutěže (Tribunal de Defensa de la Competencia), který však nesloužil jako soud, ale jako administrativní orgán, který vydával rozhodnutí jednotlivých případů. Tyto dvě instituce byly nahrazeny Národním soutěžním úřadem (Comisión Nacional de Competencia), a tím došlo ke sjednocení základní struktury zkoumaných národních soutěžních úřadů.⁶⁰

Rozdíly v organizaci soutěžní politiky jako takové však můžeme najít například při porovnání rozlohou menších a větších zemí. V případě Španělska, Francie a Finska existují kromě národního soutěžního úřadu i orgány s lokální působností. Ve Španělsku mají jednotlivé autonomní oblasti své vlastní soutěžní úřady, které ovšem mohou aplikovat pouze národní soutěžní právo a nikoli to evropské, ve Francii oproti tomu řeší záležitosti hospodářské soutěže v rámci své jurisdikce obchodní soudy.⁶¹ V případě Finska mají státní provinční úřady na starosti implementaci, obzvláště v případě regionálních omezení hospodářské soutěže.⁶²

Zatímco v naprosté většině případů jsou to soutěžní úřady, jež mají pravomoc případy rozhodnout a uvalit, nebo alespoň navrhnout, odpovídající sankce, v případě Irska toto neplatí. Irský soutěžní úřad slouží pouze jako dohled nad hospodářskou soutěží a v případě jejího porušení předá záležitost soudu, který rozhodne, zdali se skutečně jedná o nekalé jednání a pokud ano, uvalí na společnost, či skupinu společností, sankce. Vzhledem k tomu, že je navíc v rámci irského soutěžního práva jeho porušení kriminalizováno, často je touto sankcí kombinace pokuty a vězeňského trestu.⁶³

Vzhledem k tomu, že takovýchto hledisek, ze kterých lze soutěžní úřady porovnávat, je mnoho, budou rozdělena do čtyř základních skupin a formalizována. Tyto skupiny budou: obecné institucionální hledisko, kartelové dohody a jednání ve shodě, zneužití dominantního postavení a mezinárodní spolupráce. V rámci každé skupiny pak bude definováno několik

⁶⁰ Comisión Nacional de Competencia (2009)

⁶¹ Tyto obchodní soudy se nacházejí ve městech: Paříž, Marseille, Bordeaux, Lille, Fort-de-France, Lyon, Nancy, a Rennes.

⁶² Antitrust encyclopedia – viz Bibliografie, sekce c

⁶³ Competition Authority (2007)

základních otázek s odpověďmi ve formě ano/ne, které budou formalizovány přiřazením hodnoty 0, pokud je odpověď v souladu s ostatními státy a postoji Evropské komise, které byly probrány v části I, zatímco hodnota 1 bude přiřazena těm odpovědím, které v souladu s nimi nejsou. Sečtením hodnot odpovědí za jednotlivé skupiny vznikne ukazatel, který hodnotí stupeň harmonizace institucionálního rámce mezi jednotlivými soutěžními úřady a Evropskou unií. Čím je hodnota ukazatele menší, tím méně existuje rozdílů v institucionálním rámci dané země oproti ostatním členským zemím EU a zároveň oproti nařízením institucí na evropské úrovni.

Vzhledem k tomu, že hodnotících kritérií je celkem 26, může takto vytvořený ukazatel nabývat celočíselných hodnot v intervalu $< 0,26 >$. Přestože by bylo možné tento ukazatel rozšířit na větší množství kritérií a přiřadit jednotlivým skupinám různé váhy, dle jejich důležitosti v rámci harmonizace, bude pro účely této práce preferován níže uvedený pro jeho výpočetní a interpretační jednoduchost.

Kritérium / Stát	Francie	Irsko	Řecko	Španělsko	Finsko	ČR	Bulharsko	Švýcarsko	Turecko
Obecné institucionální hledisko	1	2	2	1	0	1	2	2	0
Kartelové dohody a jednání ve shodě	1	2	2	2	0	1	2	3	2
Zneužití dominantního postavení	1	1	1	2	1	1	2	2	3
Mezinárodní spolupráce	1	1	1	1	1	0	2	1	3
Celkem	4	6	6	6	2	3	8	8	8

Tabulka 2- Ukazatel harmonizace institucionálního rámce s EU, zdroj: vlastní tvorba/Antitrust Encyclopedia – viz Bibliografie, sekce c

Z Tabulky 2 je zřejmé, že stupeň harmonizace je značný. Přestože ukazatel harmonizace institucionálního rámce s počtem let členství v Evropské unii neklesá, je zajímavé, že Bulharsko, které se k Evropské unii připojilo až v roce 2007, má stejnou hodnotu ukazatele, jako státy, které nejsou členy EU. Není tedy jasné, zdali se Bulharsko zatím nestačilo postojům Evropské komise vůči soutěžní politice přizpůsobit, anebo vstup do EU na bulharskou soutěžní politiku nemá žádný vliv.

Objasnění toho, co se rozumí jednotlivými kategoriemi ukazatele, se budou věnovat následující podkapitoly.

4.1. Obecné institucionální hledisko

V rámci konstrukce ukazatele harmonizace institucionálního rámce jednotlivých soutěžních úřadů z obecného institucionálního hlediska se autorka zaměřila na takové aspekty, které charakterizují základní organizační a právní strukturu úřadů. Spolu s otázkami na rozdělení pravomocí, například s úřady pro regulaci sektorů, zahrnuje tato skupina i otázky, týkající se pokynů a oznámení vydaných Evropskou komisí, jež byly zmíněny v části I této práce. Jedná se především o definici maximální výše pokuty, kterou lze firmě, či skupině firem, udělit.

Země EU	Francie	Irsko	Řecko	Španělsko	Finsko	ČR	Bulharsko	Švýcarsko	Turecko
Členem EU od roku	1958	1973	1981	1986	1995	2004	2007	n/a	n/a
Má tato instituce pravomoc rozhodovat případy a navrhnout sankce? (ano=0, ne=1)	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Existují zvláštní úřady pro regulaci sektorů? (ano=0, ne=1)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mají uvedené úřady pro regulaci sektorů souběžné pravomoci s národním soutěžním úřadem? (ano=0, ne=1)	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Je definice maximální výše pokuty stanovena jako u EC, tzn. maximálně 10% celkového obrátu uskutečněného v předchozím hospodářském roce? (ano=0, ne=1)	0	n/a	1	0	0	0	0	1	0
Má odvolací orgán možnost upravit výši pokut? (ano=0, ne=1)	0	0	0	0	0	0	1	0	0
Existuje systém politiky shovívavosti? (ano=0, ne=1)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Je v rámci soutěžního práva možnost soukromoprávního vymáhání? (ano=0, ne=1)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Existuje možnost udělení sankcí trestního práva? (ano=1, ne=0)	1	1	1	0	0	1	1	1	0
	1	2	2	1	0	1	2	2	0

Tabulka 3- ukazatel harmonizace institucionálního rámce - obecné institucionální hledisko

Zdroj: vlastní tvorba/Antitrust Encyclopedia viz Bibliografie – sekce c

Z porovnávaných evropských států má definováno jiný pokutový strop pouze Řecko a to ve výši 15 % z celkového obrátu dosaženého za předcházející hospodářský rok⁶⁴. Oproti tomu Švýcarsko aplikuje jako nejvyšší možnou pokutu také hranici 10 %, jako ostatní porovnávané státy, avšak výše pokut je vypočítána na základě obrátu za předcházející 3 hospodářské roky.⁶⁵ V případě Bulharska je aplikace stejné maximální výše pokuty jako v ostatních státech EU novinkou, ještě do roku 2008 byly stanoveny hranice pokut mezi BGN 5 000,- a BGN 300 000,-, což přibližně odpovídá intervalu €2 560 – €153 390.⁶⁶

Fakt, že Bulharsko, které se v roce 2007 stalo členem EU a již následující rok mění pravidla pro udělování pokut tak, aby byla v souladu s většinou soutěžních úřadů členských zemí a s pokyny Evropské komise, zatímco Švýcarsko, které není členem EU, nadále zachovává odlišná pravidla, naznačuje, že by hypotéza o existenci vlivu Evropské unie na harmonizaci soutěžní politiky mohla platit.

Na druhou stranu je však Bulharsko jedinou z porovnávaných zemí, kde odvolací soud nemá pravomoc přímo upravit výši pokuty, udělené soutěžním úřadem, a tedy nelze v rámci hypotézy konvergence učinit jednoznačné závěry. Překvapivým výsledkem je, že z obecného institucionálního hlediska je s Evropskou komisí nejvíce harmonizovaný národní soutěžní úřad Finska a Turecka. Tureckou harmonizaci s postoji Evropské komise a s porovnávanými členskými státy lze vysvětlit tím, že v roce 2008 byla provedena rozsáhlá reforma tureckého soutěžního úřadu, kde hlavním vzorem byla právě organizační struktura evropské soutěžní politiky.⁶⁷

Skupina kritérií obecného institucionálního hlediska zahrnuje také otázky na existenci politiky shovívavosti či možnosti soukromoprávního vymáhání náhrady škody, způsobené nekalými praktikami. Přestože je soukromoprávní vymáhání prakticky možné ve všech porovnávaných státech, zdaleka o něm nelze hovořit jako o častém jevu.

Zajímavým kritériem je také otázka, zdali je možné považovat provinění se vůči soutěžnímu právu za trestný čin a potrestat ho trestem odnětí svobody. Z tohoto hlediska jsou porovnávané země dosti odlišné, přičemž převládá existence možnosti trestu v podobě odnětí svobody.

⁶⁴ Hellenic Competition Commission (2008)

⁶⁵ Švýcarský soutěžní úřad - www.weko.admin.ch

⁶⁶ Commission on Protection of Competition (2008)

⁶⁷ Turkish Competition Authority (2008)

4.2. Kartelové dohody a jednání ve shodě

Ze skupiny otázek na kartelové dohody a jednání ve shodě jsou nejzajímavější ty na existenci pravidel per se, de minimis a systému blokových výjimek, které jsou taktéž součástí pokynů Evropské komise. U těchto kritérií je kladné odpovědi přiřazena hodnota 0, protože jejich existence značí větší harmonizaci s EU.

Země EU	Francie	Irsko	Řecko	Španělsko	Finsko	ČR	Bulharsko	Švýcarsko	Turecko
Existují dohody, jež jsou zakázané per se? (ano=0, ne=1)	1	1	0	1	0	1	0	1	0
Byly vydány pokyny či směrnice? (ano=0, ne=1)	0	0	0	1	0	0	1	0	0
Existuje práh de minimis? (ano=0, ne=1)	0	1	0	0	0	0	0	1	1
Existují blokové výjimky? (ano=0, ne=1)	0	0	1	0	0	0	0	1	0
Existuje možnost udělení individuální výjimky? (ano=1, ne=0)	0	0	1	0	0	0	1	0	1
	1	2	2	2	0	1	2	3	2

Tabulka 4- ukazatel harmonizace institucionálního rámce - kartelové dohody a jednání ve shodě
Zdroj: vlastní tvorba/Antitrust Encyclopedia viz Bibliografie – sekce c

U pravidla de minimis lze vidět rozdíl mezi členskými a nečlenskými státy. Toto pravidlo je aplikováno ve všech členských zemích kromě Irska, které má celkově odlišnou strukturu delegace pravomocí, zatímco švýcarský ani turecký soutěžní úřad pravidlo de minimis neaplikují, což opět svědčí ve prospěch vlivu členství v Evropské unii na celkovou harmonizaci soutěžní politiky.

Pravidlo per se aplikuje přibližně polovina z námi porovnávaných států, což je zcela v souladu s debatou, zda by rozhodnutí měla být do jisté míry zautomatizována, či zda by se měl posuzovat každý případ individuálně, na základě konceptu „pravidla rozumu“ a s možností výjimek.

Otázka, zda národní soutěžní úřady vydaly pokyny či směrnice, týkající se oblasti kartelových dohod a jednání ve shodě, je zahrnuta z toho důvodu, že jejich vydávání Evropskou komisí

má za úkol zvýšit transparentnost a předvídatelnost jednání Komise a zároveň má podněcovat vyšší harmonizaci s rámci EU. Obdobný efekt tedy lze očekávat i v případě pokynů či směrnic, vydaných národními soutěžními úřady. V případě Francie, Finska a Španělska, kde navíc existují i úřady či soudy s lokální působností v rámci soutěžního práva, může národní soutěžní úřad s jejich pomocí harmonizovat vnitrostátní soutěžní politiku.

4.3.Zneužití dominantního postavení

Skupina otázek, zaměřená na zneužití dominantního postavení, je konstruována obdobně jako ta, zaměřená na kartelové dohody a jednání ve shodě. Zajímavým výsledkem je, že pouze soutěžní úřady Irsko a České republiky vydaly ohledně zneužití dominantního postavení pokyny či směrnice.

Země EU	Francie	Irsko	Řecko	Španělsko	Finsko	ČR	Bulharsko	Švýcarsko	Turecko
Existují praktiky, jež jsou zakázané per se? (ano=0, ne=1)	0	1	0	1	0	0	0	1	1
Byly vydány pokyny či směrnice? (ano=0, ne=1)	1	0	1	1	1	0	1	1	1
Je zneužití vykořisťováním právně ošetřeno? (ano=0, ne=1)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Je zneužití vyloučením právně ošetřeno? (ano=0, ne=1)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Existuje ospravedlnění pro zneužití dominantního postavení? (ano=0, ne=1)	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Existuje formální stanovení prahu pro dominantní postavení? (ano=1, ne=0)	0	0	0	0	0	0	1	0	0
	1	1	1	2	1	1	2	2	3

Tabulka 5- ukazatel harmonizace institucionálního rámce - zneužití dominantního postavení

Zdroj: vlastní tvorba/Antitrust Encyclopedia viz Bibliografie – sekce c

Na druhou stranu se ukazuje větší provázanost mezi soutěžními úřady z hlediska zneužití dominantního postavení, které je zakázáno per se. I přesto ve většině porovnávaných zemí existují důvody, kterými lze zneužití dominantního postavení ospravedlnit a ve všech porovnávaných zemích je právně upraveno zneužití dominantního postavení vykořisťováním i vyloučením.

Ve srovnání se skupinou kartelových dohod a jednání ve shodě je mezi jednotlivými národními soutěžními úřady v rámci zneužití dominantního postavení rozdílů méně a to i přesto, že je v rámci skupiny kritérií týkajících se zneužití o jedno kritérium více. Zároveň lze vidět, že v rámci jak kartelových dohod, tak i zneužití dominantního postavení, dosahuje ukazatel harmonizace institucionálního rámce u nečlenských zemí vyšších hodnot než u zemí členských.

4.4. Mezinárodní spolupráce

Sekce s otázkami na mezinárodní spolupráci zohledňuje fakt, že stupeň harmonizace institucionálního rámce jednotlivých soutěžních úřadů mezi sebou nemusí být způsoben pouze členstvím v EU. Zahrnuty jsou pak jen ty instituce, které mají soutěžní politiku jako hlavní náplň své činnosti, nebo jí byla alespoň v posledních letech věnována zvýšená pozornost. Zároveň jsou vyřazeny organizace se silnou geografickou vazbou (jako je tomu například u Středoevropské soutěžní iniciativy), aby nedocházelo k penalizaci států, jež do této geografické či historické skupiny nepatří.

Zásadním milníkem v konvergenci jednání národních soutěžních úřadů byl rok 2001, kdy jednotlivé členské země začaly tvořit organizovaná uskupení se soutěžní politikou jako hlavní náplň své činnosti. V roce 2001 se zároveň soutěžní politika objevila v popředí témat probíraných mezinárodními institucemi, jako například v rámci Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), Organizace spojených národů (OSN) a Světové obchodní organizace (WTO).

Mezi mezinárodní organizace, které se blíže zabývají soutěžní politikou, byly do konstrukce ukazatele harmonizace institucionálního rámce vybrány následující: Evropská síť pro hospodářskou soutěž (ESH), OECD, WTO, Mezinárodní soutěžní síť (ICN), Konference OSN o obchodu a rozvoji (UNCTAD), Marchfeldovo soutěžní fórum a Mezinárodní prováděcí síť pro ochranu spotřebitelů (ICPEN).

Důvod pro zohlednění členství v těchto organizacích v konstruovaném ukazateli je ten, že jakákoli spolupráce, ať už má formu závaznou či pouze jen diskusní, přispívá k harmonizaci postupů a způsobů interpretace problematiky.

Země EU	Francie	Irsko	Řecko	Španělsko	Finsko	ČR	Bulharsko	Švýcarsko	Turecko
ESHS (je členem=0, není členem=1)	0	0	0	0	0	0	0	1	1
OECD (je členem=0, není členem=1)	0	0	0	0	0	0	1	0	0
WTO (je členem=0, není členem=1)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UNCTAD (je členem=0, není členem=1)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ICN (je členem=0, není členem=1)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Marchfeldovo soutěžní fórum (je členem=0, není členem=1)	1	1	1	1	1	0	0	0	1
ICPEN (je členem=0, není členem=1)	0	0	0	0	0	0	1	0	1
	1	1	1	1	1	0	2	1	3

*Tabulka 6- ukazatel harmonizace institucionálního rámce - mezinárodní spolupráce
Zdroj: vlastní tvorba/výroční zprávy jednotlivých soutěžních úřadů viz Bibliografie, sekce b)*

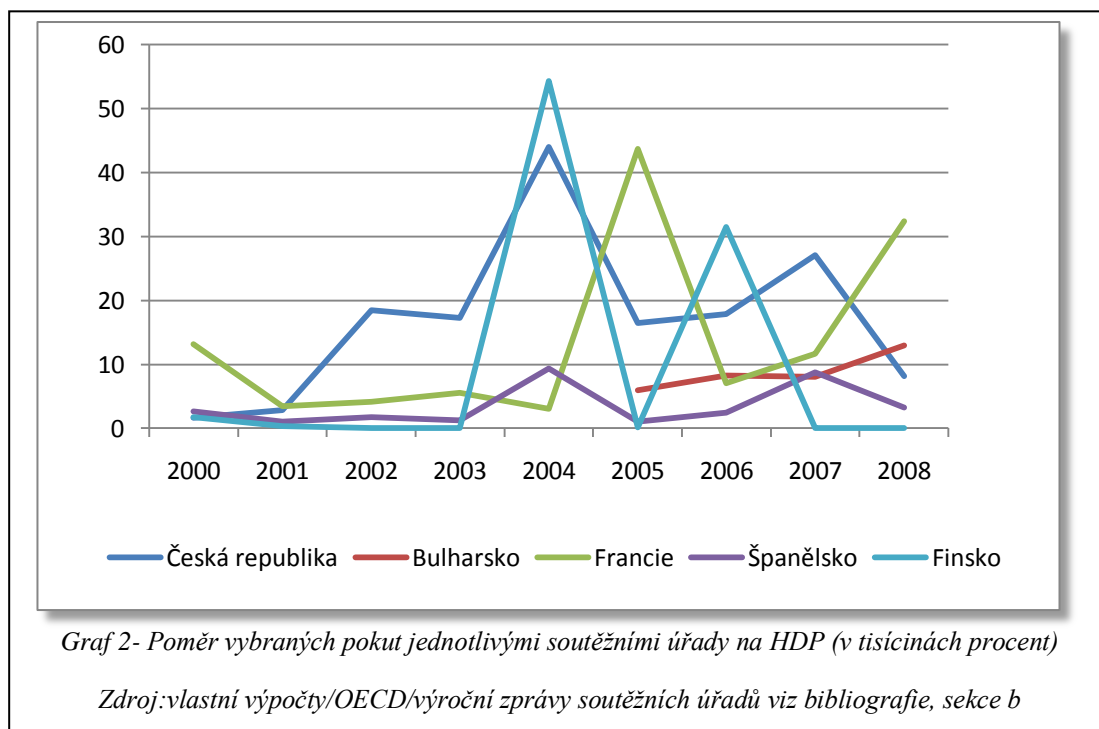
V rámci skupiny kritérií, týkajících se mezinárodní spolupráce, jsou nejvíce penalizovány státy Turecko a Bulharsko. Turecko je ukazatelem zřejmě penalizováno za zeměpisnou polohu, zatímco Bulharsko je jediným z porovnávaných států, který není členem OECD.

5. POKUTY

Jak již bylo zmíněno výše, Evropská komise v roce 2006 vydala *Pokyny pro výpočet pokut uložených podle čl. 23 odst. 2 písm. a) nařízení č. 1/2003 (2006/C 210/02)*⁶⁸. V souladu s tímto článkem může Komise přijmout rozhodnutí o uložení pokut podnikům nebo jejich skupinám, které porušují ustanovení článků 81 a 82 Smlouvy o ES, resp. článku 101 a 102 Smlouvy o fungování EU.

V rámci konstrukce ukazatele harmonizace institucionálního rámce bylo zjištěno, že z evropských států má pouze Řecko definováno jiný pokutový strop, než zbývající státy a Evropská komise, a tedy je stupeň konvergence soutěžních úřadů z hlediska institucionálního ukotvení pokut opravdu značný. V této části se však zaměříme na pokuty, které jsou udělovány ve skutečnosti.

Na základě údajů o výši udělených pokut v období 2000 – 2008, uvedených v jednotlivých výročních zprávách (viz Bibliografie – sekce b) či poskytnutých přímo zaměstnanci národních soutěžních úřadů, bude v této části provedeno srovnání mezi jednotlivými státy, a to v porovnání s počtem obyvatel a výší HDP, měřeného v současných cenách a eurech⁶⁹. Aby bylo srovnání možné, budou údaje o pokutách z České republiky a Bulharska přepočteny na eura.



⁶⁸ Ec.europa.eu

⁶⁹ Eurostat

Jak vidíme z Grafu 2, jen těžko lze stanovit určitý trend v udělených pokutách pouze na základě podílu vybraných pokut a HDP za jednotlivé země a roky. Hlavní příčinou velkých fluktuací ve výši pokut za jednotlivé roky je fakt, že mnoho případů zůstává v řešení déle než rok nebo se řeší opakovaně kvůli odvoláním k soudům či jiným orgánům vyšší instance, a tak může dojít až k situaci, jak je tomu například u Finska v letech 2002, 2003 a 2007, kdy je úhrn udělených pokut nulový. Uvedené pokuty navíc nejsou zcela konečné, protože může v průběhu odvolání dojít k jejich úpravě či úplnému zrušení. Skutečně vybrané pokuty se tedy od těch udělených značně liší.

Ve výše uvedeném srovnání chybí státy Řecko a Irsko. V případě Irska je tomu tak z důvodu, že národní soutěžní úřad nemá pravomoc udělovat pokuty, jak již bylo zmíněno při konstrukci ukazatele harmonizace institucionálního rámce soutěžních úřadů. Navíc tím, že se případy nekalého jednání většinou řeší kombinací pokuty a vězeňského trestu, nelze udělené pokuty s těmi za ostatní státy objektivně porovnat.

Řecko do srovnání nebylo zahrnuto proto, že údaje o výši udělených pokut nejsou ve výročních zprávách Helénského soutěžního úřadu k dispozici a ani jeho zaměstnanci neposkytli součinnost v jejich hledání. Jedinými dostupnými údaji je celková výše pokut udělených od roku 2003-2008 (€195 000 000,-) a celková výše pokut za období 2007-2008 (€135 000 000,-)⁷⁰. V průměru tak Helénský soutěžní úřad v letech 2003-2006 udělil pokuty ve výši €15 000 000,- za rok a €67 500 000,-/ za rok v letech 2007 a 2008, což v poměru k HDP dává přibližně 0,0135 %.

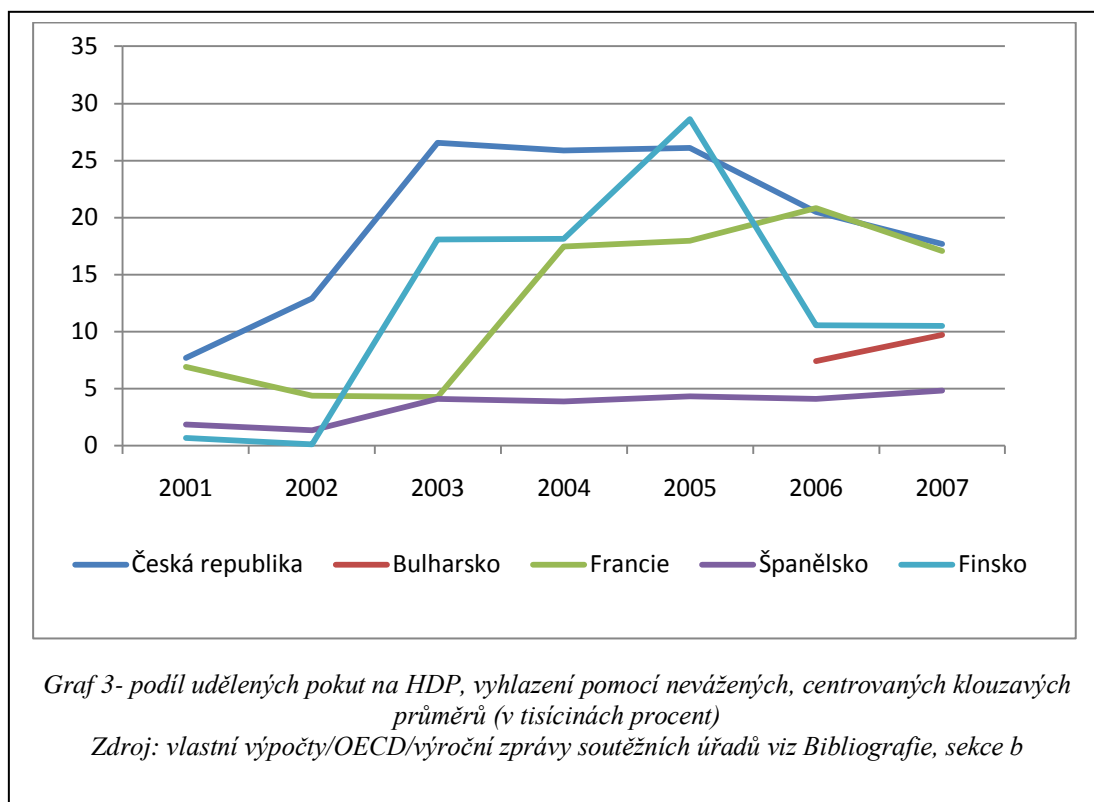
Ve srovnání s pokutami vybranými Evropskou komisí v letech 2004-2008⁷¹ (viz příloha A) s HDP za všech 27 členských zemí⁷², dostáváme křivku fluktuující mezi 0,005 a 0,03 % HDP EU-27, a tedy je poměr výše pokut udělovaných Evropskou komisí a HDP srovnatelný se soutěžními úřady jednotlivých členských zemí. Avšak vzhledem k tomu, že uvedené pokuty udělené Evropskou komisí jsou pouze za porušení článku 101 smlouvy, tj. pouze za kartelové dohody a jednání ve shodě. Je tedy pravděpodobné, že celková výše uložených pokut je vyšší.

⁷⁰ Hellenic Competition Commission, (2008)

⁷¹ Ec.europa.eu

⁷² Eurostat

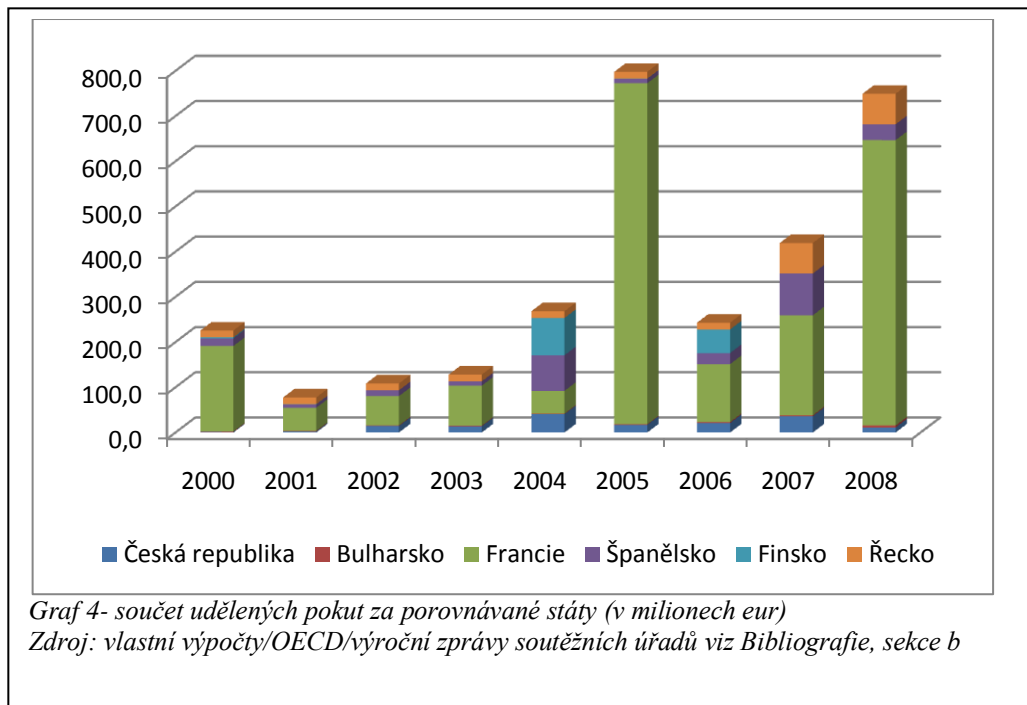
Po vyhlazení křivek z Grafu 2 pomocí nevážených, centrovaných klouzavých průměrů o délce 3 dostáváme Graf 3, ovšem v důsledku aplikace klouzavých průměrů dojde ke ztrátě krajních pozorování, a tedy Graf 3 zobrazuje časovou řadu za roky 2001 – 2007.



Přestože se nadále nejedná o hladké křivky, vidíme, že hodnoty každého státu z roku 2002 a koncové hodnoty z roku 2007 lze proložit rostoucí přímkou, aniž by došlo k protnutí dané křivky, a tedy můžeme obecně říci, že výše pokut ukládaných všemi soutěžními úřady v průměru roste. To může být způsobeno mimo jiné i tím, že se v poslední době klade při stanovování výše pokut důraz na odstrašující funkci pokuty, a to hlavně v případech kartelů a tajných dohod. Pokud je hrozící pokuta dostatečně vysoká, je pravděpodobné, že se alespoň některý z účastníků kartelu zalekne a využije programu shovívavosti tím, že ostatní členy kartelu udá a poskytne navíc příslušnému úřadu usvědčující důkazy.

Graf 4 nadále potvrzuje hypotézu, že výše pokut udělených všemi porovnávaným soutěžními úřady v dlouhodobém horizontu roste. Pokud totiž odhlédneme od úhrnu udělených pokut za rok 2005, který je z více než 96 % tvořen pokutami udělenými francouzským soutěžním úřadem, můžeme od roku 2001 sledovat stálý růst celkové výše udělených pokut. V roce 2005

udělil francouzský úřad celkem pokuty ve výši 754,4 milionů eur, z čehož celých 534 milionů eur v rámci sektoru mobilních telekomunikací.⁷³

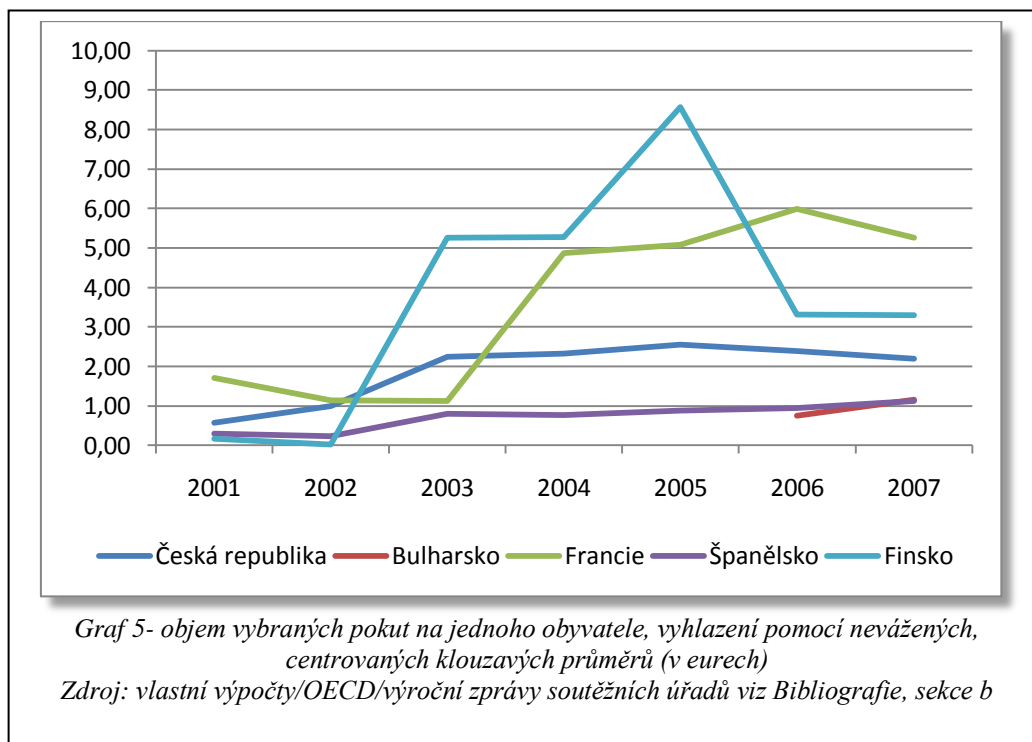


V absolutních hodnotách tak nejvyšší pokuty uděluje francouzský úřad Conseil de la Concurrence, respektive Autorité de la Concurrence, následují bývalé španělské úřady Servicio de Defensa de la Competencia a Tribunal de Defensa de la Competencia, které nahradil úřad Comisión Nacional de la Competencia. Řecký soutěžní úřad Hellenic Competition Commission je z porovnávaných států na třetím místě a dále následuje český Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, Finnish Competition Authority a bulharský úřad Commission of Protection of Competition.

V rámci pokut udělených Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže nelze mluvit o projevu určitého trendu či nějaké zásadní změny v souvislosti se vstupem České republiky do Evropské unie.

⁷³ Conseil de la Concurrence (2005)

Jaký objem peněz byl vybrán soutěžními úřady jednotlivých zemí v přepočtu na obyvatele dané země je uvedeno v Grafu 5:

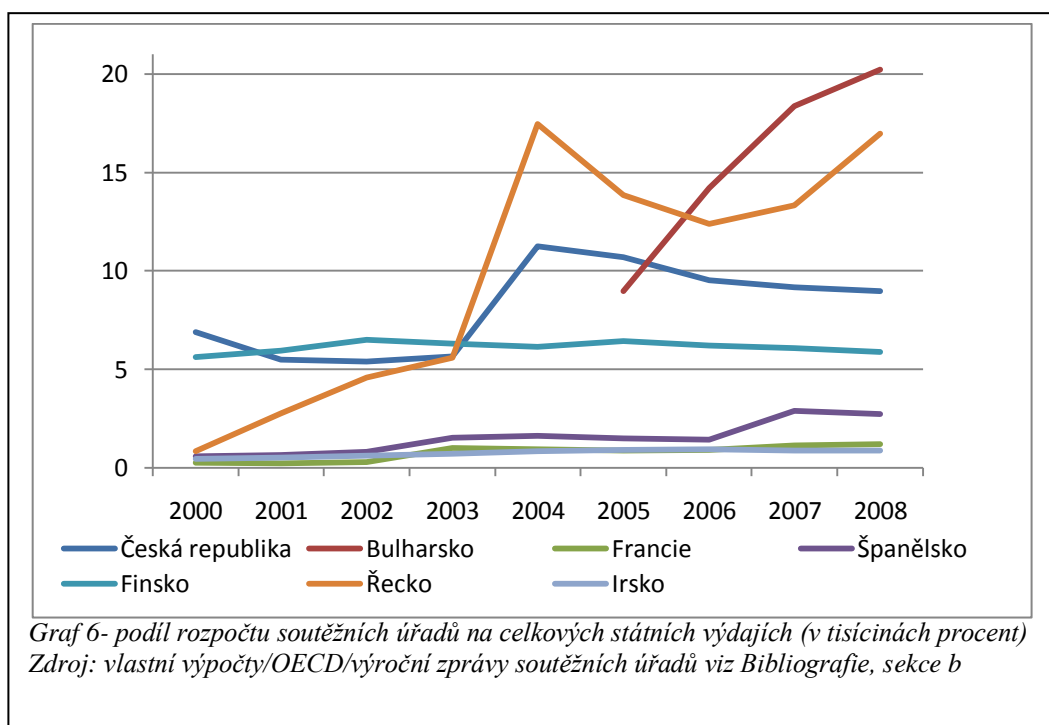


Z výše uvedeného grafu lze vidět, že nejvyšší pokuty v přepočtu na obyvatele uděluje Finsko, což je do značné míry způsobeno malým počtem obyvatel této země, který se pohybuje okolo 5 milionů. Následuje Francie počtem obyvatel větším než 60 milionů.

6. ZDROJE

Tato část bude věnována porovnání zdrojů jednotlivých národních soutěžních úřadů a to jak s ohledem na finanční zdroje, tak i na zdroje lidské. Vzhledem k tomu, že na objemu vládou přidělených financí jistě hraje roli velikost celkového rozpočtu vlády, porovnání bude založeno právě na podílu rozpočtu národního soutěžního úřadu na celkovém rozpočtu vlády.

Tento podíl je znázorněn právě v Grafu 6 a to v tisícinách procent:



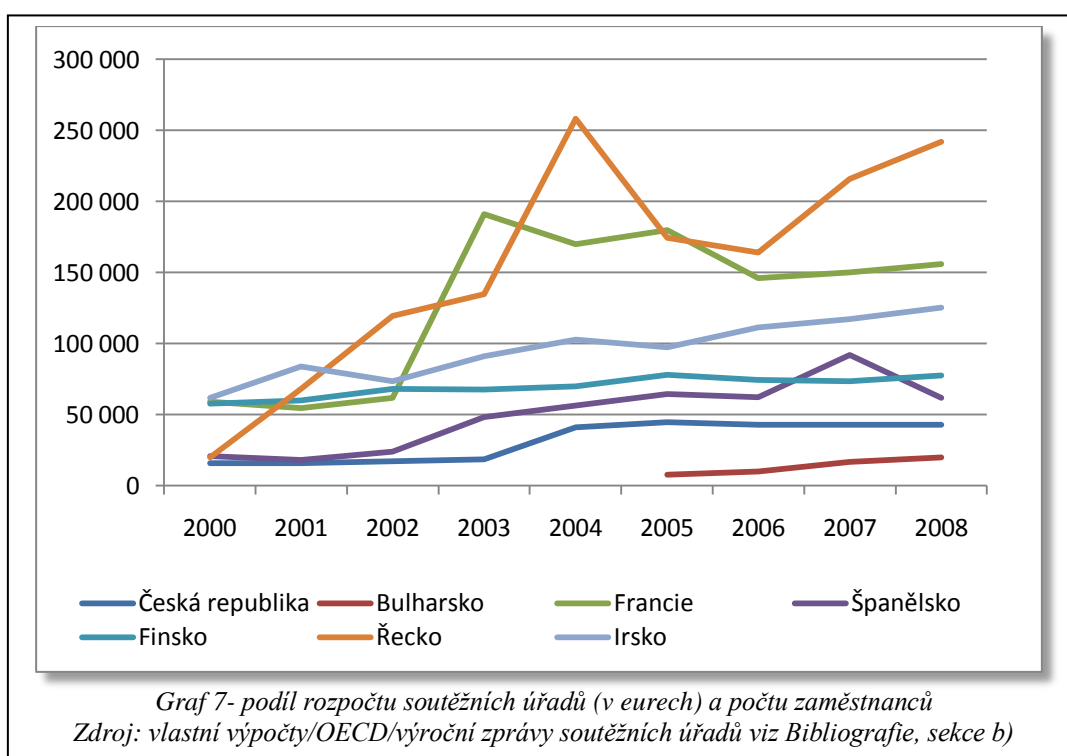
Z výše uvedeného grafu vyplývá, že státy, které vstoupily do Evropské unie později, nyní vynakládají na soutěžní politiku větší procento svých státních rozpočtů než ty státy, které jsou s Evropskou unií již dlouho spjaty. Konkrétně se to týká Finska a České republiky a nejvíce se náklady, spojené s harmonizací soutěžní politiky, projevují na státním rozpočtu posledně přistoupivšího státu, Bulharska.

V absolutních číslech má největší rozpočet národní soutěžní úřad Řecka, následují úřady Španělska, Francie a Irska. Vzhledem k tomu, že Francie a Španělsko jsou zároveň státy s nejvyššími státními rozpočty, konečný podíl, zobrazený v Grafu 6, je velmi malý.

Velký skok v rozpočtu řeckého soutěžního úřadu byl způsoben tím, že v roce 2004 nově zvolená vláda Řecka ohlásila, že soutěžní politice dá vysokou prioritu a tuto zprávu podpořila více než ztrojnásobením rozpočtu Helénskému soutěžnímu úřadu.⁷⁴

Oproti tomu skokový nárůst podílu rozpočtu Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže na celkovém státním rozpočtu České republiky v roce 2004 byl způsoben financováním výstavby nového sídla úřadu v období 2004 - 2007. V prvních dvou letech plynulo na výstavbu z rozpočtu soutěžního úřadu po 70 miliónech korun, následující dva roky pak 38,7 a 26,2 miliónů korun.⁷⁵

Graf 7 je srovnáním množství peněz z rozpočtu soutěžního úřadu na jednoho jeho zaměstnance. Zatímco řecký úřad, kromě jednoho z největších podílů na státním rozpočtu, pracuje i s nejvyšším množstvím přidělených peněz v přepočtu na jednoho zaměstnance, v případě Bulharska mají tato dvě srovnání diametrálně odlišné výsledky.



Vzhledem k tomu, že lze předpokládat, že největší část z rozpočtu národních soutěžních úřad je využita právě na mzdy zaměstnanců, a tak toto srovnání do značné míry odráží výši mezd v jednotlivých zemích. Bylo by zajímavé tuto část rozpočtu odečíst a porovnávat pouze

⁷⁴ Hellenic Competition Commission (2004)

⁷⁵ Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (2007)

nemzdové výdaje na osobu nebo na otevřený případ. Při takovémto porovnání by bylo do jisté míry možné zkoumat efektivitu daného soutěžního úřadu.

V rámci porovnání zdrojů, se kterými pracují jednotlivé národní soutěžní úřady lze říci, že největší část svých státních rozpočtů na soutěžní politiku věnují státy, které jsou v Evropské unii poměrně novými členy. S největším množstvím zdrojů, a to jak lidských, tak těch finančních, však pracuje řecký soutěžní úřad, který je členem EU již dlouho, ale řecká vláda dává od roku 2004 soutěžní politice vysokou prioritu. O dalším vývoji řeckých zdrojů věnovaných na soutěžní politiku lze, vzhledem ke stávající finanční situaci Řecka, pouze spekulovat.

ZÁVĚR

V rámci nařízení 1/2003 vydaného Evropskou komisí jsou národní soutěžní úřady v určitých případech povinné aplikovat kromě svého soutěžního práva i to Evropské unie. Vzhledem k systému souběžných kompetencí je tedy nutné veškeré procesy, postupy a výklady harmonizovat tak, aby byla soutěžní politika a aplikace soutěžního práva co nejefektivnější. Evropská komise se tuto harmonizaci snaží podporovat vydáváním velkého množství oznámení a pokynů, které, přestože nemají pro jednotlivé členské země právní závaznost, jsou vládami členských zemí často převzaty a zakomponovány do stávajícího právního rámce či vydány také jako oznámení či pokyny.

V první části práce byly komplexně vyloženy základní principy soutěžní politiky, dále bylo popsáno institucionální a právní úkotvení soutěžní politiky na evropské úrovni. Zároveň se autorka krátce věnovala právě vydaným oznámením a pokynům, které dále zohledňovala v analytické části práce.

Hlavním cílem této práce byla analýza harmonizace institucionálního rámce mezi jednotlivými soutěžními úřady členských zemí a mezi postoji Evropské komise. Pro tyto účely byl zkonstruován ukazatel harmonizace institucionálního rámce pro 7 vybraných zemí Evropské unie. Důraz byl přitom kladen na ta kritéria, jež jsou obsahem pokynů vydaných Komisí. Vzhledem k nízké hodnotě ukazatele je možné říci, že stupeň harmonizace institucionálního rámce členských států Evropské unie je opravdu vysoký.

Při porovnání výše tohoto ukazatele pro dvě nečlenské země nelze vyvrátit podezření, že by tato harmonizace nemusela plynout pouze z členství v Evropské unii. Alternativním závěrem by však mohlo být, že vysoký stupeň harmonizace s Evropskou unií u nečlenských zemích je způsoben jejich blízkou spoluprací, pramenící z obchodního a geografického hlediska, a zároveň jejich spoluprací v rámci organizací s celosvětovou působností. Toto by bylo možné potvrdit či vyvrátit výpočtem ukazatele pro některé neevropské země.

Pro posouzení podobnosti mezi národními soutěžními úřady co do výše udělovaných pokut a množství zdrojů, se kterými hospodaří, bylo navíc vytvořeno několik přehledných grafů. Data

pro tuto část srovnání byla získána z výročních zpráv jednotlivých soutěžních úřadů a v součinnosti s jejich zaměstnanci, čímž získává na originalitě. Co se týče podílu státního rozpočtu, který je poskytován jednotlivým národním soutěžním úřadům, lze říci, že později přistoupivší státy věnují na soutěžní politiku relativně více finančních prostředků. Z pohledu přistoupení České republiky do Evropské unie však z hlediska porovnání pokut a zdrojů před rokem 2004 a po něm nelze nic konkrétního říci. Celkově lze však vyzorovat trend rostoucí výše pokut, které národní soutěžní úřady udělují, a zároveň rostoucí výše prostředků, se kterými hospodaří.

Hlavním problémem byl v této práci sběr dat. V rámci dalších kroků s cílem zvýšit harmonizaci mezi soutěžními úřady by autorka navrhovala především harmonizaci údajů zveřejňovaných ve výročních zprávách, popřípadě ucelené poskytování statistických dat jinou formou. Tuto nesourodost dat lze totiž pozorovat jak mezi jednotlivými úřady, tak i mezi jednotlivými roky fungování daného úřadu.

Autorce přišlo téma natolik zajímavé a v průběhu získávání informací a hledání vhodných zdrojů narazila na takové množství kritérií, které by bylo zajímavé v porovnávání národních soutěžních úřadů zohlednit, že by jejich zahrnutím výrazně překročila rozsah bakalářské práce. V případě dobrého hodnocení práce však ráda na dosavadní stav poznání naváže a dále ho rozšíří v práci diplomové.

Seznam použitých grafů

Graf 1- Statistika porušení článků Smlouvy o ES, resp. Smlouvy o fungování EU, které byly Komisi oznámeny národními soutěžními úřady (údaj za rok 2010 je pouze za období leden-březen), zdroj: vlastní tvorba/Evropská komise	19
Graf 2- Poměr vybraných pokut jednotlivými soutěžními úřady na HDP (v tisícinách procent)	31
Graf 3- podíl udělených pokut na HDP, vyhlazení pomocí nevážených, centrovaných klouzavých průměrů (v tisícinách procent)	33
Graf 4- součet udělených pokut za porovnávané státy (v milionech eur)	34
Graf 5- objem vybraných pokut na jednoho obyvatele, vyhlazení pomocí nevážených, centrovaných klouzavých průměrů (v eurech)	35
Graf 6- podíl rozpočtu soutěžních úřadů na celkových státních výdajích (v tisícinách procent)	36
Graf 7- podíl rozpočtu soutěžních úřadů (v eurech) a počtu zaměstnanců	37

Seznam použitých tabulek

Tabulka 1- přehled počtu Komisí vydaných rozhodnutí o výši pokut v letech 2006-2009 dle % obratu realizovaného sankcionovanou společností za předcházející obchodní rok, zdroj: Evropská komise	18
Tabulka 2- Ukazatel harmonizace institucionálního rámce s EU, zdroj: vlastní tvorba/Antitrust Encyclopedia – viz Bibliografie, sekce c.....	24
Tabulka 3- ukazatel harmonizace institucionálního rámce - obecné institucionální hledisko..	25
Tabulka 4- ukazatel harmonizace institucionálního rámce - kartelové dohody a jednání ve shodě.....	27
Tabulka 5- ukazatel harmonizace institucionálního rámce - zneužití dominantního postavení	28
Tabulka 6- ukazatel harmonizace institucionálního rámce - mezinárodní spolupráce.....	30
Tabulka 7- výše udělených pokut (v tisících eur), zdroj: výroční zprávy soutěžních úřadů viz Bibliografie- sekce b.....	48
Tabulka 8- rozpočet národních soutěžních úřadů (v tisících eur), zdroj: výroční zprávy soutěžních úřadů viz Bibliografie - sekce b.....	48
Tabulka 9- HDP v současných cenách (v milionech eur), zdroj: Eurostat.....	48
Tabulka 10- počet obyvatel, zdroj: Eurostat.....	49
Tabulka 11- Státní rozpočet (v milionech eur), zdroj: Eurostat.....	49

BIBLIOGRAFIE

a) Odborná literatura

Ahn, S. (2002): „Competition, Innovation and Productivity Growth: A Review of Theory and Evidence”, OECD Economics Department Working Papers, No. 317, *OECD Publishing*

Bayoumi, T., Laxton D., Pesenti P. (2004): “Benefits and Spillovers of Greater Competition in Europe: a Macroeconomic Assessment,” *European Central Bank*

Buccirossi, P. (2008): „Handbook of antitrust economics,“ *Massachusetts Institute of Technology Press*

Budzinski, O. (2008): “The Governance of Global Competition: Competence Allocation in International Competition Policy“ (1st edition)

Carlton, D.W., Perloff, J.M. (2005): „Modern Industrial Organization,“ *Pearson Addison Wesley*

Cini, M., McGowan, L. (2009): „Competition Policy in the European Union” (2nd edition)

Craig, P.P., De Búrca, G. (2008): „EU Law: texts, cases, and materials,“ *Oxford University Press*

Cseres, K.J., Schinkel, M.P., Vogelaar, F.O.W. (2006): „Criminalization of Competition Law Enforcement: Economic and Legal Implications for the EU Member States,“ *Edward Elgar Publishing Limited*

Eekhoff, J., Miert, K. Van (2004): „Competition Policy in Europe”

Estrin, S., Holmes, P. (1998): „Competition and Economic Integration in Europe”

Estrin, S., Cave, M. (1993): „Competition and Competition Policy: a Comparative Analysis of Central and Eastern Europe” (1st edition)

Eurostat (2010): „Government finance statistics – Summary tables – 1/2010,“ *Eurostat statistical books*

Evropská komise (2001): „Oznámení Komise o dohodách menšího významu“

Evropská komise (2005): „Politika hospodářské soutěže v Evropské unii a spotřebitel“

Evropská komise (2006a): „Oznámení komise o ochraně před pokutami a snížení pokut v případě kartelů“ dostupné na eur-lex.europa.eu

Evropská komise (2006b): „Pokyny pro výpočet pokut uložených podle čl. 23 odst. 2 písm. a) nařízení č. 1/2003“ dostupné na eur-lex.europa.eu

Evropská komise (2010): „Konsolidovaná verze Smlouvy o Evropské unii a Smlouvy o fungování Evropské unie“

Fingleton, J., Fox, E., Neven, D., Seabright, P., (1995): „Competition Policy and the Transformation of Central Europe,” *Centre for Economic Policy Research*

Generální ředitelství pro soutěžní politiku Evropské komise: (2010): „The European Antitrust Review 2010“

Gual, J. (1995): „The Coherence of EC Policies on Trade, Competition and Industry” – Discussion Paper No. 1105, *Centre for Economic Policy Research*

Høj, J. (2007a), „Competition Law and Policy Indicators for the OECD countries,” OECD Economics Department Working Papers, No. 568, *OECD Publishing*

Høj, J. (2007b), „Product Market Competition in the OECD Countries: Taking Stock and Moving Forward,” OECD Economics Department Working Papers, No. 575, *OECD Publishing*

Jones, A., Sufrin B., (2008): „EC Competition Law,” *Oxford University Press*

Lipka, D. a kol. (2005): „Soutěžní politika – Jak EU odmítá bohatství a prosperitu,” *Liberální institut*

Lorentzen, J., Møllgaard, P. (2002): „Competition Compliance: Limits to Competition Policy Harmonization in EU Enlargement,” *University of Copenhagen, Institute of Economics*

Mitschke, A. (2008): „The Influence of National Competition Policy on the International Competitiveness of Nations: a Contribution to the Debate on International Competition Rules” (1st edition)

Motta, M. (2005): „Competition Policy: Theory and Practice,” *Cambridge University Press*

Samuelson, P. A., Nordhaus, W.D. (1991): „Ekonomie,” *Svoboda*

Sinn, H.-W. (1999): „The Competition between Competition Rules” – Discussion Paper No.2214, *Centre for Economic Policy Research*

Subiotto, R., Snelders, R. (2002): „Antitrust Developments in Europe 2001,” *Kluwer Law International*

Subiotto, R., Snelders, R. (2008): „Antitrust Developments in Europe 2007,” *Kluwer Law International*

Subiotto, R., Snelders, R. (2004): „Antitrust Developments in Europe 2003,” *Kluwer Law International*

Utton, M. A. (2003): „Market Dominance and Antitrust Policy“

Vives, X. (2009): „Competition Policy in the EU,” *Oxford University Press*

b) Výroční zprávy národních soutěžních úřadů

Autorité de la Concurrence (2008): „Rapport Annuel – Synthèse 2008“
Comisión Nacional de la Competencia (2007): „Report 2007“
Comisión Nacional de la Competencia (2009): „Annual report 2007-2009“
Commission on Protection of Competition (2005): „Information Bulletin 2005“
Commission on Protection of Competition (2006): „Information Bulletin 2006“
Commission on Protection of Competition (2007): „Information Bulletin 2007“
Commission on Protection of Competition (2008): „Annual Report 2008“
Competition Authority (2000): „Annual report 2000“
Competition Authority (2001): „Annual report 2001“
Competition Authority (2002): „Annual report 2002“
Competition Authority (2003): „2003 Annual report“
Competition Authority (2004): „2004 Annual report“
Competition Authority (2005): „2005 Annual report“
Competition Authority (2006): „2006 Annual report“
Competition Authority (2007): „Annual report 2007“
Competition Authority (2008): „Annual report 2008“
Competition Service (2004): „Annual report 2004“
Competition Service (2005): „Annual report 2005“
Competition Service (2006): „Annual report 2006“
Conseil de la Concurrence (2000): „2000 Activity Report“
Conseil de la Concurrence (2001): „2001 Activity Report“
Conseil de la Concurrence (2002): „2002 Activity Report“
Conseil de la Concurrence (2003): „2003 Activity Report“
Conseil de la Concurrence (2004): „2004 Activity Report“
Conseil de la Concurrence (2005): „2005 Activity Report“
Conseil de la Concurrence (2006): „2006 Activity Report“
Conseil de la Concurrence (2007): „Annual Report – 2007 Overview“
Finnish Competition Authority (2000): „Kilpailuviraston vuosikirja 2000“
Finnish Competition Authority (2001): „Yearbook 2001“
Finnish Competition Authority (2002): „Yearbook 2002“
Finnish Competition Authority (2003): „Yearbook 2003“
Finnish Competition Authority (2004): „Vuosikirja 2004“

Finnish Competition Authority (2005): „Kilpailuviraston vuosikirja - Konkurrensvetets årsbok 2005“

Finnish Competition Authority (2006): „FCA’s Yearbook 2006“

Finnish Competition Authority (2007): „FCA Yearbook 2007“

Finnish Competition Authority (2008): „FCA Yearbook 2008“

Finnish Competition Authority (2007): „FCA Yearbook 2007“

Hellenic Competition Commission (2000): „Annual Report on Competition in Greece (2000)“

Hellenic Competition Commission (2002): „Annual Report on Competition in Greece (2001-2002)“

Hellenic Competition Commission (2003): „Annual Report on Competition in Greece (2003)“

Hellenic Competition Commission (2004): „Annual Report on Competition in Greece (2004)“

Hellenic Competition Commission (2005): „Annual Report on Competition in Greece (2005)“

Hellenic Competition Commission (2006): „Annual Report on Competition in Greece (2006)“

Hellenic Competition Commission (2007): „Annual Report on Competition in Greece (2007)“

Hellenic Competition Commission (2008): „Annual Report on Competition in Greece (2008)“

Servicio de Defensa de la Competencia (2000): „Memoria de Actividades 2000“

Servicio de Defensa de la Competencia (2001): „Memoria de Actividades 2001“

Servicio de Defensa de la Competencia (2002): „Informe Anual 2002“

Servicio de Defensa de la Competencia (2003): „Informe Anual 2003“

Tribunal de Defensa de la Competencia (2000): „Memoria 2000“

Tribunal de Defensa de la Competencia (2001): „Memoria 2001“

Tribunal de Defensa de la Competencia (2002): „Memoria 2002“

Tribunal de Defensa de la Competencia (2003): „Memoria 2003“

Tribunal de Defensa de la Competencia (2004): „Report 2004“

Tribunal de Defensa de la Competencia (2005): „Report 2005“

Tribunal de Defensa de la Competencia (2006): „Report 2006“

Turkish Competition Authority (2008): „Annual Report on Competition Policy Developments in Turkey“

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, Česká republika (2000): „Výroční zpráva 2000“

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, Česká republika (2001): „Výroční zpráva 2001“

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, Česká republika (2002): „Výroční zpráva 2002“

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, Česká republika (2003): „Výroční zpráva 2003“

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, Česká republika (2004): „Výroční zpráva 2004“

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, Česká republika (2005): „Výroční zpráva 2005“

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, Česká republika (2006): „Výroční zpráva 2006“

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, Česká republika (2007): „Výroční zpráva 2007“

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, Česká republika (2008): „Výroční zpráva 2008“

c) Antitrust Encyclopedia

Z databáze dostupné na www.concurrences.com byly zdrojem články autorů:

- [Vladimíra Glatzová](#), Glatzová & Co (Praha)
- Robert Neruda, Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (Brno)
- [Nicolas Petit](#), Law Faculty - IEJE (Liege)
- [Elise Provost](#), Sorbonne University (Paris), University of Liege (ULg)
- [Katri Joenpolvi](#), Krogerus (Helsinki)
- [Kim Talus](#), University of Law - Institute of International Economic Law (Helsinki)
- [William Prasifka](#), Irish Competition Authority (Dublin)
- [Suzanne Kingston](#), University College (Dublin)
- [Carlos Pascual Pons](#), Spanish National Competition Authority (Madrid)
- [Teresa Rodríguez de las Heras Ballell](#), Universidad Carlos III de Madrid (Madrid)
- [George Karydis](#), University of Economics and Business (Athens)
- [Yannis Stamoulis](#), Coca-Cola (Athens)
- [Petko Georgiev Nikolov](#), Bulgarian Commission for Protection of Competition (Sofia)
- [Christian Bovet](#), University ADFI-CDBF (Geneva)
- [Benoît Merkt](#), Lenz & Staehelin (Geneva)
- [Ece Gursoy](#), Denton Wilde Sapte LLP (London)
- [Yasar Tekdemir](#), Turkish Competition Authority (Ankara)

d) Internetové zdroje

ec.europa.eu

epp.eurostat.ec.europa.eu

eur-lex.europa.eu

www.concurrences.com

www.oecd.org

www.weko.admin.ch

Příloha A

Tabulka 7- výše udělených pokut (v tisících eur), zdroj: výroční zprávy soutěžních úřadů viz Bibliografie- sekce b

POKUTY	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Česká republika	1035,9	2111,3	14417,7	13758,7	40574,1	16966,0	20973,0	35920,9	11100,8
Bulharsko	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	1293,3	2070,0	2337,2	4402,7
Francie	189100,0	51200,0	64800,0	88500,0	50200,0	754400,0	128200,0	221000,0	631300,0
Španělsko	16800,0	7400,0	12800,0	9500,0	78700,0	9858,9	24500,0	92445,3	34918,3
Finsko	2288,0	415,0	0,0	0,0	82550,0	210,0	52130,0	0,0	33,0
Evropská komise	n/a	n/a	n/a	n/a	320209,1	683029,0	1846385,5	3338427,7	2270012,9

Tabulka 8- rozpočet národních soutěžních úřadů (v tisících eur), zdroj: výroční zprávy soutěžních úřadů viz Bibliografie - sekce b

BUDGET (EUR)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Česká republika	1795,7	1795,6	1947,8	2135,8	4692,7	4957,8	4897,2	5182,3	5271,0
Bulharsko	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	772,3	1309,1	2200,4	2575,6
Francie	1895,4	1909,6	2473,8	8600,0	8500,0	8 200,0	8 600,0	11 400,0	12 300,0
Španělsko	1439,5	1717,6	2285,3	4617,9	5377,5	5248,2	5375,4	11900,5	12263,7
Finsko	3596,0	3974,0	4571,0	4593,0	4688,0	5074,0	5057,0	5153,0	5360,0
Řecko	542,9	1836,4	3228,2	4320,7	14718,8	11862,6	11177,3	13381,1	19613,0
Irsko	1547,8	2010,0	2646,0	3282,0	4319,0	5070,0	5800,0	6100,0	6780,0

Tabulka 9- HDP v současných cenách (v milionech eur), zdroj: Eurostat

HDP (v milionech EUR)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Česká republika	61495	69045	80004	80924	88262	100190	113696	127331	147879
Bulharsko	13704	15250	16623	17767	19875	21882	25238	28899	34118
Irsko	104830	116931	130258	139763	149098	162091	176759	189751	181816
Francie	1441371	1497174	1548555	1594814	1660189	1726068	1806429	1895284	1948511
Španělsko	630263	680678	729206	782929	841042	908792	984284	1052730	1088502
Finsko	132110	139198	143541	145416	152148	157307	165643	179536	184179
Řecko	137930	146428	156615	172431	185813	195366	210459	226437	239141
EU-27	9201979	9580252	9942347	10109801	10607866	11062203	11682468	12363930	12501668

Tabulka 10- počet obyvatel, zdroj: Eurostat

Počet obyvatel	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Česká republika	10272000	10224000	10201000	10202000	10206920	10234000	10267000	10323000	10430000
Bulharsko	8150000	7891000	7846000	7801000	7761000	7719000	7679000	7460000	7607000
Irsko	3790000	3847000	3917200	3979900	4045200	4133800	4232900	4339000	4422100
Francie	59062000	59476000	59894000	60304000	60734000	61181000	61585000	61938000	62277000
Španělsko	40264000	40721000	41314000	42005000	42692000	43398000	44068000	44874000	45593390
Finsko	5176000	5188000	5201000	5213000	5228000	5246000	5267000	5289000	5313000
Řecko	10917460	10949950	10987560	11023530	11062000	11104000	11149000	11193000	11236000
EU-27	482767710	483797218	484636747	486647831	488799601	491153644	493226936	495305424	497649125

Tabulka 11- Státní rozpočet (v milionech eur), zdroj: Eurostat

Státní rozpočet (v milionech EUR)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Česká republika	26087,6	32622,1	36114,1	37631,8	41702,3	46277,3	51437,7	56510,9	58796,1
Bulharsko	5831,4	6138,5	6697,0	7160,3	7890,9	8606,4	9216,9	11979,3	12729,1
Irsko	32836,6	38860,6	43606,1	46380,8	49964,9	54651,7	60471,2	68757,9	76407,4
Francie	744253,0	772060,0	815144,0	849587,0	883073,0	921454,0	952121,0	991192,0	1027044,0
Španělsko	246542,0	262982,0	283597,0	300643,0	327015,0	349383,0	377876,0	412751,0	446910,0
Finsko	63794,0	66581,0	70120,0	72925,0	76138,0	78934,0	81212,0	84901,0	91121,0
Řecko	63627,0	66318,0	70614,0	77142,0	84332,0	85627,0	90191,0	100460,0	115581,0