IV

(Informace)

INFORMACE ORGÁNŮ, INSTITUCÍ A JINÝCH SUBJEKTŮ EVROPSKÉ UNIE

EVROPSKÁ KOMISE

SDĚLENÍ KOMISE

Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o horizontální spolupráci

(Text s významem pro EHP)

(2011/C 11/01)

OBSAH

1. Úvod 4

1.1. Účel a oblast působnosti 4

1.2. Základní zásady posouzení podle článku 101 7

1.2.1. Čl. 101 odst. 1 8

1.2.2. Čl. 101 odst. 3 11

1.3. Struktura těchto pokynů 12

2. Obecné zásady pro posouzení výměny informací z hlediska hospodářské soutěže 13

2.1. Definice a oblast působnosti 13

2.2. Posouzení podle čl. 101 odst. 1 15

2.2.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže 15

2.2.2. Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl 16

2.2.3. Omezující účinky na hospodářskou soutěž 16

2.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 3 21

2.3.1. Růst efektivnosti 21

2.3.2. Nezbytnost 22

2.3.3. Přenesení na spotřebitele 22

2.3.4. Zákaz vyloučení hospodářské soutěže 23

2.4. Příklady 23

3. Dohody o výzkumu a vývoji 26

3.1. Definice 26

3.2. Relevantní trhy 26

3.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 1 . . . 28
3.3.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže . . . 28
3.3.2. Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl . . . 29
3.3.3. Omezující účinky na hospodářskou soutěž . . . 29
3.4. Posouzení podle čl. 101 odst. 3 . . . 31
3.4.1. Růst efektivnosti . . . 31
3.4.2. Nezbytnost . . . 31
3.4.3. Přenesení na spotřebitele . . . 31
3.4.4. Zákaz vyloučení hospodářské soutěže . . . 31
3.4.5. Doba posuzování . . . 31
3.5. Příklady . . . 32
4. Dohody o výrobě . . . 35
4.1. Definice a oblast působnosti . . . 35
4.2. Relevantní trhy . . . 36
4.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 1 . . . 36
4.3.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže . . . 36
4.3.2. Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl . . . 36
4.3.3. Omezující účinky na hospodářskou soutěž . . . 37
4.4. Posouzení podle čl. 101 odst. 3 . . . 39
4.4.1. Růst efektivnosti . . . 39
4.4.2. Nezbytnost . . . 40
4.4.3. Přenesení na spotřebitele . . . 40
4.4.4. Zákaz vyloučení hospodářské soutěže . . . 40
4.5. Příklady . . . 40
5. Dohody o nákupu . . . 44
5.1. Definice . . . 44
5.2. Relevantní trhy . . . 44
5.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 1 . . . 45
5.3.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže . . . 45
5.3.2. Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl . . . 45
5.3.3. Omezující účinky na hospodářskou soutěž . . . 45
5.4. Posouzení podle čl. 101 odst. 3 . . . 46
5.4.1. Růst efektivnosti . . . 46
5.4.2. Nezbytnost . . . 47
5.4.3. Přenesení na spotřebitele . . . 47
5.4.4. Zákaz vyloučení hospodářské soutěže . . . 47
5.5. Příklady . . . 47
6. Dohody o obchodním využití . . . 49
6.1. Definice . . . 49
6.2. Relevantní trhy . . . 49

6.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 1 50
6.3.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže 50
6.3.2. Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl 50
6.3.3. Omezující účinky na hospodářskou soutěž 50
6.4. Posouzení podle čl. 101 odst. 3 52
6.4.1. Růst efektivnosti 52
6.4.2. Nezbytnost 52
6.4.3. Přenesení na spotřebitele 52
6.4.4. Zákaz vyloučení hospodářské soutěže 52
6.5. Příklady 52
7. Standardizační dohody 55
7.1. Definice 55
7.2. Relevantní trhy 56
7.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 1 56
7.3.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže 56
7.3.2. Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl 58
7.3.3. Omezující účinky na hospodářskou soutěž 59
7.4. Posouzení podle čl. 101 odst. 3 64
7.4.1. Růst efektivnosti 64
7.4.2. Nezbytnost 65
7.4.3. Přenesení na spotřebitele 66
7.4.4. Zákaz vyloučení hospodářské soutěže 66
7.5. Příklady 66

1. ÚVOD

1.1. Účel a oblast působnosti

1. Tyto pokyny stanoví zásady pro posuzování podle článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie (*) (dále jen „článek 101“) dohod mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě (dále společně jen „dohody“) týkající se horizontální spolupráce. Spolupráce má „horizontální povahu“, jestliže je dohoda uzavřena mezi skutečnými nebo potenciálními soutěžiteli. Tyto pokyny se mimoto vztahují rovněž na dohody o horizontální spolupráci uzavřené mezi nesoutěžiteli, například mezi dvěma společnostmi, které působí na stejných trzích výrobků, avšak na různých zeměpisných trzích, aniž by byly potenciálními soutěžiteli.

2. Dohody o horizontální spolupráci mohou vést k značným hospodářským přínosům, zejména pokud spojují doplňující se činnosti, odbornosti nebo aktiva. Horizontální spolupráce může být prostředkem, jak si rozdělit rizika, ušetřit náklady, zvýšit investice, sloučit know-how, zvýšit jakost a rozmanitost výrobků a urychlit inovaci.

3. Na druhé straně mohou dohody o horizontální spolupráci vést k narušení hospodářské soutěže. Je tomu tak například v případě, pokud se strany dohodnou na pevných cenách nebo objemu výroby, nebo na rozdělení trhů nebo pokud spolupráce stranám umožňuje zachovat, získat nebo zvyšovat tržní sílu, u čehož je tak pravděpodobné, že to povede k nepříznivým účinkům na trh, pokud jde o ceny, objem výroby, jakost výrobků, rozmanitost výrobků nebo inovaci.

4. Komise, i přestože uznává hospodářské přínosy, které lze získat z dohod o horizontální spolupráci, musí zajistit zachování účinné hospodářské soutěže. Článek 101 poskytuje právní rámec pro vyvážené posuzování, které vezme v úvahu jak omezující účinky na hospodářskou soutěž, tak i účinky pozitivní pro hospodářskou soutěž.

5. Účelem těchto pokynů je stanovit analytický rámec pro nejběžnější druhy dohod o horizontální spolupráci; tyto pokyny se zabývají dohodami o výzkumu a vývoji, dohodami o výrobě, včetně subdodavatelských smluv a specializačních dohod, dohodami o nákupu, dohodami o obchodním využití, standardizačními dohodami, včetně standardních smluv, a výměnou informací. Tento rámec je založen především na právních a ekonomických kritériích, která pomohou analyzovat dohodu o horizontální spolupráci a souvislosti této dohody. Ekonomická kritéria, jako je tržní síla stran a další faktory související se strukturou trhu, tvoří hlavní prvek posuzování dopadu na trh, který dohoda o horizontální spolupráci pravděpodobně způsobí, a tudíž hlavní prvek pro posouzení podle článku 101.

6. Tyto pokyny se vztahují na nejběžnější druhy dohod o horizontální spolupráci bez ohledu na úroveň integrace, kterou přinášejí, s výjimkou transakcí představujících spojení ve smyslu článku 3 nařízení Rady (ES) č. 139/2004 ze dne 20. ledna 2004 o kontrole spojování podniků ([1]) (dále jen „nařízení ES o spojování“), jak tomu je například v případě společných podniků, které plní na trvalém základě všechny funkce samostatné hospodářské jednotky (dále jen „plně funkční společné podniky“) ([2]).

(*) S účinkem od 1. prosince 2009 se článek 81 Smlouvy o ES stal článkem 101 Smlouvy o fungování Evropské unie (SFEU). Oba články jsou ve své podstatě identické. Pro účely těchto pokynů nařízení je v případě potřeby nutné odkazy na článek 101 SFEU chápat jako odkazy na článek 81 Smlouvy o ES. SFEU rovněž zavedla některé terminologické změny jako je nahrazení pojmu „Společenství“ pojmem „Unie“ a „společný trh“ pojmem „vnitřní trh“. Pojmy SFEU se použijí v celých těchto pokynech.

([1]) Úř. věst. L 24, 29.1.2004, s. 1.

([2]) Viz čl. 3 odst. 4 nařízení o spojování. Při posuzování, zda existuje plně funkční společný podnik, Komise posuzuje, zda je společný podnik samostatný z provozního hlediska. To neznamená, že je na svých mateřských společnostech nezávislý, pokud jde o přijímání strategických rozhodnutí (viz konsolidované sdělení Komise k otázkám příslušnosti podle nařízení Rady (ES) č. 139/2004 o kontrole spojování podniků, Úř. věst. C 95, 16.4.2008. s. 1, body 91–109 (dále jen „konsolidované sdělení k otázkám příslušnosti“)). Je třeba rovněž připomenout, že pokud má založení společného podniku představující spojení podle článku 3 nařízení o spojování za cíl nebo účinek koordinaci soutěžního chování podniků, které jsou i nadále nezávislé, pak bude koordinace posouzena podle článku 101 Smlouvy (viz čl. 2 odst. 4 nařízení o spojování).

7. Vzhledem k potenciálně vysokému počtu druhů a kombinací horizontální spolupráce a tržních podmínek, v nichž se tato spolupráce uskutečňuje, je obtížné poskytnout konkrétní odpovědi na každý možný scénář. Tyto pokyny nicméně podnikům napomohou při posuzování slučitelnosti jednotlivé dohody o spolupráci s článkem 101. Uvedená kritéria však nepředstavují „kontrolní seznam", který lze použít mechanicky. Každý případ je nutno posoudit na základě jeho skutkové podstaty, což může vyžadovat pružné uplatňování těchto pokynů.

8. Kritéria stanovená v těchto pokynech se vztahují na dohody o horizontální spolupráci ohledně zboží a služeb (dále společně jen „produkty"). Tyto pokyny doplňují nařízení Komise (EU) č. […] ze dne […] o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie dohod o výzkumu a vývoji ([1]) (dále jen „nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj"). a nařízení Komise (EU) č. […] ze dne […] o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie specializačních dohod ([2]) (dále jen „nařízení o blokové výjimce pro specializaci").

9. Ačkoliv tyto pokyny obsahují určité odkazy na kartely, jejich účelem není poskytnout vodítko, pokud jde o to, co představuje či nepředstavuje kartel, jak je vymezen v rozhodovací praxi Komise a judikatuře Soudního dvora Evropské unie.

10. Pojem „soutěžitelé", jak je používán v těchto pokynech, zahrnuje jak skutečné, tak i potenciální soutěžitele. Dvě společnosti se považují za skutečné soutěžitele, působí-li na stejném relevantním trhu. Společnost se považuje za potenciálního soutěžitele jiné společnosti, je-li při neexistenci dohody v případě malého, avšak trvalého zvyšování relativních cen pravděpodobné, že tato prvně uvedená společnost v krátké době ([3]) uskuteční potřebné dodatečné investice nebo vynaloží jiné nezbytné náklady přechodu za účelem vstupu na relevantní trh, na němž působí jiná společnost. Toto posouzení musí být založeno na reálných důvodech, pouhá teoretická možnost vstupu na trh nepostačuje.(viz sdělení Komise o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Společenství) ([4]) (dále jen „sdělení o definici trhu").

11. Společnosti, které jsou součástí stejného „podniku" ve smyslu čl. 101 odst. 1, se pro účely těchto pokynů nepovažují za soutěžitele. Článek 101 se vztahuje pouze na dohody mezi nezávislými podniky. Pokud má jedna společnost rozhodující vliv na jinou společnost, tvoří jedinou hospodářskou jednotku a jsou tudíž součástí stejného podniku ([5]). Totéž platí pro sesterské společnosti, tj. společnosti, nad nimiž vykonává rozhodující vliv stejná mateřská společnost. Tyto společnosti se proto nepovažují za soutěžitele ani v případě, působí-li na stejném relevantním trhu výrobků a zeměpisném trhu.

12. Dohody, které jsou uzavírány mezi společnostmi, jež působí na různých úrovních výrobního či distribučního řetězce, tj. vertikálními dohodami, se v zásadě zabývají nařízení Komise (EU) č. 330/2010 ze dne 20. dubna 2010 použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie

([1]) Úř. věst. L […], […], s. […].
([2]) Úř. věst. L […], […], s. […].
([3]) To, co představuje „krátkou dobu" závisí na skutkové podstatě daného případu, jeho právním a hospodářském kontextu, a zejména na tom, zda je dotyčná společnost stranou dohody či třetí stranou. V prvním případě, tj. je-li analyzováno, zda by se strana dohody měla považovat za potenciálního konkurenta druhé strany, bude Komise obvykle pokládat za „krátkou dobu" delší období než v druhém případě, tj. je-li analyzována schopnost třetí strany vyvíjet na strany dohody konkurenční tlak. Aby se třetí strana považovala za potenciálního konkurenta, musí ke vstupu na trh dojít dostatečně rychle, aby hrozba možného vstupu na trh vyvíjela tlak na chování stran dohody a na ostatní účastníky trhu. Z těchto důvodů se v nařízeních o blokové výjimce pro výzkum a vývoj a pro specializaci, za „krátkou dobu" považuje období nejvýše tří let.
([4]) Úř. věst. C 372, 9.12.1997, s. 5, bod 24; viz rovněž třináctá zpráva Komise o politice hospodářské soutěže, bod 55 a rozhodnutí Komise ve věci IV/32.009, *Elopak/Metal Box-Odin*, Úř. věst. L 209, 8.8.1990, s. 15.
([5]) Viz například věc C-73/95, *Viho*, Sb. rozh. 1996, s. I-5457, bod 51. Uplatňování rozhodujícího vlivu mateřskou společností na jednání dceřiné společnosti lze předpokládat v případě dceřiných společností, které zcela vlastní mateřské společnosti; viz například věc 107/82, *AEG*, Sb. rozh. 1983, s. 3151, bod 50; věc C-286/98 P, *Stora*, Sb. rozh. 2000, s. I-9925, bod 29 nebo věc C-97/08 P, *Akzo*, Sb. rozh. 2009 s. I-8237, bod 60 a následující body.

na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě ([1]) (dále jen „nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení“) a pokyny k vertikálním omezením ([2]). Pokud však jsou vertikální dohody, například dohody o distribuci, uzavírány mezi soutěžiteli, mohou být účinky takové dohody na trh a možné problémy v oblasti hospodářské soutěže podobné jako u horizontálních dohod. Vertikální dohody mezi soutěžiteli proto spadají do těchto pokynů ([3]). Je-li nutné posoudit takovéto dohody rovněž podle nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení a pokynů k vertikálním omezením, bude toto výslovně stanoveno v příslušné kapitole těchto pokynů. Neexistuje-li takovýto odkaz, použijí se pouze tyto pokyny se použijí na vertikální dohody mezi soutěžiteli.

13. Dohody o horizontální spolupráci mohou spojovat různé stupně spolupráce, například výzkum a vývoj a výrobu a/nebo obchodní využití jejich výsledků. Na takové dohody se obvykle rovněž vztahují tyto pokyny. Při používání těchto pokynů k analýze takovéto integrované spolupráce jsou zpravidla důležité všechny kapitoly týkající se jednotlivých částí spolupráce. Pokud však příslušné kapitoly těchto pokynů obsahují různorodé informace, například co se týká bezpečných přístavů nebo toho, zda se určité chování bude obvykle považovat za omezení hospodářské soutěže jakožto cíl nebo účinek, je pro celou spolupráci rozhodující to, co je stanoveno v kapitole týkající se dotyčné části integrované spolupráce, kterou lze považovat za „těžiště“ ([4]).

14. Pro určení těžiště integrované spolupráce mají obzvláštní význam dva faktory: za prvé, výchozí bod spolupráce a za druhé, míra integrace jednotlivých funkcí, které jsou spojeny. Například těžištěm dohody o horizontální spolupráci, která zahrnuje jak společný výzkum a vývoj, tak i společnou výrobu s využitím výsledků, tudíž obvykle bude společný výzkum a vývoj, jelikož ke společné výrobě dojde pouze v případě, bude-li společný výzkum a vývoj úspěšný. To znamená, že pro následnou společnou výrobu jsou rozhodující výsledky společného výzkumu a vývoje. Posouzení těžiště by se změnilo, pokud by se strany podílely na společné výrobě v každém případě, tj. bez ohledu na společný výzkum a vývoj, nebo pokud dohoda předpokládá plnou integraci v oblasti výroby a pouze částečnou integraci některých činností v oblasti výzkumu a vývoje. V tomto případě by těžištěm spolupráce byla společná výroba.

15. Článek 101 se použije pouze na ty dohody o horizontální spolupráci, které mohou ovlivňovat obchod mezi členskými státy. Zásady týkající se použitelnosti článku 101 stanovené v těchto pokynech jsou tudíž založeny na předpokladu, že dohoda o horizontální spolupráci může ve značném rozsahu ovlivnit obchod mezi členskými státy.

16. Posouzení podle článku 101, jak je popsáno v těchto pokynech, se nijak nedotýká možného souběžného použití článku 102 Smlouvy na dohody o horizontální spolupráci ([5]).

17. Tyto pokyny se nijak nedotýkají výkladu, který může podat Soudní dvůr Evropské unie, pokud jde o používání článku 101 na dohody o horizontální spolupráci.

([1]) Úř. věst. L 102, 23.4.2010, s. 1.
([2]) Úř. věst. C 130, 19.5.2010, s. 1.
([3]) Toto se nepoužije, pokud soutěžitelé uzavřou nereciproční dohodu a i) dodavatel je výrobcem a distributorem zboží, zatímco kupující je distributorem, a nikoli konkurenčním podnikem na úrovni výroby, nebo ii) dodavatel je poskytovatelem služeb na několika úrovních obchodu, zatímco kupující poskytuje zboží nebo služby na maloobchodní úrovni a není soutěžícím podnikem na úrovni obchodu, na které pořizuje smluvní služby. Takovéto dohody jsou posuzovány výhradně podle nařízení o blokové výjimce a pokynů k vertikálním omezením (viz čl. 2 odst. 4 nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení).
([4]) Je třeba zmínit, že toto kritérium platí pouze pro vztah mezi jednotlivými kapitolami těchto pokynů, nikoli pro vztah mezi jednotlivými nařízeními o blokových výjimkách. Oblast působností nařízení o blokové výjimce je vymezena v jeho vlastních ustanoveních.
([5]) Viz věc T-51/89, *Tetra Pak I*, Sb. rozh. 1990, s. II-309, bod 25 a následující body a pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82 Smlouvy o ES na zneužívající chování dominantních podniků vylučující ostatní soutěžitele, Úř. věst. C 45, 24.2.2009, s. 7 (dále jen „pokyny k článku 102“).

18. Tyto pokyny nahrazují pokyny Komise o použitelnosti článku 81 Smlouvy o ES na dohody o horizontální spolupráci [1], které Komise zveřejnila v roce 2001, a nepoužijí se v případě, pokud platí zvláštní odvětvová pravidla, jak je tomu v případě určitých dohod v zemědělství [2], dopravě [3] nebo pojišťovnictví [4]. Komise bude nadále sledovat fungování blokového nařízení pro výzkum a vývoj a nařízení o blokové výjimce pro specializaci a těchto pokynů na základě informací o trhu od účastníků a vnitrostátních orgánů pro hospodářskou soutěž a může tyto pokyny s přihlédnutím k budoucímu vývoji a novým poznatkům revidovat.

19. Pokyny Komise o použitelnosti čl. 81 odst. 3 Smlouvy [5] (dále jen „obecné pokyny") obsahují obecné vodítko k výkladu článku 101. Tyto pokyny je proto nutno číst ve spojení s obecnými pokyny.

1.2. **Základní zásady posouzení podle článku 101**

20. Posouzení podle článku 101 se skládá ze dvou kroků. Prvním krokem podle čl. 101 odst. 1 je posouzení, zda dohoda mezi podniky, která může ovlivnit obchod mezi členskými státy, má za cíl narušení hospodářské soutěže nebo skutečné či potenciální [6] omezující účinky na hospodářskou soutěž. Druhým krokem podle čl. 101 odst. 3, který je relevantní pouze v případě, pakliže se zjistí, že dohoda omezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, je určení přínosů pro hospodářskou soutěž plynoucích z dohody a posouzení, zda tyto pozitivní účinky na hospodářskou soutěž převažují nad omezujícími účinky na hospodářskou soutěž [7]. Uvážení omezujících účinků a účinků ve prospěch hospodářské soutěže se provádí výhradně v rámci stanoveném čl. 101 odst. 3 [8]. Pokud pozitivní účinky na hospodářskou soutěž nepřevažují narušení hospodářské soutěže, čl. 101 odst. 2 stanoví, že dohoda je automaticky neplatná.

21. Analýza dohod o horizontální spolupráci má určité společné prvky s analýzou horizontálních spojování ohledně možných omezujících účinků, zejména co se týká společných podniků. Často existuje pouze tenká dělicí čára mezi plně funkčními společnými podniky, jež spadají do oblasti působnosti nařízení o spojování, a společnými podniky, které nejsou zcela funkční a jsou posuzovány podle článku 101. Jejich účinky mohou být tudíž dost podobné.

22. V určitých případech jsou společnosti orgány veřejné správy podněcovány, aby uzavřely dohody o horizontální spolupráci s cílem dosáhnout cíle veřejné politiky formou samoregulace. Společnosti však nadále podléhají článku 101 pokud vnitrostátní právo plně podporuje nebo jim usnadňuje

---

[1] Úř. věst. C 3, 6.1.2001, s. 2. Tyto pokyny neobsahují samostatnou kapitolu o „environmentálních dohodách", jak tomu bylo v případě předchozích pokynů. Stanovování norem v oblasti ochrany životního prostředí, na něž se především zaměřovala dřívější kapitola o environmentálních dohodách, je vhodnější projednat v kapitole této pokynů týkající se normalizace. V závislosti na obavách z narušení hospodářské soutěže, které „environmentální dohody" vyvolávají, je nutno tyto dohody posoudit podle příslušné kapitoly těchto pokynů, a to kapitoly o dohodách o výzkumu a vývoji, výrobě a obchodním využití nebo o standardizačních dohodách.

[2] Nařízení Rady (ES) č. 1184/2006 ze dne 24. července 2006 o použití určitých pravidel hospodářské soutěže na produkci zemědělských produktů a obchod s nimi, Úř. věst. L 214, 4.8.2006, s. 7.

[3] Nařízení Rady (ES) č. 169/2009 ze dne 26. února 2009 o uplatňování pravidel hospodářské soutěže v dopravě po železnici, silnici a vnitrozemských vodních cestách, Úř. věst. L 61, 5.3.2009, s. 1; nařízení Rady (ES) č. 246/2009 ze dne 26. února 2009 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě mezi společnostmi liniové dopravy (konsorcii), Úř. věst. L 79, 25.3.2009, s. 1; nařízení Komise (ES) č. 823/2000 ze dne 19. dubna 2000 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na některé kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě mezi společnostmi liniové dopravy (konsorcii), Úř. věst. L 100, 20.4.2000, s. 24; pokyny o použití článku 81 Smlouvy o ES v námořní dopravě, Úř. věst. C 245, 26.9.2008, s. 2.

[4] Nařízení Komise (EU) č. 267/2010 ze dne 24. března 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě v odvětví pojišťovnictví, Úř. věst. L 83, 31.3.2010, s. 1.

[5] Úř. věst. C 101, 27.4.2004, s. 97.

[6] Čl. 101 odst. 1 zakazuje skutečné i potenciální účinky narušující hospodářskou soutěž; viz například věc C-7/95 P, *John Deere*, Sb. rozh. 1998, s. I-3111, bod 77; věc C-238/05, *Asnef-Equifax*, Sb. rozh. 2006, s. I-11125, bod 50.

[7] Viz spojené věci C-501/06 P a další, *GlaxoSmithKline*, Sb. rozh. 2009, s. I-9291, bod 95.

[8] Viz věc T-65/98, *Van den Bergh Foods*, Sb. rozh. 2003, s. II-4653, bod 107; věc T-112/99, *Métropole télévision (M6) a další*, Sb. rozh. 2001, s. II-2459, bod 74; věc T-328/03, *O2*, Sb. rozh. 2006, s. II-1231, bod 69 a následující body, kde Tribunál rozhodl, že podle přesného rámce čl. 101 odst. 3 lze u daného omezení zvážit aspekty hospodářskou soutěž podporující a aspekty hospodářskou soutěž narušující.

nezávislé protisoutěžní chování ([1]). Jinými slovy, skutečnost, že orgány veřejné správy podněcují dohodu o horizontální spolupráci, neznamená, že tato dohoda je přípustná podle článku 101 ([2]). Pouze pokud, který protisoutěžní chování stran Požadují od společností vnitrostátní právní předpisy, nebo pokud vnitrostátní právní předpisy vytvářejí právní rámec, který nevytváří prostor pro soutěžní činnost z jejich strany, pak se článek 101 nepoužije ([3]). V takové situaci nelze omezení hospodářské soutěže někomu přisoudit, jelikož článek 101 výslovně požaduje nezávislé chování společností a že dotčené společnosti jsou chráněny před veškerými důsledky protiprávního jednání v rozporu uvedeným článkem ([4]). Každý případ je nutno posoudit podle jeho skutkové podstaty v souladu s těmito pokyny.

1.2.1. *Čl. 101 odst. 1*

23. Čl. 101 odst. 1 zakazuje dohody, jejichž cílem nebo účinkem je omezení ([5]) hospodářské soutěže.

i) Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl

24. Omezeními hospodářské soutěže, u nichž je omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1 *cílem*, jsou omezení, která mohou omezit hospodářskou soutěž svou samotnou povahou ([6]). Jakmile byl zjištěn cíl dohody spočívající v narušení hospodářské soutěže, není nutné zkoumat její skutečné nebo potenciální účinky na trh ([7]).

25. Podle ustálené judikatury Soudního dvora Evropské unie je nutno při posouzení, zda má dohoda za cíl narušení hospodářské soutěže, vzít v potaz obsah dohody, cíle, kterých má dohoda dosáhnout, a hospodářský a právní kontext dohody. Navíc, ačkoliv při posuzování toho, zda má dohoda za cíl narušení hospodářské soutěže, není záměr stran nutným určujícím faktorem, může Komise ve své analýze vzít tento aspekt v úvahu ([8]). Další vodítko s ohledem na pojem omezení hospodářské soutěže jakožto cíl lze najít v obecných pokynech.

ii) Omezující účinky na hospodářskou soutěž

26. Pokud dohoda o horizontální spolupráci neomezuje hospodářskou soutěž jakožto cíl, je nutno přezkoumat, zda má na hospodářskou soutěž znatelné omezující účinky. Je nutno vzít v úvahu jak skutečné, tak i potenciální účinky. Jinými slovy, dohoda musí mít přinejmenším pravděpodobné účinky narušující hospodářskou soutěž.

27. Aby měla dohoda omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, musí mít skutečný nebo pravděpodobný znatelný nepříznivý dopad na nejméně jeden parametr hospodářské soutěže na trhu, jako je cena, objem výroby, jakost výrobků, rozmanitost výrobků nebo inovaci. Dohody mohou mít takovéto účinky značným omezením hospodářské soutěže mezi stranami dohody nebo mezi jednou z těchto stran a třetími osobami. To znamená, že dohoda musí snižovat rozhodovací nezávislost stran ([9]), a to buď v důsledku povinností obsažených v dohodě, které upravují tržní chování nejméně jedné strany, nebo ovlivněním tržního chování nejméně jedné strany tím, že mění její motivaci.

([1]) Viz rozsudek ze dne 14. října 2010 ve věci C-280/08 P, *Deutsche Telekom*, dosud nezveřejněn ve Sb. rozh., bod 82 a v něm uvedená judikatura.

([2]) Viz věc C-198/01, *CIF*, Sb. rozh. 2003, s. I-8055, body 56–58; spojené věci T-217/03 a T-245/03, *Francouzské hovězí a telecí maso*, Sb. rozh. 2006, s. II-4987, bod 92; věc T-7/92, *Asia Motor France II*, Sb. rozh. 1993, s. II-669, bod 71 a věc T-148/89, *Tréfilunion*, Sb. rozh. 1995, s. II-1063, bod 118.

([3]) Viz věc C-280/08 P, *Deutsche Telekom*, body 80-81. Tato možnost byla vykládána restriktivně; viz například spojené věci 209/78 a další, *Van Landewyck*, Sb. rozh. 1980, s. 3125, body 130–134; spojené věci 240/82 a další, *Stichting Sigarettenindustrie*, Sb. rozh. 1985, s. 3831, body 27–29, a spojené věci C-359/95 P a C-379/95 P, *Ladbroke Racing*, Sb. rozh. 1997, s. I-6265, bod 33 a následující body.

([4]) Přinejmenším dokud nebylo přijato rozhodnutí o neuplatňování vnitrostátních právních předpisů a toto rozhodnutí nenabylo konečné platnosti; viz věc C-198/01, *CIF*, bod 54 a následující body.

([5]) Pro účely těchto pokynů zahrnuje výraz „*omezení hospodářské soutěže*“ vyloučení i narušení hospodářské soutěže.

([6]) Viz například věc C-209/07, *BIDS*, Sb. rozh. 2008, s. I-8637, bod 17.

([7]) Viz například spojené věci C-501/06 P a další, *GlaxoSmithKline*, bod 55; věc C-209/07, *BIDS*, bod 16; věc C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, Sb. rozh. 2008 s. I-04529, bod 29 a následující body; Věc C-7/95 P, *John Deere*, bod 77.

([8]) Viz například spojené věci C-501/06 P a další, *GlaxoSmithKline*, bod 58; věc C-209/07, *BIDS*, bod 15 a následující body.

([9]) Viz věc C-7/95 P, *John Deere*, bod 88; věc C-238/05, *Asnef-Equifax*, bod 51.

28. Omezující účinky na hospodářskou soutěž na relevantním trhu pravděpodobně nastanou tam, kde lze s přiměřenou mírou pravděpodobnosti očekávat, že kvůli dohodě jsou strany schopny za účelem dosažení vyššího zisku zvýšit ceny nebo snížit objem výroby, jakost výrobků, rozmanitost výrobků nebo inovaci. To bude záviset na řadě faktorů, jako je povaha a obsah dohody, to, nakolik strany mají nebo získají jednotlivě či společně určitý stupeň tržní síly, a nakolik dohoda přispívá k vytvoření, zachování nebo posílení této tržní síly nebo stranám umožňuje využít takovouto tržní sílu.

29. Posouzení, zda dohoda o horizontální spolupráci má omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, je nutno provést srovnáním se skutečným právním a ekonomickým kontextem, v jehož rámci by hospodářská soutěž probíhala, pokud by neexistovala dohoda se všemi jejími údajnými omezeními (tj. v případě neexistence dohody v dané podobě (je-li již prováděna) nebo předpokládané dohody (není-li dosud prováděna) v době posuzování). Za účelem prokázání skutečných nebo potenciálních omezujících účinků na hospodářskou soutěž je tudíž nezbytné vzít v úvahu hospodářskou soutěž mezi stranami a hospodářskou soutěž ze strany třetích osob, zejména skutečnou nebo potenciální hospodářskou soutěž, která by probíhala v případě, že by dohoda neexistovala. Toto srovnání nebere v úvahu možný růst efektivnosti plynoucí z dohody, jelikož ten bude posouzen pouze podle čl. 101 odst. 3.

30. Dohody o horizontální spolupráci mezi soutěžiteli, kteří by na základě objektivních faktorů nemohli provést projekt nebo činnost, na něž se spolupráce vztahuje, nezávisle, například kvůli omezeným technickým kapacitám stran, proto obvykle nevyvolávají omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, ledaže by strany mohly projekt provést s méně přísnými omezeními ([1]).

31. Obecné vodítko ohledně pojmu omezení hospodářské soutěže jakožto výsledek lze najít v obecných pokynech. Tyto pokyny poskytují dodatečné vodítko specifické pro posuzování dohod o horizontální spolupráci z hlediska hospodářské soutěže.

Povaha a obsah dohody

32. Povaha a obsah dohody souvisí s faktory, jako jsou oblast a cíl spolupráce, soutěžní vztah mezi stranami a rozsah, v jakém spojují své činnosti. Tyto faktory určují, které druhy možných obav z narušení hospodářské soutěže může dohoda o horizontální spolupráci vyvolat.

33. Dohody o horizontální spolupráci mohou omezovat hospodářskou soutěž řadou způsobů. Dohoda může:

— být výhradní v tom smyslu, že omezuje možnost stran soutěžit navzájem nebo se třetími osobami jako nezávislé hospodářské subjekty nebo jako strany jiných, konkurenčních dohod;

— vyžadovat, aby strany přispěly takovými aktivy, že jejich rozhodovací nezávislost je znatelně snížena, nebo

— ovlivňovat finanční zájmy stran takovým způsobem, že jejich rozhodovací nezávislost je znatelně snížena. Pro posouzení jsou důležité jak finanční zájmy s ohledem na dohodu, tak i finanční zájmy, pokud jde o ostatní strany dohody.

34. Potenciálním účinkem těchto dohod může být zánik hospodářské soutěže mezi stranami dohody. Soutěžitelé mohou mít rovněž prospěch ze snížení konkurenčního tlaku vyplývajícího z dohody a mohou proto toto využít ke zvýšení svých cen za účelem dosažení vyššího zisku. Snížení tohoto konkurenčního tlaku může vést k růstu cen na relevantním trhu. Pro posouzení dopadu dohody na hospodářskou soutěž jsou důležité faktory jako například skutečnost, zda mají strany dohody vysoké podíly na trhu, zda jsou blízkými konkurenty, zda mají zákazníci omezené možnosti změny dodavatele, zda soutěžitelé pravděpodobně nezvýší dodávky, pokud se zvýší ceny, a zda je jedna ze stran dohody významnou soutěžní silou.

([1]) Viz rovněž odstavec 18 obecných pokynů.

35. Dohoda o horizontální spolupráci může rovněž:

— vést k zveřejnění strategických informací, a tím zvýšit pravděpodobnost koordinace mezi stranami v oblasti spolupráce či mimo tuto oblast,

— dosáhnout významné shodnosti nákladů (tj. poměrná část variabilních nákladů, které mají strany společné), takže strany mohou snáze koordinovat tržní ceny a objem výroby.

36. Významná shodnost nákladů dosažená dohodou o horizontální spolupráci může pouze stranám umožnit aby snadněji koordinovaly tržní ceny a objem výroby, mají-li strany tržní sílu, přispívají-li vlastnosti trhu k této koordinaci, na oblast spolupráce připadá vysoký podíl variabilních nákladů stran na daném trhu a strany ve značném rozsahu spojují své činnosti v oblasti spolupráce. Tak tomu může být například tehdy, pokud společně vyrábějí nebo pořizují důležitý meziprodukt nebo společně vyrábějí či distribuují vysoký podíl celkového objemu konečného výrobku.

37. Horizontální dohoda může proto snížit rozhodovací nezávislost stran, a v důsledku toho zvýšit pravděpodobnost, že budou koordinovat své chování v zájmu dosažení tajně dohodnutého výsledku, může však rovněž vést k tomu, že koordinace je snazší, stabilnější nebo účinnější u stran, které své jednání koordinovaly již dříve, a to buď zajištěním větší důkladnosti koordinace, nebo umožněním toho, aby dosáhly ještě vyšších cen.

38. Některé dohody o horizontální spolupráci, například dohody o výrobě a standardizační dohody, mohou rovněž vyvolávat obavy z uzavření trhu narušujícího hospodářskou soutěž.

Tržní síla a ostatní vlastnosti trhu

39. Tržní síla je schopnost udržovat za účelem dosažení vyššího zisku po určitou dobu ceny nad úrovní konkurenčních cen nebo objem výroby, ve smyslu množství výrobku, jeho jakosti a rozmanitosti nebo inovaci pod úrovní konkurence.

40. Na trzích s fixními náklady musí podniky stanovit cenu značně výše nad svými variabilními výrobními náklady, aby zajistily konkurenceschopnou návratnost svých investic. Skutečnost, že podniky stanoví ceny nad svými variabilními náklady, proto sama o sobě nenaznačuje, že hospodářská soutěž na trhu nefunguje dobře a že podniky mají tržní sílu, která jim umožňuje stanovit ceny nad úrovní konkurenčních cen. Platí, že podniky mají tržní sílu ve smyslu čl. 101 odst. 1, jsou-li soutěžní omezení nedostatečná k udržení cen, zachování objemu výroby, jakosti výrobků, rozmanitosti výrobků a inovaci na úrovni konkurence.

41. Vytvoření, udržování nebo posílení tržní síly může vyplývat z lepší dovednosti, prozíravosti nebo inovace. Může vyplývat rovněž z omezené hospodářské soutěže mezi stranami dohody nebo mezi jednou z těchto stran a třetími osobami, například z toho důvodu, že dohoda vede k uzavření trhu ostatním soutěžitelům, které narušuje hospodářskou soutěž, a to tím, že zvyšuje náklady soutěžitelů a omezuje jejich schopnost účinně soutěžit se smluvními stranami.

42. Tržní síla je otázkou stupně. Stupeň tržní síly, jenž je obvykle nutný ke zjištění jednání v rozporu s čl. 101 odst. 1 v případě dohod, které omezují hospodářskou soutěž jakožto výsledek, je nižší než stupeň tržní síly, který je nutný pro zjištění dominantního postavení podle článku 102, u něhož se vyžaduje významný stupeň tržní síly.

43. Výchozím bodem pro analýzu tržní síly je postavení stran na trhu ovlivněném spoluprací. K provedení této analýzy musí být vymezen relevantní trh (trhy) pomocí metody uvedené ve sdělení Komise o definici trhu. Pokud se jedná o trhy zvláštního druhu, jako jsou nákupní trhy nebo trhy technologií, poskytnou tyto pokyny další vodítko.

44. Jestliže strany mají nízký společný podíl na trhu, není pravděpodobné, že dohoda o horizontální spolupráci povede k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, a obvykle nebude zapotřebí žádná další analýza. To, co se považuje za „nízký společný podíl na trhu", závisí na druhu dotyčné dohody a lze odvodit z prahových hodnot „bezpečného přístavu" stanovených v jednotlivých kapitolách těchto pokynů a obecněji z oznámení Komise o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 81 odst. 1 Smlouvy o založení Evropského společenství (*de minimis*) ([1]) (dále jen „oznámení *de minimis*"). Má-li jen jedna ze dvou stran pouze nevýznamný podíl na trhu a nevlastní-li žádné důležité zdroje, nelze obvykle ani vysoký společný podíl na trhu považovat za něco, co naznačuje pravděpodobný omezující účinek na hospodářskou soutěž na trhu ([2]). Vzhledem k rozmanitosti druhů dohod o horizontální spolupráci a různým účinkům, které mohou mít v různých tržních situacích, není možné stanovit obecný práh podílu na trhu, při jehož překročení lze předpokládat, že existuje dostatečná tržní síla k vyvolání omezujících účinků na hospodářskou soutěž.

45. Podle postavení stran na trhu a koncentrace na trhu musí být posouzeny rovněž další faktory, jako je stabilita podílů na trhu během určité doby, překážky vstupu a pravděpodobnost vstupu na trh, vyrovnávací síla kupujících a dodavatelů.

46. Komise obvykle používá při analýze hospodářské soutěže stávající podíly na trhu ([3]). V úvahu však lze vzít rovněž přiměřeně jistý budoucí vývoj, například na základě odchodu z relevantního trhu, vstupu na relevantní trh nebo rozšíření činnosti na tomto trhu. Pokud podíly na trhu kolísají, lze vzít v úvahu historické údaje, například je-li trh charakterizován velkými, jednorázovými objednávkami. Změny minulých podílů na trhu mohou poskytovat užitečné informace o procesu hospodářské soutěže a pravděpodobném budoucím významu jednotlivých soutěžitelů, například údaje o tom, zda podniky nabývaly podíly na trhu nebo o ně přicházely. Komise každopádně vykládá podíly na trhu na základě pravděpodobných tržních podmínek, například skutečnosti, zda je trh svou povahou velmi dynamický a zda je struktura trhu nestálá kvůli inovaci nebo růstu.

47. Je-li vstup na trh dostatečně snadný, obvykle se nepředpokládá, že dohoda o horizontální spolupráci vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž. Aby byl vstup považován za dostatečný konkurenční tlak na strany dohody o horizontální spolupráci, je nutno prokázat, že je pravděpodobný, včasný a dostatečný k tomu, aby zamezil potenciálním omezujícím účinkům dohody nebo je zmařil. Analýza vstupu může být ovlivněna existencí dohod o horizontální spolupráci. Pravděpodobnost vstupu může být ovlivněna pravděpodobným nebo možným ukončením dohody o horizontální spolupráci.

1.2.2. *Čl. 101 odst. 3*

48. Posouzení omezení hospodářské soutěže jakožto cíle nebo výsledku podle čl. 101 odst. 1 je pouze jednou stranou analýzy. Druhou stranou, která je vyjádřena v čl. 101 odst. 3, je posouzení účinků omezujících dohod ve prospěch hospodářské soutěže. Obecný přístup při uplatňování čl. 101 odst. 3 je uveden v obecných pokynech. Pokud bylo v jednotlivém případě prokázáno omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1, lze na obranu použít čl. 101 odst. 3. Podle článku 2 nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ze dne 16. prosince 2002 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v článcích 81 a 82 Smlouvy ([4]) spočívá důkazní břemeno na základě čl. 101 odst. 3 na podniku či podnicích, které uplatňují výhodu plynoucí z tohoto ustanovení. Věcné argumenty a důkazy předložené podnikem či podniky proto musí Komisi umožnit, aby dospěla k přesvědčení, že dotyčná dohoda s dostatečnou pravděpodobností vyvolá pozitivní účinky na hospodářskou soutěž, nebo že tomu tak není ([5]).

([1]) Úř. věst. C 368, 22.12.2001, s. 13.
([2]) Jestliže existují více než dvě strany, potom musí být společný podíl všech spolupracujících soutěžitelů podstatně vyšší, než podíl největšího samostatně se účastnícího soutěžitele.
([3]) Pokud jde o výpočet podílů na trhu, viz rovněž sdělení o definici trhu, body 54–55.
([4]) Úř. věst. L 1, 4.1.2003, s. 1.
([5]) Viz například spojené věci C-501/06 P a další, *GlaxoSmithKline*, body 93–95.

49. Použití pravidla výjimky podle čl. 101 odst. 3 podléhá čtyřem kumulativním podmínkám, dvěma pozitivním a dvěma negativním:

— dohoda musí přispět ke zlepšení výroby nebo distribuce výrobků nebo k podpoře technického či hospodářského pokroku, tj. vést k růstu efektivnosti,

— omezení musí být nezbytná k dosažení těchto cílů, tj. růstu efektivnosti,

— spotřebitelé musí mít přiměřený podíl na výhodách z toho vyplývajících, tj. růst efektivnosti, včetně růstu kvalitativní efektivnosti, dosažený nezbytnými omezeními musí být dostatečně přenesen na spotřebitele, takže těm jsou přinejmenším vynahrazeny omezující účinky dohody; nepostačuje proto pouze efektivnost, která svědčí stranám dohody; pro účely těchto pokynů zahrnuje pojem „*spotřebitelé*“ potenciální a/nebo skutečné zákazníky stran dohody ([1]), a

— dohoda nesmí stranám umožnit vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části produktů, které jsou těmito dohodami dotčeny.

50. V oblasti dohod o horizontální spolupráci existují nařízení o blokových výjimkách na základě čl. 101 odst. 3 pro dohody o výzkumu a vývoji ([2]) a specializační dohody (včetně společné výroby) ([3]). Tato nařízení o blokových výjimkách vycházejí z předpokladu, že spojení doplňujících se odborností a aktiv může být v dohodách o výzkumu a vývoji a specializačních dohodách zdrojem významné efektivnosti. Tak tomu může být i u ostatních druhů dohod o horizontální spolupráci. Analýza efektivnosti jednotlivé dohody podle čl. 101 odst. 3 je proto do značné míry otázkou určení doplňujících se odborností a aktiv, jež poskytne každá ze stran dohody, a posouzení, zda je výsledná efektivnost taková, aby byly splněny podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3.

51. Doplňkovost může z dohod o horizontální spolupráci vyplývat různými způsoby. Dohoda o výzkumu a vývoji může spojit různé výzkumné kapacity, které stranám umožní vyrábět lepší výrobky levněji a zkrátit dobu potřebnou pro uvedení těchto výrobků na trh. Dohoda o výrobě může stranám umožnit, aby dosáhly úspor z rozsahu nebo působnosti, jichž by nemohly dosáhnout jednotlivě.

52. Dohody o horizontální spolupráci, které nezahrnují spojení doplňujících se odborností nebo aktiv, povedou s menší pravděpodobností k růstu efektivnosti ve prospěch spotřebitelů. Tyto dohody mohou omezit dvojí vynakládání určitých nákladů, například kvůli tomu, že lze vyloučit určité fixní náklady. Úspory fixních nákladů však obecně povedou s menší pravděpodobností k výhodám pro spotřebitele než úspory variabilních nebo mezních nákladů.

53. Další vodítko ohledně uplatňování kritérií stanovených v čl. 101 odst. 3 Komisí lze najít v obecných pokynech.

1.3. **Struktura těchto pokynů**

54. Kapitola 2 pokynů stanoví nejprve některé obecné zásady pro posouzení výměny informací, jež jsou použitelné na všechny druhy dohod o horizontální spolupráci, které zahrnují výměnu informací. Další kapitoly těchto pokynů se zabývají jedním konkrétním druhem dohody o horizontální spolupráci. Každá kapitola používá analytický rámec popsaný v oddíle 1.2 a rovněž obecné zásady týkající se výměny informací u konkrétního druhu dotyčné spolupráce.

([1]) Více informací o pojmu spotřebitel je uvedeno v odstavci 84 obecných pokynů.
([2]) Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.
([3]) Nařízení o blokové výjimce pro specializaci.

2. OBECNÉ ZÁSADY PRO POSOUZENÍ VÝMĚNY INFORMACÍ Z HLEDISKA HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE

2.1. Definice a oblast působnosti

55. Cílem této kapitoly je poskytnout pokyny k posouzení výměny informací z hlediska hospodářské soutěže. Výměna informací může mít různé podoby. Za prvé, údaje mohou být sdíleny přímo mezi soutěžiteli. Za druhé, údaje mohou být sdíleny nepřímo prostřednictvím společného orgánu (například obchodního sdružení) nebo třetí strany, například organizace provádějící výzkum trhu nebo prostřednictvím dodavatelů společností či maloobchodníků.

56. K výměně informací dochází v různých souvislostech. Existují dohody, rozhodnutí sdružení podniků nebo jednání ve vzájemné shodě, v jejichž rámci dochází k výměně informací, kdy hlavní ekonomická funkce spočívá v samotné výměně informací. Výměna informací může být mimoto součástí dohody o horizontální spolupráci jiného druhu (například strany dohody o výrobě si sdělují určité informace o nákladech). Posouzení posledně uvedeného druhu výměny informací je nutno provádět v souvislosti s posouzením samotné dohody o horizontální spolupráci.

57. Výměna informací je společným znakem mnoha konkurenčních trhů a může přinést různé způsoby zvýšení efektivnosti. Může řešit problémy týkající se asymetrických informací ([1]), a tím zajišťuje větší efektivnost trhů. Společnosti mimoto mohou zvyšovat svou vnitropodnikovou efektivnost vzájemným srovnáváním svých osvědčených postupů. Sdílení informací může společnostem rovněž pomoci ušetřit náklady snížením zásob, umožněním rychlejších dodávek výrobků podléhajících rychle zkáze spotřebitelům nebo řešením nestálé poptávky atd. Výměny informací mohou taktéž přinést přímý prospěch spotřebitelům, a to snížením nákladů na hledání a zlepšením výběru.

58. Výměna tržních informací však může vést rovněž k omezením hospodářské soutěže, zejména v případech, kdy může podnikům umožnit, aby zjistily tržní strategie svých konkurentů ([2]). Výsledek výměny informací z hlediska hospodářské soutěže závisí na vlastnostech trhu, na němž se tato výměna uskutečňuje (například koncentrace, transparentnost, symetrie, složitost, stálost, atd.), jakož i na druhu vyměňovaných informací, které mohou změnit prostředí na relevantním trhu tak, že tento je náchylnější ke koordinaci.

59. Předávání informací mezi soutěžiteli může mimo to představovat dohodu, jednání ve vzájemné shodě nebo rozhodnutí sdružení podniků s cílem stanovit zejména ceny nebo množství. Tyto druhy výměny informací budou obvykle považovány za kartely a jako takové pokutovány. Výměna informací může rovněž usnadnit provádění kartelu tím, že společnostem umožňuje sledovat, zda účastníci dodržují dohodnuté podmínky. Tyto druhy výměny informací budou posuzovány jako součást kartelu.

Jednání ve vzájemné shodě

60. Článek 101 se na výměnu informací vztahuje pouze tehdy, pokud tato výměna zakládá dohodu, jednání ve vzájemné shodě nebo rozhodnutí sdružení podniků nebo je jejich součástí. Zjištění existence dohody, jednání ve vzájemné shodě nebo rozhodnutí sdružení podniku nepředjímá omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1. V souladu s judikaturou Soudního dvora Evropské unie se pojem jednání ve vzájemné shodě vztahuje na formu koordinace mezi podniky, která, aniž by dospěla až k uzavření dohody ve vlastním slova smyslu, vědomě nahrazuje rizika hospodářské soutěže praktickou spoluprací mezi podniky ([3]). Kritéria koordinace a spolupráce nezbytná pro určení existence jednání ve vzájemné shodě (což však nevyžaduje vypracování skutečného plánu), je nutno

([1]) Ekonomická teorie o informační asymetrii pojednává o studii rozhodnutí v obchodních operacích kde jedna strana má více informací než druhá.
([2]) Viz věc C-7/95 P, *John Deere*, bod 88.
([3]) Viz například věc C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, bod 26; spojené věci C-89/85 a další, *Celulóza*, Sb. rozh. 1993, s. 1307, bod 63.

chápat na základě pojmu obsaženého v ustanoveních Smlouvy týkajících se hospodářské soutěže, podle něhož musí každá společnost stanovit nezávisle politiku, kterou zamýšlí přijmout na vnitřním trhu, a podmínky, které hodlá nabídnout svým zákazníkům ([1]).

61. To společnosti nezbavuje práva rozumně se přizpůsobit stávajícímu či předpokládanému chování jejich konkurentů. Vylučuje to však jakýkoli přímý nebo nepřímý kontakt mezi soutěžiteli, jehož cílem či účinkem je vytvořit podmínky hospodářské soutěže, které neodpovídají běžným soutěžním podmínkám na dotyčném trhu, přičemž se vezme v úvahu povaha nabízených výrobků nebo služeb, velikost a počet podniků a objem zmíněného trhu ([2]). To vylučuje jakýkoli přímý nebo nepřímý kontakt mezi soutěžiteli, jehož cílem nebo účinkem je ovlivnit chování skutečného nebo potenciálního soutěžitele na trhu nebo informovat tohoto soutěžitele o chování, jež se sami rozhodli přijmout nebo mají v úmyslu přijmout na trhu, a tím usnadnit tajně dohodnutý výsledek na trhu ([3]). Výměna informací může tudíž představovat jednání ve vzájemné shodě v případě, snižuje-li strategickou nejistotu ([4]) na trhu, a tím usnadňuje dosažení tajné dohody, tj. jsou-li vyměňované údaje strategické. Sdílení strategických údajů mezi soutěžiteli tudíž představuje jednání ve vzájemné shodě, jelikož omezuje nezávislost chování soutěžitelů na trhu a snižuje jejich pobídky k soutěži.

62. Jednání ve vzájemné shodě může představovat rovněž případ, kdy pouze jeden podnik sdělí strategické informace svému konkurentovi či konkurentům, kteří je přijmou ([5]). K takovému sdělení by mohlo dojít například prostřednictvím kontaktů uskutečněných poštou či elektronickou poštou, telefonických hovorů, schůzek atd. Pak není důležité, zda pouze jeden podnik jednostranně informuje své konkurenty o zamýšleném tržním chování nebo zda se všechny zúčastněné podniky vzájemně informují o svých příslušných úvahách a záměrech. Jestliže pouze jeden podnik sdělí svým konkurentům strategické informace týkající se jeho budoucí obchodní politiky, snižuje to u všech dotčených soutěžitelů strategickou nejistotu ohledně budoucího fungování trhu a zvyšuje to riziko omezení hospodářské soutěže a podvodného jednání ([6]). Například, na pouhou účast na schůzce, při níž určitá společnost sdělí svým konkurentům plány v oblasti tvorby cen ([7]), se bude pravděpodobně vztahovat článek 101, a to i v případě neexistence výslovné dohody o zvýšení cen ([8]). Pokud společnost obdrží od konkurenta strategické údaje (ať už na schůzce, poštou či elektronicky), bude se předpokládat, pokud její reakce neobsahuje jednoznačné prohlášení, že si nepřeje takovéto údaje dostávat, že tyto informace přijala a přizpůsobila tomu své tržní chování ([9]).

63. Pokud společnost učiní jednostranné oznámení, které je rovněž ryze veřejné, například prostřednictvím tisku, obvykle to nepředstavuje jednání ve vzájemné shodě ve smyslu čl. 101 odst. 1 ([10]). Podle skutkové podstaty daného případu však nelze možnost zjištění týkající se jednání ve vzájemné shodě vyloučit například v případě, kdy po takovémto oznámení následovala veřejná oznámení ostatních soutěžitelů, v neposlední řadě proto, že se mohlo ukázat, že strategické reakce soutěžitelů na vzájemná veřejná oznámení (která mohou například zahrnovat přizpůsobení jejich předchozích oznámení oznámením konkurentů) představují strategii k dosažení společného ujednání o podmínkách koordinace.

([1]) Viz věc C-7/95 P, *John Deere*, bod 86.
([2]) Věc C-7/95 P, *John Deere*, bod 87.
([3]) Viz věci 40/73 a další, *Suiker Unie*, Sb. rozh. 1975, s. 1663, bod 173 a následující.
([4]) Strategická nejistota na trhu vzniká v případě, že existuje celá řada dostupných možných vzájemně dohodnutých výsledků a společnosti nemohou dokonale sledovat minulá a stávající opatření svých konkurentů a nových účastníků na trhu.
([5]) Viz například spojené věci T-25/95 a další, *Cimenteries*, Sb. rozh. 2000, s. II-491, bod 1849: *„že […] pojem ‚jednání ve vzájemné shodě' skutečně předpokládá existenci kontaktů, […].Tato podmínka je však splněna, jestliže jeden soutěžitel požaduje, aby mu jiný soutěžitel oznámil své úmysly nebo své budoucí chování na trhu, nebo jestliže toto oznámení alespoň přijal.*".
([6]) Viz stanovisko generální advokátky Kokott ve věci C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, Sb. rozh. 2009, s. I-04529, bod 54.
([7]) Viz věc C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, bod 59: *„Přitom není vyloučeno, že v závislosti na struktuře trhu může jediný kontakt, jako je kontakt dotčený ve věci v původním řízení, v zásadě postačovat k tomu, aby se dotyčné podniky vzájemně shodly na chování na trhu, a dospěly tak k praktické spolupráci která nahradí hospodářskou soutěž a rizika s ní spojená.*"
([8]) Viz spojené věci T-202/98 a další, *Tate & Lyle v. Komise*, Sb. rozh. 2001, s. II-2035, bod 54.
([9]) Viz věc C-199/92 P, *Hüls*, Sb. rozh. 1999, s. I-4287, bod 162; věc C-49/92 P, *Anic Partezipazioni*, Sb. rozh. 1999, s. I-4125, bod 121.
([10]) To se nevztahuje na případy, kdy tato oznámení zahrnují výzvy k uzavření tajných dohod.

2.2. **Posouzení podle čl. 101 odst. 1**

2.2.1. *Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže* ([1])

64. Jakmile je zjištěna existence dohody, jednání ve vzájemné shodě nebo rozhodnutí sdružení podniků, odstavcuje třeba zvážit hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže v souvislosti s výměnou informací.

Tajně dohodnutý výsledek

65. Umělým zvýšením transparentnosti na trhu může výměna strategických informací usnadnit koordinaci (tj. sladění) soutěžního chování společností a mít za následek omezující účinky na hospodářskou soutěž. K tomu může dojít prostřednictvím různých kanálů:

66. Jedním ze způsobů je to, že prostřednictvím výměny informací mohou společnosti dospět ke společnému ujednání o podmínkách koordinace, což může vést ke tajně dohodnutému výsledku na trhu. Výměna informací může vytvářet vzájemně konzistentní očekávání, co se týká nejistot na trhu. Na tomto základě pak mohou společnosti dospět k společnému ujednání o podmínkách koordinace jejich soutěžního chování i bez výslovné dohody o koordinaci. Výměna informací o záměrech týkajících se budoucího chování společnostem s největší pravděpodobností umožní dospět k takovémuto společnému ujednání.

67. Dalším kanálem, jehož prostřednictvím může výměna informací vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž, je zvýšení vnitřní stability tajně dohodnutého výsledku na trhu. Toho je možno dosáhnout zejména tím, že dotyčné společnosti mohou sledovat odchylky. Konkrétně, výměna informací může zajistit dostatečnou transparentnost trhu, aby společnosti uzavírající tajné dohody mohly v dostatečné míře kontrolovat, zda se ostatní společnosti odchylují od tajně dohodnutého výsledku, a tudíž zjistit, kdy přijmout odvetná opatření. Takovýto monitorovací mechanismus může představovat výměna stávajících i minulých údajů. To může společnostem umožnit, aby dosáhly tajně dohodnutého výsledku na trzích, na nichž by to jinak nebylo možné, nebo to může zvýšit stabilitu tajně dohodnutého výsledku, který již na trhu existuje (viz příklad č. 3 odstavec 107).

68. Třetím kanálem, jehož prostřednictvím může výměna informací vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž, je zvýšení vnější stability tajně dohodnutého výsledku na trhu. Výměna informací, která zajišťuje dostatečnou transparentnost trhu, může společnostem uzavírajícím tajné dohody umožnit, aby sledovaly, kde a kdy se jiné společnosti pokoušejí vstoupit na trh, a tudíž společnostem uzavírajícím tajné dohody umožnit, aby se zaměřily na nového účastníka na trhu. Toto může navazovat rovněž na obavy popsané v odstavcích 69 až 71. Takovýto monitorovací mechanismus může představovat výměna stávajících i minulých údajů.

Uzavření trhu narušující hospodářskou soutěž

69. Kromě usnadnění tajných dohod by výměna informací mohla mít za následek rovněž uzavření trhu narušující hospodářskou soutěž ([2]).

70. Výhradní výměna informací může vést k uzavření trhu narušujícímu hospodářskou soutěž, a to na stejném trhu, na němž dochází k výměně informací. To může nastat, pokud výměna obchodně citlivých informací představuje pro nepřidružené soutěžitele značnou konkurenční nevýhodu v porovnání se společnostmi přičleněnými k systému výměny informací. Tento druh uzavření trhu je možný pouze tehdy, jsou-li dotyčné informace pro hospodářskou soutěž velmi strategické a vztahují se na podstatnou část relevantního trhu.

71. Nelze vyloučit, že výměna informací může vést rovněž k uzavření souvisejícího trhu třetím osobám, které narušuje hospodářskou soutěž. Například, získáním dostatečné tržní síly prostřednictvím výměny informací mohou být strany,například vertikálně integrované společnosti, vyměňující si informace na trhu vyšší úrovně schopny zvýšit cenu klíčové součásti pro navazující trh. Takto mohou zvyšovat náklady svých soupeřů na navazujícím trhu, což by mohlo vést k uzavření trhu narušujícímu hospodářskou soutěž na navazujícím trhu.

([1]) Použití výrazu „hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže“ znamená, že následující popis obav z narušení hospodářské soutěže není výhradní ani vyčerpávající.

([2]) Co se týká obav v souvislosti s uzavřením trhu, které mohou vyvolávat vertikální dohody, viz odstavec 100 a následující odstavce pokynů k vertikálním omezením.

2.2.2. *Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl*

72. Jakákoli výměna informací mající za cíl omezení hospodářské soutěže na trhu bude považována za omezení hospodářské soutěže jakožto cíl. Při posuzování, zda výměna informací představuje omezení hospodářské soutěže jakožto cíl, bude Komise věnovat zvláštní pozornost právnímu a hospodářskému kontextu, v němž k výměně informací dochází ([1]). Za tímto účelem vezme Komise v potaz, zda může výměna informací na základě své povahy případně vést k omezení hospodářské soutěže ([2]).

73. Je obzvláště pravděpodobné, že k tajně dohodnutému výsledku povede vyměňování si informací o individualizovaných záměrech společností ohledně budoucího chování, pokud jde o ceny nebo množství ([3]). Vzájemné informování o těchto záměrech může soutěžitelům umožnit, aby dosáhli společné vyšší cenové úrovně, aniž by byli vystaveni riziku ztráty podílu na trhu nebo spuštění cenové války během období přizpůsobování se novým cenám (viz příklad 1 odstavec 105). Mimoto je méně pravděpodobné, že se výměny informací ohledně budoucího chování uskutečňují více z důvodů prospěšných pro hospodářskou soutěž než z důvodů výměny údajů.

74. Výměna informací týkajících se individualizovaných údajů o plánovaných budoucích cenách nebo množství mezi soutěžiteli by proto mohla být považována za omezení hospodářské soutěže jakožto cíl ([4]) ([5]). Soukromé výměny mezi soutěžiteli týkající se jejich individualizovaných záměrů ohledně budoucích cen nebo množství budou obvykle považovány za kartely a jako takové pokutovány, jelikož mají obvykle za cíl stanovení cen nebo množství. Výměny informací, které představují kartely, nejenže porušují čl. 101 odst. 1, nýbrž mimoto je velmi nepravděpodobné, že splňují podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3.

2.2.3. *Omezující účinky na hospodářskou soutěž*

75. Je nutno v každém jednotlivém případě analyzovat pravděpodobné účinky výměny informací na hospodářskou soutěž, jelikož výsledky posouzení závisí na spojení různých faktorů, které jsou specifické pro daný případ. Při posouzení omezujících účinků na hospodářskou soutěž je nutno porovnat pravděpodobné účinky výměny informací se situací v oblasti hospodářské soutěže, která by panovala při neexistenci této konkrétní výměny informací ([6]). Aby měla výměna informací omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, musí být pravděpodobné, že bude mít znatelný nepříznivý dopad na jeden (či několik) z parametrů hospodářské soutěže, jako je cena, objem výroby, jakost výrobků, rozmanitost výrobků nebo inovace. To, zda výměna informací bude či nebude mít omezující účinky na hospodářskou soutěž, závisí na ekonomických podmínkách na relevantních trzích i na charakteristikách vyměňovaných informací.

76. Určité tržní podmínky mohou usnadňovat dosažení koordinace, její vnitřní stabilitu nebo vnější stabilitu ([7]). Výměna informací na těchto trzích může mít více omezující účinky v porovnání s trhy s odlišnými podmínkami. Avšak i v případě, jsou-li tržní podmínky takové, že před výměnou je

([1]) Viz například spojené věci C-501/06 P a další, *GlaxoSmithKline*, bod 58; věc C-209/07, *BIDS*, bod 15 a následující body.

([2]) Viz rovněž obecné pokyny, bod 22.

([3]) Informace o plánovaném budoucím množství by mohly zahrnovat například plánovaný budoucí prodej, podíly na trhu, území a prodej konkrétním skupinám spotřebitelů.

([4]) Pojem „plánované budoucí ceny“ je názorně doložen v příkladu č. 1. Ve zvláštních případech, kdy jsou společnosti zcela zavázány prodávat v budoucnu za ceny, které předem veřejně oznámily (tj. nemohou je revidovat), by se tato veřejná oznámení budoucích individualizovaných cen nebo množství nepovažovala za záměry, a obvykle by se tudíž nemělo za to, že omezují hospodářskou soutěž jakožto cíl. K tomu by mohlo dojít například kvůli opakující se součinnosti a zvláštnímu druhu vztahu, který mohou mít společnosti se svými odběrateli, například proto, že je nezbytné, aby odběratelé znali předem budoucí ceny, nebo z toho důvodu, že již mohou přijímat předběžné objednávky za tyto ceny. Důvodem je to, že v těchto případech by výměna informací byla nákladnějším prostředkem k dosažení vzájemně dohodnutého výsledku na trhu než výměna informací o budoucích záměrech, a s větší pravděpodobností by se uskutečnila z důvodů prospěšných pro hospodářskou soutěž. To však neznamená, že cenový závazek vůči odběratelům nutně hospodářské soutěži prospívá. Naopak, může omezit možnost odchýlit se od vzájemně dohodnutého výsledku, a tudíž zajistit jeho větší stálost.

([5]) Tímto není dotčena skutečnost, že veřejná oznámení plánovaných individualizovaných cen mohou vést k efektivnosti a že strany takovéto výměny by mohly využít čl. 101 odst. 3.

([6]) Věc C-7/95 P, *John Deere v. Komise*, bod 76.

([7]) Výměna informací může omezovat hospodářskou soutěž podobně jako spojení, pokud vede k účinnější, stálejší nebo pravděpodobnější koordinaci na trhu, viz věc C-413/06 P, *Sony*, Sb. rozh. 2008, s. I-4951, bod 123, v níž Soudní dvůr potvrdil kritéria stanovená Tribunálem ve věci T-342/99, *Airtours*, Sb. rozh. 2002, s. II-2585, bod 62.

obtížné udržet koordinaci, může výměna informací změnit tržní podmínky tak, že po výměně informací je koordinace možná – například zvýšením transparentnosti na trhu, snížením složitosti trhu, vyrovnáním nestability nebo kompenzací za asymetrii. Z tohoto důvodu je důležité posoudit omezující účinky výměny informací jak v rámci počátečních tržních podmínek, tak v rámci toho, jak výměna informací změní tyto podmínky. To bude zahrnovat posouzení zvláštních charakteristik dotčeného systému, jeho účelu, podmínek přístupu k systému a podmínek účasti v systému. Bude rovněž nezbytné posoudit četnost vyměňovaných informací, druh vyměňovaných informací (například zda se jedná o veřejné nebo důvěrné, souhrnné nebo podrobné, historické nebo současné informace) a význam informací pro stanovování cen, objemu nebo podmínek služby ([1]). Pro toto posouzení jsou důležité níže uvedené faktory.

i) Vlastnosti trhu

77. Společnosti s větší pravděpodobností dosáhnou tajně dohodnutého výsledku na trzích, které jsou dostatečně transparentní, koncentrované, jednoduché, stálé a symetrické. Na těchto druzích trhů mohou společnosti dosáhnout společného ujednání o podmínkách koordinace a úspěšně sledovat a trestat odchylky. Nicméně, výměna informací může společnostem rovněž umožnit, aby dosáhly tajně dohodnutého výsledku v jiných tržních situacích, kdy by tohoto nebyly při neexistenci výměny informací schopny dosáhnout. Výměna informací může tudíž usnadnit tajně dohodnutý výsledek zvýšením transparentnosti na trhu, snížením složitosti trhu, vyrovnáním nestability nebo kompenzací za asymetrii. V této souvislosti závisí výsledek výměny informací z hlediska hospodářské soutěže nejen na počátečních vlastnostech trhu, na němž dochází k výměně (jako je koncentrace, transparentnost, stálost, složitost atd.), nýbrž rovněž na tom, jak může daný druh vyměňovaných informací změnit tyto vlastnosti ([2]).

78. Tajně dohodnuté výsledky jsou pravděpodobnější na transparentních trzích. Transparentnost může usnadnit tajné dohody tím, že společnostem umožňuje dosáhnout společného ujednání o podmínkách koordinace a/nebo zvyšuje vnitřní a vnější stabilitu tajné dohody. Výměna informací může zvýšit transparentnost, a tudíž omezit nejistoty ohledně strategických proměnných hospodářské soutěže (například ceny, objem výroby, poptávka, náklady atd.). Čím nižší je již existující úroveň transparentnosti na trhu, tím vyšší hodnotu může mít výměna informací při dosahování tajně dohodnutého výsledku. Výměna informací, která jen málo přispívá k transparentnosti na trhu, bude mít s menší pravděpodobností omezující účinky na hospodářskou soutěž než výměna informací, která transparentnost významně zvyšuje. Proto Kombinace obojího, jak již existující úrovně transparentnosti, tak i toho, jak výměna informací mění tuto úroveň, bude určovat, s jakou pravděpodobností bude mít výměna informací omezující účinky na hospodářskou soutěž. Již existující míra transparentnosti závisí mimo jiné na počtu účastníků na trhu a na povaze transakcí, které mohou sahat od veřejných transakcí po důvěrná dvoustranná jednání mezi kupujícími a prodávajícími. Při posuzování změny úrovně transparentnosti na trhu je hlavním prvkem určení, v jakém rozsahu mohou společnosti použít dostupné informace k určení opatření svých konkurentů.

79. Tajně dohodnutý výsledek na trhu mohou usnadnit úzké oligopoly, jelikož pro několik málo společností je snazší dosáhnout společného ujednání o podmínkách koordinace a sledovat odchylky. V případě několika málo společností je rovněž pravděpodobněji udržitelný tajně dohodnutý výsledek. Pokud své jednání koordinuje více společností, jsou zisky plynoucí z odchylek větší, jelikož prostřednictvím cenového podbízení lze získat větší podíl na trhu. Zisky plynoucí z tajně dohodnutého výsledku jsou současně nižší, jelikož v případě vyššího počtu společností se snižuje podíl jejich příjmu plynoucího z tajně dohodnutého výsledku. Výměna informací v rámci úzkých oligopolů s větší pravděpodobností způsobí omezující účinky na hospodářskou soutěž než v méně úzkých oligopolech a není pravděpodobné, že k takovýmto omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž povede na velmi roztříštěných trzích. Při zvýšení transparentnosti nebo jiné změně tržního prostředí směrem k prostředí náchylnějšímu ke koordinaci mohou výměny informací usnadnit koordinaci a monitorování mezi více společnostmi, než by to bylo možné při její neexistenci.

([1]) Věc C-238/05, *Asnef-Equifax*, bod 54.

([2]) Je nutno podotknout, že pojednání uvedené v bodech 78 až 85 nepředstavuje úplný seznam příslušných charakteristik trhu. Na trhu mohou existovat další charakteristiky, které jsou důležité v rámci určité výměny informací.

80. Společnosti mohou považovat za obtížné dosáhnout tajně dohodnutého výsledku ve složitém tržním prostředí. Využití výměny informací však může do jisté míry takovéto prostředí zjednodušit. Ve složitém tržním prostředí je obvykle k dosažení společného ujednání o podmínkách koordinace a ke sledování odchylek zapotřebí větší výměna informací. Je například snazší dosáhnout tajně dohodnutého výsledku s ohledem na cenu jednoho, homogenního výrobku než ohledně mnoha cen na trhu s mnoha diferencovanými výrobky. Je nicméně možné, že si společnosti mohou za účelem obcházení problémů při dosahování tajně dohodnutého výsledku s ohledem na vysoký počet cen vyměňovat informace s cílem stanovit jednoduchá pravidla pro tvorbu cen (například cenové body).

81. Tajně dohodnuté výsledky jsou pravděpodobnější, jsou-li podmínky poptávky a nabídky poměrně stálé ([1]). V nestálém prostředí může být pro společnost obtížné zjistit, zda jsou její ušlé tržby způsobeny celkově nízkou úrovní poptávky nebo kvůli tomu, že konkurent nabízí obzvláště nízké ceny, je proto obtížné udržet tajně dohodnutý výsledek. V této souvislosti může kolísající poptávka, významný vnitřní růst některých společností na trhu nebo častý vstup nových společností naznačovat, že současná situace není dostatečně stabilní, aby byla pravděpodobná koordinace ([2]). Výměna informací v určitých situacích může sloužit ke zvýšení stability na trhu, a tím umožnit tajně dohodnutý výsledek na trhu. Na trzích, na nichž jsou důležité inovace, může být koordinace obtížnější, jelikož zejména významné inovace mohou jedné společnosti umožnit, aby získala značnou výhodu oproti svým soupeřům. Aby byl tajně dohodnutý výsledek udržitelný, nesmí reakce nezúčastněných subjektů, například stávajících a budoucích soutěžitelů, kteří se nepodílejí na koordinaci, jakož i zákazníků ohrozit výsledky, jež se od tajně dohodnutého výsledku očekávají. V této souvislosti znamená existence překážek vstupu větší pravděpodobnost, že je dosažitelný a udržitelný tajně dohodnutý výsledek na trhu.

82. Tajně dohodnutý výsledek je pravděpodobnější v symetrických tržních strukturách. Jsou-li společnosti homogenní, pokud jde o jejich náklady, poptávku, podíly na trhu, sortiment, kapacity atd., s větší pravděpodobností dosáhnou společného ujednání o podmínkách koordinace, jelikož jejich pobídky jsou více sladěné. Výměna informací však může v určitých případech rovněž umožnit, aby bylo tajně dohodnutého výsledku dosaženo i v heterogennějších tržních strukturách. Výměna informací může zajistit, že si společnosti uvědomí rozdíly, a může jim pomoci navrhnout prostředky k přizpůsobení jejich heterogennosti v rámci koordinace.

83. Stabilita tajně dohodnutého výsledku závisí rovněž na hodnocení budoucích zisků ze strany společností. Čím více si společnosti cení stávajících zisků, jichž mohou dosáhnout z cenového podbízení, oproti veškerým budoucím ziskům, jež by mohly dosáhnout v důsledku tajně dohodnutého výsledku, tím méně je pravděpodobné, že budou schopny dosáhnout tajně dohodnutého výsledku.

84. Stejně tak je tajně dohodnutý výsledek pravděpodobnější u společností, které budou na stejném trhu působit dlouhou dobu, jelikož v takovém scénáři budou ochotnější ke koordinaci. Pokud společnost ví, že bude s ostatními společnostmi ve vzájemném vztahu po dlouhou dobu, bude mít větší pobídku k dosažení tajně dohodnutého výsledku, jelikož tok budoucích zisků z tajně dohodnutého výsledku bude cennější než krátkodobý zisk, jehož by mohla dosáhnout, pokud by se odchýlila od dohodnutého chování, tj. dříve, než ostatní společností zjistí odchylku a přijmou odvetná opatření.

85. Aby byl tajně dohodnutý výsledek udržitelný, musí být pravděpodobná hrozba dostatečně věrohodných a rychlých odvetných opatření. Tajně dohodnuté výsledky nejsou udržitelné na trzích, na nichž nejsou důsledky odchylky dostatečně závažné, aby koordinující společnosti přesvědčily, že je v jejich nejlepším zájmu dodržovat podmínky tajně dohodnutého výsledku. Na trzích, které se vyznačují málo častými hromadnými objednávkami, může být například obtížné stanovit dostatečně silný odrazující mechanismus, jelikož zisky plynoucí z odchylky ve správném čase mohou být vysoké, určité

([1]) Viz věc T-35/92, *John Deere v. Komise*, Sb. rozh. 1994, s. II-957, bod 78.

([2]) Viz rozhodnutí Komise ve věcech IV/31.370 a 31.446, *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, Úř. věst. L 68, 13.3.1992, s. 19, bod 51 a věc T-35/92, *John Deere v. Komise*, bod 78. Není nezbytné, aby byla zjištěna naprostá stabilita nebo vyloučena silná hospodářská soutěž.

a okamžité, zatímco ztráty plynoucí z potrestání jsou malé a nejisté a projeví se až po určitém čase. Věrohodnost odrazujícího mechanismu závisí rovněž na tom, zda mají ostatní koordinující společnosti pobídku k odvetným opatřením, která je určena jejich krátkodobými ztrátami plynoucími ze spuštění cenové války oproti možnému dlouhodobému zisku v případě, že zajistí návrat k tajně dohodnutému výsledku. Schopnost společností přijmout odvetná opatření může být například posílena tehdy, jsou-li společnosti navzájem spojené vertikálními obchodními vztahy, které mohou využít jako hrozbu trestu v případě odchylek.

ii) Charakteristiky výměny informací

Strategické informace

86. Na výměnu strategických údajů, tj. údajů, které snižují strategickou nejistotu na trhu, mezi soutěžiteli se bude s větší pravděpodobností vztahovat článek 101 než na výměny jiných druhů informací. Sdílení strategických údajů může vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž, poněvadž snižuje rozhodovací nezávislost stran tím, že snižuje jejich pobídky k hospodářské soutěži. Strategické informace mohou souviset s cenami (například. skutečné ceny, slevy, zvýšení, snížení nebo rabaty), seznamy zákazníků, výrobními náklady, množstvím, obratem, prodejem, kapacitami, jakostí, marketingovými plány, riziky, plány, investicemi, technologiemi, programy výzkumu a vývoje a jejich výsledky. Informace související s cenami a množstvím jsou obvykle nejstrategičtější, za nimi následují informace o nákladech a poptávce. Pokud však společnosti soutěží v oblasti výzkumu a vývoje, mohou být pro hospodářskou soutěž nejstrategičtější technologické údaje. Strategická užitečnost údajů závisí rovněž na jejich agregaci a stáří, jakož i na tržním kontextu a četnosti výměny.

Pokrytí trhu

87. Aby bylo pravděpodobné, že výměna informací bude mít omezující účinky na hospodářskou soutěž, musí společnosti podílející se na výměně pokrývat dostatečně velkou část relevantního trhu. V opačném případě by mohli soutěžitelé, kteří se na výměně informací nepodílejí, omezit chování dotyčných společností narušující hospodářskou soutěž. Například stanovením nižších cen, než je koordinovaná cenová úroveň, by mohly společnosti nepřičleněné k systému výměny informací ohrozit vnější stabilitu tajně dohodnutého výsledku.

88. To, co představuje „dostatečně velkou část trhu“, nelze vymezit abstraktně a bude to záviset na zvláštní skutkové podstatě každého případu a na druhu dotyčné výměny informací. Pokud se však výměna informací uskutečňuje v rámci jiného druhu dohody o horizontální spolupráci a nepřesahuje to, co je nezbytné k jejímu provedení, nebude pokrytí trhu nižší než prahové hodnoty podílu na trhu stanovené v příslušné kapitole těchto pokynů, relevantní nařízení o blokové výjimce ([1]) nebo oznámení *de minimis* týkající se daného druhu dotyčné dohody obvykle dostatečně velké, aby výměna informací vyvolávala omezující účinky na hospodářskou soutěž.

Souhrnné/individualizované údaje

89. Výměna skutečně souhrnných údajů, tj. je-li rozpoznání informací na úrovni jednotlivé společnosti dostatečně obtížné, povede s mnohem menší pravděpodobností k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž než výměna údajů na úrovni jednotlivých společností. Sběr a zveřejnění souhrnných údajů (jako jsou údaje o prodeji, údaje o kapacitě či údaje o nákladech vstupů a součástí) obchodní organizací nebo firmou sledující trh může být ve prospěch dodavatelů a spotřebitelů tím, že jim umožní získat jasnější představu o hospodářské situaci v odvětví. Takový sběr údajů a jejich zveřejnění může účastníkům trhu umožnit učinit individuální rozhodnutí na základě lepších informací za účelem

([1]) Výměny informací v rámci dohody o výzkumu a vývoji mohou v případě, že nepřekračují to, co je nezbytné pro provedení dohody, využít 25 % bezpečný přístav stanovený v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj. V případě nařízení o blokové výjimce pro specializaci, činí příslušný bezpečný přístav 20 %.

účinnějšího přizpůsobení jejich strategie tržním podmínkám. Obecněji řečeno, pokud k výměně nedochází ve velmi úzkém oligopolu, není pravděpodobné, že by výměna souhrnných údajů vedla k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž. Výměna individualizovaných údajů usnadňuje společné ujednání o trhu a strategie týkající se potrestání tím, že koordinujícím společnostem umožňuje určit odchylující se společnost nebo nového účastníka. Nelze však vyloučit možnost, že výměna souhrnných údajů může usnadnit tajně dohodnutý výsledek na trzích se zvláštními vlastnostmi. Konkrétně, členové velmi úzkého a stabilního oligopolu, kteří si vyměňují souhrnné údaje, pokud zaznamenají tržní cenu, která je nižší než určitá úroveň, by mohli automaticky předpokládat, že se někdo odchýlil od tajně dohodnutého výsledku a podniknout odvetné kroky zahrnující celý trh. Jinými slovy, aby byla tajná dohoda stálá, nemusí společnosti vždy vědět, kdo se odchyluje, může postačovat zjištění, že se odchýlil „někdo".

Stáří údajů

90. Výměna historických údajů pravděpodobně nepovede k tajně dohodnutému výsledku, jelikož není pravděpodobné, že by naznačovala budoucí chování soutěžitelů nebo umožnila společné ujednání o trhu ([1]). Mimoto není pravděpodobné, že by výměna historických údajů usnadnila monitorování odchylek, jelikož čím starší jsou údaje, tím méně jsou užitečné pro včasné zjištění odchylek, a tudíž jako věrohodná hrozba okamžitých odvetných opatření ([2]). Neexistuje žádná předem stanovená prahová hodnota pro to, kdy se údaje stávají historickými, tj. jsou dostatečně staré, aby nepředstavovaly riziko pro hospodářskou soutěž. To, zda jsou údaje skutečně historické, závisí na konkrétních vlastnostech relevantního trhu, a zejména na četnosti opětovného sjednávání cen v daném odvětví. Údaje lze například považovat za historické, jsou-li několikrát starší než průměrná doba platnosti smluv v daném odvětví, pokud tyto smlouvy naznačují opětovné sjednávání cen. Prahová hodnota, kdy se údaje stávají historickými, mimoto závisí rovněž na povaze údajů, jejich agregaci, četnosti výměny a vlastnostech relevantního trhu (například jeho stálosti a transparentnosti).

Četnost výměny informací

91. Časté výměny informací, které usnadňují jak lepší společné ujednání o trhu, tak i sledování odchylek, zvyšují rizika tajně dohodnutého výsledku. Na nestálejších trzích mohou být k usnadnění tajně dohodnutého výsledku nezbytné častější výměny informací než na stabilních trzích. Na trzích s dlouhodobými smlouvami (které naznačují, že opětovné sjednávání cen není příliš časté) by mohla k dosažení tajně dohodnutého výsledku postačovat méně častá výměna informací, která by nepostačovala na trzích s krátkodobými smlouvami naznačujícími časté opětovné sjednávání cen ([3]). Avšak četnost výměny údajů k usnadnění tajně dohodnutého výsledku rovněž závisí na povaze, stáří a agregaci údajů ([4]).

Veřejné/neveřejné informace

92. Obecně je nepravděpodobné, že by výměna skutečně veřejných informací představovala jednání v rozporu s článkem 101 ([5]). *Skutečně veřejnými informacemi* jsou informace, které jsou obecně stejně snadno dostupné pro všechny soutěžitele a spotřebitele (z hlediska nákladů na přístup). Aby byly informace skutečně veřejné, nesmí být jejich získání pro zákazníky a společnosti nepřičleněné k systému výměny informací nákladnější než pro společnosti, které si vyměňují informace. Z tohoto důvodu se soutěžitelé obvykle nerozhodnou, že si budou vyměňovat údaje, které stejně

([1]) Shromažďování historických údajů lze použít rovněž k poskytnutí informací odvětvového sdružení pro přezkum veřejné politiky nebo k jeho analýze.

([2]) Například v minulých případech Komise považovala výměnu údajů starších než jeden rok za historické údaje, které neomezují hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, zatímco informace méně než jeden rok staré považovala za nové; rozhodnutí Komise ve věci IV/31.370, *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, bod 50; rozhodnutí Komise ve věci IV/36.069, *Wirtschaftsvereinigung Stahl*, Úř. věst. L 1, 3.1.1998, s. 10, bod 17.

([3]) Avšak smlouvy, které nejsou příliš časté, by mohly snížit pravděpodobnost dostatečně rychlých odvetných opatření.

([4]) Avšak v závislosti na struktuře trhu a celkových souvislostech výměny nelze vyloučit možnost, že ojedinělá výměna může znamenat dostatečný základ pro účastnící se podniky ke sladění jejich chování na trhu, a tím úspěšně nahradit praktickou spolupráci mezi nimi a rizika, která to zahrnuje; viz věc C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, bod 59.

([5]) Spojené věci T-191/98 a další, *Atlantic Container Line (TACA)*, Sb. rozh. 2003, s. II-3275, bod 1154. Nemusí tomu tak být v případě, je-li na výměně založen kartel.

snadno získali na trhu, a v praxi jsou tudíž výměny skutečně veřejných údajů nepravděpodobné. Naopak, i v případě, že se údaje vyměňované mezi soutěžiteli nacházejí v tom, co se často nazývá „veřejnou doménou“, nejsou skutečně veřejnými údaji, pokud náklady spojené se získáváním těchto údajů odrazují ostatní společnosti a zákazníky, aby tyto údaje shromažďovali ([1]). Možnost získat informace na trhu, například shromažďovat je od zákazníků, nutně neznamená, že tyto informace představují tržní údaje snadno přístupné soutěžitelům ([2]).

93. I v případě, že jsou údaje veřejně dostupné (například informace zveřejňované regulačními orgány), může existence dodatečné výměny informací ze strany soutěžitelů vyvolat omezující účinky na hospodářskou soutěž, pokud dále snižuje strategickou nejistotu na trhu. V tomto případě jsou pro vychýlení tržní rovnováhy směrem k tajně dohodnutému výsledku kritické dodatečné informace.

Veřejná/neveřejná výměna informací

94. *Výměna informací* je skutečně veřejná, pokud zajišťuje, aby vyměňované údaje byly stejně přístupné (z hlediska nákladů na přístup) všem soutěžitelům a zákazníkům ([3]). Skutečnost, že informace jsou vyměňovány veřejně, může snížit pravděpodobnost tajně dohodnutého výsledku na trhu, pokud nekoordinující společnosti, potenciální soutěžitelé, jakož i zákazníci mohou snížit potenciální omezující účinek na hospodářskou soutěž ([4]). Nelze však zcela vyloučit možnost, že i skutečně veřejné výměny informací mohou usnadnit tajně dohodnutý výsledek na trhu.

2.3. **Posouzení podle čl. 101 odst. 3**

2.3.1. *Růst efektivnosti* ([5])

95. Výměna informací může vést k růstu efektivnosti. Informace o nákladech soutěžitelů mohou společnostem umožnit, aby se staly efektivnějšími, pokud porovnají svou výkonnost s nejlepšími postupy v daném hospodářském odvětví a v souladu s tím navrhnou vnitřní motivační systémy.

96. V určitých situacích může mimoto výměna informací pomoci společnostem přidělit výrobu trhům s vysokou poptávkou (například informace o poptávce) nebo nízkonákladové společnosti (například informace o nákladech). Pravděpodobnost efektivnosti tohoto druhu závisí na vlastnostech trhu, jako je skutečnost, zda společnosti soutěží s ohledem na ceny nebo množství, a povaha nejistot na trhu. Některé způsoby výměny informací v této souvislosti mohou umožnit značné úspory nákladů, snižují-li například zbytečné zásoby, nebo umožnit rychlejší dodávky výrobků podléhajících rychle zkáze do oblastí s vysokou poptávkou a jejich snížení v oblastech s malou poptávkou (viz příklad č. 6 odstavec 110).

97. K růstu efektivnosti může vést rovněž výměna údajů o spotřebitelích mezi společnostmi na trzích s asymetrickými informacemi o spotřebitelích. Například sledování minulého chování spotřebitelů, pokud jde o nehody nebo nesplácení úvěrů, poskytuje spotřebitelům pobídku, aby omezili své vystavení se riziku. Umožňuje to rovněž zjistit, kteří spotřebitelé jsou méně rizikoví a měli by mít prospěch z nižších cen. V tomto ohledu může výměna informací snížit rovněž zablokování spotřebitelů, a tím podnítit silnější hospodářskou soutěž. Důvodem je to, že informace jsou obvykle specifické pro daný vztah a spotřebitelé by přišli o výhody plynoucí z těchto informací, pokud by přešli k jiné společnosti. Příklady takovéto efektivnosti je možno nalézt v odvětví bankovnictví a pojišťovnictví, jež jsou charakterizovány častými výměnami informací o neplacení ze strany spotřebitelů a o jejich rizikovém profilu.

([1]) Skutečnost, že strany výměny již dříve sdělily údaje veřejnosti (např. prostřednictvím denního tisku nebo na svých internetových stránkách), mimoto neznamená, že by následná neveřejná výměna nepředstavovala jednání v rozporu s článkem 101.

([2]) Viz spojené věci T-202/98 a další, *Tate & Lyle v. Komise*, bod 60.

([3]) To nevylučuje možnost, aby byla databáze za nižší cenu nabídnuta zákazníkům, kteří do ní poskytli údaje, jelikož tím jim obvykle rovněž vznikly náklady.

([4]) Posouzení překážek vstupu na trh a vyrovnání „kupní síly“ na trhu by bylo důležité pro určení, zda mohou subjekty stojící mimo systém výměny informací ohrozit výsledek, který se od koordinace očekává. Vyšší transparentnost pro spotřebitele však může zmenšit nebo zvětšit prostor pro vzájemně dohodnutý výsledek, jelikož s vyšší transparentností pro spotřebitele jsou zisky z odchylky vyšší (jelikož cenová pružnost poptávky je vyšší), odvetná opatření jsou však rovněž tvrdší.

([5]) Projednání možného růstu efektivity plynoucího z výměny informací není výhradní ani vyčerpávající.

98. Výměna minulých a stávajících údajů o podílech na trhu může v určitých případech přinést výhody společnostem i spotřebitelům tím, že společnostem umožní zveřejnit toto jako signál jakosti jejich výrobků pro spotřebitele. V případě nedokonalých informací o jakosti výrobků spotřebitelé používají často nepřímé prostředky k získání informací o relativní kvalitě výrobků, jako je cena a podíly na trhu (spotřebitelé například používají seznamy nejprodávanějších výrobků za účelem jejich dalšího výběru).

99. Výměna informací, která je skutečně veřejná, může přinést prospěch rovněž spotřebitelům tím, že jim pomůže vybrat si na základě informací (a snížit jejich náklady na hledání). Spotřebitelé mají takto s největší pravděpodobností prospěch z veřejné výměny aktuálních údajů, které jsou nejdůležitější pro jejich rozhodnutí o nákupu. Obdobně může výměna veřejných informací o cenách vstupů snížit náklady společností na hledání, což obvykle spotřebitelům přinese prospěch v podobě nižších konečných cen. Tyto druhy přímých přínosů pro spotřebitele vyplývají s menší pravděpodobností z výměn informací o budoucích záměrech, pokud jde o tvorbu cen, jelikož společnosti, které oznámí své záměry ohledně tvorby cen, je pravděpodobně revidují dříve, než spotřebitelé skutečně uskuteční nákup na základě těchto informací. Spotřebitelé se při vypracovávání svých plánů spotřeby obvykle nemohou spoléhat na budoucí záměry společností. Společnosti však mohou být do jisté míry ukázněné a neměnit oznámené budoucí ceny před jejich provedením, jsou-li například v opakovaném vzájemném vztahu se svými odběrateli a odběratelé se spoléhají na to, že znají ceny předem, nebo pokud mohou odběratelé předem zadávat objednávky. V těchto případech může výměna informací týkajících se budoucnosti zlepšit plánování spotřebitelů týkající se jejich výdajů.

100. Výměna stávajících a minulých údajů s větší pravděpodobností povede k růstu efektivnosti než výměna informací o budoucích záměrech. Ve zvláštních případech by však k růstu efektivnosti mohlo vést rovněž oznámení budoucích záměrů. Například společnosti, které znají včas vítěze závodů v oblasti výzkumů a vývoje, se mohou vyhnout vynakládání dvojího nákladného úsilí a plýtvání zdroji, které nelze získat zpět ([1]).

2.3.2. *Nezbytnost*

101. Omezení, která zacházejí dále, než je nezbytně nutné k dosažení růstu efektivnosti plynoucího z výměny informací, nesplňují podmínky čl. 101 odst. 3. Aby byla splněna podmínka nezbytnosti, musí strany prokázat, že předmět, agregace, stáří, důvěrnost údajů a četnost jejich výměny, jakož i pokrytí jsou takové, že představují nejnižší rizika, jež jsou nezbytně nutná k dosažení udávaného růstu efektivnosti. Výměna by mimoto neměla zahrnovat informace mimo proměnné, které jsou důležité pro dosažení vyšší efektivnosti. Pro účely srovnání by například výměna individualizovaných údajů nebyla obvykle nezbytně nutná, jelikož informace agregované například v určité formě stanoveného pořadí v rámci daného hospodářského odvětví mohou rovněž zajistit udávaný růst efektivnosti a současně představovat nižší riziko tajně dohodnutého výsledku (viz příklad 4 odstavec 108). Obecně je rovněž nepravděpodobné, že je nezbytně nutné sdílení individualizovaných údajů o budoucích záměrech, zejména pokud tyto údaje souvisí s cenami a množstvím.

102. Podobně výměna informací, která je součástí dohod o horizontální spolupráci, s větší pravděpodobností splňuje podmínky čl. 101 odst. 3, pokud nepřesahuje to, co je nezbytně nutné k dosažení hospodářského účelu dohody (například sdílení technologie nezbytné pro dohodu o výzkumu a vývoji nebo údajů o nákladech v rámci dohody o výrobě).

2.3.3. *Přenesení na spotřebitele*

103. Růst efektivnosti, jehož bylo dosaženo nezbytnými omezeními, musí být přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž způsobené výměnou informací. Čím nižší je tržní síla stran podílejících se na výměně informací, tím je pravděpodobnější, že vyšší efektivnost bude přenesena na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž.

([1]) Takovouto efektivnost je nutno posoudit s ohledem na potenciální negativní účinky například omezení hospodářské soutěže na trhu, který podněcuje inovaci.

2.3.4. *Zákaz vyloučení hospodářské soutěže*

104. Kritéria čl. 101 odst. 3 nemohou být splněna, pokud společnosti podílející se na výměně informací mohou vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části dotčených produktů.

2.4. **Příklady**

105. Výměna informací o plánovaných budoucích cenách coby omezení hospodářské soutěže jakožto cíl

Příklad č. 1

Situace: Obchodní sdružení podniků provozujících autokarovou dopravu v zemi X sděluje individualizované informace o plánovaných budoucích cenách pouze podnikům provozujícím autokarovou dopravu, které jsou jeho členy. Informace obsahují řadu prvků, například plánované jízdné a trasu, pro kterou dané jízdné platí, možná omezení jízdného, například kteří spotřebitelé si je mohou zakoupit, zda je požadována zálohová platba nebo minimální doba pobytu, doba, během níž lze prodávat jízdenky za dané jízdné (první a poslední den jízdenek), a období, během něhož lze jízdenku s daným jízdným použít (první a poslední datum cesty).

Analýza: Tato výměna informací, která je zahájena rozhodnutím sdružení podniků, se týká záměrů soutěžitelů, pokud jde o tvorbu cen. Tato výměna informací je velmi účinným nástrojem k dosažení tajně dohodnutého výsledku a omezuje proto hospodářskou soutěž jakožto cíl. Důvodem je skutečnost, že společnosti mohou kdykoli své zamýšlené ceny, jak je sdružení oznámilo, změnit, pokud zjistí, že jejich konkurenti hodlají účtovat vyšší ceny. To společnostem umožňuje dosáhnout společné vyšší cenové úrovně, aniž by jim vznikly náklady v podobě úbytku podílu na trhu. Například, podnik A provozující autokarovou dopravu může dnes oznámit zvýšení ceny na trase z města 1 do města 2 při cestách od následujícího měsíce. Jelikož tato informace je dostupná všem ostatním podnikům provozujícím autokarovou dopravu, může podnik A poté vyčkat a sledovat reakce svých konkurentů na toto oznámení ceny. Pokud se soutěžitel na stejné trase, podnik B, přizpůsobí zvýšení ceny, pak se oznámení podniku A nezmění a později nabude pravděpodobně účinku. Pokud by se však podnik B zvýšení ceny nepřizpůsobil, může podnik A své jízdné revidovat. Přizpůsobování by trvalo do doby, dokud by se společnosti nepřiblížily vyšší cenové úrovni narušující hospodářskou soutěž. Tato výměna informací pravděpodobně nesplňuje podmínky čl. 101 odst. 3. Výměna informací je omezena pouze na soutěžitele, tj. zákazníci podniků provozujících autokarovou dopravu z ní nemají přímý prospěch.

106. Výměna informací o platných cenách s dostatečným zvýšením efektivnosti pro spotřebitele

Příklad č. 2

Situace: Vnitrostátní cestovní kancelář spolu s podniky provozujícími autokarovou dopravu v malé zemi X se dohodnou na šíření informací o platných cenách autokarových jízdenek prostřednictvím volně dostupných internetových stránek (na rozdíl od příkladu č. 1 v odstavci 105 spotřebitelé již mohou nakupovat jízdenky za ceny a s podmínkami, jež jsou předmětem výměny informací, nejedná se tudíž o plánované budoucí ceny, nýbrž o současné ceny stávajících a budoucích služeb). Informace obsahují řadu prvků, například jízdné, trasu, pro kterou dané jízdné platí, možná omezení jízdného, například kteří spotřebitelé si je mohou zakoupit, zda je požadována zálohová platba nebo minimální doba pobytu, a doba, během níž lze jízdenku s daným jízdným použít (první a poslední datum cesty). Cestování autokarem v zemi X nepředstavuje stejný relevantní trh jako cestování vlakem a letadlem. Předpokládá se, že relevantní trh je koncentrovaný, stabilní a relativně nesložitý a tvorba cen je při výměně informací transparentní.

Analýza: Tato výměna informací nepředstavuje omezení hospodářské soutěže jakožto cíl. Společnosti si vyměňují údaje o platných cenách místo o plánovaných budoucích cenách, jelikož již skutečně prodávají jízdenky za tyto ceny (na rozdíl od příkladu č. 1 v odstavci 105). Tato výměna informací proto s menší pravděpodobností představuje účinný mechanismus k dosažení hlavního bodu koordinace. Vzhledem ke struktuře trhu a strategické povaze údajů však tato výměna informací pravděpodobně představuje účinný mechanismus sledování odchylek od tajně dohodnutého výsledku, k němuž by pravděpodobně docházelo v tržním prostředí tohoto typu. Tato výměna

informací proto může vyvolat omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Pokud však mohou z možnosti sledovat odchylky vyplývat určité omezující účinky na hospodářskou soutěž, je pravděpodobné, že růst efektivnosti plynoucí z výměny informací bude přenesen na spotřebitele v míře, jež převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž, a to z hlediska jejich pravděpodobnosti i velikosti. Na rozdíl od příkladu č. 1 v odstavci 105 je výměna informací veřejná a spotřebitelé si mohou zakoupit jízdenky za ceny a s podmínkami, které jsou předmětem výměny informací. Tato výměna informací proto pravděpodobně přinese spotřebitelům přímý prospěch snížením nákladů na hledání a zlepšením výběru, a tudíž rovněž podněcováním cenové soutěže. Pravděpodobně tudíž budou podmínky čl. 101 odst. 3 splněny.

107. Platné ceny odvozené z vyměňovaných informací

Příklad č. 3

Situaci: Luxusní hotely v hlavním městě země A působí v úzkém, nesložitém a stabilním oligopolu se značně homogenními strukturami nákladů, které představují relevantní trh odlišný od ostatních hotelů. Tyto hotely si přímo vyměňují individuální informace o stávající obsazenosti a příjmech. V tomto případě mohou strany z vyměňovaných informací přímo odvodit stávající platné ceny.

Analýza: Pokud tato výměna informací neodhaluje způsoby výměny informací o budoucích záměrech, nepředstavovala by omezení hospodářské soutěže jakožto cíl, jelikož hotely si vyměňují stávající údaje, a nikoli informace o plánovaných budoucích cenách nebo množství. Výměna informací by však vedla k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, jelikož znalost stávajících platných cen konkurentů pravděpodobně usnadní koordinaci (tj. sladění) soutěžního chování společností. Bude s největší pravděpodobností využita k sledování odchylek od tajně dohodnutého výsledku. Výměna informací zvyšuje transparentnost na trhu, jelikož hotely sice obvykle zveřejňují své ceníky, na základě jednání nebo za včasné či skupinové rezervace atd. však nabízejí rovněž různé slevy z ceníkové ceny. Dodatečné informace, které si hotely vyměňují neveřejně, jsou obchodně citlivými, tj. strategicky užitečnými informacemi. Tato výměna pravděpodobně usnadní tajně dohodnutý výsledek na trhu, jelikož dotyčné strany představují úzký, nesložitý a stabilní oligopol účastnící se dlouhodobého soutěžního vztahu (opakující se součinnost). Struktura nákladů hotelů je mimoto do značné míry homogenní. Spotřebitelé ani noví účastníci nemohou omezit chování zavedených hospodářských subjektů, jelikož spotřebitelé mají malou sílu kupujícího a překážky vstupu na trh jsou vysoké. Není pravděpodobné, že v tomto případě budou strany moci prokázat růst efektivnosti vyplývající z výměny informací, jenž bude přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž. Není proto pravděpodobné, že mohou být splněny podmínky čl. 101 odst. 3.

108. Přínosy srovnávání – nesplnění kritérií čl. 101 odst. 3

Příklad č. 4

Situace: Tři velké společnosti se společným podílem ve výši 80 % na stabilním, nesložitém, koncentrovaném trhu s vysokými překážkami vstupu si neveřejně a často přímo mezi sebou vyměňují informace o významné části svých individuálních nákladů. Společnosti tvrdí, že tak činí s cílem porovnat svou výkonnost s konkurenty, a tak se stát efektivnějšími.

Analýza: Tato výměna informací v zásadě nepředstavuje omezení hospodářské soutěže jakožto cíl. Je proto nutno posoudit její účinky na trh. Vzhledem ke struktuře trhu, skutečnosti, že vyměňovaná informace se ve velké míře vztahuje k variabilním nákladům společností, individualizované formě předkládání údajů a velkému pokrytí relevantního trhu výměna informací pravděpodobně usnadní tajně dohodnutý výsledek, a tudíž vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Není pravděpodobné, že jsou splněna kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3, jelikož existují méně omezující způsoby dosažení udávaného růstu efektivnosti, například shromáždění, anonymizace a agregování údajů třetí osobou v určité formě stanoveného pořadí v rámci daného

hospodářského odvětví. V tomto případě by mohla vzhledem ke skutečnosti, že strany tvoří velmi úzký, nesložitý a stabilní oligopol, i výměna souhrnných údajů usnadnit tajně dohodnutý výsledek na trhu. To by však bylo velmi nepravděpodobné, pokud by k výměně těchto informací docházelo na netransparentním, roztříštěném, nestabilním a složitém trhu.

109. Skutečně veřejné informace

Příklad č. 5

Situace: Čtyři společnosti, které všechny vlastní čerpací stanice ve velké zemi A, si prostřednictvím telefonu vyměňují informace o platných cenách benzínu. Tvrdí, že tato výměna informací nemůže mít omezující účinky na hospodářskou soutěž, jelikož tyto informace jsou veřejné, poněvadž jsou zobrazeny na velkých tabulích u každé čerpací stanice.

Analýza: Údaje o cenách, které jsou vyměňovány telefonicky, nejsou skutečně veřejnými informacemi, jelikož získání stejných informací jiným způsobem by vyžadovalo vynaložení značného času a dopravních nákladů. Bylo by nutno často cestovat daleko, aby byly získány informace o cenách zobrazených na tabulích čerpacích stanic nacházejících se v celé zemi. Tyto náklady jsou potenciálně vysoké, takže tyto údaje by v praxi nemohly být bez výměny informací získány. Výměna je mimoto systematická a zahrnuje celý relevantní trh, který je úzkým, nesložitým, stabilním oligopolem. Je proto pravděpodobné, že vytvoří ovzduší vzájemné jistoty, pokud jde o cenovou politiku soutěžitelů, a pravděpodobně tudíž usnadní tajně dohodnutý výsledek. Tato výměna informací proto pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

110. Lepší uspokojování poptávky jakožto zvýšení efektivnosti

Příklad č. 6

Situace: Na relevantním trhu existuje pět výrobců čerstvé mrkvové šťávy v lahvích. Poptávka po tomto výrobku je velmi nestálá a v různých okamžicích se na jednotlivých místech liší. Šťávu je nutno prodat a spotřebovat do jednoho dne od data výroby. Výrobci se dohodnou, že založí nezávislou společnost pro výzkum trhu, která každodenně shromažďuje aktuální informace o neprodané šťávě v každém místě prodeje, jež následující týden zveřejňuje na internetových stránkách v souhrnné podobě podle místa prodeje. Zveřejněné statistické údaje výrobcům a maloobchodníkům umožňují předvídat poptávku a lépe umisťovat výrobek. Před zavedením výměny informací maloobchodníci hlásili velké množství zbytečné šťávy, a snížili proto množství šťávy nakupované u výrobců, tj. trh nefungoval účinně. V určitých obdobích a oblastech byla proto poptávka často neuspokojena. Systém výměny informací, který umožňuje lepší předvídání nadměrné a nedostatečné nabídky, významně omezil případy neuspokojené spotřebitelské poptávky a zvýšil množství prodávané na trhu.

Analýza: Ačkoliv je trh poměrně koncentrovaný a vyměňované údaje jsou nové a strategické, není velmi pravděpodobné, že by tato výměna usnadnila tajně dohodnutý výsledek, jelikož na takovémto nestabilním trhu k tajně dohodnutému výsledku pravděpodobně nedojde. I když výměna informací vytváří určité riziko vzniku omezujících účinků na hospodářskou soutěž, růst efektivnosti plynoucí z vyšší nabídky v místech s vysokou poptávkou a snížení nabídky v místech s malou poptávkou pravděpodobně vyrovná potenciální omezující účinky. Informace jsou vyměňovány veřejně v souhrnné podobě, což znamená nižší rizika narušení hospodářské soutěže než v případě neveřejné výměny individualizovaných informací. Výměna informací proto nepřekračuje to, co je nezbytné pro nápravu selhání trhu. Je proto pravděpodobné, že tato výměna informací splňuje kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3.

3. DOHODY O VÝZKUMU A VÝVOJI

3.1. Definice

111. Dohody o výzkumu a vývoji se mohou lišit formou a rozsahem. Pohybují se od externího zajišťování určitých činností v oblasti výzkumu a vývoje ke společnému zdokonalování stávajících technologií a spolupráci v oblasti výzkumu a vývoje a uvádění zcela nových výrobků na trh. Mohou mít formu dohody o spolupráci nebo společně kontrolované společnosti. Tato kapitola se vztahuje na všechny formy dohod o výzkumu a vývoji, včetně souvisejících dohod o výrobě nebo obchodním využití výsledků výzkumu a vývoje.

3.2. Relevantní trhy

112. Klíčem k vymezení relevantního trhu při posuzování účinků dohody o výzkumu a vývoji je zjištění takových výrobků, technologií nebo výzkumných a vývojových činností, které budou na strany působit jako hlavní konkurenční tlak. Na jedné straně spektra možných situací může inovace vést k výrobku (nebo technologii), který bude soutěžit na trhu se stávajícím výrobkem (nebo technologií). Tak je tomu například tehdy, jestliže jsou výzkum a vývoj zaměřeny na malá zdokonalení nebo obměny, jako jsou nové modely určitých výrobků. Zde se možné účinky týkají trhu stávajících výrobků. Na druhé straně může inovace vést ke zcela novému výrobku, který vytvoří vlastní nový trh (například nová očkovací látka proti dříve nevyléčitelnému onemocnění). Většina případů se však obvykle pohybuje mezi těmito dvěma krajnostmi, tj. situacemi, kdy se inovačním úsilím mohou získat výrobky (nebo technologie), které časem nahradí ty dosavadní (například když kompaktní disky nahradily gramofonové desky). Pečlivá analýza takových situací bude patrně muset vzít v potaz jak stávající trhy, tak i dopad dohody na inovaci.

Stávající trhy výrobků

113. Tam, kde se spolupráce týká výzkumu a vývoje za účelem zdokonalení stávajících výrobků, tyto stávající výrobky, včetně jejich blízkých náhrad, tvoří relevantní trh, jehož se spolupráce týká ([1]).

114. Jestliže jsou výzkumné a vývojové činnosti zaměřeny na významnou změnu stávajícího výrobku nebo dokonce na nový výrobek, jenž má nahradit ten stávající, nahrazení stávajících výrobků může být nedokonalé nebo dlouhodobé. Lze vyvodit závěr, že starý výrobek a potenciálně se objevující nový výrobek nepatří na týž relevantní trh ([2]). Trh stávajících výrobků však může být přesto dotčen, jestliže spojení výzkumných a vývojových činností pravděpodobně vyústí v koordinaci chování stran jakožto dodavatelů stávajících výrobků, například kvůli výměně citlivých informací z hlediska hospodářské soutěže, které se týkají trhu stávajících výrobků.

115. Jestliže se výzkum a vývoj týká důležité součásti konečného výrobku, může být relevantním trhem pro posuzování nejen trh s touto součástí, nýbrž rovněž stávající trh konečného výrobku. Jestliže například výrobci automobilů spolupracují na výzkumu a vývoji zabývajícím se novým typem motoru, může být trh automobilů takovou spoluprací v oblasti výzkumu a vývoje ovlivněn. Trh konečných výrobků je však pro posuzování relevantní jen tehdy, je-li součást, na kterou je výzkum a vývoj zaměřen, z technického či hospodářského hlediska klíčovým prvkem těchto konečných výrobků, a mají-li strany dohody o výzkumu a vývoji tržní sílu, pokud jde o konečné výrobky.

Stávající trhy technologií

116. Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje se nemusí týkat pouze výrobků, nýbrž rovněž technologie. Když se práva k duševnímu vlastnictví uvádějí na trh odděleně od výrobků, k nimž se vztahují, musí být rovněž vymezen relevantní trh technologií. Trhy technologií se skládají z duševního vlastnictví, na něž se uděluje licence, a z blízkých náhradních řešení (tj. jiných technologií), které by zákazníci mohli použít jako náhradu.

([1]) Pokud jde o vymezení trhu, viz sdělení o definici trhu.

([2]) Viz rovněž pokyny Komise o použití článku 81 Smlouvy o ES na dohody o převodu technologií, Úř. věst. C 101, 27.4.2004, s. 2 (dále jen „pokyny k převodu technologií“), bod 33.

117. Metoda pro vymezení trhů technologií sleduje stejné zásady, jako definice trhu výrobků ([1]). Vycházeje z technologie, kterou strany uvádějí na trh, je nutno určit ostatní technologie, k nimž by zákazníci mohli přejít v reakci na malý, nikoli však dočasný růst relativních cen. Jakmile jsou tyto technologie určeny, lze vypočítat podíly na trhu tak, že se příjmy z licencí dosahované stranami vydělí celkovým příjmem z licencí dosahovaným všemi udělovateli licencí.

118. Postavení stran na trhu stávající technologie je významným kritériem pro posuzování tam, kde se spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje týká významného zdokonalení stávající technologie nebo nové technologie, která pravděpodobně stávající technologii nahradí. Podíly stran na trhu však lze brát jen jako výchozí bod této analýzy. Na trzích technologií musí být kladen zvláštní důraz na potenciální hospodářskou soutěž. Pokud společnosti, které v současnosti neudělují licence na svou technologii, zvažují vstup na trh technologií, mohly by omezit schopnost stran zvyšovat cenu své technologie za účelem dosažení vyššího zisku. Tento aspekt analýzy je možno vzít v úvahu rovněž přímo ve výpočtu podílů na trhu, a to založením těchto podílů na prodejích výrobků zahrnujících technologii, pro kterou je udělena licence, na navazujících trzích výrobků (viz odstavce 123 až 126).

Hospodářská soutěž v oblasti inovace (výzkumné a vývojové činnosti)

119. Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje nesmí ovlivňovat nejen hospodářskou soutěž na stávajících trzích, ale ani hospodářskou soutěž v oblasti inovace a na nových trzích výrobků. Tak tomu je v případě, kdy se spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje týká vývoje nových výrobků nebo technologií, které mohou - pokud se objeví- jednoho dne nahradit stávající výrobky a technologie, nebo které jsou vyvíjeny pro nové určené užití, a nebudou tudíž nahrazovat stávající výrobky, nýbrž vytvoří zcela novou poptávku. V těchto situacích jsou důležité účinky na hospodářskou soutěž v oblasti inovace, v některých případech však nemohou být dostatečně posouzeny prostřednictvím analýzy skutečné či potenciální hospodářské soutěže na stávajících trzích výrobků/technologií. V tomto ohledu lze podle povahy inovačního procesu v daném hospodářském odvětví rozlišovat dva scénáře.

120. Podle prvního scénáře, který je běžný například ve farmaceutickém průmyslu, je inovační proces rozčleněn tak, že konkurenční póly výzkumu a vývoje je možné určit v rané fázi. Konkurenčními póly výzkumu a vývoje jsou činnosti zaměřené na určitý nový výrobek nebo technologii a náhradní činnosti výzkumu a vývoje, tj. výzkum a vývoj zaměřený na vývoj výrobků či technologií, kterými lze nahradit ty, které byly vyvinuty ve spolupráci a které mají podobné načasování. V takovém případě lze analyzovat, zda bude po uzavření dohody existovat dostatečný počet zbývajících pólů výzkumu a vývoje. Výchozím bodem analýzy je výzkum a vývoj stran. Poté musí být určeny důvěryhodné konkurenční póly výzkumu a vývoje. Pro posuzování důvěryhodnosti konkurenčních pólů výzkumu a vývoje se musí vzít v úvahu tato hlediska: povaha, oblast a rozsah jakýchkoli dalších výzkumných a vývojových činností, jejich přístup k finančním a lidským zdrojům, know-how/patentům nebo jiným speciálním aktivům, stejně jako jejich načasování a schopnost využít možné výsledky. Pól výzkumu a vývoje není důvěryhodným soutěžitelem, nelze-li jej považovat za blízkou náhradu výzkumných a vývojových činností stran, například z hlediska přístupu ke zdrojům nebo načasování.

121. Vedle přímého účinku na samotnou inovaci může spolupráce ovlivnit rovněž nový trh výrobku. Často bude obtížné analyzovat účinky na takovýto trh přímo, jelikož tento trh na základě své povahy dosud neexistuje. Analýza těchto trhů bude proto často implicitně zahrnuta do analýzy hospodářské soutěže v oblasti inovace. Může však být nezbytné uvážit přímo účinky na tento trh u aspektů dohody, které přesahují fázi výzkumu a vývoje. Dohoda o výzkumu a vývoji, která zahrnuje společnou výrobu a obchodní využití na novém trhu výrobků, může být například posuzována odlišně než dohoda týkající se čistě výzkumu a vývoje.

122. Podle druhého scénáře není inovační úsilí v hospodářském odvětví jasně rozčleněno tak, aby umožnilo určit póly výzkumu a vývoje. V této situaci by se Komise neměla, kromě výjimečných okolností, snažit posuzovat dopad dotyčné spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje na inovaci, ale měla by své posouzení omezit na stávající trhy výrobků a/nebo technologií, které souvisejí s dotyčnou spoluprací v oblasti výzkumu a vývoje.

([1]) Viz sdělení o definici trhu; viz rovněž pokyny k převodu technologií, bod 19 a následující body.

Výpočet podílů na trhu

123. Výpočet podílů na trhu, jak pro účely nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, tak pro účely těchto pokynů, musí odrážet rozdíl mezi stávajícími trhy a hospodářskou soutěží v oblasti inovace. Na počátku spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje je referenčním bodem stávající trh výrobků, které jsou způsobilé ke zlepšení, zastoupení nebo nahrazení vyvíjenými výrobky. Pokud je jediným cílem dohody o výzkumu a vývoji zdokonalit nebo vylepšit stávající výrobky, zahrnuje tento trh výrobky, jež jsou přímo dotčeny výzkumem a vývojem. Podíly na trhu lze proto vypočítat na základě prodejních hodnot stávajících výrobků.

124. Jsou-li výzkum a vývoj zaměřeny na nahrazení stávajících výrobků, nový výrobek, bude-li úspěšný, se stane náhradou stávajících výrobků. Pro posuzování konkurenčního postavení stran je opět možné vypočítat podíly na trhu na základě prodejní hodnoty stávajících výrobků. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj proto v těchto případech zakládá výjimku na podílu na „relevantním trhu těch výrobků, které jsou způsobilé ke zlepšení, zastoupení nebo nahrazení smluvními výrobky“ ([1]). Aby bylo použitelné nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, nesmí podíl na trhu přesáhnout 25 % ([2]).

125. V případě trhů technologií je jednou z možností výpočet podílů na trhu na základě podílu jednotlivých technologií na celkovém příjmu z licenčních poplatků, který představuje podíl technologie na trhu, na němž se udělují licence pro konkurenční technologie. To však může být často pouze teoretický, a nikoli velmi praktický způsob výpočtu kvůli neexistenci jednoznačných informací o licenčních poplatcích, využívání bezplatných křížových licencí atd. Alternativním přístupem je výpočet podílů na trhu technologií na základě prodeje výrobků nebo služeb zahrnujících technologii, která je předmětem licence, na navazujících trzích výrobků. Podle tohoto přístupu se berou v úvahu veškeré prodeje na relevantním trhu výrobků bez ohledu na to, zda dotyčný výrobek zahrnuje technologii, která je předmětem licence ([3]). Rovněž u tohoto trhu nesmí podíl na trhu přesáhnout 25 % (bez ohledu na použitý způsob výpočtu), aby platily výhody plynoucí z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

126. Pokud jsou výzkum a vývoj zaměřeny na vývoj výrobku, který vytvoří zcela novou poptávku, nelze podíly na trhu vypočítat z tržeb. Je možná pouze analýza účinků dohody na hospodářskou soutěž v oblasti inovace. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj proto pokládá tyto dohody za dohody mezi nesoutěžiteli a uděluje jim výjimku bez ohledu na podíl na trhu po dobu trvání společného výzkumu a vývoje a dodatečné období sedmi let od prvního uvedení výrobku na trh ([4]). Výhodu blokové výjimky však lze odejmout, pokud by dohoda vyloučila účinnou hospodářskou soutěž v oblasti inovace ([5]). Po uplynutí sedmiletého období lze vypočítat podíly na trhu z prodejní hodnoty a použije se prahová hodnota podílu na trhu ve výši 25 % ([6]).

3.3. **Posouzení podle čl. 101 odst. 1**

3.3.1. *Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže*

127. Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje může omezit hospodářskou soutěž různými způsoby. Za prvé, může omezit nebo zpomalit inovaci, což má za následek méně výrobků či horší výrobky, které se dostávají na trh později, než by tomu bylo v opačném případě. Za druhé, na trzích výrobků nebo technologií může spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje snížit významně hospodářskou soutěž mezi stranami mimo oblast působnosti dohody nebo zvýšit pravděpodobnost koordinace narušující hospodářskou soutěž na těchto trzích, a tím vést k vyšším cenám. Problém týkající se uzavření trhu se může objevit pouze v rámci spolupráce zahrnující nejméně jednoho účastníka s významným stupněm tržní síly (což nutně neznamená dominantní postavení) s ohledem na klíčovou technologii a výhradní využívání výsledků.

([1]) Čl. 1 odst. 1 písm. u) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.
([2]) Čl. 4 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.
([3]) Viz rovněž pokyny k převodu technologií, bod 23.
([4]) Čl. 4 odst. 1 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.
([5]) Viz 19., 20. a 21. bod odůvodnění nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.
([6]) Čl. 4 odst. 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

3.3.2. *Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl*

128. Dohody o výzkumu a vývoji omezují hospodářskou soutěž jakožto cíl, pokud se ve skutečnosti netýkají společného výzkumu a vývoje, nýbrž slouží jako nástroj k účasti v zastřeném kartelu, tj. jinak zakázaném stanovování cen, omezování objemu výroby nebo rozdělování trhů. Dohoda o výzkumu a vývoji, která zahrnuje společné využívání možných budoucích výsledků, však nutně neomezuje hospodářskou soutěž.

3.3.3. *Omezující účinky na hospodářskou soutěž*

129. Většina dohod o výzkumu a vývoji nespadá do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1. Především to lze říci o mnoha dohodách, které se týkají spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje v poměrně rané fázi, značně vzdálené od využívání možných výsledků.

130. Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje mezi nesoutěžiteli obvykle nevyvolává omezující účinky na hospodářskou soutěž ([1]). Soutěžní vztah mezi stranami musí být analyzován v souvislosti s ovlivňovanými stávajícími trhy a/nebo inovací. Pokud strany nejsou na základě objektivních činitelů schopny provádět nezbytný výzkum a vývoj nezávisle, například kvůli omezeným technickým kapacitám stran, dohoda o výzkumu a vývoji obvykle nemá žádné omezující účinky na hospodářskou soutěž. To může platit například o společnostech, které spojují vzájemně se doplňující odbornosti, technologie či jiné zdroje. Otázku potenciální hospodářské soutěže je nutno posuzovat realisticky. O stranách nelze například tvrdit, že jsou potenciálními soutěžiteli jen proto, že jim spolupráce umožní provádět výzkumné a vývojové činnosti. Rozhodující otázkou je, zda má každá strana nezávisle nezbytné prostředky, pokud jde o aktiva, know-how a další zdroje.

131. Zvláštní formou spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje je externí zajišťování výzkumu a vývoje, určeného předtím pro vlastní potřebu. Podle tohoto scénáře provádějí výzkum a vývoj často specializované společnosti, výzkumné ústavy nebo akademické instituce, které se nezabývají využíváním výsledků. Tyto dohody jsou v souvislosti s možnými výsledky obvykle spojeny s přenosem know-how a/nebo doložkou o výhradní dodávce, což vzhledem k tomu, že se spolupracující strany v takovém scénáři vzájemně doplňují, nevyvolává omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

132. Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje, která nezahrnuje společné využívání možných výsledků formou udělování licencí, výroby a/nebo uvádění na trh, ojediněle vyvolává omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Tyto čisté dohody o výzkumu a vývoji mohou způsobit problém v oblasti hospodářské soutěže pouze tehdy, je-li znatelně omezena hospodářská soutěž v oblasti inovace, takže zbývá pouze omezený počet důvěryhodných konkurenčních pólů výzkumu a vývoje.

133. Dohody o výzkumu a vývoji povedou pravděpodobně k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž pouze v případě, mají-li strany spolupráce tržní sílu na stávajících trzích a/nebo je-li znatelně omezena hospodářská soutěž v oblasti inovace.

134. Neexistuje žádná absolutní prahová dohoda, při jejímž překročení lze předpokládat, že dohoda o výzkumu a vývoji vytváří nebo zachovává tržní sílu, a tudíž pravděpodobně povede k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Na dohody o výzkumu a vývoji mezi soutěžiteli se však vztahuje nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, pokud jejich společný podíl na trhu nepřesáhne 25 % a jsou splněny ostatní podmínky pro použití nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

135. Dohody, které nespadají do oblasti působnosti nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, jelikož společný podíl stran na trhu přesahuje 25 %, nevyvolávají nutně omezující účinky na hospodářskou soutěž. Čím silnější je však společné postavení stran na stávajících trzích a/nebo čím více je omezena

([1]) Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje mezi nesoutěžiteli však může vyvolat účinky uzavření trhu podle čl. 101 odst. 1, jestliže se týká výhradního využívání výsledků a je-li uzavřena mezi společnostmi, z nichž jedna má významnou tržní sílu (což neznamená nutně dominantní postavení) s ohledem na klíčovou technologii.

hospodářská soutěž v oblasti inovace, tím je pravděpodobnější, že dohoda o výzkumu a vývoji může vyvolat omezující účinky na hospodářskou soutěž ([1]).

136. Jsou-li výzkum a vývoj zaměřeny na zdokonalení nebo zlepšení stávajících výrobků nebo technologií, možné účinky se týkají relevantního trhu (trhů) těchto výrobků nebo technologií. Účinky na ceny, objem výroby, jakost a rozmanitost výrobků nebo inovaci na stávajících trzích jsou však pravděpodobné pouze tehdy, mají-li strany společně silné postavení, je-li vstup na trh obtížný a lze-li určit jen několik dalších inovačních činností. Pokud se výzkum a vývoj týká jen poměrně malého vstupu konečného výrobku, účinky na hospodářskou soutěž u těchto konečných výrobků jsou velmi omezené, pakliže vůbec existují.

137. Obecně je nutno rozlišovat mezi dohodami o výzkumu a vývoji a dohodami, které poskytují rozsáhlejší spolupráci zahrnující různé fáze využívání výsledků (tj. udělování licencí, výroba, nebo uvádění na trh). Jak bylo uvedeno v odstavci 132, čisté dohody o výzkumu a vývoji povedou jen ojediněle k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. To platí zejména pro výzkum a vývoj zaměřené na omezené zlepšení stávajících výrobků nebo technologií. Pokud spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje podle tohoto scénáře zahrnuje společné využívání pouze prostřednictvím udělování licencí třetím osobám, omezující účinky jako například problémy týkající se uzavření trhu nejsou pravděpodobné. Pokud je však zahrnuta společná výroba a/nebo uvádění na trh mírně zdokonalených výrobků nebo technologií, účinky spolupráce na hospodářskou soutěž je nutno posoudit podrobněji. Omezující účinky na hospodářskou soutěž ve formě vyšších cen nebo nižšího objemu výroby na stávajících trzích jsou pravděpodobnější v případě účasti silných konkurentů.

138. Je-li výzkum a vývoj zaměřen na zcela nový výrobek (či technologii), který vytvoří vlastní nový trh, účinky na ceny a objem výroby na stávajících trzích jsou dosti nepravděpodobné. Analýza se musí zaměřit na možná omezení inovace, která se mohou dotknout například jakosti a rozmanitosti možných budoucích výrobků nebo technologií nebo rychlosti inovace. Tyto omezující účinky mohou vznikat tehdy, pokud dvě nebo více z několika společností zapojených do vývoje takového nového výrobku začne spolupracovat ve stadiu, kdy jsou nezávisle na sobě dosti blízko uvedení výrobku na trh. Tyto účinky jsou obvykle přímým výsledkem dohody stran. Inovace může být omezena i čistou dohodou o výzkumu a vývoji. Obecně však spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje týkající se pouze nových výrobků pravděpodobně nevyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž, ledaže existuje pouze omezený počet důvěryhodných alternativních pólů výzkumu a vývoje. Tato zásada se nijak významně nezmění, pokud se připojí společné využívání výsledků či dokonce uvádění na trh. Otázka společného využívání může v těchto situacích vyvolat omezující účinky na hospodářskou soutěž pouze tehdy, hraje-li úlohu znemožnění přístupu ke klíčovým technologiím. Tyto problémy však zpravidla nevzniknou, pokud strany udělují licence, které třetím stranám umožňují účinně soutěžit.

139. Většina dohod o výzkumu a vývoji se obvykle pohybuje někde mezi dvěma situacemi popsanými v odstavcích 137 a 138. Mohou mít tudíž účinky na inovaci, stejně jako se zpětně odrážet na stávajících trzích. Pro posuzování může být proto důležitý jak stávající trh, tak účinek na inovaci, a to s ohledem na společné postavení stran, poměr koncentrace, počet účastníků nebo inovátorů a podmínky vstupu. V některých případech se mohou objevit omezující účinky na hospodářskou soutěž ve formě vyšších cen nebo nižšího objemu výroby, jakosti, rozmanitosti výrobků, nebo inovace na stávajících trzích a ve formě negativního dopadu na inovaci tím, že se zpomalí rychlost vývoje. Pokud například významní soutěžitelé na stávajícím trhu technologií spolupracují, aby vyvinuli novou technologii, která může jednoho dne nahradit stávající výrobky, může tato spolupráce zpomalit vývoj nové technologie, mají-li strany významnou tržní sílu na stávajícím trhu a zároveň silné postavení s ohledem na výzkum a vývoj. Podobný účinek může nastat, pokud významný účastník na stávajícím trhu spolupracuje s mnohem menším či dokonce potenciálním soutěžitelem, který se právě chystá přijít s novým výrobkem nebo technologií, které by mohly ohrozit postavení tohoto zavedeného hospodářského subjektu na trhu.

([1]) Tímto není dotčena analýza možného zvýšení efektivnosti, včetně efektivnosti, která často existuje ve výzkumu a vývoji spolufinancovaném z veřejných prostředků.

140. Dohody rovněž nemusí spadat do oblasti působnosti nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj bez ohledu na tržní sílu stran. To platí například pro dohody, které nepatřičně omezují přístup některé strany k výsledkům spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje ([1]). Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj stanoví zvláštní výjimku z tohoto obecného pravidla v případě akademických institucí, výzkumných ústavů nebo specializovaných společností, které výzkum a vývoj poskytují jako službu a které se nepodílejí na průmyslovém využívání výsledků výzkumu a vývoje ([2]). Nicméně dohody, na něž se nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj nevztahuje a které obsahují výhradní přístupová práva za účelem využívání, mohou v případech, kdy se na ně vztahuje čl. 101 odst. 1, splňovat kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3, zejména v případě, jsou-li výhradní přístupová práva z ekonomického hlediska nezbytná s ohledem na trh, rizika a míru investic potřebnou pro využívání výsledků výzkumu a vývoje.

3.4. **Posouzení podle čl. 101 odst. 3**

3.4.1. *Růst efektivnosti*

141. Většina dohod o výzkumu a vývoji - se společným využíváním možných výsledků či bez něho - zajišťuje růst efektivnosti spojováním doplňujících se odborností a aktiv, což vede k tomu, že se zdokonalené nebo nové výrobky vyvíjejí a uvádějí na trh rychleji, než by tomu bylo v opačném případě. Dohody o výzkumu a vývoji mohou vést rovněž k většímu šíření poznatků, což může mít za následek další inovaci. Dohody o výzkumu a vývoji mohou vést taktéž k snižování nákladů.

3.4.2. *Nezbytnost*

142. Omezení, která zacházejí dále, než je nezbytně nutné k dosažení růstu efektivnosti plynoucího z dohody o výzkumu a vývoji, nesplňují kritéria čl. 101 odst. 3. Zejména omezení uvedená v článku 5 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj mohou znamenat, že se na základě individuálního posouzení méně pravděpodobně zjistí, že jsou splněna kritéria čl. 101 odst. 3. Obvykle bude proto nutné, aby strany dohody o výzkumu a vývoji prokázaly, že tato omezení jsou pro spolupráci nezbytně nutná.

3.4.3. *Přenesení na spotřebitele*

143. Růst efektivnosti, jehož bylo dosaženo nezbytnými omezeními, musí být přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž způsobené dohodou o výzkumu a vývoji. Zavedení nových či zdokonalených výrobků na trh musí například převážit případné zvýšení cen či jiné omezující účinky na hospodářskou soutěž. Obecně je pravděpodobnější, že dohoda o výzkumu a vývoji zajistí růst efektivnosti, z něhož mají prospěch spotřebitelé, pokud tato dohoda vede ke spojení doplňujících se odborností a aktiv. Strany dohody mohou mít například různé výzkumné kapacity. Pokud jsou na straně jedné odbornosti a aktiva stran velmi podobné, nejdůležitějším účinkem dohody o výzkumu a vývoji může být vyloučení části nebo veškerého výzkumu a vývoje u jedné či více stran. To by odstranilo (fixní) náklady stran dohody, není však pravděpodobné, že to povede k přínosům, jež mají být přeneseny na spotřebitele. Čím vyšší je mimoto tržní síla stran, tím menší je pravděpodobnost, že strany přenesou vyšší efektivnost na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž.

3.4.4. *Zákaz vyloučení hospodářské soutěže*

144. Kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3 nemohou být splněna, pokud strany mohou vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části dotčených výrobků (nebo technologií).

3.4.5. *Doba posuzování*

145. Posouzení omezujících dohod podle čl. 101 odst. 3 se provádí ve skutečném rámci, v němž se dohody uskutečňují, a na základě skutečností, které existují v daném okamžiku. Posouzení je citlivé k podstatným změnám skutečností. Pravidlo výjimky podle čl. 101 odst. 3 platí, jsou-li splněny čtyři podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3, a přestává platit, pokud tomu tak již není. Při použití čl. 101

([1]) Viz čl. 3 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.
([2]) Viz čl. 3 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

odst. 3 v souladu s těmito zásadami je nezbytné vzít v úvahu počáteční ztracené investice kterékoli strany a dobu a omezení potřebná k provedení a amortizaci investic zvyšujících efektivnost. Článek 101 nelze použít, aniž by se vzaly v úvahu takovéto *ex ante* investice. Riziko, kterému strany čelí, a ztracené investice, jež je nutno uskutečnit k provedení dohody, mohou tudíž vést k tomu, že dohoda nespadá do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1, nebo popřípadě splňuje podmínky čl. 101 odst. 3 po dobu potřebnou k amortizaci investic. Pokud vynález vyplývající z investice využívá jakoukoli formu exkluzivity udělené stranám podle pravidel týkajících se ochrany práv k duševnímu vlastnictví, doba potřebná k amortizaci těchto investic obvykle pravděpodobně nepřesáhne období exkluzivity stanovené podle těchto pravidel.

146. V některých případech je omezující dohoda nevratná. Jakmile byla omezující dohoda provedena, nelze obnovit *ex ante* situaci. V těchto případech musí být posouzení dohody provedeno výlučně na základě skutečností existujících v době provedení. Například v případě dohody o výzkumu a vývoji, v níž se strany dohodnou na zrušení svého příslušného výzkumného projektu a na spojení kapacit s kapacitami druhé strany, může být z objektivního hlediska technicky a ekonomicky nemožné projekt obnovit, jakmile byl zrušen. Posouzení účinků dohody o zrušení jednotlivých výzkumných projektů, které jsou ve prospěch hospodářské soutěže a které ji poškozují, se proto musí provést v době, kdy je provedení dohody dokončeno. Pokud je v tomto okamžiku dohoda slučitelná s článkem 101, protože například dostatečný počet třetích osob má konkurenční výzkumné a vývojové projekty, je dohoda stran o zrušení jejich individuálních projektů slučitelná s článkem 101, i když později projekty třetích osob neuspějí. Avšak zákaz podle článku 101 se může vztahovat na jiné části dohody, s ohledem na něž otázka nevratnosti nevzniká. Pokud například dohoda kromě společného výzkumu a vývoje stanoví společné využívání, článek 101 se může vztahovat na tuto část dohody, jestliže kvůli následnému vývoji na trhu dohoda vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž a nebude (již více) splňovat podmínky čl. 101 odst. 3, přičemž se náležitě přihlédne k *ex ante* ztraceným investicím.

3.5. **Příklady**

147. Dopad společného výzkumu a vývoje na trhy inovací / nový trh výrobku

Příklad č. 1

Situace: A a B jsou dvě velké společnosti na trhu Unie pro výrobu stávajících elektronických součástek. Obě společnosti mají podíl na trhu ve výši 30 %. Obě uskutečnily významné investice do výzkumu a vývoje, které jsou nezbytné pro vývoj miniaturizovaných elektronických součástek, a vyvinuly první prototypy. Nyní se dohodly, že spojí své výzkumné a vývojové činnosti tak, že zřídí společný podnik pro dokončení výzkumu a vývoje a výrobu součástek, které pak budou prodány zpět mateřským společnostem, jež je obchodně využijí každá samostatně. Zbytek trhu tvoří malé společnosti bez dostatečných zdrojů, aby provedly nezbytné investice.

Analýza: I když miniaturizované elektronické součástky budou v některých oblastech patrně soutěžit se stávajícími součástkami, jsou v podstatě novou technologií a musí být provedena analýza pólů výzkumu určených na tento budoucí trh. Jestliže bude společný podnik pokračovat, potom bude existovat jenom jedna cesta k nezbytné výrobní technologii, i když by se zdálo pravděpodobné, že společnosti A a B by mohly dosáhnout trhu jednotlivě se samostatnými výrobky. Dohoda tudíž zmenšuje rozmanitost výrobků. Společná výroba pravděpodobně rovněž přímo omezí hospodářskou soutěž mezi stranami dohody a přiměje je k tomu, že se dohodnou na objemu výroby, jakosti nebo jiných parametrech důležitých z hlediska hospodářské soutěže. To by omezilo hospodářskou soutěž i v případě, že strany budou obchodně využívat výrobky nezávisle. Strany by například mohly omezit objem výroby společného podniku v porovnání s objemem, který by strany uvedly na trh, pokud by o objemu výroby rozhodovaly samy. Společný podnik by mohl rovněž účtovat stranám vyšší vnitropodnikové ceny, a tím zvýšit náklady stran na vstupy, což by mohlo vést k vyšším cenám na navazujícím trhu. Strany mají vysoký společný podíl na stávajícím navazujícím trhu a zbytek tohoto trhu je roztříštěný. Tato situace bude pravděpodobně ještě zřetelnější na novém navazujícím trhu výrobku, jelikož menší soutěžitelé nemohou investovat do nových součástek. Je proto dosti pravděpodobné, že společná výroba omezí hospodářskou soutěž.

Trh s miniaturizovanými elektronickými součástkami se v budoucnu pravděpodobně rozvine do duopolu s vysokou mírou shodnosti nákladů a možnou výměnou obchodně citlivých informací mezi stranami. Může rovněž existovat vážné riziko koordinace narušující hospodářskou soutěž, která povede k tajně dohodnutému výsledku na tomto trhu. Dohoda o výzkumu a vývoji proto pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Ačkoliv by dohoda mohla vést k růstu efektivnosti, jelikož přinese novou technologii rychleji, strany by na úrovni výzkumu a vývoje nečelily žádné hospodářské soutěži, takže jejich motivace usilovat o novou technologii velkým tempem by mohla být vážně snížena. Ačkoliv lze některé z těchto obav odstranit tím, že by se od stran požadovalo, aby za přiměřených podmínek poskytovaly na klíčové know-how licence, aby miniaturizované součástky mohly vyrábět třetí strany, nejeví se jako pravděpodobné, že by to mohlo odstranit všechny obavy a že by byly splněny podmínky čl. 101 odst. 3.

Příklad č. 2

Situace: Malá výzkumná společnost (společnost A), která nemá vlastní marketingovou organizaci, objevila a patentovala farmaceutickou látku založenou na nové technologii, která revolučním způsobem změní léčbu určitého onemocnění. Společnost A uzavře dohodu o výzkumu a vývoji s velkým výrobcem léčiv společností B, jehož výrobky se až dosud používaly k léčbě tohoto onemocnění. Společnost B nemá podobné odborné znalosti a program výzkumu a vývoje a nebyla by s to získat takovéto odborné zkušenosti v příslušné lhůtě. U svých stávajících výrobků společnost B drží asi 75 % podíl na trhu ve všech členských státech, avšak v příštích pěti letech platnost patentů vyprší. Existují zde další dva póly výzkumu s jinými společnostmi přibližně ve stejné fázi vývoje, které používají tutéž základní novou technologii. Společnost B poskytne značné finanční prostředky a know-how pro vývoj výrobku, jakož i pro budoucí přístup na trh. Společnost B obdrží licenci na výhradní výrobu a distribuci výsledného výrobku po dobu patentové ochrany. Očekává se, že by výrobek mohl být uveden na trh během pěti až sedmi let.

Analýza: Výrobek bude patrně patřit na nový relevantní trh. Strany přinášejí do spolupráce vzájemně se doplňující zdroje a odbornosti a pravděpodobnost, že výrobek přijde na trh, se výrazně zvyšuje. Ačkoliv je pravděpodobné, že společnost B má na stávajícím trhu značnou tržní sílu, tato tržní síla začne brzy klesat. Dohoda nepovede k snížení výzkumu a vývoje na straně společnosti B, jelikož ta nemá v této oblasti výzkumu žádné odborné znalosti, a existence ostatních pólů výzkumu pravděpodobně vyloučí jakoukoli motivaci snížit úsilí ve výzkumu a vývoji. Práva k využívání v průběhu zbývajícího období patentové ochrany budou pro společnost B patrně nezbytná, aby mohla provést potřebné značné investice, a společnost A nemá žádné vlastní marketingové zdroje. Proto není pravděpodobné, že by dohoda vyvolala omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. I v případě, že by se takové účinky vyskytly, je pravděpodobné, že budou splněny podmínky čl. 101 odst. 3.

148. Riziko uzavření trhu

Příklad č. 3

Situace: Malá výzkumná společnost (společnost A), která nemá vlastní marketingovou organizaci, objevila a patentovala novou technologii, která revolučním způsobem změní trh určitého výrobku, s ohledem na nějž celosvětově existuje monopolní výrobce (společnost B), jelikož se stávající technologií společnosti B nemohou soutěžit žádní konkurenti. Existují další dva póly výzkumu

s jinými společnostmi přibližně ve stejné fázi vývoje, které používají tutéž základní novou technologii. Společnost B poskytne značné finanční prostředky a know-how pro vývoj výrobku, jakož i budoucí přístup na trh. Společnost B obdrží licenci na výhradní využívání technologie po dobu patentové ochrany a zaváže se, že bude financovat pouze rozvoj technologie společnosti A.

Analýza: Výrobek bude patrně patřit na nový relevantní trh. Strany přinášejí do spolupráce vzájemně se doplňující zdroje a odbornosti a pravděpodobnost, že výrobek přijde na trh, se výrazně zvyšuje. Avšak skutečnost, že se společnost B plně zaváže k nové technologii společnosti A, může pravděpodobně vést k tomu, že oba konkurenční póly výzkumu upustí od svých projektů, jelikož pro ně bude obtížné získat další finanční prostředky, jakmile přijdou o nejpravděpodobnějšího potenciálního odběratele jejich technologie. V této situaci nebudou potenciální soutěžitelé schopni v budoucnu ohrozit monopolní postavení společnosti B. Pak je pravděpodobné, že se bude mít za to, že vylučující účinek dohody vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Aby bylo možno využít čl. 101 odst. 3, musely by strany prokázat, že udělená exkluzivita je nezbytná pro uvedení nové technologie na trh.

Příklad č. 4

Situace: Společnost A má tržní sílu na trhu, jehož součástí je její úspěšný lék. Malá společnost (společnost B), která se podílí na farmaceutickém výzkumu a a výrobě účinné léčivé látky („API"), objevila nový postup, který umožňuje vyrábět API úspěšného léku společnosti A mnohem hospodárněji, podala patentovou přihlášku týkající se tohoto postupu a postup dále vyvíjí pro průmyslovou výrobu. Platnost patentu týkajícího se složky (API) úspěšného léku skončí dříve než za tři roky; poté bude i nadále existovat řada patentovaných postupů, které se vztahují na daný lék. Společnost B se domnívá, že nový postup, který vyvinula, neporušuje stávající patentované postupy společnosti A a jakmile skončí platnost patentu týkajícího se API, umožní výrobu verze úspěšného léku, která neporušuje patenty. Společnost B by mohla vyrábět dotyčný výrobek sama nebo udělit licenci na daný postup třetím stranám, které o to projeví zájem, například výrobcům generických léků nebo společnosti A. Před ukončením výzkumu a vývoje v této oblasti uzavře společnost B se společností A dohodu, v níž se společnost A zavazuje poskytnout finanční příspěvek na projekt v oblasti výzkumu a vývoje, který provádí společnost B, pod podmínkou, že získá výhradní licenci na kterýkoli z patentů společnosti B souvisejících s tímto projektem. Existují další dva nezávislé póly výzkumu, které vyvíjejí postup neporušující patenty, jenž se týká výroby úspěšného léku, dosud však není jasné, kdy dospějí k průmyslové výrobě.

Analýza: Postup, jehož se týká patentová přihláška společnosti B, neumožňuje výrobu nového výrobku. Pouze zdokonaluje stávající výrobní postup. Společnost A má tržní sílu na stávajícím trhu, jehož součástí je úspěšný lék. Ačkoliv by se tato tržní síla po skutečném vstupu konkurentů vyrábějících generické léky na trh významně snížila, výhradní licence zajišťuje, že postup, který vyvinula společnost B, není dostupný třetím stranám, a může tudíž zpozdit vstup výrobců generických léků na trh (v neposlední řadě proto, že výrobek je dosud chráněn řadou patentovaných postupů), a proto omezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl.101 odst. 1. Jelikož jsou společnosti A a B jsou potenciálními konkurenty, nepoužije se nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, jelikož podíl společnosti A na trhu, jehož součástí je úspěšný lék, je vyšší než 25 %. Úspory nákladů společnosti A na základě nového výrobního postupu nejsou dostatečné, aby převážily omezení hospodářské soutěže. K dosažení úspor ve výrobním postupu není výhradní licence každopádně nezbytná. Není proto pravděpodobné, že by dohoda splňovala podmínky čl. 101 odst. 3.

149. Dopad spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje na dynamické trhy výrobků a technologií a na životní prostředí

Příklad č. 5

Situace: Dvě strojírenské společnosti, které vyrábějí konstrukční části vozidel, se dohodly na zřízení společného podniku, aby spojily své výzkumné a vývojové činnosti za účelem zdokonalení výroby a užitkových vlastností stávajících konstrukčních částí. Výroba těchto konstrukčních částí by také

měla pozitivní dopad na životní prostředí. Vozidla budou spotřebovávat méně pohonných hmot a tím vypouštět méně CO_2. Spojí rovněž své stávající podnikání v poskytování technologických licencí v této oblasti, ve výrobě a prodeji konstrukčních částí však budou pokračovat odděleně. Obě společnosti mají v Unii podíly ve výši 15 % a 20 % na trzích výrobků výrobců původního zařízení („OEM"). Existují další dva velcí soutěžitelé a několik vnitropodnikových výzkumných programů u velkých výrobců vozidel. Na celosvětovém trhu s licencemi na technologie pro tyto výrobky mají strany podíly ve výši 20 % a 25 %, měřeno z hlediska dosahovaných výnosů, a existují další dvě důležité technologie. Životní cyklus konstrukčních částí je obvykle dva až tři roky. V každém roce z posledních pěti let jedna z velkých společností uvedla na trh novou verzi nebo modernizaci.

Analýza: Protože výzkumné a vývojové činnosti žádné z obou společností nemají za cíl zcela nový výrobek, uvažovanými trhy jsou trhy se stávajícími konstrukčními částmi a s licencemi na příslušnou technologii. Společný podíl stran jak na trhu OEM (35 %), tak zejména na trhu technologií (45 %) je poměrně vysoký. Strany však budou nadále vyrábět a prodávat konstrukční části samostatně. Vedle toho existuje několik konkurenčních technologií, které jsou pravidelně zdokonalovány. Mimoto, výrobci vozidel, kteří zatím neudělují licence na své technologie, mohou případně rovněž vstoupit na trh technologií, a tím omezit schopnost stran zvyšovat ceny za účelem dosažení vyššího zisku. Do té míry, že má společný podnik omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, je pravděpodobném že splňuje kritéria čl. 101 odst. 3. Pro posouzení podle čl. 101 odst. 3 by bylo nezbytné vzít v úvahu skutečnost, že spotřebitelé budou mít prospěch z nižší spotřeby paliva.

4. DOHODY O VÝROBĚ

4.1. Definice a oblast působnosti

150. Dohody o výrobě se liší formou a rozsahem. Mohou stanovit, že výrobu provádí pouze jedna strana, nebo dvě či více stran. Společnosti mohou vyrábět společně prostřednictvím společného podniku, tj. společně kontrolované společnosti, která provozuje jedno či více výrobních zařízení, nebo prostřednictvím volnějších forem spolupráce při výrobě, jako jsou subdodavatelské smlouvy, v nichž jedna strana („zhotovitel") svěřuje výrobu zboží jiné straně („subdodavateli").

151. Existují různé druhy subdodavatelských smluv. Horizontální subdodavatelské smlouvy jsou uzavírány mezi společnostmi, které působí na stejném trhu výrobku, bez ohledu na to, zda jsou skutečnými nebo potenciálními soutěžiteli. Vertikální subdodavatelské smlouvy jsou uzavírány mezi společnostmi, které působí na různých úrovních trhu.

152. Horizontální subdodavatelské smlouvy zahrnují jednostranné a vzájemné specializační dohody, jakož i subdodavatelské smlouvy za účelem rozšíření výroby. Jednostranné specializační dohody jsou dohody mezi dvěma stranami působícími na stejném trhu nebo trzích výrobků, na jejichž základě jedna strana souhlasí s tím, že zcela nebo částečně ukončí výrobu určitých výrobků nebo nebude tyto výrobky vyrábět a bude je nakupovat od druhé strany, která souhlasí s výrobou a dodávkami těchto výrobků. Vzájemné specializační dohody jsou dohody mezi dvěma či více stranami působícími na stejném trhu nebo trzích výrobků, v nichž se dvě nebo více stran na vzájemném základě dohodne, že zcela nebo částečně ukončí výrobu nebo nebudou vyrábět určité, avšak odlišné výrobky a budou je nakupovat od ostatních stran, které souhlasí s výrobou a dodávkami těchto výrobků. V případě subdodavatelských smluv za účelem rozšíření výroby zhotovitel svěřuje subdodavateli výrobu nějakého zboží, přičemž zhotovitel současně neukončí nebo neomezí svou vlastní výrobu dotyčného zboží.

153. Tyto pokyny se vztahují na všechny formy dohod o společné výrobě a horizontálních subdodavatelských smluv. S výhradou určitých podmínek mohou dohody o společné výrobě, jakož i jednostranné a vzájemné specializační dohody využít nařízení o blokové výjimce pro specializaci.

154. Tyto pokyny se nevztahují na vertikální subdodavatelské smlouvy. Tyto smlouvy spadají do oblasti působnosti pokynů k vertikálním omezením a s výhradou určitých podmínek mohou využít nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení. Mimoto se na ně může vztahovat sdělení Komise ze dne 18. prosince 1978 o jejím hodnocení určitých subdodavatelských smluv ve vztahu k čl. 85 odst. 1 Smlouvy o EHS [1] („sdělení o subdodávkách“).

4.2. **Relevantní trhy**

155. Za účelem posouzení soutěžního vztahu mezi spolupracujícími stranami je nutno nejprve vymezit relevantní trh nebo trhy, který nebo které přímo souvisí se spoluprací při výrobě, tj. trhy, na něž patří výrobky, které jsou vyrobeny podle dohody o výrobě.

156. Dohoda o výrobě může mít rovněž vedlejší účinky na trzích, které sousedí s trhem, jehož se spolupráce přímo týká, například na trzích vyšší úrovně nebo na navazujících trzích (tzv. „vedlejší trhy“) [2]. Vedlejší trhy jsou pravděpodobně relevantní tehdy, jsou-li tyto trhy vzájemně závislé a mají-li strany silné postavení na tomto vedlejším trhu.

4.3. **Posouzení podle čl. 101 odst. 1**

4.3.1. *Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže*

157. Dohody o výrobě mohou vést k přímému omezení hospodářské soutěže mezi stranami. Dohody o výrobě, a zejména společné výrobní podniky, mohou vést k tomu, že strany přímo sladí úroveň objemu výroby a jakosti, cenu, za kterou společný podnik prodává své výrobky, nebo jiné parametry, které jsou důležité z hlediska hospodářské soutěže. To může omezit hospodářskou soutěž i v případě, že strany uvádějí výrobky na trh nezávisle.

158. Dohody o výrobě mohou mít za následek rovněž koordinaci soutěžního chování stran jako dodavatelů, což vede k vyšším cenám nebo sníženému objemu výroby, jakosti, rozmanitosti výrobků nebo inovaci, tj. tajně dohodnutému výsledku. K tomu může dojít, mají-li strany tržní sílu a přispívají-li vlastnosti trhu k této koordinaci, zejména pokud dohoda o výrobě zvyšuje shodnost nákladů stran (tj. část variabilních nákladů, které mají strany společné) v míře, která jim umožňuje dosáhnout tajně dohodnutého výsledku, nebo pokud dohoda zahrnuje výměnu obchodně citlivých informací, jež může vést k tajně dohodnutému výsledku.

159. Dohody o výrobě mohou dále vést k uzavření trhu třetím osobám, které narušuje hospodářskou soutěž, a to na souvisejícím trhu (například navazujícím trhu závislém na vstupech z trhu, na němž se uskutečňuje dohoda o výrobě). Získáním dostatečné tržní síly mohou být strany podílející se na společné výrobě na trhu vyšší úrovně například s to zvýšit ceny klíčové součásti pro navazující trh. Tím by mohly společnou výrobu využít k zvýšení nákladů svých soupeřů na navazujícím trhu a nakonec je vytlačit z trhu. To by zase zvýšilo tržní sílu stran na navazujícím trhu, což by jim umožnilo, aby udržovaly ceny nad úrovní konkurenčních cen nebo jinak poškodily spotřebitele. Tyto obavy z narušení hospodářské soutěže by se mohly naplnit bez ohledu na to, zda jsou strany dohody konkurenty na trhu, na němž se uskutečňuje spolupráce. Aby však tento druh uzavření trhu měl účinky narušující hospodářskou soutěž, musí mít nejméně jedna ze stran silné postavení na trhu, na němž se posuzují rizika uzavření trhu.

4.3.2. *Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl*

160. Dohody, které zahrnují stanovování cen, omezování objemu výroby nebo rozdělování trhů či zákazníků, zpravidla omezují hospodářskou soutěž jakožto cíl. V rámci dohod o výrobě však toto neplatí, pokud:

[1] Úř. věst. C 1, 3.1.1979, s. 2.
[2] Jak je uvedeno rovněž v čl. 2 odst. 4 nařízení o spojování.

— se strany dohodnou na objemu výroby přímo souvisejícím s dohodou o výrobě (například kapacitě a objemu výroby společného podniku nebo dohodnutém objemu externě zajištěných výrobků), pokud nejsou vyloučeny ostatní parametry hospodářské soutěže; nebo

— dohoda o výrobě, která zajišťuje rovněž společnou distribuci společně vyrobených výrobků, předpokládá společné stanovení prodejní ceny těchto výrobků, a pouze jich, za předpokladu, že toto omezení je nezbytné pro společnou výrobu, což znamená, že strany by jinak neměly pobídku, aby uzavřely v prvé řadě dohodu o výrobě.

161. V obou těchto případech je nutné posouzení, zda dohoda povede k pravděpodobným omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. V žádném z obou scénářů nebude dohoda o objemu výroby nebo cenách posuzována samostatně, nýbrž s ohledem na celkové účinky celé dohody o výrobě na trh.

4.3.3. *Omezující účinky na hospodářskou soutěž*

162. To, zda se možné obavy z narušení hospodářské soutěže, jež mohou dohody o výrobě způsobit, v daném případě skutečně naplní, závisí na vlastnostech trhu, na němž se dohoda uskutečňuje, jakož i na povaze a pokrytí trhu, pokud jde o spolupráci a dotčený výrobek. Tyto proměnné určují pravděpodobné účinky dohody o výrobě na hospodářskou soutěž, a tím použitelnost čl. 101 odst. 1.

163. To, zda dohoda o výrobě pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž, závisí na situaci, která by panovala v případě neexistence dohody se všemi údajnými omezeními. Dohody o výrobě mezi společnostmi, které soutěží na trzích, na nichž dochází ke spolupráci, proto nebudou mít pravděpodobně omezující účinky na hospodářskou soutěž, jestliže spolupráce povede k novému trhu, tj. pokud dohoda umožňuje, aby strany zavedly nový výrobek nebo službu, které by jinak na základě objektivních faktorů strany nebyly schopny zavést, například kvůli technickým kapacitám stran.

164. V některých odvětvích, v nichž je výroba hlavní ekonomickou činností, může i samotná dohoda o výrobě vyloučit hlavní parametry hospodářské soutěže, a tím přímo omezit hospodářskou soutěž mezi stranami dohod.

165. Alternativně může dohoda o výrobě vést k tajně dohodnutému výsledku nebo uzavření trhu narušujícímu hospodářskou soutěž zvýšením tržní síly společností nebo shodností jejich nákladů nebo pokud zahrnuje výměnu obchodně citlivých informací. Na druhou stranu není pravděpodobné, že dojde k přímému omezení hospodářské soutěže mezi stranami, tajně dohodnutému výsledku nebo uzavření trhu narušujícímu hospodářskou soutěž, pokud strany dohody nemají tržní sílu na trhu, na němž jsou posuzovány obavy z narušení hospodářské soutěže. Je to pouze tržní síla, která jim umožňuje udržovat ceny nad úrovní konkurenčních cen za účelem dosažení vyššího zisku nebo zachovat objem výroby, jakosti nebo rozmanitosti výrobků pod úrovní, kterou by vyžadovala hospodářská soutěž, za účelem dosažení vyššího zisku.

166. V případech, kdy společnost s tržní silou na jednom trhu spolupracuje s potenciálním novým účastníkem na trhu, například dodavatelem téhož výrobku na sousedním zeměpisném trhu nebo trhu výrobků, může dohoda potenciálně zvýšit tržní sílu zavedeného hospodářského subjektu. To může vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž, je-li skutečná hospodářská soutěž na trhu zavedeného hospodářského subjektu již nyní slabá a hrozba nového vstupu je hlavním zdrojem konkurenčního tlaku.

167. Dohody o výrobě, které zahrnují rovněž funkce obchodního využití, například společnou distribuci nebo uvedení na trh, znamenají vyšší riziko omezujících účinků na hospodářskou soutěž než dohody týkající se pouze výroby. Společné obchodní využití přibližuje spolupráci spotřebiteli a obvykle zahrnuje společné stanovování cen a prodeje, tj. postupy, které pro hospodářskou soutěž představují nejvyšší rizika. Dohody o společné distribuci výrobků, které byly vyrobeny společně, však obecně s menší pravděpodobností omezují hospodářskou soutěž než samostatné dohody o společné distribuci. Dohoda o společné distribuci, které je nezbytná, aby se uskutečnila v prvé řadě dohoda o společné výrobě, rovněž s menší pravděpodobností omezuje hospodářskou soutěž než v případě, kdy tato dohoda není pro společnou výrobu nutná.

Tržní síla

168. Dohoda o výrobě nebude mít pravděpodobně omezující účinky na hospodářskou soutěž, pokud strany dohody nemají tržní sílu na trhu, na němž je posuzováno omezení hospodářské soutěže. Výchozím bodem analýzy tržní síly je podíl stran na trhu. Po něm obvykle následuje poměr koncentrace a počet účastníků trhu, jakož i další dynamické faktory, jako možný vstup a měnící se podíly na trhu.

169. Není pravděpodobné, že by společnosti měly tržní sílu pod určitou úrovní podílu na trhu. Proto se na jednostranné nebo vzájemné specializační dohody, jakož i dohody o společné výrobě zahrnující určité spojené funkce obchodního využití, například společnou distribuci, vztahuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci, jsou-li uzavřeny mezi stranami, jejichž společný podíl na relevantním trhu nebo trzích nepřesáhne 20 %, za předpokladu, že jsou splněny ostatní podmínky pro použití nařízení o blokové výjimce pro specializaci. Pokud jde o horizontální subdodavatelské smlouvy za účelem rozšíření výroby, ve většině případů není pravděpodobné, že existuje tržní síla, mají-li smluvní strany společný podíl na trhu nepřevyšující 20 %. V každém případě pokud společný podíl stran na trhu nepřekračuje 20 %, je každopádně pravděpodobné, že jsou splněny podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3.

170. Pokud však společný podíl stran na trhu přesáhne 20 %, je nutno analyzovat omezující účinky, jelikož dohoda nespadá do oblasti působnosti nařízení o blokové výjimce pro specializaci nebo bezpečného přístavu pro horizontální subdodavatelské smlouvy za účelem rozšíření výroby uvedené ve třetí a čtvrté větě odstavce 169. Mírně vyšší podíl na trhu, než je přípustné pro použití nařízení o blokové výjimce pro specializaci nebo bezpečného přístavu uvedený ve třetí a čtvrté větě odstavce 169, nutně neznamená vysoce koncentrovaný trh, který je důležitým faktorem při posuzování. Na trhu s mírnou koncentrací může existovat společný podíl stran na trhu, jenž je mírně vyšší než 20 %. Dohoda o výrobě na koncentrovaném trhu obvykle s větší pravděpodobností povede k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž než na trhu, který není koncentrovaný. Obdobně může dohoda o výrobě na koncentrovaném trhu zvýšit riziko tajně dohodnutého výsledku i tehdy, mají-li strany pouze nevelký společný podíl na trhu.

171. I v případě, že jsou podíly stran dohody na trhu a koncentrace trhu vysoké, rizika omezujících účinků na hospodářskou soutěž mohou být nízká, je-li trh dynamický, tj. jedná se o trh, na nějž často vstupují noví účastníci a na němž se často mění tržní postavení.

172. Při analýze toho, zda strany dohody o výrobě mají tržní sílu, je pro posouzení důležitý počet a intenzita vazeb (například jiné dohody o spolupráci) mezi soutěžiteli na daném trhu.

173. Pro posouzení dohody z hlediska hospodářské soutěže jsou důležité faktory jako skutečnost, zda mají strany dohody vysoké podíly na trhu, zda jsou blízkými konkurenty, zda mají zákazníci omezené možnosti změny dodavatelů, zda soutěžitelé pravděpodobně nezvýší dodávky, pokud se zvýší ceny, a zda je jedna ze stran dohody důležitou konkurenční silou.

Přímé omezení hospodářské soutěže mezi stranami

174. Hospodářská soutěž mezi stranami dohody o výrobě může být přímo omezena různými způsoby. Strany společného výrobního podniku mohou například omezit objem výroby společného podniku v porovnání s objemem, který by strany uvedly na trh, pokud by o objemu výroby rozhodovaly samostatně. Jsou-li dohodou o výrobě určeny hlavní charakteristiky výrobku, mohlo by to vyloučit rovněž hlavní parametry hospodářské soutěže mezi stranami a nakonec vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž. Dalším příkladem je společný podnik, který stranám účtuje vyšší vnitropodnikové ceny, čímž zvyšuje náklady stran na vstupy, což může vést k vyšším cenám na navazujícím trhu. V reakci mohou konkurenti toto využít k zvýšení svých cen za účelem dosažení vyššího zisku, což přispívá k růstu cen na relevantním trhu.

Tajně dohodnutý výsledek

175. Pravděpodobnost tajně dohodnutého výsledku závisí na tržní síle stran a rovněž na vlastnostech relevantního trhu. Tajně dohodnutý výsledek může vyplývat především (avšak nejen) ze shodnosti nákladů nebo z výměny informací na základě dohody o výrobě.

176. Dohoda o výrobě mezi stranami s tržní silou může mít omezující účinky na hospodářskou soutěž, pokud zvyšuje shodnost jejich nákladů (tj. část variabilních nákladů, které mají strany společné) na úroveň, jež jim umožňuje uzavírat tajné dohody. Příslušnými náklady jsou variabilní náklady výrobku, ohledně něhož strany dohody o výrobě soutěží.

177. Dohoda o výrobě povede s větší pravděpodobností k tajně dohodnutému výsledku, pokud před existencí dohody již strany měly vysoký podíl variabilních nákladů společný, jelikož dodatečné zvýšení (tj. výrobní náklady výrobku, jehož se týká dohoda) může vychýlit rovnováhu směrem k tajně dohodnutému výsledku. V opačném případě, je-li přírůstek velký, riziko tajně dohodnutého výsledku může být vysoké i tehdy, je-li původní úroveň shodnosti nákladů nízká.

178. Shodnost nákladů zvyšuje riziko tajně dohodnutého výsledku pouze tehdy, představují-li výrobní náklady velkou část dotyčných variabilních nákladů. Tak tomu není například tehdy, pokud se spolupráce týká výrobků, které vyžadují nákladné obchodní využití. Příkladem jsou nové nebo heterogenní výrobky, u nichž je nutný nákladný marketing nebo vysoké dopravní náklady.

179. Jiným scénářem, podle něhož může shodnost nákladů vést k tajně dohodnutému výsledku, je situace, kdy se strany dohodnou na společné výrobě meziproduktu, na nějž připadá velká část variabilních nákladů konečného výrobku, s nímž strany soutěží na navazujícím trhu. Strany by mohly využít dohodu o výrobě k zvýšení ceny tohoto společného důležitého vstupu u jejich výrobků na navazujícím trhu. To by oslabilo hospodářskou soutěž na navazujícím trhu a pravděpodobně by to mělo za následek vyšší konečné ceny. Zisk by se přesunul z navazujícího trhu na trh vyšší úrovně, načež by byl poté rozdělen mezi strany prostřednictvím společného podniku.

180. Shodnost nákladů obdobně zvyšuje rizika narušení hospodářské soutěže v případě horizontální subdodavatelské smlouvy, kdy vstup, který zhotovitel pořizuje od subdodavatele, představuje vysoký podíl variabilních nákladů konečného výrobku, s nímž strany soutěží.

181. Případné negativní účinky vyplývající z výměny informací nebudou posouzeny samostatně, nýbrž na základě celkových účinků dohody. Dohoda o výrobě může vyvolat omezující účinky na hospodářskou soutěž, pokud zahrnuje výměnu obchodně strategických informací, což může vést k tajně dohodnutému výsledku nebo uzavření trhu narušujícímu hospodářskou soutěž. To, zda výměna informací v rámci dohody o výrobě pravděpodobně povede k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž, je nutno posoudit podle pokynů uvedených v kapitole 2.

182. Jestliže výměna informací nepřesahuje sdílení údajů, které jsou nezbytné pro společnou výrobu zboží, jež je předmětem dohody o výrobě, pak i v případě, že výměna informací má omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, dohoda s větší pravděpodobností splňuje kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3 než v případě, pokud by výměna překračovala to, co je nezbytné pro společnou výrobu. V tomto případě růst efektivnosti plynoucí ze společné výroby pravděpodobně převáží omezující účinky koordinace chování stran. Naopak, sdílení údajů, které nejsou nezbytné pro společnou výrobu, například výměna informací souvisejících s cenami a prodejem, v rámci dohody o výrobě s menší pravděpodobností splní podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3.

4.4. **Posouzení podle čl. 101 odst. 3**

4.4.1. *Růst efektivnosti*

183. Dohody o výrobě mohou prospět hospodářské soutěži, pokud zajišťují růst efektivnosti ve formě úspor nákladů nebo lepších výrobních technologií. Prostřednictvím společné výroby mohou společnosti ušetřit náklady, které by jinak vynakládaly dvakrát. Mohou rovněž vyrábět s nižšími náklady, pokud jim spolupráce umožňuje zvýšit výrobu, při níž mezní náklady klesají s objemem výroby, tj. úspory z rozsahu. Společná výroba může společnostem rovněž pomoci zvýšit jakost výrobků, spojí-li své doplňující se odbornosti a know-how. Spolupráce může společnostem umožnit taktéž větší

rozmanitost výrobků, kterou by si jinak nemohly dovolit nebo by jí nebyly schopny dosáhnout. Pokud společná výroba stranám umožňuje zvýšit počet různých druhů výrobků, může zajistit rovněž úspory nákladů prostřednictvím úspor ze sortimentu.

4.4.2. *Nezbytnost*

184. Omezení, která zacházejí dále, než je nezbytně nutné k dosažení růstu efektivnosti plynoucího z dohody o výrobě, nesplňují kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3. Například omezení uložená v dohodě o výrobě, která se týkají soutěžního chování stran s ohledem na objem výroby mimo spolupráci, obvykle nejsou považována za nezbytně nutná. Obdobně společné stanovování cen není považováno za nezbytně nutné, jestliže dohoda o výrobě nezahrnuje rovněž společné obchodní využití.

4.4.3. *Přenesení na spotřebitele*

185. Růst efektivnosti, jehož bylo dosaženo nezbytnými omezeními, musí být přenesen na spotřebitele ve formě nižších cen nebo vyšší jakosti či rozmanitosti výrobků v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž. Růst efektivnosti, který přináší prospěch pouze stranám, nebo úspory nákladů, jež jsou zapříčiněny omezením objemu výroby nebo rozdělením trhu, nepostačují pro splnění kritérií stanovených v č. 101 odst. 3. Pokud strany dohody o výrobě dosáhnou úspor svých variabilních nákladů, s větší pravděpodobností je přenesou na spotřebitele, než v případě snížení fixních nákladů. Mimoto, čím vyšší je tržní síla stran, tím menší je pravděpodobnost, že přenesou vyšší efektivnost na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž.

4.4.4. *Zákaz vyloučení hospodářské soutěže*

186. Kritéria čl. 101 odst. 3 nemohou být splněna, pokud strany mohou vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části dotčených výrobků. To je nutno analyzovat na relevantním trhu, na nějž patří výrobky, jichž se spolupráce týká, a na jakýchkoli možných vedlejších trzích.

4.5. **Příklady**

187. Shodnost nákladů a tajně dohodnuté výsledky

Příklad č. 1

Situace: Společnosti A a B, dva dodavatelé výrobku X se rozhodli uzavřít své stávající staré výrobní závody a postavit větší, moderní a efektivnější výrobní závod provozovaný společným podnikem, který bude mít vyšší kapacitu, než byla celková kapacita starých výrobních závodů společností A a B. Soutěžitelé, kteří plně využívají kapacitu svých výrobních zařízení, neplánují žádné další takovéto investice. Společnosti A a B mají podíly na trhu 20 % resp. 25 %. Jejich výrobky jsou nejbližšími náhradami ve zvláštním segmentu trhu, který je koncentrovaný. Trh je transparentní a relativně stagnující, nevstupují na něj noví účastníci a podíly na trhu jsou v průběhu času stálé. Výrobní náklady představují významnou část variabilních nákladů společností A a B na výrobek X. Obchodní využití představuje z hlediska nákladů a strategického významu v porovnání s výrobou méně důležitou ekonomickou činnost: náklady na uvedení na trh jsou nízké, jelikož výrobek X je homogenní a dobře zavedený a dopravní náklady nejsou hlavní hnací silou hospodářské soutěže.

Analýza: Pokud společnosti A nebo B sdílejí veškeré své variabilní náklady či jejich větší část, mohla by tato dohoda o výrobě vést k přímému omezení hospodářské soutěže mezi nimi. To může mít za následek, že strany sníží objem výroby společného podniku v porovnání s objemem, který by uvedla na trh každá z nich v případě, že by každá z nich rozhodovala o svém objemu výroby sama. Vzhledem ke kapacitním omezením soutěžitelů by toto snížení objemu výroby mohlo vést k vyšším cenám.

I v případě, že by společnosti A a B nesdílely většinu svých variabilních nákladů, nýbrž pouze jejich významnou část, mohla by tato dohoda o výrobě vést k tajně dohodnutému výsledku mezi společnostmi A a B, a tím nepřímo vyloučit hospodářskou soutěž mezi oběma stranami. Pravděpodobnost, že k tomu dojde, závisí nejen na otázce shodnosti nákladů (které jsou v tomto případě vysoké), nýbrž rovněž na vlastnostech relevantního trhu, například jeho transparentnosti, stabilitě a úrovni koncentrace.

V obou z těchto dvou situací zmíněných výše je pravděpodobné, že by společný výrobní podnik společností A a B vedl k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 na trhu výrobku X.

Nahrazení dvou menších starých výrobních závodů větším, moderním a efektivnějším výrobním závodem může mít za následek, že společný podnik zvýší objem výroby s nižšími cenami ve prospěch spotřebitelů. Dohoda o výrobě by však mohla splňovat kritéria čl. 101 odst. 3 pouze tehdy, pokud strany předloží doložené údaje, že růst efektivity bude přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž.

188. Vazby mezi soutěžiteli a tajně dohodnuté výsledky

Příklad č. 2

Situace: Dva dodavatelé, společnosti A a B, založí společný výrobní podnik pro výrobek Y. Obě společnosti A a B mají podíl na trhu výrobku Y 15 %. Na trhu existují další tři účastníci: společnost C s podílem 30 %, společnost D s podílem 25 % a společnost E s podílem 15 %. Společnost B již má společný výrobní závod se společností D.

Analýza: Trh se vyznačuje malým počtem účastníků a má spíše symetrickou strukturu. Spolupráce mezi společnostmi A a B vytvoří další vazbu na trhu, což fakticky zvýší koncentraci na trhu, jelikož by spojila společnost D se společnostmi A a B. Je pravděpodobné, že tato spolupráce zvýší riziko tajně dohodnutého výsledku, a tím pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Kritéria čl. 101 odst. 3 by mohla být splněna pouze v případě významného růstu efektivnosti, který bude přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž.

189. Uzavření narušující hospodářskou soutěž na navazujícím trhu

Příklad č. 3

Situace: Společnosti A a B zřídily společný podnik pro výrobu meziproduktu X, který pokrývá celou jejich výrobu meziproduktu X. Výrobní náklady meziproduktu X představují 70 % variabilních nákladů konečného výrobku Y, s nímž společnosti A a B soutěží na navazujícím trhu. Každá ze společností A a B má podíl na trhu výrobku Y 20 %, přičemž na tomto trhu je vstup nových účastníků omezený a podíly na trhu jsou v průběhu času stálé. Kromě pokrytí vlastní potřeby meziproduktu X mají obě společnosti A a B podíl ve výši 40 % na trhu meziproduktu X. Při vstupu na trh meziproduktu X existují vysoké překážky a stávající výrobci využívají téměř zcela svou kapacitu. Na trhu výrobku Y existují další dva významní dodavatelé, z nichž každý má podíl na trhu 15 %, a několik menších soutěžitelů. Tato dohoda zajišťuje úspory z rozsahu.

Analýza: Prostřednictvím společného výrobního podniku budou moci společnosti A a B do značné míry kontrolovat dodávky základního vstupu X jejich konkurentům na trhu výrobku Y. To by společnostem A a B umožnilo zvyšovat náklady jejich soupeřů umělým zvyšováním ceny meziproduktu X nebo snížením objemu výroby. To by mohlo uzavřít trh výrobku Y konkurentům společností A a B. Kvůli pravděpodobnému uzavření navazujícího trhu, které narušuje hospodářskou soutěž, je pravděpodobné, že tato dohoda vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Úspory z rozsahu dosažené společným výrobním podnikem pravděpodobně nepřeváží omezující účinky na hospodářskou soutěž, a tato dohoda proto s největší pravděpodobností nebude splňovat kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3.

190. Specializační dohoda jako rozdělení trhu

Příklad č. 4

Situace: Společnosti A a B vyrábějí každá výrobky X a Y. Podíl společnosti A na trhu výrobku X činí 30 % a na trhu výrobku Y 10 %. Podíl společnosti B na trhu výrobku X činí 10 % a na trhu výrobku Y 30 %. Kvůli úsporám z rozsahu uzavřely společnosti vzájemnou specializační dohodu, podle níž bude společnost A v budoucnu vyrábět pouze výrobek X a společnost B bude vyrábět pouze výrobek Y. Společnosti si nebudou vzájemně poskytovat křížové dodávky výrobku, takže společnost A prodává pouze výrobek X a společnost B prodává pouze výrobek Y. Strany tvrdí, že takováto specializace jim ušetří náklady kvůli úsporám z rozsahu a zaměření se pouze na jeden výrobek zlepší jejich výrobní technologie, což povede ke kvalitnějším výrobkům.

Analýza: Co se týká účinků na hospodářskou soutěž na trhu, tato specializační dohoda se blíží nejtvrdšímu kartelu, kdy si strany mezi sebe vzájemně rozdělují trhy. Tato dohoda tudíž omezuje hospodářskou soutěž jakožto cíl. Jelikož udávaná efektivnost ve formě úspor z rozsahu a zdokonalení výrobní technologie je spojena pouze s rozdělením trhu, pravděpodobně nepřeváží omezující účinky, dohoda proto nebude splňovat kritéria čl. 101 odst. 3. V každém případě, pokud se společnost A nebo B domnívá, že by bylo efektivnější zaměřit se pouze na jeden výrobek, může jednoduše přijmout jednostranné rozhodnutí, že bude vyrábět pouze výrobek X nebo Y, aniž by se současně dohodla na tom, že se jiná společnost zaměří na příslušný druhý výrobek.

Analýza by byla odlišná, pokud by si společnosti A a B dodávaly vzájemně výrobek, na nějž se zaměřují, takže by obě nadále prodávaly výrobek X i Y. V takovém případě by společnosti A a B mohly nadále soutěžit cenou na obou trzích, zejména v případě, pokud výrobní náklady (které budou prostřednictvím dohody o výrobě společné) nepředstavují významný podíl variabilních nákladů jejich výrobků. Příslušnými náklady jsou v tomto kontextu náklady na obchodní využití. Specializační dohoda by proto pravděpodobně neomezila hospodářskou soutěž, pokud by výrobky X a Y byly do značné míry heterogenními výrobky s velmi vysokým podílem nákladů na uvedení na trh a distribuci (například 65–70 % či více celkových nákladů). Při takovémto scénáři by rizika tajně dohodnutého výsledku nebyla vysoká a mohla by být splněna kritéria čl. 101 odst. 3, bude-li vyšší efektivnost přenesena na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky dohody na hospodářskou soutěž.

191. Potenciální soutěžitelé

Příklad č. 5

Situace: Společnost A vyrábí konečný výrobek X a společnost B vyrábí konečný výrobek Y. Výrobky X a Y představují dva samostatné trhy výrobků, na nichž mají společnosti A a B velkou tržní sílu. Obě společnosti používají výrobek Z jako vstup pro výrobu výrobku X a Y a obě vyrábějí výrobek Z pouze pro vlastní potřebu. Výrobek X je výrobkem s malou přidanou hodnotou, u něhož je výrobek Z základním vstupem (výrobek X je poměrně jednoduchou přeměnou výrobku Z). Výrobek Y je výrobkem s vysokou přidanou hodnotou, u něhož je výrobek Z jedním z mnoha vstupů (výrobek Z představuje malou část variabilních nákladů výrobku Y). Společnosti A a B se dohodnou na společné výrobě výrobku Z, která zajišťuje nevelké úspory z rozsahu.

Analýza: Společnosti A a B nejsou skutečnými soutěžiteli, co se týká výrobků X, Y nebo Z. Jelikož je však výrobek X jednoduchou přeměnou vstupu Z, je pravděpodobné, že by společnost B mohla snadno vstoupit na trh výrobku X, a tudíž ohrozit postavení společnosti A na tomto trhu. Dohoda o společné výrobě výrobku Z může snížit motivaci společnosti B, aby tak učinila, jelikož společná výroba může být využita k vedlejším platbám a omezit pravděpodobnost toho, že společnost B bude prodávat výrobek X (jelikož společnost A bude mít pravděpodobně kontrolu nad množstvím výrobku Z pořízeného společností B u společného podniku). Pravděpodobnost vstupu společnosti B na trh výrobku X v případě neexistence dohody však závisí na předpokládané ziskovosti vstupu. Jelikož je výrobek X výrobkem s malou přidanou hodnotou, vstup by nemusel být ziskový, vstup

společnosti B by tudíž nebyl v případě neexistence dohody pravděpodobný. Vzhledem ke skutečnosti, že společnosti A a B již mají tržní sílu, dohoda pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, pokud dohoda skutečně sníží pravděpodobnost vstupu společnosti B na trh společnosti A, tj. trh výrobku X. Vyšší efektivnost v podobě úspor z rozsahu, jichž je dosaženo dohodou, není velká, a proto pravděpodobně nepřeváží omezující účinky na hospodářskou soutěž.

192. Výměna informací v rámci dohody o výrobě

Příklad č. 6

Situace: Společnosti A a B s vysokou tržní silou se rozhodnou vyrábět společně za účelem dosažení vyšší efektivnosti. V rámci této dohody si tajně vyměňují informace o budoucích cenách. Dohoda nezahrnuje společnou distribuci.

Analýza: Tato výměna informací znamená, že je pravděpodobný tajně dohodnutý výsledek a je proto pravděpodobnější, že má za cíl omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1. Není pravděpodobné, že by splňovala kritéria čl. 101 odst. 3, jelikož sdílení informací o budoucích cenách stran není nezbytně nutné pro společnou výrobu a dosažení příslušných úspor nákladů.

193. Přesuny a výměna informací

Příklad č. 7

Situace: Společnosti A a B vyrábějí chemický výrobek Z, s nímž se obchoduje na trhu. Výrobek Z je homogenním výrobkem, jenž se vyrábí podle evropské normy, která nepřipouští žádné obměny. Výrobní náklady jsou s ohledem na výrobek Z významným nákladovým faktorem. Společnost A má podíl na trhu Unie výrobku Z 20 % a společnost B 25 %. Na trhu výrobku Z existují další čtyři výrobci s podíly na trhu 20 %, 15 %, 10 % resp. 10 %. Výrobní závod společnosti A se nachází v členském státě X v severní Evropě, zatímco výrobní závod společnosti B se nachází v členském státě Y v jižní Evropě. Ačkoliv se většina odběratelů společnosti A nachází v severní Evropě, má společnost A řadu odběratelů rovněž v jižní Evropě. Většina odběratelů společnosti B se nachází v jižní Evropě, ačkoliv má i řadu odběratelů v severní Evropě. V současnosti společnost A dodává svým odběratelům v jižní Evropě výrobek Z vyrobený v jejím výrobním závodě v členském státě X a dováží jej do jižní Evropy nákladními vozidly. Podobně, společnost B dodává svým odběratelům v severní Evropě výrobek Z vyrobený ve výrobním závodě v členském státě Y a dopravuje jej do severní Evropy nákladními vozidly. Dopravní náklady jsou poměrně vysoké, nikoli však natolik velké, aby vedly k tomu, že dodávky společnosti A do jižní Evropy a společnosti B do severní Evropy nejsou ziskové. Dopravní náklady z členského státu X do jižní Evropy jsou nižší než z členského státu Y do severní Evropy.

Společnosti A a B se rozhodnou, že by bylo efektivnější, kdyby společnost A přestala dovážet výrobek Z z členského státu X do jižní Evropy a společnost B přestala dovážet výrobek Z z členského státu Y do severní Evropy, ačkoliv obě společnosti si chtějí udržet své odběratele. Za tímto účelem hodlají společnosti A a B uzavřít dohodu o výměně, která jim umožní nakupovat dohodnuté roční množství výrobku Z z výrobního závodu druhé strany za účelem prodeje nakoupeného výrobku Z odběratelům, kteří se nacházejí blíže výrobního závodu druhé strany. Za účelem výpočtu kupní ceny, která nezvýhodňuje jednu stranu oproti druhé a která náležitě zohledňuje rozdílné výrobní náklady stran a rozdílné úspory dopravních nákladů, a s cílem zajistit, aby obě strany mohly dosáhnout přiměřeného ziskového rozpětí, se strany dohodnou, že si vzájemně sdělí informace o svých hlavních nákladech s ohledem na výrobek Z (tj. výrobní a dopravní náklady).

Analýza: Skutečnost, že si společnosti A a B - které jsou soutěžitelé - vyměňují části své výroby, sama o sobě nevyvolává obavy z narušení hospodářské soutěže. Plánovaná dohoda o výměně mezi společnostmi A a B však stanoví výměnu informací obou stran týkajících se výrobních a dopravních nákladů s ohledem na výrobek Z. Společnosti A a B mají mimoto silné společné postavení na poměrně koncentrovaném trhu s homogenním obchodním výrobkem. Kvůli rozsáhlé výměně

informací o klíčovém parametru hospodářské soutěže s ohledem na výrobek Z je proto pravděpodobné, že dohoda o výměně mezi společnostmi A a B bude mít za následek omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, jelikož může vést k tajně dohodnutému výsledku. I když dohoda zajistí značný růst efektivnosti v podobě úspor nákladů obou stran, omezení hospodářské soutěže způsobené dohodou není k jejich dosažení nezbytně nutné. Strany by mohly podobných úspor nákladů dosáhnout sjednáním cenového vzorce, který nevyžaduje zveřejnění informací o výrobních a dopravních nákladech. Ve stávající podobě proto dohoda o výměně nesplňuje kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3.

5. DOHODY O NÁKUPU

5.1. Definice

194. Tato kapitola se zaměřuje na dohody o společném nákupu výrobků. Společný nákup lze provádět prostřednictvím společně kontrolované společnosti, společnosti, v nichž má mnoho podniků malý podíl, smluvního ujednání nebo ještě volnější formy spolupráce (dále společně jen „ujednání o společném nákupu“). Cílem ujednání o společném nákupu je obvykle vytvořit sílu kupujícího, která může přinést snížení cen nebo kvalitnější výrobky či služby pro spotřebitele. Síla kupujícího však může za určitých okolností také vyvolat obavy z narušení hospodářské soutěže.

195. Ujednání o společném nákupu mohou zahrnovat jak horizontální, tak i vertikální dohody. V těchto případech je nutná dvoustupňová analýza. Za prvé, horizontální dohody mezi společnostmi podílejícími se na společném nákupu musí být posouzeny podle zásad popsaných v těchto pokynech. Jestliže toto posouzení vede k závěru, že ujednání o společném nákupu nevyvolává obavy z narušení hospodářské soutěže, je obvykle nutné další posouzení pro přezkoumání příslušných vertikálních dohod. Toto druhé posouzení se provede podle pravidel nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení a pokynů k vertikálním omezením.

196. Běžnou formou ujednání o společném nákupu je „aliance“, tj. sdružení podniků vytvořené skupinou maloobchodníků za účelem společného nákupu výrobků. Horizontální dohody uzavřené mezi členy aliance nebo rozhodnutí přijatá aliancí musí být posouzeny nejdříve jako horizontální dohoda podle těchto pokynů. Pouze v případě, že při tomto posouzení nejsou zjištěny žádné obavy z narušení hospodářské soutěže, je namístě posoudit příslušné vertikální dohody mezi aliancí a jejími jednotlivými členy nebo mezi aliancí a dodavateli. Na tyto dohody se -s výhradou určitých podmínek- vztahuje nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení. Dohody, na které se toto nařízení o blokové výjimce nevztahuje, se nepovažují předem za protiprávní, může však být nezbytné individuální posouzení.

5.2. Relevantní trhy

197. Existují dva trhy, které mohou být ovlivněny ujednáními o společném nákupu. Za prvé je to trh nebo trhy, kterých se bezprostředně týká ujednání o společném nákupu, tj. relevantní nákupní trh nebo trhy. Za druhé je to prodejní trh nebo trhy, tj. navazující trhy, na nichž účastníci ujednání o společném nákupu působí jako prodávající.

198. Definice relevantních nákupních trhů sleduje zásady popsané ve sdělení o definici trhu a za účelem určení soutěžních omezení je založena na pojmu nahraditelnosti. Jediným rozdílem oproti definici „prodejních trhů“ je to, že nahraditelnost musí být vymezena z hlediska nabídky, a nikoli z hlediska poptávky. Jinými slovy, pro určení soutěžních omezení pro kupující jsou rozhodující alternativní možnosti dodavatelů. Tyto alternativy mohou být analyzovány například přezkoumáním reakce dodavatelů na malé, nikoli však dočasné snížení cen. Jakmile je trh vymezen, lze podíl na trhu vypočítat jako procentní podíl nákupů příslušných stran na celkovém prodeji nakupovaného výrobku nebo výrobků na relevantním trhu.

199. Jsou-li strany navíc soutěžiteli na jednom či více prodejních trzích, jsou tyto trhy rovněž důležité pro posouzení. Prodejní trhy je nutno vymezit pomocí metody popsané ve sdělení o definici trhu.

5.3. **Posouzení podle čl. 101 odst. 1**

5.3.1. *Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže*

200. Ujednání o společném nákupu mohou vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž na nákupním a/nebo navazujícím prodejním trhu nebo trzích, jako jsou vyšší ceny, nižší objem výroby, jakost nebo rozmanitost výrobků nebo inovaci, rozdělování trhů nebo vyloučení jiných možných kupujících, které narušuje hospodářskou soutěž.

201. Pokud soutěžitelé na navazujícím trhu pořizují značnou část svých výrobků společně, jejich motivace k cenové soutěži na prodejním trhu nebo trzích může být značně omezena. Mají-li strany značný stupeň tržní síly (což neznamená nutně dominantní postavení) na prodejním trhu nebo trzích, tím je pravděpodobnější, že nižší kupní ceny, jichž bylo dosaženo prostřednictvím ujednání o společném nákupu, nebudou přeneseny na spotřebitele.

202. Mají-li strany značný stupeň tržní síly na nákupním trhu (sílu kupujícího), existuje riziko, že mohou dodavatele nutit k omezení sortimentu nebo snížení jakosti dodávaných výrobků, což může způsobit omezující účinky na hospodářskou soutěž, jako je snížení jakosti, snížení inovačního úsilí či dokonce menší než optimální nabídka.

203. Sílu kupujícího, kterou disponují strany ujednání o společném nákupu, je možno použít rovněž k vyloučení konkurenčních kupujících omezením jejich přístupu k výkonným dodavatelům. To je nejpravděpodobnější v případě, existuje-li omezený počet dodavatelů a překážky vstupu na straně nabídky na navazujícím trhu.

204. Obecně je však v případě ujednání o společném nákupu pravděpodobnost, že vyvolají obavy z narušení hospodářské soutěže, nižší, jestliže strany nedisponují tržní silou na prodejním trhu nebo trzích.

5.3.2. *Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl*

205. Ujednání o společném nákupu omezují hospodářskou soutěž jakožto cíl, pokud se ve skutečnosti netýkají společného nákupu, nýbrž slouží jako nástroj k účasti v zastřeném kartelu, tj. jinak zakázaném stanovování cen, omezování objemu výroby nebo rozdělování trhů.

206. Dohody, které zahrnují stanovování kupních cen, mohou mít za cíl omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1 ([1]). To však neplatí v případě, pokud se strany ujednání o společném nákupu dohodnou na kupních cenách, které mohou na základě ujednání o společném nákupu zaplatit dodavatelům za výrobky, jichž se týká dodavatelská smlouva. V tomto případě je nutné posouzení, zda dohoda pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. V případě obou scénářů nebude dohoda o kupních cenách posuzována samostatně, nýbrž na základě celkových účinků dohody o nákupu na trh.

5.3.3. *Omezující účinky na hospodářskou soutěž*

207. Ujednání o společném nákupu, které nemají za cíl omezení hospodářské soutěže, je nutno analyzovat v jejich právních a hospodářských souvislostech, pokud jde o jejich skutečné a pravděpodobné účinky na hospodářskou soutěž. Analýza omezujících účinků na hospodářskou soutěž způsobených ujednáním o společném nákupu musí zahrnovat negativní účinky jak na nákupních, tak i prodejních trzích.

Tržní síla

208. Neexistuje žádná absolutní prahová hodnota, při jejímž překročení lze předpokládat, že ujednání o společném nákupu vytváří tržní sílu a pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Ve většině případů však není pravděpodobné, že existuje tržní síla, pokud strany ujednání o společném nákupu mají společný podíl na nákupních trzích nepřesahující 15 %, jakož i společný podíl na prodejních trzích nepřesahující 15 %. V každém případě, pokud společný podíl stran na nákupním a prodejním trhu nebo trzích nepřesáhne 15 %, je pravděpodobné, že jsou splněny podmínky čl. 101 odst. 3.

([1]) Viz čl. 101 odst. 1 písm. a); spojené věci T-217/03 a T-245/03, *Francouzské hovězí a telecí maso*, bod 83 a následující body; případ C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, bod 37.

209. Podíl na trhu vyšší, než tato prahová hodnota na jednom nebo obou trzích automaticky nenaznačuje, že ujednání o společném nákupu pravděpodobně povede k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž. Ujednání o společném nákupu, které nespadá do tohoto bezpečného přístavu, vyžaduje podrobné posouzení účinků na trh, s uvážením takových faktorů, jako je například koncentrace trhu a možná vyrovnávací síla silných dodavatelů.

210. Síla kupujícího může za určitých okolností způsobit omezující účinky na hospodářskou soutěž. Síla kupujícího narušující hospodářskou soutěž pravděpodobně vznikne v případě, pokud na ujednání o společném nákupu připadá dostatečně velký podíl na celkovém objemu nákupního trhu, takže konkurenčním kupujícím lze znemožnit přístup na trh. Vysoká míra síly kupujícího může nepřímo ovlivnit objem výroby, jakost a rozmanitost výrobků na prodejním trhu.

211. Při analýze toho, zda strany ujednání o společném nákupu mají sílu kupujícího, je pro posouzení významný počet a síla spojení (například další dohody o nákupu), které mezi soutěžiteli na trhu existují.

212. Pokud však spolupracují konkurenční kupující, kteří nepůsobí na stejném relevantním prodejním trhu (například maloobchodníci, kteří působí na různých zeměpisných trzích a nelze je považovat za potenciální soutěžitele), není pravděpodobné, že ujednání o společném nákupu bude mít omezující účinky na hospodářskou soutěž, pokud strany nemají na nákupních trzích postavení, které bude pravděpodobně využito k poškození soutěžního postavení ostatních účastníků na příslušných prodejních trzích.

Tajně dohodnutý výsledek

213. Ujednání o společném nákupu mohou vést k tajně dohodnutému výsledku, pokud usnadňují koordinaci chování stran na prodejním trhu. Tak tomu může být v případě, že strany dosáhnou prostřednictvím společného nákupu vysokého stupně shodnosti nákladů, pokud mají strany tržní sílu a vlastnosti trhu přispívají ke koordinaci.

214. Omezující účinky na hospodářskou soutěž jsou pravděpodobnější, mají-li strany ujednání o společném nákupu významný podíl svých variabilních nákladů na relevantním navazujícím trhu společný. Tak tomu je například u maloobchodníků, kteří působí na stejném relevantním maloobchodním trhu nebo trzích a společně nakupují značné množství výrobků, které nabízejí k dalšímu prodeji. Může se rovněž stát, že konkurenční výrobci a prodejci konečného výrobku společně nakupují vysoký podíl svého vstupu.

215. Provádění ujednání o společném nákupu může vyžadovat výměnu obchodně citlivých informací, například o prodejních cenách a objemech. Výměna těchto informací může usnadnit koordinaci s ohledem na prodejní ceny a objem výroby, a tudíž vést k tajně dohodnutému výsledku na prodejních trzích. Vedlejší účinky výměny obchodně citlivých informací lze například snížit na nejnižší možnou míru, jsou-li údaje shromažďovány prostřednictvím ujednání o společném nákupu, které nepředává informace stranám ujednání.

216. Případné negativní účinky vyplývající z výměny informací nebudou posouzeny samostatně, nýbrž na základě celkových účinků dohody. To, zda výměna informací v rámci ujednání o společném nákupu pravděpodobně povede k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž, je nutno posoudit podle pokynů uvedených v kapitole 2. Pokud výměna informací mezi stranami ujednání o společném nákupu nepřesahuje sdílení údajů, které jsou nezbytné pro společný nákup výrobků prostřednictvím ujednání o společném nákupu, pak i v případě, že výměna informací má omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, je pravděpodobnější, že dohoda splňuje kritéria čl. 101 odst. 3, než v případě, jde-li výměna nad rámec toho, co je nezbytné pro společný nákup.

5.4. **Posouzení podle čl. 101 odst. 3**

5.4.1. *Růst efektivnosti*

217. Ujednání o společném nákupu mohou vést k významnému růstu efektivnosti. Tato ujednání mohou mít zejména za následek úspory nákladů, jako jsou nižší kupní ceny nebo nižší transakční, dopravní a skladovací náklady, a tím usnadnit úspory z rozsahu. Ujednání o společném nákupu mohou mimoto vést k zvýšení kvalitativní efektivnosti tím, že dodavatele vedou k inovaci a zavádění nových nebo zdokonalených výrobků na trhy.

5.4.2. *Nezbytnost*

218. Omezení, která zacházejí dále, než je nezbytně nutné k dosažení růstu efektivnosti plynoucího z dohody o nákupu, nesplňují kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3. Povinnost nakupovat výhradně prostřednictvím spolupráce může být v určitých případech nezbytná k dosažení objemu potřebného pro dosažení úspor z rozsahu. Takovouto povinnost je však nutno posoudit podle okolností jednotlivého případu.

5.4.3. *Přenesení na spotřebitele*

219. Růst efektivnosti, například nákladové efektivnosti nebo kvalitativní efektivnosti v podobě zavádění nových nebo zdokonalených výrobků na trh, jehož bylo dosaženo nezbytnými omezeními, musí být přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž způsobené ujednáním o společném nákupu. Úspory nákladů nebo jiná efektivnost, které přinášejí prospěch pouze stranám ujednání o společném nákupu, proto nepostačují. Úspory nákladů musí být přeneseny na spotřebitele, tj. na odběratele stran. Vezmeme-li vzorový příklad, k tomuto přenesení může dojít prostřednictvím nižších kupních cen vyplývajících pouze z uplatňování kupní síly nebudou pravděpodobně přeneseny na spotřebitele, pokud kupující mají společně tržní sílu na prodejních trzích, nejsou tudíž splněna kritéria čl. 101 odst. 3. Čím vyšší tržní sílu mají strany na prodejním trhu nebo trzích, tím menší je pravděpodobnost, že přenesou vyšší efektivnost na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž.

5.4.4. *Zákaz vyloučení hospodářské soutěže*

220. Kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3 nemohou být splněna, pokud strany mohou vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části dotčených výrobků. Toto posouzení musí zahrnovat jak nákupní, tak i prodejní trhy.

5.5. **Příklady**

221. Společný nákup malých společností s nevelkými společnými podíly na trhu

Příklad č. 1

Situace: 150 malých maloobchodníků uzavřelo dohodu o vytvoření společné nákupní organizace. Tito maloobchodníci mají povinnost nakoupit prostřednictvím této organizace minimální objem, který představuje zhruba 50 % celkových nákladů maloobchodníka. Maloobchodníci mohou prostřednictvím organizace nakoupit větší než minimální objem, mohou však nakupovat rovněž mimo tuto spolupráci. Mají společný podíl na trhu 23 %, a to jak na nákupním, tak na prodejním trhu. Jejich dvěma velkými konkurenty jsou společnosti A a B. Společnost A má na nákupním i prodejním trhu podíl 25 %, společnost B 35 %. Neexistují žádné překážky, které by zbývajícím menším soutěžitelům bránily v tom, aby rovněž utvořili skupinu pro nákupy. Oněch 150 maloobchodníků dosahuje značných úspor nákladů tím, že nakupuje společně prostřednictvím nákupní organizace.

Analýza: Maloobchodníci mají skromné postavení na nákupních i prodejních trzích. Spolupráce dále zajišťuje určité úspory z rozsahu. I když maloobchodníci dosáhnou vysokého stupně shodnosti nákladů, není pravděpodobné, že by měli na prodejním trhu tržní sílu kvůli přítomnosti společností A a B, které jsou obě jednotlivě větší než společná nákupní organizace. Není proto pravděpodobné, že maloobchodníci budou koordinovat své chování, aby dosáhli tajně dohodnutého výsledku. Utvoření společné nákupní organizace proto pravděpodobně nepovede k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

222. Shodnost nákladů a tržní síla na prodejním trhu

Příklad č. 2

Situace: Dva řetězce supermarketů uzavřely dohodu o společném nákupu výrobků, na něž připadá přibližně 80 % jejich proměnlivých nákladů. Na relevantních nákupních trzích pro různé kategorie výrobků mají strany společné podíly v rozmezí 25 až 40 %. Na relevantním prodejním trhu mají

společný podíl 60 %. Existují čtyři další významní maloobchodníci, z nichž každý má podíl na trhu 10 %. Vstup na trh není pravděpodobný.

Analýza: Je pravděpodobné, že by tato dohoda o nákupu stranám umožnila koordinovat jejich chování na prodejním trhu, vedla by tudíž k tajně dohodnutému výsledku. Strany mají tržní sílu na prodejním trhu a dohoda o nákupu vede k významné shodnosti nákladů. Mimoto není pravděpodobný vstup dalších účastníků na trh. Motivace stran ke koordinaci jejich chování by se zvýšila, pokud by byly struktury jejich nákladů podobné ještě před uzavřením dohody. Riziko tajně dohodnutého výsledku by dále zvýšilo podobné ziskové rozpětí stran. Tato dohoda rovněž vytváří riziko, že zadržováním poptávky stran a následným snížením množství by došlo ke zvýšení prodejních cen na navazujících trzích. Dohoda o nákupu tudíž pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. I když je velmi pravděpodobné, že dohoda o nákupu povede k růstu efektivnosti v podobě úspor nákladů, kvůli významné tržní síle stran na prodejním trhu není pravděpodobné, že tato vyšší efektivnost bude přenesena na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž. Není proto pravděpodobné, že dohoda o nákupu splňuje kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3.

223. Strany působící na různých zeměpisných trzích

Příklad č. 3

Situace: Šest velkých maloobchodníků, kteří jsou usazeni v různých členských státech, vytvoří nákupní skupinu za účelem společného nákupu několika značkových výrobků z mouky z tvrdé pšenice. Strany mohou nakupovat jiné podobné značkové výrobky mimo spolupráci. Pět z nich mimoto nabízí rovněž podobné výrobky soukromých značek. Členové nákupní skupiny mají společný podíl na relevantním nákupním trhu, který zahrnuje celou Unii, přibližně 22 %. Na nákupním trhu existují další tři velcí účastníci podobné velikosti. Každá ze stran nákupní skupiny má podíl v rozmezí od 20 do 30 % na vnitrostátních prodejních trzích, na nichž působí. Žádná z nich nepůsobí v členském státě, v němž působí jiný člen skupiny. Strany nejsou možnými novými účastníky vstupujícími na trhy ostatních stran.

Analýza: Nákupní skupina bude moci soutěžit s ostatními stávajícími významnými účastníky na nákupním trhu. Prodejní trhy jsou mnohem menší (pokud jde o obrat a zeměpisný rozsah) než nákupní trh, který zahrnuje celou Unii a na těchto trzích mohou mít někteří členové skupiny tržní sílu. I kdyby měli členové nákupní skupiny společný podíl na nákupním trhu vyšší než 20 %, není pravděpodobné, že strany budou koordinovat své chování a uzavírat tajné dohody na prodejních trzích, jelikož nejsou skutečnými ani potenciálními soutěžiteli na navazujících trzích. Nákupní skupina tak pravděpodobně nevyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

224. Výměna informací

Příklad č. 4

Situace: Tři konkurenční výrobci A, B a C pověří nezávislou společnou nákupní organizaci nákupem výrobku Z, což je meziprodukt, který tyto tři strany používají při výrobě konečného výrobku X. Náklady na meziprodukt Z nejsou významným nákladovým faktorem při výrobě výrobku X. Společná nákupní organizace nesoutěží se stranami na prodejním trhu výrobku X. Veškeré informace, které jsou potřebné pro nákupy (například specifikace jakosti, množství, dodací lhůty, maximální kupní ceny), jsou zveřejňovány pouze společné nákupní organizaci, nikoli ostatním stranám. Společná nákupní organizace sjednává kupní ceny s dodavateli. Společnosti A, B a C mají společný podíl na nákupních a prodejních trzích vždy ve výši 30 %. Na nákupních a prodejních trzích mají šest konkurentů, z nichž dva mají podíl na trhu ve výši 20 %.

Analýza: Jelikož nedochází k přímé výměně informací mezi stranami, předávání informací nezbytných pro nákupy společné nákupní organizaci pravděpodobně nepovede k tajně dohodnutému výsledku. Není tudíž pravděpodobné, že by výměna informací vyvolávala omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

6. DOHODY O OBCHODNÍM VYUŽITÍ

6.1. Definice

225. Dohody o obchodním využití zahrnují spolupráci mezi soutěžiteli při prodeji, distribuci nebo propagaci jejich náhradních výrobků. Tento druh dohody může mít velmi proměnlivý rozsah podle různých funkcí obchodního využití, na něž se spolupráce vztahuje. Na jednom konci spektra, dohody o společném prodeji mohou vést ke společnému určování všech obchodních hledisek spojených s prodejem produktu, včetně ceny. Na druhém konci stojí omezenější dohody, jež se zabývají pouze jednou zvláštní funkcí obchodního využití, jako je distribuce, poprodejní servis nebo reklama.

226. Důležitou kategorií těchto omezenějších dohod jsou dohody o distribuci. Na tyto dohody o distribuci se obecně vztahují nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení a pokyny k vertikálním omezením, ledaže jsou strany dohody skutečnými nebo potenciálními soutěžiteli. Jsou-li strany soutěžiteli, vztahuje se nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení pouze na ty vertikální dohody mezi soutěžiteli, které nejsou reciproční, jestliže a) dodavatel je výrobcem a distributorem zboží, zatímco kupujícím je distributor, a nikoli konkurenční podnik na úrovni výroby, nebo b) dodavatel je poskytovatelem služeb na několika úrovních obchodu, zatímco kupující poskytuje zboží nebo služby na maloobchodní úrovni a neposkytuje konkurenční služby na úrovni obchodu, na které nakupuje smluvní služby ([1]).

227. Jestliže se soutěžitelé dohodnou, že budou distribuovat své náhradní výrobky navzájem (zejména pokud tak činí na různých zeměpisných trzích), existuje v určitých případech možnost, že dohody mají jakožto cíl nebo účinek rozdělení trhů mezi strany nebo že vedou k tajně dohodnutému výsledku. Totéž může platit pro nereciproční dohody mezi soutěžiteli. Reciproční a nereciproční dohody mezi soutěžiteli musí být tudíž nejprve posouzeny podle zásad uvedených v této kapitole. Jestliže toto posouzení vede k závěru, že by spolupráce mezi soutěžiteli v oblasti distribuce byla v zásadě přijatelná, je nezbytné další posouzení k přezkoumání vertikálních omezení, která jsou v takové dohodě obsažena. Tento druhý krok posouzení je třeba opřít o zásady uvedené v pokynech k vertikálním omezením.

228. Dále je třeba rozlišovat mezi dohodami, v nichž se strany dohodnou pouze na společném obchodním využití, a dohodami, kde obchodní využití souvisí s jinou spoluprací na trhu vyšší úrovně, například společnou výrobou nebo společným nákupem. Při analýze dohod o obchodním využití spojující různé fáze spolupráce je nezbytné určit těžiště spolupráce podle odstavců 13 a 14.

6.2. Relevantní trhy

229. Za účelem posouzení soutěžních vztahů mezi spolupracujícími stranami musí být nejprve vymezen relevantní trh nebo trhy výrobků a zeměpisný trh nebo trhy, jichž se spolupráce přímo týká, (tj. trh nebo trhy, na něž patří výrobky, které jsou předmětem dohody). Jelikož dohoda o obchodním využití na jednom trhu může ovlivnit rovněž soutěžní chování stran na sousedním trhu, který těsně souvisí s trhem, jehož se spolupráce přímo týká, musí být vymezen rovněž sousední trh (pokud existuje). Tento sousední trh může horizontálně nebo vertikálně souviset s trhem, na němž se uskutečňuje spolupráce.

([1]) Čl. 2 odst. 4 nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení.

6.3. **Posouzení podle čl. 101 odst. 1**

6.3.1. *Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže*

230. Dohody o obchodním využití mohou vést k omezení hospodářské soutěže různými způsoby. Za prvé a nejzjevněji dohody o obchodním využití mohou vést ke stanovení cen.

231. Za druhé, dohody o obchodním využití mohou rovněž usnadnit omezování objemu výroby, jelikož se strany mohou rozhodnout o objemu výrobků, které mají být uvedeny na trh, a tudíž omezovat nabídku.

232. Za třetí, dohody o obchodním využití se mohou stát pro strany prostředkem k rozdělení trhů nebo objednávek či zákazníků, například v případech, kdy se výrobní závody stran nacházejí na různých zeměpisných trzích nebo jsou-li dohody vzájemné.

233. Konečně, dohody o obchodním využití mohou vést rovněž k výměně strategických informací týkajících se aspektů v rámci rozsahu spolupráce či mimo něj nebo ke shodě nákladů, zejména co se týká dohod, které nezahrnují stanovování cen, což může vést k tajně dohodnutému výsledku.

6.3.2. *Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl*

234. Stanovení cen je jednou z hlavních obav z narušení hospodářské soutěže, vyvstávající v souvislosti s dohodami o obchodním využití mezi soutěžiteli. Dohody omezující se na společný prodej mají zpravidla za cíl koordinaci cenové politiky konkurenčních výrobců nebo poskytovatelů služeb. Takové dohody mohou nejen vyloučit cenovou soutěž mezi stranami týkající se náhradních výrobků, nýbrž mohou rovněž omezit celkový objem výrobků, které mají být stranami dodávány v rámci systému pro přidělování objednávek. Takovéto dohody proto svým cílem pravděpodobně omezí hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

235. Toto posouzení se nezmění, je-li dohoda nevýhradní (tj. pokud strany mohou volně prodávat individuálně mimo dohodu) lze-li usuzovat, že dohoda povede k celkové koordinaci cen účtovaných stranami.

236. Další zvláštní obavou z narušení hospodářské soutěže související s dohodami o distribuci mezi stranami, které působí na různých zeměpisných trzích, spočívá v tom, že tyto dohody mohou být nástrojem k rozdělení trhů. Pokud strany využívají vzájemné dohody o distribuci výrobků druhé strany s cílem vyloučit skutečnou nebo potenciální hospodářskou soutěž mezi nimi tím, že si vědomě rozdělují vzájemně trhy nebo zákazníky, bude mít dohoda pravděpodobně za cíl omezení hospodářské soutěže. Není-li dohoda vzájemná, je riziko rozdělení trhů méně výrazné. Je však nezbytné posoudit, zda taková nereciproční dohoda netvoří základ pro vzájemné ujednání nevstupovat na trhy druhé strany.

6.3.3. *Omezující účinky na hospodářskou soutěž*

237. Dohoda o obchodním využití obvykle nevyvolává obavy z narušení hospodářské soutěže, je-li objektivně nezbytná, aby se jedné straně umožnil přístup na trh, na nějž by jinak samostatně vstoupit nemohla, nebo při omezenějším počtu stran, než jsou strany, které se skutečně podílejí na spolupráci, například z důvodu s tím spojených nákladů. Zvláštním použitím této zásady by byly dohody o konsorciu, které zúčastněným společnostem umožňují účastnit se projektů, jež by jinak nebyly schopny jednotlivě provést. Jelikož strany dohody o konsorciu nejsou potenciálními soutěžiteli při provádění projektu, neexistuje ani omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1.

238. Podobně, ne všechny vzájemné dohody o distribuci mají za cíl omezení hospodářské soutěže. V závislosti na skutkové podstatě dotyčného případu však mohou mít některé vzájemné dohody o distribuci omezující účinky na hospodářskou soutěž. Hlavní otázkou při posuzování dohody tohoto druhu je to, zda je dotyčná dohoda objektivně nutná, aby strany mohly vstoupit na trh druhé strany.

Je-li tomu tak, dohoda nevyvolává problémy v oblasti hospodářské soutěže horizontální povahy. Pokud však dohoda snižuje rozhodovací nezávislost jedné ze stran, pokud jde o vstup na trh nebo trhy druhé strany, tím, že snižuje její motivaci k takovémuto vstupu, je pravděpodobné, že bude mít za následek omezující účinky na hospodářskou soutěž. Totéž odůvodnění platí pro nereciproční dohody, u nichž je však riziko omezujících účinků na hospodářskou soutěž méně výrazné.

239. Dohoda o distribuci může mít mimoto omezující účinky na hospodářskou soutěž, pokud obsahuje vertikální omezení, jakými jsou omezení pasivních prodejů, stanovení cen při dalším prodeji atd.

Tržní síla

240. Dohody o obchodním využití mezi soutěžiteli mohou mít omezující účinky na hospodářskou soutěž pouze tehdy, mají-li strany určitý stupeň tržní síly. Ve většině případů není pravděpodobná existence tržní síly, pokud strany dohody mají společný podíl na trhu nepřesahující 15 %. Pokud společný podíl stran na trhu nepřesahuje 15 %, je každopádně pravděpodobné, že jsou splněny podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3.

241. Je-li společný podíl stran na trhu vyšší než 15 %, dohoda nebude spadat do bezpečného přístavu podle odstavce 240, je tudíž nutno posoudit pravděpodobný dopad dohody o společném obchodním využití na trh.

Tajně dohodnutý výsledek

242. Dohoda o společném obchodním využití, která nezahrnuje stanovení cen, pravděpodobně rovněž povede k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž, zvyšuje-li shodnost variabilních nákladů stran na úroveň, která bude mít pravděpodobně za následek tajně dohodnutý výsledek. Tak tomu pravděpodobně bude v případě dohody o společném obchodním využití, pokud před uzavřením dohody měly strany již vysoký podíl svých variabilních nákladů společný, jelikož dodatečné zvýšení (tj. náklady na obchodní využití výrobku, jenž je předmětem dohody) může vychýlit rovnováhu směrem k tajně dohodnutému výsledku. Naopak, je-li přírůstek velký, riziko tajně dohodnutého výsledku může být vysoké i tehdy, je-li původní úroveň shodnosti nákladů nízká.

243. Pravděpodobnost tajně dohodnutého výsledku závisí na tržní síle stran a na vlastnostech relevantního trhu. Shodnost nákladů může zvýšit riziko tajně dohodnutého výsledku pouze tehdy, mají-li strany tržní sílu a představují-li náklady na obchodní využití velkou část variabilních nákladů souvisejících s dotyčnými produkty. Tak tomu není například u homogenních výrobků, u nichž je nejvyšším nákladovým faktorem výroba. Shodnost nákladů na obchodní využití nicméně zvyšuje riziko tajně dohodnutého výsledku, pokud se dohoda o obchodním využití týká výrobků, u nichž je obchodní využití nákladné, například vysoké náklady na distribuci nebo uvedení na trh. Dohody o společné reklamě nebo společné propagaci mohou proto rovněž vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž, jsou-li tyto náklady významným nákladovým faktorem.

244. Společné obchodní využití obvykle zahrnuje výměnu citlivých obchodních informací, zejména o marketingové strategii a tvorbě cen. Ve většině dohod o obchodním využití je určitý stupeň výměny informací nutný za účelem provedení dohody. Je proto nezbytné ověřit, zda může výměna informací vést k tajně dohodnutému výsledku s ohledem na činnosti stran v rámci spolupráce a mimo ni. Případné negativní účinky vyplývající z výměny informací nebudou posuzovány samostatně, nýbrž ve světle celkových účinků dohody.

245. Pokud si například strany dohody o společné reklamě vyměňují informace o cenách, může to vést k tajně dohodnutému výsledku, co se týká prodeje společně propagovaných výrobků. Výměna takovýchto informací v rámci dohody o společné reklamě každopádně přesahuje to, co je nezbytné k provádění této dohody. Pravděpodobné omezující účinky výměny informací v rámci dohod o obchodním využití na hospodářskou soutěž budou záviset na vlastnostech trhu a sdílených údajích a je nutno je posoudit ve světle pokynů uvedených v kapitole 2.

6.4. **Posouzení podle čl. 101 odst. 3**

6.4.1. *Růst efektivnosti*

246. Dohody o obchodním využití mohou vést k významnému růstu efektivnosti. Efektivnost, kterou je nutno vzít v úvahu při posuzování toho, zda dohoda o obchodním využití splňuje kritéria čl. 101 odst. 3, bude záviset na povaze činnosti a stranách spolupráce. Obecně nemůže být stanovení cen opodstatněné, není-li nezbytně nutné k spojení ostatních marketingových funkcí, přičemž toto spojení povede k významnému růstu efektivnosti. Společná distribuce může vést k významnému růstu efektivnosti plynoucímu z úspor z rozsahu nebo sortimentu, zejména u menších výrobců.

247. Mimoto, růst efektivnosti nesmí představovat úspory vyplývající z pouhého vyloučení nákladů, které jsou neodmyslitelnou součástí hospodářské soutěže, nýbrž musí být výsledkem spojení hospodářských činností. Snížení dopravních nákladů, které je výsledkem pouhého rozdělení zákazníků bez jakéhokoli propojení logistického systému, nelze proto považovat za zvýšení efektivnosti ve smyslu čl. 101 odst. 3.

248. Zvýšení efektivnosti musí být stranami dohody doloženo. Důležitým prvkem v tomto ohledu bývá příspěvek obou stran ve formě významného kapitálu, technologie nebo jiných aktiv. Přípustné jsou rovněž úspory nákladů v důsledku snížení dvojího vynakládání zdrojů a zařízení. Pokud však společné obchodní využití nespočívá v ničem jiném než v obchodním zastoupení bez jakýchkoli investic, jedná se pravděpodobně o zastřený kartel a jako takový pravděpodobně nesplní podmínky čl. 101 odst. 3.

6.4.2. *Nezbytnost*

249. Omezení, která zacházejí dále, než je nezbytně nutné k dosažení růstu efektivnosti v důsledku dohody o obchodním využití, nesplňují kritéria čl. 101 odst. 3. Otázka nezbytnosti je obzvláště důležitá u dohod, které zahrnují stanovení cen nebo rozdělení trhů, což může být výjimečně považováno za nezbytné.

6.4.3. *Přenesení na spotřebitele*

250. Růst efektivnosti, jehož bylo dosaženo nezbytnými omezeními, musí být přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž způsobené dohodou o obchodním využití. K tomu může dojít v podobě nižších cen nebo vyšší jakosti či rozmanitosti výrobků. Čím je však tržní síla stran vyšší, tím menší je pravděpodobnost, že růst efektivnosti bude přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž. Tam kde strany mají společný podíl na trhu nižší než 15 %, je pravděpodobné, že případný prokázaný růst efektivnosti, jehož bylo dosaženo dohodou, bude dostatečně přenesen na spotřebitele.

6.4.4. *Zákaz vyloučení hospodářské soutěže*

251. Kritéria čl. 101 odst. 3 nemohou být splněna, pokud strany mohou vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části dotčených výrobků. Toto je nutno analyzovat na relevantním trhu, na nějž patří výrobky, jichž se spolupráce týká, a na možných vedlejších trzích.

6.5. **Příklady**

252. Společné obchodní využití nezbytné ke vstupu na trh

Příklad č. 1

Situace: Čtyři společnosti poskytující služby prádelen ve velkém městě v blízkosti hranic s jiným členským státem, z nichž každá má podíl na celkovém trhu služeb prádelen v uvedeném městě ve výši 3 %, se dohodnou na vytvoření společné marketingové organizace pro prodej služeb prádelen institucionálním zákazníkům (tj. hotelům, nemocnicím a kancelářím), přičemž si zachovají svou nezávislost a volnost, pokud jde o soutěžení o individuální místní zákazníky. Vzhledem k novému segmentu poptávky (institucionální zákazníci) vyvinou společnou obchodní značku, stanoví společnou cenu a společné standardní podmínky, včetně mezi jiným, maximální 24hodinové dodací lhůty a harmonogramu dodávek. Vytvoří společné telefonní centrum, kde si institucionální zákazníci mohou vyžádat odvoz a/nebo dodání. Najmou recepční (pro telefonní centrum) a několik řidičů.

Dále investují do dodávkových vozidel pro dovoz a do propagace značky kvůli většímu zviditelnění. Dohoda nesnižuje zcela jejich individuální náklady na infrastrukturu (jelikož si ponechávají vlastní prostory a nadále vzájemně soutěží o individuální místní zákazníky), zvyšuje však jejich úspory z rozsahu a umožňuje jim nabízet komplexnější službu jiným druhům zákazníků, což zahrnuje delší provozní dobu a dodávky ve větším zeměpisném rozsahu. S cílem zajistit životaschopnost projektu je nezbytné, aby dohodu uzavřely všechny čtyři společnosti. Trh je velmi roztříštěný a žádný jednotlivý soutěžitel nemá podíl na trhu vyšší než 15 %.

Analýza: Ačkoliv je společný podíl stran na trhu nižší než 15 %, skutečnost, že dohoda zahrnuje stanovení cen, znamená, že by mohl být použitelný čl. 101 odst. 1. Strany by však nebyly schopny, a to buď jednotlivě, nebo při spolupráci menšího počtu stran než čtyři, které se v současnosti účastní dohody, vstoupit na trh pro poskytování služeb prádelen institucionálním zákazníkům. Jako taková dohoda nevyvolává obavy z narušení hospodářské soutěže bez ohledu na omezení týkající se stanovení cen, což lze v tomto případě považovat za nezbytně nutné pro propagaci společné značky a úspěch projektu.

253. Dohoda o obchodním využití uzavřená více stranami, než je nutné pro vstup na trh

Příklad č. 2

Situace: Platí stejné skutečnosti jako v příkladu č. 1 odstavci 252 s jedním hlavním rozdílem: k zajištění životaschopnosti projektu by dohodu mohly provádět pouze tři strany (namísto čtyř stran, které se skutečně podílejí na spolupráci).

Analýza: Ačkoliv je společný podíl stran na trhu nižší než 15 %, skutečnost, že dohoda zahrnuje stanovení cen a mohla by být prováděna nižším počtem stran, než jsou čtyři strany, znamená, že se použije čl. 101 odst. 1. Dohodu je tudíž nutno posoudit podle čl. 101 odst. 3. Dohoda vede k růstu efektivnosti, jelikož strany jsou nyní s to nabízet lepší služby nové kategorii zákazníků v širším rozsahu (než by tomu bylo v případě, kdyby nabízely službu jednotlivě). Vzhledem k společnému podílu stran na trhu nižšímu než 15 % je pravděpodobné, že dostatečně přenesou případnou vyšší efektivnost na spotřebitele. Dále je nezbytné posoudit, zda jsou omezení uložená dohodou nezbytná k dosažení efektivnosti a zda dohoda vylučuje hospodářskou soutěž. Vzhledem ke skutečnosti, že dohoda má zajistit komplexnější službu (včetně dovozu, což dříve nabízeno nebylo) dodatečné kategorii zákazníků pod jednou značkou se společnými standardními podmínkami, lze stanovení cen považovat za nezbytně nutné pro propagaci společné značky, a tudíž pro úspěch projektu a výslednou efektivnost. Navíc, s přihlédnutím k roztříštěnosti trhu dohoda nevyloučí hospodářskou soutěž. Skutečnost, že se na dohodě podílejí čtyři strany (namísto tří, jež jsou naprosto nezbytné), zvyšuje kapacitu a současně přispívá k uspokojení poptávky řady institucionálních zákazníků v souladu se standardními podmínkami (tj. dodržení maximální dodací lhůty). Je pravděpodobné, že růst efektivnosti jako takový vyváží omezující účinky plynoucí z omezení hospodářské soutěže mezi stranami, a dohoda pravděpodobně splňuje podmínky čl. 101 odst. 3.

254. Společná internetová platforma

Příklad č. 3

Situace: Řada malých specializovaných prodejen v celém členském státu se připojí k elektronické internetové platformě za účelem propagace, prodeje a dodávání dárkových ovocných košů. Existuje řada dalších konkurenčních internetových platforem. Prostřednictvím měsíčního poplatku se podílejí na provozních nákladech platformy a společně investují do propagace značky. Prostřednictvím internetových stránek, na nichž je nabízena široká škála různých druhů dárkových košů, si zákazníci objednají (a zaplatí) druh dárkového koše, který chtějí doručit. Objednávka je poté přidělena specializované prodejně, která se nachází nejblíže adrese dodání. Prodejna individuálně hradí náklady

na sestavení dárkového koše a jeho doručení zákazníkovi. Tato prodejna obdrží 90 % konečné ceny, která je stanovena internetovou platformou a platí jednotně pro všechny zúčastněné specializované prodejny, zatímco zbývajících 10 % je použito na společnou propagaci a provozní náklady internetové platformy. Kromě hrazení měsíčního poplatku neexistují pro specializované prodejny žádná další omezení, pokud jde o připojení se k platformě na celém území dotyčného státu. Specializované prodejny mají mimoto své vlastní internetové stránky a mohou dárkové ovocné koše prodávat na internetu rovněž pod vlastním jménem (a v některých případech tak skutečně činí), a tudíž nadále navzájem soutěžit mimo spolupráci. Zákazníkům nakupujícím prostřednictvím internetové platformy je zaručena dodávka ovocných košů téhož dne a mohou si rovněž zvolit čas dodání, který jim vyhovuje.

Analýza: Ačkoliv má dohoda omezenou povahu, jelikož se vztahuje pouze na společný prodej konkrétního druhu výrobku prostřednictvím zvláštního marketingového kanálu (internetové platformy) a jelikož zahrnuje stanovení cen, je pravděpodobné, že omezuje hospodářskou soutěž jakožto cíl. Dohodu je proto nutno posoudit podle čl. 101 odst. 3. Dohoda vede k růstu efektivnosti, například většímu výběru pro zákazníky a kvalitnější službě a snížení nákladů na hledání, což přináší prospěch spotřebitelům a pravděpodobně vyváží omezující účinky na hospodářskou soutěž způsobené dohodou. Vzhledem ke skutečnosti, že specializované prodejny podílející se na spolupráci mohou nadále působit jednotlivě a vzájemně soutěžit, a to prostřednictvím svých prodejen i internetu, omezení týkající se stanovení cen lze považovat za nezbytně nutné pro propagaci výrobku (jelikož při nákupu prostřednictvím internetové platformy spotřebitelé nevědí, kde nakupují dárkový koš, a nechtějí se zabývat mnoha různými cenami) a zajištění větší efektivnosti. Pokud neexistují jiná omezení, dohoda splňuje kritéria čl. 101 odst. 3. Jelikož existují další konkurenční internetové platformy a strany i nadále vzájemně soutěží prostřednictvím svých obchodů či na internetu, nedojde k vyloučení hospodářské soutěže.

255. Společný prodejní podnik

Příklad č. 4

Situace: Společnosti A a B, nacházející se ve dvou různých členských státech, vyrábějí pneumatiky pro jízdní kola. Mají společný podíl na celounijním trhu pneumatik pro jízdní kola ve výši 14 %. Rozhodnou se zřídit (nikoli plně funkční) společný prodejní podnik pro prodej pneumatik výrobcům jízdních kol a dohodnou se na prodeji veškeré své výroby prostřednictvím společného podniku. Výroba a dopravní infrastruktura jsou v rámci jednotlivých stran i nadále oddělené. Strany tvrdí, že dosáhnou značného růstu efektivnosti plynoucího z dohody. Tato vyšší efektivnost souvisí zejména s vyššími úsporami z rozsahu, jelikož budou schopny uspokojovat poptávku stávajících i potenciálních nových zákazníků a lépe soutěžit s dováženými pneumatikami vyrobenými ve třetích zemích. Společný podnik sjednává ceny a přiděluje objednávky nejbližšímu výrobnímu závodu jako způsob racionalizace dopravních nákladů při dodávkách odběratelům.

Analýza: Ačkoliv je společný podíl stran na trhu nižší než 15 %, dohoda spadá do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1. Omezuje hospodářskou soutěž jakožto cíl, jelikož zahrnuje rozdělování zákazníků a stanovování cen společným podnikem. Udávaná efektivnost plynoucí z dohody nevyplývá ze spojení hospodářských činností nebo ze společných investic. Společný podnik bude mít velmi omezenou oblast působnosti a bude sloužit pouze jako rozhraní pro přidělování objednávek výrobním závodům. Není proto pravděpodobné, že případná vyšší efektivnost bude přenesena na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž způsobené dohodou. Nebyly by proto splněny podmínky čl. 101 odst. 3.

256. Ustanovení o zákazu přebírat zákazníky v dohodě o externím zajišťování služeb

Příklad č. 5

Situace: Společnosti A a B jsou konkurenčními poskytovateli úklidových služeb obchodních prostor. Obě společnosti mají podíl na trhu 15 %. Existuje několik dalších soutěžitelů s podíly na trhu v rozmezí od 10 do 15 %. Společnost A přijala (jednostranné) rozhodnutí, že se v budoucnu zaměří pouze na velké zákazníky, jelikož se ukázalo, že poskytování služeb velkým a malým zákazníkům vyžaduje poněkud jinou organizaci práce. Společnost A se proto rozhodla, že již nebude uzavírat smlouvy s novými malými zákazníky. Společnosti A a B mimoto uzavřou dohodu o externím zajišťování služeb, na jejímž základě bude společnost B přímo poskytovat úklidové služby stávajícím malým zákazníkům společnosti A (kteří představují jednu třetinu její zákaznické základny). Společnost A současně nechce přerušit vztah s těmito malými zákazníky. Společnost A bude proto nadále udržovat smluvní vztahy s malými zákazníky, avšak přímé poskytování úklidových služeb bude zajišťovat společnost B. Za účelem provádění dohody o externím zajišťování služeb musí společnost A nutně poskytnout společnosti B informace o totožnosti malých zákazníků společnosti A, jichž se dohoda týká. Jelikož se společnost A obává, že by společnost B mohla tyto zákazníky přebrat tím, že jim nabídne levnější přímé služby (čímž obejde společnost A), trvá společnost A na tom, aby dohoda o externím zajišťování služeb obsahovala „ustanovení o zákazu přebírat zákazníky“. Podle tohoto ustanovení nesmí společnost B kontaktovat malé zákazníky, na něž se vztahuje dohoda o externím zajišťování služeb, s cílem nabídnout jim přímé služby. Společnosti A a B se mimoto dohodnou na tom, že společnost B nesmí těmto zákazníkům poskytovat přímé služby, pokud se tito obrátí na společnost B. Bez „ustanovení o zákazu přebírat zákazníky“ by společnost A neuzavřela dohodu o externím zajišťování služeb se společností B ani s jakoukoliv jinou společností.

Analýza: Dohoda o externím zajišťování služeb vylučuje společnost B jako nezávislého dodavatele úklidových služeb pro malé zákazníky společnosti A, jelikož tito nebudou moci navazovat přímé smluvní vztahy se společností B. Tito zákazníci však představují pouze jednu třetinu zákaznické základny společnosti A, tj. 5 % trhu. Budou se moci obrátit na konkurenty společností A a B, kteří představují 70 % trhu. Dohoda o externím zajišťování služeb proto společnosti A neumožní zvyšovat ceny účtované zákazníkům, na něž se vztahuje dohoda o externím zajišťování služeb, za účelem dosažení vyššího zisku. Dohoda o externím zajišťování služeb mimoto pravděpodobně nepovede k tajně dohodnutému výsledku, jelikož společnosti A a B mají společný podíl na trhu pouze ve výši 30 % a čelí řadě konkurentů, kteří mají podobné podíly na trhu jako společnosti A a B. Skutečnost, že se poskytování služeb velkým a malým zákazníkům poněkud liší, mimoto snižuje riziko vedlejších účinků plynoucích z dohody o externím zajišťování služeb na chování společností A a B při soutěžení o velké zákazníky na nejnižší možnou míru. Není proto pravděpodobné, že dohoda o externím zajišťování služeb vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

7. STANDARDIZAČNÍ DOHODY

7.1. Definice

Standardizační dohody

257. Standardizační dohody mají za prvotní cíl vymezení technických nebo jakostních požadavků, jež mohou splňovat současné nebo budoucí výrobky, výrobní postupy nebo metody [1]. Standardizační dohody se mohou týkat různých záležitostí, jako je standardizace různých jakostních tříd či rozměrů konkrétního výrobku, nebo technických specifikací na trzích výrobků nebo služeb, na nichž je nezbytně nutná kompatibilita a interoperabilita s jinými výrobky nebo systémy. Za normu lze považovat rovněž podmínky přístupu k určitému označení jakosti nebo pro schválení určitým regulačním orgánem. Tato kapitola se vztahuje rovněž na dohody, které stanoví normy pro vliv výrobků nebo výrobních postupů na životní prostředí.

[1] Standardizace může mít různé podoby a sahat od přijetí vnitrostátních norem založených na shodě uznávanými evropskými nebo vnitrostátními normalizačními orgány, prostřednictvím konsorcií a fór, po dohody mezi nezávislými společnostmi.

258. Tyto pokyny se nevztahují na přípravu a vyhotovení technických norem jako součást výkonu veřejných pravomocí ([1]). Evropské normalizační orgány uznané podle směrnice Evropského Parlamentu a Rady 98/34/ES ze dne 22. června 1998 o postupu při poskytování informací v oblasti norem a technických předpisů ([2]) podléhají právu hospodářské soutěže v míře, v jaké je lze považovat za podniky nebo sdružení podniků ve smyslu článků 101 a 102 ([3]). Tyto pokyny se nevztahují na normy, které se týkají poskytování odborných služeb, jako jsou pravidla pro přijetí do svobodného povolání.

Standardní podmínky

259. V určitých hospodářských odvětvích používají společnosti standardní podmínky prodeje nebo nákupu vypracované obchodním sdružením nebo přímo konkurenčními společnostmi (dále jen „standardní podmínky“) ([4]). Tyto pokyny se vztahují rovněž na takovéto standardní podmínky, pokud stanoví tyto standardní podmínky prodeje nebo nákupu zboží či služeb mezi soutěžiteli a spotřebiteli (a nikoli podmínky prodeje nebo nákupu mezi soutěžiteli) u náhradních produktů. Jsou-li v hospodářském odvětví takovéto standardní podmínky široce využívány, podmínky nákupu nebo prodeje používané v hospodářském odvětví se mohou fakticky vzájemně sladit ([5]). Příklady hospodářských odvětví, v nichž hrají standardní podmínky důležitou úlohu, jsou bankovnictví (například podmínky vedení bankovních účtů) a pojišťovnictví.

260. Standardní podmínky vypracované jednotlivě určitou společností výhradně pro její vlastní potřebu při uzavírání smluv s dodavateli nebo odběrateli nepředstavují horizontální dohody, a proto se na ně tyto pokyny nevztahují.

7.2. **Relevantní trhy**

261. Standardizační dohody mohou vyvolat účinky na čtyřech možných trzích, které budou vymezeny podle sdělení Komise o definici trhu. Za prvé, stanovování norem může mít dopad na trh nebo trhy výrobků nebo služeb, na které se norma nebonormy vztahuje (vztahují). Za druhé, pokud stanovování norem zahrnuje výběr technologie a jsou-li práva k duševnímu vlastnictví uváděna na trh odděleně od výrobků, s nimiž souvisí, může mít norma dopady na relevantní trh technologií ([6]). Za třetí může být ovlivněn trh pro stanovení norem, pokud existují různé orgány nebo dohody pro stanovování norem. Za čtvrté, standardizace může mít případně vliv na samostatný trh pro zkoušení a osvědčování.

262. Pokud jde o standardní podmínky, účinky jsou obvykle pociťovány na navazujícím trhu, na němž společnosti, které používají standardní podmínky, soutěží při prodeji svého produktu zákazníkům.

7.3. **Posouzení podle čl. 101 odst. 1**

7.3.1. *Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže*

Standardizační dohody

263. Standardizační dohody obvykle vytváří značné pozitivní hospodářské účinky ([7]), například tím, že podporují vzájemné hospodářské pronikání na vnitřním trhu nebo podporují rozvoj nových a zdokonalených výrobků nebo trhů a lepší dodací podmínky. Normy tudíž obvykle zvyšují

([1]) Viz věc C-113/07, *SELEX*, Sb. rozh. 2009, s. I-2207, bod 92.
([2]) Úř. věst. L 204, 21.7.1998, s. 37.
([3]) Viz rozsudek ze dne 12. května 2010 ve věci T-432/05, *EMC Development AB v. Komise*, Sb. rozh. II dosud nezveřejněno.
([4]) Takovéto standardní podmínky mohou zahrnovat pouze velmi malou část ustanovení obsažených v konečné smlouvě, či jejich velkou část.
([5]) To se vztahuje na případ, kdy jsou (právně nezávazné) standardní podmínky v praxi používány většinou daného odvětví a/nebo pro většinu aspektů daného výrobku/služby, což vede k omezení výběru pro spotřebitele, či dokonce jeho neexistenci.
([6]) Viz kapitola 3 o dohodách o výzkumu a vývoji.
([7]) Viz rovněž odstavec 308.

hospodářskou soutěž a snižují objem výroby a prodejní náklady, což ekonomikám celkově přináší výhody. Normy mohou udržovat a zvyšovat jakost, poskytovat informace a zajišťovat interoperabilitu a kompatibilitu (zvyšují tudíž hodnotu pro spotřebitele).

264. Stanovení norem však může ve zvláštních případech vést rovněž k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž tím, že může snižovat cenovou soutěž a omezovat či kontrolovat výrobu, trhy, inovaci nebo technický rozvoj. K tomu může dojít prostřednictvím tří hlavních kanálů, a to konkrétně omezením cenové soutěže, uzavřením trhu pro inovativní technologie a vyloučením určitých společností či jejich diskriminací tím, že je jim znemožněn účinný přístup k normě.

265. Za prvé, pokud by se společnosti podílely na jednáních v rámci stanovování norem, která narušují hospodářskou soutěž, mohlo by to snížit nebo vyloučit cenovou soutěž na dotčených trzích, a tím usnadnit tajně dohodnutý výsledek na trhu ([1]).

266. Za druhé, normy, které stanoví podrobné technické specifikace výrobku nebo služby, mohou omezit technický rozvoj a inovaci. Během vypracovávání normy mohou o zařazení do normy soutěžit alternativní technologie. Jakmile byla vybrána jedna technologie a stanovena norma, konkurenční technologie a společnosti mohou čelit překážkám vstupu a mohou být potenciálně vyloučeny z trhu. Stejný účinek mohou mít mimoto normy, které vyžadují, aby byla pro danou normu používána výhradně určitá technologie, nebo které brání rozvoji jiných technologií tím, že členům normalizační organizace ukládají povinnost používat výhradně konkrétní normu. Riziko omezení inovace se zvyšuje, pokud jsou z procesu stanovování norem neodůvodněně vyloučeny jedna či více společností nebo skupiny společností.

267. V rámci norem zahrnujících práva k duševnímu vlastnictví ([2]) lze abstraktně rozlišovat tři hlavní skupiny společností s různými zájmy týkajícími se stanovování norem ([3]). Za prvé, existují společnosti působící pouze na trzích vyšší úrovně, které vyvíjejí a uvádějí na trh výhradně technologie. Jediným zdrojem jejich příjmů jsou obvykle pouze výnosy z licencí a jejich motivací je zvýšit co nejvíce licenční poplatky. Za druhé, existují společnosti působící pouze na navazujících trzích, které vyrábějí výrobky nebo nabízejí služby založené výhradně na technologiích, které vyvinuly jiné společnosti, a nevlastní příslušná práva k duševnímu vlastnictví. Licenční poplatky pro ně představují náklady, a nikoli zdroj příjmů, a jejich motivací je licenční poplatky snížit či se jim vyhnout. Za třetí existují vertikálně integrované společnosti, které vyvíjejí technologie i prodávají výrobky. Tyto společnosti mají smíšené pobídky. Na straně jedné mohou dosahovat výnosů ze svých práv k duševnímu vlastnictví. Na druhou stranu musí případně hradit licenční poplatky jiným společnostem, které jsou držiteli práv k duševnímu vlastnictví, jež jsou nezbytná pro danou normu. Mohou proto udělovat křížové licence na vlastní nezbytná práva k duševnímu vlastnictví výměnou za nezbytná práva k duševnímu vlastnictví jiných společností.

268. Za třetí, standardizace může vést k výsledkům narušujícím hospodářskou soutěž tím, že určitým společnostem brání v získání účinného přístupu k výsledkům procesu stanovování norem (tj. specifikacím a/nebo právům k duševnímu vlastnictví nezbytným pro zavedení normy). Je-li určité společnosti zcela znemožněn přístup k výsledku normy, nebo je-li jí umožněn přístup za nepřiměřených či diskriminačních podmínek, existuje riziko účinku narušujícího hospodářskou soutěž. Systém, v němž jsou předem zveřejňována potenciálně důležitá práva k duševnímu vlastnictví, může zvýšit pravděpodobnost udělení účinného přístupu k normě, jelikož účastníkům umožňuje určit, které technologie jsou chráněny právy k duševnímu vlastnictví a které nikoli. To účastníkům umožňuje zohlednit možný dopad výsledku normy na konečnou cenu (například volba technologie nezahrnující práva k duševnímu vlastnictví bude mít pravděpodobně kladný dopad na konečnou cenu) a u držitelů práv k duševnímu vlastnictví ověřit, zda by byli ochotni udělit licence, pokud by byla jejich technologie začleněna do normy.

([1]) Podle okruhu účastníků procesu stanovování norem může k omezením dojít na straně dodavatele či kupujícího na trhu standardizovaného výrobku.

([2]) V rámci této kapitoly se práva k duševnímu vlastnictví vztahují zejména na patenty (kromě nezveřejněných patentových přihlášek). Pokud však jakýkoli jiný druh práv k duševnímu vlastnictví poskytuje držiteli práv k duševnímu vlastnictví v praxi kontrolu nad používáním normy, měly by se použít stejné zásady.

([3]) V praxi používá mnoho společností kombinaci těchto obchodních modelů.

269. Právní předpisy týkající se duševního vlastnictví a právní předpisy v oblasti hospodářské soutěže mají stejné cíle ([1]) spočívající v podpoře inovace a zvýšení prospěchu pro spotřebitele. Práva k duševnímu vlastnictví podporují dynamickou hospodářskou soutěž tím, že podniky vybízejí, aby investovaly do vývoje nových nebo zdokonalených výrobků a procesů. Práva k duševnímu vlastnictví jsou proto obecně hospodářské soutěži prospěšná. Na základě svých práv k duševnímu vlastnictví však může společnost, která vlastní práva k duševnímu vlastnictví, jež jsou nezbytná k zavedení normy, ve zvláštním kontextu stanovování norem získat rovněž kontrolu nad používáním normy. Pokud norma představuje překážku vstupu, společnost by mohla kontrolovat trh výrobků nebo služeb, jichž se daná norma týká. To by zase mohlo společnostem umožnit, aby se chovaly způsobem narušujícím hospodářskou soutěž, například „zablokovaly" uživatele po přijetí normy tím, že jim odmítnou udělit licence na nezbytná práva k duševnímu vlastnictví, či získáním nadměrných příjmů prostřednictvím nepřiměřených ([2]) licenčních poplatků, čímž zabrání účinnému přístupu k normě. I když zavedení normy může vytvořit či zvýšit tržní sílu držitelů práv k duševnímu vlastnictví, kteří vlastní práva k duševnímu vlastnictví, která jsou pro danou normu nezbytná, nepředpokládá se, že vlastnictví či uplatňování práv k duševnímu vlastnictví, která jsou pro danou normu nezbytná, znamená, že tito držitele mají či uplatňují tržní sílu. Otázku tržní síly lze posoudit pouze v každém jednotlivém případě.

Standardní podmínky

270. Standardní podmínky mohou mít omezující účinky na hospodářskou soutěž omezením sortimentu výrobků a inovace. Pokud velká část hospodářského odvětví přijme standardní podmínky a rozhodne, že se v jednotlivých případech od nich nebude neodchylovat (nebo se od nich odchyluje pouze ve výjimečných případech velké síly kupujícího), nemusí mít zákazníci jinou možnost, než tyto standardní podmínky přijmout. Riziko omezení sortimentu a inovace je však pravděpodobné pouze tehdy, vymezují-li standardní podmínky rozsah konečného produktu. Pokud jde o tradiční spotřební výrobky, standardní podmínky prodeje obvykle neomezují inovaci stávajícího výrobku nebo jakost a rozmanitost výrobků.

271. Kromě toho, závisejíc na obsahu, mohou standardní podmínky ovlivnit obchodní podmínky konečného výrobku. Existuje zejména vážné riziko, že standardní podmínky týkající se ceny ovlivní cenovou soutěž.

272. Pokud se standardní podmínky navíc stanou v hospodářském odvětví běžnou praxí, může být přístup k těmto podmínkám zásadní pro vstup na trh. V těchto případech by mohlo odmítnutí přístupu k standardním podmínkám způsobit uzavření trhu narušující hospodářskou soutěž. Jsou-li standardní podmínky skutečně přístupné všem subjektům, které chtějí k těmto podmínkám získat přístup, není pravděpodobné, že povedou k uzavření trhu narušujícímu hospodářskou soutěž.

7.3.2. *Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl*

Standardizační dohody

273. Dohody, které využívají normu jako součást širší omezující dohody, jejímž cílem je vyloučení stávajících nebo potenciálních soutěžitelů, omezují hospodářskou soutěž jakožto cíl. Do této kategorie by spadala například dohoda, na jejímž základě vnitrostátní sdružení výrobců stanoví normu a vyvíjí tlak na třetí osoby, aby neuváděly na trh výrobky, které tuto normu nesplňují nebo pokud výrobci stávajícího výrobku uzavřou tajné dohody s cílem vyloučit novou technologii z již existující normy ([3]).

([1]) Viz pokyny k převodu technologií, odstavec 7.

([2]) Vysoké licenční poplatky lze považovat za nepřiměřené pouze tehdy, jsou-li splněny podmínky pro zneužívání dominantního postavení, jak je stanoveno v článku 102 Smlouvy a judikatuře Soudního dvora Evropské unie. Viz například věc 27/76, *United Brands*, Sb. rozh. 1978, s. 207.

([3]) Viz například rozhodnutí Komise ve věci IV/35.691, *Předizolované trubky*, Úř. věst. L 24, 30.1.1999, s. 1, kdy část protiprávního jednání v rozporu s článkem 101 spočívala v *„používání norem a standardů s cílem zabránit zavedení nové technologie, která by vedla k snížení cen, či je zpozdit"* (bod 147).

274. Jakékoli dohody k omezení hospodářské soutěže s využitím zveřejnění nejvíce omezujících licenčních podmínek před přijetím normy k zakrytí společného stanovování cen navazujících výrobků nebo náhradních práv k duševnímu vlastnictví nebo technologií budou představovat omezení hospodářské soutěže jakožto cíl ([1]).

Standardní podmínky

275. Dohody, které využívají standardní podmínky jako součást širší omezující dohody, jejímž cílem je vyloučení skutečných nebo potenciálních konkurentů, rovněž omezují hospodářskou soutěž jakožto cíl. Příkladem by byla situace, kdy obchodní sdružení neumožňuje novým účastníkům přístup ke svým standardním podmínkám, jejichž používání je zásadní pro zajištění vstupu na trh.

276. Jakékoli standardní podmínky obsahující ustanovení, která přímo ovlivňují ceny účtované zákazníkům (tj. doporučené ceny, rabaty atd.), budou představovat omezení hospodářské soutěže jakožto cíl.

7.3.3. *Omezující účinky na hospodářskou soutěž*

Standardizační dohody

Dohody, které obvykle neomezují hospodářskou soutěž

277. Standardizační dohody, které neomezují hospodářskou soutěž jakožto cíl, je nutno analyzovat v jejich právním a hospodářském kontextu s ohledem na jejich skutečný a pravděpodobný účinek na hospodářskou soutěž. V případě neexistence tržní síly ([2]) nemůže standardizační dohoda vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž. Omezující účinky jsou proto nanejvýš nepravděpodobné v případě, kdy mezi řadou dobrovolných norem existuje účinná hospodářská soutěž.

278. Pro ty dohody o stanovení norem, u nichž existuje riziko vzniku tržní síly, jsou v odstavcích 281 až 287 stanoveny podmínky, za nichž tyto dohody nebudou obvykle spadat do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1.

279. Nedodržení některé či žádné ze zásad uvedených v tomto oddíle nepovede k předpokladu omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1. Bude však vyžadovat sebehodnocení s cílem zjistit, zda dohoda spadá do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1, a je-li tomu tak, zda jsou splněny podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3. V této souvislosti se připouští, že existují různé modely stanovování norem a že hospodářská soutěž v rámci těchto modelů a mezi nimi představuje kladný aspekt tržního hospodářství. Normalizační organizace proto mohou zavést pravidla a postupy, které se liší od pravidel a postupů popsaných v odstavcích 281 až 287.

280. Je-li účast na stanovování norem **neomezená** a postup pro přijetí dotyčné normy **transparentní**, standardizační dohody, které neobsahují **povinnost dodržovat** ([3]) normu a umožňují **přístup k normě za spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních podmínek**, obvykle neomezují hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

281. V zájmu zajištění **neomezené účasti** by pravidla normalizační organizace měla zejména zaručit, že se na procesu vedoucímu k výběru normy mohou podílet všichni soutěžitelé na trhu nebo trzích, jichž se dotyčná norma týká. Normalizační organizace musí mít rovněž objektivní a nediskriminační postupy pro přidělování hlasovacích práv a případně rovněž objektivní kritéria pro výběr technologie, která má být v normě zahrnuta.

([1]) Tento odstavec by neměl bránit jednostranným předchozím zveřejněním nejvíce omezujících licenčních podmínek, jak je popsáno v odstavci 299. Nebrání rovněž ve vytváření patentových sdružení v souladu se zásadami stanovenými v pokynech k převodu technologií nebo rozhodnutí o udělení licence na práva k duševnímu vlastnictví nezbytná pro danou normu bez licenčních poplatků, jak je uvedeno v této kapitole.

([2]) Viz analogicky odstavec 39 a následující odstavce. Pokud jde o podíly na trhu, viz rovněž odstavec 296.

([3]) Viz rovněž v tomto smyslu odstavec 293.

282. Co se týká **transparentnosti**, příslušná normalizační organizace musí mít postupy, které zúčastněným stranám umožňují, aby se v každé fázi vývoje normy včas informovaly o nadcházející, probíhající a dokončené normalizační práci.

283. Pravidla normalizační organizace musí rovněž zajistit účinný **přístup k normě za spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních podmínek** ([1]).

284. V případě normy, která zahrnuje práva k duševnímu vlastnictví, zvyšuje **jednoznačná a vyvážená politika v oblasti práv k duševnímu vlastnictví** ([2]), **která je přizpůsobená konkrétnímu odvětví** a potřebám dotyčné normalizační organizace, pravděpodobnost, že subjekty zavádějící normu budou mít účinný přístup k normám vypracovaným dotyčnou normalizační organizací.

285. V zájmu zajištění účinného přístupu k normě by měla politika v oblasti práv k duševnímu vlastnictví vyžadovat, členové, kteří chtějí, aby byla jejich práva k duševnímu vlastnictví začleněna do normy, poskytli nezrušitelný písemný závazek, že udělí licence na svá nezbytná práva k duševnímu vlastnictví všem třetím stranám za spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních podmínek (dále jen „**závazek týkající se podmínek**“) ([3]). Tento závazek je nutno přijmout před přijetím normy. Politika v oblasti práv k duševnímu vlastnictví by současně měla umožnit, aby držitelé práv k duševnímu vlastnictví vyloučili z procesu stanovování norem (a tudíž ze závazku udělit licenci) určitou technologií, pokud k tomuto vyloučení dojde v počáteční fázi vývoje normy. Aby byla zajištěna účinnost závazku týkajícího se podmínek, musí existovat rovněž požadavek, aby všichni zúčastnění držitelé práv k duševnímu vlastnictví, kteří poskytnou takovýto závazek, zajistili, že tento závazek musí dodržovat i jakákoli společnost, na niž vlastník práv k duševnímu vlastnictví převede svá práva k duševnímu vlastnictví (včetně práva udělit licenci na tato práva k duševnímu vlastnictví), například prostřednictvím smluvního ustanovení mezi kupujícím a prodávajícím.

286. Politika v oblasti práv k duševnímu vlastnictví by mimoto od zúčastněných musela vyžadovat, aby **v dobré víře zveřejnili** ta práva k duševnímu vlastnictví, která mohou být nezbytná pro zavedení vyvíjené normy. To by odvětví umožnilo učinit výběr technologie na základě informací, a tím napomohlo dosažení cíle spočívajícího v zajištění účinného přístupu k normě. Tato povinnost týkající se zveřejnění by mohla vycházet z průběžného zveřejňování v souladu s vývojem normy a z přiměřeného úsilí o určení práv k duševnímu vlastnictví obsažených v potenciální normě ([4]). Postačuje rovněž, pokud účastník prohlásí, že s ohledem na určitou technologii pravděpodobně má nároky plynoucí z práv k duševnímu vlastnictví (bez upřesnění konkrétních nároků plynoucích z práv k duševnímu vlastnictví či žádostí o přiznání těchto práv). Jelikož rizika v souvislosti s účinným postupem nejsou stejná v případě normalizační organizace s politikou norem bez licenčních poplatků, není v tomto případě zveřejnění práv k duševnímu vlastnictví relevantní.

Závazky týkající se podmínek

287. Závazky týkající se podmínek mají zajistit, aby technologie chráněná nezbytnými právy k duševnímu vlastnictví, která je začleněna v normě, byla dostupná uživatelům této normy za spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních podmínek. Závazky týkající se podmínek mají zejména držitelům práv k duševnímu vlastnictví zabránit v tom, aby ztěžovali zavádění normy tím, že odmítají udělit licence nebo požadují nespravedlivé nebo nepřiměřené poplatky (jinými slovy nadměrné poplatky) poté, co bylo hospodářské odvětví s ohledem na dotyčnou normu zablokováno, nebo aby účtovali diskriminační licenční poplatky.

288. Dodržování článku 101 ze strany normalizační organizace nevyžaduje, aby tato organizace ověřovala, zda jsou licenční podmínky účastníků spravedlivé, přiměřené a nediskriminační. Účastníci budou muset sami posoudit, zda jsou licenční podmínky, a zejména poplatky, které účtují, spravedlivé, přiměřené a nediskriminační. Při rozhodování, zda se s ohledem na konkrétní právo k duševnímu vlastnictví zavázat k spravedlivým, přiměřeným a nediskriminačním podmínkám, musí proto účastníci předjímat důsledky závazku týkajícího se podmínek, zejména pokud jde o jejich schopnost svobodně stanovit výši poplatků.

([1]) Je nutno například zajistit účinný přístup ke specifikacím normy.
([2]) Jak je uvedeno v odstavcích 285 a 286.
([3]) Je třeba rovněž uvést, že se spravedlivé, přiměřené a nediskriminační podmínky mohou vztahovat rovněž na udělování bezplatných licencí.
([4]) K dosažení požadovaného výsledku nemusí zveřejnění v dobré víře jít tak daleko, aby od účastníků vyžadovalo srovnání jejich práv k duševnímu vlastnictví s potenciální normou a vydání kladného prohlášení, že v potenciální normě nemají žádná práva k duševnímu vlastnictví.

289. V případě sporu by posouzení, zda jsou poplatky účtované za přístup k právům k duševnímu vlastnictví v rámci stanovení norem nespravedlivé či nepřiměřené, mělo být založeno na skutečnosti, zda mají licenční poplatky přiměřenou souvislost s ekonomickou hodnotou práv k duševnímu vlastnictví ([1]). Pro toto posouzení jsou obecně k dispozici různé metody. Metody založené na nákladech nejsou v zásadě tomuto kontextu náležitě přizpůsobeny kvůli problému při posuzování nákladů, které lze přičíst vývoji konkrétního patentu nebo skupiny patentů. Místo toho může být možné porovnání licenčních poplatků účtovaných dotyčným podnikem za příslušné patenty v konkurenčním prostředí před tím, než bylo hospodářské odvětví zablokováno s ohledem na určitou normu (*ex ante*), s poplatky účtovanými po zablokování hospodářského odvětví (*ex post*). To předpokládá, že je možné jednotné a spolehlivé srovnání ([2]).

290. Další metodou by mohlo být získání nezávislého odborného posudku ohledně objektivní nezbytnosti příslušného portfolia práv k duševnímu vlastnictví a jeho ústřednímu významu pro dotyčnou normu. V příslušném případě je možné vycházet rovněž ze zveřejnění *ex ante* licenčních podmínek v rámci konkrétního procesu stanovování norem. To rovněž předpokládá, že srovnání lze provést jednotným a spolehlivým způsobem. Údaj o spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních sazbách licenčních poplatků mohou poskytnout rovněž licenční poplatky účtované za stejná práva k duševnímu vlastnictví v jiných srovnatelných normách. Tyto pokyny neusilují o stanovení vyčerpávajícího seznamu vhodných metod pro posouzení toho, zda jsou licenční poplatky nepřiměřené.

291. Je však nutno zdůraznit, že nic v těchto pokynech nevylučuje možnost, aby strany řešily spory ohledně výše spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních licenčních poplatků u příslušných občanskoprávních nebo obchodních soudů.

Posouzení standardizačních dohod na základě jejich účinků

292. Při posouzení každé standardizační dohody je nutno vzít v úvahu pravděpodobné účinky normy na dotyčné trhy. Níže uvedené úvahy se vztahují na všechny standardizační dohody, které se odchylují od zásad stanovených v odstavcích 280 až 286.

293. To, zda standardizační dohody mohou vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž, může záviset na skutečnosti, zda mohou členové normalizační organizace i nadále svobodně **vyvíjet alternativní normy nebo produkty**, které nevyhovují schválené normě ([3]). Pokud dohoda o stanovení norem zavazuje členy například k tomu, aby vyráběli pouze výrobky splňující danou normu, je riziko pravděpodobného negativního účinku na hospodářskou soutěž významně vyšší a v určitých situacích by mohlo vést k omezení hospodářské soutěže jakožto cíle ([4]). Stejně tak normy, které se týkají pouze méně významných aspektů nebo částí konečného výrobku, povedou s menší pravděpodobností k obavám z narušení hospodářské soutěže než ucelenější normy.

294. Posouzení, zda dohoda omezuje hospodářskou soutěž, se zaměří rovněž na **přístup k normě**. Není-li výsledek normy (tj. specifikace, jak normu splnit, a případně práva k duševnímu vlastnictví nezbytná pro zavedení normy) pro členy nebo třetí strany (tj. subjekty, které nejsou členy příslušné normalizační organizace) vůbec dostupný, nebo je-li dostupný pouze za diskriminačních podmínek, může to vést k diskriminaci nebo uzavření či segmentaci trhů podle jejich územní oblasti působnosti, a tím pravděpodobně k omezení hospodářské soutěže. V případě několika konkurenčních norem či účinné hospodářské soutěže mezi standardizovaným a nestandardizovaným řešením nemusí omezení přístupu vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž.

([1]) Viz věc 27/76, *United Brands*, bod 250; viz rovněž věc C-385/07 P, *Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland GmbH*, Sb. rozh. 2009, s. I-6155, bod 142.

([2]) Viz věc 395/87, *Ministère public v. Jean-Louis Tournier*, Sb. rozh. 1989, s. 2521, bod 38; spojené věci 110/88, 241/88 a 242/88, *Francois Lucazeau v. SACEM*, Sb. rozh. 1989, s. 2811, bod 33.

([3]) Viz rozhodnutí Komise ve věci IV/29/151, *Philips/VCR*, Úř. věst. L 47, 18.2.1978, s. 42, bod 23: „*Jelikož tyto normy byly určeny pro výrobu videorekordérů, strany měly povinnost vyrábět a distribuovat pouze kazety a rekordéry odpovídající systému VCR, který byl licencován společností Philips. Měly zakázáno přejít na výrobu a distribuci jiných systémů videokazet … To představovalo omezení hospodářské soutěže podle čl. 85 odst. 1 písm. b)*".

([4]) Viz rozhodnutí Komise ve věci IV/29/151, *Philips/VCR*, bod 23.

295. Je-li **účast v procesu normalizace** otevřená v tom smyslu, že všem soutěžitelům (a/nebo zúčastněným stranám) na trhu, jehož se daná norma týká, umožňuje, aby se podíleli na výběru a vypracování normy, snižuje to rizika pravděpodobného omezujícího účinku na hospodářskou soutěž tím, že z možnosti ovlivnit výběr a vypracování normy nejsou vyloučeny určité společnosti ([1]). Čím větší je pravděpodobný dopad normy na trh a čím širší jsou potenciální oblasti použití, tím důležitější je zajištění rovného přístupu k procesu stanovování norem. Pokud však dané skutečnosti prokazují, že mezi řadou takovýchto norem a normalizačních organizací probíhá hospodářská soutěž (a není nutné, aby celé odvětví používalo stejné normy), nemusí existovat omezující účinky na hospodářskou soutěž. Rovněž v případě, že při neúčasti omezeného počtu účastníků není možno normu přijmout, dohoda pravděpodobně nepovede k omezujícímu účinku na hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 ([2]). V určitých případech lze možné případné negativní účinky omezené účasti odstranit či přinejmenším snížit tak, že je zajištěno, aby byly zúčastněné strany **informovány a konzultovány** ohledně probíhající práce ([3]). Čím je postup pro přijetí normy transparentnější, tím je pravděpodobnější, že přijatá norma zohlední zájmy všech zúčastněných stran.

296. Za účelem posouzení účinků dohody o stanovení norem je nutno vzít v úvahu **podíly výrobků nebo služeb založených na normě na trhu**. Nemusí být vždy možné v počáteční fázi s určitostí posoudit, zda bude norma v praxi přijata velkou částí odvětví, nebo zda se bude jednat o normu, kterou používá pouze zanedbatelná část příslušného odvětví. V mnoha případech by bylo možno použít podíly společností podílejících se na vývoji normy na relevantních trzích jako náhradní proměnnou k odhadu pravděpodobného podílu normy na trhu (jelikož společnosti podílející se na stanovení normy budou mít ve většině případů zájem na zavedení normy) ([4]). Jelikož je však účinnost standardizačních dohod často úměrná podílu odvětví podílejícího se na stanovení normy a/nebo používajícího normu na trhu, nevedou vysoké podíly stran na trhu či trzích, jichž se norma týká, nutně k závěru, že norma pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž.

297. Jakákoli dohoda o stanovení norem, která jednoznačně **diskriminuje** některého ze zúčastněných nebo potenciálních členů, by mohla vést k omezení hospodářské soutěže. Pokud například normalizační organizace výslovně vyloučí společnosti působící pouze na trzích vyšší úrovně (tj. společnosti, které nepůsobí na navazujících trzích výrobků), mohlo by to vést k vyloučení potenciálně lepších technologií.

298. Pokud jde o dohody o stanovení norem s **jinými typy modelů zveřejňování práv k duševnímu vlastnictví**, než je uvedeno v odstavci 286, bylo by nutno v každém jednotlivém případě posoudit, zda dotyčný model zveřejňování (například model zveřejňování, který zveřejnění práv k duševnímu vlastnictví nevyžaduje, nýbrž k němu pouze vybízí) zaručuje účinný přístup k normě. Jinými slovy, je nutno posoudit, zda v konkrétním kontextu nebrání model zveřejňování práv k duševnímu vlastnictví v praxi ve výběru technologií a souvisejících práv k duševnímu vlastnictví na základě informací.

299. Dohody o stanovení norem, které zajišťují **předchozí zveřejnění nejvíce omezujících licenčních podmínek**, nebudou v zásadě omezovat hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. V tomto ohledu je důležité, aby byly strany podílející se na výběru normy plně informovány nejen o dostupných technických možnostech a souvisejících právech k duševnímu vlastnictví, nýbrž rovněž o pravděpodobných nákladech těchto práv k duševnímu vlastnictví. Pokud politika normalizační organizace v oblasti práv k duševnímu vlastnictví zajišťuje, aby držitelé práv k duševnímu vlastnictví

([1]) V rozhodnutí Komise ve věci IV/31.458, *X/Open Group*, Úř. věst. L 35, 6.2.1987, s. 36, se Komise domnívala, že i kdyby byly přijaté normy zveřejněny, politika omezeného členství měla za následek, že subjekty, které nebyly členy, nemohly ovlivnit výsledky práce skupiny a získat know-how a technické poznatky týkající se norem, které členové pravděpodobně získali. Subjekty, které nebyly členy, nemohly mimoto na rozdíl od členů normu zavést před jejím přijetím (viz bod 32). V tomto případě se proto usuzovalo, že dohoda představuje omezení podle čl. 101 odst. 1.

([2]) Nebo pokud by přijetí normy bylo výrazně opožděno neefektivním procesem, počáteční omezení by mohlo být vyváženo efektivností, kterou je nutno posoudit podle čl. 101 odst. 3.

([3]) Viz rozhodnutí Komise ze dne 14. října 2009 ve věci 39416, *Klasifikace typů lodí*. Rozhodnutí je k dispozici na adrese: http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/index/by_nr_78.html#i39_416.

([4]) Viz odstavec 261.

před přijetím normy individuálně zveřejnili své nejvíce omezující licenční podmínky, včetně maximálních sazeb licenčních poplatků, které budou účtovat, obvykle to nepovede k omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1 ([1]). Tato předchozí jednostranná zveřejnění nejvíce omezujících licenčních podmínek představují jeden ze způsobů, které normalizační organizaci umožňují přijmout rozhodnutí na základě informací o nevýhodách a výhodách jednotlivých alternativních technologií, a to nejen z technického hlediska, nýbrž rovněž z hlediska ceny.

Standardní podmínky

300. Stanovení a používání standardních podmínek je nutno posoudit v náležitém ekonomickém kontextu a na základě situace na relevantním trhu s cílem určit, zda dotyčné standardní podmínky pravděpodobně povedou k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž.

301. Je-li účast soutěžitelů na relevantním trhu na vlastním stanovení standardních podmínek **neomezená** (prostřednictvím účasti v obchodním sdružení či přímo) a stanovené standardní podmínky jsou **nezávazné** a **skutečně dostupné** pro každého, takovéto dohody pravděpodobně nevyvolávají omezující účinky na hospodářskou soutěž(s výhradou námitek uvedených v odstavcích 303, 304, 305 a 307).

302. Skutečně dostupné a nezávazné standardní podmínky v případě prodeje spotřebního zboží nebo služeb (za předpokladu, že nemají žádný dopad na cenu) tudíž obvykle nemají omezující účinek na hospodářskou soutěž, jelikož není pravděpodobné, že povedou k negativnímu účinku na jakost výrobků, jejich rozmanitost nebo inovaci. Existují však dvě obecné výjimky, kdy je nutné podrobnější posouzení.

303. Za prvé, standardní podmínky v případě prodeje spotřebního zboží nebo služeb, kdy tyto standardní podmínky stanoví rozsah produktu prodávaného zákazníkovi, a kde je tudíž významnější riziko omezení sortimentu produktů, by mohly vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, pakliže jejich běžné používání pravděpodobně povede k tomu, že jsou fakticky sladěné. Tak tomu může být tehdy, pokud rozsáhlé využívání standardních podmínek fakticky vede k omezení inovace a rozmanitosti produktů. K tomu může například dojít, pokud standardní podmínky u pojišťovacích smluv omezují praktický výběr hlavních prvků smlouvy ze strany zákazníka, například běžná pokrytá rizika. I když není používání standardních podmínek povinné, mohou tyto podmínky narušit pobídky soutěžitelů k soutěži s ohledem na diverzifikaci produktů.

304. Při posuzování toho, zda existuje nebezpečí, že standardní podmínky pravděpodobně mají omezující účinky v důsledku omezení sortimentu produktů, je nutno vzít v úvahu faktory jako existující hospodářská soutěž na trhu. Existuje-li například vysoký počet menších soutěžitelů, zdá se, že riziko omezení sortimentu produktů je menší, než pokud by existovalo jen několik málo větších soutěžitelů ([2]). Určitý údaj o pravděpodobnosti využívání standardních podmínek nebo o pravděpodobnosti toho, že standardní podmínky bude používat velká část trhu, mohou poskytnout rovněž podíly společností podílejících se na stanovení standardních podmínek na trhu. V tomto ohledu však není důležité analyzovat pouze to, zda budou vypracované standardní podmínky pravděpodobně používány velkou částí trhu, nýbrž rovněž to, zda se standardní podmínky vztahují pouze na část produktu, či na celý produkt (čím jsou standardní podmínky méně rozsáhlé, tím méně je pravděpodobné, že celkově povedou k omezení sortimentu produktů). Pokud by v případě neexistence standardních podmínek nebylo možné určitý produkt nabízet, nebude omezující účinek na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 pravděpodobný. Podle tohoto scénáře se stanovením standardních podmínek sortiment produktů spíše zvýší, než sníží.

([1]) Jakákoli jednostranná zveřejnění *ex ante* nejvíce omezujících licenčních podmínek by neměla soužit k zakrytí společného stanovování cen navazujících výrobků nebo náhradních práv k duševnímu vlastnictví /nebo technologií, což představuje, jak zdůrazněno v odstavci 274, omezení hospodářské soutěže jakožto cíl.

([2]) Pokud z předchozích zkušeností se standardními podmínkami na relevantním trhu vyplývá, že standardní podmínky nevedly k menší hospodářské soutěži s ohledem na diferenciaci výrobků, může to být rovněž náznakem toho, že stejný druh standardních podmínek vypracovaných pro sousední produkt nepovede k omezujícímu účinku na hospodářskou soutěž.

305. Za druhé, i když standardní podmínky nevymezují skutečný rozsah konečného produktu, mohou být rozhodující součástí transakce se zákazníkem z jiných důvodů. Příkladem je nakupování na internetu, při němž je zásadní důvěra zákazníků (například v používání bezpečných platebních systémů, náležitý popis produktů, jasná a transparentní pravidla pro tvorbu cen, pružnost postupů v případě vrácení zboží atd.). Jelikož je pro zákazníky obtížné jednoznačně posoudit veškeré tyto prvky, mají tendenci upřednostňovat rozšířené postupy, a standardní podmínky týkající se těchto prvků by se proto mohly stát fakticky normou, kterou musí společnosti dodržovat při prodeji na trhu. Ačkoliv jsou tyto standardní podmínky nezávazné, staly se fakticky normou, jejíž účinky se velmi blíží účinkům závazné normy a je nutno je analyzovat odpovídajícím způsobem.

306. Je-li používání standardních podmínek závazné, je nutno posoudit jejich dopad na jakost produktů, jejich rozmanitost a inovaci (zejména v případě, jsou-li standardní podmínky závazné na celém trhu).

307. Pokud by standardní podmínky (závazné či nezávazné) obsahovaly podmínky, které mají pravděpodobně negativní účinek na hospodářskou soutěž týkající se cen (například podmínky, které stanoví druh rabatů, které mají být poskytovány), pravděpodobně by vyvolaly omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

7.4. **Posouzení podle čl. 101 odst. 3**

7.4.1. *Růst efektivnosti*

Standardizační dohody

308. Standardizační dohody často vedou k významnému růstu efektivnosti. Normy platné pro celou Unii mohou například usnadnit integraci trhů a umožnit společnostem, aby uváděly své výrobky a služby na trh ve všech členských státech, což vede k vyššímu výběru pro spotřebitele a nižším cenám. Normy, které stanoví technickou interoperabilitu a kompatibilitu, často podněcují hospodářskou soutěž na základě výhod mezi technologiemi různých společností a pomáhají zamezit vázání na jednoho konkrétního dodavatele. Normy mohou mimoto snížit transakční náklady prodávajících a kupujících. Normy týkající se například jakosti, bezpečnosti nebo ekologických aspektů určitého výrobku mohou také usnadnit výběr pro spotřebitele a vést k vyšší jakosti výrobků. Normy hrají rovněž důležitou úlohu v oblasti inovace. Mohou zkrátit dobu potřebnou pro uvedení nové technologie na trh a usnadnit inovaci tím, že společnostem umožňují navázat na nejlepší ze schválených řešení.

309. Aby se v případě standardizačních dohod dosáhlo tohoto růstu efektivnosti, musí být informace nezbytné pro používání normy skutečně dostupné subjektům, které chtějí vstoupit na trh ([1]).

310. Šíření normy je možno zlepšit pomocí značek nebo log, které osvědčují shodu, a tím spotřebitelům poskytují jistotu. Dohody o testování a certifikaci přesahují hlavní cíl stanovení normy a obvykle představují samostatnou dohodu a trh.

311. V každém jednotlivém případě je nutno analyzovat účinky na inovaci. Má se však například za to, že normy, které na horizontální úrovni zajišťují kompatibilitu mezi různými technologickými platformami, vedou pravděpodobně k růstu efektivnosti.

Standardní podmínky

312. Používání standardních podmínek může přinést hospodářské přínosy, pro zákazníky je například snazší porovnat nabízené podmínky, což usnadňuje přechod mezi jednotlivými společnostmi. Standardní podmínky mohou vést rovněž k větší efektivnosti ve formě úspor transakčních nákladů a v určitých odvětvích (zejména tam, kde mají smlouvy složitou právní strukturu) usnadňovat vstup na trh. Standardní podmínky mohou rovněž zvýšit právní jistotu pro smluvní strany.

313. Čím vyšší je počet soutěžitelů na trhu, tím vyšší je růst efektivnosti plynoucí ze snazšího srovnání nabízených podmínek.

([1]) Viz rozhodnutí Komise ve věci IV/31.458, *X/Open Group*, bod 42: „*Komise se domnívá, že ochota skupiny výsledky co nejdříve zpřístupnit představuje základní prvek tohoto rozhodnutí o udělení výjimky*“.

7.4.2. *Nezbytnost*

314. Omezení, která zacházejí dále, než je nezbytně nutné k dosažení růstu efektivnosti, který může vyplývat ze standardizační dohody nebo standardních podmínek, nesplňují kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3.

Standardizační dohody

315. Posouzení každé standardizační dohody musí vzít v úvahu její pravděpodobný účinek na dotčené trhy na straně jedné a rozsah omezení, která mohou přesahovat cíl spočívající v dosažení větší efektivnosti, na straně druhé ([1]).

316. Účast na stanovování normy by měla být obvykle otevřená všem soutěžitelům na trhu či trzích, kterých se norma týká, pokud strany neprokážou významnou neefektivnost takovéto účasti nebo pokud se nepředpokládají uznané postupy pro kolektivní zastoupení zájmů ([2]).

317. Obecně by standardizační dohody měly zahrnovat nejvýše to, co je nezbytné k zajištění jejich cílů, ať už je to technická interoperabilita a kompatibilita, nebo určitá úroveň jakosti. V případech, kdy by spotřebitelům nebo celému hospodářství přineslo prospěch pouze jedno technologické řešení, měla by být tato norma stanovena na nediskriminačním základě. Technologicky neutrální normy mohou v určitých případech vést k většímu růstu efektivnosti. Začlenění náhradních práv k duševnímu vlastnictví ([3]) jako nezbytných součástí normy a současně nucení uživatelů normy, aby platili za více práv k duševnímu vlastnictví, než je z technického hlediska nezbytné, by překračovalo to, co je nezbytné k dosažení případně zjištěného růstu efektivnosti. Stejně tak by začlenění náhradních práv k duševnímu vlastnictví jako nezbytných součástí normy a omezení používání této technologie na konkrétní normu (tj. výhradní použití) mohlo omezit hospodářskou soutěž mezi technologiemi a nebylo by nezbytné k dosažení zjištěné efektivnosti.

318. Omezení ve standardizačních dohodách, která stanoví, že norma je pro hospodářské odvětví závazná a povinná, nejsou v zásadě nezbytně nutná.

319. Podobně standardizační dohody, které určitým subjektům svěřují výhradní právo ověřovat shodu s normou, překračují hlavní cíl stanovení normy a mohou rovněž omezit hospodářskou soutěž. Exkluzivitu však lze po určitou dobu odůvodnit například nutností získat zpět značné počáteční náklady ([4]). Standardizační dohoda by v tomto případě měla obsahovat přiměřené záruky k snížení možných rizik pro hospodářskou soutěž, která vyplývají z exkluzivity. To se týká mimo jiné poplatků za certifikaci, které musí být přiměřené a úměrné nákladům na ověření shody.

([1]) Ve věci IV/29/151, *Philips/VCR*, vedlo dodržování norem VCR k vyloučení ostatních, případně lepších systémů. Takovéto vyloučení bylo obzvláště závažné vzhledem k dominantnímu postavení společnosti Philips na trhu „… *Stranám byla uložena omezení, která nebyla nezbytná k dosažení těchto zlepšení. Kompatibilita videokazet VCR s přístroji vyrobenými jinými výrobci by byla zajištěna i v případě, že by posledně uvedení nemuseli přijmout povinnost dodržovat při výrobě videorekordérů normy VCR*“ (bod 31).

([2]) Viz rozhodnutí Komise ve věci IV/31.458, *X/Open Group*, bod 45: „*Cílů skupiny nemohlo být dosaženo, pokud by jakákoli jiná společnost, která byla ochotna se zavázat k cílům skupiny, měla právo stát se členem. To by vytvořilo praktické a logistické překážky pro řízení práce a případně by zabránilo schválení příslušných návrhů.*“ Viz rovněž rozhodnutí Komise ze dne 14. října 2009 ve věci 39416, *Klasifikace typů lodí*, bod 36: „*závazky mají zajistit náležitou rovnováhu mezi zachováním náročných kritérií pro členství v IACS na straně jedné a odstraněním zbytečných překážek členství v IACS na straně druhé. Nová kritéria zajistí, aby se členy IACS mohly stát pouze klasifikační společnosti, které jsou způsobilé z technického hlediska, což zamezí tomu, aby byla efektivnost a kvalita práce IACS nepatřičně narušena příliš shovívavými požadavky na účast v IACS. Nová kritéria nebudou současně bránit klasifikačním společnostem, které jsou způsobilé z technického hlediska a jsou ochotny pracovat od vstupu do IACS*“.

([3]) Technologie, kterou uživatelé nebo nabyvatelé licencí považují se zaměnitelnou či nahraditelnou jinou technologií, a to z důvodů vlastností technologií a jejich určeného použití.

([4]) V této souvislosti viz rozhodnutí Komise ve věcech IV/34.179, 34.202, 216, *Nizozemské jeřáby (SCK a FNK)*, Úř. věst. L 312, 23.12.1995, s. 79, bod 23: „*Zákaz týkající se využívání podniků, které nejsou osvědčeny SCK, jako subdodavatelů omezuje svobodnou činnost certifikovaných podniků. To, zda je nutno mít za to, že tento zákaz zabraňuje hospodářské soutěži, omezuje je či ji narušuje ve smyslu čl. 85 odst. 1, je nutno posoudit v právním a hospodářském kontextu. Je-li tento zákaz spojen s certifikačním systémem, který je zcela otevřený, nezávislý a transparentní a umožňuje přijímání rovnocenných záruk jiných systémů, lze tvrdit, že nemá omezující účinky na hospodářskou soutěž, nýbrž že má pouze plně zajistit jakost certifikovaných výrobků nebo služeb.*“

Standardní podmínky

320. Obvykle neexistuje důvod, aby byly standardní podmínky závazné a povinné pro hospodářské odvětví nebo členy obchodního sdružení, které je stanoví. Nelze však vyloučit možnost, že závazné standardní podmínky mohou být ve zvláštním případně nezbytně nutné k dosažení růstu efektivnosti, kterého je jimi dosaženo.

7.4.3. *Přenesení na spotřebitele*

Standardizační dohody

321. Růst efektivnosti, jehož bylo dosaženo nezbytnými omezeními, musí být přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž způsobené standardizační dohodou nebo standardními podmínkami. Příslušnou součástí analýzy pravděpodobného přenesení na spotřebitele je to, jaké postupy se používají s cílem zajistit, aby byly chráněny zájmy uživatelů norem a konečných spotřebitelů. Pokud normy usnadňují technickou interoperabilitu a kompatibilitu nebo hospodářskou soutěž mezi novými a již existujícími výrobky, službami a postupy, lze předpokládat, že norma přinese prospěch spotřebitelům.

Standardní podmínky

322. Riziko omezujících účinků na hospodářskou soutěž i pravděpodobnost růstu efektivnosti se zvyšují s podíly společností na trhu a s rozsahem, v jakém se používají standardní podmínky. Nelze tudíž stanovit obecně platný „bezpečný přístav", v jehož rámci neexistuje riziko omezujících účinků na hospodářskou soutěž nebo jenž umožňuje předpokládat, že vyšší efektivnost bude přenesena na spotřebitele v míře, která vyváží omezující účinky na hospodářskou soutěž.

323. Určitý růst efektivnosti, jehož je dosaženo standardními podmínkami, například vyšší srovnatelnost nabídek na trhu, snazší přechod mezi poskytovateli a právní jistota ustanovení obsažených ve standardních podmínkách, je pro spotřebitele nutně prospěšný. Pokud jde o jiné možné zvýšení efektivnosti, například nižší transakční náklady, je nezbytné v každém jednotlivém případě a v příslušném ekonomickém kontextu posoudit, zda je pravděpodobné, že tato vyšší efektivnost bude přenesena na spotřebitele.

7.4.4. *Zákaz vyloučení hospodářské soutěže*

324. To, zda standardizační dohoda stranám umožňuje vyloučit hospodářskou soutěž, závisí na různých zdrojích hospodářské soutěže na trhu, úrovni konkurenčního tlaku, který je na strany vyvíjen, a dopadu dohody na tento konkurenční tlak. Ačkoliv jsou pro tuto analýzu důležité podíly na trhu, nelze velikost zbývajících zdrojů skutečné hospodářské soutěže posoudit výhradně na základě podílů na trhu s výjimkou případů, kdy se norma stává fakticky normou hospodářského odvětví ([1]). V posledně uvedeném případě může být hospodářská soutěž vyloučena, je-li třetím stranám znemožněn účinný přístup k normě. Standardní podmínky používané většinou hospodářského odvětví mohou vytvářet fakticky normu hospodářského odvětví, způsobují proto stejné problémy. Pokud se však norma nebo standardní podmínky týkají pouze omezené části výrobku nebo služby, hospodářská soutěž nebude pravděpodobně vyloučena.

7.5. **Příklady**

325. Stanovení norem, které nemohou konkurenti splnit

Příklad č. 1

Situace: Normalizační organizace stanoví a zveřejní bezpečnostní normy, které se široce využívají v příslušném hospodářském odvětví. Na stanovení normy se podílí většina soutěžitelů hospodářského odvětví. Před přijetím normy vyvinul nový účastník na trhu výrobek, který je z technického hlediska rovnocenný, pokud jde o požadavky na výkon a funkce, což je uznáno technickou komisí normalizační organizace. Technické specifikace bezpečnostní normy jsou však bez objektivního důvodu vypracovány tak, že tomuto či jiným novým výrobkům neumožňují normu splnit.

([1]) Faktická standardizace se vztahuje na případ, kdy je (právně nezávazná) norma v praxi používána většinou daného průmyslového odvětví.

Analýza: Tato standardizační dohoda pravděpodobně povede k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 a není pravděpodobné, že by splňovala kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3. Členové organizace pro vývoj norem stanovili normu bez objektivního důvodu tak, aby výrobky konkurentů, které jsou založeny na jiných technologických řešeních, nemohly normu splnit, ačkoliv mají rovnocennou výkonnost. Tato norma, která nebyla stanovena na nediskriminačním základě, proto omezí nebo vyloučí inovaci a rozmanitost výrobků. Není pravděpodobné, že způsob, jakým byla norma vypracována, povede k vyššímu růstu efektivnosti než neutrální norma.

326. Nezávazná a transparentní norma zahrnující velkou část trhu

Příklad č. 2

Situace: Řada výrobců spotřební elektroniky s významnými podíly na trhu se dohodne na vypracování nové normy pro výrobek, který má následovat po DVD.

Analýza: Za předpokladu, že a) výrobci mohou nadále vyrábět jiné nové výrobky, které neodpovídají nové normě, b) účast na stanovení normy je neomezená a transparentní a c) standardizační dohoda neomezuje hospodářskou soutěž jinak, není pravděpodobně porušen čl. 101 odst. 1. Pokud se strany dohodnou, že budou vyrábět pouze výrobky, které odpovídají nové normě, dohoda by omezila technický rozvoj, snížila inovaci a znemožnila by stranám prodávat jiné výrobky, čímž by vytvořila omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

327. Standardizační dohoda bez zveřejnění práv k duševnímu vlastnictví

Příklad č. 3

Situace: Soukromá normalizační organizace podílející se na normalizaci v odvětví IKT (informačních a komunikačních technologií) má politiku v oblasti práv k duševnímu vlastnictví, která nevyžaduje zveřejnění práv k duševnímu vlastnictví, jež by mohla být nezbytná pro budoucí normu, ani k takovémuto zveřejňování nevybízí. Normalizační organizace přijala vědomé rozhodnutí, že takovouto povinnost neuloží, zejména s ohledem na skutečnost, že obecně se na všechny technologie, které by mohly být pro budoucí normu důležité, vztahuje mnoho práv k duševnímu vlastnictví. Normalizační organizace se proto domnívala, že by povinnost týkající se zveřejňování práv k duševnímu vlastnictví na straně jedné nevedla k výhodě spočívající v tom, že účastníci mohou zvolit řešení nezahrnující žádná práva k duševnímu vlastnictví či obsahující pouze málo takovýchto práv, a na straně druhé by vedla k dodatečným nákladům na analýzu, zda jsou práva k duševnímu vlastnictví potenciálně nezbytná pro budoucí normu. Politika normalizační organizace v oblasti práv k duševnímu vlastnictví však vyžaduje, aby všichni účastníci přijali závazek týkající se udělování licencí na jakákoli práva k duševnímu vlastnictví, která by mohla být obsažena v budoucí normě, za spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních podmínek. Politika v oblasti práv k duševnímu vlastnictví umožňuje rozhodnout se pro neúčast, pokud existuje zvláštní právo k duševnímu vlastnictví, které si držitel tohoto práva nepřeje do paušálního závazku týkajícího se udělování licencí zahrnout. V tomto konkrétním odvětví existuje několik konkurenčních soukromých normalizačních organizací. Účast v normalizační organizaci je otevřená všem subjektům působícím v daném odvětví.

Analýza: V mnoha případech bude povinnost týkající se zveřejňování práv k duševnímu vlastnictví prospěšná pro hospodářskou soutěž tím, že předem zvyšuje soutěž mezi jednotlivými technologiemi. Takováto povinnost obecně členům normalizační organizace při rozhodování mezi dvěma konkurenčními technologiemi umožňuje zohlednit částku související s právem k duševnímu vlastnictví obsaženým v konkrétní technologii (či případně vybrat technologii, která není pokryta právy k duševnímu vlastnictví). Částka související s právy k duševnímu vlastnictví obsaženými v technologii bude mít často přímý dopad na náklady na přístup k normě. V tomto zvláštním kontextu se však zdá, že se na všechny dostupné technologie vztahují práva k duševnímu vlastnictví, a dokonce mnoho takovýchto práv. Zveřejnění práva k duševnímu vlastnictví proto nebude mít kladný účinek spočívající v tom, že členové mohou při výběru technologie zohlednit částku související s právy k duševnímu vlastnictví, jelikož bez ohledu na vybranou technologii lze předpokládat,

že existují i jiná práva k duševnímu vlastnictví obsažená v této technologii. Zveřejnění práv k duševnímu vlastnictví by pravděpodobně nepřispělo k zajištění účinného přístupu k normě, což je v tomto scénáři dostatečně zaručeno paušálním závazkem týkajícím se udělování licencí na práva k duševnímu vlastnictví, která mohou být obsažena v budoucí normě, za spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních podmínek. Naopak, povinnost zveřejnit práva k duševnímu vlastnictví by mohla v tomto kontextu znamenat dodatečné náklady pro účastníky. Nezveřejnění práv k duševnímu vlastnictví může v této situaci vést rovněž k rychlejšímu přijetí normy, což může být důležité, pokud jsou řady konkurenčních normalizačních organizací. Z toho vyplývá, že není pravděpodobné, že by dohoda vyvolala negativní účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

328. Normy v pojišťovnictví

Příklad č. 4

Situace: Skupina pojišťoven se dohodne na nezávazných normách pro instalaci určitých bezpečnostních zařízení (například součástí a vybavení, které mají zabránit ztrátám a snížit je, a systémy tvořené těmito prvky). Tyto nezávazné normy stanovené pojišťovnami a) jsou schváleny s cílem vyřešit zvláštní potřebu a pomoci pojistitelům při řízení rizika a nabízejí pojistné odpovídající riziku; b) jsou projednány se subjekty instalujícími tato zařízení (nebo jejich zástupci) a k jejich názorům je přihlédnuto před dokončením norem; c) jsou příslušným sdružením pojišťoven zveřejněny ve vyhrazené části jeho internetových stránek, takže každý subjekt instalující tato zařízení nebo jiná zúčastněná strana k nim mají snadný přístup.

Analýza: Proces stanovování těchto norem je transparentní a zajišťuje zapojení zúčastněných stran. Výsledek je mimoto na přiměřeném a nediskriminačním základě snadno dostupný všem subjektům, které k němu chtějí mít přístup. Pokud norma nemá negativní účinky na navazující trh (například kvůli vyloučení určitých subjektů instalujících tato zařízení prostřednictvím velmi specifických a neodůvodněných požadavků na instalaci), není pravděpodobné, že povede k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž. I kdyby však normy vedly k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž, zdá se, že by byly splněny podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3. Normy napomohou pojistitelům při analýze rozsahu, v jakém instalace takovýchto systémů sníží příslušné riziko a zamezí ztrátám, takže mohou řídit rizika a nabídnout pojistné odpovídající riziku. S výhradou určitých námitek, které se týkají navazujícího trhu, by mohly zajistit rovněž vyšší efektivnost u subjektů instalujících tato zařízení a umožňují jim dodržovat jeden soubor norem pro všechny pojišťovny namísto zvláštního testování každou pojišťovnou. Mohou rovněž spotřebitelům usnadnit změnu pojistitele. Mohou být prospěšné rovněž pro menší pojistitele, kteří nemusí mít dostatečnou kapacitu pro zvláštní testování. Pokud jde o ostatní podmínky čl. 101 odst. 3, zdá se, že nezávazné normy nepřekračují to, co je nezbytné k dosažení dotyčného růstu efektivnosti, že přínosy budou přeneseny na spotřebitele (některé z nich přinesou dokonce spotřebitelům přímý prospěch) a že omezení nepovedou k vyloučení hospodářské soutěže.

329. Ekologické normy

Příklad č. 5

Situace: Téměř všichni výrobci praček se s podporou orgánu veřejné správy rozhodnou, že již nebudou vyrábět výrobky, které nevyhovují určitým ekologickým kritériím (například energetická účinnost). Strany společně drží 90 % trhu. Na výrobky, jež mají být z trhu postupně vyřazeny, připadá značná část celkového prodeje. Tyto výrobky budou nahrazeny výrobky, jež jsou šetrnější k životnímu prostředí, avšak také dražší. Dohoda dále nepřímo omezuje výstup třetích osob (například elektroenergetická zařízení a dodavatelé součástek zabudovaných do postupně vyřazovaných výrobků). Bez dohody by strany nepřesunuly svou výrobu a marketingové úsilí na ekologicky šetrnější výrobky.

Analýza: Dohoda stranám umožňuje kontrolovat individuální výrobu a týká se značné části jejich prodeje a celkového výstupu, přičemž zároveň snižuje výstup třetích osob. Rozmanitost výrobků, která je částečně zaměřena na vliv výrobku na životní prostředí, je omezena a ceny se pravděpodobně zvýší. Je proto pravděpodobné, že dohoda vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Zapojení orgánu veřejné správy není pro toto posouzení podstatné. Avšak

novější výrobky šetrnější k životnímu prostředí jsou technicky vyspělejší, nabízejí kvalitativní efektivnost ve formě většího počtu programů, které mohou spotřebitelé používat. Kupci praček budou mít rovněž prospěch z nákladové efektivnosti vyplývající z nižších provozních nákladů v podobě nižší spotřeby vody, elektřiny a pracích prostředků. Tato nákladová efektivnost se projevuje na trzích, které se liší od relevantního trhu, jehož se týká dohoda. Tuto efektivnost však lze vzít v úvahu, jelikož trhy, na nichž se objevují omezující účinky na hospodářskou soutěž a vyšší efektivnost, spolu vzájemně souvisí a skupina spotřebitelů, která je dotčena omezením a vyšší efektivností, je v podstatě stejná. Růst efektivnosti převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž v podobě vyšších nákladů. Je prokázáno, že jiné alternativy dohody jsou při zajišťování stejných čistých přínosů méně jisté a méně hospodárné. Strany mají z ekonomického hlediska k dispozici různé technické prostředky pro výrobu praček, které splňují schválené ekologické charakteristiky, a hospodářská soutěž bude nadále probíhat s ohledem na jiné vlastnosti výrobků. Zdá se proto, že by byla splněna kritéria čl. 101 odst. 3.

330. Normalizace podporovaná vládou

Příklad č. 6

Situace: V reakci na zjištění výzkumu týkajícího se doporučeného obsahu tuku v určitých zpracovaných potravinách, který provedla vládou financovaná skupina odborníků v jednom členském státě, se řada významných výrobců zpracovaných potravin v témže členském státě prostřednictvím formálních diskusí v rámci obchodního sdružení tohoto hospodářského odvětví dohodne, že stanoví doporučený obsah tuku ve výrobcích. Strany společně představují 70 % prodeje výrobků v daném členském státě. Iniciativa stran bude podpořena celostátní reklamní kampaní financovanou skupinou odborníků, která zdůrazňuje nebezpečí vysokého obsahu tuku ve zpracovaných potravinách.

Analýza: Ačkoliv se u obsahu tuku jedná o doporučení, je proto dobrovolný, v důsledku rozsáhlé propagace vyplývající z celostátní reklamní kampaně je pravděpodobné, že doporučený obsah tuku budou používat všichni výrobci zpracovaných potravin v daném členském státě. Je proto pravděpodobné, že se fakticky stane maximálním obsahem tuku ve zpracovaných potravinách. Na všech trzích výrobků by proto mohl být omezen výběr pro spotřebitele. Strany však budou moci nadále soutěžit s ohledem na řadu jiných vlastností výrobků, jako je cena, velikost výrobků, jakost, chuť, obsah ostatních živin a soli, vyváženost přísad a značka. Mimoto se může zvýšit hospodářská soutěž s ohledem na obsah tuku v nabízených výrobcích, pokud se strany budou snažit nabízet výrobky s co nejnižším obsahem tuku. Není proto pravděpodobné, že dohoda vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

331. Otevřená standardizace balení výrobků

Příklad č. 7

Situace: Velcí výrobci rychloobrátkového spotřebního zboží na trhu v určitém členském státě – a rovněž výrobci a distributoři v ostatních členských státech, kteří dotyčný výrobek prodávají do daného členského státu („dovozci“) – se s významnými dodavateli obalů dohodnou na vypracování a zavedení dobrovolné iniciativy týkající se normalizace velikosti a tvaru balení výrobku prodávaného v daném členském státě. V současnosti existují v rámci členských států i mezi nimi velké rozdíly ve velikostech a materiálech balení. To odráží skutečnost, že balení nepředstavuje vysoký podíl celkových výrobních nákladů a že náklady na přechod na jiné výrobce obalů nejsou významné. Pro toto balení neexistuje žádná stávající nebo projednávaná evropská norma. Dohodu strany uzavřely dobrovolně v reakci na tlak ze strany vlády členského státu s ohledem na plnění cílů v oblasti ochrany životního prostředí. Výrobci a dovozci společně představují 85 % prodeje dotyčného výrobku v daném členském státě. Dobrovolná iniciativa povede k jednotné velikosti výrobku určeného pro prodej v členském státě, který používá méně obalového materiálu, zabírá méně regálového prostoru, má nižší náklady na dopravu a balení a vzhledem k menším obalovým odpadům je šetrnější k životnímu prostředí. Snižuje rovněž náklady výrobců na recyklaci. Norma

nestanoví, že je nutno používat konkrétní druhy obalových materiálů. Specifikace normy byly dohodnuty mezi výrobci a dovozci otevřeným a transparentním způsobem, přičemž návrh specifikací byl za účelem otevřených konzultací zveřejněn na internetových stránkách daného odvětví dostatečně včas před přijetím normy. Konečné schválené specifikace jsou rovněž zveřejněny na internetových stránkách obchodního sdružení daného odvětví, které jsou volně přístupné všem možným novým účastníkům, a to i v případě, že nejsou členy tohoto obchodního sdružení.

Analýza: I když je dohoda dobrovolná, je pravděpodobné, že se norma v daném odvětví stane fakticky praxí, jelikož strany společně představují vysoký podíl trhu s dotčeným výrobkem v daném členském státě a vláda vybízí rovněž maloobchodníky, aby snížili obalové odpady. Jako taková by dohoda mohla teoreticky vytvářet překážky vstupu a vést k vylučujícím účinkům narušujícím hospodářskou soutěž na trhu v daném členském státě. To by představovalo riziko zejména pro dovozce dotyčného výrobku, kteří musí za účelem prodeje v daném členském státě výrobek případně přebalit, aby splnili fakticky normu, pokud velikost obalu používaného v jiném členském státě normě nevyhovuje. V praxi jsou však významné překážky vstupu a vyloučení nepravděpodobné, jelikož a) dohoda je dobrovolná, b) dohoda byla sjednána s významnými dovozci otevřeným a transparentním způsobem, c) náklady na přechod jsou nízké a d) technické podrobnosti normy jsou přístupné novým účastníkům, dovozcům a všem dodavatelům obalů. Dovozci budou v počáteční fázi vývoje normy informováni o možných změnách balení a budou mít možnost prostřednictvím otevřených konzultací k návrhu norem předložit svá stanoviska, než bude norma nakonec přijata. Dohoda proto nemusí vyvolávat omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

Každopádně je pravděpodobné, že v tomto případě budou splněny podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3: i) dohoda povede ke kvantitativní efektivnosti prostřednictvím nižších nákladů na dopravu a balení; ii) převládající podmínky hospodářské soutěže na trhu jsou takové, že toto snížení nákladů bude pravděpodobně přeneseno na spotřebitele; iii) dohoda obsahuje pouze minimální omezení nezbytná k dosažení normy týkající se balení a není pravděpodobné, že vyvolá značné vylučující účinky, a iv) u významné části dotyčného výrobku nebude hospodářská soutěž vyloučena.

332. Uzavřená normalizace balení výrobků

Příklad č. 8

Situace: Situace je stejná jako v příkladě č. 7 odstavci 331 s tím rozdílem, že norma je schválena pouze mezi výrobci rychloobrátkového spotřebního zboží usazenými v jednom členském státě (kteří představují 65 % prodeje dotyčného výrobku v daném členském státě), neuskutečnily se otevřené konzultace ohledně přijatých specifikací (které zahrnují podrobné normy týkající se druhu obalového materiálu, který je nutno používat) a specifikace dobrovolné normy nejsou zveřejněny. To mělo pro výrobce v ostatních členských státech za následek vyšší náklady na přechod než u domácích výrobců.

Analýza: Podobně jako v příkladě č. 7 odstavci 331 je dohoda sice dobrovolná, je však velmi pravděpodobné, že se norma v daném odvětví stane fakticky praxí, jelikož maloobchodníci jsou vládou rovněž vybízeni, aby snížili obalové odpady, a na domácí výrobce připadá 65 % prodeje dotyčného výrobku v daném členském státě. Skutečnost, že nebyli konzultováni příslušní výrobci v ostatních členských státech, měla za následek přijetí normy, která jim v porovnání s domácími výrobci ukládá vyšší náklady na přechod. Dohoda proto může pro dodavatele obalů, nové účastníky a dovozce (přičemž žádný z nich se na procesu stanovování norem nepodílel) vytvářet překážky vstupu a vyvolat potenciální vylučující účinky narušující hospodářskou soutěž, jelikož ti musí za účelem prodeje v daném členském státě výrobek případně přebalit, aby splnili fakticky normu, pokud velikost obalu používaného v jiných členských státech normě nevyhovuje.

Na rozdíl od příkladu č. 7 odstavce 331 se proces standardizace neuskutečnil otevřeným a transparentním způsobem. Noví účastníci, dovozci a dodavatelé obalů neměli zejména možnost vyjádřit se k navrhované normě a nebyli o normě až do pozdní fáze informováni, což mohlo mít za následek, že nemohli rychle a účinně změnit své výrobní metody nebo přejít na jiné dodavatele.

Noví účastníci, dovozci a dodavatelé obalů nemusí být mimoto schopni soutěžit, není-li norma známá nebo je-li obtížné ji dodržet. Zvláštní význam má v tomto případě skutečnost, že norma obsahuje podrobné specifikace týkající se obalových materiálů, jež je nutno používat, které bude vzhledem k uzavřené povaze konzultací a normy pro nové účastníky problematické dodržet. Dohoda proto může omezit hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Tento závěr není dotčen skutečností, že dohoda byla uzavřena s cílem splnit základní cíle v oblasti ochrany životního prostředí, které schválila vláda dotyčného státu.

Není pravděpodobné, že v tomto případě budou splněny podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3. Ačkoliv dohoda povede k podobné kvantitativní efektivnosti jako v příkladě č. 7 odstavci 331, uzavřená a soukromá povaha standardizační dohody a nezveřejnění podrobné normy týkající se druhu obalového materiálu, který je nutno používat, není pravděpodobně nezbytná k dosažení efektivnosti na základě dohody.

333. Nezávazné a otevřené standardní podmínky používané ve smlouvách s konečnými uživateli

Příklad č. 9

Situace: Obchodní sdružení distributorů elektřiny stanoví nezávazné standardní podmínky pro dodávky elektřiny konečným uživatelům. Standardní podmínky jsou stanoveny transparentním a nediskriminačním způsobem. Standardní podmínky zahrnují záležitosti jako specifikace místa odběru, umístění přípojky a napětí, ustanovení o spolehlivosti služby a postup vypořádání účtů mezi stranami smlouvy (například co se stane, pokud odběratel neumožní dodavateli odečet měřidla). Standardní podmínky nezahrnují záležitosti týkající se cen, tj. neobsahují žádné doporučené ceny nebo jiná ustanovení související s cenou. Standardní podmínky může používat kterákoliv společnost působící v daném odvětví, pokud je považuje za vhodné. Na těchto standardních podmínkách je založeno přibližně 80 % smluv uzavřených s konečnými uživateli na relevantním trhu.

Analýza: Tyto standardní podmínky pravděpodobně nevyvolají omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. I když se staly v hospodářském odvětví běžnou praxí, nezdá se, že by měly patrný negativní dopad na ceny, jakost nebo rozmanitost produktů.

334. Standardní podmínky použité ve smlouvách mezi společnostmi

Příklad č. 10

Situace: Stavební společnosti v určitém členském státě společně stanoví nezávazné a otevřené standardní podmínky, které má používat zhotovitel při předkládání cenové nabídky na stavební práce zákazníkovi. Je zahrnuta forma cenové nabídky spolu s podmínkami vhodnými pro budovy nebo stavby. Společně dokumenty tvoří smlouvu o dílo. Ustanovení zahrnují záležitosti jako sestavení smlouvy, obecné povinnosti zhotovitele a zákazníka a platební podmínky nesouvisející s cenou (například ustanovení, které upřesňuje právo zhotovitele oznámit pozastavení prací kvůli neplacení), pojištění, doba trvání, předání a vady díla, omezení odpovědnosti, ukončení smlouvy atd. Na rozdíl od příkladu č. 9 odstavce 333 tyto standardní podmínky budou často používány mezi společnostmi (jednou, která působí na trhu vyšší úrovně, a druhou působící na navazujícím trhu).

Analýza: Tyto standardní podmínky nebudou mít pravděpodobně omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Obvykle nedojde k významnému omezení výběru konečného produktu, a to stavebních prací, ze strany zákazníka. Ostatní omezující účinky na hospodářskou soutěž se nejeví jako pravděpodobné. Ve skutečnosti je řada z výše uvedených ustanovení (předání a vady díla, ukončení smlouvy atd.) často regulována právními předpisy.

335. Standardní podmínky usnadňující porovnávání produktů různých společností

Příklad č. 11

Situace: Vnitrostátní sdružení v pojišťovnictví distribuuje nezávazné standardní podmínky pro smlouvy o pojištění domácností. Tyto podmínky neuvádějí výši pojistného, úroveň pojistného krytí nebo nadměrné platby hrazené pojištěnými osobami. Tyto podmínky neukládají úplné pojistné krytí, včetně rizik, jimž není současně vystaven značný počet pojistníků, a nevyžadují, aby pojistníci získali u téhož pojistitele krytí různých rizik. Ačkoliv standardní pojistné podmínky používá většina pojišťoven, ne všechny jejich smlouvy obsahují stejné podmínky, jelikož ty jsou přizpůsobeny individuálním potřebám každého klienta, a proto fakticky neexistuje standardizace pojistných produktů nabízených spotřebitelům. Standardní pojistné podmínky spotřebitelům a spotřebitelským organizacím umožňují porovnat pojistky nabízené jednotlivými pojistiteli. Na stanovení standardních pojistných podmínek se podílelo sdružení spotřebitelů. Tyto podmínky jsou rovněž k dispozici novým účastníkům, a to na nediskriminačním základě.

Analýza: Tyto standardní pojistné podmínky souvisí spíše se složením konečného pojistného produktu. Pokud by tržní podmínky a jiné faktory prokazovaly, že by mohlo existovat riziko omezení rozmanitosti produktů v důsledku používání těchto standardních pojistných podmínek pojišťovnami, bylo by takovéto možné omezení pravděpodobně vyváženo růstem efektivnosti, například snazším porovnáním podmínek nabízených pojišťovnami ze strany spotřebitelů. Tato srovnání zase usnadní změnu pojišťoven, a tudíž zvýší hospodářskou soutěž. Pro spotřebitele představuje výhodu rovněž změna poskytovatelů a vstup konkurentů na trh. Skutečnost, že se na tomto procesu podílelo sdružení spotřebitelů, může v určitých případech zvýšit pravděpodobnost přenesení efektivnosti, z níž nemají spotřebitelé automaticky prospěch. Standardní pojistné podmínky pravděpodobně rovněž sníží transakční náklady a usnadní vstup pojistitelů na různé zeměpisné trhy a/nebo trhy produktů. Mimoto se nezdá, že by omezení přesahovala to, co je nezbytné k dosažení stanoveného růstu efektivnosti, a hospodářská soutěž nebude omezena. Je proto pravděpodobné, že budou splněna kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3.