

II

(Sdělení)

SDĚLENÍ 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

(2023/C 259/01)

OBSAH

	<i>Strana</i>
1. Úvod	7
1.1. Účel a struktura těchto pokynů	7
1.2. Použitelnost článku 101 na dohody o horizontální spolupráci	8
1.2.1. Úvod	8
1.2.2. Analytický rámec	10
1.2.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 1	11
1.2.4. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu	11
1.2.5. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž	12
1.2.6. Vedlejší omezení	13
1.2.7. Posouzení podle čl. 101 odst. 3	14
1.2.8. Dohody o horizontální spolupráci, které zpravidla nespádají do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1	14
1.3. Vztah k dalším pokynům, právním předpisům a judikatuře	15
2. Dohody o výzkumu a vývoji	17
2.1. Úvod	17
2.2. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj	18

2.2.1.	Definice výzkumu a vývoje v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj	18
2.2.2.	Definice dohod o výzkumu a vývoji v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj	18
2.2.3.	Podmínky pro výjimku podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj	20
2.2.4.	Tvrdá a vyloučená omezení	25
2.2.5.	Relevantní okamžik pro posouzení splnění podmínek v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj	27
2.2.6.	Odnětí výhody plynoucí z blokové výjimky	27
2.2.7.	Přechodné období	28
2.3.	Individuální posouzení dohod o výzkumu a vývoji podle čl. 101 odst. 1	28
2.3.1.	Relevantní trhy	29
2.3.2.	Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže	29
2.3.3.	Dohody o výzkumu a vývoji, které zpravidla neomezují hospodářskou soutěž	30
2.3.4.	Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu	30
2.3.5.	Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž	30
2.4.	Individuální posouzení dohod o výzkumu a vývoji podle čl. 101 odst. 3	32
2.4.1.	Růst efektivnosti	32
2.4.2.	Nezbytnost	32
2.4.3.	Přenesení na spotřebitele	32
2.4.4.	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	32
2.5.	Doba rozhodná pro posouzení	33
2.6.	Příklady	33
3.	Dohody o výrobě	36
3.1.	Úvod	36
3.2.	Relevantní trhy	38
3.3.	Nařízení o blokové výjimce pro specializaci	39
3.3.1.	Dohody o výrobě, na které se vztahuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci	39

3.3.2.	Ostatní ustanovení, na která se vztahuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci	40
3.3.3.	Distribuce podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci	40
3.3.4.	Služby podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci	41
3.3.5.	Práh podílu na trhu a doba trvání výjimky	41
3.3.6.	Tvrdá omezení v nařízení o blokové výjimce pro specializaci	42
3.3.7.	Odnětí výhody plynoucí z nařízení o blokové výjimce pro specializaci	42
3.3.8.	Přechodné období	43
3.4.	Individuální posouzení dohod o výrobě podle čl. 101 odst. 1	43
3.4.1.	Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže	43
3.4.2.	Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu	44
3.4.3.	Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž	44
3.5.	Individuální posouzení dohod o výrobě podle čl. 101 odst. 3	47
3.5.1.	Růst efektivnosti	47
3.5.2.	Nezbytnost	48
3.5.3.	Přenesení na spotřebitele	48
3.5.4.	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	48
3.6.	Dohody o sdílení mobilní telekomunikační infrastruktury	48
3.7.	Příklady	51
4.	Dohody o nákupu	55
4.1.	Úvod	55
4.2.	Posouzení podle čl. 101 odst. 1	56
4.2.1.	Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže	56
4.2.2.	Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu	56
4.2.3.	Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž	58
4.3.	Posouzení podle čl. 101 odst. 3	61

4.3.1.	Růst efektivnosti	61
4.3.2.	Nezbytnost	61
4.3.3.	Přenesení na spotřebitele	61
4.3.4.	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	62
4.4.	Příklady	62
5.	Dohody o obchodním využití	66
5.1.	Úvod	66
5.2.	Posouzení podle čl. 101 odst. 1	67
5.2.1.	Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže	67
5.2.2.	Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu	67
5.2.3.	Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž	68
5.3.	Posouzení podle čl. 101 odst. 3	69
5.3.1.	Růst efektivnosti	69
5.3.2.	Nezbytnost	70
5.3.3.	Přenesení na spotřebitele	70
5.3.4.	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	70
5.4.	Uchazečská konsorcia	70
5.5.	Příklady	73
6.	Výměna informací	76
6.1.	Úvod	76
6.2.	Posouzení podle čl. 101 odst. 1	77
6.2.1.	Úvod	77
6.2.2.	Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže vyplývající z výměny obchodně citlivých informací	78
6.2.3.	Povaha vyměňovaných informací	80
6.2.4.	Charakteristika výměny obchodně citlivých informací	83

6.2.5.	Charakteristiky trhu	87
6.2.6.	Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu	88
6.2.7.	Omezení hospodářské soutěže z hlediska důsledku	90
6.3.	Posouzení podle čl. 101 odst. 3	91
6.3.1.	Růst efektivnosti	91
6.3.2.	Nezbytnost	92
6.3.3.	Přenesení na spotřebitele	92
6.3.4.	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	92
6.4.	Příklady, postup vlastního posouzení a tabulka s návodem ke stanovení odpovědnosti v různých situacích	92
7.	Standardizační dohody	96
7.1.	Úvod	96
7.2.	Relevantní trhy	97
7.3.	Posouzení podle čl. 101 odst. 1	97
7.3.1.	Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže	97
7.3.2.	Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu	99
7.3.3.	Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž	99
7.4.	Posouzení podle čl. 101 odst. 3	104
7.4.1.	Růst efektivnosti	104
7.4.2.	Nezbytnost	104
7.4.3.	Přenesení na spotřebitele	105
7.4.4.	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	105
7.5.	Příklady	105
8.	Standardní podmínky	107
8.1.	Definice	107
8.2.	Relevantní trhy	107

8.3.	Posouzení podle čl. 101 odst. 1	107
8.3.1.	Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže	107
8.3.2.	Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu	107
8.3.3.	Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž	107
8.4.	Posouzení podle čl. 101 odst. 3	109
8.4.1.	Růst efektivnosti	109
8.4.2.	Nezbytnost	109
8.4.3.	Přenesení na spotřebitele	109
8.4.4.	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	109
8.5.	Příklady	109
9.	Dohody o udržitelnosti	110
9.1.	Úvod	110
9.2.	Dohody o udržitelnosti, které pravděpodobně nevyvolají obavy z narušení hospodářské soutěže	112
9.3.	Posouzení dohod o udržitelnosti podle čl. 101 odst. 1	113
9.3.1.	Obecné zásady	113
9.3.2.	Standardizační dohody o udržitelnosti	114
9.4.	Posouzení dohod o udržitelnosti podle čl. 101 odst. 3	117
9.4.1.	Růst efektivnosti	117
9.4.2.	Nezbytnost	117
9.4.3.	Přenesení na spotřebitele	119
9.4.4.	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	122
9.5.	Zapojení orgánů veřejné správy	122
9.6.	Příklady	122

1. ÚVOD

1.1. Účel a struktura těchto pokynů

1. Těmito pokyny se nahrazují pokyny z roku 2011 k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o horizontální spolupráci ⁽¹⁾. Jejich účelem je poskytnout právní jistotu tím, že pomohou podnikům posoudit slučitelnost jejich dohod o horizontální spolupráci s pravidly Unie pro hospodářskou soutěž a zároveň zajistí její účinnou ochranu. Dále mají podnikům usnadnit spolupráci způsoby, které jsou ekonomicky žádoucí, a tím například přispět k ekologické a digitální transformaci a podpořit odolnost vnitřního trhu ⁽²⁾.
2. V těchto pokynech jsou stanoveny zásady pro posuzování dohod o horizontální spolupráci a jednání ve vzájemné shodě podle článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie (dále jen „článek 101“) a analytický rámec pro usnadnění vlastního posouzení nejběžnějších typů dohod o horizontální spolupráci:
 - kapitola 1 je úvodem, který stanoví okolnosti, za nichž se na dohody o horizontální spolupráci vztahuje článek 101. V této kapitole je rovněž vysvětlen vztah mezi těmito pokyny a dalšími pokyny, právními předpisy a judikaturou majícími na dohody o horizontální spolupráci vliv. Obecnější návod uvedený v této úvodní kapitole je doplněn návody v kapitolách 2 až 9, které se týkají specifických typů horizontálních dohod. Proto je vhodné přejít si tuto kapitolu jako první a teprve poté se věnovat dalším kapitolám,
 - kapitola 2 se týká dohod o výzkumu a vývoji a obsahuje návod k uplatňování nařízení Komise (EU) 2023/1066 (dále jen „nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj“) ⁽³⁾,
 - kapitola 3 se týká dohod o výrobě a obsahuje návod k uplatňování nařízení Komise (EU) 2023/1067 (dále jen „nařízení o blokové výjimce pro specializaci“) ⁽⁴⁾,
 - kapitola 4 se týká dohod o nákupu,
 - kapitola 5 se týká dohod o obchodním využití,
 - kapitola 6 se týká výměny informací,
 - kapitola 7 se týká standardizačních dohod,
 - kapitola 8 se týká standardních podmínek.
3. Vzhledem k tomu, že se Komise zavázala k dosažení cílů Zelené dohody pro Evropskou unii ⁽⁵⁾, poskytuje kapitola 9 také návod k tomu, jak budou nejběžnější typy dohod o horizontální spolupráci podle článku 101 posuzovány, pokud sledují cíle udržitelnosti.
4. Vzhledem k vysokému počtu možných typů a kombinací horizontální spolupráce a širokému spektru tržních podmínek, v nichž tato spolupráce může nastat, je obtížné poskytnout pro každou možnou situaci specifický návod. Tyto pokyny proto nepředstavují jakýsi kontrolní seznam, který lze použít mechanicky. Každý případ je nutno posoudit na základě daných okolností.
5. Návod obsažený v těchto pokynech se vztahuje na dohody o horizontální spolupráci v oblasti zboží, služeb a technologií.

⁽¹⁾ Úř. věst. C 11, 14.1.2011, s. 1.

⁽²⁾ Viz rovněž sdělení Komise Evropskému parlamentu, Evropské radě, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů „Aktualizace nové průmyslové strategie 2020: budování silnějšího jednotného trhu pro oživení Evropy“ (COM (2021) 350 final).

⁽³⁾ Nařízení Komise (EU) 2023/1066 ze dne 1. června 2023 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na některé kategorie dohod o výzkumu a vývoji (Úř. věst. L 143, 2.6.2023, s. 9).

⁽⁴⁾ Nařízení Komise (EU) 2023/1067 ze dne 1. června 2023 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na některé kategorie specializačních dohod. (Úř. věst. L 143, 2.6.2023, s. 20).

⁽⁵⁾ Sdělení Komise Evropskému parlamentu, Evropské radě, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů „Zelená dohoda pro Evropu“ (COM(2019) 640 final).

6. Dohody o horizontální spolupráci mohou kombinovat různé fáze spolupráce, například výzkum a vývoj a výrobu nebo obchodní využití výsledků výzkumu a vývoje. Na takové kombinované dohody o spolupráci se tyto pokyny rovněž vztahují. Při používání těchto pokynů k jejich posouzení jsou zpravidla důležité všechny kapitoly týkající se jednotlivých fází spolupráce. Pro posouzení toho, zda se určité jednání považuje za omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu nebo důsledku, má však pro celou spolupráci přednost návod uvedený v kapitole týkající se té části kombinované spolupráce, kterou lze považovat za její „těžiště“.
7. Pro určení těžiště takových kombinovaných dohod o spolupráci jsou obzvláště důležité dva faktory: za prvé výchozí bod spolupráce a za druhé míra integrace jednotlivých funkcí, které jsou spojeny. Ačkoli není možné stanovit přesné a jednoznačné pravidlo, které by platilo pro všechny případy a všechny možné kombinace, obecně platí toto:
- a) těžištěm dohody o horizontální spolupráci, která zahrnuje jak společný výzkum a vývoj, tak i společnou výrobu (nebo společnou distribuci) výsledků této spolupráce bude zpravidla společný výzkum a vývoj – předpokládá se totiž, že ke společné výrobě (nebo společné distribuci) dojde pouze v případě, když je společný výzkum a vývoj úspěšný. Pokud jsou výsledky společného výzkumu a vývoje rozhodující pro následnou společnou výrobu (nebo společnou distribuci), má přednost návod v kapitole o dohodách o výzkumu a vývoji. Těžiště spolupráce by bylo jiné, pokud by se strany podílely na společné výrobě (nebo společné distribuci) v každém případě, tj. bez ohledu na společný výzkum a vývoj. V takovém případě by se spolupráce měla posuzovat jako dohoda o společné výrobě (nebo o společném obchodním využití) a přednost má návod v kapitole o dohodách o výrobě (nebo o společném obchodním využití). Pokud dohoda předpokládá plnou integraci činností stran v oblasti výroby a pouze částečnou integraci některých výzkumných a vývojových činností, těžištěm spolupráce bude společná výroba;
 - b) těžištěm dohody o horizontální spolupráci, která zahrnuje jak specializaci ve výrobě, tak společné obchodní využití výsledných výrobků, bude zpravidla specializace, jelikož ke společnému obchodnímu využití zpravidla dojde až v důsledku této specializace;
 - c) těžištěm dohody o horizontální spolupráci, která zahrnuje společnou výrobu a společné obchodní využití výsledných výrobků bude zpravidla společná výroba, jelikož ke společnému obchodnímu využití zpravidla dojde až v důsledku společné výroby.
8. Tento test těžiště platí pouze pro vztah mezi kapitolami těchto pokynů, nikoli pro vztah mezi nařízeními o blokových výjimkách. Oblast působnosti nařízení o blokové výjimce je vymezena jeho ustanoveními (viz kapitola 2 týkající se nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj a kapitola 3 týkající se nařízení o blokové výjimce pro specializaci). I když příklady uvedené v bodě 7 obecně naznačují, kde se může těžiště horizontální dohody o kombinované spolupráci nacházet, v praxi je nutná individuální analýza založená na konkrétním právním a ekonomickém kontextu každé dohody.

1.2. Použitelnost článku 101 na dohody o horizontální spolupráci

1.2.1. Úvod

9. Cílem článku 101 je zajistit, aby podniky nepoužívaly dohody o horizontální spolupráci k vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na vnitřním trhu, což by v konečném důsledku poškodilo spotřebitele.
10. Článek 101 se vztahuje na podniky a sdružení podniků. Podnik je jakákoliv entita tvořená osobními, hmotnými a nehmotnými složkami, která vykonává hospodářskou činnost, nezávisle na právním postavení této entity a způsobu jejího financování⁽⁶⁾. Sdružení podniků je subjekt, jehož prostřednictvím podniky stejného obecného typu koordinují své jednání na trhu⁽⁷⁾. Tyto pokyny se vztahují na dohody o horizontální spolupráci mezi podniky a na rozhodnutí sdružení podniků.

⁽⁶⁾ Viz například rozsudek ze dne 25. března 2021, *Deutsche Telekom v. Komise*, C-152/19 P, EU:C:2021:238, bod 72 a v něm citovaná judikatura.

⁽⁷⁾ Ve smyslu rozsudku ze dne 11. září 2014, *MasterCard v. Komise*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 76, a stanoviska generálního advokáta Légera ze dne 10. července 2001, *Wouters*, C-309/99, EU:C:2001:390, bod 61.

11. Pokud jedna společnost uplatňuje rozhodující vliv na jinou společnost, tvoří jednu hospodářskou jednotku, a jsou tudíž součástí stejného podniku⁽⁸⁾. Společnosti, které jsou součástí stejného podniku, se pro účely těchto pokynů nepovažují za konkurenty ani v případě, působí-li obě na stejném relevantním trhu (trzích) výrobku a zeměpisném trhu (trzích).
12. Pro účely stanovení odpovědnosti za porušení článku 101 Soudní dvůr konstatoval, že mateřské společnosti a jejich společný podnik tvoří jednu hospodářskou jednotku, a tudíž jeden podnik z hlediska práva hospodářské soutěže a relevantního trhu (trhů), pokud je prokázáno, že mateřské společnosti uplatňují na společný podnik rozhodující vliv⁽⁹⁾. S ohledem na tuto judikaturu Komise zpravidla nepoužije článek 101 na dohody nebo jednání ve vzájemné shodě mezi mateřskými společnostmi a jejich společným podnikem, pokud se týkají jednání, k němuž dochází na relevantním trhu (trzích), kde společný podnik působí, a v obdobích, během nichž mateřské společnosti uplatňují na společný podnik rozhodující vliv. Komise však zpravidla použije článek 101 na tyto kategorie dohod:
- a) dohody mezi mateřskými společnostmi o vytvoření společného podniku;
 - b) dohody mezi mateřskými společnostmi o změně rozsahu jejich společného podniku;
 - c) dohody mezi mateřskými společnostmi a jejich společným podnikem o výrobcích nebo zeměpisných oblastech, v nichž společný podnik nepůsobí, a
 - d) dohody mezi mateřskými společnostmi, které nezahrnují jejich společný podnik, i když se dohoda týká výrobků nebo zeměpisných oblastí, v nichž společný podnik působí.
13. Skutečnost, že společný podnik a jeho mateřské společnosti jsou na určitém trhu považovány za součást stejného podniku, nebrání tomu, aby mateřské společnosti byly považovány na jiných trzích za nezávislé⁽¹⁰⁾.
14. Aby se článek 101 na horizontální spolupráci vztahoval, musí mezi konkurenty existovat určitá forma koordinace, konkrétně dohoda mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků nebo jednání ve vzájemné shodě.

Pro účely článku 101 a těchto pokynů se dohodou rozumí projev shody vůle mezi dvěma nebo více podniky spolupracovat⁽¹¹⁾. Jednání ve vzájemné shodě je forma koordinace mezi podniky, kdy podniky sice k uzavření dohody nedospěly, ale vědomě nahrazují rizika hospodářské soutěže vzájemnou praktickou spoluprací⁽¹²⁾. Pojem „jednání ve vzájemné shodě“ předpokládá kromě vzájemné shody mezi zúčastněnými podniky i jejich následné odpovídající chování na trhu a příčinnou souvislost mezi těmito oběma skutečnostmi⁽¹³⁾.

15. Existence dohody, jednání ve vzájemné shodě nebo rozhodnutí sdružení podniků sama o sobě neznamená, že dochází k omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1. Pokud není uvedeno jinak, pro snazší orientaci zahrnuje pojem „dohoda“ v těchto pokynech také jednání ve vzájemné shodě a rozhodnutí sdružení podniků.
16. Dohody o horizontální spolupráci mohou být uzavřeny mezi skutečnými nebo potenciálními konkurenty. Dva podniky se považují za skutečné konkurenty, pokud působí na stejném trhu výrobků a zeměpisném trhu. Podnik se považuje za potenciálního konkurenta jiného podniku, je-li při neexistenci dohody pravděpodobné,

⁽⁸⁾ Viz například rozsudek ze dne 24. října 1996, *Viho*, C-73/95 P, EU:C:1996:405, bod 51. Uplatňování rozhodujícího vlivu mateřskou společností na jednání dceřiné společnosti lze předpokládat v případě, kdy mateřská společnost dceřinou společností zcela vlastní nebo drží všechna hlasovací práva spojená s jejími akciemi; viz například rozsudek ze dne 10. září 2009, *Akzo*, C-97/08 P, EU:C:2009:536, bod 60 a dále, rozsudek ze dne 27. ledna 2021, *The Goldman Sachs Group Inc v. Komise*, C-595/18 P, EU:C:2021:73, bod 36.

⁽⁹⁾ Rozsudek ze dne 26. září 2013, *El du Pont de Nemours and Company*, C-172/12 P, EU:C:2013:601, bod 47, a rozsudek ze dne 14. září 2017, *LG Electronics Inc. a Koninklijke Philips Electronics NV*, C-588/15 P a C-622/15 P, EU:C:2017:679, body 71 a 76.

⁽¹⁰⁾ Rozsudek ze dne 14. září 2017, *LG Electronics Inc. a Koninklijke Philips Electronics NV*, C-588/15 P a C-622/15 P, EU:C:2017:679, bod 79.

⁽¹¹⁾ Viz například rozsudek ze dne 13. července 2006, *Komise v. Volkswagen*, C-74/04 P, EU:C:2006:460, bod 37.

⁽¹²⁾ Viz například rozsudek ze dne 4. června 2009, *T-Mobile Netherlands a další*, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 26; rozsudek ze dne 31. března 1993, *Wood Pulp*, C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 a C-125/85 až C-129/85, EU:C:1993:120, bod 63.

⁽¹³⁾ Rozsudek ze dne 19. března 2015, *Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe v. Komise*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 126 a v něm citovaná judikatura.

že prvně uvedený podnik v krátké době ⁽¹⁴⁾ uskuteční potřebné dodatečné investice nebo vynaloží jiné nezbytné transformační náklady za účelem vstupu na relevantní trh, na němž působí jiný podnik. Toto posouzení musí být postaveno na reálném základě, pouhá teoretická možnost vstupu na trh nestačí ⁽¹⁵⁾. Pokud není uvedeno jinak, odkazy v těchto pokynech na konkurenty zahrnují jak skutečné, tak potenciální konkurenty.

Pro posouzení, zda lze podnik považovat za potenciálního konkurenta jiného podniku, mohou být relevantní tyto faktory:

- a) zda má podnik pevný záměr a přirozenou schopnost vstoupit na trh v krátké době a nečelí při vstupu na trh nepřekonatelným překážkám ⁽¹⁶⁾;*
- b) zda podnik podnikl dostatečná přípravná opatření, která mu umožní na příslušný trh vstoupit;*
- c) skutečné a konkrétní možnosti podniku, který na daném trhu dosud nepůsobí, na tento trh vstoupit a konkurovat jednomu nebo více jiným podnikům – čistě hypotetická možnost vstupu na trh nebo pouhý úmysl není dostačující;*
- d) struktura trhu a hospodářský a právní kontext, jimiž se řídí jeho fungování ⁽¹⁷⁾;*
- e) pro posouzení existence konkurenčního vztahu mezi podnikem, který je na daném trhu již etablován, a podnikem, který na něm dosud nepůsobí, je relevantním faktorem to, jak je tento podnik vnímán etablovaným podnikem, neboť pokud jej vnímá jako potenciálního nového účastníka trhu, může jeho pouhá existence vytvářet na etablovaný podnik konkurenční tlak.*

1.2.2. Analytický rámec

17. Posouzení podle článku 101 se skládá ze dvou kroků. Prvním krokem podle čl. 101 odst. 1 je posouzení toho, zda má dohoda mezi podniky, která by mohla ovlivnit obchod mezi členskými státy, protisoutěžní účel nebo skutečné či potenciální ⁽¹⁸⁾ omezující důsledky pro hospodářskou soutěž.
18. Druhým krokem podle čl. 101 odst. 3, který je relevantní, pouze pokud se zjistí, že dohoda ve smyslu čl. 101 odst. 1 omezuje hospodářskou soutěž, je určení výhod plynoucích z dohody a posouzení, zda tyto výhody vyvažují nevýhody pro hospodářskou soutěž ⁽¹⁹⁾. Vyvážení těchto pro hospodářskou soutěž omezujících a prospěšných účinků se provádí výhradně v rámci stanoveném čl. 101 odst. 3 ⁽²⁰⁾. Pokud výhody pro spotřebitele na relevantním trhu nepřevažují nad omezením hospodářské soutěže, čl. 101 odst. 2 stanoví, že dohoda je od počátku neplatná.
19. Článek 101 se nepoužije, pokud bylo protisoutěžní jednání podnikům uloženo vnitrostátními právními předpisy nebo vnitrostátním právním rámcem, které vyloučily jakoukoli možnost soutěžního jednání ze strany

⁽¹⁴⁾ To, co představuje „krátkou dobu“, závisí na právním a hospodářském kontextu a okolnostech daného případu, a zejména na tom, zda je dotčený podnik stranou dohody o horizontální spolupráci, či třetí stranou. Když Komise používá pro účely posouzení, zda by se strana dohody měla považovat za potenciálního konkurenta jiné strany, pojem „krátká doba“, bere zpravidla v úvahu delší dobu, než když tento pojem používá pro účely posouzení schopnosti třetí strany vyvíjet na strany dohody konkurenční tlak. Aby bylo možné třetí stranu považovat za potenciálního konkurenta, musí existovat předpoklad, že na trh vstoupí dostatečně rychle, protože jen tak bude hrozbou jejího potenciálního vstupu na trh na chování stran dohody a ostatních účastníků trhu vyvíjen tlak. Z těchto důvodů se v nařízeních o blokové výjimce pro výzkum a vývoj a pro specializaci za „krátkou dobu“ považuje období nejvýše tří let.

⁽¹⁵⁾ Rozsudek ze dne 30. ledna 2020, *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, body 37 a 38.

⁽¹⁶⁾ Za nepřekonatelnou překážku nelze považovat existenci patentu jako takovou. Viz rozsudek ze dne 25. března 2021, *Lundbeck*, C-591/16 P, EU:C:2021:243, body 38, 58 a 59.

⁽¹⁷⁾ Viz například rozsudek ze dne 30. ledna 2020, *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, body 36 až 58.

⁽¹⁸⁾ Ustanovení čl. 101 odst. 1 zakazuje jak skutečné, tak i potenciální protisoutěžní účinky; viz například rozsudek ze dne 28. května 1998, *John Deere*, C-7/95 P, EU:C:1998:256, bod 77; rozsudek ze dne 23. listopadu 2006, *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 50.

⁽¹⁹⁾ Viz rozsudek ze dne 6. října 2009, *GlaxoSmithKline*, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P a C-519/06 P, EU:C:2009:610, bod 95.

⁽²⁰⁾ Rozsudek ze dne 23. října 2003, *Van den Bergh Foods v. Komise*, T-65/98, EU:T:2003:281, bod 107; rozsudek ze dne 18. září 2001, *Métropole télévision (M6) a další v. Komise*, T-112/99, EU:T:2001:215, bod 74; rozsudek ze dne 2. května 2006, *O2 v. Komise*, T-328/03, EU:T:2006:116, bod 69 a dále. Zohlednění účinků prospěšných pro hospodářskou soutěž umožňuje vzít v potaz objektivní závažnost určitého jednání. Není zamýšleno jako „pravidlo rozumného uvážení“, podle něhož by bylo při kvalifikaci dohody jako „omezení hospodářské soutěže“ podle čl. 101 odst. 1 třeba poměřovat její kladné a záporné účinky pro hospodářskou soutěž, viz rozsudek ze dne 30. ledna 2020, *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, bod 104.

těchto podniků⁽²¹⁾. V takových situacích je podnikům zakázáno samostatné jednání, které by mohlo vyloučit, omezit nebo narušit hospodářskou soutěž⁽²²⁾. Skutečnost, že orgány veřejné správy k uzavření dohody o horizontální spolupráci motivují, ještě neznamená, že je tato dohoda podle článku 101 povolena⁽²³⁾. Článek 101 se na podniky vztahuje i v případě, že je vnitrostátní právní předpisy k samostatnému protisoutěžnímu jednání pouze motivují nebo jim takové jednání usnadňují, například pokud orgány veřejné správy motivují podniky k uzavírání horizontálních dohod o spolupráci, aby bylo prostřednictvím samoregulace dosaženo cíle veřejné politiky.

1.2.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 1

1.2.3.1. Výhody horizontální spolupráce

20. Dohody o horizontální spolupráci mohou mít značné hospodářské přínosy, včetně přínosů pro udržitelnost, zejména pokud spojují vzájemně se doplňující činnosti, dovednosti nebo aktiva. Horizontální spolupráce může být způsobem, jak sdílet rizika, ušetřit náklady, zvýšit investice, sloučit know-how, zvýšit kvalitu a rozmanitost výrobků a urychlit inovaci. Podobně může být také prostředkem k řešení nedostatků a narušení v dodavatelských řetězcích nebo ke snížení závislosti na určitých výrobcích, službách a technologiích.

1.2.3.2. Obavy vyplývající z horizontální spolupráce

21. Dohody o horizontální spolupráci nicméně mohou různými způsoby omezovat hospodářskou soutěž na relevantním trhu. Mohou například vést k tajné dohodě mezi stranami nebo k protisoutěžnímu uzavření trhu.

Dohoda o horizontální spolupráci může snížit rozhodovací nezávislost stran a v důsledku toho zvýšit pravděpodobnost, že budou své chování koordinovat v zájmu dosažení tajně dohodnutého výsledku. Může rovněž vést ke snazší, stabilnější nebo účinnější koordinaci u stran, které své jednání koordinovaly již dříve, a to buď díky tomu, že jim umožní ještě robustnější koordinaci, nebo díky tomu, že jim umožní účtovat ještě vyšší ceny. Horizontální spolupráce může například vést ke sdělení obchodně citlivých informací, a tím zvýšit pravděpodobnost koordinace mezi stranami v oblasti spolupráce či mimo tuto oblast. Strany mohou navíc dosáhnout významné shodnosti nákladů (tj. té části variabilních nákladů, kterou mají strany shodnou), což jim umožní snáze koordinovat tržní ceny a objem výroby. Snížení hospodářské soutěže může mít rovněž negativní důsledky pro kvalitu nebo rozmanitost výrobků, inovace a další parametry hospodářské soutěže.

Některé dohody o horizontální spolupráci, například dohody o výrobě a standardizační dohody, mohou vést k protisoutěžnímu uzavření trhu. Taková dohoda může konkurentům stran bránit v účinné hospodářské soutěži nebo je v ní omezit, například tím, že jim je odepřen přístup k důležitým vstupům nebo zablokována důležitá cesta na trh. Výměna obchodně citlivých informací může rovněž představovat značné konkurenční znevýhodnění konkurentů, kteří do ní nejsou zapojeni, v porovnání s podniky, které do ní zapojeny jsou.

1.2.4. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu

22. Některé formy spolupráce mezi podniky mohou být považovány za škodlivé pro řádné fungování běžné hospodářské soutěže již ze své povahy⁽²⁴⁾. Jakmile je zjištěn protisoutěžní účel dohody, není již nutné zkoumat skutečné nebo potenciální důsledky tohoto chování na trh⁽²⁵⁾.
23. Pojem omezení hospodářské soutěže „z hlediska účelu“ je třeba vykládat restriktivně a lze jej použít pouze na některé dohody mezi podniky, které samy o sobě a s ohledem na obsah svých ustanovení, své cíle

⁽²¹⁾ Viz rozsudek ze dne 14. října 2010, *Deutsche Telekom*, C-280/08 P, EU:C:2010:603, body 80 a 81. Tato možnost byla vykládána restriktivně; viz například rozsudek ze dne 29. října 1980, *Van Landewyck*, spojené věci 209 až 215 a 218/78, EU:C:1980:248, body 130 až 134; rozsudek ze dne 11. listopadu 1997, *Ladbroke Racing*, C-359/95 P a C-379/95 P, EU:C:1997:531, bod 33 a dále.

⁽²²⁾ Rozsudek ze dne 9. září 2003, *CIF*, C-198/01, EU:C:2003:430, bod 54 a dále.

⁽²³⁾ Viz například rozsudek ze dne 13. prosince 2006, *FNCBV a další v. Komise (French Beef)*, T-217/03 a T-245/03, EU:T:2006:391, bod 92.

⁽²⁴⁾ Viz například rozsudek ze dne 11. září 2014, *CB v. Komise*, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, body 49 a 50.

⁽²⁵⁾ Viz například rozsudek ze dne 6. října 2009, *GlaxoSmithKline*, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P a C-519/06 P, EU:C:2009:610, bod 55; rozsudek ze dne 20. listopadu 2008, *BIDS*, C-209/07, EU:C:2008:643, bod 16; rozsudek ze dne 4. června 2009, *T-Mobile Netherlands a další*, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 29 a dále; rozsudek ze dne 28. května 1998, *John Deere*, C-7/95 P, EU:C:1998:256, bod 77.

a hospodářský a právní kontext, jehož jsou součástí, vykazují dostatečný stupeň škodlivosti pro hospodářskou soutěž, aby bylo možné mít za to, že jejich důsledky není nutné posuzovat ⁽²⁶⁾.

24. Podle judikatury lze omezení kvalifikovat jako omezení „z hlediska účelu“ na základě dostatečně rozsáhlé a spolehlivé zkušenosti, aby bylo možné mít za to, že dotčená dohoda je ze své povahy škodlivá pro řádné fungování běžné hospodářské soutěže ⁽²⁷⁾, nebo na základě charakteristických rysů dohody, z nichž může být vyvozena její zvláštní škodlivost pro hospodářskou soutěž, v příslušném případě na základě podrobné analýzy dohody, jejích cílů a jejího hospodářského a právního kontextu ⁽²⁸⁾.
 25. Aby bylo možné určit omezení „z hlediska účelu“, nemusí existovat přímá souvislost mezi dohodou a spotřebitelskými cenami ⁽²⁹⁾. Cílem článku 101 je chránit nejen bezprostřední hospodářské zájmy jednotlivých konkurentů nebo spotřebitelů, ale i strukturu trhu, a tím hospodářskou soutěž jako takovou ⁽³⁰⁾.
 26. Při posuzování toho, zda má dohoda protisoutěžní účel ⁽³¹⁾, se berou v potaz tyto prvky:
 - a) obsah dohody;
 - b) cíle, jichž má dosáhnout, a
 - c) hospodářský a právní kontext, jehož je součástí.
 27. Při posuzování tohoto právního a hospodářského kontextu je třeba vzít v úvahu také ⁽³²⁾:
 - a) povahu dotčeného zboží nebo služeb a
 - b) skutečné podmínky fungování a struktury dotčeného trhu nebo trhů ⁽³³⁾.
 28. Pokud se strany dovolávají možných účinků dohody prospěšných pro hospodářskou soutěž, musí být tyto účinky jakožto součásti kontextu pro účely kvalifikace dohody jako omezení z hlediska účelu řádně zohledněny, jelikož mohou zpochybnit celkové posouzení dostatečné škodlivosti dohody z hlediska hospodářské soutěže ⁽³⁴⁾. Pro tyto účely by však takové pro hospodářskou soutěž prospěšné účinky měly být nejen prokázány a relevantní, ale měly by být příslušné dohodě rovněž vlastní a dostatečně závažné ⁽³⁵⁾.
 29. Úmysl účastníků není pro určení protisoutěžního účelu dohody nezbytný, lze jej ale zohlednit ⁽³⁶⁾.
- 1.2.5. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž
30. Dohoda o horizontální spolupráci, která sama o sobě nevykazuje dostatečný stupeň škodlivosti pro hospodářskou soutěž, pro ni může mít přesto omezující důsledky. Aby měla dohoda o horizontální spolupráci pro hospodářskou soutěž omezující důsledky, musí mít skutečně nebo pravděpodobně výrazný nepříznivý dopad

⁽²⁶⁾ Rozsudek ze dne 30. ledna 2020, *Generics (UK) Ltd a další*, C-307/18, EU:C:2020:52, bod 67 a v něm citovaná judikatura.

⁽²⁷⁾ Rozsudek ze dne 2. dubna 2020, *Gazdasági Versenyhivatal v. Budapest Bank Nyrt. a další*, C-228/18, EU:C:2020:265, body 76 a 79.

⁽²⁸⁾ Viz rozsudek ze dne 25. března 2021, *Lundbeck*, C-591/16 P, EU:C:2021:243, body 130 až 131, a rozsudek ze dne 25. března 2021, *Sun v. Komise*, C-586/16 P, EU:C:2021:241, bod 86. Skutečnost, že Komise předtím nepovažovala dohodu podobnou dotčené dohodě za omezující „z hlediska účelu“, sama o sobě nebrání tomu, aby tak v budoucnu učinila.

⁽²⁹⁾ Cena je vedle parametrů, jako je objem výroby, kvalita výrobků, rozmanitost výrobků nebo inovace, jedním z parametrů hospodářské soutěže.

⁽³⁰⁾ Rozsudek ze dne 4. června 2009, *T-Mobile Netherlands a další*, C-8/08, EU:C:2009:343, body 38 a 39; rozsudek ze dne 19. března 2015, *Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe v. Komise*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 125. Rozsudek ze dne 12. ledna 2023, *HSBC v. Komise*, C-883/19 P, EU:C:2023:11, bod 121.

⁽³¹⁾ Omezení, která jsou v nařízeních o blokových výjimkách a v pokynech a oznámeních označena za tvrdá omezení, považuje Komise zpravidla za omezení z hlediska účelu.

⁽³²⁾ V případě dohod, u nichž Soudní dvůr Evropské unie již rozhodl, že představují zvláště závažná narušení pravidel hospodářské soutěže, se tak analýza právního a hospodářského kontextu může omezit na to, co se jeví jako nezbytně nutné pro závěr o existenci omezení z hlediska účelu, viz rozsudek ze dne 20. ledna 2016, *Toshiba*, C-373/14 P, EU:C:2016:26, bod 29.

⁽³³⁾ Viz rozsudek ze dne 11. září 2014, *CB v. Komise*, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, bod 53; rozsudek ze dne 19. března 2015, *Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe v. Komise*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 117, a rozsudek ze dne 2. dubna 2020, *Budapest Bank a další*, C-228/18, EU:C:2020:265, bod 51.

⁽³⁴⁾ Rozsudek ze dne 30. ledna 2020, *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, body 103 až 107, a rozsudek ze dne 12. ledna 2023, *HSBC v. Komise*, C-883/19 P, EU:C:2023:11, bod 139.

⁽³⁵⁾ Rozsudek ze dne 30. ledna 2020, *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, bod 107.

⁽³⁶⁾ Viz například rozsudek ze dne 14. března 2013, *Allianz Hungária Biztosító a další*, C-32/11, EU:C:2013:160, bod 37; rozsudek ze dne 11. září 2014, *CB v. Komise*, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, bod 54, a rozsudek ze dne 19. března 2015, *Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe v. Komise*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 118.

na nejméně jeden parametr hospodářské soutěže na trhu, jako je cena, objem výroby, kvalita výrobků, rozmanitost výrobků nebo inovace. Aby bylo možné zjistit, zda tomu tak je, je třeba zkoumat hospodářskou soutěž v konkrétním rámci, v němž by probíhala nebýt této dohody ⁽³⁷⁾.

31. Dohody mohou mít omezující důsledky v případě výrazného omezení hospodářské soutěže mezi podniky, které jsou stranami dohody, nebo mezi jednou z těchto stran a třetí stranou. To znamená, že dohoda musí snižovat rozhodovací nezávislost stran ⁽³⁸⁾, a to buď v důsledku povinností obsažených v dohodě, které upravují tržní chování nejméně jedné strany, nebo ovlivněním tržního chování nejméně jedné strany například tím, že mění její motivaci.
32. Pro posuzování toho, zda má dohoda omezující důsledky, jsou relevantní tyto faktory:
- a) povaha a obsah dohody;
 - b) konkrétní rámec, v němž spolupráce probíhá, zejména hospodářský a právní kontext, v němž dotčené podniky působí, povaha dotčeného zboží nebo služeb a skutečné podmínky fungování a struktura dotčeného trhu nebo trhů ⁽³⁹⁾;
 - c) nakolik strany mají nebo získají jednotlivě či společně určitý stupeň tržní síly ⁽⁴⁰⁾ a nakolik dohoda přispívá k vytvoření, zachování nebo posílení této tržní síly nebo stranám umožňuje takovou tržní sílu využít;
 - d) omezující důsledky pro hospodářskou soutěž mohou být skutečné i potenciální, ale v každém případě musí být dostatečně výrazné ⁽⁴¹⁾.
33. V některých případech podniky uzavírají dohody o horizontální spolupráci, protože by na základě objektivních faktorů nemohly realizovat projekt nebo činnost, na něž se spolupráce vztahuje, samostatně, například kvůli svým omezeným technickým možnostem. Takové dohody o horizontální spolupráci k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 pravidla nevedou, s výjimkou případu, kdy by strany mohly projekt realizovat s méně přísnými omezeními ⁽⁴²⁾.

1.2.6. Vedlejší omezení

34. Pokud se podniky účastní spolupráce, která do působnosti zákazu v čl. 101 odst. 1 nespadá, protože hospodářskou soutěž neovlivňuje nebo na ni má pozitivní účinek, pak omezení obchodní samostatnosti jednoho nebo více zúčastněných podniků do působnosti tohoto zákazu nespadá, pokud je toto omezení k realizaci spolupráce objektivně nezbytné a přiměřené cílům spolupráce (tzv. „vedlejší omezení“) ⁽⁴³⁾. Aby bylo možné určit, zda dané omezení představuje vedlejší omezení, je třeba přezkoumat, zda by spolupráce byla nemožná, kdyby dané omezení neexistovalo. Skutečnost, že spolupráce je bez příslušného omezení pouze obtížněji realizovatelná nebo méně výnosná, nečiní toto omezení „objektivně nezbytným“, a tudíž vedlejším ⁽⁴⁴⁾.

⁽³⁷⁾ Rozsudek ze dne 30. ledna 2020, *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, bod 118; rozsudek ze dne 12. prosince 2018, *Krka v. Komise*, T-684/14, EU:T:2018:918, bod 315, a rozsudek ze dne 11. září 2014, *MasterCard v. Komise*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 166.

⁽³⁸⁾ Rozsudek ze dne 28. května 1998, *John Deere*, C-7/95 P, EU:C:1998:256, bod 88; rozsudek ze dne 23. listopadu 2006, *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 51.

⁽³⁹⁾ Rozsudek ze dne 30. ledna 2020, *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, bod 116 a v něm citovaná judikatura. Konkrétní rámec spolupráce může zahrnovat takové faktory, jako je existence dostatečných možností, aby zákazníci změnili dodavatele, pravděpodobnost, že konkurenti v případě zvýšení cen zvýší dodávky, zda jsou charakteristiky trhu ke koordinaci příhodné, zda činnosti, na něž se spolupráce vztahuje, představují velký podíl variabilních nákladů stran na relevantním trhu atd. Může být rovněž relevantní posoudit, zda strany své činnosti, na něž se spolupráce vztahuje, do značné míry spojují. Tak tomu může být například tehdy, pokud společně vyrábějí nebo pořízují polotovar, který je důležitým vstupem pro jejich výrobu navazujících výrobků, nebo pokud společně vyrábějí či distribuují velký podíl svého celkového objemu výroby konečného výrobku.

⁽⁴⁰⁾ Tržní síla je schopnost udržovat ziskové po určitou dobu ceny nad úrovní konkurenčních cen nebo udržovat ziskové objem výroby z hlediska množství výrobku, jeho kvality a rozmanitosti, nebo inovace pod úrovní konkurence. Stupeň tržní síly, který je obvykle nutný ke zjištění jednání v rozporu s čl. 101 odst. 1, je nižší než stupeň tržní síly, který je nutný ke zjištění dominantního postavení podle článku 102.

⁽⁴¹⁾ Rozsudek ze dne 11. září 2014, *CB v. Komise*, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, bod 52.

⁽⁴²⁾ Viz rovněž bod 18 pokynů Komise k použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy (Úř. věst. C 101, 27.4.2004, s. 97) (dále jen „pokyny ke čl. 101 odst. 3“).

⁽⁴³⁾ Rozsudek ze dne 11. září 2014, *MasterCard v. Komise*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 89; rozsudek ze dne 11. července 1985, *Remia a další v. Komise*, 42/84, EU:C:1985:327, body 19 a 20; rozsudek ze dne 28. ledna 1986, *Pronuptia*, C-161/84, EU:C:1986:41, body 15 až 17; rozsudek ze dne 15. prosince 1994, *Gøttrup-Klim*, C-250/92, EU:C:1994:413, bod 35, a rozsudek ze dne 12. prosince 1995, *Oude Luttikhuis a další*, C-399/93, EU:C:1995:434, body 12 až 15.

⁽⁴⁴⁾ Rozsudek ze dne 11. září 2014, *MasterCard v. Komise*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 91.

1.2.7. Posouzení podle čl. 101 odst. 3

35. Posouzení omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu nebo důsledku podle čl. 101 odst. 1 je pouze jednou stranou analýzy podle článku 101. Druhou stranou je posouzení toho, zda omezující dohoda splňuje podmínky čl. 101 odst. 3 ⁽⁴⁵⁾. Pokud je zjištěno, že dohoda omezuje hospodářskou soutěž z hlediska účelu nebo důsledku ve smyslu čl. 101 odst. 1, lze na obranu použít čl. 101 odst. 3. Důkazní břemeno podle čl. 101 odst. 3 spočívá na podniku (podnicích), který (které) se na toto ustanovení odvolává (odvolávají) ⁽⁴⁶⁾. Jinými slovy, je na podniku (podnicích), aby prokázal(y), že dotčená dohoda může vést k účinkům prospěšným pro hospodářskou soutěž ⁽⁴⁷⁾.
36. Použití pravidla výjimky podle čl. 101 odst. 3 podléhá čtyřem kumulativním podmínkám – dvěma pozitivním a dvěma negativním:
- a) dohoda musí vést k růstu efektivnosti, tj. musí přispívat ke zlepšení výroby nebo distribuce výrobků anebo k podpoře technického či hospodářského pokroku;
 - b) omezení musí být nezbytná k dosažení těchto cílů, tj. tohoto růstu efektivnosti;
 - c) spotřebitelům musí být vyhrazen přiměřený podíl na výhodách z toho vyplývajících, tj. růst efektivnosti, včetně růstu kvalitativní efektivnosti, jehož bylo těmito nezbytnými omezeními dosaženo, musí být v dostatečné míře přenesen na spotřebitele, aby jim byly omezující důsledky dohody přinejmenším vynahrazeny. Efektivnost, která je přínosná pouze pro strany dohody, proto nepostačuje. Pro účely těchto pokynů se „spotřebiteli“ rozumí zákazníci stran dohody a následní kupující ⁽⁴⁸⁾;
 - d) dohoda nesmí stranám umožnit vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části dotčených výrobků.
37. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj a nařízení o blokové výjimce pro specializaci vycházejí z předpokladu, že spojení vzájemně se doplňujících dovedností a aktiv může být v dohodách o výzkumu a vývoji a specializačních dohodách zdrojem významné efektivnosti. Aby bylo dosaženo významné efektivnosti, mohou podobně spojit dovednosti a aktiva i jiné typy horizontální spolupráce. Analýza růstu efektivnosti plynoucího z dohody o provedení podle čl. 101 odst. 3 je proto do značné míry otázkou určení vzájemně se doplňujících dovedností a zdrojů, jež každá ze stran spolupráce poskytuje, a posouzení, zda je výsledná efektivnost taková, aby byly splněny podmínky čl. 101 odst. 3.

Doplňkovost může z dohod o horizontální spolupráci vyplývat různými způsoby. Dohoda o výzkumu a vývoji může spojit různé výzkumné schopnosti a vzájemně se doplňující dovednosti a aktiva, které umožní vývoj a uvedení na trh nových nebo lepších výrobků a technologií, které by v opačném případě neexistovaly. Jiné dohody o horizontální spolupráci mohou stranám umožnit spojit síly při navrhování, výrobě a obchodním využití výrobků nebo při společném nákupu výrobků či služeb, které potřebují pro svou činnost.

38. U dohod o horizontální spolupráci, které nezahrnují spojení vzájemně se doplňujících dovedností nebo aktiv, je méně pravděpodobné, že povedou k růstu efektivnosti ve prospěch spotřebitelů.

1.2.8. Dohody o horizontální spolupráci, které zpravidla nespádají do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1

39. Do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1 nespádají dohody, které nemohou výrazně ovlivnit obchod mezi členskými státy (nedostatečné ovlivnění obchodu) nebo které výrazně neomezují hospodářskou soutěž (dohody menšího významu) ⁽⁴⁹⁾. Návod týkající se nedostatečného ovlivnění obchodu poskytla Komise ve svých

⁽⁴⁵⁾ Obecný přístup při uplatňování čl. 101 odst. 3 je uveden v pokynech ke čl. 101 odst. 3.

⁽⁴⁶⁾ Viz článek 2 nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ze dne 16. prosince 2002 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v článcích 81 a 82 Smlouvy (Úř. věst. L 1, 4.1.2003, s. 1).

⁽⁴⁷⁾ Viz body 51 až 58 pokynů ke čl. 101 odst. 3.

⁽⁴⁸⁾ Podrobnější informace o pojmu spotřebitelé jsou uvedeny v bodě 84 pokynů ke čl. 101 odst. 3.

⁽⁴⁹⁾ Viz rozsudek ze dne 13. prosince 2012, *Expedia*, C-226/11, EU:C:2012:795, body 16 a 17 a v nich citovaná judikatura.

pokynech k pojmu ovlivnění obchodu podle článků 81 a 82 Smlouvy o ES⁽⁵⁰⁾ (dále jen „pokyny k pojmu ovlivnění obchodu“) a návod týkající se dohod menšího významu ve svém sdělení o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 Smlouvy o fungování Evropské unie⁽⁵¹⁾ (dále jen „sdělení *de minimis*“). Pokyny k pojmu ovlivnění obchodu i sdělení *de minimis* jsou obzvláště důležité pro posouzení dohod o horizontální spolupráci mezi malými a středními podniky⁽⁵²⁾. Tyto pokyny nemají na pokyny k pojmu ovlivnění obchodu a sdělení *de minimis* ani na jakékoli budoucí pokyny Komise v tomto ohledu vliv.

40. Pokyny k pojmu ovlivnění obchodu stanoví zásady vypracované Soudním dvorem Evropské unie pro výklad pojmu ovlivnění obchodu a uvádějí, kdy je nepravděpodobné, že by dohody mohly výrazně ovlivnit obchod mezi členskými státy. Zahrnují negativní vyvratitelný předpoklad, který se vztahuje na všechny dohody ve smyslu čl. 101 odst. 1 bez ohledu na povahu omezení obsažených v těchto dohodách, a vztahuje se tedy i na dohody obsahující tvrdá omezení⁽⁵³⁾. Podle tohoto předpokladu dohody o horizontální spolupráci v zásadě nemohou obchod mezi členskými státy výrazně ovlivnit, pokud:

a) celkový podíl stran na jakémkoli relevantním trhu v Unii, který dohoda ovlivňuje, nepřesahuje 5 % a

b) celkový roční obrát dotčených podniků v Unii související s výrobky, na které se dohoda vztahuje, nepřesahuje 40 milionů EUR⁽⁵⁴⁾. V případě dohod o společném nákupu výrobků se za relevantní obrát považuje společný nákup výrobků, na které se dohoda vztahuje.

41. Jak je uvedeno ve sdělení *de minimis*, dohody o horizontální spolupráci uzavřené mezi skutečnými nebo potenciálními konkurenty výrazně neomezují hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, pokud celkový podíl na trhu držený stranami dohody nepřekračuje 10 % na kterémkoli z relevantních trhů ovlivněných touto dohodou⁽⁵⁵⁾. Toto obecné pravidlo podléhá dvěma výjimkám. Za prvé, pokud jde o omezení z hlediska účelu, je čl. 101 odst. 1 použitelný bez ohledu na to, jaký mají strany podíl na trhu. Je tomu tak proto, že dohoda, která může ovlivnit obchod mezi členskými státy a která má protisoutěžní účel, může svou povahou a nezávisle na jakémkoliv jejím skutečném účinku představovat výrazné omezení hospodářské soutěže⁽⁵⁶⁾. Za druhé, pokud je hospodářská soutěž na relevantním trhu omezena kumulativním účinkem způsobeným souběžnými sítěmi dohod, snižují se prahy podílů na trhu z 10 % na 5 %⁽⁵⁷⁾.

42. Kromě toho se nepředpokládá, že do působnosti čl. 101 odst. 1 automaticky spadají horizontální dohody uzavřené podniky, které mají celkový podíl na trhu vyšší než 10 %. Takové dohody přesto nemusí mít na obchod mezi členskými státy výrazný vliv nebo nemusí představovat výrazné omezení hospodářské soutěže⁽⁵⁸⁾. Proto je třeba tyto dohody posuzovat v jejich právním a hospodářském kontextu. Tyto pokyny obsahují kritéria pro jejich individuální posouzení.

1.3. Vztah k dalším pokynům, právním předpisům a judikatuře

43. Na dohody uzavřené mezi podniky působícími na různých úrovních výrobního nebo distribučního řetězce, tj. vertikální dohody, se obecně vztahuje nařízení Komise (EU) 2022/720⁽⁵⁹⁾ (dále jen „nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení“) a sdělení Komise – pokyny Komise k vertikálním omezením⁽⁶⁰⁾ (dále jen „pokyny k vertikálním omezením“). Pokud jsou však vertikální dohody uzavírány mezi konkurenty, mohou vyvolávat obavy z narušení

⁽⁵⁰⁾ Úř. věst. C 101, 27.4.2004, s. 81.

⁽⁵¹⁾ Úř. věst. C 291, 30.8.2014, s. 1.

⁽⁵²⁾ Jak jsou definovány v příloze doporučení Komise ze dne 6. května 2003 týkajícího se definice mikropodniků a malých a středních podniků (Úř. věst. L 124, 20.5.2003, s. 36).

⁽⁵³⁾ Pokyny k pojmu ovlivnění obchodu, bod 50.

⁽⁵⁴⁾ Pokyny k pojmu ovlivnění obchodu, bod 52.

⁽⁵⁵⁾ Sdělení *de minimis*, bod 8.

⁽⁵⁶⁾ Rozsudek ze dne 13. prosince 2012, *Expedia*, C-226/11, EU:C:2012:795, bod 37.

⁽⁵⁷⁾ Sdělení *de minimis*, bod 10.

⁽⁵⁸⁾ Viz rozsudek ze dne 8. června 1995, *Langnese-Iglo v. Komise*, T-7/93, EU:T:1995:98, bod 98.

⁽⁵⁹⁾ Nařízení Komise (EU) 2022/720 ze dne 10. května 2022 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě (Úř. věst. L 134, 11.5.2022, s. 4).

⁽⁶⁰⁾ Úř. věst. C 248, 30.6.2022, s. 1.

hospodářské soutěže podobné těm, které vyvolávají horizontální dohody. Z tohoto důvodu na vertikální dohody mezi konkurenty nelze nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení zpravidla použít⁽⁶¹⁾ a tyto dohody by měly být nejprve posouzeny podle těchto pokynů. Pokud toto posouzení vede k závěru, že dohoda horizontální obavy nevyvolává, měla by být případná vertikální omezení v dohodě navíc posouzena podle pokynů k vertikálním omezením.

44. Pokud tyto pokyny odkazují na relevantní trh, může návod ohledně pravidel, kritérií a důkazů, které Komise používá při definování relevantních trhů, poskytnout sdělení Komise o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Unie⁽⁶²⁾ (dále jen „sdělení o definici trhu“). Pro posouzení dohod o horizontální spolupráci podle článku 101 je proto třeba vzít v úvahu uvedené sdělení a jakékoli budoucí pokyny Komise týkající se definice relevantních trhů pro účely práva hospodářské soutěže Unie.
45. Ačkoli tyto pokyny obsahují odkazy na kartely, jejich účelem není poskytnout návod k určení, co je, či není kartel, jak je vymezen v judikatuře Soudního dvora Evropské unie a rozhodovací praxi Komise.
46. Tyto pokyny se vztahují na nejběžnější typy dohod o horizontální spolupráci bez ohledu na úroveň integrace, kterou tyto dohody zahrnují, s výjimkou operací představujících spojení ve smyslu článku 3 nařízení Rady (ES) č. 139/2004⁽⁶³⁾ (dále jen „nařízení o spojování“). Nařízení o spojování se vztahuje například na vytvoření společných podniků plnících na trvalém základě všechny funkce samostatné hospodářské jednotky (dále jen „plně funkční společné podniky“)⁽⁶⁴⁾.
47. Tyto pokyny se nepoužijí na dohody, rozhodnutí sdružení nebo jednání ve vzájemné shodě producentů zemědělských produktů, které se týkají produkce zemědělských produktů nebo obchodu s nimi a jejichž cílem je uplatňovat normu udržitelnosti vyšší, než stanoví právní předpisy Unie nebo vnitrostátní právní předpisy, a které jsou z působnosti čl. 101 odst. 1 vyňaty podle článku 210a nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1308/2013⁽⁶⁵⁾. Těmito pokyny nejsou dotčeny pokyny, které Komise případně vydá podle čl. 210a odst. 5 nařízení (EU) č. 1308/2013. Na dohody, rozhodnutí sdružení a jednání ve vzájemné shodě producentů zemědělských produktů, které se týkají produkce zemědělských produktů nebo obchodu s nimi a které nesplňují podmínky článku 210a nařízení (EU) č. 1308/2013, se však čl. 101 odst. 1 vztahuje.
48. Posouzením podle článku 101, jak je popsáno v těchto pokynech, není dotčeno možné souběžné použití článku 102 Smlouvy na dohody o horizontální spolupráci⁽⁶⁶⁾.

⁽⁶¹⁾ Jako výjimku z tohoto pravidla lze nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení na vertikální dohody mezi konkurenty použít, pokud je dohoda nerekiproční a buď i) dodavatel je aktivní na předcházející úrovni trhu jako výrobce, dovozce nebo velkoobchodník a na navazující úrovni trhu jako dovozce, velkoobchodník nebo maloobchodník se zbožím, zatímco kupující je dovozce, velkoobchodník nebo maloobchodník na navazující úrovni a není soutěžícím podnikem na předcházející úrovni trhu, kde nakupuje smluvní zboží, nebo ii) dodavatel je poskytovatel služeb na několika obchodních úrovních, zatímco kupující poskytuje své služby na maloobchodní úrovni a není soutěžícím podnikem na obchodní úrovni, kde nakupuje smluvní služby (viz čl. 2 odst. 4 nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení).

⁽⁶²⁾ Sdělení Komise o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Společenství (Úř. věst. C 372, 9.12.1997, s. 5).

⁽⁶³⁾ Nařízení Rady (ES) č. 139/2004 ze dne 20. ledna 2004 o kontrole spojování podniků (Úř. věst. L 24, 29.1.2004, s. 1).

⁽⁶⁴⁾ Viz čl. 3 odst. 4 nařízení o spojování. Při posuzování toho, zda se jedná o plně funkční společný podnik, Komise zkoumá, zda je společný podnik samostatný z hlediska svého fungování. To neznamená, že je na svých mateřských společnostech nezávislý, pokud jde o činnosti 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 až 109 („konsolidované sdělení k otázkám příslušnosti“)). Je třeba rovněž připomenout, že pokud má vytvoření společného podniku zakládající spojení podle článku 3 nařízení o spojování za svůj cíl nebo následek koordinaci soutěžního chování podniků, které zůstávají nezávislými, pak je třeba tuto koordinaci posoudit podle článku 101 Smlouvy (viz čl. 2 odst. 4 nařízení o spojování).

⁽⁶⁵⁾ Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1308/2013 ze dne 17. prosince 2013, kterým se stanoví společná organizace trhů se zemědělskými produkty a zrušují nařízení Rady (EHS) č. 922/72, (EHS) č. 234/79, (ES) č. 1037/2001 a (ES) č. 1234/2007 (Úř. věst. L 347, 20.12.2013, s. 671). Pokud jde o společnou organizaci trhů s produkty rybolovu, viz článek 41 nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1379/2013 ze dne 11. prosince 2013 o společné organizaci trhů s produkty rybolovu a akvakultury a o změně nařízení Rady (ES) č. 1184/2006 a (ES) č. 1224/2009 a o zrušení nařízení Rady (ES) č. 104/2000 (Úř. věst. L 354, 28.12.2013, s. 1).

⁽⁶⁶⁾ Viz rozsudek ze dne 10. července 1990, *Tetra Pak I*, T-51/89, EU:T:1990:41, bod 25 a dále.

49. Těmito pokyny není dotčen výklad, který může k používání článku 101 na dohody o horizontální spolupráci podat Soudní dvůr Evropské unie.
50. Tyto pokyny se nepoužijí, pokud jsou použitelná odvětvově specifická pravidla, jako je tomu v případě některých dohod v oblasti zemědělství⁽⁶⁷⁾ nebo dopravy⁽⁶⁸⁾. Komise bude uplatňování nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj a nařízení o blokové výjimce pro specializaci a těchto pokynů nadále monitorovat na základě informací o trhu od zainteresovaných stran a vnitrostátních orgánů pro hospodářskou soutěž a může tyto pokyny s přihlédnutím k budoucímu vývoji a novým poznatkům upravit.

2. DOHODY O VÝZKUMU A VÝVOJI

2.1. Úvod

51. Tato kapitola obsahuje návod pro posouzení dohod o výzkumu a vývoji týkajících se výrobků, technologií nebo postupů z hlediska hospodářské soutěže⁽⁶⁹⁾.
52. Dohody o výzkumu a vývoji se liší formou a rozsahem. Zahrnují dohody, podle nichž jedna strana financuje výzkum a vývoj prováděný druhou stranou („placený“ výzkum a vývoj), dohody o společném zlepšování stávajících výrobků a technologií a dohody o vývoji výrobků a technologií, které by vytvořily zcela novou poptávku. Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje může mít formu dohody o spolupráci nebo společného podniku, konkrétně ve společně ovládané společnosti⁽⁷⁰⁾. Spolupráce podniků může mít rovněž volnější formy, jako je technická spolupráce v pracovních skupinách.
53. Dohody o výzkumu a vývoji mohou uzavírat velké podniky, malé a střední podniky⁽⁷¹⁾, začínající podniky, akademické instituce nebo výzkumné ústavy nebo libovolná kombinace těchto subjektů.
54. Dohody o spolupráci v oblasti výzkumu a vývoje mají často účinky prospěšné pro hospodářskou soutěž, zejména pokud spojují podniky se vzájemně se doplňujícími dovednostmi a aktivy a umožňují jim vyvíjet a uvádět na trh nové a lepší výrobky a technologie rychleji, než by tomu bylo jinak. Dohody o výzkumu a vývoji však mohou hospodářskou soutěž také různými způsoby omezovat. Za prvé, mohou omezovat nebo zpomalovat inovace, což povede k tomu, že výrobky na trh přichází v menším množství nebo horší kvalitě, nebo k tomu, že nové výrobky na trh přichází později, než by tomu bylo jinak. K tomu může dojít i v případě, že se spolupráce týká vývoje výrobků nebo technologií, které by vytvořily zcela novou poptávku, nebo se týká počátečního inovačního úsilí, které sice úzce nesouvisí s konkrétním výrobkem nebo technologií, ale je zaměřeno na specifické použití nebo využití. Za druhé, dohody o výzkumu a vývoji mohou vést k menší míře hospodářské soutěže mezi stranami mimo oblast působnosti dohody o spolupráci a/nebo v případech, kdy má jedna nebo více stran tržní sílu, mohou vést k protisoutěžnímu uzavření trhu třetím stranám.
55. Tato kapitola je strukturována následovně:
- a) oddíl 2.2 obsahuje návod k uplatňování nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, včetně podmínek pro vynětí dohod o výzkumu a vývoji, prahových hodnot a tvrdých a vyloučených omezení;
 - b) oddíl 2.3 obsahuje návod k individuálnímu posouzení dohod o výzkumu a vývoji podle čl. 101 odst. 1;
 - c) oddíl 2.4 obsahuje návod k individuálnímu posouzení dohod o výzkumu a vývoji podle čl. 101 odst. 3;
 - d) oddíl 2.5 obsahuje návod k rozhodnému časovému období pro posouzení dohod o výzkumu a vývoji;
 - e) oddíl 2.6 uvádí příklady hypotetických dohod o výzkumu a vývoji spolu s návodem k jejich posouzení z hlediska hospodářské soutěže.

⁽⁶⁷⁾ 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).

⁽⁶⁸⁾ 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) a nařízení Komise (ES) č. 906/2009 ze dne 28. září 2009 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě mezi společnostmi liniové dopravy (konsorcií) (Úř. věst. L 256, 29.9.2009, s. 31).

⁽⁶⁹⁾ Odkazy na „technologie“ v této kapitole zahrnují technologie a postupy.

⁽⁷⁰⁾ Tyto pokyny se vztahují na nejběžnější typy dohod o horizontální spolupráci bez ohledu na úroveň integrace, kterou tyto dohody zahrnují, s výjimkou operací představujících spojení ve smyslu článku 3 nařízení (ES) č. 139/2004, jako je vytvoření plně funkčního společného podniku. Viz rovněž bod 46.

⁽⁷¹⁾ Jak jsou definovány v příloze doporučení Komise ze dne 6. května 2003 týkajícího se definice mikropodniků a malých a středních podniků (Úř. věst. L 124, 20.5.2003, s. 36).

2.2. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj

56. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj ⁽⁷²⁾ vyjímá některé dohody o výzkumu a vývoji ze zákazu stanoveného v čl. 101 odst. 1. Výjimka zavedená nařízením o blokové výjimce pro výzkum a vývoj je založena na předpokladu, že pokud dohoda o výzkumu a vývoji spadá do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1 a splňuje podmínky stanovené v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, pak zpravidla splňuje čtyři kumulativní podmínky čl. 101 odst. 3. Z praktických důvodů se mohou podniky, které mají v úmyslu uzavřít dohodu o výzkumu a vývoji, rozhodnout nejprve zvážit, zda lze na jejich dohodu použít nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.
57. Dohody o výzkumu a vývoji, které splňují podmínky nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, jsou slučitelné s článkem 101 a další posouzení není nutné ⁽⁷³⁾. Pokud dohoda o výzkumu a vývoji podmínky nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj nesplňuje, je nutné provést individuální posouzení podle článku 101, aby se nejprve určilo, zda dohoda omezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 ⁽⁷⁴⁾, a pokud ano, zda splňuje čtyři kumulativní podmínky uvedené v čl. 101 odst. 3.
- 2.2.1. *Definice výzkumu a vývoje v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj*
58. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj definuje výzkum a vývoj jako činnosti, jejichž cílem je získávání know-how, pokud jde o výrobky nebo technologie, provádění teoretické analýzy, systematických studií nebo pokusů, včetně pokusné a demonstrační výroby, technických zkoušek výrobků nebo postupů, zřizování nezbytných zařízení až k demonstračnímu rozsahu a nabývání práv duševního vlastnictví k výsledkům ⁽⁷⁵⁾.
- 2.2.2. *Definice dohod o výzkumu a vývoji v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj*
59. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se vztahuje na dohody o výzkumu a vývoji uzavřené mezi dvěma nebo více stranami týkající se podmínek, za kterých tyto strany provádějí jednu z těchto činností ⁽⁷⁶⁾:
- a) společný výzkum a vývoj smluvních výrobků nebo smluvních technologií, který může, ale nemusí zahrnovat společné využívání výsledků tohoto výzkumu a vývoje, nebo
 - b) placený výzkum a vývoj smluvních výrobků nebo smluvních technologií, který může, ale nemusí zahrnovat společné využívání výsledků tohoto výzkumu a vývoje, nebo
 - c) společné využívání výsledků výzkumu a vývoje smluvních výrobků nebo smluvních technologií, prováděného podle předchozí dohody o společném výzkumu a vývoji (jak je definována v písmenu a) výše) mezi stejnými stranami nebo
 - d) společné využívání výsledků výzkumu a vývoje smluvních výrobků nebo smluvních technologií, prováděného podle předchozí dohody o placeném výzkumu a vývoji (jak je definována v písmenu b) výše) mezi stejnými stranami.
60. Pro účely nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj mají pojmy „smluvní výrobky“ a „smluvní technologie“ tento význam:
- a) „smluvním výrobkem“ ⁽⁷⁷⁾ se rozumí výrobek vzniklý společným nebo placeným výzkumem a vývojem nebo vyrobený za použití smluvních technologií. „Výrobkem“ se rozumí zboží nebo služba, včetně výrobků a služeb, které jsou mezistupněm konečných výrobků nebo služeb, a konečných výrobků a služeb ⁽⁷⁸⁾;
 - b) „smluvní technologií“ ⁽⁷⁹⁾ se rozumí technologie nebo postup vzniklé společným nebo placeným výzkumem a vývojem.
61. Na jiné typy dohod o spolupráci v oblasti výzkumu a vývoje se nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj nevztahuje. Tyto dohody je vždy potřeba individuálně posoudit podle článku 101 (viz oddíl 2.3 a 2.4).

⁽⁷²⁾ Nařízení Komise (EU) 2023/1066 ze dne 1 června 2023 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na některé kategorie dohod o výzkumu a vývoji (Úř. věst. L 143, 2.6.2023, s. 9).

⁽⁷³⁾ Pokud a dokud Komise nebo vnitrostátní orgán pro hospodářskou soutěž výhodu plynoucí z blokové výjimky v jednotlivém případě neodejme (viz oddíl 2.2.6).

⁽⁷⁴⁾ Posouzení dohod o výzkumu a vývoji podle čl. 101 odst. 1 viz oddíl 2.3.

⁽⁷⁵⁾ Viz čl. 1 odst. 1 bod 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽⁷⁶⁾ Viz čl. 1 odst. 1 bod 1 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽⁷⁷⁾ Viz čl. 1 odst. 1 bod 6 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽⁷⁸⁾ Viz čl. 1 odst. 1 bod 4 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽⁷⁹⁾ Viz čl. 1 odst. 1 bod 5 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

2.2.2.1. Rozdíl mezi „společným výzkumem a vývojem“ a „placeným výzkumem a vývojem“ a pojem „specializace v oblasti výzkumu a vývoje“

62. „Společný výzkum a vývoj“ je definován jako výzkum a vývoj prováděný jedním z těchto způsobů ⁽⁸⁰⁾:

- a) výzkumné a vývojové činnosti provádí společný tým, organizace nebo podnik;
- b) strany výzkumné a vývojové činnosti společně svěří třetí straně ⁽⁸¹⁾ nebo
- c) strany si mezi sebou rozdělí činnosti formou „specializace v oblasti výzkumu a vývoje“. Tím se rozumí situace, kdy je každá ze stran zapojena do výzkumných a vývojových činností a strany si mezi sebou rozdělí výzkumné a vývojové práce způsobem, který považují za vhodný. Nepatří sem placený výzkum a vývoj ⁽⁸²⁾.

63. „Placeným výzkumem a vývojem“ se rozumí výzkum a vývoj, který provádí alespoň jedna strana, zatímco alespoň jedna další strana výzkum a vývoj financuje, ale sama žádné výzkumné ani vývojové činnosti neprovádí.

64. Rozdíl mezi společným výzkumem a vývojem a placeným výzkumem a vývojem je důležitý pro účely uplatňování práhu podílu na trhu obsaženého v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj. V případě placeného výzkumu a vývoje musí strany za účelem výpočtu podílů na trhu zohlednit také dohody o výzkumu a vývoji, které financující strana uzavřela, v souvislosti se stejnými smluvními výrobky nebo smluvními technologiemi s třetími stranami (viz oddíl 2.2.3.4).

2.2.2.2. „Společné využívání“ výsledků výzkumu a vývoje a „specializace v oblasti společného využívání“

65. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se vztahuje na dohody, které zahrnují společné využívání výsledků výzkumu a vývoje. Bloková výjimka pro tyto dohody však podléhá zvláštním podmínkám (viz oddíl 2.2.3.3).

66. „Využívání výsledků“ je široký pojem, který zahrnuje výrobu nebo distribuci smluvních výrobků nebo použití smluvních technologií nebo postoupení práv duševního vlastnictví nebo udělení licence k těmto právům nebo sdělení know-how nutného pro takovou výrobu, distribuci nebo použití ⁽⁸³⁾.

67. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se vztahuje na společné využívání výsledků výzkumu a vývoje pouze v případě, že tyto výsledky jsou:

- a) nezbytné pro výrobu smluvních výrobků nebo pro použití smluvních technologií a
- b) chráněny právy duševního vlastnictví nebo představují know-how ⁽⁸⁴⁾.

68. Společné využívání výsledků společného nebo placeného výzkumu a vývoje může být stanoveno buď v rámci původní dohody o výzkumu a vývoji, nebo může probíhat v rámci následné dohody zahrnující společné využívání výsledků předchozí dohody o výzkumu a vývoji uzavřené mezi stejnými stranami ⁽⁸⁵⁾. V posledně uvedeném případě musí předchozí dohoda o výzkumu a vývoji splňovat podmínky nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, aby se na následnou dohodu o společném využívání vztahovala bloková výjimka.

69. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj stanoví tři různé způsoby společného využívání výsledků výzkumu a vývoje ⁽⁸⁶⁾:

- a) využívání mohou provádět strany společně ve společném týmu, společné organizaci nebo společném podniku;
- b) strany mohou využívání společně svěřit třetí straně ⁽⁸⁷⁾;

⁽⁸⁰⁾ Viz čl. 1 odst. 1 bod 10 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽⁸¹⁾ To lze odlišit od placeného výzkumu a vývoje, kdy výzkum a vývoj provádí jedna nebo více stran dohody o výzkumu a vývoji.

⁽⁸²⁾ Viz čl. 1 odst. 1 bod 11 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽⁸³⁾ Viz čl. 1 odst. 1 bod 7 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽⁸⁴⁾ Viz čl. 5 odst. 1 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj. Další podmínky spojené se společným využíváním výsledků výzkumu a vývoje jsou popsány v oddíle 2.2.3.3.

⁽⁸⁵⁾ Jak je uvedeno v čl. 1 odst. 1 bodě 1 písm. c) a d) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽⁸⁶⁾ Viz čl. 1 odst. 1 bod 10 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽⁸⁷⁾ Dohoda s třetí stranou vyžaduje samostatné posouzení podle článku 101.

c) strany si mohou práci mezi sebou rozdělit formou *specializace v oblasti využívání*, čímž se rozumí situace, kdy ⁽⁸⁸⁾:

i) si strany mezi sebou rozdělí jednotlivé úkoly, jako je výroba nebo distribuce. Patří sem situace, kdy pouze jedna strana vyrábí a distribuuje smluvní výrobky nebo používá smluvní technologie na základě výlučné licence udělené ostatními stranami, nebo

ii) si strany vzájemně uloží omezení ohledně využívání výsledků, jako jsou omezení vztahující se na některá území, zákazníci nebo oblasti využití.

70. Pokud se strany zaváží specializovat na oblast využívání, mohou se dohodnout na odpovídajícím omezení svého přístupu k výsledkům pro účely využívání. Mohou se například dohodnout na omezení práv některých stran využívat výsledky výzkumu a vývoje na některých územích, v některých oblastech využití nebo ve vztahu k některým zákazníkům.

2.2.2.3. Postoupení práv duševního vlastnictví a udělení licence k těmto právům

71. Výjimka zavedená nařízením o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se rovněž vztahuje na dohody o výzkumu a vývoji, které obsahují ustanovení o postoupení práv duševního vlastnictví nebo o udělení licence k těmto právům jedné nebo více stranám nebo subjektu zřízenému stranami za účelem provádění společného nebo placeného výzkumu a vývoje nebo společného využívání výsledků výzkumu a vývoje, za předpokladu, že uvedená ustanovení nepředstavují hlavní předmět dohody o výzkumu a vývoji, ale přímo se jí týkají a jsou nezbytná pro její plnění ⁽⁸⁹⁾. V těchto případech se na ustanovení o postoupení a udělení licence bude vztahovat nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, a nikoli nařízení o blokové výjimce pro převod technologií ⁽⁹⁰⁾.

72. V rámci dohod o výzkumu a vývoji se však strany mohou dohodnout i na podmínkách pro udělování licencí na výsledky výzkumu a vývoje třetím stranám. Na takové licenční dohody se nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj nevztahuje, ale může se na ně vztahovat nařízení o blokové výjimce pro převod technologií, pokud jsou splněny podmínky v uvedeném nařízení ⁽⁹¹⁾.

2.2.3. Podmínky pro výjimku podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj

73. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj stanoví několik podmínek, které musí být splněny, aby se na dohodu o výzkumu a vývoji bloková výjimka vztahovala.

2.2.3.1. Přístup ke konečným výsledkům

74. První podmínkou pro to, aby se na dohodu o výzkumu a vývoji vztahovala výjimka zavedená nařízením o blokové výjimce pro výzkum a vývoj je, že všechny strany musí mít plný přístup ke konečným výsledkům společného nebo placeného výzkumu a vývoje pro dva účely ⁽⁹²⁾:

a) provádění dalšího výzkumu a vývoje a

b) využívání výsledků výzkumu a vývoje.

75. Tato podmínka se týká konečných výsledků výzkumu a vývoje a veškerých vyplývajících práv duševního vlastnictví a know-how ⁽⁹³⁾.

76. Přístup musí být poskytnut, jakmile jsou konečné výsledky výzkumu a vývoje k dispozici ⁽⁹⁴⁾. Tento požadavek není nutně spojen s ukončením projektu výzkumu a vývoje.

⁽⁸⁸⁾ Viz čl. 1 odst. 1 bod 12 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽⁸⁹⁾ Viz čl. 2 odst. 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽⁹⁰⁾ Nařízení Komise (EU) č. 316/2014 ze dne 21. března 2014 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie dohod o převodu technologií (Úř. věst. L 93, 28.3.2014, s. 17). Viz rovněž pokyny Komise o použití článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o převodu technologií (Úř. věst. C 89, 28.3.2014, s. 3), body 73 a 74 (dále jen „pokyny k převodu technologií“).

⁽⁹¹⁾ Viz bod 74 pokynů k převodu technologií.

⁽⁹²⁾ Viz čl. 3 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽⁹³⁾ Viz čl. 3 odst. 3 písm. a) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽⁹⁴⁾ Viz čl. 3 odst. 3 písm. b) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

77. Právo na přístup k výsledkům výzkumu a vývoje nelze omezit pro účely provádění dalšího výzkumu a vývoje. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj však stanoví, že strany mohou omezit své právo využívat výsledky společného nebo placeného výzkumu a vývoje ve dvou případech:

- a) Za prvé, pokud je dohoda o výzkumu a vývoji uzavřena s jednou nebo více z následujících kategorií podniků a tyto podniky souhlasí s tím, že výsledky výzkumu a vývoje použijí pouze pro další výzkum (a nikoli pro využívání). Těmito kategoriemi podniků jsou:
 - i) výzkumné ústavy;
 - ii) akademické instituce;
 - iii) podniky, které provádějí výzkum a vývoj jako komerční činnost bez běžné aktivní účasti na využívání výsledků ⁽⁹⁵⁾.
- b) Za druhé, strany se mohou dohodnout na omezení svého práva využívat výsledky výzkumu a vývoje v souladu s nařízením o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, zejména pokud se dohodnou na specializaci v oblasti využívání. Pokud například dohoda o výzkumu a vývoji stanoví specializaci v oblasti využívání, mohou si strany navzájem uložit omezení ohledně využívání výsledků na některých územích, v některých oblastech využívání nebo ve vztahu k některým zákazníkům).

78. Vzhledem k tomu, že strany dohody o výzkumu a vývoji mohou ke své spolupráci v oblasti výzkumu a vývoje přispívat nerovnoměrně, například z důvodu odlišných schopností, zdrojů nebo obchodních zájmů, může dohoda o výzkumu a vývoji stanovit, že jedna strana poskytne druhé straně (ostatním stranám) za poskytnutí přístupu k výsledkům pro účely dalšího výzkumu a vývoje nebo pro účely využití náhradu. V takovém případě však úroveň této náhrady nesmí být natolik vysoká, aby tomuto přístupu fakticky bránila ⁽⁹⁶⁾.

2.2.3.2. Přístup k dosavadnímu know-how

79. Pro dohody o výzkumu a vývoji, které nezahrnují společné využívání výsledků výzkumu a vývoje, platí ještě druhá podmínka.

80. Aby se na takové dohody o výzkumu a vývoji mohla vztahovat bloková výjimka, musí dohoda stanovit, že každé straně musí být poskytnut přístup k veškerému dosavadnímu know-how ostatních stran, které je nezbytné k tomu, aby strana mohla využívat výsledky společného nebo placeného výzkumu a vývoje ⁽⁹⁷⁾. Je třeba poznamenat, že tato podmínka nevyžaduje, aby strany poskytly přístup k veškerému svému dosavadnímu know-how, ale pouze k know-how, které je nezbytné pro využití výsledků společného nebo placeného výzkumu a vývoje.

81. Dohody o výzkumu a vývoji mohou stanovit, že si strany poskytnutí přístupu ke svému dosavadnímu know-how vzájemně vynahradí (například v podobě licenčních poplatků). Tato náhrada však nesmí být natolik vysoká, aby tomuto přístupu fakticky bránila ⁽⁹⁸⁾.

82. Tato druhá podmínka platí vedle podmínek stanovených v článku 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, které se týkají přístupu ke konečným výsledkům výzkumu a vývoje (viz oddíl 2.2.3.1). To znamená, že v závislosti na okolnostech daného případu může být nutné, aby daná dohoda o výzkumu a vývoji obsahovala ustanovení týkající se přístupu k dosavadnímu know-how i konečných výsledků výzkumu a vývoje, aby bylo možné blokovou výjimku použít.

2.2.3.3. Podmínky týkající se společného využívání

83. V souvislosti s dohodami o výzkumu a vývoji, které stanoví společné využívání výsledků výzkumu a vývoje, obsahuje nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj další dvě podmínky.

84. Za prvé, jak je uvedeno v čl. 5 odst. 1 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, společné využívání musí být omezeno na výsledky výzkumu a vývoje, které jsou nezbytné pro výrobu smluvních výrobků nebo pro použití smluvních technologií a jsou chráněny právy duševního vlastnictví nebo představují know-how.

⁽⁹⁵⁾ Může se jednat například o malé a střední podniky, jejichž hlavní obchodní činností je poskytování služeb v oblasti výzkumu a vývoje třetím stranám.

⁽⁹⁶⁾ Viz čl. 3 odst. 4 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽⁹⁷⁾ Viz čl. 4 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽⁹⁸⁾ Viz čl. 4 odst. 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

85. Za druhé, pokud se strany dohodnou na specializaci v oblasti využívání a jedna nebo více stran je pověřena výrobou smluvních výrobků, musí být tyto strany povinny plnit objednávky dodávek smluvních výrobků od ostatních stran ⁽⁹⁹⁾. Tento požadavek se však nepoužije, pokud i) dohoda o výzkumu a vývoji stanoví společnou distribuci (společným týmem, organizací nebo podnikem nebo společně jmenovanou třetí stranou) nebo pokud ii) se strany dohodnou na tom, že smluvní výrobky smí distribuovat pouze strany pověřené jejich výrobou ⁽¹⁰⁰⁾.

2.2.3.4. Práh podílu na trhu a doba trvání výjimky

86. Výjimka zavedená nařízením o blokové výjimce pro výzkum a vývoj vychází z předpokladu, že do určité úrovně tržní síly pozitivní účinky dohod o výzkumu a vývoji obecně převáží nad všemi negativními účinky na hospodářskou soutěž ⁽¹⁰¹⁾.

a) *Dohody o výzkumu a vývoji, na které se vztahuje práh podílu na trhu*

87. V čl. 6 odst. 1 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj je stanoven práh podílu na trhu ve výši 25 %. Tento práh podílu na trhu se vztahuje na dohody o výzkumu a vývoji uzavřené mezi konkurenčními podniky. Pro účely nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se „konkurenčními podniky“ rozumí skuteční nebo potenciální konkurenti ve smyslu čl. 1 odst. 1 bodu 15 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj:

a) „skutečným konkurentem“ je podnik dodávající výrobek, technologii nebo postup, které mohou být na relevantním zeměpisném trhu zlepšeny, zastoupeny nebo nahrazeny smluvním výrobkem nebo smluvní technologií;

b) potenciálním konkurentem je podnik, který by v případě neexistence dohody o výzkumu a vývoji na reálném základě, nejen čistě hypoteticky, pravděpodobně vynaložil nejpozději do tří let další potřebné investice nebo jiné nezbytné náklady, aby dodal výrobek, technologii nebo postup, které mohou být na relevantním zeměpisném trhu zlepšeny, zastoupeny nebo nahrazeny smluvním výrobkem nebo smluvní technologií.

88. Potenciální konkurence musí být posuzována na reálném základě. Rozhodující otázkou je, zda každá strana disponuje nezbytnými prostředky, pokud jde o aktiva, know-how a jiné zdroje a zda je pravděpodobné, že podnikne nezbytné kroky k dodání výrobků nebo technologií ⁽¹⁰²⁾, které mohou být zlepšeny, zastoupeny nebo nahrazeny smluvními výrobky nebo smluvními technologiemi nezávisle na ostatních stranách ⁽¹⁰³⁾. Další návod k posouzení potenciální konkurence je uveden v bodě 16.

89. Pro tyto účely se *zlepšeným* nebo *zástupným výrobkem nebo technologií* rozumí výrobek nebo technologie, které jsou zaměnitelné se stávajícím výrobkem, technologií nebo postupem a patří ke na stejnému relevantnímu trhu. *Náhradním výrobkem nebo technologií* se rozumí výrobek nebo technologie, které uspokojují stejnou potřebu jako stávající výrobek nebo technologie, ale nepatří ke stejnému relevantnímu trhu, například kompaktní disky nahrazující vinylové desky ⁽¹⁰⁴⁾.

90. Některé výrobky nebo technologie stávající výrobky nebo technologie nezlepší, nezastoupí ani nenahradí, ale namísto toho vytvoří nový relevantní trh uspokojující novou potřebu, například vakcína, která chrání před virem, proti němuž dříve žádná vakcína neexistovala. Dohody o výzkumu a vývoji, které se týkají vývoje této kategorie výrobků nebo technologií, spadají do působnosti čl. 6 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj a žádný práh podílu na trhu se na ně nevztahuje (viz oddíl 2.2.3.4 písm. b)) ⁽¹⁰⁵⁾.

⁽⁹⁹⁾ Viz čl. 5 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽¹⁰⁰⁾ Viz čl. 5 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽¹⁰¹⁾ Viz 5. bod odůvodnění nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽¹⁰²⁾ Ve zbývajících částech této kapitoly zahrnují odkazy na technologii nebo technologie postupy, není-li uvedeno jinak.

⁽¹⁰³⁾ Viz rovněž oddíl 1.2.1.

⁽¹⁰⁴⁾ Návod k vymezení relevantního trhu viz bod 44 a sdělení Komise o definici trhu. Viz rovněž oddíl 2.3.1.

⁽¹⁰⁵⁾ Návod k vymezení relevantního trhu viz bod 44 a sdělení Komise o definici trhu. Viz rovněž oddíl 2.3.1.

a.1) *Práh podílu na trhu*

91. Pokud jsou dvě nebo více stran dohody o výzkumu a vývoji konkurenčními podniky ve smyslu čl. 1 odst. 1 bodu 15 nařízení o blokové výjimce v oblasti výzkumu a vývoje ⁽¹⁰⁶⁾, vztahuje se na dohodu o výzkumu a vývoji bloková výjimka, pouze pokud celkový podíl stran na relevantních trzích výrobků a technologií v době uzavření dohody o výzkumu a vývoji nepřesahuje 25 %. Práh podílu na trhu se použije takto ⁽¹⁰⁷⁾:
- a) v případě dohod o výzkumu a vývoji zahrnujících *společný výzkum a vývoj* nesmí celkový podíl stran dohody na relevantních trzích výrobků a technologií přesáhnout 25 % ⁽¹⁰⁸⁾;
- b) v případě dohod o výzkumu a vývoji zahrnujících *placený výzkum a vývoj* platí stejný práh 25% podílu na trhu, ale celkový podíl na trhu musí zohlednit tržní podíl financující strany a tržní podíly všech podniků, s nimiž financující strana uzavřela dohody o výzkumu a vývoji v souvislosti se stejnými smluvními výrobky nebo smluvními technologiemi ⁽¹⁰⁹⁾.

a.2) *Výpočet podílů na trhu*

92. V době uzavření dohody o výzkumu a vývoji je referenčním bodem trh stávajících výrobků nebo technologií, které mohou být smluvními výrobky nebo smluvními technologiemi zlepšeny, zastoupeny nebo nahrazeny ⁽¹¹⁰⁾.
93. Pokud je účelem dohody o výzkumu a vývoji *zlepšit, zastoupit nebo nahradit* stávající výrobky nebo technologie, vypočítají se podíly na trhu pouze s ohledem na stávající výrobky nebo technologie, které budou zlepšeny, zastoupeny nebo nahrazeny. To platí i v případě, že se náhradní výrobek nebo technologie budou od stávajícího výrobku nebo technologie výrazně lišit.
94. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj stanoví, že podíly stran na trhu musí být vypočítány na základě údajů o *hodnotě prodeje na trhu*. Nejsou-li údaje o hodnotě prodeje na trhu k dispozici, mohou strany použít údaje o *objemech prodeje na trhu*, a pokud tyto údaje nejsou k dispozici, mohou strany pro výpočet svých podílů na trhu použít jiné spolehlivé informace o trhu, včetně výdajů na výzkum a vývoj nebo kapacitách pro výzkum a vývoj ⁽¹¹¹⁾.
95. Obecně platí, že podíly na trhu se musí vypočítat za použití údajů o prodeji týkajících se předchozího kalendářního roku ⁽¹¹²⁾. Pokud však údaje o prodeji týkající se předchozího kalendářního roku nejsou pro postavení stran na relevantním trhu (trzích) reprezentativní, vypočítají se podíly na trhu jako průměr podílů stran na trhu za předcházející tři kalendářní roky ⁽¹¹³⁾. To může být důležité například na nabídkových trzích, na nichž se podíly na trhu rok od roku výrazně liší v závislosti na tom, zda jsou podniky v zadávacích řízeních úspěšné. Dále to může být důležité na trzích, které se vyznačují velkými nerovnoměrnými objednávkami, například tam, kde údaje o prodeji za předchozí kalendářní rok nejsou reprezentativní, protože v tomto roce nebyly zadány žádné velké objednávky. Obdobně může být nutné vypočítat podíly na trhu na základě průměru tří předchozích kalendářních let v případech, kdy v kalendářním roce předcházejícím dohodě o spolupráci došlo k nabídkovému nebo poptávkovému šoku.
96. V případě trhů technologií se tržní podíl poskytovatele licence na technologii vypočítá na základě prodeje výrobků obsahujících licencovanou technologii, a to poskytovatelem licence a všemi nabyvateli jeho licence, jako podíl veškerého prodeje konkurenčních výrobků bez ohledu na to, zda jsou konkurenční výrobky vyráběny za použití technologie, na niž je licence udělována. Tato metodika se používá proto, že je obecně obtížné získat spolehlivé údaje o příjmech z licenčních poplatků a že výpočty založené na skutečných příjmech z licenčních poplatků mohou podhodnocovat postavení technologie na trhu ⁽¹¹⁴⁾.

⁽¹⁰⁶⁾ Viz body 87 a 88.

⁽¹⁰⁷⁾ Viz oddíl 2.2.2.1 o rozdílu mezi společným a placeným výzkumem a vývojem. Viz rovněž čl. 1 odst. 1 bod 1 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽¹⁰⁸⁾ Viz čl. 6 odst. 1 písm. a) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽¹⁰⁹⁾ Viz čl. 6 odst. 1 písm. b) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj. Není nutné, aby všechny dohody o výzkumu a vývoji, které financující strana uzavřela v souvislosti se stejnými smluvními výrobky nebo smluvními technologiemi, spadaly do oblasti působnosti nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽¹¹⁰⁾ Návod k vymezení relevantního trhu viz bod 44 a sdělení Komise o *definici trhu*. Viz rovněž oddíl 2.3.1.

⁽¹¹¹⁾ Viz čl. 7 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽¹¹²⁾ Viz čl. 7 odst. 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽¹¹³⁾ Viz čl. 7 odst. 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽¹¹⁴⁾ Viz rovněž čl. 8 písm. d) nařízení o blokové výjimce pro převod technologií a body 25 a 86 až 88 pokynů k převodu technologií.

b) *Dohody o výzkumu a vývoji, na které se nevztahuje práh podílu na trhu*

97. Pokud strany dohody o výzkumu a vývoji nejsou konkurenčními podniky ve smyslu čl. 1 odst. 1 bodu 15 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj⁽¹¹⁵⁾, čl. 6 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj stanoví, že bloková výjimka se použije po dobu trvání společného nebo placeného výzkumu a vývoje a práh podílu na trhu se na ni nevztahuje.
98. Ustanovení čl. 6 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se použije zejména v těchto situacích⁽¹¹⁶⁾:
- a) pokud pouze jedna strana splňuje definici skutečného nebo potenciálního konkurenta uvedenou v čl. 1 odst. 1 bodě 15 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj;
 - b) pokud se dohoda o výzkumu a vývoji týká vývoje výrobků nebo technologií, které by stávající výrobky nebo technologie nezlepšily, nezastoupily nebo nenahradily, ale namísto toho by vytvořily zcela novou poptávku, například vakcína, která chrání před virem, proti němuž dříve žádná vakcína neexistovala;
 - c) pokud se dohoda o výzkumu a vývoji týká inovačního úsilí, které v době uzavření dohody o výzkumu a vývoji ještě úzce nesouvisí s konkrétním výrobkem nebo technologií.
99. V situacích popsaných v bodě 98 písm. b) a c) nelze určit výrobek nebo technologii, které budou smluvními výrobky nebo smluvními technologiemi zlepšeny, zastoupeny nebo nahrazeny. V takovém případě lze na dohodu o výzkumu a vývoji použít blokovou výjimku po dobu trvání společného nebo placeného výzkumu a vývoje a žádný práh podílu na trhu se na ni nevztahuje⁽¹¹⁷⁾. Ustanoveními nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, která se týkají relevantního trhu a prahů podílu na trhu, není dotčeno posouzení dohod o výzkumu a vývoji z hlediska hospodářské soutěže, na něž nelze použít výjimku zavedenou nařízením o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, včetně dohod o výzkumu a vývoji, jimž byla výhoda plynoucí z blokové výjimky odňata. Například podniky, které nejsou skutečnými nebo potenciálními konkurenty ve smyslu nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, si mohou přesto konkurovat v oblasti inovací.
- c) *Doba trvání*
100. Pokud výsledky společného nebo placeného výzkumu a vývoje *nejsou společně využívány*, použije se výjimka zavedená nařízením o blokové výjimce pro výzkum a vývoj po dobu trvání výzkumu a vývoje.
101. Pokud výsledky společného nebo placeného výzkumu a vývoje jsou *společně využívány* a dohoda o výzkumu a vývoji spadá do definic v čl. 1 odst. 1 bodu 1 písm. a) nebo bodu 1 písm. b) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj (dohody sledující společný nebo placený výzkum a vývoj), použije se na dohodu o výzkumu a vývoji výjimka ještě po dobu sedmi let od okamžiku, kdy byly smluvní výrobky nebo smluvní technologie poprvé uvedeny na trh na vnitřním trhu, pokud nebyl v době uzavření dohody překročen příslušný práh podílu na trhu.
102. Pokud výsledky společného nebo placeného výzkumu a vývoje jsou *společně využívány* a dohoda o výzkumu a vývoji spadá do definic v čl. 1 odst. 1 bodě 1 písm. c) nebo bodě 1 písm. d) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj (dohody sledující společné využívání výsledků výzkumu a vývoje prováděného podle předchozí dohody o společném nebo placeném výzkumu a vývoji mezi stejnými stranami), použije se na dohodu o výzkumu a vývoji výjimka ještě po dobu sedmi let od okamžiku, kdy byly smluvní výrobky nebo smluvní technologie poprvé uvedeny na trh na vnitřním trhu, pokud nebyl v době uzavření uvedené předchozí dohody překročen příslušný práh podílu na trhu⁽¹¹⁸⁾.
103. Pokud je v důsledku dohody o výzkumu a vývoji v rámci vnitřního trhu uveden na trh více než jeden smluvní výrobek nebo smluvní technologie a každý smluvní výrobek nebo smluvní technologie patří k samostatnému trhu výrobků, platí sedmileté období výjimky pro každý smluvní výrobek nebo smluvní technologii zvlášť, počínaje okamžikem, kdy jsou výrobek nebo technologie v rámci vnitřního trhu poprvé uvedeny na trh.

⁽¹¹⁵⁾ Viz body 87 a 88.

⁽¹¹⁶⁾ Ustanovení čl. 6 odst. 2 se nepoužije, pokud je dvě nebo více stran skutečnými nebo potenciálními konkurenty na trhu se stávajícími výrobky nebo technologiemi, které mohou být zlepšeny, zastoupeny nebo nahrazeny smluvními výrobky nebo smluvními technologiemi; v takovém případě se použije čl. 6 odst. 1 (práh podílu na trhu).

⁽¹¹⁷⁾ Tím není dotčena pravomoc Komise nebo vnitrostátních orgánů pro hospodářskou soutěž výhodu plynoucí z blokové výjimky v jednotlivých případech odejmout. Viz oddíl 2.2.6.

⁽¹¹⁸⁾ Jak je uvedeno v bodě 68, předchozí dohoda o společném nebo placeném výzkumu a vývoji musí rovněž splňovat podmínky nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

104. Po uplynutí sedmiletého období uvedeného v čl. 6 odst. 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj platí tato výjimka i nadále, pokud celkový podíl stran dohody na trzích, k nimž smluvní výrobky nebo smluvní technologie patří, nepřesáhne 25 %. Pokud po uplynutí sedmiletého období celkový podíl stran na trhu přesáhne 25 %, použije se na dohodu o výzkumu a vývoji nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj ještě po dobu dvou po sobě jdoucích kalendářních let následujících po roce, v němž byl tento práh poprvé překročen ⁽¹¹⁹⁾.

2.2.4. Tvrdá a vyloučená omezení

2.2.4.1. Tvrdá omezení

105. Článek 8 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj obsahuje seznam tvrdých omezení. Tvrdá omezení jsou závažná omezení hospodářské soutěže, která obecně poškozují trh a spotřebitele. Pokud dohoda o výzkumu a vývoji obsahuje jedno nebo více z těchto omezení, je celá dohoda z výjimky zavedené nařízením o blokové výjimce pro výzkum a vývoj vyloučena.

106. Tvrdá omezení uvedená v článku 8 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj lze rozdělit do těchto kategorií: i) omezení svobody stran provádět další výzkumné a vývojové činnosti, ii) omezení výroby nebo prodeje a stanovení cen, iii) omezení aktivního a pasivního prodeje a iv) další tvrdá omezení.

a) Omezení svobody stran provádět další výzkumné a vývojové činnosti

107. V čl. 8 písm. a) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se stanoví, že tvrdým omezením je omezení svobody stran provádět výzkum a vývoj nezávisle nebo ve spolupráci s třetími stranami v kterékoli z těchto oblastí:

i) v oblasti, která nesouvisí s oblastí, které se dohoda o výzkumu a vývoji týká;

ii) v oblasti, které se dohoda o výzkumu a vývoji týká, nebo v související oblasti po dokončení společného nebo placeného výzkumu a vývoje.

b) Omezení výroby nebo prodeje a stanovení cen

108. Omezení výroby nebo prodeje. V čl. 8 písm. b) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se stanoví, že tvrdými omezeními jsou omezení výroby nebo prodeje. To však podléhá čtyřem výjimkám:

i) stanovení výrobních cílů v případě, že dohoda o výzkumu a vývoji stanoví společné využívání výsledků výzkumu a vývoje a že společné využívání zahrnuje společnou výrobu smluvních výrobků ⁽¹²⁰⁾;

ii) stanovení prodejních cílů v případě, že společné využívání výsledků výzkumu a vývoje 1) zahrnuje společnou distribuci smluvních výrobků nebo společné udělování licencí na smluvní technologie a 2) je prováděno společným týmem, organizací nebo podnikem nebo je společně svěřeno třetí straně ⁽¹²¹⁾;

iii) praktiky, které představují specializaci v oblasti využívání, jako jsou omezení uložená stranám ohledně využívání výsledků výzkumu a vývoje ve vztahu k některým územím, zákazníkům nebo oblastem využití ⁽¹²²⁾;

iv) určité protisoutěžní závazky ⁽¹²³⁾, konkrétně omezení svobody stran vyrábět, prodávat, zadávat nebo udělovat licence na výrobky nebo technologie, které konkurují smluvním výrobkům nebo smluvním technologiím během období, u něhož se strany dohodly na společném využívání výsledků.

109. Stanovení cen. V čl. 8 písm. c) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se stanoví, že tvrdým omezením je stanovení cen při prodeji smluvních výrobků nebo stanovení licenčních poplatků při udělování licencí na smluvní technologie třetím stranám.

⁽¹¹⁹⁾ Viz čl. 6 odst. 5 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽¹²⁰⁾ Viz čl. 8 písm. b) bod i) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽¹²¹⁾ Viz čl. 8 písm. b) bod ii) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽¹²²⁾ Viz čl. 8 písm. b) bod iii) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽¹²³⁾ Viz čl. 8 písm. b) bod iv) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

110. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj však stanoví z tohoto tvrdého omezení výjimky pro stanovení cen účtovaných přímým zákazníkům a stanovení licenčních poplatků účtovaných přímým nabyvatelům licence v případě, že dohoda o výzkumu a vývoji stanoví společné využívání výsledků výzkumu a vývoje a toto společné využívání i) zahrnuje společnou distribuci smluvních výrobků nebo společné udělování licencí na smluvní technologie a ii) je prováděno společným týmem, organizací nebo podnikem nebo je společně svěřeno třetí straně ⁽¹²⁴⁾.

c) Omezení pasivního a aktivního prodeje

111. Ustanovení čl. 8 písm. d) a e) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se týkají omezení pasivního a aktivního prodeje. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj definuje:

i) *pasivní prodej* ⁽¹²⁵⁾ jako prodej, který reaguje na nevyžádané požadavky jednotlivých zákazníků včetně dodávky výrobků zákazníkovi, aniž by byl prodej zahájen díky aktivnímu cílení na určitého zákazníka, skupinu zákazníků nebo území, a včetně prodeje vyplývajících z účasti na zadávání veřejných zakázek nebo reakce na soukromé výzvy k účasti na veřejných zakázkách;

ii) *aktivní prodej* ⁽¹²⁶⁾ jako všechny formy prodeje kromě pasivního prodeje. Patří sem aktivní cílení na zákazníky návštěvami, dopisy, e-maily, telefonáty nebo jinými způsoby přímé komunikace nebo cílenou reklamou a propagací offline či online, například prostřednictvím tištěných nebo digitálních médií, včetně online médií, služeb pro porovnávání cen nebo reklamy na internetových vyhledávacích zaměřené na zákazníky na konkrétních územích nebo na konkrétní skupiny zákazníků, provozování internetové stránky s doménou nejvyšší úrovně, která odpovídá konkrétním územím, nebo nabídka jazykových verzí internetové stránky, které se obvykle používají na konkrétních územích, pokud jsou tyto jazyky jiné než ty, které se obvykle používají na území, v němž je kupující usazen.

112. V čl. 8 písm. d) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se stanoví, že tvrdými omezeními jsou omezení *pasivního prodeje*. Patří sem jakékoli omezení území, na kterém smí strany pasivně prodávat smluvní výrobky nebo udělovat licence na smluvní technologie, nebo omezení zákazníků, kterým smí strany pasivně prodávat smluvní výrobky nebo udělovat licence na smluvní technologie. V čl. 8 písm. d) je však stanovena výjimka pro požadavky udělovat výlučné licence na výsledky výzkumu a vývoje jiné straně dohody o výzkumu a vývoji. Důvodem této výjimky je skutečnost, že nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj umožňuje, aby se strany v rámci využívání specializovaly, což zahrnuje i situaci, kdy smluvní výrobky vyrábí a distribuuje na základě výlučné licence udělené ostatními stranami pouze jedna strana.

113. V čl. 8 písm. e) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se stanoví, že tvrdými omezeními jsou některá omezení *aktivního prodeje*. To se vztahuje na jakékoli omezení aktivního prodeje smluvních výrobků nebo smluvních technologií v rámci území nebo zákazníků, kteří nebyli stranám výlučně přiděleni formou specializace v oblasti využívání.

d) Další tvrdá omezení

114. V čl. 8 písm. f) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se stanoví, že tvrdým omezením je požadavek, aby strana odmítla uspokojit poptávku od zákazníků nacházejících se na jejím území nebo od zákazníků jiným způsobem rozdělených mezi stranami formou specializace v oblasti využívání, pokud by tito zákazníci smluvní výrobky uváděli na trh na dalších územích v rámci vnitřního trhu.

115. A v čl. 8 písm. g) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj je jako tvrdé omezení klasifikován jakýkoli požadavek uložený jedné straně ztížit uživatelům nebo dalším prodejcům získávání smluvních výrobků od jiných dalších prodejců na vnitřním trhu ⁽¹²⁷⁾. Může sem například patřit uložení požadavku, aby poskytování záručních služeb zákazníkům bylo podmíněno nákupem smluvního výrobku v určitém členském státě.

⁽¹²⁴⁾ Viz čl. 8 písm. c) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽¹²⁵⁾ Viz čl. 1 odst. 1 bod 19 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽¹²⁶⁾ Viz čl. 1 odst. 1 bod 18 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽¹²⁷⁾ Viz čl. 8 písm. g) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

2.2.4.2. Vyloučená omezení

116. Článek 9 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj vylučuje z blokové výjimky některé závazky obsažené v dohodách o výzkumu a vývoji. Jedná se o závazky, u nichž nelze předpokládat, že obecně splňují podmínky čl. 101 odst. 3. Na rozdíl od tvrdých omezení uvedených v článku 8 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj použití vyloučených omezení neznámá, že je z blokové výjimky vyňata celá dohoda o výzkumu a vývoji. Pokud lze vyloučené omezení od zbytku dohody oddělit, lze na zbývající část dohody blokovou výjimku použít za předpokladu, že splňuje podmínky nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.
117. Vyloučená omezení podléhají individuálnímu posouzení podle článku 101. Nepředpokládá se, že tato omezení spadají do zákazu stanoveného v čl. 101 odst. 1 nebo že nesplňují podmínky čl. 101 odst. 3.
118. Prvním vyloučeným omezením je závazek nenapadat:
- a) po dokončení výzkumu a vývoje platnost práv duševního vlastnictví, která strany mají na vnitřním trhu a která jsou významná pro výzkum a vývoj ⁽¹²⁸⁾, nebo
 - b) po skončení platnosti dohody o výzkumu a vývoji platnost práv duševního vlastnictví, která strany mají na vnitřním trhu a která chrání výsledky výzkumu a vývoje ⁽¹²⁹⁾.
119. Důvodem pro vyloučení těchto závazků z blokové výjimky je skutečnost, že stranám, které mají informace relevantní pro identifikaci práv duševního vlastnictví, která byla udělena omylem, by nemělo být bráněno v napadení platnosti takových práv duševního vlastnictví. Vyloučenými omezeními však nejsou ustanovení umožňující vypovězení dohody o výzkumu a vývoji, pokud jedna ze stran napadne platnost práv duševního vlastnictví, která jsou významná pro společný nebo placený výzkum a vývoj nebo která chrání výsledky výzkumu a vývoje.
120. Druhým vyloučeným omezením je závazek neudělovat licence třetím stranám na výrobu smluvních výrobků nebo použití smluvních technologií. To znamená, že strany by v zásadě měly mít možnost udělovat licence třetím stranám. Výjimkou je případ, pokud je dohodou o výzkumu a vývoji stanoveno využívání výsledků společného nebo placeného výzkumu a vývoje alespoň jednou ze stran a pokud k tomuto využívání dochází na vnitřním trhu vůči třetím stranám.

2.2.5. Relevantní okamžik pro posouzení splnění podmínek v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj

121. Pro účely použití prahu podílu na trhu stanoveného v článku 6 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj je relevantním okamžikem pro posouzení datum, kdy strany uzavřou dohodu o společném nebo placeném výzkumu a vývoji. Na konci sedmiletého období uvedeného v čl. 6 odst. 4 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj musí strany posoudit, ke kterému trhu (trhům) smluvní výrobek nebo smluvní technologie patří a zda jejich celkový podíl na trhu nepřesahuje 25 %. Splnění ostatních podmínek v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj musí být posouzeno v okamžiku uzavření dohody o výzkumu a vývoji a dohoda musí tyto podmínky splňovat po celou dobu svého trvání, včetně případného období využívání výsledků výzkumu a vývoje.

2.2.6. Odnětí výhody plynoucí z blokové výjimky

122. V článcích 10 a 11 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se stanoví, že podle čl. 29 odst. 1 a 2 nařízení (ES) č. 1/2003 mohou Komise a vnitrostátní orgány pro hospodářskou soutěž výhodu plynoucí z blokové výjimky odejmout, pokud v konkrétním případě zjistí, že dohoda o výzkumu a vývoji, na kterou se vztahuje bloková výjimka, má přesto dopady, které nejsou slučitelné s čl. 101 odst. 3.
123. V čl. 10 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj je uveden neúplný výčet situací, v nichž může Komise využití této pravomoci zvážit, konkrétně pokud:
- a) existence dohody o výzkumu a vývoji podstatným způsobem omezuje možnost třetích stran provádět výzkum a vývoj v oblastech souvisejících se smluvními výrobky nebo smluvními technologiemi; důvodem může být například omezená dostupná výzkumná kapacita;

⁽¹²⁸⁾ Viz čl. 9 odst. 1 písm. a) bod i) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁽¹²⁹⁾ Viz čl. 9 odst. 1 písm. a) bod ii) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

- b) existence dohody o výzkumu a vývoji podstatným způsobem omezuje přístup třetích stran na relevantní trh smluvních výrobků nebo smluvních technologií, například v důsledku udělení výlučné licence jedné ze stran na výrobu a distribuci smluvních výrobků nebo smluvních technologií;
- c) strany bez objektivně oprávněného důvodu nevyužívají výsledky společného nebo placeného výzkumu a vývoje vůči třetím stranám, například tím, že odmítají na výsledky výzkumu a vývoje udělit licenci;
- d) výrobky nebo technologie vzniklé na základě dohody o výzkumu a vývoji nejsou na celém vnitřním trhu nebo jeho podstatné části vystaveny účinné hospodářské soutěži;
- e) by existence dohody o výzkumu a vývoji podstatným způsobem omezila v určité oblasti hospodářskou soutěž v oblasti inovací nebo hospodářskou soutěž ve výzkumu a vývoji. K tomu může dojít například v případech, kdy by smluvní výrobky nebo smluvní technologie vytvořily zcela novou poptávku a kdy v okamžiku uzavření dohody existuje nízký počet srovnatelných nezávislých projektů výzkumu a vývoje v téže oblasti.
124. V čl. 29 odst. 1 nařízení (ES) č. 1/2003 se stanoví, že Komise může z vlastního podnětu nebo na základě stížnosti výhodu plynoucí z blokové výjimky odejmout. Pokud chce Komise nebo vnitrostátní orgán pro hospodářskou soutěž výhodu plynoucí z blokové výjimky pro dohodu o výzkumu a vývoji odejmout, musí za prvé prokázat, že dohoda omezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, a za druhé, že dohoda nesplňuje alespoň jednu ze čtyř kumulativních podmínek čl. 101 odst. 3 ⁽¹³⁰⁾. Rozhodnutí o odnětí výhody plynoucí z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj může být spojeno se zjištěním, že byl porušen článek 101, a s nařízením toto protiprávní jednání ukončit. Mohou být rovněž uložena nápravná opatření z hlediska tržního chování nebo strukturální nápravná opatření ⁽¹³¹⁾.
125. Jakékoli rozhodnutí o odnětí výhody plynoucí z blokové výjimky má účinky pouze *ex nunc*, tj. výjimka udělená dohodám o výzkumu a vývoji zůstává nedotčena až do dne, kdy její odnětí nabude účinnosti. Pokud má vnitrostátní orgán pro hospodářskou soutěž v úmyslu výhodu plynoucí z blokové výjimky odejmout podle čl. 29 odst. 2 nařízení (ES) č. 1/2003, musí zohlednit své povinnosti podle čl. 11 odst. 4 nařízení (ES) č. 1/2003, zejména povinnost zkontrolovat své předpokládané rozhodnutí s Komisí.
- 2.2.7. *Přechodné období*
126. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj stanoví přechodné období v délce dva roky (od 1. července 2023 do 30. června 2025), během něhož se zákaz stanovený v čl. 101 odst. 1 nevztahuje na dohody o výzkumu a vývoji již platné dne 30. června 2023, které nesplňují podmínky pro výjimku stanovenou v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, ale které splňují podmínky pro výjimku zavedenou v nařízení (EU) č. 1217/2010.

2.3. Individuální posouzení dohod o výzkumu a vývoji podle čl. 101 odst. 1

127. Pokud se na dohodu o výzkumu a vývoji nevztahuje výjimka zavedená nařízením o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, je nutné provést individuální posouzení podle článku 101. Prvním krokem posouzení je určit, zda dohoda omezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 ⁽¹³²⁾. Pokud dohoda hospodářskou soutěž ve smyslu uvedeného ustanovení omezuje, určuje se ve druhém kroku, zda dohoda splňuje podmínky čl. 101 odst. 3.

⁽¹³⁰⁾ Podle čl. 41 odst. 2 Listiny základních práv Evropské unie mají osoby, jichž by se individuální rozhodnutí uplatňující právo Unie mohlo nepříznivě dotknout, právo být před jeho přijetím vyslechnuty.

⁽¹³¹⁾ Podle čl. 7 odst. 1 nařízení (ES) č. 1/2003. Komise využila své pravomoci k odnětí výhody plynoucí z nařízení o blokové výjimce ve svém rozhodnutí ze dne 25. března 1992 (předběžná opatření) souvisejícím s řízením podle článku 85 Smlouvy o EHS ve věci IV/34.072 – *Mars/Langnese a Schöller*, potvrzeném rozsudkem ze dne 1. října 1998, *Langnese-Iglo v. Komise*, C-279/95 P, EU: C:1998:447, a ve svém rozhodnutí ze dne 4. prosince 1991 (předběžná opatření) souvisejícím s řízením podle článku 85 Smlouvy o EHS ve věci IV/33.157 – *Eco System/Peugeot*.

⁽¹³²⁾ V opačném případě se článek 101 nepoužije a další posouzení není nutné.

2.3.1. Relevantní trhy

128. *Sdělení o definici trhu* stanoví hlavní kritéria a důkazy, které Komise používá k vymezení relevantních trhů při prosazování práva hospodářské soutěže Unie (viz rovněž bod 44). Pro individuální posouzení dohod o výzkumu a vývoji, na které se nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj nevztahuje ⁽¹³³⁾, podle článku 101 mohou být relevantní následující úvahy.

2.3.1.1. Trhy výrobků

129. Pokud se dohoda o spolupráci v oblasti výzkumu a vývoje týká vývoje výrobků, které *zlepší nebo zastoupí* stávající výrobky, je (jsou) pro posouzení podle článku 101 relevantní trh (trhy) pro tyto stávající výrobky nebo technologie.
130. Pro posouzení mohou být relevantní i stávající trhy výrobků, pokud se dohoda o výzkumu a vývoji týká výrobků, které stávající výrobky *nahradí* (konkrétně pokud výrobek, který je výsledkem výzkumu a vývoje, uspokojuje stejnou poptávku jako stávající výrobek, ale patří k samostatnému relevantnímu trhu). Může tomu tak být zejména v případě, kdy je náhrada stávajících výrobků nedokonalá nebo dlouhodobá. Tzv. *výrobky ve vývoji* ⁽¹³⁴⁾ mohou být v závislosti na konkrétních okolnostech považovány za výrobky, které *zlepší nebo zastoupí* stávající výrobky, nebo za výrobky, které stávající výrobky *nahradí* ⁽¹³⁵⁾.
131. Pokud se výzkum a vývoj týká *důležité komponenty konečného výrobku*, může být pro posouzení podle článku 101 relevantní jak trh s komponentou, tak trh s konečným výrobkem. Trh s konečným výrobkem však bude relevantní pouze v případě, že komponenta, již se výzkum a vývoj týká, je z technického nebo hospodářského hlediska klíčovou komponentou konečného výrobku a alespoň jedna ze stran dohody o výzkumu a vývoji působí na trhu s konečnými výrobky a má na tomto trhu tržní sílu.

2.3.1.2. Trhy technologií

132. Dohody o výzkumu a vývoji se mohou týkat nejen výrobků, ale i technologií. Pokud jsou práva duševního vlastnictví uváděna na trh odděleně od výrobků, na něž se vztahují, budou pro posouzení podle článku 101 relevantní trhy technologií. Relevantní trh technologií zahrnuje technologii (duševní vlastnictví), která je prodávána nebo na níž je udělována licence, a technologie, které nabyvatelé licence považují za zastupitelné ⁽¹³⁶⁾. Pokud se dohoda o výzkumu a vývoji týká vývoje technologií, které *zlepší, zastoupí nebo nahradí* stávající technologie, jsou relevantními trhy pro posouzení podle článku 101 trhy s těmito stávajícími technologiemi.

2.3.1.3. Počáteční inovační úsilí

133. V některých případech mohou podniky spolupracovat na výzkumu a vývoji, který úzce nesouvisí s konkrétním výrobkem nebo technologií. Výsledky tohoto počátečního inovačního úsilí mohou v konečném důsledku sloužit více účelům a v dlouhodobějším horizontu se mohou promítnout do různých výrobků nebo technologií.
134. Pokud se dohoda o výzkumu a vývoji týká počátečního inovačního úsilí, může být k posouzení konkurenčního postavení stran pro účely použití článku 101 nezbytné vzít v úvahu faktory, jako je povaha a rozsah inovačního úsilí, cíle různých směrů výzkumu, specializace různých zúčastněných týmů nebo výsledky předchozího inovačního úsilí dotčených podniků. To může vyžadovat použití specifických parametrů, například výše výdajů na výzkum a vývoj nebo počtu patentů nebo citací patentů.

2.3.2. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

135. Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje může vyvolávat různé obavy z narušení hospodářské soutěže, zejména může přímo omezovat hospodářskou soutěž mezi stranami, vést na trhu k tajně dohodnutému výsledku nebo k protisoutěžnímu uzavření trhu třetím stranám.

⁽¹³³⁾ Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj obsahuje konkrétní definice, které jsou relevantní pro použití prahu podílu na trhu stanoveného v tomto nařízení. Viz oddíl 2.2.3.4.

⁽¹³⁴⁾ Tento pojem se v některých odvětvích používá pro označení výrobků, které ještě nebyly uvedeny na trh, ale u nichž je proces výzkumu a vývoje dostatečně zřejmý, aby bylo možné určit, ke kterému trhu budou tyto výrobky pravděpodobně patřit, pokud bude proces výzkumu a vývoje úspěšný.

⁽¹³⁵⁾ Některé dohody o výzkumu a vývoji se týkají vývoje výrobků, které stávající výrobky nezlepší, nezastoupí ani nenahradí, ale uspokojí zcela novou poptávku. Do této kategorie výrobků mohou spadat i výrobky ve vývoji.

⁽¹³⁶⁾ Viz rovněž pokyny k převodu technologií, body 19 až 26.

136. Pokud spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje přímo omezuje hospodářskou soutěž mezi stranami nebo na trhu usnadňuje tajně dohodnutý výsledek, může to vést k vyšším cenám, menšímu výběru pro spotřebitele nebo nižší kvalitě výrobků nebo technologií. Také může mít za následek omezení nebo opoždění inovací, a tím i horší kvalitu nebo menší počet výrobků nebo technologií, které se dostanou na trh.
137. Dohody o výzkumu a vývoji mohou vést k protisoutěžnímu uzavření trhu třetím stranám, pokud má jedna nebo více stran dohody na relevantním trhu výrobků nebo technologií tržní sílu a dohoda obsahuje ustanovení o výhradním právu nebo zákazu konkurence.
- 2.3.3. *Dohody o výzkumu a vývoji, které zpravidla neomezuji hospodářskou soutěž*
138. V případě neexistence tržní síly dohody o výzkumu a vývoji uzavřené nekonkurenčními subjekty hospodářskou soutěž zpravidla neomezuje. Může se jednat o případ, kdy se aktiva, technologie nebo dovednosti stran vzájemně doplňují a tyto strany by nebyly schopny realizovat výzkum a vývoj v krátkém časovém období samostatně⁽¹³⁷⁾. Konkurenční vztah mezi stranami musí být posuzován na základě objektivních faktorů. Například podnik nemusí být schopen realizovat výzkum a vývoj nezávisle, pokud má omezené technické možnosti nebo omezený přístup k financím, kvalifikovaným pracovníkům, technologiím nebo jiným zdrojům.
139. Příkladem dohody o výzkumu a vývoji, která může spojit vzájemně se doplňující aktiva, technologie a dovednosti, je outsourcing výzkumu a vývoje, který byl dříve realizován interně, na subjekty, které nepůsobí v oblasti využívání výsledků výzkumu a vývoje, jako jsou výzkumné ústavy, akademické instituce nebo jiné specializované podniky. Takové dohody zpravidla stanoví převod know-how a/nebo závazek výhradního poskytnutí výsledků výzkumu a vývoje.
140. Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje týkající se základního výzkumu hospodářskou soutěž zpravidla neomezuje. Základním výzkumem se v této souvislosti rozumí experimentální nebo teoretická práce prováděná především za účelem získání nových poznatků o prvotních základech jevů a pozorovatelných skutečnostech.
- 2.3.4. *Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu*
141. Dohody o výzkumu a vývoji mohou omezovat hospodářskou soutěž z hlediska účelu, pokud jejich hlavním účelem není realizace výzkumu a vývoje, nýbrž slouží jako nástroj k účasti v kartelu, tj. strany se účastní stanovování cen, omezování výroby, rozdělování trhů nebo omezování technického rozvoje⁽¹³⁸⁾.
142. Podniky mohou například využít dohody o výzkumu a vývoji k tomu, aby i) zabránily vstupu výrobků nebo technologií na trh nebo jej oddálily, ii) koordinovaly vlastnosti výrobků nebo technologií, na které se dohoda o výzkumu a vývoji nevztahuje, nebo iii) omezily zlepšování společně vyvinutého výrobku nebo technologie.
- 2.3.5. *Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž*
143. Pro posouzení, zda dohoda o spolupráci v oblasti výzkumu a vývoje vede k omezení hospodářské soutěže, je třeba vzít v úvahu příslušné parametry hospodářské soutěže v konkrétním případě. Mezi tyto parametry může patřit cena výrobku, ale také úroveň jeho inovace, jeho kvalita v různých aspektech, jakož i jeho dostupnost, a to i z hlediska doby realizace, odolnosti dodavatelských řetězců, spolehlivosti dodávek a nákladů na dopravu.
144. Dohody o výzkumu a vývoji, které nezahrnují společné využívání výsledků výzkumu a vývoje formou udělování licencí, výroby nebo uvádění na trh, vedou k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž jen zřídka. Takové dohody mohou vést k protisoutěžním účinkům, pouze pokud omezují hospodářskou soutěž v oblasti inovací.
- 2.3.5.1. *Tržní síla*
145. Obecně mohou dohody o výzkumu a vývoji vést k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 pouze tehdy, pokud má jedna nebo více stran dohody na relevantním trhu stávajících výrobků nebo technologií tržní sílu nebo pokud dohoda vede k výraznému omezení hospodářské soutěže v oblasti inovací.

⁽¹³⁷⁾ Viz rovněž bod 16 týkající se potenciální konkurence.

⁽¹³⁸⁾ Viz například rozhodnutí Komise ze dne 8. července 2021, *Emise z automobilů* (věc AT.40178), které se týkalo kartelové dohody, k níž došlo mezi pěti výrobci automobilů v rámci sdružení podniků. Údajným účelem spolupráce byl vývoj komponent pro nový systém čištění emisí. V rámci této spolupráce se však výrobci automobilů také dohodli, že nebudou zvyšovat účinnost systému nad rámec zákonných požadavků, čímž omezili technický rozvoj technologie čištění emisí.

146. Neexistuje žádná absolutní prahová dohoda, při jejímž překročení lze předpokládat, že dohoda o výzkumu a vývoji vytváří nebo udržuje tržní sílu, a tudíž může vést k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž. Čím je však společné postavení stran na relevantních trzích silnější, včetně jejich postavení ve vztahu k inovacím, tím je pravděpodobnější, že dohoda o výzkumu a vývoji povede k omezujícím důsledkům ⁽¹³⁹⁾.

2.3.5.2. Výzkum a vývoj týkající se stávajících výrobků nebo technologií

147. Jsou-li výzkum a vývoj zaměřeny na *zlepšení nebo zastoupení stávajícího výrobku nebo technologie*, možné důsledky se týkají relevantního trhu (trhů) těchto výrobků nebo technologií. Důsledky pro ceny, objem výroby, kvalitu výrobků, rozmanitost výrobků nebo technický rozvoj na stávajících trzích jsou však pravděpodobné, pouze pokud mají strany společně silné postavení, vstup na trh je obtížný a pokud konkurenti z řad třetích stran nejsou schopni chování stran potlačit, například proto, že je jich málo nebo nemají takové zdroje nebo dovednosti. Kromě toho, pokud se výzkum a vývoj týká relativně malého vstupu do konečného výrobku, je pravděpodobné, že důsledky pro hospodářskou soutěž na relevantním trhu (trzích) pro tento konečný výrobek budou jen omezené.
148. Jsou-li výzkum a vývoj zaměřeny na *nahrazení stávajícího výrobku nebo technologie*, mohou možné protisoutěžní účinky zahrnovat například zpoždění vývoje nahrazujícího výrobku nebo technologie. To může nastat zejména v případě, kdy strany mají na trhu se stávajícím výrobkem nebo technologií tržní sílu a jsou zároveň jedinými podniky zapojenými do výzkumu a vývoje týkajícího se náhrady za tento stávající výrobek nebo technologii. Podobný důsledek může nastat, pokud významný subjekt na stávajícím trhu spolupracuje s menším subjektem, či dokonce potenciálním konkurentem, který se právě chystá přijít s novým výrobkem nebo technologií, jež by mohly postavení tohoto zavedeného hospodářského subjektu na trhu ohrozit.
149. Dohody o výzkumu a vývoji, které stanoví společné využívání výsledků výzkumu a vývoje (například společnou výrobu nebo distribuci), mají větší potenciál omezit hospodářskou soutěž než dohody, které stanoví, že každá ze stran bude využívat výsledky výzkumu a vývoje nezávisle. V případě společného využívání jsou omezující důsledky v podobě zvýšených cen nebo sníženého objemu výroby na stávajících trzích pravděpodobnější, pokud má jedna nebo více stran tržní sílu. Na druhou stranu, pokud ke společnému využívání dochází pouze prostřednictvím udělování licencí třetím stranám, pak nejsou omezující důsledky jako například uzavření trhu pravděpodobné.

2.3.5.3. Inovace týkající se zcela nových výrobků a počáteční inovační úsilí

150. Pokud jde o dohody o výzkumu a vývoji týkající se i) vývoje výrobků nebo technologií, které by vytvořily zcela novou poptávku, nebo ii) počátečního inovačního úsilí, jsou důsledky pro cenu a objem výroby na stávajících trzích zpravidla nepravděpodobné. V takových případech se posouzení zaměří na možná omezení hospodářské soutěže v oblasti inovací, která se mohou dotknout například kvality a rozmanitosti případných budoucích výrobků nebo technologií nebo rychlosti nebo úrovně inovací. Posouzení musí vzít v úvahu, že výsledek výzkumu a vývoje je ze své podstaty nejistý a že výsledky jsou zpravidla méně jisté u počátečního inovačního úsilí než v případě výzkumu a vývoje, který je již ve fázi, kdy budou výrobky nebo technologie vzniklé na základě dohody o výzkumu a vývoji brzo uvedeny na trh.
151. Omezující důsledky zpravidla pravděpodobně nenastanou, pokud má konkurenční projekty v oblasti výzkumu a vývoje dostatečný počet třetích stran. Negativní důsledky jsou však pravděpodobnější v případech, kdy dohoda o výzkumu a vývoji spojuje nezávislé úsilí v oblasti výzkumu a vývoje, který je již ve fázi brzkého uvedení nového výrobku nebo technologie na trh. Omezující důsledky mohou vyplývat přímo z toho, že strany své úsilí v oblasti výzkumu a vývoje koordinují, bez ohledu na to, zda dohoda o výzkumu a vývoji obsahuje omezení možnosti stran provádět výzkum a vývoj nezávisle, nebo se třetími stranami. Dohoda o výzkumu a vývoji může vést například k tomu, že jedna nebo více stran od svého projektu v oblasti výzkumu a vývoje upustí a spojí své schopnosti se schopnostmi ostatních stran.

2.3.5.4. Výměny informací

152. Plnění dohody o výzkumu a vývoji může vyžadovat výměnu obchodně citlivých informací. Pokud samotná dohoda o výzkumu a vývoji do působnosti zákazu v čl. 101 odst. 1 nespadá, protože hospodářskou soutěž neovlivňuje nebo na ni má pozitivní účinek, nevztahuje se tento zákaz ani na výměnu informací, která je ve vztahu k uvedené dohodě vedlejší ⁽¹⁴⁰⁾. Tak je tomu v případě, kdy je výměna informací k plnění dohody o výzkumu a vývoji objektivně nezbytná a je přiměřená jejím cílům ⁽¹⁴¹⁾.

⁽¹³⁹⁾ Tímto není dotčeno posouzení možného růstu efektivnosti, včetně růstu efektivnosti, který často existuje ve výzkumu a vývoji spolufinancovaném z veřejných prostředků. Viz oddíl 2.4.1.

⁽¹⁴⁰⁾ Rozsudek ze dne 11. září 2014, *MasterCard v. Komise*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 89.

⁽¹⁴¹⁾ Viz rovněž oddíl 1.2.6 a bod 369.

153. Pokud výměna informací překračuje rámec toho, co je k plnění dohody o výzkumu a vývoji objektivně nezbytné, nebo není přiměřená jejím cílům, měla by být posouzena na základě návodu uvedeného v kapitole 6 ⁽¹⁴²⁾. Pokud výměna informací do působnosti čl. 101 odst. 1 spadá, může přesto splňovat podmínky čl. 101 odst. 3.

2.4. Individuální posouzení dohod o výzkumu a vývoji podle čl. 101 odst. 3

154. Pokud dohoda o výzkumu a vývoji omezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, bude s článkem 101 přesto v souladu, pokud splňuje čtyři kumulativní podmínky čl. 101 odst. 3 (viz oddíl 1.2.7).

2.4.1. Růst efektivnosti

155. Dohody o výzkumu a vývoji – bez ohledu na to, zda je jejich součástí společné využívání výsledků výzkumu a vývoje, nebo nikoliv – vedou často k růstu efektivnosti tým, že:

- a) spojují vzájemně se doplňující dovednosti a aktiva stran, díky čemuž jsou rychleji vyvíjeny a uváděny na trh zlepšené nebo nové výrobky a technologie, než by tomu bylo bez spolupráce;
- b) vedou rovněž k širšímu šíření poznatků, což může být impulsem pro další inovaci;
- c) vedou ke snížení nákladů nebo ke snížení závislosti v případě výrobků nebo technologií, pro něž existuje omezený počet dodavatelů.

156. Tento růst efektivnosti může přispět k odolnosti vnitřního trhu.

157. Pro účely použití čl. 101 odst. 3 lze zohlednit pouze objektivní výhody ⁽¹⁴³⁾. Dohoda o výzkumu a vývoji může vést například k tomu, že jedna nebo více stran od celého výzkumu a vývoje nebo jeho části upustí. To může zúčastněným stranám snížit (fixní) náklady, ale pravděpodobně to nepovede k výhodám pro spotřebitele, s výjimkou případu, kdy jsou strany schopny prokázat, že snížení objemu úsilí v oblasti výzkumu a vývoje bude pravděpodobně vyváжено rychlejším uvedením výrobků na trh nebo vyšší pravděpodobností, že výzkum a vývoj bude úspěšný.

2.4.2. Nezbytnost

158. Omezení, která překračují rámec toho, co je nezbytné k dosažení růstu efektivnosti plynoucího z dohody o výzkumu a vývoji, podmínky čl. 101 odst. 3 nesplňují. Zejména u tvrdých omezení uvedených v článku 8 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj ⁽¹⁴⁴⁾ je nepravděpodobné, že při individuálním posouzení kritérium nezbytnosti splní.

2.4.3. Přenesení na spotřebitele

159. Růst efektivnosti, jehož bylo nezbytnými omezeními dosaženo, musí být přenesen na spotřebitele v míře, která převáží nad omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž, jež dohoda o výzkumu a vývoji způsobí. Uvedení nových či zlepšených výrobků na trh musí například převážet nad případným zvýšením cen či jinými omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž.

160. Zpravidla je pravděpodobnější, že dohoda o výzkumu a vývoji přinese růst efektivnosti, který spotřebitelům vyhradí přiměřený podíl na výhodách z toho vyplývajících, pokud strany spojí vzájemně se doplňující dovednosti a aktiva, jako jsou výzkumné schopnosti vyvinuté v různých odvětvích nebo v různých oblastech výzkumu.

161. Čím vyšší mají strany tržní sílu, tím menší je pravděpodobnost, že přenesou růst efektivnosti na spotřebitele v míře, která převáží nad omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž.

2.4.4. Zákaz vyloučení hospodářské soutěže

162. Podmínky čl. 101 odst. 3 nemohou být splněny, pokud dohoda o výzkumu a vývoji umožňuje stranám vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části dotčených výrobků nebo technologií. Při uplatnění této podmínky je třeba vzít v úvahu dopad dohody na hospodářskou soutěž v oblasti inovací.

⁽¹⁴²⁾ Viz rovněž bod 6.

⁽¹⁴³⁾ Viz bod 49 pokynů ke čl. 101 odst. 3.

⁽¹⁴⁴⁾ Viz oddíl 2.2.4.1.

2.5. Doba rozhodná pro posouzení

163. Posouzení omezujících dohod podle článku 101 se provádí ve konkrétním rámci, v němž se dohody realizují, a na základě aktuálních okolností. Posouzení musí brát v úvahu podstatné změny okolností⁽¹⁴⁵⁾. Výjimka stanovená v čl. 101 odst. 3 platí za předpokladu, že jsou splněny čtyři kumulativní podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3; pokud tomu tak již není, tak platit přestává.
164. Při uplatnění čl. 101 odst. 3 je nezbytné zohlednit počáteční nenávratné investice kterékoli strany a dobu a omezení potřebné k uskutečnění a návratnosti investic zvyšujících efektivnost. Bez řádného zohlednění takových *ex ante* investic nelze článek 101 uplatnit. Riziko, jemuž strany čelí, a nenávratné investice, které je k plnění dohody nutno uskutečnit, mohou tudíž vést k tomu, že po dobu potřebnou k návratnosti investic dohoda do působnosti čl. 101 odst. 1 nespadá nebo popřípadě splňuje podmínky čl. 101 odst. 3. Pokud investice vede k vynálezu a strany získají k tomuto vynálezu podle pravidel duševního vlastnictví výhradní práva, je zpravidla nepravděpodobné, že by doba potřebná k návratnosti investic překročila dobu trvání výhradního práva stanovenou uvedenými pravidly.
165. V některých případech mohou být důsledky omezující dohody nezvratné. Jakmile je dohoda splněna, nelze již předchozí situaci obnovit. V těchto případech musí být posouzení provedeno výlučně na základě okolností, které existovaly v době jejího plnění.
166. Například v případě dohody o výzkumu a vývoji zcela nového výrobku, který stávající výrobek nezlepšuje, nezastupuje ani nenahrazuje, v jejímž rámci každá strana souhlasí s tím, že upustí od vlastního výzkumného projektu a spojí své schopnosti se schopnostmi druhé strany (ostatních stran), může být případně technicky a ekonomicky nemožné opouštěné projekty oživit. Pokud je dohoda s článkem 101 v okamžiku svého uzavření slučitelná, protože například dostatečný počet třetích stran realizuje konkurenční výzkumné a vývojové projekty, zůstane dohoda stran, jíž upustily od svých individuálních projektů, s článkem 101 slučitelná, i když projekty třetích stran nakonec nebudou úspěšné.
167. Avšak zákaz v čl. 101 odst. 1 se může vztahovat na jiné části dohody, s ohledem na něž otázka nevratnosti nevystává. Například pokud dohoda kromě společného výzkumu a vývoje stanoví společné využívání, se článek 101 může na tato ustanovení dohody vztahovat, jestliže kvůli následnému vývoji na trhu dohoda povede k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž a nebude (již) podmínky čl. 101 odst. 3 splňovat, přičemž je potřeba náležitě zohlednit *ex ante* nenávratné investice.

2.6. Příklady

168. Dohody o výzkumu a vývoji výrobků, které vytvářejí zcela novou poptávku

Příklad č. 1

Situace: Každá ze společností A a B investovala značné prostředky do výzkumu a vývoje nové miniaturizované elektronické komponenty. Očekává se, že nová komponenta nezlepší ani nenahradí stávající komponenty, ale naopak vytvoří zcela novou poptávku. Každá ze společností A a B vyvinula prototypy a očekává, že je bude schopna uvést na trh za přibližně osmnáct měsíců. Kromě toho společnosti A a B očekávají, že úspěchem z hlediska příjmů bude pouze první komponenta, která se dostane na trh, kdežto společnosti, která uvede svůj výrobek na trh jako druhá, se její značné investice do výzkumu a vývoje nevrátí; pokud ovšem obě společnosti začnou výrobek prodávat na trhu současně, očekává společnost A i B, že dosáhnou značného zisku. Společnosti se tedy dohodnou, že své úsilí v oblasti výzkumu a vývoje spojí ve formě společného podniku, který vyvine prototyp společnosti A a poté bude novou komponentu vyrábět a dodávat ji oběma společnostem, které ji budou nezávisle na sobě obchodně využívat. V důsledku dohody o společném podniku upustí společnost B od vývoje svého vlastního prototypu. Strany díky spojení svého úsilí v oblasti výzkumu a vývoje očekávají, že novou komponentu uvedou na trh za méně než jeden rok. Žádná jiná společnost zastupitelnou komponentu nevyvíjí.

⁽¹⁴⁵⁾ Viz bod 44 pokynů ke čl. 101 odst. 3. Doba rozhodná pro posouzení použitelnosti nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj viz oddíl 2.2.5.

Analýza:

Použitelnost nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj: Miniaturizovaná elektronická komponenta, která je předmětem dohody o výzkumu a vývoji, by vytvořila zcela novou poptávku. Stávající výrobek by nezlepšila, nezastoupila ani nenahradila. Společnosti A a B jsou na úrovni inovací konkurenty, nespádají však do definice skutečných nebo potenciálních konkurentů uvedené v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj⁽¹⁴⁶⁾, takže na jejich dohodu by se práh podílu na trhu stanovený v čl. 6 odst. 1 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj nevztahoval. Namísto toho se na dohodu o výzkumu a vývoji mezi společnostmi A a B bude vztahovat čl. 6 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, a proto se na dohodu bude po dobu trvání výzkumu a vývoje vztahovat výjimka, dokud bude dohoda splňovat všechny ostatní podmínky pro výjimku obsažené v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj (například podmínky týkající se přístupu k výsledkům výzkumu a vývoje, neexistence tvrdých omezení atd.).

Pravděpodobnost odnětí výhody plynoucí z blokové výjimky:

i) *Omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1:* Dohoda o výzkumu a vývoji by vedla k tomu, že by společnost B upustila od vývoje svého prototypu komponenty, kterou by jinak pravděpodobně uvedla na trh přibližně za osmnáct měsíců. V okamžiku, kdy společnosti A a B uzavřou dohodu o výzkumu a vývoji, jsou tyto společnosti jedinými podniky, které se zabývají výzkumem a vývojem takové miniaturizované elektronické komponenty, a žádný jiný podnik zastupitelnou komponentu nevyvíjí. Kromě toho jsou tyto společnosti v pokročilé fázi procesu výzkumu a vývoje (očekávají, že komponentu uvedou na trh přibližně za osmnáct měsíců) a díky dohodě by mezi sebou nemusely soutěžit, kdo ji na trh uvede jako první, čímž se sníží riziko, že se jim jejich již uskutečněné investice v plné výši, nebo aspoň částečně nevrátí. Je proto pravděpodobné, že dohoda o výzkumu a vývoji omezí hospodářskou soutěž v oblasti inovací ve smyslu čl. 101 odst. 1. Na tomto závěru nic nemění skutečnost, že každá strana bude novou komponentu obchodně využívat nezávisle na sobě.

ii) *Nesplnění podmínek čl. 101 odst. 3:* Společný podnik stranám umožní uvést novou komponentu rychleji na trh, což představuje objektivní efektivnost, která může být přínosem pro spotřebitele. Je však nepravděpodobné, že by toto urychlení převážilo nad omezením hospodářské soutěže v oblasti inovací a rozmanitosti výrobků v důsledku toho, že společnost B od svého prototypu upustila; je totiž pravděpodobné, že by výrobek společnosti B byl jinak uveden na trh dříve než výrobek společnosti A nebo jen krátce po něm, a strany nejsou na úrovni inovací vystaveny žádnému jinému konkurenčnímu tlaku. Z toho vyplývá, že dohoda o výzkumu a vývoji nejméně jednu ze čtyř kumulativních podmínek čl. 101 odst. 3 nesplňuje, a sice přiměřený podíl pro spotřebitele. Za této situace je pravděpodobné, že výhoda plynoucí z blokové výjimky bude podle článku 10 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj odňata a dohoda bude z důvodu porušení článku 101 pravděpodobně zakázána.

169. Dohody o výzkumu a vývoji zahrnující akademické instituce / výzkumné ústavy**Příklad č. 2**

Situace: Společnost A je významným výrobcem zemědělských pesticidů. Působí na předcházejícím trhu se složkami pesticidů se svou složkou X a na navazujícím trhu se svým pesticidem Y. Složka X je klíčovým vstupem pro výrobu pesticidu Y.

Společnost A plánuje financovat výzkumný projekt zaměřený na zlepšení složky X, aby zákazníci, kteří používají pesticid Y, mohli u plodin dosáhnout stejných výnosů s použitím menšího množství pesticidu. Za tímto účelem společnost A uzavře dohodu o výzkumu a vývoji s univerzitou B, která má významné kapacity pro výzkum a vývoj v oblasti složek pesticidů. Univerzita B pesticidy ani jejich složky nevyrábí ani neprodává.

Dohoda o výzkumu a vývoji stanoví, že společnost A bude výzkumné a vývojové činnosti financovat, avšak nikoli provádět – provádět je bude univerzita B. Dohoda o výzkumu a vývoji univerzité B neumožňuje výsledky výzkumu a vývoje využívat. Dohoda o výzkumu a vývoji vyhrazuje právo využívat výsledky placeného výzkumu a vývoje výlučně společnosti A. Univerzita B má právo výsledky výzkumu a vývoje využívat pouze pro účely dalšího výzkumu a vývoje.

⁽¹⁴⁶⁾ Viz čl. 1 odst. 1 bod 15 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

Analýza:

Použitelnost nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj: Společnost A a univerzita B nejsou konkurenčními podniky ve smyslu nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj. Podle čl. 6 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj není třeba splnit žádný práh podílu na trhu.

Článek 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj stanoví jako obecnou podmínku pro blokovou výjimku, že všechny strany dohody o výzkumu a vývoji musí mít k výsledkům placeného výzkumu a vývoje plný přístup pro účely provádění dalšího výzkumu a vývoje a využívání. Uvedená dohoda o výzkumu a vývoji tuto podmínku nesplňuje. Na dohodu o výzkumu a vývoji se však vztahuje zvláštní výjimka stanovená v čl. 3 odst. 5 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, podle níž lze na dohody o výzkumu a vývoji, které dovolují akademickým institucím využívat výsledky výzkumu a vývoje pouze pro další výzkum a vývoj (tj. dohoda vylučuje využívání výsledků), použít blokovou výjimku.

Pokud jsou tedy ostatní podmínky nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj splněny, vztahuje se na dohodu o výzkumu a vývoji mezi společnostmi A a univerzitou B bloková výjimka a další posouzení není nutné.

170. Dopad spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje a životní prostředí

Příklad č. 3

Situace: Dvě strojírenské společnosti, které vyrábějí komponenty vozidel, se dohodnou na založení společného podniku, aby spojily své stávající úsilí v oblasti výzkumu a vývoje zaměřené na zlepšení výkonnosti stávající komponenty. Pokud bude společný výzkum a vývoj úspěšný, bude mít zlepšená komponenta pozitivní dopad na životní prostředí: vozidla s touto komponentou budou spotřebovávat méně paliva, a tudíž vypouštět méně CO₂. Společnosti očekávají, že spojení jejich úsilí v oblasti výzkumu a vývoje urychlí vývoj zlepšeného výrobku. Dohoda o společném podniku stanoví, že každá ze společností bude (stávající a zlepšené) komponenty i nadále vyrábět a prodávat nezávisle. Na celounijním trhu s dodávkami stávající komponenty mají obě společnosti podíl na trhu ve výši 15, resp. 20 %. Komponentu vyrábějí ještě tři významní konkurenční výrobci. Životní cyklus komponenty je obvykle tři až pět let. V každém z posledních tří let představil jeden z hlavních výrobců komponenty novou verzi nebo modernizaci.

Analýza:

Použitelnost nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj: Podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj je „relevantním trhem výrobku“ trh pro výrobky, které mohou být zlepšeny, zastoupeny nebo nahrazeny smluvními výrobky. V tomto případě se jedná o trh komponenty vozidel, kterou má výzkum a vývoj zlepšit. Strany mají na relevantním trhu výrobku celkový podíl 35 %. Jelikož tento podíl přesahuje 25% práh podílu na trhu stanovený v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, nemůže se na společný podnik vztahovat bloková výjimka.

Individuální posouzení podle čl. 101 odst. 1: Společný podnik spojí dříve nezávislé úsilí stran v oblasti výzkumu a vývoje, což povede ke snížení objemu úsilí v oblasti výzkumu a vývoje zlepšené komponenty. Ke zjištění, zda tato situace způsobí výrazné omezení hospodářské soutěže na relevantním trhu výrobku nebo výrazné omezení hospodářské soutěže v oblasti inovací, je potřeba provést úplné posouzení právního a hospodářského kontextu. Za tímto účelem mezi relevantní faktory patří přítomnost tří dalších významných výrobců na relevantním trhu výrobku, dosavadní výsledky těchto výrobců v oblasti inovací, relativně krátký životní cyklus komponenty a skutečnost, že strany budou stávající a zlepšené komponenty i nadále vyrábět a prodávat nezávisle. Celkově se zdá být nepravděpodobné, že společný podnik povede k výraznému omezení hospodářské soutěže.

Individuální posouzení podle čl. 101 odst. 3: Posouzení podle čl. 101 odst. 3 je nezbytné, pouze pokud se má za to, že společný podnik výrazně omezí hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Urychlení vývoje zlepšené verze komponenty, která sníží spotřebu paliva, představuje objektivní efektivnost. Ačkoli strany mají na relevantním trhu komponent významný celkový podíl, s ohledem na přítomnost dalších významných konkurentů s dobrými dosavadními výsledky v oblasti inovací, krátký životní cyklus komponenty a skutečnost, že strany budou komponentu i nadále vyrábět a prodávat nezávisle, je pravděpodobné, že

tato efektivnost bude přenesena na spotřebitele, a je nepravděpodobné, že společný podnik vyloučí hospodářskou soutěž na relevantním trhu komponent nebo vyloučí hospodářskou soutěž v relevantní oblasti inovací. Tvzení stran, že spojení jejich úsilí v oblasti výzkumu a vývoje je nezbytné k urychlení vývoje zlepšené komponenty, se zdá být věrohodné. Společný podnik pro výzkum a vývoj proto podmínky čl. 101 odst. 3 pravděpodobně splňuje.

171. Výzkumné partnerství

Příklad č. 4

Situace: Společnosti A, B a C jsou předními aktéry v oblasti technologií obnovitelných zdrojů energie. Založily výzkumné partnerství, které vymezuje program výzkumu a vývoje, jenž stanoví společnou dlouhodobou vizi pro vývoj nových technologií obnovitelných zdrojů energie a zlepšení stávajících technologií. Tento program bude realizován prostřednictvím několika samostatných následných dohod týkajících se jednotlivých projektů v oblasti společného a placeného výzkumu a vývoje.

Dostane formální podobu v memorandu o porozumění, které pro spolupráci stran stanoví rámec, včetně cílů, smluvních podmínek, pravidel řízení a ujednání o monitorování. Memorandum o porozumění zejména stanoví kompenzační mechanismus pro případy, kdy má jedna strana zájem využít výsledky výzkumu a vývoje prováděného ostatními stranami.

Analýza:

Použitelnost nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj: Vzhledem k tomu, že se memorandum o porozumění netýká konkrétních projektů v oblasti výzkumu a vývoje (pouze stanoví obecné smluvní podmínky pro realizaci projektů v oblasti výzkumu a vývoje, které budou předmětem samostatných následných dohod), nepředstavuje memorandum samo o sobě dohodu o výzkumu a vývoji ve smyslu nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj. Bloková výjimka proto není použitelná.

Individuální posouzení podle čl. 101 odst. 1 a čl. 101 odst. 3: Všechny strany memoranda o porozumění působí v oblasti technologií obnovitelných zdrojů energie, avšak memorandum je rámcovou dohodou na vysoké úrovni, která se netýká konkrétních projektů v oblasti výzkumu a vývoje. Není tedy možné určit, zda jsou strany pro účely uvedené dohody skutečnými nebo potenciálními konkurenty. Jejich konkurenční vztah bude možné posoudit až v okamžiku, kdy uzavřou následné prováděcí dohody o výzkumu a vývoji. Memorandum o porozumění proto neomezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

3. DOHODY O VÝROBĚ

3.1. Úvod

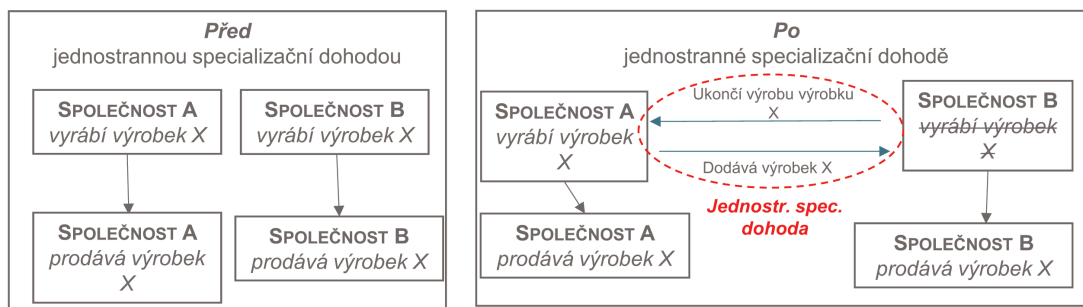
172. Tato kapitola obsahuje návod k posuzování horizontálních dohod o výrobě. Pro účely této kapitoly se výrobou rozumí výroba zboží a příprava služeb ⁽¹⁴⁷⁾.
173. Dohody o výrobě se liší formou a rozsahem:
- a) mohou stanovit společnou výrobu, například prostřednictvím společného podniku, společného týmu nebo společné organizace, nebo
 - b) mohou stanovit, že výrobu bude provádět pouze jedna strana nebo dvě či více stran prostřednictvím volnějších forem spolupráce, jako jsou subdodavatelské smlouvy.
174. Dohody o společné výrobě jsou dohody, jimiž se dva nebo více podniků zavazuje vyrábět určité výrobky společně. Společná výroba může mít různé formy, například formu i) společného podniku, tj. společně ovládané společnosti provozující jedno nebo více výrobních zařízení ⁽¹⁴⁸⁾, nebo ii) společného týmu nebo společné organizace složené ze stejného nebo různého počtu zástupců stran.

⁽¹⁴⁷⁾ Příprava služeb viz zejména bod 200.

⁽¹⁴⁸⁾ Viz body 12 a 46. Tyto pokyny se nevztahují na operace představující spojení ve smyslu článku 3 nařízení o spojování; patří sem vytvoření plně funkčního společného podniku.

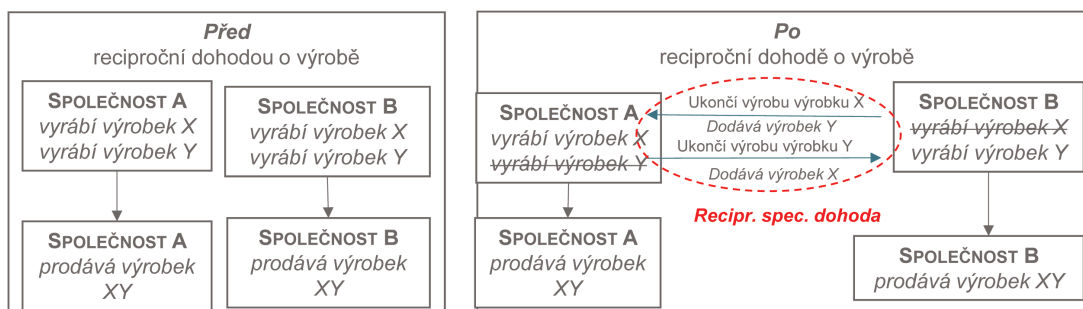
175. Subdodavatelské smlouvy jsou smlouvy, v nichž jedna strana („zhotovitel“) svěruje výrobu výrobku jiné straně („subdodavateli“). V této kapitole se horizontálními subdodavatelskými smlouvami rozumí subdodavatelské smlouvy mezi podniky působícími na stejném trhu výrobku, ale ne nutně na stejném zeměpisném trhu, tedy bez ohledu na to, zda jsou tyto podniky konkurenty. Horizontální subdodavatelské smlouvy zahrnují jednostranné a reciproční specializační dohody i jiné typy subdodavatelských smluv.
176. *Jednostranné specializační dohody* jsou dohody mezi dvěma nebo více stranami působícími na stejném trhu výrobku, kterými se jedna nebo více stran zavazuje, zcela nebo částečně zastavit výrobu určitých výrobků nebo se zdržet jejich výroby a nakupovat je od druhé strany nebo stran, které se zaváží tyto výrobky vyrábět a dodávat straně nebo stranám, které jejich výrobu zastaví nebo se jejich výroby zdrží.

Příklad jednostranné specializační dohody



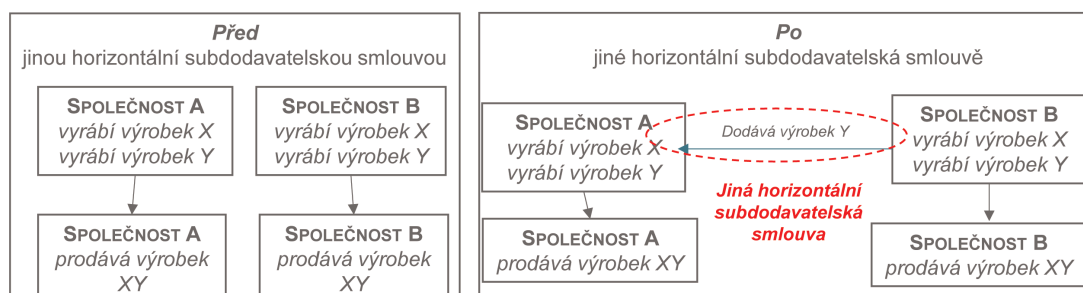
177. *Reciproční specializační dohody* jsou dohody mezi dvěma či více stranami působícími na stejném trhu výrobku, kterými se dvě nebo více stran na recipročním základě zavazují zcela nebo částečně zastavit výrobu určitých, ale různých výrobků nebo se zdržet jejich výroby a nakupovat tyto výrobky od jedné nebo více jiných stran, které se zaváží tyto výrobky vyrábět a dodávat straně nebo stranám, které jejich výrobu zastaví nebo se jejich výroby zdrží.

Příklad reciproční specializační dohody



178. Pokyny uvedené v této kapitole se vztahují i na jiné typy horizontálních subdodavatelských smluv. Patří sem subdodavatelské smlouvy za účelem rozšíření výroby, kterými zhotovitel současně nezastaví nebo neomezí svou vlastní výrobu dotčeného výrobku.

Příklad specializační dohody za účelem rozšíření výroby



179. Tyto pokyny se vztahují na všechny formy horizontálních dohod o společné výrobě a horizontálních subdodavatelských smluv⁽¹⁴⁹⁾.
180. Z praktických důvodů se mohou podniky, které mají v úmyslu uzavřít horizontální dohody o výrobě, rozhodnout nejprve zvážit, zda lze na jejich dohodu použít nařízení o blokové výjimce pro specializaci⁽¹⁵⁰⁾. Výjimka zavedená nařízením o blokové výjimce pro specializaci je založena na předpokladu, že pokud dohoda o výrobě spadá do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1 a splňuje podmínky stanovené v nařízení o blokové výjimce pro specializaci, pak zpravidla splňuje podmínky čl. 101 odst. 3. Pokud horizontální dohoda o výrobě splňuje podmínky nařízení o blokové výjimce pro specializaci, je slučitelná s článkem 101 a další posouzení není nutné⁽¹⁵¹⁾. Pokud se na dohodu o výrobě nařízení o blokové výjimce pro specializaci nevztahuje nebo podmínky uvedeného nařízení nesplňuje, je nutné provést individuální posouzení podle článku 101, aby se nejprve určilo, zda dohoda omezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, a pokud ano, zda splňuje všechny čtyři podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3.
181. Tato kapitola je strukturována takto:
- a) oddíl 3.2 obsahuje návod k určení trhů, které jsou pro posouzení dohod o výrobě relevantní;
 - b) oddíl 3.3 obsahuje návod k uplatnění nařízení o blokové výjimce pro specializaci, včetně podmínek pro vynětí specializačních dohod, prahu podílu na trhu a tvrdých a vyloučených omezení;
 - c) oddíl 3.4 obsahuje návod pro individuální posouzení dohod o výrobě podle čl. 101 odst. 1;
 - d) oddíl 3.5 obsahuje návod pro individuální posouzení dohod o výrobě podle čl. 101 odst. 3;
 - e) oddíl 3.6 obsahuje specifický návod pro posuzování dohod o sdílení mobilní telekomunikační infrastruktury podle čl. 101 odst. 1 a čl. 101 odst. 3.

3.2. Relevantní trhy

182. *Sdělení o definici trhu* stanoví hlavní kritéria a důkazy, které Komise používá k vymezení relevantních trhů při prosazování práva hospodářské soutěže Unie (viz rovněž bod 44). Uvedená kritéria jsou použitelná pro posouzení dohod o výrobě podle článku 101.
183. Dohody o výrobě ovlivňují trhy, které jsou touto spoluprací přímo dotčeny, konkrétně trhy, k nimž patří výrobky, jež jsou podle dané dohody vyrobeny. Dohody o výrobě mohou rovněž ovlivnit trhy, které trhům, jež jsou touto spoluprací přímo dotčeny, předcházejí, navazují na ně nebo s nimi sousedí (tzv. „vedlejší trhy“)⁽¹⁵²⁾. Takové vedlejší trhy budou pro posouzení pravděpodobně relevantní tehdy, jsou-li tyto trhy vzájemně závislé a mají-li strany na tomto vedlejším trhu silné postavení.
184. Pro účely nařízení o blokové výjimce pro specializaci se relevantním trhem rozumí relevantní trh výrobku a zeměpisný trh, ke kterému patří výrobky vyrobené na základě specializační dohody, a v případě výrobků ve formě polotovarů, jež jedna nebo více stran zcela nebo částečně používá interně jako vstupy pro navazující výrobky, rovněž trh výrobku a zeměpisný trh, ke kterému patří navazující výrobky.

⁽¹⁴⁹⁾ Na vertikální subdodavatelské smlouvy se tyto pokyny nevztahují. Vertikální subdodavatelské smlouvy jsou uzavírány mezi společnostmi, které působí na různých úrovních výrobního nebo distribučního řetězce. Tyto dohody mohou spadat do oblasti působnosti pokynů k vertikálním omezením a při splnění určitých podmínek se na ně může vztahovat nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení. Mimoto se na tyto dohody může vztahovat sdělení Komise ze dne 18. prosince 1978 o jejím hodnocení určitých subdodavatelských smluv ve vztahu k čl. 85 odst. 1 Smlouvy o založení Evropského hospodářského společenství (Úř. věst. C 1, 3.1.1979, s. 2) („sdělení o subdodávkách“).

⁽¹⁵⁰⁾ Nařízení Komise (EU) 2023/1067 ze dne 1. června 2023 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na některé kategorie dohod o výzkumu a vývoji (Úř. věst. L 143, 2.6.2023, s. 20).

⁽¹⁵¹⁾ Pokud a dokud Komise nebo vnitrostátní orgán pro hospodářskou soutěž výhodou plynoucí z blokové výjimky v jednotlivém případě neodejme (viz oddíl 3.3.7).

⁽¹⁵²⁾ Viz čl. 2 odst. 5 první pododstavce nařízení Rady (ES) č. 139/2004.

3.3. Nařízení o blokové výjimce pro specializaci

185. Nařízení o blokové výjimce pro specializaci vyjímá ze zákazu stanoveného v čl. 101 odst. 1 některé dohody o výrobě⁽¹⁵³⁾. Výjimka zavedená nařízením o blokové výjimce pro specializaci je založena na předpokladu, že pokud dohoda o výrobě spadá do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1 a splňuje podmínky stanovené v nařízení o blokové výjimce pro specializaci, pak zpravidla splňuje čtyři kumulativní podmínky čl. 101 odst. 3. Z praktických důvodů se mohou podniky, které mají v úmyslu uzavřít dohodu o výrobě, rozhodnout nejprve zvážit, zda lze na jejich dohodu použít nařízení o blokové výjimce pro specializaci.
186. Dohody o výrobě, které splňují podmínky nařízení o blokové výjimce pro specializaci, jsou slučitelné s článkem 101 a další posouzení není nutné⁽¹⁵⁴⁾. Pokud dohoda o výrobě podmínky nařízení o blokové výjimce pro specializaci nesplňuje, je nutné provést individuální posouzení podle článku 101, aby se nejprve určilo, zda dohoda omezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1⁽¹⁵⁵⁾, a pokud ano, zda splňuje čtyři kumulativní podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3.
- 3.3.1. *Dohody o výrobě, na které se vztahuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci*
187. Nařízení o blokové výjimce pro specializaci zahrnuje následující typy horizontálních dohod o výrobě: a) jednostranné specializační dohody, b) reciproční specializační dohody a c) dohody o společné výrobě. Nařízení o blokové výjimce pro specializaci používá pojem „specializační dohoda“ k označení všech těchto tří typů horizontálních dohod o výrobě. V každém případě se dohoda může týkat výroby zboží a/nebo přípravy služeb⁽¹⁵⁶⁾.
188. V čl. 1 odst. 1 bodě 1 písm. a) nařízení o blokové výjimce pro specializaci jsou *jednostranné specializační dohody* definovány takto:
- a) jedná se o dohodu mezi dvěma nebo více stranami;
 - b) strany dohody již působí na stejném trhu výrobku;
 - c) jedna nebo více stran se zavazuje zcela nebo částečně zastavit výrobu určitých výrobků nebo se zdržet jejich výroby a nakupovat je od jedné nebo více jiných stran a
 - d) jiná strana nebo strany se zavazují tyto výrobky vyrábět a dodávat druhé straně nebo stranám, které jejich výrobu zastaví nebo se jejich výroby zdrží.
189. Definice jednostranných specializačních dohod nevyžaduje: i) aby strany působily na stejném zeměpisném trhu nebo ii) aby strana nebo strany zastavily výrobu určitých výrobků nebo se jejich výroby zdržely za účelem snížení kapacity (například za účelem prodeje závodů nebo uzavření výrobních linek). Stačí, aby tyto strany snížily objem své výroby.
190. V čl. 1 odst. 1 bodě 1 písm. b) nařízení o blokové výjimce pro specializaci jsou *reciproční specializační dohody* definovány takto:
- a) jedná se o dohodu mezi dvěma nebo více stranami;
 - b) strany dohody již působí na stejném trhu výrobku;
 - c) dvě nebo více stran se na recipročním základě zavazuje zcela nebo částečně zastavit výrobu určitých, ale různých výrobků nebo se zdržet jejich výroby a nakupovat tyto výrobky od jedné nebo více jiných stran a
 - d) jedna nebo více jiných stran se zavazuje vyrábět a dodávat tyto výrobky stranám, které jejich výrobu zastaví nebo se jejich výroby zdrží.
191. Definice recipročních specializačních dohod nevyžaduje: i) aby strany působily na stejném zeměpisném trhu nebo ii) aby strany, které zastavily výrobu nebo se výroby zdržely, snížily svou kapacitu (například za účelem prodeje závodů nebo uzavření výrobních linek). Stačí, aby tyto strany snížily objem své výroby.

⁽¹⁵³⁾ Nařízením (EHS) č. 2821/71 je v souladu s čl. 101 odst. 3 Komisi svěřena pravomoc stanovit nařízením blokovou výjimku pro dohody, jejichž předmětem je specializace, včetně dohod nezbytných k jejímu dosažení.

⁽¹⁵⁴⁾ Pokud a dokud Komise nebo vnitrostátní orgán pro hospodářskou soutěž výhodu plynoucí z blokové výjimky v jednotlivém případě neodejme (viz oddíl 3.3.7).

⁽¹⁵⁵⁾ Posouzení specializačních dohod podle čl. 101 odst. 1 viz oddíl 3.4.

⁽¹⁵⁶⁾ Viz 6. bod odůvodnění a čl. 1 odst. 1 bod 5 nařízení o blokové výjimce pro specializaci.

192. V čl. 1 odst. 1 bodě 1 písm. c) nařízení o blokové výjimce pro specializaci jsou *dohody o společné výrobě* definovány takto:
- a) jedná se o dohodu mezi dvěma nebo více stranami a
 - b) strany se zavazují vyrábět určité výrobky společně.
193. Nařízení o blokové výjimce pro specializaci nedefinuje v souvislosti s výrobou pojem „společně“. Pro účely nařízení o blokové výjimce pro specializaci může mít společná výroba jakoukoli formu (například společný podnik, společnou organizaci, společný tým). Kromě toho v případě dohod o společné výrobě neexistuje požadavek, aby jedna nebo více stran zastavila výrobu jakýchkoli výrobků nebo se jejich výroby zdržela.
- 3.3.2. *Ostatní ustanovení, na která se vztahuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci*
194. Výjimka zavedená v nařízení o blokové výjimce pro specializaci se rovněž vztahuje na některá ustanovení, která se obvykle používají v dohodách o výrobě.
195. *Ustanovení o postoupení práv duševního vlastnictví nebo o udělení licence k těmto právům jedné nebo více stranám.* V čl. 2 odst. 3 nařízení o blokové výjimce pro specializaci se stanoví, že bloková výjimka se rovněž použije na specializační dohody, které obsahují ustanovení o postoupení práv duševního vlastnictví nebo o udělení licence k těmto právům jedné nebo více stranám, za předpokladu, že uvedená ustanovení splňují dvě kumulativní podmínky:
- a) přímo se týkají specializační dohody a jsou nezbytná pro její plnění a
 - b) nepředstavují hlavní předmět dohody.
196. *Ustanovení o závazku dodávek nebo nákupu.* V čl. 2 odst. 4 písm. a) nařízení o blokové výjimce pro specializaci se stanoví, že bloková výjimka se rovněž použije na specializační dohody, kterými strany převezmou závazky výhradních dodávek a výhradního nákupu⁽¹⁵⁷⁾, které jsou definovány takto:
- a) *Závazkem výhradních dodávek* se rozumí závazek nedodávat výrobky specializace jinému konkurenčnímu podniku s výjimkou podniků, které jsou stranami dohody (viz čl. 1 odst. 1 bod 10 nařízení o blokové výjimce pro specializaci). Výrobky specializace se rozumí výrobky, které jsou vyrobeny na základě specializační dohody (viz čl. 1 odst. 1 bod 6 nařízení o blokové výjimce pro specializaci).
 - b) *Závazkem výhradního nákupu* se rozumí závazek nakupovat výrobky specializace pouze od strany nebo stran dohody (viz čl. 1 odst. 1 bod 11 nařízení o blokové výjimce pro specializaci).
- 3.3.3. *Distribuce podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci*
197. V čl. 2 odst. 4 písm. b) nařízení o blokové výjimce pro specializaci se stanoví, že bloková výjimka se rovněž použije na specializační dohody, které stanoví společnou distribuci výrobků specializace. Strany mají i nadále možnost prodávat výrobky specializace samostatně.
198. V čl. 1 odst. 1 bodě 13 nařízení o blokové výjimce pro specializaci je „distribuce“ definována jako prodej a dodávání výrobků specializace zákazníkům, včetně uvádění těchto výrobků na trh.
199. V čl. 1 odst. 1 bodě 12 nařízení o blokové výjimce pro specializaci je slovo „společně“ v souvislosti s distribucí definováno jako:
- a) distribuce prováděná společným týmem, společnou organizací nebo společným podnikem, nebo
 - b) distribuce prováděná třetí stranou fungující jako distributor, která splňuje dvě kumulativní podmínky:
 - a) distributor je společně jmenován stranami specializační dohody (na výhradním nebo nevýhradním základě) a
 - b) distributor není skutečným ani potenciálním konkurentem stran specializační dohody.

⁽¹⁵⁷⁾ Je třeba poznamenat, že jednostranné a reciproční specializační dohody musí obsahovat závazky dodávek a nákupu, aby se na ně vztahovaly definice těchto dohod uvedené v článku 1 nařízení o blokové výjimce pro specializaci (viz body 188 a 190).

3.3.4. Služby podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci

200. Nařízení o blokové výjimce pro specializaci se vztahuje na specializační dohody, které se týkají přípravy služeb. Přípravou služeb se rozumí činnosti, které předcházejí poskytování služeb zákazníkům (čl. 1 odst. 1 bod 5 nařízení o blokové výjimce pro specializaci). Mezi příklady přípravy služeb patří vytváření nebo provozování platformy, jejímž prostřednictvím budou služby poskytovány.
201. Jak je však vysvětleno v 6. bodě odůvodnění nařízení o blokové výjimce pro specializaci, poskytování služeb zákazníkům do oblasti působnosti nařízení o blokové výjimce pro specializaci nespadá, s výjimkou případů, kdy se strany dohodnou na společném poskytování služeb připravených podle specializační dohody.

3.3.5. Práh podílu na trhu a doba trvání výjimky

3.3.5.1. Práh podílu na trhu

202. Na specializační dohody lze použít blokovou výjimku, pokud jsou splněny následující prahy podílu na trhu stanovené v článku 3 nařízení o blokové výjimce pro specializaci:
- a) Celkový podíl stran na relevantním trhu (relevantních trzích), ke kterému (ke kterým) výrobky specializace patří, nepřesahuje 20 %.
 - b) Pokud jsou výrobky specializace polotovary, které jedna nebo více stran zcela nebo částečně používá interně jako vstupy pro výrobu určitých navazujících výrobků, jež tyto strany rovněž prodávají, je výjimka zavedená nařízením o blokové výjimce pro specializaci podmíněna tím, že:
 - a) celkový podíl stran na relevantním trhu (relevantních trzích), ke kterému (ke kterým) výrobky specializace patří, nepřesahuje 20 % a
 - b) celkový podíl stran na relevantním trhu (relevantních trzích), ke kterému (ke kterým) navazující výrobky patří, nepřesahuje 20 %. Nařízení o blokové výjimce pro specializaci definuje „navazující výrobek“ jako výrobek, pro který je výrobek specializace využíván jednou nebo více stranami jako vstup a který je těmito stranami prodáván na trhu (čl. 1 odst. 1 bod 7 nařízení o blokové výjimce pro specializaci).

3.3.5.2. Výpočet podílů na trhu

203. Nařízení o blokové výjimce pro specializaci stanoví, že podíly stran na trhu musí být vypočítány na základě údajů o hodnotě prodeje na trhu (čl. 4 písm. a) nařízení o blokové výjimce pro specializaci). Pokud nejsou údaje o hodnotě prodeje na trhu k dispozici, mohou strany k výpočtu svých podílů na trhu použít jiné spolehlivé informace o trhu (včetně objemu prodeje na trhu).
204. Práh podílu na trhu platí po celou dobu trvání specializační dohody. Pro posouzení splnění této podmínky musí být podíly stran na trhu vypočítány na základě údajů týkajících se kalendářního roku předcházejícího datu posouzení (čl. 4 písm. b) nařízení o blokové výjimce pro specializaci).
205. V některých případech nebudou údaje za předchozí kalendářní rok pro postavení stran na relevantním trhu (relevantních trzích) reprezentativní. K tomu může dojít například na trzích, které se vyznačují nerovnoměrnou nebo nepravidelnou poptávkou. Příklady nerovnoměrné poptávky lze nalézt na trzích veřejných zakázek, kde se podíly na trhu mohou rok od roku výrazně měnit v závislosti na tom, zda je určité straně zakázka zadána, či nikoli. Pokud předchozí kalendářní rok není pro postavení stran na relevantním trhu (relevantních trzích) reprezentativní, je třeba podíl na trhu vypočítat jako průměr podílů stran na trhu za poslední tři předchozí kalendářní roky.

3.3.5.3. Doba trvání výjimky

206. Výjimka zavedená nařízením o blokové výjimce pro specializaci není časově omezena. Výjimka platí po dobu trvání specializační dohody, pokud jsou splněny prahy podílu na trhu a další podmínky nařízení o blokové výjimce pro specializaci.
207. V čl. 4 písm. d) nařízení o blokové výjimce pro specializaci se stanoví, že pokud celkový podíl stran zpočátku nepřesahuje 20 %, ale následně vzroste nad 20 % alespoň na jednom z relevantních trhů dotčených specializační dohodou, bloková výjimka se nadále použije po dobu dvou po sobě jdoucích kalendářních let následujících po roce, v němž byl práh 20 % poprvé překročen.

3.3.6. Tvrdá omezení v nařízení o blokové výjimce pro specializaci

3.3.6.1. Tvrdá omezení

208. Článek 5 nařízení o blokové výjimce pro specializaci obsahuje seznam tvrdých omezení. Tvrdá omezení jsou závažná omezení hospodářské soutěže, která zpravidla poškozují trh a spotřebitele.
209. Pokud specializační dohoda obsahuje jedno nebo více tvrdých omezení uvedených v článku 5 nařízení o blokové výjimce pro specializaci, je z blokové výjimky vyloučena celá dohoda.
210. Tvrdá omezení uvedená v článku 5 nařízení o blokové výjimce pro specializaci lze rozdělit do těchto kategorií:
- a) stanovení cen při prodeji výrobků specializace třetím stranám;
 - b) omezení výroby nebo prodeje a
 - c) rozdělení trhů nebo zákazníků.
211. Takových omezení lze dosáhnout a) přímo nebo nepřímo a b) samostatně nebo v kombinaci s jinými faktory pod kontrolou stran specializační dohody.

3.3.6.2. Výjimky

212. Článek 5 nařízení o blokové výjimce pro specializaci stanoví z tvrdých omezení také několik výjimek. Na specializační dohody, které obsahují ustanovení, pro něž tyto výjimky platí, se proto může bloková výjimka přesto použít, pokud jsou ostatní podmínky nařízení o blokové výjimce pro specializaci splněny.
- a) *Stanovení cen.* V rámci *společné distribuce* umožňuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci stanovení cen účtovaných přímým zákazníkům (čl. 5 písm. a)).
 - b) *Omezení výroby nebo prodeje.*
 - a) v rámci *jednostranných nebo recipročních specializačních dohod* umožňuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci ustanovení o dohodnutém množství výrobků, které i) strana nebo strany přestanou vyrábět a/nebo které ii) strana nebo strany budou vyrábět pro druhou stranu nebo strany (čl. 5 písm. b) bod i));
 - b) v rámci *dohod o společné výrobě* umožňuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci ustanovení o stanovení kapacity a výrobních objemů stran týkající se výrobků specializace (čl. 5 písm. b) bod ii));
 - c) v rámci *společné distribuce* umožňuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci ustanovení o stanovení prodejních cílů týkajících se výrobků specializace (čl. 5 písm. b) bod iii)).

3.3.7. Odnětí výhody plynoucí z nařízení o blokové výjimce pro specializaci

213. V článcích 6 a 7 nařízení o blokové výjimce pro specializaci se stanoví, že podle čl. 29 odst. 1 a 2 nařízení (ES) č. 1/2003 mohou Komise nebo vnitrostátní orgány pro hospodářskou soutěž výhodu plynoucí z blokové výjimky odejmout, pokud v konkrétním případě zjistí, že specializační dohoda, na kterou se vztahuje bloková výjimka, má přesto dopady, které nejsou slučitelné s čl. 101 odst. 3. V čl. 6 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro specializaci je stanoven neúplný výčet situací, v nichž může Komise využití této pravomoci zvážit, konkrétně pokud je relevantní trh vysoce koncentrovaný a hospodářská soutěž je již slabá, například v důsledku některé z těchto skutečností:
- a) individuálního postavení, které mají na trhu jiní účastníci trhu;
 - b) vazeb mezi jinými účastníky trhu, které vytvořily paralelní specializační dohody;
 - c) vazeb mezi stranami dohody a jinými účastníky trhu.

214. Například jedna nebo více stran specializační dohody může být stranou samostatných specializačních dohod s jinými účastníky trhu. Alternativně by jedna nebo více stran mohly mít smluvní nebo strukturální vazby na jiné účastníky trhu týkající se jiných trhů.

215. Návod uvedený v kapitole 2 týkající se dohod o výzkumu a vývoji ohledně postupu pro odnětí výhody plynoucí z blokové výjimky v jednotlivých případech a důsledků odnětí je rovněž relevantní pro odnětí výhody plynoucí z nařízení o blokové výjimce pro specializaci (viz oddíl 2.2.6).

3.3.8. Přechodné období

216. Nařízení o blokové výjimce pro specializaci stanoví přechodné období v délce dva roky (od 1. července 2023 do 30. června 2025), během něhož se zákaz stanovený v čl. 101 odst. 1 nevztahuje na specializační dohody již platné dne 30. června 2023, které nesplňují podmínky pro výjimku zavedenou v nařízení o blokové výjimce pro specializaci, ale které splňují podmínky pro výjimku zavedenou v nařízení Komise (EU) č. 1218/2010 ⁽¹⁵⁸⁾.

3.4. Individuální posouzení dohod o výrobě podle čl. 101 odst. 1

217. Pokud se na dohodu o výrobě nevztahuje výjimka zavedená nařízením o blokové výjimce pro specializaci, je nutné provést individuální posouzení podle článku 101. Prvním krokem posouzení je určit, zda dohoda omezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 ⁽¹⁵⁹⁾. Pokud dohoda hospodářskou soutěž ve smyslu uvedeného ustanovení omezuje, zjišťuje se ve druhém kroku, zda dohoda splňuje podmínky čl. 101 odst. 3 ⁽¹⁶⁰⁾.

3.4.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

218. Dohody o výrobě mohou vzbuzovat různé obavy z narušení hospodářské soutěže, včetně:

- a) přímého omezení hospodářské soutěže mezi stranami;
- b) koordinace soutěžního chování stran jako dodavatelů nebo
- c) protisoutěžní uzavření vedlejšího trhu třetím stranám.

219. Dohody o výrobě mohou vést k *přímému omezení hospodářské soutěže mezi stranami*. Dohody o výrobě, a zejména společné výrobní podniky ⁽¹⁶¹⁾, mohou vést k tomu, že strany přímo sladí úroveň objemu výroby, kvality výrobků, cenu, za kterou společný podnik prodává své výrobky, nebo jiné důležité parametry hospodářské soutěže (například inovace nebo udržitelnost). To může omezit hospodářskou soutěž i v případě, že strany prodávají výrobky vyrobené na základě dohody nezávisle.

220. Dohody o výrobě mohou mít za následek rovněž *koordinaci soutěžního chování stran jako dodavatelů*, tj. *tajně dohodnutý výsledek*, což vede ke zvýšení cen, snížení objemu výroby, snížení kvality výrobků a jejich menší rozmanitosti nebo k redukci inovací ⁽¹⁶²⁾. Tajně dohodnutý výsledek je pravděpodobněji, pokud:

- a) mají strany tržní sílu a
- b) existují faktory příhodné k této koordinaci, například:
 - a) pokud dohoda o výrobě zvýší shodnost nákladů stran (tj. té části variabilních nákladů, kterou mají strany shodnou) na úroveň, která jim umožní dosáhnout tajně dohodnutého výsledku, nebo
 - b) pokud dohoda zahrnuje výměnu obchodně citlivých informací, která může vést k tajně dohodnutému výsledku.

⁽¹⁵⁸⁾ Nařízení Komise (EU) č. 1218/2010 ze dne 14. prosince 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na některé kategorie specializačních dohod (Úř. věst. L 335, 18.12.2010, s. 43).

⁽¹⁵⁹⁾ V opačném případě se článek 101 nepoužije a další posouzení není nutné.

⁽¹⁶⁰⁾ Viz oddíl 3.5.

⁽¹⁶¹⁾ Viz bod 46 („plně funkční společné podniky“) a bod 12 („odpovědnost za porušení článku 101“).

⁽¹⁶²⁾ Dohody o výrobě mohou rovněž vést ke koordinaci chování stran jako kupujících. V takovém případě, jak je vysvětleno v bodě 6, může být kromě návodu uvedeného v této kapitole 3 relevantní i návod uvedený v kapitole 4 (Dohody o nákupu).

221. Dohody o výrobě mohou rovněž vést k protisoutěžnímu uzavření trhu třetím stranám na navazujících trzích v situacích, kdy se dohoda o výrobě týká polotovaru, který představuje velkou část variabilních nákladů na konečný výrobek, jímž si strany na navazujících trzích konkurují. V takovém případě mohou strany dohodu o výrobě využít ke zvýšení ceny polotovaru, a tím zvýšit náklady svých konkurentů na navazujícím trhu. To může oslabit hospodářskou soutěž na navazujícím trhu a mít za následek vyšší konečné ceny.
- 3.4.2. *Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu*
222. Dohody, které zahrnují a) stanovování cen, b) omezování výroby nebo c) rozdělování trhů či zákazníků, zpravidla omezují hospodářskou soutěž z hlediska účelu.
223. V rámci dohod o výrobě však toto neplatí, pokud:
- a) se strany dohodnou na *objemu výroby*, jenž je *dohodou o výrobě přímo dotčen* (například kapacitě a objemu výroby společného podniku nebo dohodnutém objemu outsourcovaných výrobků), za předpokladu, že není vyloučena hospodářská soutěž týkající se ostatních parametrů (například ceny), nebo
 - b) dohoda o výrobě, která rovněž stanoví společnou distribuci společně vyráběných výrobků, zahrnuje *společné stanovování prodejních cen* těchto výrobků, a sice pouze těchto výrobků, za předpokladu, že je toto omezení k plnění dohody o kombinované výrobě a distribuci objektivně nezbytné a je přiměřené dosažení cílů uvedené dohody.
224. Pokud dohoda o výrobě do působnosti zákazu v čl. 101 odst. 1 nespadá, protože hospodářskou soutěž neovlivňuje nebo na ni má pozitivní účinek, a obsahuje omezení stanovování cen uvedené v bodě 223 písm. b), nebude se zákaz stanovený v čl. 101 odst. 1 vztahovat ani na toto vedlejší omezení ⁽¹⁶³⁾.
225. Pokud dohoda o výrobě obsahuje omezení související s objemem výroby uvedené v bodě 223 písm. a), které nepředstavuje vedlejší omezení, na něž se nevztahuje zákaz stanovený v čl. 101 odst. 1 ⁽¹⁶⁴⁾, je třeba posoudit, zda dohoda pravděpodobně povede k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Takové omezení nebude posuzováno odděleně od dohody o výrobě, nýbrž s ohledem na celkové důsledky celé dohody o výrobě.
- 3.4.3. *Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž*
226. Pro posouzení, zda má dohoda o výrobě za následek omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1, je třeba vzít v úvahu různé faktory. Mezi ně patří:
- a) zda jsou strany dohody skutečnými nebo potenciálními konkurenty ⁽¹⁶⁵⁾;
 - b) situace, která by nastala v případě neexistence dohody, včetně veškerých omezení v ní obsažených;
 - c) vlastností relevantního trhu a to, zda strany dohody mají tržní sílu;
 - d) povaha a rozsah spolupráce;
 - e) výrobky, jichž se spolupráce týká.
- 3.4.3.1. *Dohody o výrobě, které pravděpodobně nepovedou k omezujícím důsledkům*
227. Některé dohody o výrobě k omezujícím důsledkům pravděpodobně nepovedou:
- a) dohody o výrobě mezi podniky, které nejsou skutečnými nebo potenciálními konkurenty. Takové dohody mohou hospodářskou soutěž omezit zpravidla pouze tehdy, obsahují-li ustanovení, která vylučují z hospodářské soutěže třetí strany;
 - b) dohody o výrobě, které stranám umožňují uvést na trh výrobek, který by na základě objektivních faktorů jinak nebyly schopny vyrábět (například kvůli svým technickým možnostem) a které nevedou k tajné dohodnutému výsledku, pokud jde o jiné výrobky, jimiž si strany konkurují;

⁽¹⁶³⁾ Viz bod 34.

⁽¹⁶⁴⁾ Viz bod 34.

⁽¹⁶⁵⁾ Viz bod 16.

- c) dohody o výrobě, které ovlivňují trhy, na nichž strany nemají tržní sílu⁽¹⁶⁶⁾, včetně dohod, na které se vztahuje sdělení *de minimis*⁽¹⁶⁷⁾.

3.4.3.2. Tržní síla

228. Strany dohody budou schopny udržovat ziskové ceny nad konkurenční úrovní nebo udržovat ziskové objem výroby a kvalitu nebo rozmanitost výrobků pod konkurenční úrovní, pouze pokud mají tržní sílu. Výchozím bodem analýzy tržní síly je a) individuální a celkový podíl stran na trhu. Po něm obvykle následuje b) poměr koncentrace a počet účastníků trhu, c) dynamické faktory, jako možný vstup nového subjektu na trh a měnící se podíly na trhu a d) další relevantní faktory.

a) Podíly na trhu

229. Nemí pravděpodobné, že by podniky měly pod určitou úrovní podílu na trhu tržní sílu.
230. *Nařízení o blokové výjimce pro specializaci*: Na specializační dohody⁽¹⁶⁸⁾ se vztahuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci, pokud jsou uzavřeny mezi stranami, jejichž celkový podíl na relevantních trzích nepřesahuje 20 %⁽¹⁶⁹⁾, a jsou splněny ostatní podmínky pro použití nařízení o blokové výjimce pro specializaci.
231. *Mimo rámec nařízení o blokové výjimce pro specializaci*: U horizontálních dohod o výrobě, které nepředstavují specializační dohody, jak jsou definovány v nařízení o blokové výjimce pro specializaci, je ve většině případů nepravděpodobné, že by existovala tržní síla, pokud celkový podíl stran dohody nepřesahuje na relevantních trzích 20 %.
232. Jak je vysvětleno v bodě 183, dohoda o výrobě může mít vedlejší dopady na trhy, které trhu, jenž je touto spoluprací přímo dotčen, předcházejí, navazují na něj nebo s ním sousedí (například pokud se dohoda týká polotovárů, které se používají jako vstupy pro navazující výrobky). Omezující důsledky na vedlejších trzích jsou pravděpodobnější tehdy, jsou-li tyto trhy vzájemně závislé a mají-li strany na tomto vedlejším trhu tržní sílu.
233. *Podíl na trhu přesahující 20 %*: Pokud celkový podíl stran na trhu přesáhne 20 %, je u dohody o výrobě třeba posoudit její omezující důsledky. Zpravidla platí, že čím vyšší je celkový podíl stran na trhu, tím vyšší je riziko, že dohoda o výrobě posílí motivaci stran zvýšit své ceny (a/nebo snížit kvalitu a/nebo sortiment svých výrobků).

b) Poměr koncentrace trhu

234. K omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž vede zpravidla spíše dohoda o výrobě na koncentrovaném trhu (tj. na trhu s omezeným počtem účastníků) než na trhu, který koncentrovaný není. Na koncentrovaném trhu může dohoda o výrobě zvýšit riziko tajně dohodnutého výsledku i tehdy, je-li celkový podíl stran na trhu pouze nevelký. Pouhá skutečnost, že celkový podíl stran na trhu mírně přesahuje 20 %, sama o sobě neznamená, že se jedná o vysoce koncentrovaný trh.

c) Dynamické faktory

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

d) Další faktory relevantní pro posouzení tržní síly

236. Pro posouzení toho, zda strany mají tržní sílu, může být rovněž relevantní počet a intenzita vazeb (například jiné dohody o spolupráci) mezi konkurenty na daném trhu, schopnost zákazníků změnit dodavatele a/nebo to, zda je nepravděpodobné, že v případě zvýšení cen zvýší konkurenti nabídku.

⁽¹⁶⁶⁾ Viz oddíl 3.4.3.2.

⁽¹⁶⁷⁾ Viz bod 41. V řadě případů budou dohody o výrobě mezi malými a středními podniky spadat do oblasti působnosti sdělení *de minimis*. Uvedené sdělení se však nevztahuje na dohody, které obsahují omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.

⁽¹⁶⁸⁾ Viz čl. 2 odst. 1 nařízení o blokové výjimce pro specializaci.

⁽¹⁶⁹⁾ Viz oddíl 3.3.5.1.

237. Pokud podnik s tržní silou na jednom trhu spolupracuje s potenciálním novým účastníkem na trhu, například s dodavatelem téhož výrobku na sousedním zeměpisném trhu, může dohoda mimoto potenciálně zvýšit tržní sílu tohoto zavedeného hospodářského subjektu. To může vést k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž, je-li: a) reálná konkurence na trhu zavedeného hospodářského subjektu již nyní slabá a b) hrozba, že na tento trh vstoupí nový subjekt, představuje významný konkurenční tlak.

3.4.3.3. Přímé omezení hospodářské soutěže mezi stranami

238. Dohoda o výrobě může mezi stranami přímo omezit hospodářskou soutěž různými způsoby. Například:

- a) strany společného výrobního podniku se mohou zavázat omezit objem výroby ve společném podniku v porovnání s objemem, který by uvedly na trh, pokud by o objemu výroby rozhodovaly nezávisle;
- b) pokud jsou dohodou o výrobě určeny hlavní vlastnosti výrobku, může to vyloučit hospodářskou soutěž mezi stranami, pokud jde o klíčové parametry (například kvalita a/nebo sortiment výrobků nebo inovace), bez ohledu na to, zda dohoda zahrnuje i společnou distribuci. Tato obava je obzvláště důležitá v odvětvích, kde je výroba hlavní hospodářskou činností, jako je zpracovatelský průmysl nebo potravinářský průmysl;
- c) společný podnik, který stranám účtuje vysoké převodní ceny, by mohl zvýšit jejich náklady na vstupy, což by mohlo vést k vyšším cenám na navazujícím trhu. V reakci na to mohou konkurenti z řad třetích stran za účelem dosažení vyššího zisku zvýšit své ceny, což přispěje k růstu cen na relevantním trhu.

239. Zpravidla platí, že dohody o výrobě, které rovněž stanoví společnou distribuci (tj. společný prodej výrobků), s sebou nesou vyšší riziko omezujících důsledků než dohody o výrobě, které jsou omezeny na výrobu. Společnou distribucí se daná spolupráce dostává blíže ke spotřebiteli a často zahrnuje společné stanovování cen a prodeje, tj. postupy, které pro hospodářskou soutěž představují nejvyšší rizika.

3.4.3.4. Tajně dohodnutý výsledek a protisoutěžní uzavření trhu

240. Pravděpodobnost tajně dohodnutého výsledku a/nebo protisoutěžního uzavření trhu závisí na tržní síle stran a rovněž na vlastnostech relevantního trhu. Schopnost stran dosáhnout tajně dohodnutého výsledku a/nebo protisoutěžního uzavření trhu může být v důsledku dohody o výrobě rovněž zvýšena mimo jiné shodností nákladů nebo výměnou informací.

a) Shodnost nákladů

241. Pokud má jedna nebo více stran dohody o výrobě tržní sílu a dohoda zvýší shodnost nákladů stran na podstatnou úroveň, může to zvýšit schopnost stran dosáhnout tajně dohodnutého výsledku ohledně cen (včetně účtování vyšších cen za polotovary s cílem uzavřít navazující trhy třetím stranám).
242. Shodností nákladů se rozumí ta část variabilních nákladů, kterou mají strany dohody shodnou. Relevantními náklady jsou variabilní náklady na výrobky, jimiž si strany dohody o výrobě konkurují. Proto je méně pravděpodobné, že dohoda zvýší shodnost nákladů, pokud se spolupráce týká výrobků vyžadujících nákladné obchodní využití (například nové nebo heterogenní výrobky vyžadující drahý marketing) nebo výrobků s vysokými náklady na dopravu a nezahrnuje společnou distribuci těchto výrobků.
243. Zvýšená shodnost nákladů může rovněž zvýšit schopnost stran dosáhnout tajně dohodnutého výsledku na navazujících trzích. K tomu může dojít například tehdy, když se dohoda o výrobě týká polotovaru, který představuje velkou část variabilních nákladů na konečný výrobek, jímž si strany konkurují na navazujících trzích. V takovém případě mohou strany dohodu o výrobě využít ke zvýšení ceny polotovaru, a tím zvýšit i konečné ceny ⁽¹⁷⁰⁾.

⁽¹⁷⁰⁾ Včetně zvýšení ceny, kterou strany účtují za polotovar na navazujícím trhu konkurentům z řad třetích stran, kteří jsou na dodávkách tohoto polotovaru od uvedených stran závislí.

b) Výměna informací

244. Plnění dohody o výrobě může vyžadovat výměnu obchodně citlivých informací, například o výrobních nákladech a postupech. Pokud samotná dohoda o výrobě do působnosti zákazu v čl. 101 odst. 1 nespadá, protože hospodářskou soutěž neovlivňuje nebo na ni má pozitivní účinek, nevztahuje se tento zákaz ani na výměnu informací, která je ve vztahu k uvedené dohodě vedlejší⁽¹⁷¹⁾. Tak je tomu v případě, kdy je výměna informací k plnění dohody o výrobě objektivně nezbytná a je přiměřená jejím cílům⁽¹⁷²⁾. Například výměna informací o objemech prodeje a cenách může být nezbytná k plnění dohody o výrobě, která stanoví společnou distribuci, ale zpravidla nebude nezbytná, pokud dohoda společnou distribuci nezahrnuje.
245. Pokud výměna informací překračuje rámec toho, co je k plnění dohody o výrobě objektivně nezbytné, nebo není přiměřená jejím cílům, měla by být posouzena na základě návodu uvedeného v kapitole 6⁽¹⁷³⁾. Pokud výměna informací do působnosti čl. 101 odst. 1 spadá, může přesto splňovat podmínky čl. 101 odst. 3.

3.5. Individuální posouzení dohod o výrobě podle čl. 101 odst. 3

246. Pokud dohoda o výrobě omezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1⁽¹⁷⁴⁾ a nesplňuje podmínky výjimky zavedené nařízením o blokové výjimce pro specializaci⁽¹⁷⁵⁾, je nutné posoudit, zda dohoda splňuje čtyři kumulativní podmínky čl. 101 odst. 3, které jsou popsány v oddíle 1.2.7. Pro uplatnění těchto podmínek na dohody o výrobě jsou relevantní níže uvedené faktory.

3.5.1. Růst efektivnosti

247. Dohoda o výrobě musí přispět ke zlepšení výroby nebo distribuce zboží nebo k podpoře technického či hospodářského pokroku.
248. Dohody o výrobě mohou vést k růstu efektivnosti například tím, že:
- a) umožňují podnikům ušetřit náklady, které by jinak vynakládaly dvakrát;
 - b) pomáhají podnikům zvýšit kvalitu jejich výrobků spojením vzájemně se doplňujících dovedností a know-how;
 - c) umožňují podnikům zvýšit rozmanitost svých výrobků, což by si jinak nemohly dovolit nebo by toho nebyly schopny dosáhnout;
 - d) umožňují podnikům zdokonalit výrobní technologie nebo uvést na trh nové výrobky (například udržitelné výrobky), čehož by jinak nebyly schopny (například kvůli svým technickým možnostem);
 - e) motivují podniky a umožňují jim, aby přizpůsobily své výrobní kapacity náhlému nárůstu poptávky nebo poklesu nabídky určitých výrobků, který by mohl vést k jejich nedostatku;
 - f) umožňují podnikům vyrábět s nižšími náklady v případech, kde spolupráce stranám umožňuje zvýšit výrobu a kde mezní náklady klesají s objemem výroby, konkrétně dosáhnout úspor z rozsahu;
 - g) zajišťují úspory nákladů prostřednictvím úspor ze sortimentu, pokud dohoda stranám umožňuje zvýšit počet různých typů výrobků, které vyrábějí.

⁽¹⁷¹⁾ Rozsudek ze dne 11. září 2014, *MasterCard v. Komise*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 89.

⁽¹⁷²⁾ Viz rovněž oddíl 1.2.6 a bod 369.

⁽¹⁷³⁾ Viz rovněž bod 6.

⁽¹⁷⁴⁾ Viz oddíl 3.4.

⁽¹⁷⁵⁾ Viz oddíl 3.3.

249. Tento růst efektivnosti může přispět k odolnosti vnitřního trhu. Dohoda o výrobě může zvýšit odolnost například přemístěním výroby do oblastí, které jsou blíže udržitelným zdrojům energie.

3.5.2. *Nezbytnost*

250. Dohoda o výrobě nesmí ukládat omezení, která nejsou nezbytná k dosažení růstu efektivnosti ve smyslu čl. 101 odst. 3.
251. Omezení, která překračují rámec toho, co je nezbytné k dosažení růstu efektivnosti plynoucího z dohody o výrobě, podmínky čl. 101 odst. 3 nesplňují. Například omezení uložená v dohodě o výrobě, která se týkají soutěžního chování stran s ohledem na objem výroby mimo rámec spolupráce, obvykle nejsou považována za nezbytná. Obdobně společné stanovování cen není považováno za nezbytné, jestliže dohoda o výrobě nestanoví společnou distribuci.

3.5.3. *Přenesení na spotřebitele*

252. Dohoda o výrobě musí spotřebitelům vyhradit přiměřený podíl na výhodách z toho vyplývajících. Růst efektivnosti, jehož bylo nezbytnými omezeními dosaženo, musí být přenesen na spotřebitele v míře, která převáží nad omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž, například ve formě nižších cen nebo vyšší kvality či rozmanitosti výrobků.
253. Růst efektivnosti, který přináší prospěch pouze stranám dohody, nebo úspory nákladů, jež jsou zapříčiněny snížením objemu výroby nebo rozdělením trhu, pro splnění podmínek čl. 101 odst. 3 nepostačují.
254. Je pravděpodobnější, že na spotřebitele budou přeneseny spíše úspory variabilních nákladů než úspory fixních nákladů ⁽¹⁷⁶⁾.
255. Mimoto, čím vyšší je tržní síla stran dohody, tím menší je pravděpodobnost, že přenesou růst efektivnosti na spotřebitele v míře, která převáží nad omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž.

3.5.4. *Zákaz vyloučení hospodářské soutěže*

256. Dohoda o výrobě nesmí stranám umožnit vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části dotčených výrobků.
257. Tuto podmínku je třeba posoudit na relevantním trhu, k němuž patří výrobky, které jsou předmětem dohody, a na všech vedlejších trzích, na nichž dohoda vyvolává omezující důsledky.

3.6. **Dohody o sdílení mobilní telekomunikační infrastruktury**

258. Tento oddíl obsahuje návod pro posouzení konkrétního typu dohody o výrobě z hlediska hospodářské soutěže: dohod o sdílení mobilní telekomunikační infrastruktury (v tomto oddíle dále jen „dohody o sdílení sítě“) ⁽¹⁷⁷⁾. Jedná se o dohody, podle nichž provozovatelé mobilních telekomunikačních sítí sdílejí využívání částí své sítě infrastruktury, provozní náklady a náklady na následnou modernizaci a údržbu ⁽¹⁷⁸⁾. Síť konektivity jsou obzvláště důležité pro rozvoj digitální ekonomiky a společnosti a jsou relevantní prakticky pro všechny podniky a spotřebitele. Provozovatelé mobilních telekomunikačních sítí často spojují své zdroje, aby mohli poskytovat mobilní telekomunikační služby nákladově efektivnějším způsobem.

⁽¹⁷⁶⁾ Viz bod 98 pokynů ke čl. 101 odst. 3.

⁽¹⁷⁷⁾ Je třeba poznamenat, že pojem „mobilní infrastruktura“ v tomto oddíle se týká využití infrastruktury nejen pro mobilní telekomunikační služby, jako je mobilní širokopásmové připojení, ale také pro poskytování bezdrátového přístupu k pevnému místu, jako je pevný bezdrátový přístup, který se používá jako alternativa kabelového připojení.

⁽¹⁷⁸⁾ Návod v tomto oddíle se vztahuje na dohody týkající se společného zavádění infrastruktury provozovateli mobilních telekomunikačních sítí. Tento oddíl se nevztahuje na dohody týkající se poskytování produktů velkoobchodního přístupu k mobilním telekomunikacím.

259. Dohody o sdílení sítě mohou stanovit sdílení základní infrastruktury, jako jsou stožáry, rozvodové skříně, antény nebo zdroje napájení (dále jen „pasivní sdílení“ nebo „sdílení lokality“). Provozovatelé mobilních telekomunikačních sítí mohou rovněž sdílet zařízení rádiové přístupové sítě (RAN) v lokalitách, jako jsou základnové stanice nebo řídicí uzly (dále jen „aktivní sdílení“ nebo „sdílení rádiové přístupové sítě“) nebo jejich spektrum, například kmitočtová pásma (dále jen „sdílení spektra“) ⁽¹⁷⁹⁾. Dohody o sdílení sítě mohou zahrnovat zeměpisnou segmentaci, kdy si provozovatelé mobilních telekomunikačních sítí rozdělí odpovědnost za instalaci, údržbu a provoz infrastruktury a zařízení na svém území.
260. Komise uznává, že dohody o sdílení sítě mohou přinést výhody, pokud jde o snížení nákladů a zlepšení kvality a výběru. Například snížení nákladů na zavádění a údržbu může spotřebitelům přinést prospěch v podobě nižších cen nebo větších investic do infrastruktury. Podobně může rychlejší zavádění nových sítí a technologií, širší pokrytí nebo hustší síť vést k lepší kvalitě služeb nebo širší nabídce výrobků a služeb. Dohody o sdílení sítě mohou rovněž umožnit vznik konkurence, která by jinak neexistovala ⁽¹⁸⁰⁾. Komise rovněž shledala, že dohody o sdílení sítě umožňují provozovatelům mobilních telekomunikačních sítí získat přístup k větším a účinnějším sítím ⁽¹⁸¹⁾, aniž by muselo dojít ke konsolidaci prostřednictvím fúzí.
261. Komise se domnívá, že dohody o sdílení sítě, včetně sdílení spektra, hospodářskou soutěž z hlediska účelu ve smyslu čl. 101 odst. 1 v zásadě neomezuji, s výjimkou případu, kdy slouží jako nástroj pro zapojení do kartelu.
262. Dohody o sdílení sítě však mohou vést k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž. Mohou omezit hospodářskou soutěž na úrovni infrastruktury, ke které by došlo nebýt této dohody ⁽¹⁸²⁾. Nižší míra hospodářské soutěže na úrovni infrastruktury může následně omezit hospodářskou soutěž v oblasti poskytování mobilních telekomunikačních služeb na velkoobchodní i maloobchodní úrovni. Je tomu tak proto, že omezení hospodářské soutěže na úrovni infrastruktury může ovlivnit parametry hospodářské soutěže, jako je počet, umístění a instalovaná kapacita lokalit infrastruktury, dostupnost páteřního propojení ⁽¹⁸³⁾ u lokalit, kde strany dohody o sdílení sítě společně umísťují svá mobilní komunikační zařízení, načasování zavádění nových lokalit, jakož i množství kapacity instalované v každé lokalitě ⁽¹⁸⁴⁾, což může následně ovlivnit kvalitu služeb a ceny na velkoobchodní a maloobchodní úrovni.
263. Dohody o sdílení sítě mohou také omezit nezávislost rozhodování stran a jejich schopnost a motivaci se do soutěže na úrovni infrastruktury zapojit. To následně může snížit flexibilitu stran v oblasti inovací a různorodost technologií/produktů na velkoobchodních a maloobchodních trzích s mobilními telekomunikacemi, a tím omezit jejich vzájemnou hospodářskou soutěž ⁽¹⁸⁵⁾. Proto dohody o sdílení mobilní infrastruktury – vzhledem k jejich důsledkům pro strukturu trhu – mohou poškodit konečné spotřebitele tím, že vedou k menšímu

⁽¹⁷⁹⁾ Provozovatelé mobilních telekomunikačních sítí se mohou zapojit i do jiných typů sdílení: kromě sdílení části RAN své sítě mohou sdílet také některé uzly svých páteřních sítí, jako jsou mobilní ústředny a mobilní řídicí subjekty.

⁽¹⁸⁰⁾ Sdílení mobilní infrastruktury může například umožnit konkurenci na maloobchodní úrovni, která by bez dohody neexistovala. Viz obdobně rozsudek ze dne 2. května 2006, *O2 (Germany) v. Komise*, T-328/03, EU:T:2006:116, body 77 až 79. Tento rozsudek se týká dohod o národním roamingu, nicméně zásady v něm uvedené lze obdobně vztáhnout i na dohody o sdílení mobilní infrastruktury.

⁽¹⁸¹⁾ Regulační rámec pro elektronické komunikace umožňuje orgánům členských států za určitých okolností provozovatelům sítí nařídít sdílení infrastruktury, například v zeměpisných oblastech, kde existují nepřekonatelné hospodářské nebo fyzické překážky pro replikaci infrastruktury a kde hrozí, že koncoví uživatelé budou o digitální připojení připraveni. Viz čl. 61 odst. 4 směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) 2018/1972 ze dne 11. prosince 2018, kterou se stanoví evropský kodex pro elektronické komunikace (přepřacované znění) („evropský kodex pro elektronické komunikace“) (Úř. věst. L 321, 17.12.2018, s. 36). Viz rovněž doporučení Komise (EU) 2020/1307 ze dne 18. září 2020 o společném souboru nástrojů Unie ke snížení nákladů na zavedení sítí s velmi vysokou kapacitou a zajištění včasného přístupu k rádiovému spektru 5G příznivému pro investice v zájmu posílení konektivity na podporu hospodářského oživení po krizi COVID-19 v Unii. V doporučení se zdůrazňuje, že „sítě 5G vyžadují ve srovnání s předchozími technologickými generacemi výrazně hustší zavedení buněk ve vyšších kmitočtových pásmech. Náklady na jejich zavádění (včetně mezních nákladů) lze snížit pasivním a aktivním sdílením infrastruktury a společným zaváděním bezdrátové infrastruktury, [...], a tím toto zavádění urychlit, podpořit lepší pokrytí sítí a umožnit efektivnější a účinnější využívání rádiového spektra ve prospěch spotřebitelů. Příslušné orgány by je proto měly vnímat pozitivně, zejména v oblastech s omezenou ekonomickou návratností“, viz 26. bod odůvodnění a bod 20 písm. f) (Úř. věst. L 305, 21.9.2020, s. 33).

⁽¹⁸²⁾ Danou hospodářskou soutěž je třeba chápat ve skutečném kontextu, v němž by k ní došlo, pokud by dohoda neexistovala; narušení hospodářské soutěže lze zpochybnit zejména tehdy, pokud je dohoda nezbytná k proniknutí podniku do zóny, kde nepůsobí. Viz rozsudek ze dne 2. května 2006, *O2 (Germany) v. Komise*, T-328/03, bod 68.

⁽¹⁸³⁾ Páteřní propojení spojují páteř sítě s jejími okrajovějšími částmi.

⁽¹⁸⁴⁾ Omezení instalované kapacity spolu s omezeními zapříčiněnými sdílenou sítí páteřního propojení by mohla mít například přímý dopad na poskytování velkoobchodních služeb provozovatelům virtuálních mobilních sítí a (mezinárodních a národních) roamingových služeb.

⁽¹⁸⁵⁾ Rozhodnutí Komise ze dne 11. července 2022, *Sdílení sítí – Česká republika*, AT.40305, 89. bod odůvodnění.

výběru, nižší kvalitě služeb a zpožděním v oblasti inovací⁽¹⁸⁶⁾. Důvodem mohou být například některé technické⁽¹⁸⁷⁾, smluvní⁽¹⁸⁸⁾ nebo finanční podmínky dohody⁽¹⁸⁹⁾. Pokud jsou strany dohody o sdílení sítě konkurenty, může jejich vzájemná výměna obchodně citlivých informací rovněž vyvolat obavy z narušení hospodářské soutěže, překračuje-li výměna informací to, co je pro plnění dohody objektivně nezbytné a přiměřené.

264. Dohody o sdílení sítě je vždy potřeba individuálně posoudit podle článku 101⁽¹⁹⁰⁾. V závislosti na okolnostech daného případu mohou být pro toto posouzení relevantní některé nebo všechny tyto faktory:
- a) typ a hloubka sdílení (včetně míry nezávislosti, kterou si provozovatelé mobilních telekomunikačních sítí zachovávají)⁽¹⁹¹⁾;
 - b) rozsah sdílených služeb a sdílených technologií, účel (spektrum) sdílení, doba trvání a struktura spolupráce zavedené dohodami;
 - c) zeměpisný rozsah a pokrytí trhu dohodou o sdílení sítě (například pokrytí obyvatelstva a to, zda se dohoda týká hustě osídlených oblastí)⁽¹⁹²⁾;
 - d) vlastnosti a struktura relevantního trhu (podíly stran na trhu, množství spektra v držení stran, blízkost hospodářské soutěže mezi stranami, počet provozovatelů mimo rámec dohody a míra jimi vyvíjeného konkurenčního tlaku, překážky vstupu, dohody s třetími stranami (jako například třetí strany, které jsou vlastníky komponent síťové infrastruktury nebo třetí strany, které jsou poskytovateli služeb, například poskytovatelé služeb instalace telekomunikačních stožárů));
 - e) počet dohod o sdílení sítě na relevantním trhu a počet a totožnost zúčastněných provozovatelů sítí.
265. I když bude vždy nutné posoudit na základě výše uvedených faktorů každý případ jednotlivě, Komise se domnívá, že aby u dohody o sdílení sítě nebylo automaticky předpokládáno, že bude mít pravděpodobně omezující důsledky ve smyslu čl. 101 odst. 1, musí splňovat alespoň tyto podmínky:
- a) každý ze zúčastněných provozovatelů ovládá a provozuje svou vlastní pátevní síť a neexistují žádné technické, smluvní, finanční ani jiné překážky, které by jednotlivým provozovatelům bránily v jednostranném zavádění a modernizaci infrastruktury, kterou chtějí zavést;
 - b) zúčastnění provozovatelé si zachovávají nezávislé maloobchodní a velkoobchodní operace (technická a obchodní rozhodovací nezávislost). Patří sem svoboda stanovovat ceny svých služeb, určovat parametry produktů/balíčků a rozlišovat své služby na základě kvality a dalších parametrů;
 - c) zúčastnění provozovatelé si zachovávají možnost přijímat nezávislé strategie v oblasti spektra⁽¹⁹³⁾;
 - d) zúčastnění provozovatelé si nevyměňují jiné obchodně citlivé informace než ty, které jsou nezbytně nutné pro to, aby sdílení mobilní infrastruktury fungovalo, a v případě potřeby byly pro výměnu informací zavedeny nezbytné překážky.

⁽¹⁸⁶⁾ Rozhodnutí Komise ze dne 11. července 2022, *Sdílení sítě – Česká republika*, AT.40305, 89. bod odůvodnění.

⁽¹⁸⁷⁾ Dohody o sdílení mobilní infrastruktury mohou vést k situacím, kdy jedna strana druhou stranu omezuje: například pokud infrastruktura mobilní sítě provozovaná jednou stranou v určité oblasti nepodporuje určitou technologii, kterou by druhá strana používající tuto infrastrukturu v uvedené oblasti chtěla zavést. Viz rovněž rozhodnutí Komise ze dne 11. července 2022, *Sdílení sítě – Česká republika*, AT.40305, oddíl 4.4.1, 91. a 106. bod odůvodnění.

⁽¹⁸⁸⁾ Například pokud se dvě strany dohodnou na geografickém rozdělení (s tím, že i) strana A je provozovatelem sítě pro zeměpisnou oblast A a strana B je provozovatelem sítě pro oblast B, ii) obě strany v oblasti, kde působí druhá strana, i nadále působí a vzájemně si tam konkurují, přičemž iii) provozovatel sítě pro danou oblast je jménem obou provozovatelů odpovědný za investiční rozhodnutí pro tuto oblast) a dohoda přiznává provozovateli sítě právo odmítnout realizovat rozšíření sítě požadovanou druhou stranou.

⁽¹⁸⁹⁾ Například v případě geografického rozdělení, kdy jedna strana účtuje druhé straně modernizaci sítě za cenu, která je vyšší než související přírůstkové náklady.

⁽¹⁹⁰⁾ Rozsudek ze dne 2. května 2006, *O2 (Germany) v. Komise*, T-328/03, EU:T:2006:116, body 65 až 71.

⁽¹⁹¹⁾ Rozhodnutí Komise ze dne 16. července 2003, *T-Mobile Deutschland/O2 Germany: Network Sharing Rahmenvertrag*, COMP/38.369, 12. bod odůvodnění; rozhodnutí Komise ze dne 30. dubna 2003, *O2 UK Limited / T-Mobile UK Limited („UK Network Sharing Agreement“)*, COMP/38.370, 11. bod odůvodnění.

⁽¹⁹²⁾ Viz společné stanovisko Sdružení evropských regulačních orgánů v oblasti elektronických komunikací (BEREC) ke sdílení mobilní infrastruktury ze dne 13. června 2019, oddíl 4.2. Aktivní sdílení.

⁽¹⁹³⁾ Například nezávislé pořizování spektra, nezávislá rozhodnutí o tom, jak toto spektrum využívat a jaká kmitočtová pásma, a zda spektrum po jeho pořízení sdílet, či nikoli.

266. Závěrem je pro různé typy dohod o sdílení mobilní infrastruktury uveden následující obecný návod ⁽¹⁹⁴⁾:

- a) dohody o pasivním sdílení ⁽¹⁹⁵⁾ k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž pravděpodobně nepovedou za předpokladu, že i) provozovatelé sítí si při vymezování své obchodní strategie, vlastností svých služeb a investic do sítí zachovají značnou míru nezávislosti a flexibility a ii) není omezen přístup k pasivní infrastruktuře na relevantním trhu (v tomto ohledu jsou relevantními faktory, které je třeba vzít v úvahu, například regulační povinnosti nebo stávající obchodní ujednání, která tento přístup omezují);
- b) u dohod o aktivním sdílení ⁽¹⁹⁶⁾ je pravděpodobnější, že povedou k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž. Je to proto, že ve srovnání s pasivním sdílením zahrnuje aktivní sdílení zpravidla rozsáhlejší spolupráci na komponentách sítě, které pravděpodobně ovlivní nejen pokrytí, ale také nezávislé rozmístění kapacity;
- c) dohody o sdílení spektra (označované také jako „sdružování spektra“) představují dalekosáhlejší formu spolupráce a mohou ještě více omezit schopnost stran rozlišit jejich maloobchodní a/nebo velkoobchodní nabídky a přímo omezit jejich vzájemnou hospodářskou soutěž ⁽¹⁹⁷⁾. Regulační orgány mohou sice při udělení práv na užívání rádiového spektra sdílení rádiového spektra povolit ⁽¹⁹⁸⁾, nicméně tyto dohody je podle článku 101 potřeba posoudit důkladněji než jiné formy sdílení sítí ⁽¹⁹⁹⁾.

3.7. Příklady

267. Přímé omezení hospodářské soutěže

Příklad č. 1

Situace: Společnosti A a B, dva dodavatelé výrobku X, se rozhodly uzavřít své stávající staré výrobní závody a postavit nový, větší a efektivnější výrobní závod provozovaný společným podnikem, který bude mít vyšší kapacitu, než byla celková kapacita starých výrobních závodů společností A a B. Jejich konkurenti využívají kapacitu svých stávajících výrobních závodů na 100 % a žádné rozšiřování neplánují. Společnosti A a B mají na relevantním trhu výrobku X podíl 20 %, resp. 25 %. Trh je koncentrovaný, stagnuje, v poslední době na něj nevstoupili žádní noví účastníci a podíly na trhu jsou kontinuálně stabilní. 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 činností: marketingové náklady jsou nízké, jelikož výrobek X je homogenní a dobře zavedený a dopravní náklady nejsou rozhodujícím prvkem hospodářské soutěže.

⁽¹⁹⁴⁾ V závislosti na budoucím vývoji příslušné technologie (RAN) může být toto rozlišení mezi pasivním sdílením, aktivním sdílením a sdílením spektra pro budoucí dohody o sdílení sítě méně relevantní. Zásady stanovené v tomto bodě však budou pravděpodobně pro posuzování budoucích dohod o sdílení sítě i nadále relevantní, a to i v závislosti na úloze, kterou budou v budoucnu hrát hardwarové komponenty technologie (RAN) z hlediska různorodosti. Například v budoucnu může být na úrovni hardwarových komponent RAN možná menší různorodost, ale na úrovni softwaru může být možná různorodost větší.

⁽¹⁹⁵⁾ Viz bod 259.

⁽¹⁹⁶⁾ Viz bod 259.

⁽¹⁹⁷⁾ Je třeba poznamenat, že pojem „sdílení spektra“ se v tomto oddíle týká pouze typu dohody o sdílení infrastruktury, v níž dva nebo více konkurenčních provozovatelů mobilních telekomunikačních sítí využívá jako sdílený zdroj (tj. „sdružování“) své příslušné držby spektra v jednom nebo více pásmech spektra. Návod v tomto oddíle týkající se sdílení spektra se však nedotýká jiných typů sdílení spektra, například mezi nekonkurenčními subjekty (včetně provozovatelů mobilních telekomunikačních sítí a provozovatelů jiných než mobilních telekomunikačních sítí), kteří dynamicky využívají stejná pásma spektra, čímž se podporuje účinné využívání tohoto vzácného zdroje a nové příležitosti pro zavádění 5G. Pojem „sdílení spektra“ v tomto oddíle by navíc neměl být zaměňován s takzvaným „dynamickým sdílením spektra“, což je technologie, která umožňuje dynamické přidělování kapacitních zdrojů provozovatele mobilní sítě v určitém pásmu spektra, aby bylo možné v tomto pásmu spektra současně provozovat více generací mobilních technologií, například 3G, 4G a 5G.

⁽¹⁹⁸⁾ Ustanovení čl. 47 odst. 2 evropského kodexu pro elektronické komunikace. Dále mohou příslušné orgány při vymezení podmínek spojených s individuálními právy na užívání rádiového spektra stanovit následující možnosti: a) sdílení pasivní nebo aktivní infrastruktury, která závisí na rádiovém spektru, nebo sdílení rádiového spektra; b) obchodní dohody o přístupu k roamingu; c) společné zavádění infrastruktury pro poskytování sítí nebo služeb, které závisí na využívání rádiového spektra.

⁽¹⁹⁹⁾ Důkladné šetření bude s větší pravděpodobností vyžadovat například dohoda o sdílení mobilní infrastruktury mezi dvěma provozovateli mobilní sítě s vysokým celkovým podílem na trhu, pokrývajících velkou část území daného členského státu a se sdílením spektra. Za určitých okolností (například pokud je dohoda omezena pouze na řídké osídlené oblasti) však takové dohody omezující důsledky mít nemusí.

Analýza:

Použitelnost nařízení o blokové výjimce pro specializaci: Nařízení o blokové výjimce pro specializaci nelze použít, protože celkový podíl stran na relevantním trhu s výrobkem X přesahuje 20 %. Proto je nutné dohodu o výrobě posoudit individuálně.

Individuální posouzení podle čl. 101 odst. 1: Pokud společný podnik vede k tomu, že společnosti A a B sdílejí většinu svých variabilních nákladů na výrobek X, je pravděpodobné, že přímo omezuje jejich vzájemnou hospodářskou soutěž. Společný podnik může také vést k tomu, že strany omezí svůj objem výroby výrobku X v porovnání s objemem, který by uvedly na trh, pokud by každá z nich o svém objemu výroby rozhodovala nezávisle. Vzhledem k tomu, že jejich konkurenti na ně z hlediska kapacity budou vyvíjet jen malý tlak, by toto omezení výroby mohlo vést k vyšším cenám.

Proto je pravděpodobné, že společný výrobní podnik na trhu s výrobkem X omezí hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

Individuální posouzení podle čl. 101 odst. 3: Nahrazením dvou menších starých výrobních závodů novým výrobním závodem může dojít k tomu, že společný podnik zvýší objem výroby, což přinese nižší ceny ve prospěch spotřebitelů. Dohoda o výrobě však splní podmínky čl. 101 odst. 3, pouze pokud budou strany schopné doložit, že růst efektivnosti bude značný a bude pravděpodobně přenesen na spotřebitele v míře, která převáží nad omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž.

268. Tajně dohodnuté výsledky a vazby mezi konkurenty

Příklad č. 2

Situace: Dva dodavatelé – společnosti A a B, založí společný výrobní podnik pro výrobu výrobku Y. Společnosti A a B mají na trhu výrobku Y podíl 15 %, resp. 10 %. Na trhu působí další tři subjekty společnost C s podílem na trhu 30 %, společnost D s podílem 25 % a společnost E s podílem 20 %. Společnost B již má se společností D společný výrobní závod. Výrobek Y je homogenní; základní technologie je jednoduchá a dodavatelé mají velmi podobné variabilní náklady.

Analýza:

Použitelnost nařízení o blokové výjimce pro specializaci: Nařízení o blokové výjimce pro specializaci nelze použít, protože celkový podíl stran na relevantním trhu s výrobkem Y přesahuje 20 %. Proto je nutné dohodu o výrobě posoudit individuálně.

Individuální posouzení podle čl. 101 odst. 1: Trh se vyznačuje velmi malým počtem účastníků, kteří mají na trhu podobné podíly a podobné variabilní výrobní náklady. Společný podnik mezi společnostmi A a B vytvoří mezi dodavateli na trhu další vazbu, což fakticky zvýší koncentraci na trhu, jelikož spojí také společnost D se společnostmi A a B. Je pravděpodobné, že tato spolupráce zvýší riziko tajně dohodnutého výsledku, a tím pravděpodobně omezí hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

Individuální posouzení podle čl. 101 odst. 3: Podmínky čl. 101 odst. 3 budou splněny pouze v případě významného růstu efektivnosti, který bude přenesen na spotřebitele v míře, jež převáží nad omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž. V tomto příkladu se to však vzhledem k homogenní povaze výrobku Y a jednoduchosti jeho základní technologie jeví jako nepravděpodobné.

269. Protisoutěžní uzavření trhu

Příklad č. 3

Situace: Společnosti A a B založily pro polotovary X společný výrobní podnik, který pokrývá celou jejich výrobu výrobku X. Výrobek X je klíčovým vstupem pro výrobu navazujícího výrobku Y a jako vstupy nelze použít žádné jiné typy výrobků, které by mohly výrobek X zastoupit. Výrobní náklady na polotovary X představují 50 % variabilních nákladů na konečný výrobek Y, s nímž společnosti A a B na navazujícím trhu také soutěží. Každá ze společností A a B má na navazujícím trhu s výrobkem Y podíl 20 %. Na

tomto navazujícím trhu působí jen omezený počet subjektů a podíly na trhu jsou kontinuálně stabilní. Vedle pokrytí vlastní poptávky po výrobku X (interní potřeba) má každá ze společností A a B na trhu výrobku X podíl ve výši 30 % (prodej třetím stranám). Na trh s výrobkem X je velmi obtížné vstoupit a stávající výrobci využívají svou kapacitu téměř na 100 %. Na trhu s výrobkem Y působí další dva významní dodavatelé, z nichž každý má na trhu podíl 15 %, a několik menších konkurentů. Díky společnému podniku bude dosaženo úspor z rozsahu ve formě snížení fixních nákladů v sídle stran.

Analýza:

Použitelnost nařízení o blokové výjimce pro specializaci: Nařízení o blokové výjimce pro specializaci nelze použít, protože celkový podíl stran na trhu s polotovarem X a na navazujícím trhu s výrobkem Y přesahuje 20 %. Proto je nutné dohodu o výrobě posoudit individuálně.

Individuální posouzení podle čl. 101 odst. 1: Prostřednictvím společného výrobního podniku a svého vysokého celkového podílu na předcházejícím trhu s výrobkem X budou moci společnosti A a B do značné míry kontrolovat dodávky nezbytného vstupu X svým konkurentům na navazujícím trhu s výrobkem Y. To společnostem A a B pravděpodobně umožní zvýšit náklady jejich konkurentů tím, že uměle zvýší cenu polotovaru X nebo sníží objem výroby. To by mohlo konkurentům společností A a B trh s výrobkem Y uzavřít. Kvůli této pravděpodobnosti protisoutěžního uzavření navazujícího trhu je pravděpodobné, že tato dohoda omezí hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

Individuální posouzení podle čl. 101 odst. 3: Úspory z rozsahu plynoucí ze společného výrobního podniku jsou omezeny na fixní náklady a pravděpodobně nepřeváží nad omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž, a proto tato dohoda pravděpodobně podmínky čl. 101 odst. 3 nesplní.

270. Dohoda o výrobě jako rozdělení trhu

Příklad č. 4

Situace: Každá ze společností A a B vyrábí výrobky X i Y. Společnost A má na trhu s výrobkem X 30% podíl a na trhu s výrobkem Y 10% podíl. Společnost B má na trhu s výrobkem X 10% podíl a na trhu s výrobkem Y 30% podíl. Aby bylo dosaženo úspor z rozsahu ve výrobě, společnosti A a B uzavřou dohodu o výrobě, na jejímž základě bude společnost A vyrábět pouze výrobek X a společnost B bude vyrábět pouze výrobek Y. Dohoda nestanoví, že si strany budou výrobky vzájemně dodávat. Na základě uvedené dohody bude společnost A prodávat pouze výrobek X a společnost B bude prodávat pouze výrobek Y. Strany tvrdí, že touto specializací dosáhnou díky úsporám z rozsahu značných úspor fixních nákladů a že tím, že se každá z nich zaměří pouze na jeden výrobek, zlepší své výrobní technologie, což povede k vyšší kvalitě výrobků.

Analýza:

Použitelnost nařízení o blokové výjimce pro specializaci: Nařízení o blokové výjimce pro specializaci nelze použít, protože celkový podíl stran na každém z relevantních trhů s výrobkem X a Y přesahuje 20 %. Dohodu nelze každopádně považovat za reciproční specializační dohodu ve smyslu definice v nařízení o blokové výjimce pro specializaci, neboť strany se nedohodly, že si budou výrobky, které přestanou vyrábět, vzájemně dodávat. Proto je dohodu potřeba posoudit individuálně.

Individuální posouzení podle čl. 101 odst. 1: V rámci dohody se společnosti A a B dohodly, že přestanou vyrábět (a prodávat) výrobky, jimiž si konkurují. Účelem dohody je tedy omezit hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

Individuální posouzení podle čl. 101 odst. 3: Jelikož údajný růst efektivnosti, jehož by mělo být dohodou dosaženo (snížení fixních nákladů a zlepšení výrobní technologie), je spojen s rozdělením trhu, tento růst pravděpodobně nepřeváží nad omezujícími důsledky dohody, a dohoda proto podmínky čl. 101 odst. 3 nesplňuje. Každopádně pokud se společnost A nebo B domnívá, že by bylo efektivnější zaměřit se pouze na jeden výrobek, mohla by se jednoduše sama rozhodnout, že bude vyrábět pouze výrobek X nebo Y, aniž by uzavřela dohodu o tom, že se na výrobu druhého výrobku zaměří druhá společnost.

271. Potenciální konkurenti

Příklad č. 5

Situace: Společnost A vyrábí konečný výrobek X a společnost B vyrábí konečný výrobek Y. Výrobky X a Y patří na samostatné trhy, na nichž mají společnosti A i B tržní sílu, přičemž jejich individuální podíly na trhu přesahují 20 %. Obě společnosti používají jako vstup pro svou výrobu výrobků X a Y výrobek Z a obě výrobek Z vyrábějí pouze pro interní potřebu. Výrobek X lze vyrábět jednoduchou přeměnou výrobku Z a společnost B se připravila na vstup na trh s výrobkem X a zdá se reálné, že na něj vstoupí příští rok. Společnosti A a B se dohodly, že budou výrobek Z vyrábět společně, což přinese mírné úspory z rozsahu, a zavází se, že nezávislou výrobu výrobku Z ukončí. V rámci dohody se společnost B zavazuje, že během příštích pěti let nevstoupí na trh s výrobkem X.

Analýza:

Použitelnost nařízení o blokové výjimce pro specializaci: Nařízení o blokové výjimce pro specializaci nelze použít, neboť je překročen 20% práh podílu na navazujících trzích s konečnými výrobky X a Y. Tyto trhy jsou pro použití práhu podílu na trhu relevantní, protože výrobek dotčený dohodou o výrobě (polotovar Z) strany používají jako vstup pro výrobu výrobků X a Y.

Individuální posouzení podle čl. 101 odst. 1: Společnosti A a B nejsou z hlediska výrobků X, Y nebo Z skutečnými konkurenty. Avšak společnost B je s ohledem na svůj záměr vstoupit do jednoho roku na trh s výrobkem X na tomto trhu pro společnost A potenciálním konkurentem. Dohoda o společné výrobě proto omezuje hospodářskou soutěž na trhu s výrobkem X ve smyslu čl. 101 odst. 1 tím, že odstraňuje tlak vyvíjený plánovaným vstupem společnosti B na daný trh.

Individuální posouzení podle čl. 101 odst. 3: Podmínky čl. 101 odst. 3 pravděpodobně nebudou splněny, protože růst efektivnosti v podobě úspor z rozsahu plynoucích z dohody o společné výrobě je malý, takže by nebylo pravděpodobné, že by převážil nad omezujícími důsledky dohody pro hospodářskou soutěž na trhu s výrobkem X, kde má společnost A tržní sílu.

272. Výměna informací

Příklad č. 6

Situace: Společnosti A a B vyrábějí chemický výrobek Z. Výrobek Z je homogenním výrobkem, jenž se vyrábí podle evropské normy, která nepřipouští žádné obměny. Výrobní náklady představují významnou složku celkových nákladů na výrobu výrobku Z. Na celounijním trhu s výrobkem Z má společnost A podíl 20 % a společnost B podíl 25 %. Na trhu působí další čtyři výrobci, kteří mají 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 i v jižní Evropě. Většina odběratelů společnosti B se nachází v jižní Evropě, ačkoliv má řadu odběratelů i v severní Evropě. V současnosti společnost A dodává svým odběratelům v jižní Evropě výrobek Z vyrobený ve svém výrobním závodě v členském státě X v severní Evropě a do jižní Evropy jej dopravuje nákladními vozidly. Podobně společnost B dodává svým odběratelům v severní Evropě výrobek Z vyrobený ve výrobním závodě v členském státě Y v jižní Evropě a do severní Evropy jej dopravuje nákladními vozidly. Dopravní náklady jsou poměrně vysoké, ale ne tolik, aby vedly k tomu, že dodávky společnosti A do jižní Evropy nebo společnosti B do severní Evropy nebyly ziskové.

Společnosti A a B se rozhodnou, že by bylo efektivnější, kdyby společnost A přestala výrobek Z dopravovat z členského státu X do jižní Evropy a kdyby společnost B přestala výrobek Z dopravovat z členského státu Y do severní Evropy. Obě společnosti si však chtějí udržet své stávající odběratele. Za tímto účelem hodlají společnosti A a B uzavřít dohodu o výměně výrobků, která jim umožní dohodnuté roční množství výrobku Z nakupovat z výrobního závodu druhé strany za účelem prodeje nakoupeného výrobku Z svým odběratelům, kteří se nacházejí blíže výrobního závodu druhé strany. Za účelem výpočtu

nákupní ceny, která by nevýhodnila jednu stranu oproti druhé a náležitě zohlednila rozdílné výrobní náklady stran a rozdílné úspory dopravních nákladů, a s cílem zajistit, aby obě strany dosáhly přiměřené marže, se strany dohodnou, že si vzájemně sdělí informace o svých nákladech souvisejících s výrobkem Z (konkrétně náklady na výrobu a dopravu).

Analýza:

Použitelnost nařízení o blokové výjimce pro specializaci: Nařízení o blokové výjimce pro specializaci nelze použít, neboť dohoda o výměně výrobků neodpovídá žádnému z typů dohod, na něž se toto nařízení vztahuje.

Individuální posouzení podle čl. 101 odst. 1: Skutečnost, že si společnosti A a B – které si navzájem konkurují – vymění část své výroby, sama o sobě obavy z narušení hospodářské soutěže nevyvolává. V dohodě je však rovněž stanoveno, že si strany mezi sebou vymění informace o nákladech na výrobu a dopravu výrobku Z, jímž si konkurují. Tato výměna informací mezi konkurenty překračuje rámec toho, co je pro plnění dohody o výměně výrobků nezbytné. S ohledem na poměrně koncentrovanou strukturu trhu, homogenní povahu výrobku Z a skutečnost, že náklady na výrobu a dopravu jsou hlavní složkou celkových nákladů na výrobek, a tudíž důležitým parametrem hospodářské soutěže, by tato výměna informací mohla vést k tajně dohodnutému výsledku. Vzhledem k významným podílům stran na trhu je proto pravděpodobné, že dohoda omezí hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

Individuální posouzení podle čl. 101 odst. 3: Dohoda povede k růstu efektivity v podobě úspor nákladů pro strany, nežádá se však, že by obsah výměny informací byl pro dosažení růstu efektivity nezbytný. Strany by mohly podobných úspor nákladů dosáhnout sjednáním cenového vzorce, který sdělení informací o nákladech na výrobu a dopravu nevyžaduje. Ve stávající podobě proto dohoda o výměně výrobků podmínky čl. 101 odst. 3 nesplňuje.

4. DOHODY O NÁKUPU

4.1. Úvod

273. Tato kapitola obsahuje návod k posuzování dohod o společném nákupu výrobků více než jedním podnikem. Společný nákup zahrnuje spojení nákupních činností a lze je provádět různými způsoby, mimo jiné prostřednictvím společně ovládané společnosti, prostřednictvím společnosti, v níž podniky drží nekontrolní podíly, prostřednictvím družstva, smluvního ujednání nebo volnějších forem spolupráce, například pokud zástupce sjednává nebo uzavírá nákupy jménem několika podniků (společně dále jen „ujednání o společném nákupu“).
274. Ujednání o společném nákupu existují v řadě hospodářských odvětví. Mohou stanovit, že jejich členové provádějí společné nákupy, nebo mohou být omezeny na společné vyjednávání o nákupních cenách, složkách nákupní ceny nebo jiných smluvních podmínkách s dodavatelem, přičemž každá strana pak nákupní transakce uzavírá individuálně na základě společně vyjednaných cen a/nebo smluvních podmínek. Kdykoli se v této kapitole píše o společném nákupu, jedná se jak o společné nákupy, tak o společné vyjednávání o nákupních cenách (nebo jejich složkách) nebo o jiných smluvních podmínkách. Ujednání o společném nákupu může rovněž zahrnovat další činnosti, jako je společná doprava, kontrola kvality a skladování, jimiž se zamezí duplikaci nákladů na dodávky. V závislosti na daném odvětví mohou kupující společně nakoupené výrobky spotřebovávat nebo je používat jako vstupy pro své vlastní činnosti jako například v případě energie nebo hnojiv. Alternativně mohou kupující výrobky dále prodávat, například v případě rychloobrátkového spotřebního zboží (například potravin, výrobků pro domácnost nebo pro osobní hygienu atd.) nebo spotřební elektroniky. Uskupení nezávislých maloobchodníků, maloobchodní řetězce nebo skupiny maloobchodníků účastníci se společného nákupu se často označují jako „maloobchodní aliance“⁽²⁰⁰⁾.

⁽²⁰⁰⁾ Viz Colen, L., Bouamra-Mechemache, Z., Daskalova, V., Nes, K., *Retail alliances in the agricultural and food supply chain*, EUR 30206 EN, Evropská komise, 2020, ISBN 978-92-76-18585-7, doi:10.2760/33720, JRC120271. Tato zpráva Společného výzkumného střediska poskytuje zejména typologii maloobchodních aliancí (viz oddíl 2.3, kde se rozlišuje mezi i) uskupeními nezávislých maloobchodníků, ii) vnitrostátními maloobchodními aliancemi a iii) mezinárodními nebo evropskými maloobchodními aliancemi). Na rozdíl od uskupení nezávislých maloobchodníků nenakupují vnitrostátní a mezinárodní maloobchodní aliance zpravidla výrobky od dodavatelů společně, ale pouze sjednávají určité nákupní podmínky s výrobcí značkových výrobků, jako je například poskytnutí doplňkových rabatů výrobcem výměnou za to, že mu maloobchodníci poskytnou určité služby. Tyto podmínky platí vedle podmínek dohodnutých s jednotlivými členy aliance.

275. Cílem ujednání o společném nákupu je zpravidla vytvořit vůči dodavatelům takovou kupní sílu, jíž by jednotliví členové ujednání o společném nákupu nemuseli nutně dosáhnout, kdyby jednali nezávisle. Kupní síla ujednání o společném nákupu může vést k nižším cenám, větší rozmanitosti nebo lepší kvalitě výrobků pro spotřebitele. Může rovněž umožnit svým členům, zejména menším podnikům, dosáhnout lepších nákupních podmínek, a udržet si tak konkurenceschopnost na navazujícím prodejním trhu (trzích), pokud čelí silným konkurentům. Podniky se do společného nákupu mohou zapojit rovněž proto, aby předešly nedostatku nebo aby vyřešily přerušení výroby určitých výrobků, a zabránily tak přerušení dodavatelského řetězce. Za určitých okolností však společný nákup může také vyvolat obavy z narušení hospodářské soutěže, jak je uvedeno níže v oddíle 4.2.3.
276. Ujednání o společném nákupu mohou zahrnovat jak horizontální, tak i vertikální dohody. V takových případech je nutná dvoustupňová analýza. Za prvé je nutno posoudit podle zásad stanovených v těchto pokynech horizontální dohodu (dohody) mezi konkurenčními podniky zapojenými do společného nákupu nebo rozhodnutí přijatá sdružením nakupujících podniků. Jestliže toto posouzení vede k závěru, že ujednání o společném nákupu obavy z narušení hospodářské soutěže nevyvolává, je nutné provést další posouzení jakýchkoli vertikálních dohod mezi ujednáním o společném nákupu a jeho jednotlivými členy a mezi ujednáním o společném nákupu a dodavateli. Tyto vertikální dohody musí být posouzeny podle nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení a pokynů k vertikálním omezením. Vertikální dohody, na něž se nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení nevztahuje, se nepovažují za protiprávní, ale je potřeba je individuálně posoudit podle článku 101.

4.2. Posouzení podle čl. 101 odst. 1

4.2.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

277. Ujednání o společném nákupu mezi skutečnými nebo potenciálními konkurenty mohou vést k omezením hospodářské soutěže na předcházejícím nákupním a/nebo navazujícím prodejním trhu nebo trzích, jako jsou vyšší ceny, nižší objem výroby, nižší kvalita nebo rozmanitost výrobků nebo omezení inovací, rozdělení trhů či protisoutěžní uzavření trhu ostatním kupujícím.

4.2.2. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu

278. Ujednání o společném nákupu k omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu zpravidla nevedou, pokud se skutečně týkají společného nákupu, konkrétně pokud dva nebo více kupujících společně vyjednávají a uzavřou s daným dodavatelem dohodu, jejímž předmětem je jedna nebo více obchodních podmínek upravujících dodávky výrobků pro spolupracující kupce.
279. Ujednání o společném nákupu je třeba odlišit od kartelů kupujících, jejichž cílem je v rozporu s čl. 101 odst. 1 omezit hospodářskou soutěž na vnitřním trhu ⁽²⁰¹⁾. Kartely kupujících jsou dohody nebo jednání ve vzájemné shodě mezi dvěma nebo více kupujícími, kteří, aniž by se zapojili do společných jednání s dodavatelem:
- a) koordinují individuální soutěžní chování těchto kupujících na nákupním trhu nebo ovlivňují relevantní parametry hospodářské soutěže mezi nimi prostřednictvím praktik, jako je mimo jiné stanovení nebo koordinace nákupních cen nebo jejich složek (včetně například dohod o stanovení mezd nebo o nepřekročení určité ceny za výrobek), přidělování nákupních kvót nebo sdílení trhů a dodavatelů, nebo
 - b) ovlivňují individuální jednání těchto kupujících s dodavateli nebo jejich individuální nákupy od dodavatelů, například prostřednictvím koordinace strategií kupujících při vyjednávání nebo výměny informací o stavu těchto jednání s dodavateli.
280. Pokud kupující jednají s dodavateli individuálně (tj. nejsou do společných jednání s dodavatelem zapojeni), musí rozhodovat o nákupu nezávisle a nesmí mezi sebou prostřednictvím dohod nebo jednání ve vzájemné shodě odstranit strategickou nejistotu ohledně svého budoucího chování na trhu. Kupující si mezi sebou nesmí nejprve stanovit jednu nebo více podmínek nákupu (cenu, množství, zdroj dodávek, kvalitu nebo jiné parametry hospodářské soutěže) před tím, než každý z nich povede vyjednávání samostatně a od dodavatele nakoupí.

⁽²⁰¹⁾ Rozsudek ze dne 7. listopadu 2019, *Campine*, T-240/17, EU:T:2019:778, bod 297; viz rovněž rozsudek ze dne 4. června 2009, *Mobile Netherlands a další*, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 37; rozsudek ze dne 13. prosince 2006, *French Beef*, spojené věci T-217/03 a T-245/03, EU:T:2006:391, bod 83 a následující.

281. Kartel kupujících může existovat také tehdy, když se kupující dohodnou, že si mezi sebou budou vyměňovat obchodně citlivé informace o svých individuálních nákupních záměrech nebo svých vyjednáváních s dodavateli, a to mimo rámec jakéhokoli skutečného ujednání o společném nákupu, které jménem svých členů vyjednává s dodavateli kolektivně ⁽²⁰²⁾. Jde zejména o výměnu informací mezi kupujícími o nákupních cenách, které zaplatí (maximální ceny, minimální slevy a další cenové aspekty), o dalších smluvních podmínkách nákupu, zdrojích dodávek (jak z hlediska dodavatelů, tak z hlediska území), objemech a množstvích, kvalitě nebo dalších parametrech hospodářské soutěže (například načasování, dodávky a inovace).
282. Kartel kupujících svou povahou vykazuje dostatečný stupeň škodlivosti pro hospodářskou soutěž, takže jeho případné důsledky není nutné dále posuzovat. Pokud tedy ovlivňuje obchod mezi členskými státy, bude představovat omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu ve smyslu čl. 101 odst. 1. Posouzení kartelů kupujících na rozdíl od posouzení ujednání o společném nákupu proto v zásadě nevyžaduje definici relevantního trhu (trhů), zohlednění postavení kupujících na předcházejícím nákupním trhu ani to, zda si konkurují na navazujícím prodejním trhu ⁽²⁰³⁾. Jsou-li přítomny níže uvedené faktory, je méně pravděpodobné, že ujednání o nákupu uzavřené mezi kupujícími bude představovat kartel kupujících:
- a) Ujednání o společném nákupu dává dodavatelům jasně najevo, že jednání jsou vedena jménem jeho členů a že členové budou pro své jednotlivé nákupy vázání dohodnutými smluvními podmínkami, nebo že ujednání o společném nákupu nakupuje jménem svých členů. Není potřeba, aby ujednání o společném nákupu sdělilo totožnost svých členů, zejména pokud jde o malé nebo střední podniky a/nebo pokud na tyto členy připadá v rámci daného společného ujednání od jednoho dodavatele pouze omezený podíl nákupů. Není však odpovědností dodavatelů, aby se snažili existenci ujednání o společném nákupu odhalit, například prostřednictvím třetích stran nebo tiskových zpráv. Utajení však není pro konstatování existence kartelu kupujících podmínkou ⁽²⁰⁴⁾.
- b) Členové ujednání o společném nákupu vymezili formu, rozsah a fungování své spolupráce v písemné dohodě, aby bylo možné následně ověřit j soulad daného ujednání s článkem 101 a porovnat s jeho fungováním v praxi. Písemná dohoda však nemůže sama o sobě zabránit tomu, aby se na ujednání nevztahovala pravidla práva hospodářské soutěže.
283. Ujednání o společném nákupu mohou rovněž přispět ke vzniku kartelu prodávajících nebo sloužit jako nástroj k zapojení se do něj; kartel prodávajících je dohoda mezi konkurenty o stanovení prodejních cen, omezení výroby nebo sdílení trhů nebo zákazníků na navazujících prodejních trzích. V takovém případě lze ujednání o společném nákupu posoudit společně s kartelem na navazujícím prodejním trhu.
284. Ujednání o společném nákupu, jehož cílem je vyloučit skutečného nebo potenciálního konkurenta z navazujícího prodejního trhu (trhů), je formou horizontálního bojkotu a představuje omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu. Horizontální bojkoty je třeba odlišit od bojkotů vertikálních, tj. dohod mezi kupujícími, že nebudou nakupovat od určitých dodavatelů na předcházejícím trhu. I když vertikální bojkot může za určitých okolností představovat omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, zpravidla tomu tak není. Omezení hospodářské soutěže například nepředstavují dohody mezi kupujícími o tom, že již nebudou nakupovat výrobky od určitých dodavatelů kvůli specifickým vlastnostem těchto výrobků, postupům jejich výroby nebo souvisejícím pracovním podmínkám, například proto, že tyto nabízené výrobky nesplňují kritéria udržitelnosti, zatímco kupující mají zájem pouze o výrobky udržitelné. Při posouzení skutečných nebo pravděpodobných důsledků vertikálních bojkotů pro hospodářskou soutěž proto musí zohledněn jejich právní a hospodářský kontext.

⁽²⁰²⁾ Výměna informací viz kapitola 6, a zejména oddíl 6.2.6, který se vztahuje i na výměnu obchodně citlivých informací mezi kupujícími.

⁽²⁰³⁾ Pro účely kvalifikace dohody jako omezení z hlediska účelu musí být jakožto kontextové prvky řádně zohledněny její možné účinky prospěšné pro hospodářskou soutěž, pokud by mohly zpochybnit celkové posouzení, zda je dohoda pro hospodářskou soutěž dostatečně škodlivá, viz bod 28.

⁽²⁰⁴⁾ Komise sankcionuje i kartely kupujících, které nefungovaly zcela tajně, ale minimálně jejich vznik byl relativně transparentní. Viz rozhodnutí Komise 2003/600/ES ze dne 2. dubna 2003, *French Beef* (Úř. věst. L 209, 19.8.2003, s. 12).

4.2.3. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž

285. Ujednání o společném nákupu, jejichž prostřednictvím kupující společně jednají s dodavateli, je nutno s ohledem na jejich skutečné a pravděpodobné důsledky pro hospodářskou soutěž posuzovat v jejich právním a hospodářském kontextu. Posouzení musí zahrnovat možné omezující důsledky jak pro relevantní nákupní trh (trhy), kde ujednání o společném nákupu jedná s dodavateli, tak pro relevantní prodejní trh (trhy), kde si členové ujednání o společném nákupu mohou konkurovat jako prodávající. Při tomto posouzení Komise porovná skutečné nebo pravděpodobné důsledky ujednání o společném nákupu pro příslušný nákupní a prodejní trh (trhy) se situací, která by nastala v případě neexistence tohoto specifického ujednání.
286. Obecně je v případě ujednání o společném nákupu nižší pravděpodobnost, že vyvolají obavy z narušení hospodářské soutěže, jestliže jeho členové nemají na relevantním prodejním trhu (trzích) tržní sílu.
287. Některá omezení, jež ujednáním o společném nákupu svým členům ukládá, mohou spadat mimo oblast působnosti čl. 101 odst. 1, pokud je jejich předmětem jen to, co je objektivně nezbytné a přiměřené k zajištění řádného fungování daného ujednání, a pokud umožňují členům uplatňovat vůči dodavatelům kupní sílu⁽²⁰⁵⁾. To může platit například pro ustanovení, které členům zakazuje účastnit se konkurenčních ujednání o společném nákupu, pokud by to ohrozilo řádné fungování ujednání o nákupu a jeho kupní sílu.

4.2.3.1. Relevantní trhy

288. Existují dva trhy, které mohou být ujednáními o společném nákupu ovlivněny. Za prvé je to trh (trhy), který je ujednáním o společném nákupu přímo dotčen, tj. relevantní nákupní trh (trhy), kde členové ujednání o společném nákupu společně vyjednávají s dodavateli nebo od nich nakupují. Za druhé je to navazující prodejní trh (trhy), tj. trh (trhy), kde členové ujednání o společném nákupu působí samostatně jako prodávající.
289. Vymezení relevantních nákupních trhů se řídí zásadami uvedenými ve sdělení o definici trhu a za účelem určení konkurenčních tlaků je založeno na pojmu zastupitelnosti. Jedinou zvláštností nákupních trhů oproti trhům prodejním je to, že zastupitelnost musí být vymezena z hlediska nabídky, a nikoli z hlediska poptávky. Jinými slovy, k určení konkurenčních tlaků pro kupující jsou rozhodující alternativní možnosti dodavatelů. Tyto alternativy lze analyzovat například přezkoumáním pravděpodobné reakce dodavatelů na malé, nikoli však dočasné snížení ceny nabízené za jejich výrobky. Jakmile je vymezen relevantní trh, lze tržní podíl členů ujednání o společném nákupu vypočítat na základě hodnoty nebo objemu nákupů příslušných výrobků jeho členy jako podíl na celkovém prodeji na relevantním nákupním trhu.
290. Jsou-li členové navíc konkurenty na jednom či více prodejních trzích, jsou tyto trhy pro posouzení rovněž relevantní. Relevantní prodejní trhy se vymezí pomocí metodiky popsané ve sdělení o definici trhu.

4.2.3.2. Tržní síla

291. Neexistuje žádná absolutní prahová hodnota, při jejímž překročení lze předpokládat, že členové ujednání o společném nákupu mají takovou tržní sílu, že ujednání o společném nákupu pravděpodobně povede k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Ve většině případů však existence tržní síly není pravděpodobná, pokud celkový podíl členů ujednání o společném nákupu na relevantním nákupním trhu (trzích) ani na relevantním prodejním trhu (trzích) nepřesahuje 15 %. Každopádně pokud celkový podíl členů na nákupních i prodejních trzích nepřesahuje 15 %, je pravděpodobné, že podmínky čl. 101 odst. 3 jsou splněny, s výjimkou případu, kdy ujednání zahrnuje omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.
292. Pokud podíl na jednom nebo obou trzích uvedenou prahovou hodnotu přesahuje, nemusí to samo o sobě znamenat, že ujednání o společném nákupu pravděpodobně povede k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž. V případě ujednání o společném nákupu s celkovým podílem na trhu, který uvedenou prahovou hodnotu přesahuje, je potřeba detailně posoudit jeho důsledky pro trh s přihlédnutím k faktorům, jako je koncentrace trhu, ziskové marže, blízkost hospodářské soutěže, povaha výrobků, které jsou předmětem ujednání, a případná vyrovnávací prodejní síla dodavatelů.

⁽²⁰⁵⁾ Rozsudek ze dne 15. prosince 1994, *Gøttrup-Klim*, C-250/92, EU:C:1994:413, bod 34. Viz rovněž oddíl 1.2.6 o vedlejších omezeních.

293. Při analýze toho, zda členové ujednání mají společně kupní sílu, je rovněž relevantní počet a síla vazeb mezi konkurenty na nákupním trhu. Někteří z členů daného ujednání se například mohou účastnit i jiných ujednání o nákupu.
294. Pokud mají členové ujednání o společném nákupu na nákupním trhu značnou míru kupní síly, existuje riziko, že toto ujednání by mohlo poškodit hospodářskou soutěž na předcházejícím trhu, což by v konečném důsledku mohlo poškodit i spotřebitele na trhu navazujícím. Uplatnění společné kupní síly by například mohlo poškodit motivaci dodavatelů investovat a přinutit dodavatele, kteří nemají vyrovnávací prodejní sílu, aby omezili sortiment nebo snížili kvalitu výrobků, které vyrábějí. To by mohlo na předcházejícím trhu vést pro hospodářskou soutěž k omezujícím důsledkům, jako je snížení kvality, redukce inovačního úsilí a z toho vyplývající horší nabídka. Kromě toho by kupní sílu mohli uplatňovat maloobchodníci a vyvolávat spory mezi dodavateli tím, že ve svých obchodech společně omezí rozmanitost výrobků, čímž v konečném důsledku poškodí na navazujícím trhu spotřebitele.
295. Riziko, že by ujednání o společném nákupu mohlo odrazovat dodavatele od investic nebo inovací, je větší, pokud na kupující společně připadá velký podíl příslušných nákupů, zejména pokud tito kupující jednají s dodavateli, kteří nemají vyrovnávací prodejní sílu. Tito dodavatelé by mohli být obzvláště ohroženi snížením zisku, zejména pokud uskutečnili za účelem dodávek členům ujednání o společném nákupu specifické investice. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž jsou méně pravděpodobné, pokud dodavatelé mají na nákupním trhu (tržích) značnou míru vyrovnávací prodejní síly (která nemusí nutně znamenat dominantní postavení), například proto, že prodávají výrobky nebo služby, které kupující potřebují, aby byli konkurenceschopní na navazujících prodejních trzích, a které jsou obtížně zastupitelné.
296. Kupní síla členů ujednání o společném nákupu může být rovněž využita k uzavření nákupního trhu pro konkurenční kupující tím, že se omezí jejich přístup k efektivním dodavatelům. Takové omezující důsledky jsou pravděpodobnější v případě, že existuje pouze omezený počet dodavatelů a na straně nabídky na nákupním trhu existují překážky vstupu na trh.
297. Pokud jsou členové ujednání o společném nákupu na navazujících trzích skutečnými nebo potenciálními konkurenty, mohla by být jejich motivace k cenové soutěži na navazujícím prodejním trhu (tržích) výrazně snížena, nakupují-li společně významný podíl výrobků, jimiž si na navazujících trzích konkurují. Za prvé, pokud mají členové na prodejním trhu (tržích) společně značnou mírou tržní síly (což nemusí nutně znamenat dominantní postavení), je méně pravděpodobné, že nižší nákupní ceny, jichž bude ujednáním o společném nákupu dosaženo, budou přeneseny na spotřebitele. Tak je tomu zejména v případě, kdy mají konkurenti členů ujednání o společném nákupu kvůli svému slabému postavení na trhu jen omezenou schopnost na prodejním trhu účinně konkurovat. Za druhé, čím vyšší je na navazujícím prodejním trhu celkový podíl členů ujednání o společném nákupu, tím větší je riziko, že koordinace nákupu na předcházejícím trhu povede také ke koordinaci prodeje na trhu navazujícím. Toto riziko je obzvláště vysoké, pokud ujednání o společném nákupu omezuje schopnost jeho členů nezávisle nakupovat na nákupním trhu další objemy příslušných vstupů (nebo je od toho odrazuje). Povinnost členů nakupovat prostřednictvím ujednání o společném nákupu vše potřebné nebo většinu toho, co potřebují, s cílem zajistit dostatečně silnou vyjednávací pozici vůči silným dodavatelům by měla být posouzena s přihlédnutím k faktorům, jako je rozsah (objem nebo podíl dotčených nákupů), doba trvání povinnosti a celkový podíl členů ujednání na relevantním nákupním a prodejním trhu (tržích).
298. Pokud však strany ujednání o společném nákupu společně tržní sílu nemají nebo nepůsobí na stejném relevantním prodejním trhu (tržích) (například maloobchodníci, kteří působí na různých zeměpisných trzích a nejsou potenciálními konkurenty), je nepravděpodobné, že ujednání o společném nákupu bude mít na prodejním trhu (tržích) pro hospodářskou soutěž omezující důsledky.

4.2.3.3. Tajně dohodnutý výsledek

299. Ujednání o společném nákupu mohou vést k tajně dohodnutému výsledku, pokud usnadňují koordinaci chování svých členů na navazujících prodejních trzích, kde jsou tito členové skutečnými nebo potenciálními konkurenty. To může nastat zejména tehdy, když je struktura prodejního trhu k uzavírání tajných dohod příhodná (například proto, že trh je koncentrovaný a vykazuje značnou míru transparentnosti). Tajně

dohodnutý výsledek je rovněž pravděpodobnější, pokud mají členové ujednání na prodejním trhu vysoký celkový podíl a dané ujednání překračuje rámec společného nákupu nebo společného vyjednání nákupních podmínek. Tajně dohodnutý výsledek může nastat například tehdy, pokud se členové ujednání dohodnou na objemech, které budou prostřednictvím tohoto ujednání nakupovat, nebo koordinují načasování slev z prodejních cen nebo podporu prodeje na navazujícím prodejním trhu, čímž na tomto prodejním trhu významně omezí vzájemnou hospodářskou soutěž.

300. Tajně dohodnutý výsledek může nastat i v případě, že členové ujednání dosáhnou prostřednictvím společného nákupu vysokého stupně shodnosti nákladů; předpokladem pro to je, aby měli na prodejním trhu tržní sílu a aby charakteristiky trhu byly ke koordinaci příhodné. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž jsou pravděpodobnější zejména tehdy, mají-li strany významný podíl svých variabilních nákladů na prodejním trhu společný. Tak tomu je například v případě, kdy konkurenční výrobci a prodejci konečného výrobku společně nakupují velký podíl svých vstupů. Může jít také o situaci, kdy maloobchodníci, kteří působí na stejném relevantním maloobchodním trhu (tržích), společně nakupují značný podíl výrobků, které nabízejí k dalšímu prodeji. Kromě rozšíření prostoru pro tajná ujednání hvězdicového typu ⁽²⁰⁶⁾ mohou být maloobchodníci, kteří jsou členy ujednání o společném nákupu, rovněž ochotnější akceptovat zvýšení cen ze strany dodavatelů, pokud vědí, že se tyto vyšší ceny budou vztahovat i na většinu jejich konkurentů na navazujícím prodejním trhu (tržích), a lze je tudíž přenést na spotřebitele.
301. Realizace ujednání o společném nákupu může vyžadovat výměnu obchodně citlivých informací, například o nákupních cenách (či jejich složkách) a objemech. Pokud samotné ujednání o společném nákupu do působnosti zákazu v čl. 101 odst. 1 nespadá, protože hospodářskou soutěž neovlivňuje nebo na ni má pozitivní účinek, nevztahuje se tento zákaz ani na výměnu informací, která je ve vztahu k uvedenému ujednání vedlejší ⁽²⁰⁷⁾. Tak tomu bude v případě, kdy je výměna informací k realizaci ujednání o společném nákupu objektivně nezbytná a je přiměřená jeho cílům ⁽²⁰⁸⁾. Pokud výměna informací překračuje rámec toho, co je k realizaci ujednání o společném nákupu objektivně nezbytné, nebo není přiměřená jeho cílům, měla by být posouzena na základě návodu uvedeného v kapitole 6 ⁽²⁰⁹⁾. Pokud výměna informací do působnosti čl. 101 odst. 1 spadá, může přesto splňovat podmínky čl. 101 odst. 3.
302. Výměna obchodně citlivých informací může usnadnit koordinaci ohledně prodejních cen a objemu výroby, a tudíž vést k tajně dohodnutému výsledku na prodejních tržích. Vedlejší důsledky výměny obchodně citlivých informací lze minimalizovat například tím, že kolace údajů probíhá prostřednictvím ujednání o společném nákupu, které je založeno jako samostatný subjekt, a jednotlivé informace nejsou dál předávány zúčastněným kupujícím nebo že se zavedou technická či praktická opatření, která k takovým informacím omezují přístup a chrání jejich důvěrnost. Členové ujednání o společném nákupu tak mohou stanovit tzv. čisté týmy nebo účinná pravidla důvěrnosti pro příslušné zaměstnance ujednání a jeho členy, která by platila i nadále v případě, že se někteří zaměstnanci vrátí k jednotlivým členům ujednání nebo někteří zaměstnanci či členové přejdou do jiného ujednání o společném nákupu. Kromě toho by účast podniku ve více ujednáních o společném nákupu neměla vést k protisoutěžní výměně informací nebo k jiným typům koordinace mezi různými takovými ujednáními.
303. V rámci společného vyjednávání o smluvních podmínkách s dodavateli může ujednání o společném nákupu (tj. jeho členové nebo právnická osoba jimi vytvořená) uplatnit svou kupní sílu například tím, že pohrozí, že pokud dodavatel nenabídne lepší smluvní podmínky nebo nižší ceny, tak vyjednávání ukončí nebo od něj přestane nakupovat. Protistrany mohou podobně pohrozit při svém vyjednávání s kupujícími, že vyjednávání ukončí nebo jim přestanou výrobky dodávat.
304. Takové hrozby lze při kolektivním vyjednávání považovat za nedílnou součást ujednání o společném nákupu, pokud se týkají výrobků, které jsou předmětem vyjednávání, a jsou dočasné povahy – přestanou být používány v okamžiku, kdy strany vyjednávání obnoví nebo uzavřou dohodu. Aniž je dotčeno uplatňování přísnějších

⁽²⁰⁶⁾ Viz oddíl 6.2.4.2.

⁽²⁰⁷⁾ Rozsudek ze dne 11. září 2014, *MasterCard v. Komise*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 89.

⁽²⁰⁸⁾ Viz bod 369.

⁽²⁰⁹⁾ Viz rovněž bod 6.

vnitrostátních právních předpisů, které zakazují jednostranné jednání nebo nekalé obchodní praktiky⁽²¹⁰⁾, takové hrozby zpravidla nepředstavují omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu⁽²¹¹⁾. Veškeré důsledky těchto hrozeb pro hospodářskou soutěž budou posouzeny podle čl. 101 odst. 1 s ohledem na celkové důsledky ujednání o společném nákupu, přičemž se přihlédne k tomu, jaké mají členové, kteří s těmito hrozbami přicházejí, postavení na trhu⁽²¹²⁾. Příklad kolektivních hrozeb, které by mohly být považovány za nedílnou součást ujednání o společném nákupu, se týká členů maloobchodní aliance, kteří během vyjednávání o smluvních podmínkách budoucích dodávek určitých výrobků zastaví objednávky těchto výrobků od dodavatele. Takové zastavení objednávek může vést k tomu, že výrobky vybrané jednotlivými členy aliance budou v jejich prodejnách dočasně nedostupné, dokud se obchodní aliance a dodavatel nedohodnou na smluvních podmínkách budoucích dodávek. Takové zastavení objednávek (nebo hrozba jejich zastavení) hospodářskou soutěž na navazujícím prodejním trhu (trzích) zpravidla výrazně neovlivní, pokud maloobchodníci i nadále nabízejí za dotčené výrobky zástupné výrobky a pokud mohou zákazníci na prodejním trhu (trzích) tyto výrobky nebo zástupné výrobky nakupovat od konkurentů členů ujednání o společném nákupu.

4.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 3

4.3.1. Růst efektivnosti

305. Ujednání o společném nákupu mohou vést k významnému růstu efektivnosti. Zejména mohou vést k úsporám nákladů, jako jsou nižší nákupní ceny, nižší výrobní náklady a nižší transakční náklady. Dále mohou navíc vést ke kvalitativnímu růstu efektivnosti například tím, že dodavatele budou motivovat k inovacím a uvádění nových nebo zlepšených výrobků na trh, nebo zejména v případě menších dodavatelů tím, že se jejich výrobky dostanou k většímu počtu kupujících a na větší počet trhů. Tento kvalitativní růst efektivnosti může být přínosem pro spotřebitele, protože snižuje závislost a zabraňuje nedostatku díky odolnějším dodavatelským řetězcům, a přispívá tak k vyšší odolnosti vnitřního trhu, například společnými nákupy léčivých přípravků nebo energie.

4.3.2. Nezbytnost

306. Omezení, která překračují rámec toho, co je nezbytné k dosažení růstu efektivnosti plynoucího z ujednání o společném nákupu, podmínky čl. 101 odst. 3 nesplňují. Například úspory nákladů, které nejsou výsledkem samotného společného nákupu, ale doplňkových činností prováděných na jeho základě, jako je logistika, doprava nebo skladování, lze považovat za růst efektivnosti díky danému ujednání pouze tehdy, je-li tato doplňková činnost pro jeho fungování nezbytná a nemohla by být realizována méně omezujícími prostředky. Povinnost nakupovat nebo vyjednávat výhradně prostřednictvím ujednání o společném nákupu může být v určitých případech nezbytná k dosažení takové kupní síly nebo objemu, jichž je pro realizaci úspor z rozsahu potřeba. Tuto povinnost je však nutno posoudit podle individuálních okolností.

4.3.3. Přenesení na spotřebitele

307. Růst efektivnosti, například snížení nákladů nebo růst kvalitativní efektivnosti v podobě zavádění nových nebo zlepšených výrobků na trh, jehož bylo nezbytnými omezeními dosaženo, musí být přenesen na spotřebitele v míře, která převáží nad omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž, jež ujednání o společném nákupu způsobí. Úspory nákladů nebo jiný růst efektivnosti, z nichž mají prospěch pouze členové ujednání o společném nákupu, tedy nejsou dostačující. Namísto toho musí být úspory nákladů přeneseny na jejich zákazníky. Například v případě nižších nákupních nákladů může k přenesení dojít prostřednictvím nižších cen na prodejním trhu (trzích).

⁽²¹⁰⁾ Například vnitrostátní právní předpisy, kterými se provádí směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) 2019/633 ze dne 17. dubna 2019 o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v zemědělském a potravinovém řetězci (Úř. věst. L 111, 25.4.2019, s. 59), nebo které jsou přísnější než článek 102, protože zakazují nebo postihují zneužívající chování vůči hospodářsky závislým podnikům, viz čl. 3 odst. 2 a 8. bod odůvodnění nařízení (ES) č. 1/2003.

⁽²¹¹⁾ Viz bod 278.

⁽²¹²⁾ Tyto hrozby mohou být nedílnou součástí účinného vyjednávání s cílem dosáhnout konkurenceschopnějších cen. Na druhé straně se mohou v rámci ujednání o společném nákupu objevit i takové hrozby, která mají za následek omezení hospodářské soutěže. Zjištění takových hrozeb tedy samo o sobě důkaz o narušení hospodářské soutěže nepředstavuje, ale nepředstavuje ani důkaz o opaku.

308. Společnosti mají obvykle motivaci přenést alespoň část snížení variabilních nákladů na své vlastní zákazníky. Vyšší zisková marže, která je výsledkem snížení variabilních nákladů, dává společností významnou motivaci k tomu, aby prostřednictvím snížení cen rozšířili objem výroby. Pokud však mají členové ujednání o společném nákupu na relevantním prodejním trhu (trzích) společně tržní sílu, mohou mít menší vůli k tomu, aby snížení variabilních nákladů přenesli na zákazníky. Kromě toho je méně pravděpodobné, že na spotřebitele bude přeneseno snížení fixních nákladů (například paušální platby dodavatelů), protože toto snížení podniky zpravidla motivuje k rozšíření objemu výroby jen zřídka. K vyhodnocení toho, zda ujednání o společném nákupu vytváří ekonomickou motivaci k rozšíření objemu výroby, a tím k přenosu snížení nákladů nebo růstu efektivity, je proto potřeba konkrétní ujednání důkladně posoudit ⁽²¹³⁾. V neposlední řadě je snížení prodejních cen pro zákazníky obzvláště nepravděpodobné v případech, že ujednání o společném nákupu omezuje schopnost členů ujednání nakupovat od daného dodavatele další objemy (nebo je od toho odrazuje), ať už prostřednictvím ujednání o společném nákupu, nebo nezávisle mimo jeho rámec. Ujednání o společném nákupu, která své členy omezují v tom, aby si od daného dodavatele nezávisle objednávali další objemy, naopak motivují ke zvyšování prodejních cen. Důvodem je to, že společné omezení nákupu vstupů zpravidla vede také k omezení objemu prodeje na prodejním trhu (trzích).

4.3.4. *Zákaz vyloučení hospodářské soutěže*

309. Podmínky čl. 101 odst. 3 nemohou být splněny, pokud mají strany možnost vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části dotčených výrobků. Tato podmínka musí být splněna na relevantních nákupních i prodejních trzích.

4.4. **Příklady**

310. Kartel kupujících

Příklad č. 1

Situace: Mnoho malých podniků provádí sběr použitých mobilních telefonů prostřednictvím maloobchodních prodejen, kde je zákazníci odevzdají po zakoupení nového mobilního telefonu. Tyto sběry následně použité mobilní telefony prodávají recyklačním podnikům, které z nich k opětovnému využití získávají cenné suroviny, jako je zlato, stříbro a měď, což představuje udržitelnější alternativu, než je těžba těchto kovů. Pět recyklačních podniků, na něž připadá 12 % nákupního trhu s použitými mobilními telefony, se dohodlo na společné maximální výkupní ceně za telefon. Těchto pět recyklačních podniků se také vzájemně informuje o cenových vyjednáváních, která vedou individuálně se sběrnami použitých mobilních telefonů, a rovněž o nabídkách, které jim sběry učinily, a o ceně za telefon, na jejímž zaplacení se nakonec se sběrnami dohodnou.

Analýza: Každý z těchto pěti recyklačních podniků je členem kartelu kupujících. Každý z nich se sběrnami mobilních telefonů vyjednává a nakupuje od nich individuálně. Neexistuje mezi nimi žádné ujednání o společném nákupu, jehož prostřednictvím by se sběrnami nebo při nákupu od nich jednaly společně. Bez ohledu na poměrně malý celkový podíl recyklačních podniků na nákupním trhu s elektronickým odpadem se dohoda mezi těmito podniky považuje za omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu. Není proto potřeba vymezovat relevantní trh ani posuzovat skutečné nebo potenciální účinky kartelové dohody na trh.

311. Společná jednání výrobců o vstupech

Příklad č. 2

Situace: Pět konkurenčních výrobců oceli má na relevantním nákupním trhu v členském státě A celkový podíl 40 %. Výrobci oceli založili, vlastní a provozují společný podnik, který bude jejich jménem vyjednávat o nákupu železné rudy. Společný podnik požaduje od významného dodavatele železné rudy 20% snížení nákupní ceny železné rudy v členském státě A, čehož se mu podaří dosáhnout. Namísto toho, aby si na nákupním trhu vzájemně konkurovali, nakupuje pět výrobců oceli železnou rudu za nákupní cenu vyjednanou společným podnikem. Neexistují žádné důkazy o tom, že by vlastníci společného podniku v důsledku nižších cen, které zaplatili za železnou rudu, snížili své ceny oceli na prodejním trhu.

⁽²¹³⁾ Například rabat sice může mít smluvní formu paušální slevy, ale následující rok při jednání o nové smlouvě může být jeho poskytnutí fakticky podmíněno tím, že kupující dosáhne určitých očekávaných prodejních cílů. Obdobně může být tato sleva podmíněna poskytnutím určitých služeb.

Analýza: Společný podnik představuje ujednání o společném nákupu, jehož prostřednictvím je jménem pěti výrobců oceli vyjednáváno s dodavateli. Těmto pěti výrobcům oceli, kteří jsou stranou společného podniku, se podařilo nakupovat železnou rudu za nižší cenu. Strany společného podniku nakupují železnou rudu nezávisle, i když na základě ceny vyjednané společným podnikem. Vytvoření a realizace společného podniku nemají za cíl omezení hospodářské soutěže. To, zda má společný podnik omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, bude záviset například na tom, zda to povede ke značné shodnosti nákladů a zda z ujednání o společném nákupu vyplyne reálné riziko tajné dohody na prodejním trhu s ocelí. Při absenci dalších faktorů by skutečnost, že žádný z výrobců oceli, kteří jsou stranou společného podniku, své ceny za ocel nesnížil, mohla nasvědčovat tomu, že taková tajná dohoda existuje.

312. Společné vyjednávání prostřednictvím evropské maloobchodní aliance

Příklad č. 3

Situace: Evropská maloobchodní aliance, jejímiž členy je sedm velkých maloobchodních řetězců, přičemž každý z nich působí na různých vnitrostátních trzích, kolektivně vyjednává s velkým značkovým výrobcem sušenek a ovocných džusů, který má v těchto kategoriích výrobků 30% podíl na trhu, o určitých podmínkách budoucí dohody o dodávkách. Podíl aliance nepřesahuje na žádném relevantním (vnitrostátním) nákupním trhu 18 % a podíl každého z jejích členů na relevantních (místních) maloobchodních trzích v příslušných členských státech se pohybuje mezi 15 a 20 %. Členové aliance se nechystají vstoupit na prodejní trhy ostatních členů. Předmětem vyjednávání je konkrétně doplňkový rabat od výrobce maloobchodníkům. Obě strany usilovně vyjednávají, aby dosáhly co nejlepší dohody. V určitém okamžiku vyjednávání požádá maloobchodní aliance své členy s cílem zvýšit tlak, aby přestali dočasně objednávat výrobky ze dvou kategorií, které jsou předmětem vyjednávání s výrobcem. Při realizaci tohoto rozhodnutí se každý člen aliance rozhodne sám, které výrobky z uvedených dvou kategorií přestane od výrobce během patové situace, jež ve vyjednávání nastala, objednávat, přičemž přihlédne k preferencím místních spotřebitelů na prodejních trzích. Po dalším kole vyjednávání nakonec výrobce a aliance ohledně doplňkového rabatu, který výrobce jednotlivým členům aliance poskytne, dospějí k dohodě, a členové od výrobce znovu začnou objednávat celý sortiment jeho výrobků.

Analýza: Evropská maloobchodní aliance není kartelem kupujících a nepředstavuje omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu. Považuje se za ujednání o společném nákupu, ačkoli kolektivně vyjednává pouze určitý rabat jako součást širší nákupní transakce mezi výrobcem a členy maloobchodní aliance, na jejímž základě členové nakupují požadovaná množství výrobků od výrobce individuálně. Vnitrostátní maloobchodní řetězce, které jsou členy aliance, nepůsobí na stejných prodejních trzích a nejsou vzájemnými potenciálními konkurenty. V důsledku toho není pravděpodobné, že by ujednání o společném nákupu mělo omezující důsledky pro hospodářskou soutěž mezi maloobchodníky na navazujícím prodejním trhu (trzích). Kromě toho čelí maloobchodníci dostatečnému konkurenčnímu tlaku ze strany konkurenčních maloobchodníků, kteří se ujednání o společném nákupu neúčastní. Přesto může být nutné posoudit možné negativní důsledky tohoto ujednání pro hospodářskou soutěž na předcházejících trzích, které z tohoto doplňkového rabatu vyplývají (například z hlediska redukce inovací ze strany dodavatelů). Takové negativní důsledky se však jeví jako nepravděpodobné vzhledem k celkovému podílu stran na jednotlivých relevantních nákupních trzích, který nepřesahuje 18 %. Dočasné zastavení objednávek musí být posouzeno společně s celkovými důsledky ujednání o společném nákupu. Takové opatření se týká pouze kategorií výrobků, které jsou předmětem vyjednávání s výrobcem, a nezdá se, že by spotřebitele přímo nebo nepřímo poškozovalo, zejména pokud tito maloobchodníci nabízejí zástupné výrobky nebo existují jiní konkurenční maloobchodníci, od nichž mohou spotřebitelé nakupovat stejné výrobky, a po dosažení dohody může vést k přínosu pro spotřebitele ve formě nižších cen.

313. Společný nákup prováděný malými podniky s nevelkým celkovým podílem na trhu

Příklad č. 4

Situace: 150 malých maloobchodníků uzavřelo dohodu o vytvoření ujednání o společném nákupu. Tito maloobchodníci mají povinnost nakoupit prostřednictvím ujednání minimální objem, který představuje zhruba 50 % celkových nákladů každého z nich. Maloobchodníci mohou prostřednictvím ujednání nakoupit i větší než minimální objem a mohou nakupovat rovněž mimo jeho rámec. Na nákupních i prodejních trzích mají celkový podíl 23 %. Podnik A a podnik B jsou dva velcí konkurenti členů ujednání o společném nákupu. Podnik A má na nákupních i prodejních trzích podíl 25 % a podnik B 35 %. Neexistují žádné překážky, které by zbývajícím menším konkurentům bránily v tom, aby rovněž vytvořili ujednání o společném nákupu. Zmíněných 150 maloobchodníků dosahuje díky společným nákupům prostřednictvím ujednání značných úspor nákladů.

Analýza: Ujednání o společném nákupu není kartelem kupujících a nelze jej považovat za omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu. Celkový podíl zúčastněných maloobchodníků na nákupních a prodejních trzích sice přesahuje tzv. měkký bezpečný přístav ve výši 15 %, ale je na ně vyvíjen tlak ze strany podniků A a B, které mají na obou trzích vyšší podíly. Pravděpodobnost, že ujednání o společném nákupu odradí dodavatele výrobků od investic nebo inovací, zůstává s ohledem na celkový podíl členů na nákupním trhu nízká. Závisí to však také na míře vyrovnávací prodejní síly, kterou mají dodavatelé na nákupním trhu, a v případě dodavatelů, kteří prodejní sílu nemají, na tom, zda pro členy ujednání o společném nákupu uskutečnili investice specifické pro zákazníky. Ačkoli zúčastnění maloobchodníci dosahují vysokého stupně shodnosti nákladů, není pravděpodobné, že by měli na prodejním trhu tržní sílu kvůli přítomnosti podniků A a B, z nichž každý je sám o sobě silnější než všichni maloobchodníci, kteří jsou stranou ujednání o společném nákupu, dohromady. V důsledku toho těchto 150 maloobchodníků pravděpodobně nebude schopno své chování v oblasti prodejních cen úspěšně koordinovat a dosáhnout na prodejním trhu tajně dohodnutého výsledku, který by jim bránil v přenesení nižších kupních cen nebo souvisejících slev. Ujednání o společném nákupu proto pravděpodobně nepovede k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Uvedená spolupráce navíc přináší určitý růst efektivnosti prostřednictvím úspor z rozsahu, což může vést k dalšímu snížení prodejních cen a ke zvýšení konkurenceschopnosti maloobchodníků na prodejním trhu vůči podnikům A a B.

314. Shodnost nákladů a tržní síla na prodejním trhu

Příklad č. 5

Situace: Dva konkurenční řetězce supermarketů uzavřely dohodu o společném nákupu výrobků, které představují přibližně 80 % jejich variabilních nákladů. Na relevantních nákupních trzích pro různé kategorie daných výrobků mají strany celkové podíly v rozmezí 25 až 40 %. Na relevantním prodejním trhu mají celkový podíl 60 % a na trhu působí čtyři další významní maloobchodníci, každý s 10 % podílem. Není pravděpodobné, že na trh vstoupí další subjekty.

Analýza: Dohoda o nákupu není kartelem kupujících a nelze ji považovat za omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu. Je však pravděpodobné, že stranám umožní koordinovat jejich chování na prodejním trhu, a povede tudíž k tajně dohodnutému výsledku. Vzhledem k existenci pouze několika mnohem menších konkurentů mají strany na prodejním trhu tržní sílu a dohoda o nákupu povede k významné shodnosti nákladů. Mimoto není pravděpodobné, že na trh vstoupí další subjekty. Motivace stran ke koordinaci jejich chování na prodejním trhu bude ještě silnější, pokud měly podobnou strukturu nákladů již před uzavřením dohody. Riziko tajně dohodnutého výsledku by bylo dále zvýšeno podobnou marží stran. Tato dohoda rovněž vytváří riziko, že by strany mohly zadržet poptávku, a následně v důsledku snížení nákupů rovněž snížit objem prodeje, a tím zvýšit prodejní ceny na navazujícím trhu. Dohoda o nákupu proto pravděpodobně povede k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. I když je velmi pravděpodobné, že dohoda povede k růstu efektivnosti v podobě úspor nákladů, kvůli významné tržní síle stran na prodejním trhu není pravděpodobné, že tento růst efektivnosti bude přenesen na spotřebitele v míře, která převáží nad omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž. Není proto pravděpodobné, že dohoda o nákupu splňuje podmínky čl. 101 odst. 3.

315. Strany působící na oddělených zeměpisných trzích

Příklad č. 6

Situace: Šest velkých maloobchodníků, z nichž každý působí v jiném členském státě, vytvoří ujednání za účelem společného nákupu několika značkových výrobků ze semolinové mouky. Toto ujednání umožňuje maloobchodníkům nakupovat jiné podobné značkové výrobky mimo rámec této spolupráce. Členové ujednání mají na relevantním nákupním trhu, který zahrnuje celou Unii, celkový podíl přibližně 22 %. Na nákupním trhu existují další tři velcí kupující, kteří mají podobnou velikost jako členové ujednání. Každý z členů ujednání má na prodejních trzích, kde působí (jedná se o vnitrostátní trhy), podíl v rozmezí od 20 do 30 %. Žádná ze stran nepůsobí na prodejním trhu členského státu, kde působí jiná strana. Strany se nechystají vstoupit na vnitrostátní prodejní trhy ostatních stran.

Analýza: Ujednání o společném nákupu není kartelem kupujících a nelze jej považovat za omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu. Prostřednictvím tohoto ujednání budou zúčastnění maloobchodníci moci na nákupním trhu konkurovat ostatním stávajícím velkým kupcům a dosáhnout lepších cen nebo smluvních podmínek, než by tomu bylo v případě, kdyby nakupovali výrobky nezávisle. Pravděpodobnost, že ujednání o společném nákupu odradí dodavatele výrobků od investic nebo inovací, zůstává s ohledem na celkový podíl účastníků na nákupním trhu nízká. Závisí to však také na míře vyrovnávací prodejní síly, kterou mají dodavatelé na nákupním trhu, a v případě dodavatelů, kteří prodejní sílu nemají, na tom, zda pro kupující, kteří jsou stranami ujednání, uskutečnili investice specifické pro zákazníky. V porovnání s celounijním nákupním trhem jsou vnitrostátní prodejní trhy mnohem menší (z hlediska obrátu a zeměpisného rozsahu) a na těchto trzích mohou mít někteří členové ujednání určitý stupeň tržní síly. Ačkoli však mají členové ujednání na nákupních trzích celkový podíl vyšší než 15 %, nejsou tyto strany schopny své chování na vnitrostátních prodejních trzích úspěšně koordinovat, jelikož si na těchto navazujících trzích fakticky ani potenciálně nekonkurují. Ujednání o společném nákupu proto pravděpodobně nepovede k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. I kdyby však toto ujednání mělo pro hospodářskou soutěž omezující důsledky, je pravděpodobné, že splňuje podmínky pro výjimku stanovené v čl. 101 odst. 3. Ujednání o společném nákupu vede k nižším nákupním nákladům, jichž by členové nebyli schopni dosáhnout, pokud by ceny vyjednávali nezávisle na sobě. Vzhledem k postavení jednotlivých členů na navazujícím trhu, kde nejsou přítomni na prodejních trzích ostatních členů, ale čelí významné konkurenci ze strany jiných maloobchodníků (kteří mají na prodejním trhu podíl nejméně 70 %), se zdá pravděpodobné, že tyto nižší nákupní náklady budou přeneseny na spotřebitele. Členové ujednání by měli mít vskutku motivaci k tomu, aby alespoň část snížení variabilních nákladů přenesli na své vlastní zákazníky tím, že díky snížení cen rozšíří prodej na navazujících trzích.

316. Výměna informací

Příklad č. 7

Situace: Tři konkurenční výrobci A, B a C pověří nezávislé ujednání o společném nákupu nákupem výrobku Z, což je polotovar, který tito tři výrobci používají při výrobě konečného výrobku X. Náklady na polotovar Z nejsou při výrobě výrobku X významným nákladovým faktorem. Veškeré informace, které jsou pro společné nákupy potřebné (například specifikace kvality, množství, dodací lhůty, maximální nákupní ceny), jsou sdělovány pouze danému ujednání o společném nákupu a s ostatními členy ujednání nejsou sdíleny. Prostřednictvím ujednání o společném nákupu jsou s každým z dodavatelů výrobku Z sjednány kupní ceny. Společnosti A, B a C mají na nákupních i prodejních trzích celkový podíl ve výši 30 %. Na nákupních a prodejních trzích mají šest konkurentů, z nichž dva z nich mají každý sám o sobě podíl na trhu ve výši 20 %.

Analýza: Ujednání o společném nákupu není kartelem kupujících a nepředstavuje omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu. Členové ujednání o společném nákupu mají na nákupních i prodejních trzích celkový podíl 30 %, který jednoznačně přesahuje 15 % hranici pro tzv. měkký bezpečný přístav. To jim může na nákupních i prodejních trzích poskytnout značnou míru tržní síly. Členové ujednání však čelí na předcházejícím i navazujícím trhu konkurenci ze strany několika subjektů. Nejméně dva z těchto konkurentů mají významné postavení na trhu (každý z nich má podíl na trhu ve výši 20 %), což jim umožňuje vyvíjet na členy ujednání účinný konkurenční tlak. Proto se zdá být nepravděpodobné, že by

členové ujednání měli na prodejních trzích tak značnou míru tržní síly, že by byli schopni tyto konkurenty z nákupního trhu vytlačit. Ujednání se navíc omezuje na nákup výrobku Z, který není pro výrobu výrobku X významným nákladovým faktorem. To znamená, že pro činnost stran na prodejních trzích nepředstavuje významný vstup a nepovede k vysokému stupni shodnosti nákladů. Výrobci A, B a C ostatní vstupy pro výrobek X, které představují významnější nákladové faktory, i nadále nakupují nebo vyrábějí nezávisle a na trhu s výrobkem X čelí účinné konkurenci ze strany šesti zbývajících subjektů, ale rovněž mezi sebou.

Je proto nepravděpodobné, že by ujednání o společném nákupu omezovalo na nákupních nebo prodejních trzích hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, nebo každopádně může splňovat čtyři kumulativní podmínky čl. 101 odst. 3.

Kromě toho, pokud jde o výměnu informací, nebude se na ni zákaz uvedený v čl. 101 odst. 1 obdobně vztahovat, pokud je ve vztahu k realizaci ujednání o společném nákupu výrobku Z objektivně nezbytná a přiměřená a vztahuje se pouze na parametry, jež jsou nezbytné pro to, aby členové ujednání uzavřeli dohodu s dodavateli. Vzhledem k tomu, že informace nejsou sdíleny mezi jednotlivými členy, ale pouze s ujednáním o společném nákupu, nedochází mezi společnostmi A, B a C k přímé výměně informací, a proto předání informací pravděpodobně mezi nimi nepovede k tajně dohodnutému výsledku, který by byl v rozporu s čl. 101 odst. 1.

5. DOHODY O OBCHODNÍM VYUŽITÍ

5.1. Úvod

317. Dohody o obchodním využití zahrnují spolupráci mezi konkurenty při prodeji, distribuci nebo propagaci jejich zástupných výrobků. Tento typ dohody může mít velmi proměnlivý rozsah podle různých funkcí obchodního využití, na něž se spolupráce vztahuje. Na jednom konci spektra stojí dohody o společném prodeji, které mohou vést ke společnému určení všech obchodních hledisek spojených s prodejem výrobku, včetně ceny. Na druhém konci stojí omezenější dohody, které se zaměřují pouze na jednu konkrétní funkci obchodního využití, jako je distribuce, poprodejní servis nebo reklama.
318. Důležitou kategorií těchto omezenějších dohod jsou dohody o distribuci. Na dohody o distribuci se v zásadě vztahují nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení a pokyny k vertikálním omezením, s výjimkou případu, kdy jsou strany dohody skutečnými nebo potenciálními konkurenty. Jestliže se konkurenti dohodnou, že budou distribuovat své zástupné výrobky (zejména pokud tak činí na různých zeměpisných trzích), existuje riziko, že účelem nebo důsledkem těchto dohod může být to, že si strany mezi sebou rozdělí trhy, nebo že tyto dohody povedou k tajně dohodnutému výsledku. To může platit jak pro reciproční, tak pro nerekiproční dohody mezi konkurenty, které je proto třeba nejprve posoudit podle zásad uvedených v této kapitole. Jestliže toto posouzení vede k závěru, že by spolupráce mezi konkurenty v oblasti distribuce byla v zásadě přijatelná, je nezbytné další posouzení, v jehož rámci se přezkoumají jakákoli vertikální omezení, která jsou v takové dohodě obsažena. V této druhé fázi posouzení je třeba vycházet ze zásad uvedených v pokynech k vertikálním omezením.
319. Jediná výjimka z dvoufázového procesu uvedeného v předchozím bodě se týká nerekipročních distribučních dohod mezi konkurenty, kdy a) dodavatel je výrobcem, velkoobchodníkem nebo dovozcem a distributorem zboží, zatímco kupující je distributorem a není konkurenčním podnikem na úrovni výroby, velkoobchodu nebo dovozu, nebo b) dodavatel je poskytovatelem služeb na několika obchodních úrovních, zatímco kupující poskytuje své služby na maloobchodní úrovni a není soutěžícím podnikem na obchodní úrovni, kde nakupuje smluvní služby⁽²¹⁴⁾. V těchto situacích lze na dohodu o distribuci použít nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení a v takovém případě tyto pokyny nejsou relevantní⁽²¹⁵⁾. Doplnkový návod ohledně obecného vztahu mezi těmito pokyny a nařízením o blokové výjimce pro vertikální omezení a pokyny k vertikálním omezením je uveden v bodě 43.

⁽²¹⁴⁾ Ustanovení čl. 2 odst. 4 nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení.

⁽²¹⁵⁾ Výjimka zavedená v čl. 2 odst. 4 nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení se nepoužije na i) výměnu informací mezi dodavateli a kupujícími, která buď není přímo spojená s plněním vertikální dohody, nebo není nezbytná pro zlepšení výroby nebo distribuce smluvního zboží nebo služeb či nesplňuje ani jednu z těchto dvou podmínek (čl. 2 odst. 5 nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení) nebo na ii) vertikální dohody týkající se poskytování online zprostředkovatelských služeb, kdy poskytovatel online zprostředkovatelských služeb je soutěžícím podnikem na relevantním trhu prodeje zprostředkovaného zboží či služeb (čl. 2 odst. 6 nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení). V těchto případech se tyto pokyny použijí společně s pokyny k vertikálním omezením. Tyto výměny informací a dohody je potřeba individuálně posoudit podle článku 101. Pokyny k vertikálním omezením mohou být relevantní pro posouzení jakýchkoli vertikálních omezení, zatímco tyto pokyny mohou poskytnout návod k posouzení možných důsledků tajných praktik.

320. 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 předcházejícím trhu, jako je například společná výroba nebo společný nákup. Při analýze dohod o obchodním využití, které kombinují různé fáze spolupráce, je třeba provést posouzení v souladu s body 6 až 8.

321. Z použití čl. 101 odst. 1 existují výjimky na obchodní využití zemědělských produktů podle nařízení (EU) č. 1308/2013, kterým se stanoví společná organizace trhů se zemědělskými produkty ⁽²¹⁶⁾.

5.2. Posouzení podle čl. 101 odst. 1

5.2.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

322. Dohody o obchodním využití mohou omezovat hospodářskou soutěž různými způsoby. Za prvé, což je nejvíce zjevné, mohou dohody o obchodním využití vést ke stanovení cen.

323. Za druhé mohou rovněž usnadnit omezování výroby, jelikož strany mohou rozhodnout o tom, jaký objem výrobků uvedou na trh, a tudíž omezit nabídku.

324. Za třetí mohou strany tyto dohody použít jako prostředek k rozdělení trhů nebo k přidělení objednávek či zákazníků, například v případech, kdy se výrobní závody stran nacházejí na různých zeměpisných trzích nebo kdy jsou dohody reciproční.

325. Za čtvrté mohou vést rovněž k výměně obchodně citlivých informací, které se týkají aspektů v rámci oblasti spolupráce či mimo něj, nebo ke shodnosti nákladů, zejména v případě dohod, které nezahrnují stanovení cen, což může vést k tajně dohodnutému výsledku.

326. Na druhou stranu u dohody o obchodním využití zpravidla není pravděpodobně, že naruší hospodářskou soutěž, je-li tato dohoda objektivně nezbytná, aby byl jedné straně umožněn vstoupit na trh, na nějž by nemohla vstoupit samostatně nebo by na něj nemohla vstoupit s menším počtem stran, než je počet stran, které se na spolupráci podílí, například z důvodu s tím spojených nákladů. Za této situace nejsou strany dohody vůči sobě potenciálními či skutečnými konkurenty, a dohoda proto nebude mít za následek omezení vzájemné hospodářské soutěže.

327. Hlavní otázkou při posuzování reciproční dohody o obchodním využití je proto skutečnost, zda je dohoda objektivně nezbytná k tomu, aby strany mohly vstoupit na trhy ostatních stran. Jestliže tomu tak je, dohoda nevytváří v oblasti hospodářské soutěže problémy. Jestliže by však jedna strana byla schopna vstoupit na trh druhé strany i bez dohody a dohoda tak snižuje rozhodovací nezávislost této první strany, pokud jde o možnost vstoupit na trh druhé strany, je pravděpodobně, že dohoda povede k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž. Stejná zásada platí i pro nereciproční dohody o obchodním využití. Riziko omezujících důsledků pro hospodářskou soutěž je však u nerecipročních dohod méně výrazné, neboť existuje menší pravděpodobnost, že strany budou mít vzájemnou motivaci rozdělit si trhy nebo zákazníky.

5.2.2. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu

328. Za prvé vedou dohody o obchodním využití k omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, pokud slouží jako nástroj k uzavření skrytého kartelu. Dohody o obchodním využití, které zahrnují stanovení cen, omezení výroby nebo rozdělení trhu, každopádně pravděpodobně omezí hospodářskou soutěž z hlediska účelu s výjimkou případů, kdy jsou tato omezení ve vztahu k hlavnímu cíli dohody vedlejší a kdy se na tento hlavní cíl nevztahuje zákaz podle čl. 101 odst. 1.

329. Stanovení cen je jedním z hlavních rizik narušení hospodářské soutěže, které v souvislosti s dohodami o obchodním využití mezi konkurenty vzniká. Dohody omezené na společný prodej a obecně dohody o obchodním využití, které zahrnují společnou tvorbu cen, zpravidla vedou ke koordinaci cenové politiky konkurenčních výrobců nebo poskytovatelů služeb. Takové dohody mohou nejen vyloučit cenovou konkurenci mezi stranami v oblasti zástupných výrobků, nýbrž mohou v rámci systému pro přidělování objednávek rovněž omezit celkový objem výrobků, které mají strany dodat. U dohod tohoto typu je proto pravděpodobné, že omezí hospodářskou soutěž z hlediska účelu.

⁽²¹⁶⁾ Viz rovněž bod 47.

330. Uvedený závěr platí i v případě, že dohoda má nevýhradní povahu (tj. pokud strany mohou mimo rámec dohody prodávat individuálně), lze-li usuzovat, že dohoda povede ke koordinaci cen účtovaných stranami všem nebo částí jejich zákazníků.
331. Obdobně závažnou obavou z narušení hospodářské soutěže, kterou mohou dohody o obchodním využití vyvolat, je to, že povedou k omezení výroby. Pokud strany dohody společně rozhodnou o množství výrobků, které hodlají uvést na trh, může dojít ke snížení nabídky smluvních výrobků, což zvýší jejich cenu. Každá strana dohody by měla mít v zásadě i nadále možnost o zvýšení či snížení objemu své výroby za účelem uspokojení poptávky na trhu rozhodovat nezávisle. Riziko omezení výroby je nižší v případě dohod o obchodním využití, které mají nevýhradní povahu, pokud mají strany i nadále možnost a reálnou kapacitu individuálně uspokojit jakoukoli dodatečnou poptávku a pokud dohoda nevede ke koordinaci politiky stran v oblasti dodávek.
332. Nástrojem k rozdělení trhu mohou být rovněž ujednání o obchodním využití mezi stranami, které působí na různých zeměpisných trzích nebo obsluhují různé kategorie zákazníků. Pokud strany použijí reciproční dohodu o obchodním využití k vzájemné distribuci svých výrobků s cílem vyloučit mezi sebou skutečnou nebo potenciální hospodářskou soutěž tím, že si vzájemně rozdělí trhy nebo zákazníky, bude mít tato dohoda pravděpodobně za účel omezení hospodářské soutěže. Není-li dohoda reciproční, je riziko rozdělení trhů méně výrazné. Je však nezbytné posoudit, zda taková nerekiproční dohoda netvoří základ pro vzájemné pochopení, že si strany nebudou vstupovat na své trhy.
- 5.2.3. *Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž*
333. Dohoda o obchodním využití, která není omezující z hlediska účelu, může mít přesto omezující důsledky pro hospodářskou soutěž. Pro posouzení, zda mají dohody o obchodním využití omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, je třeba vzít v úvahu faktory uvedené v bodě 32, jakož i následující doplňkový návod týkající se konkrétně tohoto typu dohod.
334. Pro posouzení důsledků dohody o obchodním využití je nezbytné vymezit relevantní trhy výrobku a zeměpisné trhy a určit příslušné postavení stran na těchto trzích. Trhy, které jsou touto spoluprací přímo dotčeny, jsou trhy, k nimž patří výrobky, jež jsou předmětem dohody, a na nichž budou strany tyto výrobky společně obchodně využívat. Jelikož však dohoda o obchodním využití na jednom trhu může ovlivnit rovněž soutěžní chování stran na trzích sousedních, které s trhem, jenž je touto spoluprací přímo dotčen, úzce souvisejí (vedlejší trhy), je třeba vymezit i tyto případné vedlejší trhy⁽²¹⁷⁾.
335. Pokud dohody o obchodním využití mezi konkurenty hospodářskou soutěž z hlediska účelu neomezují, budou mít zpravidla omezující důsledky pro hospodářskou soutěž jen v případě, že strany mají určitou úroveň tržní síly. Pro posouzení, zda strany takovou tržní sílu mají, je třeba vzít v úvahu možnou existenci vyrovnávací kupní síly jejich zákazníků. Pokud mají strany společně tržní sílu, je zpravidla pravděpodobné, že budou schopny zvýšit ceny nebo zredukovat objem výroby, kvalitu a rozmanitost výrobků nebo inovace. Kromě toho strany v rámci dohody o obchodním využití spojují (část) svých činností souvisejících s trhem, tj. činnosti, které mají přímý dopad na jejich zákazníky. Tento přímý dopad na zákazníky zvyšuje riziko, že dohody o obchodním využití mohou mít protisoutěžní účinky.

5.2.3.1. Tajně dohodnutý výsledek

336. Dohoda o společném obchodním využití, která nezahrnuje stanovení cen, omezení výroby nebo rozdělení trhu, může i přesto vést k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž, zvyšuje-li shodnost variabilních nákladů stran na úroveň, která bude mít pravděpodobně za následek tajně dohodnutý výsledek. To je pravděpodobné v případě, že strany měly shodný vysoký podíl variabilních nákladů již před uzavřením dohody. Za této situace může další nárůst shodnosti (konkrétně nákladů na obchodní využití výrobku, který je předmětem dohody), i když je omezený, vychýlit rovnováhu směrem k tajně dohodnutému výsledku. Jestliže je tento nárůst velký, riziko tajně dohodnutého výsledku může být vysoké i tehdy, je-li počáteční úroveň shodnosti nákladů nízká.

⁽²¹⁷⁾ Například v případě dohody o obchodním využití na konkrétním zeměpisném trhu jiné zeměpisné trhy, na nichž strany dohody rovněž působí, nebo trhy pro dodávky vstupů zakoupených společně za účelem obchodního využití smluvních výrobků.

337. Pravděpodobnost tajně dohodnutého výsledku závisí na tržní síle stran a na vlastnostech relevantního trhu. Shodnost nákladů může zvýšit riziko tajně dohodnutého výsledku, pouze pokud mají strany tržní sílu a pokud náklady na obchodní využití představují významnou část variabilních nákladů souvisejících s dotčenými výrobky. Shodnost nákladů na obchodní využití zvyšuje riziko tajně dohodnutého výsledku, pokud se dohoda o obchodním využití týká výrobků, u nichž je obchodní využití nákladné, například mají vysoké distribuční nebo marketingové náklady. V důsledku toho mohou vést k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž i dohody, které spočívají jen ve společné reklamě nebo společné propagaci, pokud tyto činnosti představují významnou část variabilních nákladů na výrobek.
338. Plnění dohody o společném obchodním využití může vyžadovat výměnu obchodně citlivých informací, zejména o marketingové strategii a tvorbě cen. Pokud samotná dohoda o obchodním využití do působnosti zákazu v čl. 101 odst. 1 nespadá, protože hospodářskou soutěž neovlivňuje nebo na ni má pozitivní účinek, nevztahuje se tento zákaz ani na výměnu informací, která je ve vztahu k uvedené dohodě vedlejší⁽²¹⁸⁾. Tak tomu bude v případě, kdy je výměna informací k plnění dohody o obchodním využití objektivně nezbytná a je přiměřená jejím cílům⁽²¹⁹⁾. Pokud výměna informací překračuje rámec toho, co je k plnění dohody o obchodním využití objektivně nezbytné, nebo není přiměřená jejím cílům, měla by být posouzena na základě návodu uvedeného v kapitole 6⁽²²⁰⁾. Pokud výměna informací do působnosti čl. 101 odst. 1 spadá, může přesto splňovat podmínky čl. 101 odst. 3.

5.2.3.2. Spolupráce, která zpravidla nevyvolává obavy

339. Jak již bylo uvedeno v bodě 335, dohody o obchodním využití mezi konkurenty, které neomezují hospodářskou soutěž z hlediska účelu, budou mít omezující důsledky pro hospodářskou soutěž zpravidla pouze tehdy, pokud mají strany určitou úroveň tržní síly. Ve většině takových případů je existence tržní síly nepravděpodobná, pokud celkový podíl stran dohody na trhu (tržích), kde smluvní výrobky společně obchodně využívají, nepřesahuje 15 %. Pokud celkový podíl stran na trhu nepřesahuje 15 %, je každopádně pravděpodobné, že podmínky čl. 101 odst. 3 jsou splněny.
340. Pokud celkový podíl stran na trhu přesahuje 15 %, nelze předpokládat, že jejich dohoda nebude mít omezující důsledky, a proto je nezbytné posoudit její pravděpodobný dopad na relevantní trh (trhy).

5.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 3

5.3.1. Růst efektivnosti

341. Dohody o obchodním využití mohou vést k významnému růstu efektivnosti. Růst efektivnosti, který je při posuzování toho, zda dohoda o obchodním využití splňuje podmínky čl. 101 odst. 3, nutno vzít v úvahu, závisí na povaze spolupráce a na stranách, které jsou do ní zapojeny. Stanovení cen nelze zpravidla ospravedlnit, s výjimkou případu, kdy je to nezbytné pro integraci ostatních marketingových funkcí a kdy touto integrací dojde ke značnému růstu efektivnosti. Společná distribuce může přinést značný růst efektivnosti plynoucí z úspor z rozsahu nebo sortimentu, a to zejména pro menší výrobce nebo uskupení nezávislých maloobchodníků, například v případě, kdy využívají nové distribuční platformy, aby mohli konkurovat větším subjektům. Společnou distribuci lze použít zejména k dosažení environmentálních cílů, které mohou představovat růst efektivnost ve smyslu čl. 101 odst. 3, pokud jsou objektivní, konkrétní a ověřitelné⁽²²¹⁾. Dohody o obchodním využití mohou rovněž přispět k odolnosti vnitřního trhu a vést k růstu efektivnosti, z něž budou mít prospěch spotřebitelé, protože snižují závislost a/nebo zmírňují nedostatek zboží a narušení dodavatelských řetězců, například pokud smluvní straně umožní vstoupit na trh, na nějž by nemohla vstoupit samostatně.
342. Růst efektivnosti musí být výsledkem integrace hospodářských činností stran. Úspory, které vyplývají pouze z eliminace nákladů, které jsou nedílnou součástí hospodářské soutěže, nelze zohlednit. Za růst efektivnosti ve smyslu čl. 101 odst. 3 nelze považovat například snížení dopravních nákladů, které je výsledkem pouhého rozdělení zákazníků bez jakékoli integrace logistických systémů stran.

⁽²¹⁸⁾ Rozsudek ze dne 11. září 2014, *MasterCard v. Komise*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 89.

⁽²¹⁹⁾ Viz rovněž oddíl 1.2.6 o vedlejších omezeních.

⁽²²⁰⁾ Viz rovněž bod 6.

⁽²²¹⁾ Viz zejména kapitola 9 bod 559 o dohodách o udržitelnosti.

343. Růst efektivnosti musí strany dohody doložit. Důležitým prvkem v tomto ohledu bývá příspěvek obou stran ke společnému obchodnímu využití ve formě významného kapitálu, technologie nebo jiných aktiv. Přípustné jsou rovněž úspory nákladů plynoucí z omezení duplikace zdrojů a zařízení. Pokud však společné obchodní využití spočívá pouze v obchodním zastoupení bez jakýchkoli investic, pak podmínky čl. 101 odst. 3 pravděpodobně nesplní.

5.3.2. *Nezbytnost*

344. Omezení, která překračují rámec toho, co je nezbytné k dosažení růstu efektivnosti plynoucího z dohody o obchodním využití, podmínky čl. 101 odst. 3 nesplňují. Otázka nezbytnosti je obzvláště důležitá u dohod, které zahrnují stanovení cen nebo rozdělení trhů, což lze považovat za nezbytné pouze za výjimečných okolností.

5.3.3. *Přenesení na spotřebitele*

345. Růst efektivnosti, jehož bylo nezbytnými omezeními dosaženo, musí být přenesen na spotřebitele v míře, která převáží nad omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž, jež dohoda o obchodním využití způsobí. Toto přenesení může mít podobu nižších cen nebo lepší kvality či rozmanitosti výrobků. Čím je však tržní síla stran větší, tím nižší je pravděpodobnost, že růst efektivnosti bude na spotřebitele přenesen v míře, která převáží nad omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž. Představuje-li celkový podíl stran na trhu méně než 15 %, je pravděpodobnější, že růst efektivnosti plynoucí z dohody bude na spotřebitele přenesen v dostatečné míře.

5.3.4. *Zákaz vyloučení hospodářské soutěže*

346. Podmínky čl. 101 odst. 3 nemohou být splněny, pokud mají strany možnost vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části dotčených výrobků. Splnění této podmínky musí být posuzováno ve vztahu ke všem relevantním trhům, tj. k trhům, k nimž patří výrobky, jež jsou předmětem spolupráce, a k veškerým vedlejším trhům.

5.4. **Uchazečská konsorcia**

347. Pojmem „uchazečské konsorcium“ se rozumí situace, kdy dvě nebo více stran spolupracuje za účelem podání společné nabídky v soutěži o veřejnou nebo soukromou zakázku ⁽²²²⁾.

348. Pro účely tohoto oddílu je třeba rozlišovat mezi uchazečskými konsorcii a nabídkovým kartelem, tj. nezákonnými dohodami mezi hospodářskými subjekty, jejichž účelem je narušit v zadávacích řízeních hospodářskou soutěž. Nabídkový kartel, který je jedním z nejzávažnějších omezení hospodářské soutěže – představuje její omezení z hlediska účelu a může mít různé formy, například strany se s úmyslem ovlivnit výsledek zadávacího řízení dohodnou na obsahu svých nabídek (zejména ceny) předem, nebo se podání nabídky zdrží, rozdělí si trh na zeměpisném základě, podle zadavatele či předmětu zakázky nebo zavedou pro sérii řízení systémy rotace. Cílem všech těchto postupů je umožnit předem určenému uchazeči zajistit si zakázku a zároveň vytvořit dojem, že řízení je skutečně konkurenční ⁽²²³⁾. Podle práva hospodářské soutěže je nabídkový kartel formou kartelu, která spočívá v manipulaci se zadávacím řízením ⁽²²⁴⁾.

⁽²²²⁾ Spolupráce při podávání nabídek může být realizována buď prostřednictvím subdodávek, kdy se oficiální uchazeč zaváže, že pokud zakázku získá, zadá část činnosti jedné nebo více dalším stranám, nebo prostřednictvím konsorcia, kdy se všichni členové konsorcia účastní zadávacího řízení společně, obvykle prostřednictvím právnické osoby zřízené speciálně pro účely tohoto řízení. Z hlediska veřejných zakázek je rozdíl mezi subdodávkou a konsorciem v tom, že v prvním případě nemusí hlavní dodavatel jména svých subdodavatelů okamžitě sdělit, zatímco v případě konsorcia jsou jména jeho členů zadavateli oznámena okamžitě. Z hlediska práva hospodářské soutěže představují jak subdodávky, tak konsorcia společné nabídky. V tomto oddíle bude pro zjednodušení místo pojmu „společné nabídky“ používán pojem „uchazečské konsorcium“. Dále je třeba rozlišovat mezi situacemi, kdy i) je smlouva o subdodávkách sjednána ještě před podáním nabídky, a kdy ii) je smlouva o subdodávkách sjednána a uzavřena až po zadání zakázky. Obecně lze říci, že pouze v prvním případě představují subdodávky společnou nabídku a v některých situacích i určitou formu nabídkového kartelu (tzv. bid rigging).

⁽²²³⁾ Sdělení Komise o nástrojích pro boj proti tajným ujednáním při zadávání veřejných zakázek a o pokynech, jak uplatňovat související důvod pro vyloučení (Úř. věst. C 91, 18.3.2021, s. 1).

⁽²²⁴⁾ Rozsudek ze dne 14. ledna 2021, *Kilpailu- ja kuluttajavirasto*, C-450/19, EU:C:2021:10, bod 35.

349. Nabídkový kartel zpravidla nezahrnuje společnou účast na zadávacím řízení. Obvykle se jedná o skrytou nebo tichou dohodu mezi potenciálními uchazeči, jejímž cílem je koordinace jejich zdánlivě nezávislých rozhodnutí týkajících se účasti v zadávacím řízení. V některých případech však není rozlišení mezi nabídkovým kartelem a legitimními formami společné nabídky jednoznačné, zejména v případě subdodávek. Potenciálním náznakem tajné dohody může být například případ, kdy si dva uchazeči vzájemně zadávají subdodávky, jelikož tyto subdodavatelské smlouvy obvykle umožňují stranám, aby si vzájemně zjistily své finanční nabídky, což zpochybňuje nezávislost stran při formulování svých vlastních nabídek. Nelze však všeobecně předpokládat, že subdodávky mezi uchazeči, kteří se účastní téhož řízení, představují mezi dotčenými podniky tajnou dohodu ⁽²²⁵⁾.
350. Dohody o uchazečském konsorciu mohou za účelem účasti v zadávacím řízení zahrnovat značnou míru integrace zdrojů a činností stran, zejména pokud jsou do činnosti, která je předmětem nabídky, zahrnuty formy společné výroby. V situacích, kdy je společné obchodní využití ve vztahu k integraci výrobní činnosti stran (společná výroba) vedlejší, leží těžiště dohody ve výrobní činnosti a posouzení z hlediska hospodářské soutěže musí být provedeno v souladu s pravidly a návodem platnými pro dohody o společné výrobě. V takových případech se stanovení ceny pro smluvní výrobky nebo služby za omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu zpravidla nepovažuje a je nutné provést posouzení z hlediska důsledku (viz bod 223 týkající se dohod o výrobě).
351. Dohody o uchazečském konsorciu, které zahrnují především nebo výhradně společné obchodní využití, by však měly být zpravidla považovány za dohody o obchodním využití, a proto by měly být posuzovány v souladu se zásadami stanovenými v této kapitole.
352. Dohoda o uchazečském konsorciu – bez ohledu na její právní kvalifikaci – hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 neomezuje, pokud stranám umožňuje účastnit se projektů, které by samostatně nebyly schopny realizovat. Za této situace nejsou strany dohody o uchazečském konsorciu pro účel realizace projektu skutečnými ani potenciálními konkurenty. Může se jednat o případ, kdy strany dohody o uchazečském konsorciu poskytují různé služby, které se pro účely účasti v zadávacím řízení vzájemně doplňují. Může se jednat rovněž o případ, kdy strany dohody o uchazečském konsorciu, ačkoli všechny působí na stejném trhu (tržích), nejsou schopny projekt realizovat samostatně, například z důvodu jeho velikosti nebo složitosti.
353. Posouzení toho, zda by strany byly schopny účastnit se zadávacího řízení samostatně, a jsou tedy konkurenty, závisí především na požadavcích obsažených v pravidlech zadávacího řízení. Samotná teoretická možnost realizovat činnost, která je předmětem zakázky, samostatně však ještě automaticky neznamená, že jsou strany konkurenty: je třeba posoudit, zda je každá strana reálně schopna realizovat zakázku sama, s přihlédnutím ke specifickým okolnostem dané situace, jako je velikost a možnosti podniku, úroveň finančního rizika, které z projektu vyplývá, výše investic, které jsou pro projekt potřeba, a současná a budoucí kapacita podniku posouzená s ohledem na smluvní požadavky ⁽²²⁶⁾.
354. Pokud zadávací řízení umožňuje podat nabídku jen na části zakázky, pak musí být podniky, které jsou schopny podat nabídku na jednu nebo více částí – ale případně nikoli na celou zakázku – považovány za konkurenty a čl. 101 odst. 1 je v zásadě použitelný. V této situaci podniky často zdůvodňují svou spolupráci v rámci dohody o uchazečském konsorciu tím, že jim umožňuje podat nabídku na celou zakázku, a tím na ni poskytnout kombinovaný rabat. To však nemění nic na skutečnosti, že dané strany jsou alespoň po část zadávacího řízení konkurenty, a proto je čl. 101 odst. 1 použitelný. Případný růst efektivnosti, který jev souvislosti se společnou nabídkou na celou zakázku deklarován, musí být posouzen v souladu s podmínkami čl. 101 odst. 3.
355. Pokud nelze vyloučit, že by se jednotlivé strany dohody o uchazečském konsorciu mohly účastnit zadávacího řízení samostatně (nebo pokud je stran dohody o uchazečském konsorciu více, než je nutné), může taková společná nabídka hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 omezit. Může se jednat o případ, kdy podat nabídku samostatně je schopna pouze jedna strana dohody.

⁽²²⁵⁾ Sdělení Komise o nástrojích pro boj proti tajným ujednáním při zadávání veřejných zakázek a o pokynech, jak uplatňovat související důvod pro vyloučení, oddíl 5.6.

⁽²²⁶⁾ Rozsudek ze dne 30. ledna 2020, *Generics (UK) Ltd a další v. Competition and Markets Authority*, C-307/18, EU:C:2020:52, bod 39.

356. Obecně platí, že v případech, kdy se na společnou nabídku vztahuje čl. 101 odst. 1, je nutné dohodu o uchazečském konsorciu individuálně posoudit s přihlédnutím ke všem relevantním faktorům, včetně postavení stran na relevantním trhu, počtu a postavení ostatních pravděpodobných účastníků zadávacího řízení, obsahu dohody o uchazečském konsorciu, dotčených výrobků nebo služeb a podmínek na trhu.
357. V závislosti na obsahu dohody a konkrétních okolnostech může být omezení kvalifikováno jako omezení z hlediska účelu nebo z hlediska důsledku. Zpravidla a v případě uchazečských konsorcií, která je třeba považovat za dohody o obchodním využití, jsou použitelné poznámky uvedené v bodech 328 až 340. Dále:
- a) za okolností, kdy je dvě (nebo více) stran schopno podat nabídku samostatně a neexistuje značná míra integrace zdrojů ani činností stran, představuje společná nabídka v zásadě omezení z hlediska účelu, protože zahrnuje stanovení cen mezi konkurenty a toto ustanovení se ve vztahu ke skutečné spolupráci mezi stranami nejeví jako vedlejší;
 - b) u dohod o uchazečském konsorciu, na nichž se podílí více stran, než je nutné, pokud je mezi nimi pouze jedna strana, která by byla schopna podat nabídku samostatně, pak pouhá skutečnost, že se na nich podílí více stran, než je nutné, nemusí sama o sobě postačovat k tomu, aby bylo shledáno omezení z hlediska účelu, protože je možné, že tyto strany případně nejsou skutečnými ani potenciálními konkurenty. Pro to, aby byla taková dohoda o konsorciu považována za omezení z hlediska účelu, by však mohly existovat jiné důvody, například pokud strana, která by byla schopna podat nabídku samostatně, uzavře s jednou nebo více dalšími stranami ujednání o společné nabídce, jehož specifickým cílem je předejít konkurenční společné nabídce těchto dalších stran, a to i společně s třetí stranou;
 - c) pokud jde o protisoutěžní účinky a při absenci omezení z hlediska účelu, závisí skutečnost, zda tyto typy společných nabídek mohou omezit hospodářskou soutěž, mimo jiných faktorů na konkrétním posouzení toho, jak by hospodářská soutěž nejreálněji probíhala bez dané dohody o uchazečském konsorciu;
 - d) členové konsorcia by měli sdílet pouze informace, které jsou nezbytně nutné pro vypracování nabídky a realizaci zakázky. Kromě toho by k těmto informacím měli mít přístup pouze zaměstnanci, kteří je opravdu potřebují znát.
358. Dohoda o uchazečském konsorciu mezi konkurenty, na kterou se vztahuje čl. 101 odst. 1, však může podmínky čl. 101 odst. 3 splňovat. Případný růst efektivnosti může mít formu nižších cen, ale také vyšší kvality, širšího výběru nebo rychlejší realizace výrobků či služeb, které jsou předmětem zadávacího řízení. Navíc musí být splněny ostatní podmínky čl. 101 odst. 3 (nezbytnost, přenesení na spotřebitele a zákaz vyloučení hospodářské soutěže). Tyto podmínky bývají v zadávacích řízeních často vzájemně propojeny: růst efektivnosti, jehož bude společnou nabídkou prostřednictvím dohody o uchazečském konsorciu dosaženo, lze snáze přenést na spotřebitele – ve formě nižších cen nebo kvalitnější nabídky – pokud není v rámci zadávacího řízení vyloučena hospodářská soutěž a pokud se jej účastní další skuteční konkurenti.
359. V zásadě mohou být podmínky čl. 101 odst. 3 splněny, pokud společná nabídka umožňuje stranám předložit nabídku, která je konkurenceschopnější než nabídky, které by předložily samostatně – z hlediska ceny a/nebo kvality – a výhody plynoucí pro zadavatele a konečné spotřebitele převažují nad omezeními hospodářské soutěže. Růst efektivnosti musí být přenesen na spotřebitele a podmínky čl. 101 odst. 3 nelze považovat za splněné, pokud z tohoto růstu budou mít prospěch pouze strany dohody o uchazečském konsorciu.

5.5. Příklady

360. Společné obchodní využití nutné pro vstup na trh

Příklad č. 1

Situace: Čtyři podniky poskytující prádelní služby ve velkém městě v blízkosti hranic s jiným členským státem, z nichž každý má na celkovém trhu s prádelními službami v uvedeném městě podíl ve výši 3 %, se dohodnou na vytvoření společného marketingového útvaru pro prodej prádelních služeb institucionálním zákazníkům (tj. hotelům, nemocnicím a kancelářím), přičemž si zachovají svou nezávislost a svobodu, pokud jde o soutěžení o místní zákazníky individuální. Za účelem oslovení nového segmentu poptávky (institucionálních zákazníků) vyvinou společnou obchodní značku a stanoví společnou cenu a společné standardní podmínky, včetně harmonogramu dodávek a maximální 24hodinové dodací lhůty. Vytvoří společné telefonní centrum, kde si institucionální zákazníci mohou vyžádat vyzvednutí prádla a/nebo jeho dodání. Najmou recepční (pro telefonní centrum) a několik řidičů. Dále investují do dodávkových vozidel pro rozvoz a do propagace značky kvůli většímu zviditelnění. Dohoda zcela neeliminuje jejich individuální náklady na infrastrukturu (jelikož si ponechávají vlastní prostory a nadále mezi sebou soutěží o místní individuální zákazníky), zvyšuje však jejich úspory z rozsahu a umožňuje jim nabízet komplexnější službu nové kategorii zákazníků, což vyžaduje delší provozní dobu a rozvoz do vzdálenějších lokalit. Aby byl tento projekt životaschopný, je nezbytné, aby se na dohodě podílely všechny čtyři podniky. Trh je velmi roztržitý a žádný jednotlivý konkurent na něm nemá vyšší podíl než 15 %.

Analýza: Ačkoliv je celkový podíl stran na trhu nižší než 15 %, skutečnost, že dohoda zahrnuje stanovení cen, znamená, že je v zásadě použitelný čl. 101 odst. 1. Vzhledem k tomu, že strany působí ve velkém městě v blízkosti hranice s jiným členským státem, předpokládá se, že dojde k ovlivnění obchodu mezi členskými státy. Strany by však nebyly schopny poskytovat prádelní služby institucionálním zákazníkům, a to ani jednotlivě, ani ve spolupráci s menším počtem stran, než jsou dané čtyři strany, které se na dohodě podílí. Vzhledem k tomu, že omezení týkající se stanovení cen lze pro propagaci společné značky a úspěch projektu považovat za nezbytné, jeví se ve vztahu k hlavnímu cíli dohody, který není protisoutěžní, jako vedlejší a celkově nevyvolává obavy z narušení hospodářské soutěže.

361. Dohoda o obchodním využití, na níž se podílí více stran, než je nutné pro vstup na trh

Příklad č. 2

Situace: Platí stejné skutečnosti jako v příkladu č. 1 v bodě 360 s jedním hlavním rozdílem: k zajištění životaschopnosti projektu by stačilo, aby se na dohodě podílely pouze tři strany (namísto čtyř stran, které jsou do této spolupráce ve skutečnosti zapojeny).

Analýza: Ačkoli je společný podíl stran na trhu nižší než 15 %, je ze stejných důvodů, jaké jsou uvedeny výše v příkladu č. 1, použitelný čl. 101 odst. 1. Dohodu by mohlo realizovat méně než čtyři strany. Jelikož by však žádná ze stran nemohla projekt realizovat sama, nemusí skutečnost, že se na dohodě podílí více stran, než je nutné, postačovat k tomu, aby bylo možné shledat omezení z hlediska účelu, s výjimkou případu, kdy má dohoda za cíl předejít konkurenční iniciativě, na níž se jedna ze stran podílí. Pokud jde o možné omezující důsledky, je třeba provést kontrafaktuální analýzu. Dohodu lze každopádně posoudit podle čl. 101 odst. 3. Dohoda povede k růstu efektivnosti, jelikož strany budou schopny nabízet lepší služby nové kategorii zákazníků v širším rozsahu (než by tomu bylo v případě, kdyby tuto službu nabízely jednotlivě). Vzhledem k tomu, že celkový podíl stran na trhu je nižší než 15 %, je pravděpodobné, že případný růst efektivnosti přenesou dostatečně na spotřebitele. Dále je nezbytné posoudit, zda jsou omezení uložená dohodou k dosažení růstu efektivnosti nezbytná a zda dohoda nevyklučuje hospodářskou soutěž. Vzhledem ke skutečnosti, že dohoda má zajistit komplexnější službu (včetně rozvozu, který dříve nabízen nebyl) další kategorii zákazníků – pod jednou značkou a za společných standardních podmínek, lze stanovení cen považovat pro propagaci společné značky, a tudíž pro úspěch projektu a výsledný růst efektivnosti za nezbytné. Navíc s přihlédnutím k roztržitosti trhu dohoda nevyvolá hospodářskou soutěž. Skutečnost, že se na dohodě podílejí čtyři strany (namísto tří, jež by byly nezbytně nutné), umožňuje zvýšit kapacitu a současně přispívá k uspokojení poptávky řady institucionálních zákazníků v souladu se standardními

podmínkami (tj. dodržení maximální dodací lhůty). V takovém případě je pravděpodobné, že růst efektivity převáží nad omezujícími důsledky plynoucími z menší míry hospodářské soutěže mezi stranami, a dohoda podmínky čl. 101 odst. 3 pravděpodobně splňuje.

362. Společný internetový prodej

Příklad č. 3

Situace: Několik malých specializovaných prodejen, které jsou rozmístěny v jednom celém členském státě, vytvoří elektronickou internetovou infrastrukturu za účelem propagace, prodeje a dodávání dárkových ovocných košů. Několik konkurenčních internetových obchodů má na trhu srovnatelný a omezený podíl. Zúčastněné specializované prodejny se podílejí na provozních nákladech internetového obchodu a společně investují do propagace značky. Prostřednictvím internetového obchodu, kde je nabízena široká škála různých typů dárkových košů, si zákazník objedná (a zaplatí) typ dárkového koše, který je mu následně dodán nebo si jej vyzvedne na prodejně. Objednávka je pak přidělena specializované prodejně, kterou si zákazník vybral, a v případě, že si žádnou specifickou prodejnu nevybral, prodejně, která se nachází nejbližší adrese dodání nebo je pro zákazníka nejvhodnější pro vyzvednutí objednávky. Každá specializovaná prodejna nese individuálně náklady na sestavení dárkového koše a jeho dodání zákazníkovi nebo na jeho vyzvednutí na prodejně. Prodejna si ponechá 90 % konečné ceny, která je stanovena internetovou infrastrukturou a je pro všechny zúčastněné specializované prodejny stejná, a zbývajících 10 % je použito na společnou propagaci a provozní náklady internetového obchodu. Kromě toho, že musí hradit uvedený poplatek, nejsou vůči specializovaným prodejnám na celém území dotčeného státu uplatňována žádná další omezení, pokud se chtějí k této internetové infrastruktuře připojit. Specializované prodejny, které mají mimoto své vlastní internetové stránky, mohou dárkové ovocné koše prodávat na internetu i pod vlastním jménem (a v některých případech tak skutečně činí), a tudíž si mimo rámec spolupráce nadále navzájem konkurovat. Zákazníkům nakupujícím prostřednictvím internetového obchodu je zaručena dodávka nebo možnost vyzvednutí ovocných košů na prodejně téhož dne a mohou si rovněž zvolit čas dodání nebo vyzvednutí, který jim vyhovuje.

Analýza: Za předpokladu, že specializované prodejny jsou konkurenty, je použitelný čl. 101 odst. 1 a vzhledem k tomu, že dohoda zahrnuje stanovení cen, je pravděpodobné, že omezí hospodářskou soutěž z hlediska účelu. Dohodu je proto nutno posoudit podle čl. 101 odst. 3. Všechny specializované obchody, které se na této spolupráci podílejí, jsou malé obchody a má se za to, že by na vnitrostátní úrovni nebyly jiným internetovým obchodům schopny konkurovat. Dohoda by proto mohla vést k růstu efektivity, například k většímu výběru, kvalitnější službě a snížení nákladů na vyhledávání, což přinese prospěch spotřebitelům a pravděpodobně převáží nad omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž, které z dohody vyplývají. Vzhledem k tomu, že specializované obchody, které se na této spolupráci podílejí, mohou nadále prodávat nezávisle na sobě a vzájemně si konkurovat, a to prostřednictvím svých kamenných obchodů i na internetu, omezení týkající se stanovení cen platící jen pro internetový obchod lze považovat za nezbytné pro propagaci výrobku (jelikož při nákupu prostřednictvím internetového obchodu se spotřebitelé nechtějí zabývat množstvím různých cen) a z ní plynoucí růst efektivity. Pokud dohoda nezahrnuje jiná omezení, pak podmínky čl. 101 odst. 3 splňuje. Jelikož navíc existují další významné konkurenční internetové obchody a strany si prostřednictvím svých kamenných obchodů či na internetu i nadále vzájemně konkurují, k vyloučení hospodářské soutěže nedojde.

363. Společný prodejní podnik

Příklad č. 4

Situace: Podniky A a B, které se nacházejí ve dvou různých členských státech, vyrábějí pneumatiky pro jízdní kola. Na celounijním trhu s pneumatikami pro jízdní kola mají celkový podíl 14 %. Rozhodnou se zřídit (nikoli plně funkční) společný prodejní podnik pro prodej pneumatik výrobcům jízdních kol a dohodnou se, že prostřednictvím tohoto podniku budou prodávat veškerou svou výrobu. Výrobní a dopravní infrastruktura obou stran zůstanou i nadále oddělené. Strany tvrdí, že dohoda povede ke značnému růstu efektivity. Tento růst efektivity souvisí zejména s vyššími úsporami z rozsahu, jelikož strany budou schopny uspokojovat poptávku stávajících i potenciálních nových zákazníků a svými pneumatikami lépe konkurovat dováženým pneumatikám vyrobeným ve třetích zemích. Společný podnik bude sjednávat ceny a přidělovat objednávky nejbližšímu výrobnímu závodu, což umožní racionalizaci dopravních nákladů při dodávkách zákazníkům.

Analýza: Ačkoli je celkový podíl stran na trhu nižší než 15 %, dohoda spadá do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1. Omezuje hospodářskou soutěž z hlediska účelu, jelikož zahrnuje rozdělování zákazníkům a stanovování cen společným podnikem. Deklarovaný růst efektivnosti, jehož by mělo být dohodou dosaženo, nevyplyvá z integrace hospodářských činností nebo ze společných investic. Společný podnik bude mít velmi omezený rozsah a bude sloužit pouze jako rozhraní pro přidělování objednávek výrobním závodům. Není proto pravděpodobné, že případný růst efektivnosti bude přenesen na spotřebitele v míře, která převáží nad omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž, které dohoda způsobí. Podmínky čl. 101 odst. 3 proto nebudou splněny.

364. Platforma pro mediální distribuci

Příklad č. 5

Situace: Provozovatel televizního vysílání A a provozovatel televizního vysílání B, oba působící převážně na trhu volně dostupného televizního vysílání v určitém členském státě, vytvoří společný podnik, jehož cílem je spustit na tomtéž vnitrostátním trhu online platformu s videy na vyžádání, na níž mohou spotřebitelé za poplatek sledovat filmy nebo seriály vyprodukované jedním z těchto dvou provozovatelů televizního vysílání nebo třetími stranami, které jednomu z nich udělily licenci na příslušná audiovizuální práva. Provozovatel televizního vysílání A má na trhu volně dostupného televizního vysílání podíl přibližně 25 % a provozovatel televizního vysílání B má na trhu podíl přibližně 15 %. Na trhu působí další dva velcí provozovatelé televizního vysílání s podílem mezi 10 a 15 % a řada menších provozovatelů vysílání. Vnitrostátní trh s videy na vyžádání, na němž bude společný podnik působit především, je trh poměrně nový, u něhož se obecně očekává značný růst. Cenu za sledování videa bude centrálně určovat společný podnik, který bude také koordinovat ceny, za něž budou licence na videa na vyžádání pořizovány na předcházejícím trhu.

Analýza: Vzhledem ke svému podílu na vnitrostátním televizním trhu a k rozsáhlému objemu svých audiovizuálních práv by provozovatelé A i B mohli spustit platformu s videy na vyžádání samostatně. Proto jsou na vznikajícím spotřebitelském trhu s videy na vyžádání potenciálními konkurenty. Vzhledem k tomu, že dohoda omezuje motivaci stran vstoupit na trh nezávisle, je použitelný čl. 101 odst. 1. Dohoda navíc mezi oběma provozovateli televizního vysílání eliminuje cenovou konkurenci a zahrnuje koordinaci v oblasti tvorby cen za videa na vyžádání. V důsledku toho dohoda v zásadě představuje omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu. Pokud jde o použití čl. 101 odst. 3, nezdá se, že by výhody plynoucí z rozšířené nabídky videí na vyžádání a ze snadnější navigace v obsahu převážily nad negativními důsledky pro hospodářskou soutěž, které budou s ohledem na činnosti a postavení zúčastněných podniků na trhu výrazné. Kromě toho se zdá, že uvedená omezení nejsou k dosažení zmíněného růstu efektivnosti nutná, protože by tohoto růstu bylo možné dosáhnout i prostřednictvím otevřené platformy a čistě technické spolupráce. Proto dohoda podmínky čl. 101 odst. 3 zřejmě nesplňuje.

365. Uchazečská konsorcia

Příklad č. 6

Situace: Podniky A a B jsou konkurenčními poskytovateli specializovaných zdravotnických výrobků pro nemocnice. Rozhodnou se uzavřít dohodu o uchazečském konsorciu, které podá společné nabídky v sérii zadávacích řízení, které organizuje vnitrostátní zdravotnický systém v jednom členském státě a jehož předmětem je dodávka souboru léčivých přípravků z plazmy veřejným nemocnicím. Kritériem pro zadání zakázky je ekonomicky nejvýhodnější nabídka, přičemž se zohledňuje rovnováha mezi cenou a kvalitou. Další body lze získat zejména v případě, že nabídka obsahuje řadu volitelných přípravků. Podniky A i B se na základě požadavků obsažených v pravidlech těchto zadávacích řízení mohly těchto řízení účastnit samostatně. Podniky A i B již v jednom z těchto zadávacích řízení soutěžily samostatně, avšak zakázka byla zadána jinému účastníkovi, neboť individuální nabídky podniků A i B byly z hlediska ceny a kvality horší, zejména z důvodu omezené nabídky volitelných přípravků. Těchto zadávacích řízení se zpravidla účastní nejméně dva další subjekty.

Analýza: Vzhledem k tomu, že podniky A a B by mohly v zadávacích řízeních soutěžit samostatně, může jejich společná účast omezit hospodářskou soutěž a je použitelný čl. 101 odst. 1. Dohodu je proto nutno posoudit podle čl. 101 odst. 3. Na základě výsledku předchozího zadávacího řízení, v němž strany soutěžily samostatně, se zdá, že společná nabídka bude konkurenceschopnější než nabídky individuální, pokud jde o ceny a škálu nabízených přípravků, zejména volitelných přípravků, což je pro zadavatele obzvláště důležité. Dohoda o uchazečském konsorciu se jeví jako nezbytná k tomu, aby zúčastněné strany mohly v zadávacích řízeních podat ve srovnání s nabídkami ostatních účastníků skutečně konkurenceschopné nabídky. Má se za to, že strany by byly schopny prokázat, že jejich společná nabídka vytváří značnou míru součinnosti, která může vést k růstu efektivnosti – v podobě nižších cen a vyšší kvality – a následně ke konkurenceschopnější nabídce. Hospodářská soutěž v zadávacím řízení není vyloučena, neboť nejméně dva další relevantní konkurenti se mohou zadávacího řízení účastnit samostatně. To znamená, že z růstu efektivnosti, jehož bude společnou nabídkou dosaženo, by mohl mít zadavatel a v konečném důsledku i spotřebitelé prospěch. Proto dohoda podmínky čl. 101 odst. 3 zřejmě splňuje.

6. VÝMĚNA INFORMACÍ

6.1. Úvod

366. Tato kapitola obsahuje návod k posouzení výměny informací z hlediska hospodářské soutěže ⁽²²⁷⁾. Výměna informací může mít různé formy a může probíhat v různých kontextech.
367. Výměna informací pro účely této kapitoly zahrnuje výměnu i) nezpracovaného, neuspořádaného digitálního obsahu, který může vyžadovat zpracování, aby se dal využít (nezpracované údaje), ii) předem zpracovaných údajů, které již byly připraveny a ověřeny, iii) údajů, které byly upraveny za účelem získání smysluplných informací v jakékoli podobě, a iv) jakéhokoli jiného typu informací, včetně informací, které nejsou v digitální podobě. Zahrnuje fyzické sdílení informací a sdílení digitálních údajů mezi skutečnými nebo potenciálními konkurenty ⁽²²⁸⁾. V této kapitole označuje pojem „informace“ všechny typy údajů a informací uvedených v bodech i) až iv).
368. Informace mohou být vyměňovány přímo mezi konkurenty (formou jednostranného sdílení nebo jejich dvoustranné či vícestranné výměny) nebo nepřímo třetí stranou či jejím prostřednictvím (jako je například poskytovatel služeb, platforma, internetový nástroj nebo algoritmus), přes společného zástupce (například obchodní sdružení), přes organizaci pro průzkum trhu, přes dodavatele nebo zákazníky stran výměny nebo přes internetové stránky či tiskové zprávy. Výměna může probíhat mezi podniky, které soutěží v rámci stejné značky (soutěž v rámci značky), nebo mezi podniky, které soutěží pod různými značkami (soutěž mezi značkami). Tato kapitola se vztahuje na přímé a nepřímé formy výměny informací a na výměnu informací mezi konkurenty v rámci značky a mezi značkami.
369. Výměna informací může probíhat v rámci jiného typu dohody o horizontální spolupráci, například dohody o společném nákupu, o společné výrobě nebo o společném obchodním využití. Pokud samotná dohoda o spolupráci do působnosti zákazu v čl. 101 odst. 1 nespadá, protože hospodářskou soutěž neovlivňuje nebo na ni má pozitivní účinek, nevztahuje se tento zákaz ani na výměnu informací, která je ve vztahu k uvedené dohodě vedlejší. Tak tomu bude v případě, kdy je výměna informací k plnění dohody o spolupráci objektivně nezbytná a je přiměřená jejím cílům (viz rovněž oddíl 1.2.6) ⁽²²⁹⁾. Pokud výměna informací překračuje rámec toho, co je k plnění dohody o spolupráci objektivně nezbytné, nebo není přiměřená jejím cílům, měla by být posouzena na základě návodu uvedeného v této kapitole ⁽²³⁰⁾. Pokud je samotná výměna informací hlavním předmětem

⁽²²⁷⁾ Pokud vyměňované informace představují zcela nebo zčásti osobní údaje, nejsou těmito pokyny dotčeny právní předpisy Unie o ochraně údajů, zejména nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 ze dne 27. dubna 2016 o ochraně fyzických osob v souvislosti se zpracováním osobních údajů a o volném pohybu těchto údajů a o zrušení směrnice 95/46/ES (obecné nařízení o ochraně osobních údajů) (Úř. věst. L 119, 4.5.2016, s. 1). Žádné ustanovení těchto pokynů by nemělo být uplatňováno nebo vykládáno tak, aby snižovalo nebo omezovalo právo na ochranu osobních údajů.

⁽²²⁸⁾ Termín „sdílení údajů“ označuje veškeré možné formy a modely přístupu k údajům a jejich předávání mezi podniky. Zahrnuje také datové fondy, v nichž držitelé údajů vzájemně sdílejí údaje.

⁽²²⁹⁾ Rozsudek ze dne 11. září 2014, *MasterCard v. Komise*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 89.

⁽²³⁰⁾ Viz rovněž bod 6.

spolupráce, bude mít pro účely posouzení, zda tato spolupráce omezuje hospodářskou soutěž, přednost návod uvedený v této kapitole. Pokud výměna informací do působnosti čl. 101 odst. 1 spadá, může přesto splňovat podmínky čl. 101 odst. 3.

370. Na výměnu informací v rámci vertikální dohody, kdy jsou informace vyměňovány mezi dodavatelem a kupujícím, se může vztahovat bloková výjimka zavedená nařízením o blokové výjimce pro vertikální omezení⁽²³¹⁾. Tak tomu bude v případě, kdy je výměna informací přímo spojená s plněním vertikální dohody mezi těmito stranami a je nezbytná pro zlepšení výroby nebo distribuce smluvního zboží nebo služeb.
371. Informace mohou být rovněž vyměňovány v rámci akvizičního procesu. V takových případech může výměna v závislosti na okolnostech podléhat pravidlům nařízení o spojování⁽²³²⁾. Jakékoli jednání omezující hospodářskou soutěž, které není přímo spojeno s realizací akvizice a není pro ni nezbytné, podléhá článku 101. Toto posouzení je třeba provádět v průběhu celého akvizičního procesu, neboť to, co je přímo spojeno s realizací akvizice a je pro ni nezbytné, může záviset na tom, v jaké fázi se akviziční proces nachází.
372. K výměně informací může docházet i v souvislosti s regulačními iniciativami. Pokud jsou podniky právními předpisy nebo ze strany orgánů veřejné správy motivovány k tomu, aby sdílely informace s jinými podniky, nebo pokud mají možnost rozhodnout se, jaké informace chtějí s jinými podniky sdílet, je stále použitelný článek 101. V praxi to znamená, že podniky, na něž se vztahují regulační požadavky, nesmí tyto požadavky používat jako prostředek k porušování článku 101. Podniky by měly rozsah výměny informací omezit na to, co příslušné předpisy vyžadují, a v případě výměny obchodně citlivých informací může být nutné, aby zavedly preventivní opatření.

Právní předpis Unie může například stanovit možnost, aby podniky sdílely informace, které mají za cíl vyhnout se pokusům na zvířatech či snížit jejich potřebu nebo snížit náklady na výzkum. Na takovou výměnu informací se článek 101 vztahuje. Podniky, které se účastní výměny informací stanovené daným předpisem, proto nesmí sdílet obchodně citlivé informace, které prozrazují jejich tržní strategii, nebo technické informace, které překračují rámec požadavků stanovených v předpisu. Podniky mají například možnost omezit četnost výměny informací, aby byly z obchodního hlediska méně citlivé. Je-li to možné, měly by se používat agregované informace nebo rozsahy, aby se zabránilo výměně granulovaných údajů nebo údajů, které lze přiřadit jednotlivým podnikům. Podniky mohou rovněž zvážit využití nezávislého poskytovatele služeb, který je třetí stranou (dále jen „správce“) a který bude shromažďovat informace z několika zdrojů na základě dohod o mlčenlivosti a poté provede kolaci údajů, jejich ověření a agregaci do složeného datového souboru, který bude sdílen s účastníky a v němž nebude možné přiřadit identifikovatelné údaje jednotlivým podnikům.

6.2. Posouzení podle čl. 101 odst. 1

6.2.1. Úvod

373. Výměna informací je společným znakem mnoha konkurenčních trhů a může přinést různé způsoby růstu efektivnosti. Vyšší efektivnost trhů může zajistit například řešením problémů týkajících se informační asymetrie⁽²³³⁾. V posledních letech nabylo sdílení údajů na významu jakožto prostředek pro informované

⁽²³¹⁾ Viz čl. 2 odst. 1 a 5 nařízení (EU) 2022/720 ze dne 10. května 2022 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě (Úř. věst. L 134, 11.5.2022, s. 4). Neúplný seznam příkladů informací, které mohou být v závislosti na konkrétních okolnostech přímo spojeny s plněním vertikální dohody a které jsou nezbytné pro zlepšení výroby nebo distribuce smluvního zboží nebo služeb viz bod 99 sdělení Komise Pokyny k vertikálním omezením (Úř. věst. C 248, 30.6.2022, s. 1). Pokud si strany vertikální dohody, která splňuje podmínky čl. 2 odst. 4 písm. a) nebo b) nařízení (EU) 2022/720, vyměňují informace, které buď nejsou přímo spojené s plněním vertikální dohody, nebo nejsou nezbytné pro zlepšení výroby nebo distribuce smluvního zboží nebo služeb či nesplňují ani jednu z těchto dvou podmínek, musí být výměna informací posouzena individuálně podle článku 101 Smlouvy a za pomoci těchto pokynů.

⁽²³²⁾ Ustanovení čl. 4 odst. 1 a čl. 7 odst. 1 nařízení Rady (ES) č. 139/2004 ze dne 20. ledna 2004 o kontrole spojování podniků (nařízení ES o spojování) (Úř. věst. L 24, 29.1.2004, s. 1). Viz rovněž sdělení Komise o omezeních přímo souvisejících se spojováním a pro ně nezbytných (Úř. věst. C 56, 5.3.2005, s. 24). Viz rovněž rozsudek ze dne 22. září 2021, *Altice Europe v. Komise*, T-425/18, EU:T:2021:607, bod 239.

⁽²³³⁾ Ekonomická teorie informační asymetrie se zabývá studiem rozhodování v situacích, kdy má jedna strana více informací než druhá.

rozhodování, například na základě využití analýz dat velkého objemu a technik strojového učení⁽²³⁴⁾. Podnikům se může mimoto podařit svou interní efektivnost zvyšovat tím, že si budou navzájem porovnávat své osvědčené postupy. Výměna informací může podnikům rovněž pomoci ušetřit náklady, například díky ní mohou snížit své zásoby a rychleji dodávat spotřebitelům výrobky s krátkou trvanlivostí. Dále může podnikům umožnit vyvíjet nové nebo lepší výrobky či služby nebo trénovat algoritmy na širším a smysluplnějším základě. Kromě toho může výměna informací přinést přímý prospěch spotřebitelům tím, že sníží jejich náklady na vyhledávání a lepší výběr.

374. Hlavní zásadou hospodářské soutěže je, že každý podnik určuje své hospodářské chování na relevantním trhu samostatně. Tato zásada podnikům nebrání, aby se inteligentně přizpůsobily stávajícímu nebo očekávanému chování svých konkurentů nebo obvyklým podmínkám na trhu. Brání však všem přímým a nepřímým kontaktům mezi těmito podniky, které by mohly ovlivnit tržní chování skutečného nebo potenciálního konkurenta či odhalit takovému konkurentovi tržní chování, o kterém podnik rozhodl nebo zamýšlí, že bude sám na trhu uskutečňovat, jestliže je účelem nebo důsledkem těchto kontaktů dosažení podmínek hospodářské soutěže, které neodpovídají obvyklým podmínkám dotčeného trhu⁽²³⁵⁾.
375. Jak je uvedeno v bodě 14, čl. 101 odst. 1 se na výměnu informací vztahuje, pouze pokud tato výměna zakládá dohodu mezi podniky, jednání ve vzájemné shodě nebo rozhodnutí sdružení podniků nebo je jejich součástí. Pojem „jednání ve vzájemné shodě“ předpokládá kromě vzájemné shody mezi zúčastněnými podniky i jejich následné odpovídající chování na trhu a příčinnou souvislost mezi těmito oběma skutečnostmi⁽²³⁶⁾. Pokud k výměně obchodně citlivých informací mezi konkurenty dochází při přípravě protisoutěžní dohody, je k to prokázání existence jednání ve vzájemné shodě ve smyslu čl. 101 odst. 1 dostatečné. V tomto ohledu není nutné prokázat, že se tito konkurenti k určitému chování formálně zavázali nebo že se ohledně svého budoucího chování na trhu tajně dohodli nebo že měli na výměně obchodní zájem⁽²³⁷⁾. Kromě toho za účelem prokázání výše uvedené příčinné souvislosti platí vyvratitelný předpoklad, že podniky, které jednají ve vzájemné shodě a které zůstávají na trhu aktivní, zohledňují při určování svého chování na trhu informace, které si vyměnily se svými konkurenty⁽²³⁸⁾.
376. Tato kapitola je strukturována takto: Oddíl 6.2.2 uvádí dvě hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže související s výměnou informací. Oddíl 6.2.3 obsahuje návod k relevantnosti povahy vyměňovaných informací pro posouzení podle čl. 101 odst. 1. Oddíl 6.2.4 obsahuje návod k relevantnosti charakteristik výměny informací. Oddíl 6.2.5 obsahuje návod k relevantnosti charakteristik trhu. Oddíl 6.2.6 se vztahuje na výměny informací, které omezují hospodářskou soutěž z hlediska účelu, a oddíl 6.2.7 se vztahuje na výměny informací, které omezují hospodářskou soutěž z hlediska důsledku. Oddíl 6.3 obsahuje návod, jak na výměnu informací použít čl. 101 odst. 3, a v závěru kapitoly je uvedeno několik příkladů, vývojový diagram s postupem vlastního posouzení a tabulkový přehled různých situací výměny informací uvedených v oddíle 6.4.
- 6.2.2. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže vyplývající z výměny obchodně citlivých informací⁽²³⁹⁾
- 6.2.2.1. Tajně dohodnutý výsledek
377. Dojde-li mezi konkurenty na trhu k umělému zvýšení transparentnosti, může výměna obchodně citlivých informací usnadnit koordinaci chování podniků a vést k omezení hospodářské soutěže⁽²⁴⁰⁾. Za prvé, výměna

⁽²³⁴⁾ Ke sdílení údajů motivuje také Evropská strategie pro data.

⁽²³⁵⁾ Rozsudek ze dne 21. ledna 2016, *Eturas a další*, C-74/14, EU:C:2016:42, bod 27, a rozsudek ze dne 4. června 2009, *T-Mobile Netherlands a další*, C-8/08, EU:C:2009:343, body 32 až 33.

⁽²³⁶⁾ Rozsudek ze dne 21. ledna 2016, *Eturas a další*, C-74/14, EU:C:2016:42, body 39 až 40; rozsudek ze dne 19. března 2015, *Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe v. Komise*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 126.

⁽²³⁷⁾ Rozsudek ze dne 26. ledna 2017, *Duravit a další v. Komise*, C-609/13 P, EU:C:2017:46, bod 135, a rozsudek ze dne 12. ledna 2023, *HSBC Holdings a další v. Komise*, C-883/19 P, EU:C:2023:11, bod 123.

⁽²³⁸⁾ Rozsudek ze dne 10. listopadu 2017, *ICAP a další v. Komise*, T-180/15, EU:T:2017:795, bod 57; rozsudek ze dne 4. června 2009, *T-Mobile Netherlands a další*, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 51; rozsudek ze dne 19. března 2015, *Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe v. Komise*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 127, a rozsudek ze dne 8. července 1999, *Hüls v. Komise*, C-199/92 P, EU:C:1999:358, body 161 až 163.

⁽²³⁹⁾ Použití výrazu „hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže“ znamená, že následující popis obav z narušení hospodářské soutěže není výhradní ani vyčerpávající.

⁽²⁴⁰⁾ To platí zejména v případech, kdy je výměnou informací podporováno jiné protisoutěžní ujednání. Viz: rozsudek ze dne 26. ledna 2017, *Duravit a další v. Komise*, C-609/13 P, EU:C:2017:46, bod 134; rozsudek ze dne 7. ledna 2004, *Aalborg Portland a další v. Komise*, věc C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P a C-219/00 P, EU:C:2004:6, bod 281.

informací pravděpodobně usnadní tajnou dohodu, pokud podniku umožní, aby svým konkurentům jakýmkoli způsobem naznačil, jak by se podle jeho názoru měli na trhu chovat nebo jak by podnik na jejich chování zareagoval ⁽²⁴¹⁾.

378. Za druhé, výměna obchodně citlivých informací může sama o sobě umožnit podnikům dospět ke společnému pochopení podmínek koordinace, což může na trhu vést k tajně dohodnutému výsledku. Výměna informací může ohledně nejistot přítomných na trhu vytvořit vzájemně konzistentní očekávání. Na tomto základě pak mohou podniky dospět ke společnému pochopení svého chování na trhu, a to i bez výslovné dohody o koordinaci ⁽²⁴²⁾.
379. Za třetí, výměna obchodně citlivých informací může být použita jako prostředek ke zvýšení vnitřní stability protisoutěžní dohody nebo jednání ve vzájemné shodě. Výměna informací může zajistit dostatečnou transparentnost trhu, aby tajně dohodnuté podniky mohly monitorovat, zda se ostatní podniky od tajně dohodnutého výsledku neodchylují, a tudíž zjistit, kdy a proti komu přijmout odvetná opatření. K takovému monitorování lze využít výměnu aktuálních i historických údajů. To podnikům buď umožní dosáhnout tajně dohodnutého výsledku na trzích, kde by to jinak nebylo možné, nebo to může zvýšit stabilitu tajně dohodnutého výsledku, který již na trhu existuje.

K růstu efektivity mohou vést například algoritmy. Mohou snížit náklady a překážky vstupu na trh. Podniky mohou algoritmy například používat nezávisle k monitorování cen konkurentů a ke sběru informací za účelem vlastního stanovování cen. Algoritmy lze však použít i k monitorování (již existujících) protisoutěžních dohod mezi konkurenty. Pokud jsou algoritmy monitorování cen používány jako součást tajných dohod, mohou zvýšit transparentnost trhu, odhalit cenové odchylky v reálném čase a zefektivnit sankční mechanismy. Podniky mohou rovněž využívat algoritmy koordinace chování, aby se dohodly na základních parametrech hospodářské soutěže. Algoritmy se pak stávají prostředkem k usnadnění tajné dohody (tajná dohoda na základě kódu). Tajná dohoda na základě kódu o základních parametrech hospodářské soutěže je typicky kartelem, tudíž se bez ohledu na podmínky na trhu jedná o omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.

Zacházení s cenovými algoritmy podle práva hospodářské soutěže Unie je založeno na dvou důležitých zásadách.

Za prvé, pokud jsou cenové praktiky při své realizaci offline nezákonné, je vysoce pravděpodobné, že budou nezákonné i při své realizaci online.

Za druhé, podniky zapojené do nezákonných cenových praktik se nemohou vyhnout odpovědnosti na základě tvrzení, že jejich ceny byly určovány algoritmy. Stejně jako zaměstnanec nebo externí konzultant, který pracuje podle instrukcí nebo pod kontrolou podniku, zůstává i algoritmus pod kontrolou podniku, a proto je podnik odpovědný i v případě, že jeho akce vycházejí z algoritmů.

380. Výměnu informací lze využít také jako metodu ke zvýšení vnější stability protisoutěžní dohody nebo jednání ve vzájemné shodě. Výměna informací, která zajišťuje dostatečnou transparentnost trhu, může tajně dohodnutým podnikům umožnit, aby monitorovaly, kde a kdy se na trh pokoušejí vstoupit jiné podniky, a tudíž tajně dohodnutým podnikům umožnit, aby se na tyto nové subjekty na trhu zaměřily.

6.2.2.2. Protisoutěžní uzavření trhu

381. Kromě usnadnění tajné dohody může výměna informací vést také k protisoutěžnímu uzavření trhu, a to buď na tomtéž trhu, na kterém se výměna informací uskutečňuje, nebo na trhu souvisejícím ⁽²⁴³⁾.

⁽²⁴¹⁾ Výměna informací proto může usnadnit tajnou dohodu tím, že přispěje ke vzájemnému pochopení režimu odměn a sankcí, který je pro tajné dohody charakteristický. Taková výměna informací může být buď soukromé, nebo veřejné povahy. Pokud by například podnik soukromě sdělil svým konkurentům, že by měli všichni z nich zvýšit ceny, snížit prodej nebo kapacitu nebo přijímat obchodní rozhodnutí společně, jednalo by se nesporně o protisoutěžní záměr. Pokud by podnik namísto toho o takovém plánu informoval veřejně, bude důsledek pravděpodobně podobný, s výjimkou případu, kdy je možné prokázat, že z těchto informací budou mít prospěch zákazníci, a nikoli pouze samotný podnik, jeho konkurenti nebo investoři. Podniky, jejich konkurenti a investoři mají totiž v rámci tajných dohod zpravidla prospěch z vyšších zisků, zatímco zákazníci trápí.

⁽²⁴²⁾ Viz například rozsudek ze dne 7. listopadu 2019, *Campine a Campine Recycling v. Komise*, T-240/17, EU:T:2019:778, bod 305.

⁽²⁴³⁾ Obavy z uzavření trhu vyplývající z vertikálních dohod viz body 18 až 22 pokynů k vertikálním omezením.

382. K uzavření trhu může dojít, pokud výměna obchodně citlivých informací představuje značné konkurenční znevýhodnění konkurentů, kteří do ní nejsou zapojeni, oproti podnikům, které do ní zapojeny jsou. Tento typ uzavření trhu je možný, jsou-li dotčené informace pro hospodářskou soutěž na trhu strategicky významné a jejich výměna se týká podstatné části relevantního trhu. Může tomu tak být například v případě iniciativ v oblasti sdílení údajů, kdy mají sdílené údaje strategický význam, týkají se velké části trhu a konkurentům je ke sdíleným údajům znemožněn přístup ⁽²⁴⁴⁾.
383. Výměna informací může vést rovněž k protisoutěžnímu uzavření souvisejícího trhu třetím stranám. Například vertikálně integrované společnosti, které si vyměňují informace na předcházejícím trhu, mohou získat tržní sílu a tajně se dohodnout na zvýšení ceny klíčového vstupu pro navazující trh. Takto mohou zvýšit náklady svých konkurentů na navazujícím trhu, což by na navazujícím trhu mohlo vést k protisoutěžnímu uzavření. Podniky, které pro přístup ke sdíleným informacím uplatňují netransparentní a diskriminační podmínky, mohou navíc omezit schopnost třetích stran zjišťovat na souvisejících trzích trendy ohledně potenciálních nových výrobků.

Několik podniků poskytujících finanční služby spotřebitelům může například zřídit sdružení se sdílenou databází obsahující informace o zákaznících. Všichni členové tohoto sdružení přispívají do databáze informacemi a mají přístup k údajům, což jim umožňuje lépe posoudit riziko poskytování finančních služeb novým zákazníkům. Díky výměně informací o zákaznících jsou členům schopni snáze posoudit rizika týkající se těchto zákazníků. To může zase usnadnit vstup nových subjektů na trh, a tudíž být prospěšné pro spotřebitele. Cílem takové databáze není omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1.

Výše popsané sdílené databáze však mohou mít za následek omezení hospodářské soutěže v závislosti na ekonomických podmínkách na relevantním trhu (trzích) a na specifických vlastnostech příslušné databáze. Mezi tyto charakteristiky patří účel databáze a podmínky přístupu k ní a účasti v ní, jakož i typ vyměňovaných informací (například, zda se jedná o informace veřejné, nebo důvěrné; agregované, nebo individualizované; týkající se minulosti, současnosti, nebo budoucnosti; četnost aktualizace databáze a relevantnost informací pro stanovení cen, objemů nebo podmínek poskytování služeb). Databáze, která pokrývá významnou část relevantního trhu a do níž je ostatním konkurentům přístup odepřen nebo poskytnut později, může vytvořit informační asymetrii, která tyto ostatní konkurenty ve srovnání s podniky, které mají do databáze přístup, znevýhodňuje. Obavy z narušení hospodářské soutěže mohou být zmírněny spravedlivými, objektivními, transparentními a nediskriminačními kritérii přístupu ⁽²⁴⁵⁾.

6.2.3. Povaha vyměňovaných informací

6.2.3.1. Obchodně citlivé informace

384. Ustanovení čl. 101 odst. 1 se použije, pokud výměna obchodně citlivých informací může ovlivnit obchodní strategii konkurentů, a tím vytvořit nebo umožnit vytvořit podmínky hospodářské soutěže, které neodpovídají obvyklým podmínkám dotčeného trhu, s ohledem na povahu nabízených výrobků nebo služeb, velikost a počet zapojených podniků a objem tohoto trhu ⁽²⁴⁶⁾. Tak je tomu v případě, kdy výměna informací snižuje nejistotu ohledně fungování dotčeného trhu ⁽²⁴⁷⁾. Ustanovení čl. 101 odst. 1 se použije bez ohledu na to, zda podniky zapojené do výměny budou mít ze své spolupráce nějaký prospěch. Jedná se o informace, které je na trzích s účinnou hospodářskou soutěží pro podnik důležité si chránit, aby si na daném trhu (trzích) udržel nebo zlepšil své konkurenční postavení.

⁽²⁴⁴⁾ Rozsudek ze dne 23. listopadu 2006, *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, body 57 až 58, zdůrazňuje, že k určení, zda je riziko uzavření trhu pravděpodobné, je zásadní analýza základní struktury trhu. Viz rovněž: rozhodnutí Komise ze dne 30. června 2022 ve věci AT.40511, *Insurance Ireland*, kde účastníci výměny informací představovali 98 % relevantního trhu.

⁽²⁴⁵⁾ Není potřeba, aby byl přístup bezplatný. Může být zpoplatněn, pokud je daný poplatek spravedlivý, transparentní a nediskriminační. Kromě toho může být od třetích stran požadováno, aby do databáze také přispívaly údaji. Viz rovněž: rozsudek ze dne 23. listopadu 2006, *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 60.

⁽²⁴⁶⁾ Za výměnu obchodně citlivých informací se nepovažuje, pokud podnik přistupuje k vlastním údajům, například k údajům o uživateli generovaným při používání určité platformy.

⁽²⁴⁷⁾ Rozsudek ze dne 19. března 2015, *Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe v. Komise*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 121, a rozsudek ze dne 12. ledna 2023, *HSBC Holdings a další v. Komise*, C-883/19 P, EU:C:2023:11, bod 115.

385. Za obchodně citlivé informace se zpravidla považují informace o tvorbě cen a čl. 101 odst. 1 může být použitelný i v případě, že výměna informací nemá přímý vliv na ceny placené konečnými uživateli⁽²⁴⁸⁾. Mezi další kategorie potenciálně obchodně citlivých informací patří informace o nákladech, kapacitě, výrobě, množstvích, podílech na trhu, zákaznících, plánech vstoupit na určité trhy nebo z nich odejít nebo informace týkající se jiných důležitých prvků strategie podniku, k jejichž vzájemnému sdělování by podniky působící na skutečně konkurenčním trhu neměly mít motivaci. Skutečnost, že vyměňované informace mohou být nesprávné nebo zavádějící, sama o sobě nevylučuje riziko, že mohou ovlivnit chování konkurentů na trhu⁽²⁴⁹⁾.
386. Informace, které zpravidla obchodně citlivé nejsou, zahrnují například informace týkající se obecného fungování nebo stavu daného odvětví, otázek veřejné politiky nebo regulace (které by mohly být využity například ve vztazích celého odvětví s veřejností nebo v lobbistických iniciativách), technických záležitostí, které nemají důvěrnou povahu a které jsou pro dané odvětví obecně relevantní, jako jsou normy nebo otázky zdraví a bezpečnosti, obecné, nechráněné technologie a související otázky, jako jsou vlastnosti a vhodnost konkrétního zařízení (nikoli však plány konkrétní společnosti začít používat konkrétní zařízení nebo technologii), obecných propagačních příležitostí, které jsou pro dané odvětví obecně relevantní (nikoli však propagačních plánů konkrétní společnosti). Patří sem rovněž nestrategické vzdělávací, technické nebo vědecké údaje, z nichž mají užitek spotřebitelé, a nestrategické informace potřebné k budování nových obchodních partnerství mezi podniky⁽²⁵⁰⁾.
387. Podniky mohou mít oprávněné důvody informovat o stavu a výkonnosti svého podnikání své akcionáře, potenciální investory nebo širokou veřejnost. Na snahu informovat třetí strany nebo veřejnost se však nelze odvolávat, pokud podniky sdělují svým konkurentům obchodně citlivé informace, které by jim na trhu s účinnou hospodářskou soutěží nesdělovaly.
388. Zpravidla a za běžných podmínek hospodářské soutěže nemají podniky motivaci obchodně citlivé informace zveřejňovat. Pokud tak učiní, může to vést k pochybnostem o tom, zda na daném trhu probíhá účinná hospodářská soutěž. Informace, které byly ve veřejném prostoru sděleny z legitimních důvodů, a které se proto staly snadno dostupnými (pokud jde o náklady na přístup k nim) pro všechny konkurenty a zákazníky⁽²⁵¹⁾, obvykle obchodně citlivé nejsou⁽²⁵²⁾.
389. I když se jedná o informace snadno dostupné (například o informace zveřejňované regulačními orgány), může další výměna informací mezi konkurenty ještě více snížit strategickou nejistotu na trhu. Může se jednat například o případ, kdy dochází k výměně informací v méně agregované nebo ve více granulované formě, kdy výměna informací probíhá častěji než jejich zveřejňování nebo kdy jsou k informacím připojeny poznámky, které mohou konkurentům signalizovat žádoucí společné jednání. V takovém případě může výměna informací omezit hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

6.2.3.2. Agregované a individualizované informace

390. Zda jsou informace obchodně citlivé, závisí na jejich užitečnosti pro konkurenty. Zpravidla platí, že informace, které obsahují mnoho detailů a umožňují identifikaci podniků, které je poskytly, jsou obchodně citlivější. Výměna individualizovaných informací může usnadnit společné pochopení trhu a sankčních strategií, protože umožní koordinujícím podnikům snadněji identifikovat subjekty, které se odchylují nebo nově vstupují na trh.

⁽²⁴⁸⁾ Rozsudek ze dne 19. března 2015, *Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe v. Komise*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 123, a rozsudek ze dne 4. června 2009, *T-Mobile Netherlands a další*, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 36.

⁽²⁴⁹⁾ Rozsudek ze dne 15. prosince 2016, *Philips a Philips France v. Komise*, T-762/14, EU:T:2016:738, bod 91.

⁽²⁵⁰⁾ Tento seznam není vyčerpávající.

⁽²⁵¹⁾ Rozsudek ze dne 8. července 2008, *BPB v. Komise*, T-53/03, EU:T:2008:254, bod 236, a rozsudek ze dne 2. února 2022, *Scania v. Komise*, T-799/17, EU:T:2022:48, bod 347. Informace jsou součástí veřejného prostoru, jsou-li dostupné z veřejně přístupných zdrojů. Informace nejsou veřejné, pokud náklady na jejich sběr odrazují ostatní podniky a zákazníky, od toho, aby se o to pokusili. Skutečnost, že na trhu je možné shromáždit některé informace, například od zákazníků, nemusí nutně znamenat, že tyto informace představují údaje o trhu, které jsou konkurentům snadno dostupné. Viz rozsudek ze dne 12. července 2001, *Tate & Lyle a další v. Komise*, T-202/98, T-204/98 a T-207/98, EU:T:2001:185, bod 60.

⁽²⁵²⁾ Viz rozsudek ze dne 5. října 2020, *Casino, Guichard-Perrachon a AMC v. Komise*, T-249/17, EU:T:2020:458, body 263 až 267, a rozsudek ze dne 30. září 2003, *Atlantic Container Line a další v. Komise*, T-191/98, T-212/98 až T-214/98, EU:T:2003:245, bod 1 154. Viz rovněž bod 398, kde je vysvětleno, že zveřejnění může být v některých případech součástí komunikačního kanálu mezi konkurenty, kterým jsou signalizovány budoucí záměry chovat se na trhu určitým způsobem nebo který představuje kontaktní bod pro koordinaci mezi konkurenty, a může tak spadat do působnosti čl. 101 odst. 1.

391. Pokud je přiřazení informací jednotlivým podnikům dostatečně obtížné nebo nejisté nebo pokud jsou údaje agregovány pro celou řadu různých výrobků, zejména pokud výrobky mají odlišné vlastnosti nebo patří k různým trhům, je méně pravděpodobné, že výměna agregovaných informací povede k omezení hospodářské soutěže. Pokud agregované informace o trhu (jako jsou údaje o prodeji, o kapacitách, o nákladech na vstupy a komponenty) shromažďuje a zveřejňuje obchodní sdružení nebo společnost zabývající se průzkumem trhu, může to přinést výhody jak konkurentům, tak zákazníkům, protože jim to ušetří náklady a umožní získat jasnější celkový obraz o hospodářské situaci v daném odvětví. Takové shromažďování a zveřejňování informací může jednotlivým konkurentům umožnit, aby se rozhodovali na základě lepších informací, a mohli tak účinně přizpůsobit svou individuální konkurenční strategii podmínkám na trhu. Výměna agregovaných informací k omezení hospodářské soutěže pravděpodobně nepovede, ledaže by k ní docházelo mezi relativně malým počtem podniků, které mají na relevantním trhu dostatečně velký podíl⁽²⁵³⁾. Nelze však vyloučit možnost, že výměna agregovaných informací a údajů může usnadnit tajně dohodnutý výsledek na trzích, které se vyznačují specifickými charakteristikami.

Například pokud si podniky, které jsou součástí velmi těsného a stabilního oligopolu, vyměňují agregované informace o cenách, může jim zjištění tržní ceny pod určitou úrovní umožnit vyvodit závěr, že se jeden z nich odchýlil od tajně dohodnutého výsledku, a přijmout odvetná opatření na celém trhu. Jinými slovy, k udržení stabilní tajné dohody nemusí podniky ve velmi těsném a stabilním oligopolu vždy vědět, kdo se odchýlil; může postačovat zjištění, že se „někdo“ odchýlil.

392. V závislosti na okolnostech může být výměna nezpracovaných údajů méně obchodně citlivá než výměna údajů, které již byly zpracovány do smysluplných informací. Výměna nezpracovaných údajů může být méně obchodně citlivá, zejména pokud každá strana používá vlastní (chráněnou) metodu jejich zpracování.

6.2.3.3. Stáří informací

393. V mnoha odvětvích informace poměrně rychle zastarávají, a ztrácejí tak svůj obchodně citlivý charakter. Výměna historických údajů k tajně dohodnutému výsledku pravděpodobně nepovede, jelikož není pravděpodobné, že by naznačovala zamýšlené chování konkurentů nebo usnadňovala společné pochopení trhu⁽²⁵⁴⁾. V zásadě platí, že čím jsou informace starší, tím méně bývají užitečné pro včasné odhalení odchylek, a tedy jako prostředek k vytvoření věrohodné hrozby rychlé odvety⁽²⁵⁵⁾. Je však potřeba individuálně posoudit relevanci daných informací⁽²⁵⁶⁾.
394. Zda se jedná o historické informace, závisí na konkrétních vlastnostech relevantního trhu, četnosti vyjednávání o prodeji a nákupu v tomto odvětví a stáří informací, z nichž dané odvětví obvykle vychází pro účely obchodních rozhodnutí. Informace lze například považovat za historické, jsou-li několikrát starší než průměrná délka cenových cyklů nebo platnosti smluv v daném odvětví, přičemž posledně jmenované naznačuje četnost (opětovného) sjednávání cen. Naopak výměna aktuálních informací může mít pro hospodářskou soutěž omezující důsledky, zejména pokud slouží k umělému zvýšení transparentnosti pro konkurenty, nikoli pro spotřebitele.

Například pokud podniky za účelem optimalizace strategických obchodních rozhodnutí pro své značky obvykle vycházejí z údajů o preferencích spotřebitelů (nákupy nebo jiné volby) za poslední rok, budou informace za toto období zpravidla z obchodního hlediska citlivější než starší údaje. V takovém případě se informace týkající se posledního roku za „historické“ nepovažují.

⁽²⁵³⁾ Například v případě těsného oligopolu.

⁽²⁵⁴⁾ Obchodní sdružení mohou shromažďovat historické údaje s cílem poskytnout vstupní informace pro přezkumy veřejné politiky nebo analyzovat výsledky těchto přezkumů.

⁽²⁵⁵⁾ Například v minulých případech Komise považovala výměnu údajů specifických pro daný podnik a starších než jeden rok za historické údaje, které hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 neomezují, zatímco informace méně než jeden rok staré považovala za aktuální; rozhodnutí Komise ve věci IV/31.370, *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, 50. bod odůvodnění; rozhodnutí Komise ve věci IV/36.069, *Wirtschaftsvereinigung Stahl* (Úř. věst. L 1, 3.1.1998, s. 10, 17. bod odůvodnění).

⁽²⁵⁶⁾ V rozsudku ze dne 12. července 2019, *Sony a Sony Electronics v. Komise*, T-762/15, EU:T:2019:515, bod 127, měl Tribunál za to, že za okolností dané věci je znalost minulých výsledků aukcí pro konkurenty vysoce relevantní informací, a to jak pro účely monitorování, tak s ohledem na budoucí smlouvy.

V kontextu stabilního, nesložitěho trhu, na nějž je velmi obtížné vstoupit, může výměna informací z nedávné doby mezi blízkými konkurenty rovněž vést k tajným dohodám. Například výměna podrobných informací o nedávných prodejkách může snížit nejistotu ohledně budoucího tržního chování konkurentů a umožnit stranám, aby své budoucí tržní chování odpovídajícím způsobem přizpůsobily.

6.2.4. Charakteristika výměny obchodně citlivých informací

395. Ustanovení čl. 101 odst. 1 se použije na situace, kdy si konkurenti vyměňují obchodně citlivé informace na dvoustranné nebo mnohostranné úrovni. Taková výměna informací zahrnuje ujednání o sdílení údajů, na jejichž základě dva nebo více konkurentů vloží údaje do společné databáze a získají přístup k některým nebo všem údajům poskytnutým jinými konkurenty. Pokud se výměny informací účastní dva nebo více konkurentů, nemusí být nutné ji přesně kvalifikovat jako dohodu mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků nebo jednání ve vzájemné shodě⁽²⁵⁷⁾. Za určitých okolností může navíc jednostranné sdělení informací nebo jejich nepřímá výměna rovněž představovat jednání ve vzájemné shodě spadající do působnosti čl. 101 odst. 1.

6.2.4.1. Jednostranné sdělení informací

396. Situace, kdy jeden podnik sdělí obchodně citlivé informace konkurentovi, který o ně požádal nebo je přinejmenším přijme, může představovat jednání ve vzájemné shodě, pokud tento konkurent na základě takového sdělení jedná a pokud mezi sdělením a následným jednáním konkurenta na trhu existuje příčinná souvislost⁽²⁵⁸⁾. Jestliže byt jeden podnik sdělí svým konkurentům obchodně citlivé informace, snižuje se pro tyto konkurenty strategická nejistota ohledně budoucího fungování trhu a zvyšuje se pravděpodobnost omezení hospodářské soutěže a tajného jednání, s výjimkou případu, kdy se konkurenti od sdělení těchto informací veřejně distancují⁽²⁵⁹⁾. K jednostrannému sdělení může dojít například prostřednictvím (chatových) zpráv, e-mailů, telefonních hovorů, příspěvků do sdíleného algoritmického nástroje, schůzek atd. Není podstatné, zda obchodně citlivé informace jednostranně sdělil pouze jeden podnik, nebo všechny zúčastněné podniky.
397. Pokud podnik obdrží od svého konkurenta během schůzky nebo jiného typu kontaktu obchodně citlivé informace, předpokládá se, že tyto informace zohlední a přizpůsobí jim své chování na trhu, s výjimkou případu, kdy se od nich veřejně distancuje (například jasným prohlášením, že si nepřeje tyto informace přijmout⁽²⁶⁰⁾) nebo je oznámí správním orgánům.

Například účast na schůzce⁽²⁶¹⁾, kde podnik sdělí své cenové plány konkurentům, aniž by se od toho tito konkurenti veřejně distancovali, pravděpodobně spadá pod čl. 101 odst. 1, a to i v případě, že k výslovné dohodě o zvýšení cen nedojde⁽²⁶²⁾. Podobně tak zadání cenového pravidla do sdíleného algoritmického nástroje (například pravidlo dorovnat nejnižší cenu na určité internetové platformě nebo v určitém obchodě zvýšením o 5 % nebo dorovnat cenu určitého konkurenta snížením o 5 %) bude pravděpodobně rovněž spadat pod čl. 101 odst. 1, a to i v případě, že k výslovné dohodě o sladění budoucích cen nedojde.

Naproti tomu, pokud jeden podnik zašle e-mailovou zprávu na osobní e-mailové adresy zaměstnanců jiných podniků, neznamená to samo o sobě, že příjemci byli s obsahem této zprávy seznámeni⁽²⁶³⁾. Ve světle jiných objektivních

⁽²⁵⁷⁾ Viz rozsudek ze dne 23. listopadu 2006, *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, body 31 až 32.

⁽²⁵⁸⁾ Viz rozsudek ze dne 15. března 2000, *Cimenteries CBR a další v. Komise*, T-25/95, EU:T:2000:77, bod 1 849, a rozsudek ze dne 4. června 2009, *T-Mobile Netherlands a další*, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 51.

⁽²⁵⁹⁾ Viz stanovisko generální advokátky Kokottové ze dne 19. února 2009, *T-Mobile Netherlands a další*, C-8/08, EU:C:2009:110, bod 54. Distancování: viz rozsudek ze dne 20. ledna 2016, *Toshiba Corporation v. Komise*, C-373/14 P, body 62 až 63. Viz dále bod 410.

⁽²⁶⁰⁾ Viz rozsudek ze dne 21. ledna 2016, *Eturas a další*, C-74/14, EU:C:2016:42, bod 48; rozsudek ze dne 8. července 1999, *Hüls v. Komise*, C-199/92 P, EU:C:1999:358, bod 162; rozsudek ze dne 8. července 1999, *Komise v. Anic Partecipazioni*, C-49/92 P, EU:C:1999:356, bod 121.

⁽²⁶¹⁾ Viz rozsudek ze dne 4. června 2009, *T-Mobile Netherlands a další*, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 59.

⁽²⁶²⁾ Viz rozsudek ze dne 12. července 2001, *Tate & Lyle a další v. Komise*, T-202/98, T-204/98 a T-207/98, EU:T:2001:185, bod 54.

⁽²⁶³⁾ Rozsudek ze dne 21. ledna 2016, *Eturas a další*, C-74/14, EU:C:2016:42, body 39 až 40.

a konzistentních indicií lze vycházet z domněnky, že se adresáti s obsahem zprávy skutečně seznámili a informace vzali v úvahu, ale musí jim být ponechána možnost tuto domněnku vyvrátit ⁽²⁶⁴⁾.

398. Skutečnost, že podnik sdělí obchodně citlivé informace prostřednictvím veřejného oznámení (například prostřednictvím příspěvku na veřejně přístupných internetových stránkách, prohlášení na veřejné akci nebo v novinách), sama o sobě nevylučuje, že toto oznámení může představovat jednání ve vzájemné shodě ve smyslu čl. 101 odst. 1. Zveřejnění může být v některých případech součástí komunikačního kanálu mezi konkurenty, kterým jsou signalizovány budoucí záměry chovat se na trhu určitým způsobem nebo který představuje kontaktní bod pro koordinaci mezi konkurenty, a může tak spadat do působnosti čl. 101 odst. 1. Ani skutečnost, že strany vyměňující si informace stejný typ informací sdělily již dříve (například prostřednictvím novin nebo na svých veřejných internetových stránkách), neznamená, že by následná neveřejná výměna informací neomezovala hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 ⁽²⁶⁵⁾.

Typickým příkladem jednostranného sdělení informací ve veřejném prostoru je reklama provozovatelů čerpacích stanic na jejich aktuální maloobchodní ceny (nebo například reklama maloobchodníků na ceny potravin v obchodech). Neexistuje-li zároveň žádná protisoutěžní dohoda nebo jednání ve vzájemné shodě, je taková reklama pro spotřebitele prospěšná, neboť jim pomáhá porovnat před natankováním ceny jednotlivých stanic (nebo porovnat ceny potravin v obchodech před tím, než se rozhodnou, kde nakoupit), i když se díky takové reklamě mohou o cenách svých blízkých konkurentů informovat i další konkurenční stanice.

Mezi jiné formy jednostranného sdělení informací ve veřejném prostoru lze zařadit oznámení, která mohou naznačovat existenci případného souvisejícího protisoutěžního jednání ve vzájemné shodě.

Například v daném odvětví může být veřejně známo, že náklady na dodávky rostou. Na veřejných jednáních, jako jsou zasedání příslušného obchodního sdružení, mohou účastníci na tento jev upozornit. Konkurenti mohou poukazovat na rostoucí náklady na dodávky – protože to je veřejně známé, nesmí ale veřejně vyjádřit svou individuální reakci na tyto rostoucí náklady, neboť by tím snížili nejistotu ohledně svého chování na trhu ⁽²⁶⁶⁾. Totéž platí pro případy, kdy představitelé společností komentují prostřednictvím jednostranných veřejných oznámení události na trhu a sdělují své strategie, jak budou na měnící se tržní podmínky reagovat. Strategii, kterou podniky hodlají zaujmout na vnitřním trhu, musejí určovat samostatně. To znamená, že každý konkurent se musí samostatně rozhodnout i o tom, jak bude na rostoucí náklady na dodávky reagovat.

399. Existuje rovněž rozdíl mezi tím, když konkurenti získávají informace nezávisle nebo jednají o budoucích cenách se zákazníky nebo třetími stranami, a tím, když před stanovením vlastních cen jednají o cenových faktorech s jinými konkurenty ⁽²⁶⁷⁾.
400. Jak je vysvětleno v bodě 425, sdělení určitých informací ve veřejném prostoru může zákazníkům usnadnit jejich nákupní rozhodnutí. Tento růst efektivnosti je však méně pravděpodobný, pokud se informace týkají budoucích záměrů. U veřejných informací může být méně pravděpodobné, že povedou k růstu efektivnosti, pokud se týkají parametrů, jichž nakonec nemusí být dosaženo, a nezavazují podnik vůči jeho zákazníkům ⁽²⁶⁸⁾.

Například jednostranné veřejné oznámení zmiňující záměry týkající se budoucích cen (na rozdíl od sdělení již přijatého rozhodnutí změnit ceny k určitému datu v blízké budoucnosti) nezavazuje podnik, který takové oznámení učiní, vůči jeho zákazníkům, ale jeho konkurentům může dát signály týkající se jeho zamýšlené strategie na trhu. Tak tomu bude zejména v případě, že jsou tyto informace dostatečně konkrétní. Taková oznámení proto zpravidla nejsou pro spotřebitele přínosná a mohou usnadnit tajné dohody.

⁽²⁶⁴⁾ V rozsudku ze dne 21. ledna 2016, *Eturas a další*, C-74/14, EU:C:2016:42, bod 41, Soudní dvůr uvedl příklady prostředků k vyvrácení této domněnky: prokázáním, že adresát zprávu neobdržel, že se na předmětnou část zprávy nepodíval nebo se na zprávu podíval až po určité době od odeslání.

⁽²⁶⁵⁾ Viz rovněž bod 389.

⁽²⁶⁶⁾ Viz například rozsudek ze dne 14. března 2013, *Dole Food Company a Dole Germany v. Komise*, T-588/08, EU:T:2013:130, body 291 až 295.

⁽²⁶⁷⁾ Rozsudek ze dne 24. září 2019, *HSBC Holdings a další v. Komise*, T-105/17, EU:T:2019:675, bod 144.

⁽²⁶⁸⁾ Viz například rozhodnutí Komise ze dne 7. července 2016 ve věci AT.39850, *Container Shipping*, 40. až 43. bod odůvodnění.

Jednostranná veřejná oznámení mohou svědčit o skryté protisoutěžní dohodě nebo jednání ve vzájemné shodě. Například na trhu, kde působí pouze několik konkurentů a pro nové subjekty je obtížné na něj vstoupit, se podniky, které neustále zveřejňují informace, jež pro spotřebitele nemají žádný zjevný přínos (například informace o nákladech na výzkum a vývoj, nákladech na přizpůsobení se požadavkům na ochranu životního prostředí atd.), mohou podílet na omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1. Jednostranná veřejná oznámení mohou být použita k realizaci nebo monitorování jejich tajných ujednání. To, zda je takové omezení skutečně zjištěno, bude záviset na všech okolnostech konkrétního případu.

6.2.4.2. Nepřímá výměna informací

401. Výměna obchodně citlivých informací mezi konkurenty může probíhat prostřednictvím třetí strany, jako je třetí strana poskytující služby (včetně provozovatele platformy nebo poskytovatele optimalizačního nástroje), společného zástupce (například obchodní organizace), dodavatele nebo zákazníka ⁽²⁶⁹⁾ nebo sdíleného algoritmu (dále společně jen „třetí strana“). Stejně jako v případě přímé výměny informací může jejich nepřímá výměna rovněž snížit nejistotu ohledně jednání konkurentů a vést na trhu k tajně dohodnutému výsledku. Tajná dohoda je v takových případech buď usnadněna, nebo vynucena prostřednictvím třetí strany. V závislosti na okolnostech daného případu mohou být za takovou dohodu odpovědní jak zúčastnění konkurenti, tak třetí strana. Zákaz stanovený v čl. 101 odst. 1 není zaměřen pouze na účastníky dohod nebo jednání ve vzájemné shodě, kteří působí na trzích, jež jsou těmito dohodami nebo jednáním dotčeny ⁽²⁷⁰⁾.
402. Pokud k výměně obchodně citlivých informací dochází nepřímo, je třeba provést individuální analýzu role každého účastníka, aby bylo možné určit, zda taková výměna představuje protisoutěžní dohodu nebo jednání ve vzájemné shodě a kdo nese za danou tajnou dohodu odpovědnost. Při tomto posouzení je potřeba zohlednit zejména to, do jaké míry jsou si poskytovatelé nebo příjemci těchto informací vědomi výměny informací mezi jinými jejich poskytovateli nebo příjemci a třetí stranou.

Lze rozlišit několik situací:

Určitý typ nepřímé výměny informací se označuje jako ujednání hvězdicového typu. Například společný výrobce nebo dodavatel může působit jako centrální bod pro předávání informací několika distributorům nebo maloobchodníkům nebo distributor nebo maloobchodník může působit jako centrální bod pro předávání informací několika výrobcům nebo dodavatelům. Jako centrální bod může působit rovněž online platforma, které usnadňuje, koordinuje nebo vynucuje výměnu informací mezi jejími uživateli z řad podniků, například za účelem zajištění určitých marží nebo úrovní cen. Platformy mohou být také použity k zavedení technických opatření, která brání jejím uživatelům nabízet nižší ceny nebo jiné výhody konečným zákazníkům.

K nepřímé výměně informací může docházet rovněž prostřednictvím sdíleného optimalizačního algoritmu, který přijímá obchodní rozhodnutí na základě obchodně citlivých údajů poskytovaných konkurenty. Zatímco použití veřejně dostupných údajů pro algoritmičtý software je legální, agregace obchodně citlivých informací do nástroje pro tvorbu cen nabízeného jednou IT společností, k němuž mají přístup různí konkurenti, by mohla představovat horizontální tajnou dohodu.

403. Konkurenti, kteří si vyměňují obchodně citlivé informace nepřímo (prostřednictvím třetí strany), proto mohou porušovat článek 101. Tak tomu bude v případě, kdy podnik, který sdílí obchodně citlivé informace, udělil třetí straně výslovný nebo tichý souhlas k tomu, že může tyto informace sdílet s jeho konkurenty, nebo pokud uvedený podnik zamýšlel prostřednictvím třetí strany sdílet obchodně citlivé informace svým konkurentům. Může se jednat rovněž o případ, kdy podnik, který sdílí obchodně citlivé informace, mohl rozumně předvídat, že třetí strana bude tyto informace sdílet s jeho konkurenty, a byl připraven podstoupit z toho plynoucí riziko ⁽²⁷¹⁾. Konkurent, který dostává obchodně citlivé informace, by se na uvedeném porušení rovněž podílel

⁽²⁶⁹⁾ Právo hospodářské soutěže nebrání zákazníkům v tom, aby nezávisle sdělili cenovou nabídku jednoho dodavatele jinému dodavateli za účelem získání lepších obchodních podmínek, jako je nižší cena. Tyto případy musí být odlišeny od situací, kdy je zákazník s protisoutěžním ujednáním mezi dodavateli obeznámen a sděluje informace za účelem realizace takového ujednání.

⁽²⁷⁰⁾ Rozsudek ze dne 10. listopadu 2017, ICAP a další v. Komise, T-180/15, EU:T:2017:795, bod 103; rozsudek ze dne 22. října 2015, AC-Treuhand v. Komise, C-194/14 P, EU:C:2015:717, body 27 a 34 až 35. Viz rovněž rozsudek ze dne 30. března 2022, Air Canada v. Komise, T-326/17, EU:T:2022:177, body 370 až 371, v němž Tribunál konstatoval, že odpovědnost těchto třetích stran nezávisí na tom, zda v rámci ujednání hrály úlohu prostředníka a placeného zprostředkovatele. Viz rovněž bod 454.

⁽²⁷¹⁾ Rozsudek ze dne 21. července 2016, VM Remonts a další, C-542/14, EU:C:2016:578, bod 31.

a byl by za něj odpovědný, pokud by věděl o protisoutěžních cílech podniku, který tyto informace sdílí, a třetí strany, a svým jednáním zamýšlel k dosažení uvedených cílů přispět. Porušení se naopak nedopouští podnik, který tyto informace sdílí, pokud obchodně citlivé informace tohoto podniku získá třetí strana, a aniž by tento podnik informovala, předá je jeho konkurentům, nebo pokud podnik nemohl rozumně předvídat, že tyto informace budou předány ⁽²⁷²⁾.

404. Podobně může být za dané porušení odpovědná i třetí strana, která předává obchodně citlivé informace podniků, pokud svým jednáním zamýšlí přispět ke společným cílům účastníků této výměny informací a věděla o faktickém plánovaném nebo uplatňovaném jednání jiných podniků při sledování těchto protisoutěžních cílů, nebo takové jednání mohla rozumně předvídat a byla připravena podstoupit z toho plynoucí riziko ⁽²⁷³⁾.

6.2.4.3. Četnost výměny obchodně citlivých informací

405. Častá výměna informací, která usnadňuje jak lepší společné pochopení trhu, tak i sledování odchylek, zvyšují riziko tajně dohodnutého výsledku. Na nestabilních trzích může být k usnadnění tajně dohodnutého výsledku nezbytná častější výměna informací než na trzích stabilních. Na trzích, kde jsou používány dlouhodobé smlouvy (které svědčí o nepříliš častém vyjednávání o prodeji a nákupu), k dosažení tajně dohodnutého výsledku zpravidla stačí méně častá výměna informací. Naproti tomu na trzích, kde jsou používány krátkodobé smlouvy, které naznačují časté opakované vyjednávání, nemusí být nízká četnost výměny informací k dosažení tajně dohodnutého výsledku dostatečná ⁽²⁷⁴⁾. Obecně platí, že četnost, s jakou si je potřeba informace vyměňovat, aby se dosažení tajně dohodnutého výsledku usnadnilo, závisí také na povaze, stáří a míře agregace těchto informací ⁽²⁷⁵⁾. Vzhledem k tomu, jak pro obchodní rozhodování roste význam údajů v reálném čase, je nejvyšší konkurenční výhodou automatizovaná výměna informací v reálném čase. Co představuje častou, či méně častou výměnu informací, závisí na okolnostech a dotčeném trhu ⁽²⁷⁶⁾.

6.2.4.4. Opatření ke snížení rizika porušování práva hospodářské soutěže

406. Podniky, které si přejí (nebo potřebují) vyměňovat obchodně citlivé informace, by měly zavést opatření, které přístup k těmto informacím omezí nebo kontrolují způsob jejich využívání ⁽²⁷⁷⁾. Podniky by rovněž měly zvážit omezení výměny informací na to, co je nezbytné pro zamýšlený účel.
407. Podniky mohou pro příjem a zpracování informací využívat například tzv. čisté týmy nebo správce. Čistým týmem se obecně rozumí omezená skupina osob v podniku, které se nepodílejí na jeho obchodních operacích a ve vztahu k obchodně citlivým informacím jsou vázány přísnými protokoly o důvěrnosti ⁽²⁷⁸⁾. Správce je nezávislá třetí strana, která poskytuje podniku služby. Čistý tým nebo správce lze také využít pro plnění jiných forem dohod o horizontální spolupráci, aby se zajistilo, že informace poskytované pro účely takové spolupráce jsou vyměňovány výhradně na základě skutečné potřeby a agregovaně.
408. Účastníci recipročního ujednání o sdílení údajů, jako je datový fond, by měli mít v zásadě přístup pouze ke svým vlastním informacím a ke konečným agregovaným informacím ostatních účastníků. Technickými a praktickými opatřeními lze zajistit, aby účastník nemohl získat obchodně citlivé informace od jiných účastníků jednotlivě. Správou datového fondu může být pověřen správce, který, pokud jde o informace získané od

⁽²⁷²⁾ Rozsudek ze dne 21. července 2016, *VM Remonts a další*, C-542/14, EU:C:2016:578, bod 30. Viz rovněž bod 406, který vysvětluje, že se má za to, že příjemce obchodně citlivých informací tyto informace zohlednil, s výjimkou případu, kdy se od nich distancuje jasným prohlášením, že si nepřije tyto informace přijmout, nebo tím, že je oznámí správním orgánům.

⁽²⁷³⁾ Rozsudek ze dne 10. listopadu 2017, *ICAP a další v. Komise*, T-180/15, EU:T:2017:795, bod 100.

⁽²⁷⁴⁾ Například nízká četnost uzavírání smluv může snížit možnost odvetných opatření.

⁽²⁷⁵⁾ V závislosti na struktuře trhu a celkovém kontextu výměny informací nelze vyloučit, že pro to, aby se podniky vzájemně shodly na svém chování na trhu, může postačovat i jediná výměna informací; viz rozsudek ze dne 4. června 2009, *T-Mobile Netherlands a další*, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 59.

⁽²⁷⁶⁾ Například na některých trzích, jako jsou online tržiště nebo maloobchodní prodej benzinu, se o ceně rozhoduje několikrát denně. Na jiných trzích podniky své ceny mění jen několikrát ročně. Čtvrtletní výměnu informací v prvním případě považovat za častou nelze, zatímco v druhém případě ano. Na některých finančních trzích dochází k obchodování s tak vysokou četností, že informace zveřejňované denně lze považovat za méně časté.

⁽²⁷⁷⁾ Taková opatření mohou být již vyžadována za účelem dodržování obecného nařízení o ochraně osobních údajů, pokud výměna informací zahrnuje osobní údaje.

⁽²⁷⁸⁾ Viz rozhodnutí Komise ze dne 24. dubna 2018 ve věci M.7993, *Altice/PT Portugal*, bod 53.

účastníků datového fondu, podléhá přísným pravidlům důvěrnosti. Podniky, které spravují datový fond, by měly rovněž zajistit, aby byly shromažďovány pouze informace, které jsou nezbytné pro naplnění jeho legitimního účelu.

409. Podniky mohou přijmout další opatření ke snížení rizika výměny obchodně citlivých informací během interakce s (potenciálními) konkurenty. Před plánovanými kontakty by podniky měly důkladně přezkoumat program jednání a účel schůzky nebo telefonního hovoru, aby zajistily, že potenciální rizika týkající se výměny obchodně citlivých informací budou předem identifikována a že k jejich zamezení budou přijata vhodná opatření. Podniky se mohou rovněž rozhodnout, že se schůzky (schůzek) nebo telefonního hovoru (hovorů) zúčastní za přítomnosti právníka specializovaného na právo hospodářské soutěže. Během kontaktů by se účastníci měli držet programu jednání a v případě sdělení nebo výměny obchodně citlivých informací by měli vznést námitky, zajistit, aby jejich námitky byly zaznamenány v zápisu z jednání nebo telefonního hovoru, a pokud i přes jejich námitky k výměně informací dojde, měli by se od toho veřejně distancovat (viz bod 410). Pokud je bezprostředně po každém kontaktu vypracován a rozeslán přesný zápis z jednání, mohou podniky rychle zjistit, zda nedošlo k neúmyslné výměně obchodně citlivých informací, a okamžitě vznést proti zápisu námitky.
410. Během kontaktů se podnik může od jakékoli protisoutěžní výměny obchodně citlivých informací veřejně distancovat tím, že ostatním účastníkům této výměny jasně sdělí svůj nesouhlas. Ke zjištění toho, zda se podnik skutečně distancoval, je důležité, jak jeho záměry pochopili ostatní účastníci této výměny informací. Například podnik, který se chce distancovat, může okamžitě a jasně prohlásit, že se diskusí na dané téma nemůže účastnit, a požádat o okamžitou změnu tématu. Jsou-li jeho námitka a žádost ignorovány, měl by podnik ze schůzky okamžitě odejít nebo telefonní hovor okamžitě ukončit takovým způsobem, aby byl všem přítomným důvod jeho odchodu zřejmý. Podniky by měly zajistit, aby jejich námitky a odchod ze schůzky či ukončení hovoru byly zaznamenány ve společném zápisu z jednání, nebo pokud takový zápis neexistuje, aby tato fakta uvedly ve svých vlastních poznámkách z daného kontaktu.
411. Podniky mohou k omezení rizik spojených se sdělováním obchodně citlivých informací přijmout rovněž příslušná opatření (viz bod 398). Před sdělením obchodně citlivých informací musí podniky ověřit, zda tyto informace skutečně slouží zamýšlenému legitimnímu účelu a zda je míra podrobnosti jejich sdělení pro tento účel nezbytná. Zveřejnění obchodně citlivých informací o plánovaném chování v oblasti cen a množství snižuje strategickou nejistotu na trhu a může vést k tajně dohodnutému výsledku. Agregované a historické informace jsou zpravidla méně strategické. Jakékoli oznámené strategické informace by měly být rovněž omezeny na samotný podnik a neměly by se vztahovat na celý sektor nebo odvětví. Podniky by se zejména měly vyvarovat veřejných oznámení strategických kroků, které jsou závislé na jednání jejich (potenciálních) konkurentů. V závislosti na kontextu mohou podniky, které čelí veřejným oznámením konkurentů, jež prozrazují obchodně citlivé informace, snížit riziko porušení práva hospodářské soutěže tím, že se od těchto oznámení veřejně distancují nebo je nahlásí orgánům veřejné správy.

Například tři podniky A, B a C si konkurují na určitém maloobchodním trhu a čelí rostoucím nákladům. Podnik A by neměl veřejně prohlašovat, že pokud podniky B a C tyto rostoucí náklady přenesou rovněž na spotřebitele, bude toto odvětví i nadále ziskové. Neměl by ani oznamovat, že je žádoucí, aby podniky B a C tyto náklady přenesly. Podobně by podnik A neměl veřejně oznamovat, že nebude schopen přenesení těchto rostoucích nákladů na spotřebitele zabránit, neboť podniky B a C hodlají učinit totéž.

6.2.5. Charakteristiky trhu

412. Pravděpodobnost, že výměna informací povede k tajné dohodě nebo k uzavření trhu, závisí na charakteristikách trhu. Tyto charakteristiky trhu může ovlivnit i samotná výměna informací. Mezi relevantní charakteristiky trhu v tomto ohledu patří mimo jiné úroveň jeho transparentnosti, počet podniků, které na něm působí (koncentrace trhu), zda pro vstup na něj existují překážky, zda je výrobek nebo služba, jichž se výměna informací týká, homogenní, zda jsou zúčastněné podniky podobné (složitost trhu) a stabilita podmínek poptávky a nabídky na trhu ⁽²⁷⁹⁾.

⁽²⁷⁹⁾ Tento seznam charakteristik trhu není vyčerpávající; pro posouzení konkrétní výměny informací mohou být důležité i další jeho charakteristiky.

Následující seznam relevantních charakteristik trhu není vyčerpávající, neboť pro posouzení konkrétní výměny informací mohou být důležité i další jeho charakteristiky.

Transparentnost: Čím je trh transparentnější, tím menší je nejistota ohledně případné konkurence, a další výměny informací jsou tedy ještě problematictější ⁽²⁸⁰⁾.

Koncentrace trhu: Dospět ke společnému pochopení podmínek koordinace a monitorovat odchylky je snazší na trzích, kde působí pouze několik konkurentů. Pokud je trh vysoce koncentrovaný, může výměna určitých informací, zejména v závislosti na jejich typu, umožnit podnikům zjistit postavení na trhu a obchodní strategii jejich jednotlivých konkurentů, čímž na trhu dojde k narušení soutěže a zvýší se pravděpodobnost tajné dohody, nebo ji to dokonce usnadní. Na druhou stranu, pokud je trh roztržitý, nemusí výměna informací mezi konkurenty konkurenční charakter trhu ovlivnit, nebo pro něj může být dokonce pozitivní ⁽²⁸¹⁾.

Překážky pro vstup na trh: Pokud pro vstup na trh existují překážky, je pro vnější subjekty obtížnější narušit tajně dohodnutý výsledek tím, že na trh vstoupí a budou na něm prodávat levněji než tajně dohodnuté subjekty, které na tomto trhu již působí. Překážky pro vstup proto zvyšují pravděpodobnost dosažení tajně dohodnutého výsledku na trhu a jeho udržení.

Složitost trhu: Pokud mají podniky podobné náklady, zákazníky, podíly na trhu, sortiment výrobků, kapacity atd., pak s větší pravděpodobností dospějí ke společnému pochopení podmínek koordinace, jelikož jejich motivace jsou více sladěné. Stejně tak může být snazší dosáhnout tajně dohodnutého výsledku u ceny jednoho homogenního výrobku než u řady cen na trhu s mnoha různorodými výrobky, i když technický rozvoj, jako je používání nástrojů pro sledování cen, může usnadnit tajné dohody i u různorodých výrobků.

Stabilita trhu: Tajně dohodnuté výsledky jsou rovněž pravděpodobnější, pokud jsou podmínky poptávky a nabídky na trhu poměrně stabilní. Nestálá poptávka, značný vnitřní růst některých podniků na trhu nebo skutečnost, že na něj často vstupují nové podniky, mohou naznačovat, že pro vznik koordinace trh není dostatečně stabilní ⁽²⁸²⁾, nebo může být k vlivu koordinace na hospodářskou soutěž potřeba častější výměna informací.

6.2.6. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu

413. Jak je uvedeno v oddíle 1.2.4, některé dohody samy o sobě a s ohledem na obsah svých ustanovení, své cíle a hospodářský a právní kontext, jehož jsou součástí, vykazují dostatečný stupeň škodlivosti pro hospodářskou soutěž, takže jejich důsledky není nutné posuzovat. Výměna informací bude považována za omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, zejména pokud jsou informace obchodně citlivé a jejich výměna může mezi účastníky odstranit nejistotu, pokud jde o načasování, rozsah a podrobnosti změn, které hodlají dotčené podniky ve svém chování na trhu učinit ⁽²⁸³⁾. Při posuzování toho, zda výměna informací představuje omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, bude Komise věnovat zvláštní pozornost jejímu obsahu, cílům a právnímu a hospodářskému kontextu, v němž probíhá ⁽²⁸⁴⁾. Při posuzování tohoto kontextu je třeba vzít v úvahu povahu dotčeného zboží nebo služeb, jakož i skutečné podmínky fungování a struktury daného trhu (trhů) ⁽²⁸⁵⁾.
414. K tajně dohodnutému výsledku může vést zejména výměna informací týkajících se budoucího chování podniků, pokud jde o ceny nebo množství ⁽²⁸⁶⁾. V závislosti na cílech, jichž má výměna informací dosáhnout, a na jejich právním a hospodářském kontextu může omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu představovat i výměna jiných typů informací. Proto je každou výměnu informací potřeba posoudit individuálně.

⁽²⁸⁰⁾ Viz rovněž bod 389.

⁽²⁸¹⁾ Viz rozsudek ze dne 23. listopadu 2006, *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 58 a v něm citovaná judikatura.

⁽²⁸²⁾ 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), 51. bod odůvodnění, a rozsudek ze dne 27. října 1994, *Deere v. Komise*, T-35/92, EU:T:1994:259, bod 78.

⁽²⁸³⁾ Rozsudek ze dne 19. března 2015, *Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe v. Komise*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 122; rozsudek ze dne 4. června 2009, *T-Mobile Netherlands a další*, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 41; rozsudek ze dne 12. ledna 2023, *HSBC Holdings a další v. Komise*, C-883/19, EU:C:2023:11, body 115 až 116; rozsudek ze dne 8. července 2020, *Infineon Technologies v. Komise*, T-758/14 RENV, EU:T:2020:307, bod 100.

⁽²⁸⁴⁾ Viz například rozsudek ze dne 6. října 2009, *GlaxoSmithKline*, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P a C-519/06 P, EU:C:2009:610, bod 58; rozsudek ze dne 20. listopadu 2008, *BIDS*, C-2009/07, EU:C:2008:643, bod 15 a další.

⁽²⁸⁵⁾ Rozsudek ze dne 26. září 2018, *Philips a Philips France v. Komise*, C-98/17 P, EU:C:2018:774, bod 35.

⁽²⁸⁶⁾ Informace o zamýšlených budoucích množstvích by mohly zahrnovat například zamýšlené budoucí prodeje, podíly na trhu a prodeje na konkrétních územích nebo prodeje určitým skupinám zákazníků.

Mezi typy výměny informací, které byly v jednotlivých případech považovány za omezení z hlediska účelu, s ohledem na obsah sdílených informací, sledované cíle a právní a hospodářský kontext, patří:

- a) výměna informací s konkurenty o aktuálních cenách a budoucích cenových záměrech podniku ⁽²⁸⁷⁾;
- b) výměna informací s konkurenty o současných a budoucích výrobních kapacitách podniku ⁽²⁸⁸⁾;
- c) výměna informací s konkurenty o současné ⁽²⁸⁹⁾ nebo budoucí obchodní strategii podniku ⁽²⁹⁰⁾;
- d) výměna informací s konkurenty o prognózách podniku týkajících se současné a budoucí poptávky ⁽²⁹¹⁾;
- e) výměna informací s konkurenty o prognózách podniku týkajících se budoucích prodejů ⁽²⁹²⁾;
- f) výměna informací s konkurenty o budoucích vlastnostech výrobku, které jsou důležité pro spotřebitele ⁽²⁹³⁾.

Ve všech těchto případech bylo shledáno, že díky výměně těchto informací bylo možné odstranit mezi jejími účastníky nejistotu, pokud jde o načasování, rozsah a podrobnosti změn, které hodlaly dotčené podniky ve svém chování na trhu učinit.

415. Příklady uvedené v bodě 414 ukazují, že k tomu, aby výměna představovala omezení z hlediska účelu, není nutné, aby byla přímá souvislost mezi vyměňovanými informacemi a spotřebitelskými cenami ⁽²⁹⁴⁾. Kromě toho je rozhodujícím kritériem pro určení toho, zda se jedná o omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, povaha kontaktů, nikoli jejich četnost ⁽²⁹⁵⁾.

Například: skupina konkurenčních podniků se obává, že by se na jejich výrobky mohly začít vztahovat přísnější předpisy v oblasti životního prostředí. V rámci společného lobbovacího úsilí se pravidelně setkávají a vyměňují si názory. Aby sladili svůj postoj k budoucím legislativním návrhům, vyměňují si určité informace týkající se environmentálních vlastností svých stávajících výrobků. Pokud se tyto informace týkají minulosti a neumožňují podnikům dozvědět se o zamýšlených tržních strategiích svých konkurentů, pak tato výměna informací omezení ve smyslu čl. 101 odst. 1 nepředstavuje.

Pokud si však podniky začnou vyměňovat informace o vývoji svých stávajících i budoucích výrobků nebo o své případné reakci na vzájemné kroky, existuje riziko, že výměna těchto informací může ovlivnit jejich chování na trhu. Může například vést k tomu, že konkurenti dospějí ke společnému porozumění, že nebudou uvádět na trh výrobky, které jsou šetrnější k životnímu prostředí, než vyžadují právní předpisy. Taková koordinace ovlivňuje chování stran na trhu a omezuje hospodářskou soutěž v oblasti vlastností výrobků a výběru pro spotřebitele. Bude proto považována za omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.

416. V závislosti na právním a hospodářském kontextu a na cílech, jichž chce podnik dosáhnout, lze za omezení z hlediska účelu rovněž považovat zveřejnění informací, které signalizují budoucí záměry podniku ohledně klíčových parametrů hospodářské soutěže, například cen nebo množství. Podobně se za omezení z hlediska

⁽²⁸⁷⁾ Viz například rozsudek ze dne 8. července 2020, *Infineon Technologies v. Komise*, T-758/14 RENV, EU:T:2020:307, bod 96; rozsudek ze dne 15. prosince 2016, *Philips a Philips France v. Komise*, T-762/14, EU:T:2016:738, body 134 až 136. Není nutné, aby se informace vztahovaly přímo k cenám. Omezení z hlediska účelu může představovat rovněž výměna informací, které tvoří rozhodující prvek ceny, jež má zaplatit konečný uživatel. Viz rozsudek ze dne 4. června 2009, *T-Mobile Netherlands a další*, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 37.

⁽²⁸⁸⁾ Rozsudek ze dne 8. července 2020, *Infineon Technologies v. Komise*, T-758/14 RENV, EU:T:2020:307, body 85 a 96; rozsudek ze dne 15. prosince 2016, *Philips a Philips France v. Komise*, T-762/14, EU:T:2016:738, bod 104.

⁽²⁸⁹⁾ Rozsudek ze dne 8. července 2020, *Infineon Technologies v. Komise*, T-758/14 RENV, EU:T:2020:307, bod 70.

⁽²⁹⁰⁾ Rozsudek ze dne 8. července 2020, *Infineon Technologies v. Komise*, T-758/14 RENV, EU:T:2020:307, bod 98.

⁽²⁹¹⁾ Rozsudek ze dne 9. září 2015, *Samsung SDI a další v. Komise*, T-84/13, EU:T:2015:611, bod 51.

⁽²⁹²⁾ Rozsudek ze dne 8. července 2020, *Infineon Technologies v. Komise*, T-758/14 RENV, EU:T:2020:307, bod 96.

⁽²⁹³⁾ Rozhodnutí Komise ze dne 8. července 2021 ve věci AT.40178, *Emise z automobilů*, 84., 107. a 124. až 126. bod odůvodnění.

⁽²⁹⁴⁾ Viz rozsudek ze dne 12. ledna 2023, *HSBC Holdings a další v. Komise*, C-883/19 P, EU:C:2023:11, body 120 až 121, kde je objasněno, že cílem článku 101 není jen ochrana bezprostředních hospodářských zájmů jednotlivých konkurentů nebo spotřebitelů, ale i ochrana struktury trhu, a tím hospodářské soutěže jako takové.

⁽²⁹⁵⁾ Rozsudek ze dne 7. listopadu 2019, *Campine a Campine Recycling v. Komise*, T-240/17, EU:T:2019:778, bod 308.

účelu považuje zveřejnění informací, které zjevně nepřinášejí prospěch zákazníkům, ale signalizují konkurentům, jak by měli jednat, nebo důsledky toho, že budou, či nebudou jednat určitým způsobem, nebo jak bude podnik reagovat na chování svých konkurentů.

417. Pokud výměna informací představuje dohodu nebo jednání ve vzájemné shodě mezi dvěma nebo více konkurenty a je zaměřena na koordinaci jejich soutěžního chování na trhu nebo na ovlivnění relevantních parametrů hospodářské soutěže, lze ji považovat za kartel. Tak je tomu zejména v případech, kdy se výměna informací týká stanovení nebo koordinace nákupních nebo prodejních cen nebo jiných obchodních podmínek, a to i v souvislosti s právy duševního vlastnictví, přidělováním výrobních nebo prodejních kvót, sdílením trhů a zákazníků, včetně nabídkového kartelu, omezení dovozu nebo vývozu nebo protisoutěžního jednání vůči ostatním konkurentům. Výměna informací, která představuje kartel, nejenže omezuje hospodářskou soutěž z hlediska účelu ve smyslu čl. 101 odst. 1, ale navíc velmi pravděpodobně nesplňuje podmínky čl. 101 odst. 3. Výměna informací může rovněž usnadnit realizaci kartelu tím, že podnikům umožňuje monitorovat, zda jeho účastníci dodržují dohodnuté podmínky. Tyto typy výměny informací budou posuzovány jako součást kartelu.
418. Ujednání o sdílení údajů, do nichž přispívají údaje různí konkurenti, zpravidla omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu nepředstavují, pokud se prokáže, že mají skutečně účinky prospěšné pro hospodářskou soutěž, které splňují požadavky stanovené v bodě 419.

Například datový fond, v němž dochází k výměně (částečně) obchodně citlivých údajů, který řeší informační asymetrii na nekonzentrovaném trhu a přinese výhody pro spotřebitele, pravděpodobně nebude považován za omezení z hlediska účelu, pokud účastníci zajistí, aby jakékoli obchodně citlivé údaje, které si prostřednictvím fondu vyměňují, byly nezbytné a přiměřené pro dosažení cíle prospěšného pro hospodářskou soutěž. Účastníci mohou například v co největší míře vycházet z agregovaných a historických údajů, snížit četnost výměny údajů a zavést opatření, jimiž bude k vyměňovaným informacím omezen přístup a/nebo jimiž bude kontrolováno jejich využívání. Účastníci by měli zajistit, aby toto ujednání bylo vytvořeno transparentním způsobem.

419. Při posouzení toho, zda výměna informací představuje omezení z hlediska účelu, by měl být zohledněna veškerá argumentace stran, že tato výměna informací je prospěšná pro hospodářskou soutěž. V tomto ohledu nemůže pouhá existence takových účinků prospěšných pro hospodářskou soutěž sama o sobě zabránit tomu, aby byla výměna informací kvalifikována jako omezení z hlediska účelu. Takové účinky prospěšné pro hospodářskou soutěž musí být prokázány, relevantní, příslušné výměně informací vlastní a dostatečně závažné, aby umožnily důvodně pochybovat o dostatečném stupni škodlivosti výměny pro hospodářskou soutěž ⁽²⁹⁶⁾. Jsou-li tyto podmínky splněny, je potřeba provést úplné posouzení důsledků výměny informací, aby se zjistilo, zda se jedná o omezení hospodářské soutěže z hlediska důsledku (viz oddíl 6.2.7).

6.2.7. Omezení hospodářské soutěže z hlediska důsledku

420. Výměna obchodně citlivých informací, která sama o sobě nevykazuje dostatečný stupeň škodlivosti pro hospodářskou soutěž s ohledem na svůj obsah, cíle a hospodářský a právní kontext, jehož je součástí, může mít přesto omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ⁽²⁹⁷⁾.
421. Jak je uvedeno v oddíle 1.2.5, tyto důsledky pro hospodářskou soutěž je potřeba analyzovat individuálně, neboť výsledky posouzení závisí na kombinaci různých faktorů specifických pro daný případ. Při tomto posouzení Komise porovná skutečné nebo potenciální důsledky výměny informací na trhu se situací, která by nastala, kdyby k této konkrétní výměně informací nedošlo ⁽²⁹⁸⁾. Aby měla výměna informací omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, musí být pravděpodobné, že bude mít výrazný nepříznivý dopad na fungování daného trhu tím, že ovlivní jeden (či více) z parametrů hospodářské soutěže na daném trhu, jako je cena, objem výroby, kvalita a rozmanitost výrobků nebo inovace.
422. Pro posouzení možných omezujících důsledků je důležitá povaha vyměňovaných informací (viz oddíl 6.2.3), charakteristiky výměny (viz oddíl 6.2.4) a charakteristiky trhu (viz oddíl 6.2.5) ⁽²⁹⁹⁾.

⁽²⁹⁶⁾ Rozsudek ze dne 12. ledna 2023, *HSBC Holdings a další v. Komise*, C-883/19 P, EU:C:2023:11, body 195 až 205.

⁽²⁹⁷⁾ Návod uvedený ve zbývajících částech tohoto oddílu 6.2.7 se vztahuje pouze na výměnu informací, která neomezuje hospodářskou soutěž z hlediska účelu.

⁽²⁹⁸⁾ Rozsudek ze dne 28. května 1998, *John Deere*, C-7/95 P, EU:C:1998:256, bod 76.

⁽²⁹⁹⁾ Rozsudek ze dne 23. listopadu 2006, *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 54.

423. Aby bylo pravděpodobné, že výměna informací bude mít omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, musí mít podniky, které se na výměně podílejí, na relevantním trhu dostatečně velký podíl⁽³⁰⁰⁾. V opačném případě by mohli konkurenti, kteří se na výměně informací nepodílejí, protisoutěžní chování zapojených podniků potlačit. To, co představuje „dostatečně velký podíl na trhu“, nelze vymezit abstraktně a bude to záviset na konkrétních okolnostech každého případu, struktuře trhu a na typu vyměňovaných informací⁽³⁰¹⁾.
424. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž bude mít s menší pravděpodobností výměna informací, která jen málo přispívá k transparentnosti trhu, než výměna informací, která jeho transparentnost významně zvyšuje. Pravděpodobnost omezujících důsledků výměny informací pro hospodářskou soutěž bude proto vyplývat z posouzení jak stávající úrovně transparentnosti trhu, tak i toho, jak výměna informací tuto úroveň změní. K omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž s větší pravděpodobností povede výměna informací v rámci těsných oligopolů, kdežto výměna informací na velmi roztržštěných trzích k takovýmto omezujícím důsledkům pravděpodobně nepovede.
- 6.3. **Posouzení podle čl. 101 odst. 3**
- 6.3.1. *Růst efektivnosti*⁽³⁰²⁾
425. Výměna informací může vést k růstu efektivnosti v závislosti na povaze vyměňovaných informací, charakteristikách výměny a struktuře trhu. V kontextu posouzení podle čl. 101 odst. 3 budou zohledněny veškeré účinky prospěšné pro hospodářskou soutěž, které z výměny informací vyplynou.

Níže jsou uvedeny příklady růstu efektivnosti, které lze zohlednit:

Podniky mohou dospět k větší efektivnosti tím, že budou porovnávat svou výkonnost s osvědčenými postupy v daném odvětví.

Výměna informací může přispět k vyšší odolnosti trhu tím, že podnikům umožní rychleji reagovat na změny v poptávce a nabídce a zmírnit vnitřní a vnější riziko přerušení nebo zranitelnosti dodavatelského řetězce.

Pro spotřebitele i podniky může být přínosem tím, že jim umožní porovnat cenu nebo kvalitu výrobků, například prostřednictvím zveřejňování seznamů nejprodávanějších výrobků nebo údajů srovnávacích ceny. Může jim tak pomoci se informovaněji rozhodovat (a snížit jejich náklady na vyhledávání).

Výměna informací ve formě sdílení údajů může být nezbytná pro vývoj nových výrobků, služeb a technologií.

Sdružování údajů o tom, kteří výrobci dodávají udržitelné výrobky nebo využívají udržitelné výrobní procesy, může podnikům pomoci plnit jejich povinnosti v oblasti udržitelnosti, které mají podle unijních nebo vnitrostátních právních předpisů.

Výměna informací o spotřebitelích mezi podniky, které poskytují pojišťovací služby spotřebitelům, může zlepšit znalosti o rizicích a usnadnit jednotlivým společnostem hodnocení rizik. To může být ku prospěchu spotřebitelů, protože jim to umožní přístup k pojišťovacím službám, které by bez komplexního rizikového profilu nebyly dostupné.

Sdílení údajů mezi tržišti pro elektronické obchodování o internetových prodejcích zapojených do nezákonných praktik, jako je prodej padělaných výrobků, může jednotlivým tržišťům usnadnit jejich identifikaci, a tím ochránit před nákupem těchto výrobků spotřebitele.

Výměna informací může rovněž snížit závislost spotřebitelů na určitých dodavatelích, a tím podnítit silnější hospodářskou soutěž. Důvodem je to, že informace jsou obvykle specifické pro daný vztah, a spotřebitelé by jinak přechodem k jinému dodavateli přišli o informační výhody vzniklé v jejich vztahu s původním dodavatelem.

⁽³⁰⁰⁾ V některých případech může výměna informací přinést výhody, pouze pokud je jí pokryta dostatečně velká část trhu. Může tomu tak být například v případě kompilace informací v odvětví finančních služeb, kde používání nezávazných úvěrových registrů a společných kompilačních souborů může zlepšit znalost rizik a usnadnit jednotlivým společnostem hodnocení rizik.

⁽³⁰¹⁾ Ve svém rozhodnutí ze dne 30. června 2022 ve věci AT.40511, *Insurance Ireland*, Komise zjistila, že výměnou informací byla pokryta významná část relevantního trhu. V daném případě představovali účastníci výměny informací 98 % relevantního trhu.

⁽³⁰²⁾ Pojednání o růstu efektivnosti, jehož by mohlo být výměnou informací dosaženo, není vyčerpávající.

6.3.2. *Nezbytnost*

426. Omezení, která překračují rámec toho, co je nezbytné k dosažení růstu efektivnosti plynoucího z výměny informací, podmínky čl. 101 odst. 3 nesplňují. Ke splnění podmínky nezbytnosti musí být strany schopny prokázat, že povaha vyměňovaných informací a vlastnosti této výměny jsou k dosažení deklarovaného růstu efektivnosti nejméně omezujícím prostředkem. Výměna informací by zejména neměla zahrnovat informace nad rámec proměnných faktorů, které jsou pro dosažení růstu efektivnosti relevantní.

Například pro účely srovnávacího hodnocení není zpravidla nezbytná výměna individualizovaných údajů, protože deklarovaného růstu efektivnosti by mohlo být dosaženo i pomocí agregovaných informací (například určitou formou odvětvového žebříčku), u nichž je zároveň nižší riziko, že povedou k tajně dohodnutému výsledku.

6.3.3. *Přenesení na spotřebitele*

427. Růst efektivnosti, jehož bylo nezbytnými omezeními dosaženo, musí být přenesen na spotřebitele v míře, která převáží nad omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž, jež výměna informací způsobí. Čím nižší mají podniky podílející se na výměně informací tržní sílu, tím je pravděpodobnější, že růst efektivnosti bude přenesen na spotřebitele v míře, která převáží nad omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž.

6.3.4. *Zákaz vyloučení hospodářské soutěže*

428. Podmínky čl. 101 odst. 3 nemohou být splněny, pokud mají podniky podílející se na výměně informací možnost vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části dotčených výrobků.

6.4. **Příklady, postup vlastního posouzení a tabulka s návodem ke stanovení odpovědnosti v různých situacích**

429. Srovnávání

Příklad č. 1

Situace: Tři podniky, které mají na stabilním, nesložitém ⁽³⁰³⁾, koncentrovaném trhu, na nějž je velmi obtížné vstoupit, celkový podíl 80 % si často přímo mezi sebou vyměňují neveřejné informace o významné části svých individuálních variabilních nákladů. Podniky tvrdí, že tak činí s cílem porovnat svou výkonnost s konkurenty, aby zvýšily svou efektivnost.

Analýza: Informace o nákladech mohou být obchodně citlivé a prostřednictvím jejich výměny mohou strany odstranit nebo snížit vzájemnou nejistotu, pokud jde o načasování, rozsah a podrobnosti změn, které hodlají ve svém chování na trhu učinit. V závislosti na posouzení obsahu, cílů a právního a hospodářského kontextu výměny může tedy tato výměna představovat porušení z hlediska účelu. Pokud jde o tvrzení stran, že tato výměna informací má účinky prospěšné pro hospodářskou soutěž, musí být takové účinky prokázány, relevantní, příslušné výměně informací vlastní a dostatečně závažné, aby umožnily důvodně pochybovat o dostatečném stupni škodlivosti výměny pro hospodářskou soutěž.

Pokud vyměňované informace samy o sobě dostatečný stupeň škodlivosti pro hospodářskou soutěž nevykazují, protože neodstraňují nejistotu ohledně individuálního chování účastníků na trhu, je třeba posoudit jejich důsledky pro trh. Vzhledem ke struktuře trhu, velkému podílu, kteří mají účastníci výměny informací na trhu, a skutečnosti, že vyměňované informace se vztahují k velké části variabilních nákladů těchto podniků, a zejména pokud jsou údaje vyměňovány v individualizované podobě, tato výměna informací pravděpodobně usnadní tajně dohodnutý výsledek. Může tedy vést k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Není pravděpodobné, že podmínky čl. 101 odst. 3 jsou splněny, jelikož existují méně omezující způsoby, jak deklarovaného růstu efektivnosti dosáhnout, například využití třetí strany, která příslušné údaje shromáždí, anonymizuje a agreguje v určité formě odvětvového žebříčku. V tomto případě by však mohla vzhledem ke skutečnosti, že strany tvoří velmi těsný, nesložitý a stabilní oligopol, tajně dohodnutý výsledek na trhu usnadnit i výměna agregovaných údajů.

⁽³⁰³⁾ Viz bod 412.

430. Ujednání o sdílení údajů pro řešení nedostatku dodávek

Příklad č. 2

Situace: Na trhu, který se často potýká s nedostatkem dodávek, působí několik výrobců nezbytných zdravotnických výrobků. Za účelem zlepšení nabídky a zvýšení výroby co nejefektivnějším a nejúčelnějším způsobem navrhuje jejich odvětvové sdružení sbírat a modelovat údaje o poptávce a nabídce dotčených výrobků. Kromě toho by toto sdružení sbíralo údaje, z nichž by bylo možné zjistit výrobní kapacitu, stávající zásoby a potenciál optimalizace dodavatelského řetězce. Výsledky sběru a modelování údajů by sdružení sdílelo se svými členy prostřednictvím neveřejných kanálů.

Analýza: Ujednání o sdílení údajů má účel prospěšný pro hospodářskou soutěž a v závislosti na posouzení právního a hospodářského kontextu v zásadě nepředstavuje omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu. Je proto potřeba posoudit jeho důsledky pro trh. Vzhledem k tomu, že shromážděné údaje jsou obchodně citlivé, může jejich výměna vést k omezení hospodářské soutěže mezi zúčastněnými výrobci. Kromě toho mohou být výrobci, kteří členy odvětvového sdružení nejsou, ve srovnání s podniky, které jsou do tohoto systému výměny informací zapojeny, konkurenčně znevýhodněni. Aby se předešlo riziku tajné dohody, lze přijmout několik opatření. S sběrem údajů a jejich agregací do modelu by sdružení mohla pomáhat například poradenská firma na základě dohod o mlčenlivosti uzavřených s každým výrobcem. Tyto agregované údaje by mohly být předávány zpět výrobcům, aby mohli vyvážit a přizpůsobit své individuální využití kapacity, výrobu a nabídku.

Pokud by bylo naprosto nezbytné, aby si výrobci vyměňovali další obchodně citlivé informace (nad rámec údajů, které nashromáždily a v agregované podobě sdílely dané odvětvové sdružení a poradenská firma) (například, aby společně určily, kde nejlépe změnit výrobu nebo zvýšit kapacitu), musela by být tato další výměna přísně omezena na to, co je pro účinné dosažení těchto cílů nezbytné. Veškeré informace a jejich výměna týkající se tohoto projektu by musely být pečlivě zdokumentovány, aby byla zajištěna transparentnost těchto interakcí. Účastníci by se museli zavázat, že se vyhnou jakékoli diskusi o cenách nebo koordinaci jiných parametrů, které pro dosažení uvedených cílů prospěšných pro hospodářskou soutěž nejsou nezbytně nutné. Projekt by měl být rovněž časově omezen, aby byla výměna informací okamžitě ukončena, jakmile riziko nedostatku dodávek přestane být do té míry naléhavé, že takovou spolupráci ospravedlňuje. Citlivé obchodní údaje by obdržela a jejich agregací byla pověřena pouze poradenská firma. Obavy z uzavření trhu by mohly být zmírněny tím, že by toto ujednání o sdílení údajů bylo přístupné každému výrobcí příslušného výrobku bez ohledu na to, zda je členem daného odvětvového sdružení.

431. Používání veřejných oznámení

Příklad č. 3

Situace: Čtyři dodavatelé, kteří mají na trhu s celkový podíl 70 %, často veřejně oznamují své budoucí ceny tím, že je zveřejňují na svých internetových stránkách a vydávají související tisková prohlášení. Mezi datem oznámení cen a datem, kdy si zákazníci za tyto oznámené ceny mohou začít objednávat, je obvykle interval několika měsíců. Dodavatelé během tohoto intervalu oznámené ceny často mění. Vedoucí pracovníci dodavatelů se pravidelně veřejně vyjadřují k oznámeným cenám svých konkurentů a vysvětlují, jak by tito konkurenti měli své ceny změnit. Dodavatelé tvrdí, že tak činí proto, aby informovali investory o budoucí výkonnosti své společnosti.

Analýza: U informací o budoucím chování podniku, pokud jde o ceny nebo množství, je obzvláště pravděpodobné, že povedou k tajně dohodnutému výsledku. Veřejně oznámené informace jsou obchodně citlivé a spolu s vyjádřeními vedoucích pracovníků může tato výměna mezi účastníky odstranit nejistotu ohledně budoucích cenových záměrů. Nemá pravděpodobné, že by tento druh veřejné komunikace byl pro zákazníky přínosný, například, že by jim umožnil se ohledně nákupu informovaně rozhodnout, neboť oznámené ceny se ještě před začátkem své platnosti často znovu změní. Oznamování cen se tedy nejvíce jako legitimní pokus informovat zákazníky. Kromě toho veřejná vyjádření vedoucích pracovníků týkající se cen konkurenčních dodavatelů mohou zúčastněným dodavatelům pomoci vzájemně pochopit režim odměn

a sankcí, který je pro tajné dohody charakteristický. V závislosti na ostatních prvcích hospodářského a právního kontextu se zdá, že taková výměna informací může mezi jejími účastníky odstranit nejistotu, pokud jde o načasování, rozsah a podrobnosti změn, které hodlají dotčené podniky ve svém chování na trhu učinit. Je proto pravděpodobné, že tato výměna informací bude považována za omezení z hlediska účelu.

432. Jednostranná veřejná oznámení

Příklad č. 4

Situace: Generální ředitelka významného výrobce homogenního výrobku na pravidelné tiskové konferenci o hospodářských výsledcích veřejně poukáže na to, že je potřeba reagovat na aktuální růst cen surovin a stávající příliš nízké ziskové marže vyřešit zvýšením cen v rámci celého odvětví. Zmíní se, že by souhlasila s jakýmkoli zvýšením cen, které by konkurenti na trhu oznámili. Vyjádří rovněž své přesvědčení, že odvětví je „dostatečně disciplinované“, aby vědělo, co je nyní potřeba udělat pro to, aby „se marže vrátily na patřičnou úroveň“. Řekne, že odvětví úspěšně zvýšilo ceny již před deseti lety, kdy se ocitlo v podobné situaci.

Analýza: Prohlášení generální ředitelky na tiskové konferenci o hospodářských výsledcích lze chápat jako jednostrannou výzvu k tajné dohodě. Skutečnost, že bylo toto oznámení učiněno veřejně, sama o sobě nevylučuje, že by mohlo jít o jednání ve vzájemné shodě ve smyslu čl. 101 odst. 1. Taková prohlášení mohou představovat potenciální kontaktní bod pro koordinaci mezi konkurenty. Pokud například jiní konkurenti učiní aktuální prohlášení nebo se na trhu chovají způsobem, který dokládá, že při volbě svého vlastního budoucího postupu na trhu uvedenou výzvu k tajné dohodě zohlednili, a v závislosti na právním a hospodářském kontextu může toto jednání představovat omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu ve smyslu čl. 101 odst. 1. Ostatní konkurenti mohou toto riziko omezit tím, že se od oznámení veřejně distancují nebo je nahlásí orgánům veřejné správy.

433. Sdílení údajů za účelem boje proti padělání

Příklad č. 5

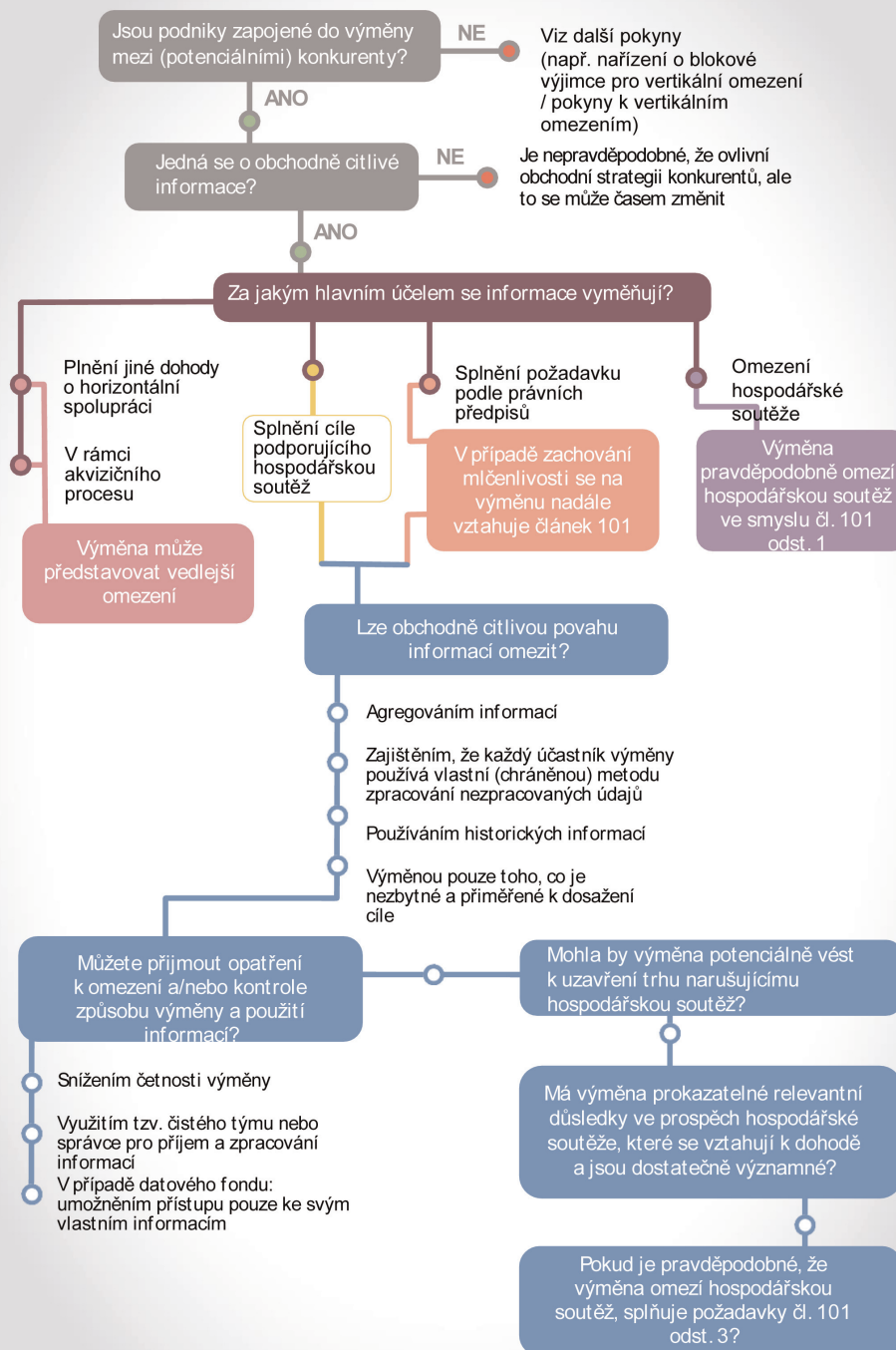
Situace: Majitelka obchodní značky identifikuje na několika platformách sociálních médií účty, které mají podobný název jako její značka. Když příslušné účty zkontroluje, zjistí, že pod její značkou jsou prodávány padělané výrobky, a to jak na platformách sociálních médií, tak prostřednictvím přesměrování na padělané internetové stránky. Právní zástupci majitelky značky poté kontaktují jednu z platform sociálních médií s cílem i) předmětný účet odstranit a znemožnit jeho uživateli zřizovat v budoucnu nové účty a ii) poskytnout platformě k identifikaci tohoto padělatele s cílem zahájit proti němu soudní řízení informace, jako je jméno, adresa, IP adresa, e-mail atd. Majitelka značky poté platformy sociálních médií požádá o sdílení těchto informací s ostatními zprostředkovateli a platformami, aby se zabránilo nákupu prostřednictvím platform, které propagují nebo prodávají ilegálně vyrobené zboží porušující práva duševního vlastnictví.

Analýza: Výměna informací mezi platformami sociálních médií má zabránit prodeji padělaných výrobků a vzhledem k tomuto cíli nepředstavuje omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu. Kromě toho, pokud jde o obsah této výměny, je nepravděpodobné, že by vyměňované informace byly obchodně citlivé. Jakákoli výměna obchodně citlivých informací by se musela omezit na to, co je objektivně nezbytné pro účinnou identifikaci padělatele. V zájmu zajištění transparentnosti by veškerá výměna informací měla být zdokumentována.

Ostatní účastníci trhu, kteří nejsou touto padělatelskou činností přímo dotčeni, nebudou v důsledku této výměny informací konkurenčně znevýhodněni, neboť zabránění prodeji padělek se jich nedotkne. Aby se však zamezilo riziku tajné dohody, mohla by být přijata určitá opatření, například by dané strany mezi sebou mohly uzavřít dohody o mlčenlivosti.

434. Postup vlastního posouzení

Postup vlastního posouzení pro podniky, které zvažují výměnu informací*



*Tento postup posouzení je orientační a není vyčerpávající. K určení, zda výměna informací představuje omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu nebo důsledku navzdory zavedení opatření ke snížení obchodně citlivé povahy informací nebo k omezení a/nebo kontrole způsobu použití informací, je i nadále nezbytná individuální analýza podle kapitoly 6.

435. Odpovědnost za výměnu obchodně citlivých informací v různých situacích ⁽³⁰⁴⁾.

Formát výměny informací	Odpovědnost podniku A	Odpovědnost podniku B	Odpovědnost podniku C
Přímá výměna informací mezi podniky A a B	Ano	Ano	—
Přímá výměna informací z podniku A do podniku B	Ano ⁽¹⁾	Pokud podnik B zůstává na trhu aktivní, mohou orgány vycházet z předpokladu, že informace zohlední, s výjimkou případu, kdy se od nich veřejně distancuje nebo je oznámí orgánům	—
Zveřejnění informací podnikem A, podnik B informace obdrží	Ano, pokud toto sdělení představuje jednání ve vzájemné shodě	Je možné, že se jedná o jednání ve vzájemné shodě, pokud orgány prokáží, že podnik B si tyto informace vyžádal nebo je přijal. Orgány mohou vycházet z předpokladu, že podnik B tyto informace zohlední, s výjimkou případu, kdy se od nich veřejně distancuje nebo jejich sdělení oznámí orgánům	—
Nepřímá výměna informací z podniku A přes podnik C do podniku B	Podnik A je odpovědný, pokud výslovně nebo mlčky souhlasil s tím, že podnik C sdělí tyto informace podniku B, nebo pokud o tom věděl a byl ochoten toto riziko přijmout	Podnik B je odpovědný, pokud si tyto informace vyžádal nebo je přijal a na jejich základě jednal. Orgány mohou vycházet z předpokladu, že podnik B tyto informace zohlední, s výjimkou případu, kdy se od nich veřejně distancuje nebo jejich sdělení oznámí orgánům	Podnik C je odpovědný jako zprostředkovatel, pokud o protisoutěžních cílech podniku A věděl a měl v úmyslu k nim přispět

⁽¹⁾ Pokud se podnik B od výměny informací veřejně distancuje nebo ji oznámí orgánům, závisí odpovědnost podniku A na tom, zda lze prokázat existenci jednání ve vzájemné shodě.

7. STANDARDIZAČNÍ DOHODY

7.1. Úvod

436. Hlavním cílem standardizačních dohod je vymezení technických nebo kvalitativních požadavků na současné nebo budoucí výrobky, výrobní postupy, postupy náležité péče v hodnotovém řetězci, služby nebo metody ⁽³⁰⁵⁾. Standardizační dohody se mohou týkat různých záležitostí, jako je standardizace různých kvalitativních tříd či rozměrů určitého výrobku nebo technické specifikace na trzích s výrobky či službami, kde je nezbytná kompatibilita a interoperabilita s jinými výrobky či službami. Za normu lze považovat také podmínky pro přístup k určité značce kvality nebo pro schválení regulačním orgánem a dohody stanovující normy udržitelnosti. Normy udržitelnosti se sice standardizačním dohodám, jimiž se zabývá tato kapitola, podobají, ale mají také určité zvláštnosti. Návod k normám udržitelnosti je proto uveden v kapitole 9.

⁽³⁰⁴⁾ Tato tabulka obsahuje přehled relevantních úvah při posuzování odpovědnosti za výměnu obchodně citlivých informací v různých kontextech. Tabulka je orientační a není vyčerpávající.

⁽³⁰⁵⁾ Ke standardizaci může docházet různými způsoby, může se jednat o konsenzuální normy přijaté uznávanými mezinárodními, evropskými nebo vnitrostátními normalizačními orgány, konsenzuální technické specifikace vypracované různými konsorcií a fóry nebo o dohody mezi nezávislými podniky.

437. Tyto pokyny se nevztahují na přípravu a vyhotovení technických norem jako součást výkonu veřejných pravomocí⁽³⁰⁶⁾. Evropské normalizační organizace uznané nařízením Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1025/2012⁽³⁰⁷⁾ podléhají právu hospodářské soutěže, pokud je lze považovat za podnik nebo sdružení podniků ve smyslu článků 101 a 102⁽³⁰⁸⁾. Tyto pokyny se nevztahují na normy, které se týkají poskytování odborných služeb, jako jsou pravidla pro výkon svobodného povolání.

7.2. Relevantní trhy

438. Standardizační dohody mohou vyvolat účinky na čtyřech možných trzích, které se vymezí podle sdělení Komise o definici trhu. Za prvé může mít vývoj určité normy dopad na trhy se zbožím nebo službami, na které se norma vztahuje. Za druhé, pokud vývoj normy zahrnuje vývoj či volbu určité technologie nebo jsou-li práva duševního vlastnictví uváděna na trh odděleně od výrobků, na něž se vztahují, může mít norma dopady na relevantní trh technologií⁽³⁰⁹⁾. Za třetí může být ovlivněn trh pro vývoj norem, pokud existuje několik orgánů pro vývoj norem nebo několik standardizačních dohod. Za čtvrté může mít vývoj norem případně vliv na samostatný trh pro testování a certifikaci.

7.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 1

7.3.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

439. Standardizační dohody mají zpravidla značné pozitivní hospodářské přínosy⁽³¹⁰⁾, například tím, že podporují vzájemné hospodářské pronikání na vnitřním trhu nebo podporují vývoj nových a zlepšených výrobků nebo rozvoj trhů a lepší dodací podmínky. Normy tudíž zpravidla zvyšují hospodářskou soutěž a snižují výrobní a prodejní náklady, což je pro ekonomiky celkově přínosné. Jejich prostřednictvím je udržována a zvyšována kvalita a bezpečnost výrobků, poskytují informace a zajišťují interoperabilitu a kompatibilitu (a tudíž zvyšují hodnotu pro spotřebitele).

440. V rámci norem zahrnujících práva duševního vlastnictví⁽³¹¹⁾ lze rozlišovat tři hlavní skupiny podniků, které mají v procesu vývoje norem různé zájmy.

- a) Za prvé existují podniky působící pouze na předcházejících trzích, které vyvíjejí a uvádějí na trh výhradně technologie. Patří sem rovněž podniky, které pořizují technologie za účelem udělování licencí k nim. Jediným zdrojem jejich příjmů jsou pouze výnosy z licencí a jejich motivací je licenční poplatky zvyšovat.
- b) Druhou skupinou jsou podniky působící pouze na navazujících trzích, které vyrábějí výrobky nebo poskytují služby založené výhradně na technologiích vyvinutými jinými podniky a které nejsou držiteli příslušných práv duševního vlastnictví. Licenční poplatky pro ně představují náklady, a nikoli zdroj příjmů, a jejich motivací je licenční poplatky snižovat.
- c) Třetí skupinou jsou integrované podniky, které jednak vyvíjejí technologie chráněné právy duševního vlastnictví a jednak vyrábějí výrobky, k nimž potřebují licenci. Tyto podniky mají motivace smíšené. Na straně jedné mohou mít příjmy z licencí na svá vlastní práva duševního vlastnictví. Na straně druhé musí případně hradit licenční poplatky jiným podnikům, které jsou držiteli práv duševního vlastnictví nezbytných pro normu, jež se vztahuje na jejich vlastní výrobky. Mohou proto poskytnout licenci na vlastní nezbytná práva duševního vlastnictví výměnou za nezbytná práva duševního vlastnictví, jejichž držiteli jsou jiné podniky, nebo svá práva duševního vlastnictví používat defenzivně. Kromě toho mohou podniky svá práva duševního vlastnictví zpeněžovat i jinými metodami než licenčními poplatky. V praxi používá mnoho podniků kombinaci těchto obchodních modelů.

⁽³⁰⁶⁾ Viz rozsudek ze dne 26. března 2009, *Selex Sistemi Integrati v. Komise*, C-113/07 P, EU:C:2009:191, bod 92.

⁽³⁰⁷⁾ Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1025/2012 ze dne 25. října 2012 o evropské normalizaci, změně směrnic Rady 89/686/EHS a 93/15/EHS a směrnic Evropského parlamentu a Rady 94/9/ES, 94/25/ES, 95/16/ES, 97/23/ES, 98/34/ES, 2004/22/ES, 2007/23/ES, 2009/23/ES a 2009/105/ES, a kterým se ruší rozhodnutí Rady 87/95/EHS a rozhodnutí Evropského parlamentu a Rady č. 1673/2006/ES. (Úř. věst. L 316, 14.11.2012, s. 12).

⁽³⁰⁸⁾ Viz rozsudek ze dne 12. května 2010, *EMC Development v. Komise*, T-432/05, EU:T:2010:189.

⁽³⁰⁹⁾ Viz kapitola 2 o dohodách o výzkumu a vývoji, jakož i pokyny k použití článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o převodu technologií (Úř. věst. C 89, 28.3.2014, s. 3, body 20 až 26) (dále jen „pokyny k převodu technologií“), které se zabývají aspekty definice trhu, jež mají zvláštní význam v oblasti udělování licencí na technologická práva. Příklad definice trhu na základě uvedených pokynů viz rozhodnutí Komise ve věci AT.39985, *Motorola – Prosazování patentů nezbytných pro standard GPRS*, 184. až 220. bod odůvodnění.

⁽³¹⁰⁾ Viz rovněž bod 475.

⁽³¹¹⁾ V této kapitole se právy duševního vlastnictví rozumí zejména patent(y) (vyjma nezveřejněných patentových přihlášek). Pokud však účinnou kontrolu nad používáním normy zajišťuje svému držiteli jakýkoli jiný typ práv duševního vlastnictví, měly by se uplatnit stejné zásady.

441. Účastníci standardizace nemusí být nutně konkurenty. Vývoj norem však může ve specifických případech, kde jsou zapojeni konkurenti, vést rovněž k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž tím, že omezí cenovou konkurenci a omezí či ovládne výrobu, trhy, inovace nebo technický rozvoj. Jak je dále vysvětleno níže, může k tomu dojít třemi hlavními způsoby, konkrétně a) omezením cenové konkurence, b) uzavřením trhu pro inovativní technologie a c) vyloučením určitých podniků či jejich diskriminací tím, že jim je k dané normě fakticky znemožněn přístup.
442. Za prvé, pokud se v rámci vývoje normy podniky podílí na výměně informací narušující hospodářskou soutěž, mohlo by to snížit či vyloučit cenovou konkurenci na dotčených trzích nebo omezit či ovládnout výrobu, a tím na trhu usnadnit tajně dohodnutý výsledek ⁽³¹²⁾.
443. Za druhé, normy, jimiž se stanoví podrobné technické specifikace výrobku nebo služby, mohou omezit technický rozvoj a inovaci. Během vývoje normy mohou o zahrnutí do normy usilovat různé technologie. Jakmile je daná technologie vybrána a norma finalizována, může to pro některé technologie a podniky představovat překážku vstupu na trh a mohou z něj být potenciálně vyloučeny. Kromě toho normy vyžadující výhradní použití jedné konkrétní technologie mohou v důsledku toho bránit vývoj a šíření dalších technologií. Bránění vývoji jiných technologií tím, že je členům normalizační organizace nařízeno, aby používali pouze jednu konkrétní normu, může vést ke stejnému výsledku. Riziko omezení inovací se zvyšuje, pokud je z procesu vývoje norem bezdůvodně vyloučen jeden či více podniků.
444. Za třetí, standardizace může vést k výsledkům narušujícím hospodářskou soutěž tím, že určitým podnikům brání získat faktický přístup k výsledkům procesu vývoje normy (tj. ke specifikacím a/nebo právům duševního vlastnictví, které jsou pro zavedení normy nezbytné). Je-li určitému podniku přístup k výsledku normy zcela znemožněn, nebo je-li mu umožněn za nepřiměřených či diskriminačních podmínek, existuje riziko narušení hospodářské soutěže. Pravděpodobnost umožnění faktického přístupu k normě může zvýšit systém, v němž jsou potenciálně relevantní práva duševního vlastnictví oznámena předem ⁽³¹³⁾, jelikož účastníkům umožňuje určit, na které technologie se vztahují práva duševního vlastnictví, a na které nikoli. Právní předpisy týkající se duševního vlastnictví a hospodářské soutěže mají stejné cíle ⁽³¹⁴⁾, které spočívají ve vytváření přínosů pro spotřebitele, podpoře inovací a v efektivním přidělování zdrojů. Práva duševního vlastnictví podporují dynamickou hospodářskou soutěž tím, že podniky motivují, aby investovaly do vývoje nových nebo zlepšených výrobků a procesů. Práva duševního vlastnictví jsou proto obecně pro hospodářskou soutěž prospěšná. Na základě svých práv duševního vlastnictví však může účastník, který vlastní práva duševního vlastnictví, jež jsou k zavedení normy nezbytná, ve specifickém kontextu vývoje normy rovněž získat kontrolu nad jejím používáním. Pokud norma představuje překážku vstupu na trh, pak by tento podnik by mohl ovládnout trh s výrobky nebo službami, na něž se daná norma vztahuje. To by mohlo podnikům umožnit, aby se chovaly způsobem narušujícím hospodářskou soutěž, například tím, že odmítnou poskytnout licence na nezbytná práva duševního vlastnictví nebo budou generovat nadměrné příjmy prostřednictvím diskriminačních či přemrštěných ⁽³¹⁵⁾ licenčních poplatků, čímž budou bránit faktickému přístupu k normě (tzv. „zadržování“). Může nastat i opačná situace, když se jednání o poskytnutí licence protahují z důvodů, za něž může uživatel normy. Příkladem může být situace, kdy uživatel odmítne zaplatit licenční poplatky za spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních podmínek („FRAND“) nebo využívá zdržovacích metod (tzv. „ignorování“) ⁽³¹⁶⁾.

⁽³¹²⁾ V závislosti na tom, kdo se na procesu vývoje normy podílí, může k omezením na trhu se standardizovaným výrobkem dojít buď na straně dodavatele, nebo na straně kupujícího.

⁽³¹³⁾ Pokud je rovněž spojen se závazkem FRAND. Viz body 451 až 457.

⁽³¹⁴⁾ Viz pokyny k převodu technologií, bod 7.

⁽³¹⁵⁾ Vysoké licenční poplatky lze považovat za přemrštěné, pouze pokud jsou splněny podmínky pro zneužívání dominantního postavení stanovené v článku 102 Smlouvy a v judikatuře Soudního dvora Evropské unie. Viz například rozsudek ze dne 14. února 1978, *United Brands*, věc 27/76, EU:C:1978:22.

⁽³¹⁶⁾ Obavy týkající se zadržování a ignorování jsou zpravidla jednostranné povahy, obavy týkající se zadržování zpravidla vyplývají ze samotné standardizační dohody a obavy týkající se ignorování jsou nedílnou součástí nehmotné povahy práv duševního vlastnictví. Jinými slovy, během procesu vývoje normy se jeho účastníci dohodnou, že z (potenciálně) konkurenčních technologií zvolí konkrétní technologické řešení, což může vytvořit tržní sílu, kterou může držitel pro normu nezbytných práv duševního vlastnictví využít k „zadržování“ subjektů, které ji uplatňují. Naproti tomu ignorování ze strany subjektu, který normu uplatňuje, ale není ochoten si na ni obstarat licenci, není výsledkem normalizace, ale vyplývá ze skutečnosti, že držitel práv duševního vlastnictví mohou nakonec nelicencovanému používání zabránit pouze soudní cestou. V rámci Evropské unie by měly proti taktikám ignorování zpravidla poskytnout dostatečnou ochranu požadavky uložené Soudním dvorem ve věci *Huawei v. ZTE* subjektům, které uplatňují pro normu nezbytná práva duševního vlastnictví, aby se vyhnuly soudnímu zákazu ze strany vnitrostátního soudu; viz rozsudek ze dne 16. července 2015, *Huawei Technologies Co. Ltd v. ZTE Corp. a ZTE Deutschland GmbH*, C-170/13, EU:C:2015:477, body 65 až 67.

445. I když zavedení určité normy může vytvořit či zvýšit tržní sílu držitelů práv duševního vlastnictví nezbytných pro danou normu, nepředpokládá se, že držba či výkon těchto práv automaticky znamená, že tito držitelé mají tržní sílu nebo ji uplatňují. Otázku tržní síly je potřeba posoudit individuálně ⁽³¹⁷⁾.

7.3.2. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu

446. Dohody, které využívají normu jako součást širší omezující dohody, jejímž účelem je vyloučení stávajících nebo potenciálních konkurentů, si kladou za cíl omezit hospodářskou soutěž z hlediska účelu. Do této kategorie by spadala například dohoda, na jejímž základě by vnitrostátní sdružení výrobců stanovilo normu a vyvíjelo tlak na třetí strany, aby neuváděly na trh výrobky, které tuto normu nesplňují, nebo situace, kdy by výrobci stávajícího výrobku uzavřeli tajnou dohodu s cílem vyloučit z již existující normy novou technologii ⁽³¹⁸⁾.

447. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu budou představovat veškeré dohody, které mají za cíl snížit míru konkurence tím, že oznámení nejrestriktivnějších licenčních podmínek ještě před přijetím normy je použito k zamaskování společného stanovení cen buď navazujících výrobků, nebo zástupných práv duševního vlastnictví či technologií ⁽³¹⁹⁾.

7.3.3. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž

7.3.3.1. Dohody, které hospodářskou soutěž zpravidla neomezují

448. Standardizační dohody, které neomezují hospodářskou soutěž z hlediska účelu, je nutné analyzovat v jejich právním a hospodářském kontextu, včetně zohlednění povahy dotčeného zboží, služeb nebo technologií, skutečných podmínek fungování a struktury dotčeného trhu či trhů, a to s ohledem na jejich skutečný a pravděpodobný důsledek pro hospodářskou soutěž. V případě neexistence tržní síly nemůže mít standardizační dohoda pro hospodářskou soutěž omezující důsledky ⁽³²⁰⁾. Omezující důsledky jsou proto nanejvýš nepravděpodobné v případě, kdy si účinně konkuruje několik dobrovolných norem.

449. Pro dohody o vývoji norem, které mohou vytvořit tržní sílu, jsou v bodech 451 až 457 stanoveny podmínky, za nichž tyto dohody nebudou do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1 zpravidla spadat.

450. Nedodržení některé či žádné ze zásad uvedených v tomto oddíle nepovede automaticky k předpokladu omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1. Bude však potřeba provést vlastní posouzení s cílem zjistit, zda dohoda spadá do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1, a je-li tomu tak, zda jsou splněny podmínky čl. 101 odst. 3. V této souvislosti se připouští, že existují různé modely vývoje norem a že hospodářská soutěž v rámci takových modelů a mezi nimi navzájem představuje kladný aspekt tržního hospodářství. Normalizačním organizacím je proto ponechána naprostá volnost v zavádění pravidel a postupů, které neporušují pravidla hospodářské soutěže, i když se liší od pravidel a postupů popsanych v bodech 451 až 457.

451. Je-li účast na vývoji norem neomezená a postup pro přijetí dotčené normy transparentní, standardizační dohody, které neobsahují povinnost normu dodržovat ⁽³²¹⁾ a umožňují k ní faktický přístup za podmínek FRAND, hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 zpravidla neomezí.

452. V zájmu zajištění neomezené účasti by v pravidlech normalizační organizace mělo být zejména stanoveno, že se na procesu vedoucím k výběru normy mohou podílet všichni konkurenti na trhu nebo trzích, jichž se norma týká ⁽³²²⁾. Normalizační organizace by měly stanovit rovněž objektivní a nediskriminační postupy pro přidělování hlasovacích práv a v příslušném případě rovněž objektivní kritéria pro výběr technologie, která má být do normy zahrnuta.

⁽³¹⁷⁾ Viz rozhodnutí Komise ve věci AT.39985 – Motorola – Prosazování patentů nezbytných pro standard GPRS, 221. až 270. bod odůvodnění.

⁽³¹⁸⁾ Viz například rozhodnutí Komise ve věci IV/35.691, *Předizolované trubky*, 147. bod odůvodnění, kdy část jednání, které porušovalo článek 101, spočívala v „používání norem a standardů s cílem zabránit zavedení nové technologie, která by vedla k snížení cen, či je zpozdí“.

⁽³¹⁹⁾ Tento bod by neměl bránit tomu, aby jednotliví držitelé práv duševního vlastnictví předem oznámili nejrestriktivnější licenční podmínky pro patenty SEP nebo aby všichni držitelé práv duševního vlastnictví předem zveřejnili maximální sazby souhrnných licenčních poplatků, jak je popsáno v bodě 474. Nebrání rovněž vytváření patentových poolů v souladu se zásadami stanovenými v oddíle IV.4 pokynů k převodu technologií ani rozhodnutí udělit licenci na právo duševního vlastnictví které je pro danou normu nezbytné, bezplatně, jak je uvedeno v této kapitole.

⁽³²⁰⁾ Viz rovněž kapitola 1: Úvod. Pokud jde o podíly na trhu, viz rovněž bod 472.

⁽³²¹⁾ V tomto ohledu viz rovněž bod 464.

⁽³²²⁾ Neomezená účast by měla zahrnovat účast ve všech fázích procesu, včetně účasti v přípravné fázi procesu vývoje normy v rámci normalizační organizace, například v rámci jejich specifických zájmových skupin.

453. Co se týká transparentnosti, příslušná normalizační organizace by měla mít postupy, které zainteresovaným stranám umožňují, aby se v každé fázi vývoje normy včas patřičně informovaly o nadcházející, probíhající a dokončené normalizační činnosti.
454. Pravidla normalizační organizace by navíc měla zajistit faktický přístup k normě za podmínek FRAND⁽³²³⁾.
455. Pokud normalizační organizace vyvine normy, které zahrnují práva duševního vlastnictví, zvyšuje jednoznačná a vyvážená politika v oblasti práv duševního vlastnictví⁽³²⁴⁾, která je přizpůsobená konkrétnímu odvětví a potřebám dané organizace, pravděpodobnost, že subjektům, které chtějí tyto normy uplatňovat, k nim bude poskytnut faktický přístup.
456. V zájmu zajištění faktického přístupu k dané normě by měla politika v oblasti práv duševního vlastnictví vyžadovat, aby účastníci, kteří chtějí do normy zahrnout svá práva duševního vlastnictví, poskytli nezrušitelný písemný závazek, že udělí licence na svá nezbytná práva duševního vlastnictví všem třetím stranám za podmínek FRAND (dále jen „závazek FRAND“) (325). Tento závazek je nutno přijmout před přijetím normy. Politika v oblasti práv duševního vlastnictví by současně měla umožnit, aby jejich držitelé vyloučili z procesu vývoje normy, a tudíž i ze závazku FRAND, určitou technologii, pokud k tomuto vyloučení dojde v rané fázi vývoje normy. K zajištění účinnosti závazku FRAND by měli být všichni zúčastnění držitelé práv duševního vlastnictví, kteří takový závazek poskytnou, rovněž povinni zajistit, aby tento závazek platil i pro jakýkoli podnik, na nějž vlastník práva duševního vlastnictví toto své právo (včetně práva udělit na něj licenci) převede, například prostřednictvím smluvního ustanovení mezi kupujícím a prodávajícím. Je třeba rovněž uvést, že FRAND se může vztahovat rovněž na udělování bezplatných licencí.
457. Součástí politiky v oblasti práv duševního vlastnictví by mimoto měl být požadavek, aby zúčastněné strany v dobré víře informovaly o svých právech duševního vlastnictví, která mohou být pro uplatňování vyvíjené normy nezbytná⁽³²⁶⁾. Tím a) bude danému odvětví umožněno, aby učinilo informované rozhodnutí o volbě technologie, která do normy bude zahrnuta⁽³²⁷⁾, a b) bude dosaženo cíle zajistit k normě faktický přístup. V průběhu vývoje normy by toto oznámení by mohlo být aktualizováno na základě přiměřeného úsilí o identifikaci práv duševního vlastnictví obsažených v (budoucí) normě. Ohledně patentů by oznámení práv duševního vlastnictví mělo obsahovat alespoň číslo patentu nebo patentové přihlášky. Není-li tato informace dosud veřejně přístupná, pak rovněž postačí, pokud účastník prohlásí, že má na určitou technologii pravděpodobně práva duševního vlastnictví, aniž by upřesnil, o jaká konkrétní práva nebo přihlášky se jedná (tzv. všeobecné oznámení)⁽³²⁸⁾. Účastníci by také měli být vyzváni, aby svá oznámení v okamžiku přijetí normy aktualizovali, zejména pokud došlo ke změnám, které by mohly mít dopad na nezbytnost či platnost jejich práv duševního vlastnictví. Jelikož v případě normalizační organizace, která má politiku norem bez licenčních poplatků⁽³²⁹⁾, nejsou rizika týkající se faktického přístupu stejná, není v tomto případě informování o právech duševního vlastnictví relevantní.

⁽³²³⁾ Je nutno například zajistit faktický přístup ke specifikacím normy.

⁽³²⁴⁾ Jak je uvedeno v bodech 456 a 457. Viz rovněž sdělení Komise Evropskému parlamentu, Radě a Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru – Stanovení přístupu EU k patentům, jejichž využití je nezbytné k dodržení technických norem (dále jen „sdělení o patentech SEP“) (COM(2017) 712 final).

⁽³²⁵⁾ Viz rozsudek ze dne 16. července 2015, *Huawei Technologies Co. Ltd v. ZTE Corp. a ZTE Deutschland GmbH*, C-170/13, EU: C:2015:477, bod 53: „Za takových okolností a s ohledem na skutečnost, že závazek vydávat licence za podmínek FRAND vyvolává u třetích stran legitimní očekávání, že majitel SEP jim skutečně vydá licence za takových podmínek, může odmítnutí majitele SEP vydat licenci za takových podmínek v zásadě představovat zneužití ve smyslu 102 SFEU.“ Viz rovněž rozhodnutí Komise ve věci AT.39985 – *Motorola – Prosazování patentů nezbytných pro standard GPRS*, bod 417: „Vzhledem k procesu standardizace, který vedl k přijetí standardu GPRS, a k dobrovolnému závazku společnosti Motorola udělovat licence na patent SEP Cudak za smluvních podmínek FRAND, subjekty, které standard GPRS uplatňují, právem očekávají, že jim Motorola na tento patent SEP udělí licenci, pokud budou ochotni uzavřít licenční smlouvu za smluvních podmínek FRAND.“

⁽³²⁶⁾ K dosažení požadovaného výsledku nemusí jít informování v dobré víře tak daleko, aby byli účastníci povinni srovnat svá práva duševního vlastnictví s potenciální normou a vydat prohlášení, že v potenciální normě žádná práva duševního vlastnictví nemají.

⁽³²⁷⁾ Naopak „patentová past“ vzniká tehdy, když podnik podílející se na procesu vývoje normy záměrně zamlčí skutečnost, že je držitelem patentů, které jsou pro právě vyvíjenou normu nezbytné, a začne tyto patenty nárokovat až ve chvíli, kdy je daná norma schválena a ostatní podniky jsou tak již „lapeny“ k jejímu používání. Vzhledem ke skutečnosti, že účinný proces vývoje norem je podmínkou technického rozvoje a obecně vývoje trhu prospěšného pro spotřebitele, podřívá případný vznik „patentové pasti“ důvěru v tento proces. Viz například rozhodnutí Komise ze dne 9. prosince 2009 ve věci COMP/38.636 – *RAMBUS* (Úř. věst. C 30, 6.2.2010, s. 17).

⁽³²⁸⁾ Účastníci by měli být vyzváni, aby své dřívější všeobecné oznámení doplnili číslem patentu a/nebo číslem patentové přihlášky, jakmile bude tato informace veřejně dostupná.

⁽³²⁹⁾ Totéž by platilo, pokud by organizace uplatňovala licenční politiku založenou na jednorázovém nominálním poplatku.

458. Závazky FRAND mají zajistit, aby technologie chráněná nezbytnými právy duševního vlastnictví, která je do normy zahrnuta, byla uživateli této normy dostupná za spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních smluvních podmínek. Závazky FRAND by mohly držitelům práv duševního vlastnictví zabránit zejména v tom, aby uplatňování normy ztěžovali tím, že na ni odmítají udělit licenci nebo požadují nespravedlivé či nepřiměřené (jinými slovy přemrštěné) poplatky poté, co bylo dané odvětví k používání dotčené normy již „lapeno“, nebo tím, že účtují diskriminační licenční poplatky⁽³³⁰⁾. Závazky FRAND zároveň umožňují držitelům práv duševního vlastnictví, aby své technologie zpeněžili prostřednictvím spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních licenčních poplatků a aby v souladu se zásadami v následujících bodech dosáhli přiměřené návratnosti svých investic do výzkumu a vývoje, jež jsou ze své podstaty rizikové. Tím lze zajistit trvalou motivaci, aby se do normy dostaly nejlepší dostupné technologie.
459. Normalizační organizace sice musí dodržovat článek 101, nejsou ale povinny ověřovat, zda licenční podmínky účastníků závazek FRAND splňují⁽³³¹⁾. To, zda licenční podmínky, a zejména poplatky, které účtují, závazek FRAND splňují musí posoudit účastníci sami. Při rozhodování, zda se mají s ohledem na konkrétní právo duševního vlastnictví zavázat k podmínkám FRAND, musí proto účastníci předjímat důsledky takového závazku, zejména pokud jde o jejich schopnost svobodně stanovit výši poplatků.
460. V případě sporu by posouzení, zda jsou poplatky účtované za přístup k právům duševního vlastnictví v kontextu vývoje normy nespravedlivé či nepřiměřené, mělo být založeno na skutečnosti, zda jsou licenční poplatky přiměřené ve vztahu k hospodářské hodnotě práv duševního vlastnictví⁽³³²⁾. Hospodářská hodnota práv duševního vlastnictví by mohla být založena na současné přidané hodnotě chráněných práv duševního vlastnictví a neměla by zohledňovat úspěch výrobků na trhu, který nesouvisí s patentovanou technologií⁽³³³⁾. Pro provedení tohoto posouzení je obecně k dispozici několik metod⁽³³⁴⁾ a v praxi se často používá jejich kombinace, aby se vykompenzovaly jejich individuální nedostatky a výsledek byl skutečně průkazný⁽³³⁵⁾. Je možné porovnat licenční poplatky účtované dotčeným podnikem za příslušná práva duševního vlastnictví v konkurenčním prostředí před tím, než dané odvětví normu vyvinulo (*ex ante*), s hodnotou / licenčním poplatkem za druhou nejlepší dostupnou alternativu (*ex ante*) nebo s hodnotou / licenčním poplatkem účtovaným poté, co bylo odvětví již „lapeno“ (*ex post*). Tímto způsobem by mělo být možné provést konzistentní a spolehlivé srovnání⁽³³⁶⁾.
461. Ohledně objektivního ústředního významu a nezbytnosti dotčených práv duševního vlastnictví pro danou normu by bylo také možné vyžádat si nezávislé odborné posouzení. V příslušném případě lze v kontextu procesu vývoje specifické normy vycházet rovněž z předem učiněného oznámení licenčních podmínek, včetně individuálních či agregovaných licenčních poplatků za dotčená práva duševního vlastnictví. Stejně tak lze porovnat podmínky udělování licencí v dohodách mezi držiteli práv duševního vlastnictví a dalšími subjekty, které uplatňují tutéž normu. To, zda jsou sazby licenčních poplatků spravedlivé, přiměřené a nediskriminační, mohou naznačit rovněž licenční poplatky účtované za stejná práva duševního vlastnictví v jiných srovnatelných normách. Předpokladem těchto metod je konzistentní a spolehlivá možnost srovnání a skutečnost, že výše sazeb licenčních poplatků není výsledkem nepřipustného uplatňování tržní síly. Další metoda spočívá v tom, že se nejprve určí odpovídající celková hodnota všech dotčených práv duševního vlastnictví, a poté část, která přísluší konkrétnímu držiteli těchto práv. Cílem těchto pokynů není stanovit vyčerpávající seznam vhodných metod k posouzení toho, zda jsou podle článku 102 licenční poplatky přemrštěné nebo diskriminační.

⁽³³⁰⁾ Viz rovněž rozsudek ze dne 16. července 2015, *Huawei Technologies Co. Ltd v. ZTE Corp. a ZTE Deutschland GmbH*, C-170/13, EU: C:2015:477, bod 71, podle něhož žaloba pro porušení může představovat zneužití dominantního postavení podle článku 102, pokud je podána proti vstřícnému nabyvateli licence bez dodržení procesního postupu stanoveného Soudním dvorem v jeho rozsudku.

⁽³³¹⁾ Normalizační organizace se do vyjednávání o licencích nebo do následných dohod nezapojují.

⁽³³²⁾ Viz rozsudek ze dne 14. února 1978, *United Brands*, věc 27/76, EU:C:1978:22, bod 250; viz rovněž rozsudek ze dne 16. července 2009, *Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland v. Komise*, C-385/07 P, EU:C:2009:456, bod 142.

⁽³³³⁾ Sdělení o patentech SEP, strana 7.

⁽³³⁴⁾ Metody založené na nákladech nemusí být v zásadě nejvhodnější, v neposlední řadě proto, že se jimi problematicky posuzují náklady, které lze přičíst vývoji konkrétního patentu nebo skupiny patentů, a mohou tak zkreslit motivaci k inovacím.

⁽³³⁵⁾ Metody zde popsané nejsou jediné možné a ke stanovení spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních sazeb lze použít i jiné podobné založené metody. Viz rovněž Chryssooula Pentheroudakis, Justus A. Baron (2017). *Licensing Terms of Standard Essential Patents. A Comprehensive Analysis of Cases*, Zpráva JRC Věda pro politiku. EUR 28302 EN, doi:10.2791/193948.

⁽³³⁶⁾ Viz rozsudek ze dne 13. července 1989, *Tournier*, C-395/87, EU:C:1989:319, bod 38; rozsudek ze dne 13. července 1989, *Lucazeau a další v. SACEM a další*, věci 110/88, 241/88 a 242/88, EU:C:1989:326, bod 33.

462. Je však nutno zdůraznit, že nic v těchto pokynech stranám nebrání v tom, aby řešily spory ohledně výše sazeb licenčních poplatků za podmínky FRAND u příslušných civilních nebo obchodních soudů či pomocí alternativních metod řešení sporů⁽³³⁷⁾.

7.3.3.2. Posouzení standardizačních dohod na základě jejich důsledků

463. Při posouzení standardizační dohody je nutné zohlednit pravděpodobné důsledky dané normy pro dotčené trhy. Při analýze standardizačních dohod je nutné vzít v úvahu vlastnosti daného sektoru a odvětví. Níže uvedené úvahy se vztahují na všechny standardizační dohody, které se odchylují od zásad stanovených v bodech 451 až 457.

a) Dobrovolná povaha normy

464. To, zda standardizační dohody mohou vést k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž, může záviset na skutečnosti, zda mají členové normalizační organizace i nadále možnost vyvíjet alternativní normy nebo výrobky, které se schválenou normou nejsou v souladu⁽³³⁸⁾. Pokud standardizační dohoda zavazuje členy například k tomu, aby vyráběli pouze výrobky, které jsou s danou normou v souladu, je riziko pravděpodobného negativního důsledku pro hospodářskou soutěž významně vyšší a v určitých situacích by to mohlo vést k omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu⁽³³⁹⁾. Stejně tak normy, které se týkají pouze méně významných charakteristik konečného výrobku, povedou k obavám z narušení hospodářské soutěže s menší pravděpodobností než ucelenější normy, zejména pokud daná norma nezahrnuje žádná nezbytná práva duševního vlastnictví.

b) Přístup k normě

465. Posouzení toho, zda dohoda omezuje hospodářskou soutěž, se zaměří rovněž na přístup k normě. Není-li výsledek normy (tj. specifikace, jak normu splnit, a v příslušném případě práva duševního vlastnictví nezbytná pro její uplatňování) dostupný pro všechny členy nebo třetí strany (tj. subjekty, které nejsou členy příslušné normalizační organizace), může to vést k uzavření či segmentaci trhů, a tím pravděpodobně k omezení hospodářské soutěže. Hospodářská soutěž bude pravděpodobně omezena i v případě, že výsledek normy bude pro některé členy nebo třetí strany dostupný pouze za diskriminačních nebo nepřiměřených podmínek. Existuje-li však několik konkurenčních norem či účinná hospodářská soutěž mezi standardizovaným řešením a řešeními nestandardizovanými, pak restrikce přístupu k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž vést nemusí.
466. Pokud jde o dohody o vývoji norem s modely informování o právech duševního vlastnictví, které jsou odlišné od modelů popsanych v bodě 457, je potřeba vždy individuálně posoudit, zda dotčený informační model (například informační model zpřístupnění, který informování o právech duševního vlastnictví nevyžaduje, nýbrž k němu pouze motivuje) zaručuje k normě faktický přístup. Dohody o vývoji norem, které stanoví povinnost informovat o charakteristikách a přidáné hodnotě každého práva duševního vlastnictví, které k normě náleží, a tím zvyšují transparentnost pro strany podílející se na jejím vývoji, hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 v zásadě neomezí.

c) Účast na vývoji normy

467. Zabránění tomu, aby některé podniky mohly ovlivnit výběr a vymezení normy (s výjimkou případů popsanych v bodě 470) bude mít pravděpodobně za následek omezení hospodářské soutěže. Naproti tomu, pokud je účast na procesu vývoje normy otevřená, je riziko omezení hospodářské soutěže nižší⁽³⁴⁰⁾.
468. Otevřená účast lze dosáhnout tím, že účast na vývoji a výběru normy bude umožněna veškerým konkurentům a/nebo příslušným zainteresovaným stranám na trhu, jichž se norma týká.
469. Čím větší je pravděpodobný dopad normy na trh a čím širší jsou potenciální oblasti jejího použití, tím důležitější je zajistit rovný přístup k procesu jejího vývoje.

⁽³³⁷⁾ Pokud s tím obě strany souhlasí, může spory o tom, jaké jsou podmínky FRAND pro patenty SEP, řešit také nezávislá třetí strana, například rozhodce. Viz například rozsudek ze dne 16. července 2015, *Huawei Technologies Co. Ltd v. ZTE Corp. a ZTE Deutschland GmbH*, C-170/13, EU:C:2015:477, bod 68, a rozhodnutí Komise ze dne 29. dubna 2014 ve věci AT. 39939, *Samsung – Prosazování patentů nezbytných pro standard UMTS*, 78. bod odůvodnění.

⁽³³⁸⁾ Viz rozhodnutí Komise ve věci IV/29/151, *Philips/VCR*, 23. bod odůvodnění: „Vzhledem k tomu, že tyto normy byly určeny pro výrobu videorekordérů, byly strany povinny vyrábět a distribuovat pouze kazety a přehrávače, které odpovídají systému videorekordérů, k nimž vydává licenci společnost Philips. Bylo jim zakázáno přejít na výrobu a distribuci jiných systémů videokazet... To představovalo omezení hospodářské soutěže podle čl. 85 odst. 1 písm. b).“

⁽³³⁹⁾ Viz rozhodnutí Komise ve věci IV/29/151, *Philips/VCR*, 23. bod odůvodnění.

⁽³⁴⁰⁾ Ve svém rozhodnutí ve věci IV/31.458, *X/Open Group* Komise shledala, že ačkoli byly přijaté normy zveřejněny, politika omezeného členství měla za následek, že subjekty, které členy nebyly, nemohly výsledky práce skupiny ovlivnit a získat know-how a technické poznatky související s danými normami, které členové pravděpodobně nabyli. Subjekty, které nebyly členy, nemohly mimoto na rozdíl od členů normu uplatňovat před jejím přijetím (viz bod 32). Dospělo se proto k závěru, že dohoda omezila hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

470. V jistých situacích však omezení účasti nemusí mít pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 omezující důsledky, například: a) pokud existuje konkurence mezi několika normami a normalizačními organizacemi, b) pokud by v případě absence omezení účastníků ⁽³⁴¹⁾ nebylo možné normu přijmout nebo by její přijetí bylo nepravděpodobné nebo c) pokud je omezení účastníků časově ohraničené a v tomto směru se předpokládá rychlý vývoj (například na začátku úsilí o standardizaci) a pokud mají všichni konkurenti příležitost se v důležitých fázích zapojit, aby mohl vývoj normy pokračovat.

471. V určitých případech lze případné negativní důsledky omezené účasti odstranit či přinejmenším zmírnit zajištěním toho, aby byly zainteresované strany o probíhající činnosti průběžně informovány a konzultovány ⁽³⁴²⁾. Toho by mohlo být dosaženo zavedením postupů pro kolektivní zastoupení zainteresovaných stran. Čím více zainteresovaných stran může proces vedoucí k výběru normy ovlivnit a čím je postup pro její přijetí transparentnější, tím je pravděpodobnější, že přijatá norma zohlední zájmy všech zainteresovaných stran.

d) Podíly na trhu

472. Za účelem posouzení důsledků dohody o vývoji normy je nutno vzít v úvahu, jaké mají výrobky, služby nebo technologie, které jsou na dané normě založeny, podíly na trhu. V rané fázi nemusí být vždy možné ⁽³⁴³⁾ s určitostí posoudit, zda normu následně v praxi přijme velká, nebo pouze nevýznamná část příslušného odvětví. V případech, kdy jsou podniky, které do normy přispívají technologií, vertikálně integrované, lze jako náhradní proměnnou k odhadu pravděpodobného podílu normy na trhu použít podíly podniků, které se podílejí na jejím vývoji, na relevantních trzích (jelikož podniky podílející se na jejím vývoji budou mít ve většině případů na jejím uplatňování zájem) ⁽³⁴⁴⁾. Jelikož je však účinnost standardizačních dohod často úměrná tomu, jak velká část odvětví se na vývoji normy podílí a/nebo ji používá, nemusí vysoké podíly stran na trhu či trzích, jichž se norma týká, vést nutně k závěru, že norma pravděpodobně povede k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž.

e) Diskriminace

473. Jakákoli dohoda o vývoji normy, která jednoznačně diskriminuje některého ze zúčastněných nebo potenciálních členů, by mohla vést k omezení hospodářské soutěže. Pokud například normalizační organizace výslovně vyloučí podniky působící pouze na předcházejícím trhu (tj. podniky, které na navazujícím trhu s daným výrobkem nepůsobí), mohlo by to vést k vyloučení potenciálně lepších technologií z předcházejícího trhu.

f) Oznámení licenčních poplatků předem

474. Dohody o vývoji normy, které stanoví, že jednotliví držitelé práv duševního vlastnictví musí předem oznámit nejrestriktivnější licenční podmínky pro patenty SEP nebo že všichni držitelé práv duševního vlastnictví musí předem zveřejnit maximální sazbu souhrnných ⁽³⁴⁵⁾ licenčních poplatků, hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 v zásadě neomezí. V tomto ohledu je důležité, aby byly strany podílející se na výběru normy plně informovány nejen o dostupných technických možnostech a souvisejících právech duševního vlastnictví, ale i o pravděpodobných nákladech na tato práva. Pokud politika normalizační organizace v oblasti práv duševního vlastnictví stanoví, že držitelé práv duševního vlastnictví musí před přijetím normy oznámit své nejrestriktivnější licenční podmínky, včetně maximálních sazeb licenčních poplatků nebo maximální sazby souhrnných licenčních poplatků, které si budou účtovat, k omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1 to zpravidla nepovede ⁽³⁴⁶⁾. Takové předem učiněné jednostranné oznámení nejrestriktivnějších licenčních podmínek nebo maximální sazby souhrnných licenčních poplatků představuje jeden ze způsobů, které stranám zapojeným do vývoje normy umožňují přijmout informované rozhodnutí na základě informací o nevýhodách a výhodách různých alternativních technologií.

⁽³⁴¹⁾ Takové omezení se může projevit tím, že zainteresovaným stranám není umožněno se na standardizační dohodě podílet nebo že se na ní mohou podílet jen s omezenějším účastnickým statutem.

⁽³⁴²⁾ Viz rozhodnutí Komise ze dne 14. října 2009 ve věci 39.416, *Klasifikace lodí*.

⁽³⁴³⁾ Zejména pokud je pravděpodobné, že zavedení normy povede ke vzniku nového relevantního trhu.

⁽³⁴⁴⁾ Viz bod 438.

⁽³⁴⁵⁾ Aby se zvýšila transparentnost případných nákladů spojených s uplatňováním normy, mohly by normalizační organizace aktivně oznámit celkový maximální objem licenčních poplatků za ni. Podobně jako v koncepci patentového poolu se mohou držitelé práv duševního vlastnictví na celkovém objemu licenčních poplatků podílet společně.

⁽³⁴⁶⁾ Jakékoli jednostranné či společné předem učiněné oznámení nejrestriktivnějších licenčních podmínek by nemělo sloužit k zamaskování společného stanovení cen navazujících výrobků nebo zástupných práv duševního vlastnictví / technologií, což představuje omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.

7.4. Posouzení podle čl. 101 odst. 3

7.4.1. Růst efektivnosti

475. Standardizační dohody často vedou k významnému růstu efektivnosti. Normy platné pro celou Unii mohou například usnadnit integraci trhů a umožnit podnikům, aby uváděly své výrobky a služby na trh ve všech členských státech, což přináší vyšší výběr pro spotřebitele a nižší ceny. Normy, které stanoví technickou interoperabilitu a kompatibilitu, často motivují k hospodářské soutěži na základě technologií různých podniků a pomáhají zamezit závislosti na jednom dodavateli. Normy mohou mimoto snížit transakční náklady prodávajících a kupujících. Normy týkající se například kvality, bezpečnosti nebo environmentálních aspektů určitého výrobku mohou také usnadnit spotřebitelům výběr výrobků a vést k jejich vyšší kvalitě. Normy hrají rovněž důležitou úlohu v oblasti inovací: mohou zkrátit dobu potřebnou pro uvedení nové technologie na trh a usnadnit inovace tím, že podnikům umožňují navázat na nejlepší ze schválených řešení. Tento růst efektivnosti může přispět k odolnosti vnitřního trhu.
476. Aby se pomocí standardizačních dohod dosáhlo růstu efektivnosti, musí být informace nezbytné pro používání normy skutečně dostupné těm, kdo chtějí vstoupit na trh s výrobky/službami, jehož se norma týká⁽³⁴⁷⁾.
477. Šíření normy lze zlepšit pomocí značek nebo log osvědčujících s její dodržení, což zákazníkům poskytuje jistotu. Dohody o testování a certifikaci překračují hlavní cíl stanovení normy a zpravidla mají vliv na odlišný trh.
478. Důsledky pro inovace je sice potřeba analyzovat individuálně, ale u norem, které na horizontální úrovni zajišťují kompatibilitu mezi různými technologiemi, je pravděpodobné, že povedou k růstu efektivnosti.

7.4.2. Nezbytnost

479. Omezení, která překračují rámec toho, co je nezbytné k dosažení růstu efektivnosti, který může ze standardizační dohody vyplynout, nesplňují podmínky čl. 101 odst. 3.
480. Při posouzení dané standardizační dohody se musí vzít v úvahu na jedné straně její pravděpodobný důsledek pro dotčené trhy a na straně druhé rozsah omezení, která by mohla překročit cíl dosažení růstu efektivnosti⁽³⁴⁸⁾.
481. Účast na vývoji normy by měla být obecně otevřená všem konkurentům na trhu či trzích, jichž se norma týká, s výjimkou případu, kdy by taková účast měla významné neefektivní dopady, jako například dlouhé prodlevy v procesu přijetí normy⁽³⁴⁹⁾. Je-li účast na vývoji normy omezena, měly by být veškeré omezující důsledky této omezené účasti odstraněny nebo zmírněny⁽³⁵⁰⁾, aby nad tímto omezením účastníků převážil růst efektivnosti podle čl. 101 odst. 3.

⁽³⁴⁷⁾ Viz rozhodnutí Komise ze dne 15. prosince 1986 ve věci IV/31.458, X/Open Group, 42. bod odůvodnění: „Komise se domnívá, že ochota skupiny výsledky co nejdříve zpřístupnit představuje základní prvek jejího rozhodnutí o udělení výjimky.“

⁽³⁴⁸⁾ V rozhodnutí Komise ve věci IV/29/151, Philips/VCR, bylo shledáno, že dodržování norem VCR vedlo k vyloučení ostatních, možná i lepších systémů. Takovéto vyloučení bylo obzvláště závažné vzhledem k dominantnímu postavení společnosti Philips na trhu: „... Stranám byla uložena omezení, která nebyla k dosažení těchto zlepšení nezbytná. Kompatibilita videokazet VCR s přístroji vyrobenými jinými výrobci by byla zajištěna i v případě, že by posléze uvedení museli přijmout pouze povinnost dodržovat při výrobě videorekordérů normy VCR“ (31. bod odůvodnění).

⁽³⁴⁹⁾ Viz rozhodnutí Komise ze dne 15. prosince 1986 ve věci IV/31.458, X/Open Group, 45. bod odůvodnění: „Cílů skupiny nemohlo být dosaženo, pokud by jakákoli jiná společnost, která byla ochotna se zavázat k cílům skupiny, měla právo stát se jejím členem. Tím by vznikly praktické a logistické překážky pro řízení práce a případně by to znemožnilo schválení příslušných návrhů.“ Viz rovněž rozhodnutí Komise ve věci 39.416, Klasifikace 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 nepatříčně narušena příliš shovívavými požadavky na účast v IACS. Nová kritéria nebudou současně bránit ve vstupu do IACS klasifikačním společnostem, které jsou způsobilé z technického hlediska a mají o vstup zájem.“

⁽³⁵⁰⁾ Viz bod 471 výše o zajištění toho, aby zainteresované strany byly o probíhající činnosti průběžně informovány a konzultovány, pokud je účast omezena.

482. Obecně by standardizační dohody měly zahrnovat nejvýše to, co je nezbytné k zajištění jejich cílů, bez ohledu na to, zda se jedná o dosažení technické interoperability a kompatibility, nebo určité úrovně kvality. V případech, kdy by spotřebitelům nebo celému odvětví přinesla prospěch volba pouze jednoho technologického řešení, měla by být příslušná norma stanovena na nediskriminačním základě. Technologicky neutrální normy mohou v určitých případech vést k většímu růstu efektivnosti. Zahrnutí zástupných práv duševního vlastnictví⁽³⁵¹⁾ jako nezbytných součástí normy a současně nucení uživatelů normy, aby platili za více práv duševního vlastnictví, než je z technického hlediska nutné, by překračovalo to, co je nezbytné k dosažení zjištěného růstu efektivnosti. Stejně tak by zahrnutí zástupných práv duševního vlastnictví jako nezbytných součástí normy a omezení používání určité technologie na tuto konkrétní normu (tj. výhradní použití) mohlo omezit konkurenci mezi technologiemi a nebylo by nezbytné k dosažení zjištěného růstu efektivnosti.
483. Omezení ve standardizačních dohodách, která stanoví, že norma je pro dané odvětví závazná a povinná, nejsou v zásadě nezbytná.
484. Podobně standardizační dohody, které určitým subjektům udělují výhradní právo ověřovat soulad s danou normou, překračují hlavní cíl stanovení normy a mohou rovněž omezit hospodářskou soutěž. Takové výhradní právo však lze po určitou dobu odůvodnit například nutností získat zpět značné počáteční náklady⁽³⁵²⁾. Standardizační dohoda by v tomto případě měla obsahovat přiměřené záruky ke snížení možných rizik pro hospodářskou soutěž, která z tohoto výhradního práva vyplynou. To se týká mimo jiné poplatků za certifikaci, které by měly být přiměřené a úměrné nákladům na ověření souladu.

7.4.3. Přenesení na spotřebitele

485. Růst efektivnosti, jehož bude nezbytnými omezeními dosaženo, musí být přenesen na spotřebitele v míře, která převáží nad omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž, jež standardizační dohoda způsobí. Pro účely posouzení pravděpodobnosti přenesení na spotřebitele je relevantní zohlednit postupy, které se používají s cílem zajistit ochranu zájmů uživatelů norem a konečných spotřebitelů. Kromě toho, pokud normy usnadňují technickou interoperabilitu a kompatibilitu nebo hospodářskou soutěž mezi novými a stávajícími výrobky, službami a postupy, lze předpokládat, že budou pro spotřebitele přínosné.

7.4.4. Zákaz vyloučení hospodářské soutěže

486. To, zda standardizační dohoda umožňuje stranám vyloučit hospodářskou soutěž, závisí na různých zdrojích hospodářské soutěže na trhu, míře 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 reálné konkurence posoudit výhradně na základě podílů na trhu s výjimkou případů, kdy se norma stává fakticky normou daného odvětví⁽³⁵³⁾. V posledně uvedeném případě může být hospodářská soutěž vyloučena, je-li třetím stranám k normě znemožněn faktický přístup.

7.5. Příklady

487. Stanovení norem, které nemohou konkurenti splnit

Příklad č. 1

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

⁽³⁵¹⁾ Zastupitelným právem duševního vlastnictví se rozumí technologie, kterou uživatelé nebo nabyvatelé licencí považují za zaměnitelnou či zastupitelnou jinou technologií, a to na základě vlastností příslušných technologií a jejich určeného použití.

⁽³⁵²⁾ V této souvislosti viz rozhodnutí Komise ze dne 29. listopadu 1995 ve věcech IV/34.179, 34.202, 216, *Nizozemské jeřáby (SCK a FNK)*, 23. bod odůvodnění: „Zákaz týkající se využívání podniků, které nejsou certifikovány společností SCK, jako subdodavatelů omezuje svobodnou činnost certifikovaných podniků. To, zda je nutno mít za to, že tento zákaz zabráňuje hospodářské soutěži, omezuje ji 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 důsledky pro hospodářskou soutěž, nýbrž že má pouze plně zajistit kvalitu certifikovaných výrobků nebo služeb.“

⁽³⁵³⁾ Faktickou standardizací se rozumí situace, kdy (právně nezávaznou) normu v praxi používá velká část daného odvětví.

Analýza: V tomto případě není účast na vývoji normy neomezená a postup použitý k jejímu přijetí se nezdá být transparentní. Tato standardizační dohoda pravděpodobně povede k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 a není pravděpodobné, že by splňovala podmínky čl. 101 odst. 3. Členové normalizační organizace 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 inovace a rozmanitost výrobků nebo bude inovacím a větší rozmanitostí bránit. Není pravděpodobné, že způsob, jakým byla norma vypracována, povede k vyššímu růstu efektivnosti než neutrální norma.

488. Nepovinná a transparentní norma zahrnující velkou část trhu

Příklad č. 2

Situace: Několik výrobců spotřební elektroniky, kteří mají na trhu s významný podíl, se dohodne na vypracování nové normy pro výrobek, který má následovat po DVD.

Analýza: Za předpokladu, že a) výrobci mají i nadále možnost vyrábět jiné nové výrobky, které s novou normou nejsou v souladu, b) účast na vývoji normy je neomezená a transparentní a c) standardizační dohoda hospodářskou soutěž jiným způsobem neomezuje, dohoda hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 pravděpodobně neomezí. Na druhou stranu, pokud se strany dohodly, že budou vyrábět pouze výrobky, které jsou v souladu s novou normou, dohoda by hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 pravděpodobně omezila tím, že by zredukovala rozmanitost výrobků a technickou inovaci.

489. Standardizační dohoda bez informování o právech duševního vlastnictví

Příklad č. 3

Situace: Soukromá normalizační organizace podílející se na normalizaci v odvětví informačních a komunikačních technologií má v oblasti práv duševního vlastnictví politiku, která nevyžaduje informování o právech duševního vlastnictví, jež by mohla být pro budoucí normu nezbytná, ani k tomu nemotivuje. Normalizační organizace přijala vědomé rozhodnutí, že takovou povinnost neuloží, zejména s ohledem na skutečnost, že obecně se na všechny technologie, které by mohly být pro budoucí normu relevantní, vztahuje řada práv duševního vlastnictví. Normalizační organizace proto dospěla k závěru, že povinnost informovat o právech duševního vlastnictví by jednak nevedla k výhodě, která by účastníkům umožnila zvolit řešení, s nímž nejsou spojena žádná práva duševního vlastnictví nebo jen málo takových práv, a jednak by vedla k dalším nákladům na analýzu, zda jsou tato práva duševního vlastnictví pro budoucí normu potenciálně nezbytná. Politika normalizační organizace v oblasti práv duševního vlastnictví však vyžaduje, aby všichni účastníci přijali ohledně udělování licencí na jakákoli tato práva, která by mohla být v budoucí normě obsažena, závazek FRAND. Politika v oblasti práv duševního vlastnictví umožňuje rozhodnout se pro neúčast, pokud existuje specifické právo duševního vlastnictví, které si jeho držitel a nepřeje do paušálního závazku ohledně udělování licencí zahrnout. V tomto konkrétním odvětví působí několik konkurenčních soukromých normalizačních organizací. Účast v normalizační organizaci je otevřená všem subjektům působícím v daném odvětví.

Analýza: V řadě případů bude povinnost informovat o právech duševního vlastnictví pro hospodářskou soutěž prospěšná, protože předem zvýší konkurenci mezi jednotlivými technologiemi. Taková povinnost obecně členům normalizační organizace při rozhodování mezi dvěma konkurenčními technologiemi umožňuje zohlednit částku související s právem duševního vlastnictví obsaženým v konkrétní technologii (nebo, je-li to možné, vybrat technologii, na niž se práva duševního vlastnictví nevztahují). Částka související s právy duševního vlastnictví obsaženými v technologii bude mít často přímý dopad na náklady na přístup k normě. V tomto specifickém kontextu se však zdá, že se práva duševního vlastnictví, a dokonce mnoho takových práv, vztahují na všechny dostupné technologie. Informování o právech duševního vlastnictví proto nebude mít pozitivní účinek spočívající v tom, že by členové mohli při volbě technologie zohlednit částku související s právy duševního vlastnictví, jelikož lze předpokládat, že se práva duševního vlastnictví budou vztahovat na jakoukoli zvolenou technologii. Dohoda pravděpodobně nepovede k žádným negativním účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

8. STANDARDNÍ PODMÍNKY

8.1. Definice

490. V některých odvětvích používají podniky standardní smluvní podmínky prodeje nebo nákupu vypracované obchodním sdružením nebo přímo konkurenčními podniky (dále jen „standardní podmínky“) ⁽³⁵⁴⁾. Tyto pokyny se vztahují i na takové standardní podmínky, pokud se jedná o standardní podmínky, za nichž tyto konkurenční podniky prodávají zboží či služby zákazníkům z řad třetích stran nebo nakupují zboží či služby od dodavatelů z řad třetích stran (a nikoli o podmínky prodeje nebo nákupu mezi těmito konkurenty navzájem). Pokud takové standardní podmínky nákupu nebo prodeje používá velká část daného odvětví, může se stát, že fakticky dojde k jejich vzájemnému sladění ⁽³⁵⁵⁾. Příklady odvětví, v nichž hrají standardní podmínky důležitou úlohu, jsou bankovníctví (například podmínky vedení bankovních účtů) a pojišťovnictví.
491. Standardní podmínky stanovené nezávisle určitým podnikem výhradně pro jeho vlastní potřebu při uzavírání smluv s dodavateli nebo zákazníky nepředstavují horizontální dohody, a proto se na ně tyto pokyny nevztahují.

8.2. Relevantní trhy

492. Standardní podmínky zpravidla vedou k důsledkům na navazujícím trhu, kde si podniky, které je používají, konkurují při prodeji svých výrobků zákazníkům.

8.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 1

8.3.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

493. Standardní podmínky mohou mít pro hospodářskou soutěž omezující důsledky, protože redukuje výběr výrobků a inovace. Pokud velká část daného odvětví standardní podmínky přijme a rozhodne se, že se od nich nebude v jednotlivých případech odchylovat (nebo se od nich odchyluje pouze ve výjimečných případech velké kupní síly), nemusí mít zákazníci jinou možnost než tyto standardní podmínky akceptovat. Riziko omezení výběru a inovací je však pravděpodobné, pouze pokud standardní podmínky vymezují rozsah konečného výrobku. V případě spotřebního zboží standardní podmínky prodeje inovace stávajícího výrobku ani kvalitu nebo rozmanitost výrobků zpravidla neomezuje.
494. Kromě toho mohou standardní podmínky v závislosti na jejich obsahu případně ovlivnit obchodní podmínky prodeje konečného výrobku. Existuje zejména vážné riziko, že standardní podmínky týkající se ceny mohou ovlivnit cenovou konkurenci.
495. Pokud standardní podmínky navíc používá velká část daného odvětví, může být přístup k nim zásadní pro vstup na trh. V těchto případech by mohlo odmítnutí přístupu ke standardním podmínkám způsobit protisoutěžní uzavření trhu. Jsou-li standardní podmínky fakticky přístupné všem podnikům, které je chtějí používat, není pravděpodobné, že povedou k protisoutěžnímu uzavření trhu.

8.3.2. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu

496. Dohody, které využívají standardní podmínky jako součást širší omezující dohody, jejímž účelem je vyloučení skutečných nebo potenciálních konkurentů, omezují hospodářskou soutěž z hlediska účelu. Příkladem by byla situace, kdy obchodní sdružení neumožňuje novým subjektům přístup ke svým standardním podmínkám, jejichž používání je pro vstup na trh zásadní.
497. Standardní podmínky obsahující ustanovení, která přímo ovlivňují ceny ⁽³⁵⁶⁾ účtované zákazníkům (tj. doporučené ceny, rabaty atd.), zpravidla představují omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.

8.3.3. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž

498. Stanovení a používání standardních podmínek je nutno posoudit v jejich hospodářském kontextu a na základě situace na relevantním trhu, aby bylo možné určit, zda standardní podmínky pravděpodobně povedou k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž.

⁽³⁵⁴⁾ Takové standardní podmínky mohou zahrnovat pouze velmi malou nebo velkou část ustanovení obsažených v konečné smlouvě.

⁽³⁵⁵⁾ Tím se rozumí situace, kdy jsou (nepovinné) standardní podmínky v praxi používány velkou částí daného odvětví a/nebo pro většinu aspektů daného výrobku/slужby, což vede k omezení výběru pro spotřebitele, či dokonce k neexistenci výběru.

⁽³⁵⁶⁾ Viz rovněž poznámka pod čarou 32. Na trzích, kde jsou důležitými parametry hospodářské soutěže necenové parametry, mohou standardní podmínky týkající se těchto parametrů rovněž představovat omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.

499. Je-li účast konkurentů na stanovení standardních podmínek na relevantním trhu neomezená (buď prostřednictvím účasti v obchodním sdružení, nebo přímo) a za předpokladu, že používání standardních podmínek není povinné a je skutečně přístupné jakémukoli podniku, je nepravděpodobné, že by dohody týkající se standardních podmínek vedly k negativním účinkům na kvalitu výrobku, rozmanitost výrobků nebo inovace, a proto pravděpodobně nepovedou k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž (za předpokladu, že standardní podmínky nemají vliv na cenu a s výhradou námitek uvedených v bodech 501 až 505).
500. Existují však dvě obecné výjimky, kdy je nutné podrobnější posouzení.
501. Za prvé, standardní podmínky v případě prodeje spotřebního zboží nebo služeb, které stanoví vlastnosti konečného výrobku prodáváného zákazníkovi, a u nichž je tudíž významnější riziko omezení výběru výrobků, by mohly vést k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, pokud jejich běžné používání pravděpodobně povede k jejich faktickému sladění. Tak tomu může být tehdy, pokud rozsáhlé používání standardních podmínek fakticky vede k omezení inovací a rozmanitosti výrobků na trhu. K tomu může například dojít, pokud standardní podmínky u pojišťovacích smluv omezují výběr hlavních prvků smlouvy ze strany zákazníka, například typy krytých rizik. I když není používání standardních podmínek povinné, mohou tyto podmínky narušit motivaci konkurenčních pojišťovatelů k soutěži v oblasti diverzifikace produktů. To lze překonat tím, že pojišťovatelům bude umožněno zahrnout do svých pojišťovacích smluv i jiná rizika než standardní.
502. Při posuzování toho, zda standardní podmínky pravděpodobně mohou mít omezující důsledky v důsledku menší rozmanitosti výrobků, je nutno vzít v úvahu faktory jako stávající konkurence na trhu. Existuje-li například velký počet menších konkurentů, je riziko omezení rozmanitosti výrobků obecně menší, než pokud by existovalo jen několik málo větších konkurentů⁽³⁵⁷⁾. Pravděpodobnost, že standardní podmínky se začnou používat nebo že je bude používat velká část trhu, lze vyvodit rovněž z podílů podniků podílejících se na jejich stanovení na trhu. V tomto ohledu však není důležité analyzovat pouze to, zda bude dané standardní podmínky pravděpodobně používat velká část trhu, nýbrž i to, zda se tyto podmínky vztahují pouze na celý výrobek, či pouze na jeho část (čím menší rozsah standardní podmínky mají, tím méně je pravděpodobné, že celkově povedou k omezení rozmanitosti produktů). Pokud by navíc v případě neexistence stanovení standardních podmínek nebylo možné určitý výrobek nabízet, nebude omezující důsledek pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 pravděpodobný. Za této situace se stanovením standardních podmínek rozmanitost výrobků spíše zvýší, než sníží.
503. Za druhé, i když standardní podmínky nevymezují vlastnosti konečného výrobku, mohou mít na rozhodnutí zákazníků uzavřít obchodní transakce významný vliv z jiných důvodů. Příkladem je nakupování na internetu, při němž je důvěra zákazníků nezbytná (například pokud jde o používání bezpečných platebních systémů, náležitý popis výrobků, jasná a transparentní cenová pravidla, flexibilitu při vracení zboží atd.). Vzhledem k tomu, že pro zákazníky je obtížné všechny tyto parametry jednoznačně posoudit, mají tendenci upřednostňovat rozšířené postupy. V této souvislosti by se tedy standardní podmínky týkající se těchto parametrů mohly stát fakticky normou, kterou by podniky musely dodržovat, aby mohly na daném trhu prodávat. Ačkoliv je jejich používání nepovinné, mohly by se fakticky stát normou, což povede k důsledkům, které se již velmi podobají povinné normě, a proto je nutno je odpovídajícím způsobem analyzovat.
504. Je-li používání standardních podmínek povinné, je nutno posoudit jejich dopad na kvalitu výrobků, jejich rozmanitost a inovace (zejména v případě, je-li používání těchto standardních podmínek povinné pro celý trh).
505. Pokud by standardní podmínky (bez ohledu na to, zda je jejich používání povinné, či nikoli) obsahovaly podmínky, které budou mít pravděpodobně negativní důsledek pro hospodářskou soutěž v oblasti cen⁽³⁵⁸⁾ (například podmínky, které nepřímo ovlivní typy poskytovaných rabatů), pravděpodobně povedou k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

⁽³⁵⁷⁾ Pokud z předchozích zkušeností se standardními podmínkami na relevantním trhu vyplývá, že tyto podmínky nevedly ke snížení míry hospodářské soutěže nebo různorodosti výrobků, může to být rovněž náznakem toho, že použití stejného typu standardních podmínek u podobného výrobku nepovede k omezujícímu důsledku pro hospodářskou soutěž.

⁽³⁵⁸⁾ Na trzích, kde jsou důležitými parametry hospodářské soutěže necenové parametry, mohou standardní podmínky týkající se těchto parametrů rovněž vést k omezení hospodářské soutěže.

8.4. Posouzení podle čl. 101 odst. 3**8.4.1. Růst efektivity**

506. Používání standardních podmínek může mít hospodářské přínosy, pro zákazníky je například snazší porovnat nabízené podmínky, což usnadňuje přechod od jednoho dodavatele k druhému. Standardní podmínky mohou vést rovněž k růstu efektivity ve formě úspor transakčních nákladů a v určitých odvětvích (zejména pokud mají smlouvy složitou právní strukturu) usnadňovat vstup na trh. Standardní podmínky mohou rovněž zvýšit právní jistotu pro smluvní strany. Tento růst efektivity může přispět k odolnosti vnitřního trhu.
507. Čím vyšší je počet konkurentů na trhu, tím vyšší je růst efektivity plynoucí ze snazšího srovnání nabízených podmínek.

8.4.2. Nezbytnost

508. Omezení, která překračují rámec toho, co je nezbytné k dosažení růstu efektivity, který může ze standardních podmínek vyplynout, podmínky čl. 101 odst. 3 nesplňují. Zpravidla například není nutné, aby byly standardní podmínky pro dané odvětví povinné. Nelze však vyloučit, že ve specifických případech může být nezbytné stanovit jejich povinné používání, aby bylo dosaženo určitého růstu efektivity.

8.4.3. Přenesení na spotřebitele

509. Riziko omezujících důsledků pro hospodářskou soutěž i pravděpodobnost růstu efektivity se zvyšují s podíly zúčastněných podniků na trhu a s rozsahem, v jakém se standardní podmínky používají. Nelze tudíž stanovit obecně platný tzv. bezpečný přístav, v jehož rámci neexistuje riziko omezujících důsledků pro hospodářskou soutěž nebo který by umožnil předpokládat, že růst efektivity bude přenesen na spotřebitele v míře, která převáží nad jakýmkoli omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž.
510. Určitý růst efektivity plynoucí ze standardních podmínek, například vyšší srovnatelnost nabídek na trhu, snazší přechod od jednoho poskytovatele k druhému a právní jistota, je však pro spotřebitele bezpochyby prospěšný. Pokud jde o jiný možný růst efektivity, například nižší transakční náklady, je potřeba individuálně a v příslušném hospodářském kontextu posoudit, zda je pravděpodobné, že tento růst efektivity bude přenesen na spotřebitele.

8.4.4. Zákaz vyloučení hospodářské soutěže

511. Standardní podmínky používané velkou částí daného odvětví mohou vytvářet fakticky odvětvovou normu. V takovém případě existuje riziko vyloučení hospodářské soutěže, je-li třetím stranám k normě znemožněn faktický přístup. Pokud se však standardní podmínky týkají pouze méně významných vlastností výrobku nebo služby, hospodářská soutěž pravděpodobně vyloučena nebude.

8.5. Příklady

512. Nepovinné a otevřené standardní podmínky používané ve smlouvách s konečnými uživateli

Příklad č. 1

Situace: Obchodní sdružení distributorů elektřiny stanoví nepovinné standardní podmínky pro dodávky elektřiny konečným uživatelům. Standardní podmínky byly stanoveny transparentním a nediskriminačním způsobem. Zahrnují záležitosti, jako je specifikace místa odběru, umístění přípojky a napětí, ustanovení o spolehlivosti služby a postup vypořádání účtů mezi smluvními stranami (například postup v případě, že odběratel neumožní dodavateli odečíst měřidla). Standardní podmínky se netýkají cen, tj. neobsahují žádné doporučené ceny nebo jiná ustanovení související s cenou. Může je používat kterýkoliv podnik 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: Standardní podmínky hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 pravděpodobně neomezí. I když se staly v daném odvětví běžnou praxí, je nepravděpodobné, že by měly výrazný negativní dopad na ceny, kvalitu nebo rozmanitost produktů.

513. Standardní podmínky použité ve smlouvách mezi podniky

Příklad č. 2

Situace: Stavební podniky v určitém členském státě společně stanoví nepovinné a otevřené standardní smluvní podmínky, které má používat zhotovitel při předkládání cenové nabídky na stavební práce zákazníkovi. Jejich součástí je i formulář cenové nabídky spolu se smluvními podmínkami vhodnými pro stavební práce. Společně tyto dokumenty tvoří smlouvu o dílo. Ustanovení zahrnují záležitosti jako sestavení smlouvy, obecné povinnosti zhotovitele a zákazníka a platební podmínky nesouvisející s cenou (například ustanovení upřesňující právo zhotovitele oznámit pozastavení prací kvůli neplacení), pojištění, dobu trvání, předání a vady díla, omezení odpovědnosti, vypovězení smlouvy atd. Tyto standardní podmínky budou podniky, z nichž jeden působí na předcházejícím trhu a druhý na trhu navazujícím, často používat.

Analýza: Standardní podmínky hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 pravděpodobně neomezí. Zpravidla nepovedou k významnému omezení zákazníka ve výběru konečného výrobku, tj. stavebních prací. Ostatní omezující důsledky pro hospodářskou soutěž se nejeví jako pravděpodobné. Řada z výše uvedených ustanovení (předání a vady díla, vypovězení smlouvy atd.) totiž často vychází z právních předpisů.

514. Standardní podmínky usnadňující porovnávání výrobků různých podniků

Příklad č. 3

Situace: Celostátní sdružení v odvětví pojišťovnictví distribuuje nepovinné standardní podmínky pro smlouvy o pojištění domácností. Tyto podmínky neuvádějí výši pojistného, úroveň pojistného krytí nebo spoluúčasti hrazené pojištěnými osobami. Neukládají úplné pojistné krytí, které by zahrnovalo rizika, jimž není současně vystaven značný počet pojistníků, a nevyžadují, aby si pojistníci sjednali krytí různých rizik u téhož pojistitele. 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 subjektům na trhu, a to na nediskriminačním základě.

Analýza: Standardní pojistné podmínky souvisí spíše se složením konečného pojistného produktu. Pokud podmínky na trhu a jiné faktory prokazují, že v důsledku jejich používání pojišťovnami existuje riziko omezení šíře produktů, bude takovéto omezení pravděpodobně vyváжено růstem efektivnosti, například spotřebitelé budou moci podmínky nabízené pojišťovnami snáze porovnat. Tato porovnání jim zase usnadní přechod k jiné pojišťovně, a tudíž zvýší hospodářskou soutěž. Možnost přejít k jinému poskytovateli, jakož i vstup konkurentů na trh, navíc představují pro spotřebitele výhodu. Skutečnost, že se na tomto procesu podílelo sdružení spotřebitelů, může zvýšit pravděpodobnost, že uvedený růst efektivnosti bude přenesen. 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 překračovala rámec toho, co je k dosažení zjištěného růstu efektivnosti nezbytné, a že by došlo k vyloučení hospodářské soutěže. Je proto pravděpodobné, že podmínky čl. 101 odst. 3 budou splněny.

9. DOHODY O UDRŽITELNOSTI

9.1. Úvod

515. Tato kapitola obsahuje obecný návod, jak z hlediska hospodářské soutěže posuzovat dohody mezi konkurenty, které sledují cíle udržitelnosti (dále jen „dohody o udržitelnosti“). Kromě tohoto obecného návodu se Komise prostřednictvím svého neformálního sdělení⁽³⁵⁹⁾ zavázala poskytnout ohledně nových nebo dosud nevyřešených otázek týkajících se jednotlivých dohod o udržitelnosti neformální poradenství.

⁽³⁵⁹⁾ Sdělení Komise o neformálním poradenství ohledně nových nebo dosud nevyřešených otázek, které vyvstanou v souvislosti s uplatňováním článků 101 a 102 Smlouvy o fungování Evropské unie v jednotlivých případech (informační dopisy) (Úř. věst. C 381, 4.10.2022, s. 9).

516. Udržitelný rozvoj je základním principem Smlouvy o Evropské unii a prioritním cílem politik Unie ⁽³⁶⁰⁾. Komise se zavázala k realizaci cílů udržitelného rozvoje Organizace spojených národů ⁽³⁶¹⁾. V souladu s tímto závazkem vytýčuje Zelená dohoda pro Evropu strategii růstu, jejímž cílem je transformovat Unii ve spravedlivou a prosperující společnost s moderní a konkurenceschopnou ekonomikou efektivně využívající zdroje, která od roku 2050 nebude produkovat žádné čisté emise skleníkových plynů a ve které bude hospodářský růst oddělen od využívání zdrojů ⁽³⁶²⁾.
517. V širším slova smyslu se udržitelným rozvojem rozumí schopnost společnosti spotřebovávat a využívat zdroje, které jsou v současnosti k dispozici, aniž by tím byla dotčena schopnost budoucích generací uspokojit své vlastní potřeby. Jsou do něj zahrnuty činnosti, které podporují ekonomický, environmentální a sociální rozvoj (včetně pracovních a lidských práv) ⁽³⁶³⁾. Pod pojem cíle udržitelnosti proto mimo jiné spadá řešení klimatické změny (například snížením emisí skleníkových plynů), snižování znečištění, redukce využívání přírodních zdrojů, dodržování lidských práv, zajišťování příjmu nutného k živobytí, podpora odolné infrastruktury a inovací, omezení plýtvání jídlem, usnadnění přechodu ke zdravé a výživné stravě, zajištění dobrých životních podmínek zvířat atd. ⁽³⁶⁴⁾.
518. Prosazování práva hospodářské soutěže přispívá k udržitelnému rozvoji tím, že zajišťuje účinnou hospodářskou soutěž, která motivuje k inovacím, zvyšuje kvalitu a výběr výrobků, zajišťuje efektivní přidělování zdrojů, snižuje výrobní náklady, což je přínosné pro spotřebitele.
519. Obavy ohledně udržitelného rozvoje však vzbuzuje skutečnost, že individuální rozhodnutí týkající se výroby a spotřeby mohou mít negativní dopady (dále jen „negativní externality“) například na životní prostředí, které hospodářské subjekty nebo spotřebitelé, jež tyto dopady způsobují, neberou dostatečně v úvahu. Tento typ selhání trhu lze zmírnit nebo napravit kolektivními opatřeními, především prostřednictvím veřejných politik nebo (odvětvově specifických) předpisů a v druhé řadě dohodami o spolupráci mezi podniky, které podporují udržitelnou výrobu nebo spotřebu.
520. Není vždy nutné, aby podniky zaváděly další opatření, například prostřednictvím dohod o spolupráci, pokud se taková selhání trhu řeší příslušné předpisy, například povinné normy Unie týkající se znečištění, cenové mechanismy, jako například systém Unie pro obchodování s povolenkami na emise (ETS), nebo daně. Dohody o spolupráci však mohou řešit zbytková selhání trhu, která veřejné politiky a předpisy neřeší vůbec nebo jen nedostatečně.
521. Pojmem „dohoda o udržitelnosti“ se v těchto pokynech rozumí jakákoli horizontální dohoda o spolupráci, která sleduje cíl udržitelnosti, a to bez ohledu na podobu této spolupráce. Dohody o udržitelnosti vyvolávají obavy z narušení hospodářské soutěže podle článku 101, pouze pokud obsahují omezení z hlediska účelu nebo pokud mají pro hospodářskou soutěž výrazné negativní důsledky, ať už skutečné, nebo pravděpodobné. Dohody, které omezují hospodářskou soutěž, se nemohou vyhnout zákazu stanovenému v čl. 101 odst. 1 pouhým odkazem na cíl udržitelnosti ⁽³⁶⁵⁾.
522. Pokud dohody o udržitelnosti omezují hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, mohou být s článkem 101 přesto slučitelné, pokud splňují čtyři podmínky pro výjimku stanovenou v čl. 101 odst. 3. Podrobný návod k uplatňování těchto podmínek je uveden v pokynech Komise k použití čl. 101 odst. 3 ⁽³⁶⁶⁾.

⁽³⁶⁰⁾ Článek 3 Smlouvy o Evropské unii.

⁽³⁶¹⁾ Agenda pro udržitelný rozvoj 2030 přijatá všemi členskými státy Organizace spojených národů v roce 2015.

⁽³⁶²⁾ Sdělení Komise Evropskému parlamentu, Evropské radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů – Zelená dohoda pro Evropu (COM(2019) 640 final).

⁽³⁶³⁾ Viz například rezoluce OSN 66/288 přijatá Valným shromážděním dne 27. července 2012.

⁽³⁶⁴⁾ Agenda OSN pro udržitelný rozvoj 2030 uvádí 17 cílů udržitelného rozvoje (mezi nimi například cíl 2: vymýtit hlad, dosáhnout potravinové bezpečnosti a zlepšení výživy, prosazovat udržitelné zemědělství, cíl 7: zajistit přístup k cenově dostupným, spolehlivým, udržitelným a moderním zdrojům energie, cíl 9: vybudovat odolnou infrastrukturu, podporovat inkluzivní a udržitelnou industrializaci a inovace, cíl 13: přijmout bezodkladná opatření na boj se změnou klimatu a zvládání jejích dopadů) a 169 dílčích cílů (mezi něž patří například dílčí cíl 9.1: vyvinout kvalitní, spolehlivou, udržitelnou a odolnou infrastrukturu, včetně regionální a přeshraniční infrastruktury, na podporu ekonomického rozvoje a lidského blahobytu, se zaměřením na cenově dostupný a spravedlivý přístup pro všechny, a dílčí cíl 13.1: posílit odolnost a schopnost adaptace vzhledem k rizikům spojeným s klimatem a přírodními katastrofám ve všech zemích).

⁽³⁶⁵⁾ Viz výše oddíl 1.2.6. Soudní dvůr uznal, že omezení hospodářské soutěže vyplývající z dohod nebo rozhodnutí sdružení podniků mohou spadat mimo oblast působnosti čl. 101 odst. 1, pokud jsou tato omezení nedílnou součástí sledování legitimního cíle a jsou ve vztahu k němu přiměřená (viz mj. rozsudky ze dne 21. září 1999, *Albany International*, C-67/96, EU:C:1999:430, ze dne 19. února 2002, *Wouters a další*, C-309/99, EU:C:2002:98 a ze dne 18. července 2006, *Meca-Medina a Majcen v. Komise*, C-519/04 P, EU:C:2006:492).

⁽³⁶⁶⁾ Pokyny Komise k použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy (dále jen „pokyny ke čl. 101 odst. 3“) (Úř. věst. C 101, 27.4.2004, s. 97).

523. Dohody o udržitelnosti nejsou pro účely použití článku 101 samostatnou kategorií dohod o horizontální spolupráci. Pokud tedy dohoda o horizontální spolupráci odpovídá jednomu z typů horizontálních dohod, na něž se vztahují předchozí kapitoly těchto pokynů, a tato dohoda rovněž sleduje cíl udržitelnosti, měla by být posouzena na základě návodu obsaženého v příslušné předchozí kapitole (kapitolách) spolu s návodem stanoveným v této kapitole.
524. V praxi to znamená, že na dohodu o výzkumu a vývoji nebo specializační dohodu, která sleduje cíl udržitelnosti (například dohoda mezi konkurenty o společném vývoji výrobní technologie, která snižuje spotřebu energie, nebo dohoda o sdílení infrastruktury za účelem snížení dopadu výrobního procesu na životní prostředí), a která se proto rovněž považuje za dohodu o udržitelnosti, lze použít nařízení o blokových výjimkách platná pro dohody o výzkumu a vývoji nebo specializační dohody, pokud jsou splněny podmínky těchto nařízení. Pokud podmínky příslušného nařízení o blokové výjimce splněny nejsou, je potřeba provést úplné posouzení podle článku 101 na základě návodu uvedeného v kapitole 2 (v případě dohod o výzkumu a vývoji) a návodu uvedeného v kapitole 3 (v případě dohod o výrobě, včetně dohod o sdílení mobilní telekomunikační infrastruktury), přičemž u obou typů dohod je třeba zohlednit rovněž návod uvedený v této kapitole. Obdobně by měla být podle návodu v kapitole 4 (dohody o nákupu) ⁽³⁶⁷⁾ a rovněž s přihlédnutím k návodu uvedenému v této kapitole posouzena dohoda mezi konkurenty, která stanoví, že jako vstup pro svou výrobu budou společně nakupovat pouze výrobky s omezeným dopadem na životní prostředí nebo že budou nakupovat výhradně od dodavatelů, kteří dodržují určité normy udržitelnosti.
525. V případě jakéhokoli nesouladu mezi návodem uvedeným v této kapitole a návody uvedenými v příslušných předchozích kapitolách pro posouzení konkrétní dohody o udržitelnosti (kapitoly 2 až 8) mohou strany dohody vycházet z návodu uvedeného v té kapitole, který je pro ně příznivější. Vzhledem ke svým odlišným charakteristikám (viz body 540 až 544) by standardizační dohody o udržitelnosti měly být posuzovány podle návodu uvedeného v oddíle 9.3 ⁽³⁶⁸⁾, zatímco kapitola 7 (Standardizační dohody) poskytuje pouze další souvislosti, pokud jde o podmínky, které mají obě kapitoly společné.
526. Tato kapitola je strukturována takto: oddíl 9.2 uvádí příklady dohod o udržitelnosti, u nichž je nepravděpodobné, že omezí hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1; oddíl 9.3. poskytuje návod ke konkrétním aspektům posuzování dohod o udržitelnosti podle čl. 101 odst. 1 a zaměřuje se na nejběžnější dohody o udržitelnosti, konkrétně na ty, které stanoví normy udržitelnosti; oddíl 9.4. se zabývá konkrétními aspekty posuzování dohod o udržitelnosti podle čl. 101 odst. 3; oddíl 9.5. se zabývá důsledky zapojení orgánů veřejné správy do uzavírání dohod o udržitelnosti. Poslední oddíl, oddíl 9.6, obsahuje posouzení hypotetických příkladů dohod o udržitelnosti.
- 9.2. Dohody o udržitelnosti, které pravděpodobně nevyvolají obavy z narušení hospodářské soutěže**
527. Ne všechny dohody o udržitelnosti mezi konkurenty spadají do oblasti působnosti článku 101. Pokud takové dohody negativně neovlivňují parametry hospodářské soutěže, jako je cena, množství, kvalita, výběr nebo inovace, nemohou v oblasti práva hospodářské soutěže vyvolat obavy. Níže jsou uvedeny příklady dohod o udržitelnosti, které do oblasti působnosti článku 101 nespádají. Tyto příklady jsou ilustrativní a nejsou vyčerpávající.
528. Za prvé, do oblasti působnosti článku 101 nespádají dohody, jejichž jediným cílem je zajistit dodržování dostatečně přesných požadavků nebo zákazů v právně závazných mezinárodních smlouvách, dohodách nebo úmluvách, bez ohledu na to, zda byly provedeny ve vnitrostátním právu (například dodržování základních sociálních práv nebo zákazů využívání dětské práce, těžby určitých typů tropického dřeva nebo používání některých znečišťujících látek), a které signatářský stát plně neprovedl nebo je nevymáhá. Tato výjimka z článku 101 se použije, pouze pokud dohoda stanoví, že zúčastněné podniky, jejich dodavatelé a/nebo distributoři musí tyto požadavky nebo zákazy dodržovat, například tím, že v případě výrobků, které jsou s těmito požadavky nebo zákazy v rozporu, zabrání jejich výrobě či dovozu do EU nebo takovou výrobu či dovoz omezí nebo vyloučí. Tyto dohody mohou být vhodným opatřením, které podnikům umožní plnit jejich povinnosti hloubkové kontroly v oblasti udržitelnosti podle vnitrostátního práva nebo práva Unie, a mohou být rovněž součástí širších systémů odvětvové spolupráce nebo mnohostranných iniciativ s cílem zamezit, identifikovat a zmírňovat nepříznivé dopady na udržitelnost v jejich hodnotových řetězcích nebo v jejich odvětví.

⁽³⁶⁷⁾ Viz bod 284.

⁽³⁶⁸⁾ Vzhledem k tomu, že standardizační dohody o udržitelnosti jsou podkategorií standardizačních dohod.

529. Za druhé, do působnosti článku 101 obecně nespádají dohody, které se netýkají hospodářské činnosti podniků, ale jejich interního podnikového jednání. Konkurenční podniky se mohou snažit zlepšit pověst svého odvětví v oblasti odpovědnosti za životní prostředí a za tímto účelem se dohodnout například na opatřeních, která mají za cíl odstranit z jejich obchodních prostor jednorázové plasty, nepřekročit v jejich budovách určitou teplotu nebo omezit objem interních dokumentů, které tisknou.
530. Za třetí, hospodářskou soutěž zpravidla neomezují a do působnosti článku 101 nespádají dohody o vytvoření databáze obsahující obecné informace o dodavatelích, kteří mají (ne)udržitelné hodnotové řetězce (například dodavatelé, kteří dodržují základní pracovní práva nebo vyplácejí důstojnou mzdu), používají (ne)udržitelné výrobní procesy nebo dodávají (ne)udržitelné vstupy, anebo informace o distributorech, kteří uvádějí na trh výrobky (ne)udržitelným způsobem, ale které neukládají stranám žádný zákaz ani závazek od těchto dodavatelů nakupovat nebo těmto distributorům prodávat⁽³⁶⁹⁾. Tyto omezené formy výměny informací mohou podnikům totiž rovněž pomoci plnit jejich povinnosti hloubkové kontroly v oblasti udržitelnosti podle vnitrostátního práva nebo práva Unie.
531. Za čtvrté, hospodářskou soutěž rovněž zpravidla neomezují a do působnosti článku 101 nespádají dohody mezi konkurenty týkající se organizace odvětvových informačních kampaní nebo kampaní zvyšujících povědomí zákazníků o dopadu jejich spotřeby na životní prostředí nebo jiných negativních externalitách jejich spotřeby, pokud nepředstavují společnou reklamu na konkrétní výrobky.

9.3. Posouzení dohod o udržitelnosti podle čl. 101 odst. 1

9.3.1. Obecné zásady

532. Pokud dohody o udržitelnosti negativně ovlivňují jeden nebo více parametrů hospodářské soutěže, je nutné jejich posouzení podle čl. 101 odst. 1.
533. Pokud dohoda o spolupráci mezi konkurenty (bez ohledu na to, zda se na ni vztahuje některá z předchozích kapitol těchto pokynů) sleduje cíl udržitelnosti, musí být tato skutečnost zohledněna pro účely určení, zda dohoda omezuje hospodářskou soutěž z hlediska účelu ve smyslu čl. 101 odst. 1⁽³⁷⁰⁾.
534. Pokud strany dohody tvrdí, že hlavním předmětem dohody je sledování cíle udržitelnosti, a pokud to vyvolává důvodné pochybnosti o tom, zda dohoda svou povahou, s přihlédnutím k obsahu jejích ustanovení, jejím cílům a k hospodářskému a právnímu kontextu, vykazuje dostatečný stupeň škodlivosti pro hospodářskou soutěž, aby mohla být považována za omezení účelu⁽³⁷¹⁾, bude třeba posoudit její důsledky pro hospodářskou soutěž. Tak tomu není v případě, kdy dohoda slouží k zamaskování omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, jako je stanovení cen, sdílení trhu nebo rozdělení zákazníků nebo omezení výroby nebo inovací.
535. Posouzení důsledků se provádí v souladu se zásadami stanovenými v oddíle 1.2.5 a v oddílech týkajících se omezujících důsledků pro hospodářskou soutěž v předchozí kapitole těchto pokynů, které odpovídají konkrétnímu typu horizontální dohody⁽³⁷²⁾. Při posuzování důsledků dohody o udržitelnosti by měly být zohledněny zejména tyto faktory: tržní síla stran účastnících se dohody, míra, do jaké dohoda omezuje rozhodovací nezávislost stran ve vztahu k hlavním parametrům hospodářské soutěže, pokrytí trhu dohodou, rozsah výměny obchodně citlivých informací v rámci dohody a zda dohoda vede k výraznému zvýšení ceny nebo k výraznému snížení objemu výroby, rozmanitosti, kvality nebo inovací.
536. Dohody o udržitelnosti, které omezují hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, ať už z hlediska účelu, nebo důsledku, mohou výjimku stanovenou v čl. 101 odst. 3 přesto využít, pokud jsou strany schopny prokázat, že jsou splněny čtyři kumulativní podmínky uvedeného ustanovení (viz oddíl 9.4).

⁽³⁶⁹⁾ Dokud databáze nesníží nejistotu ohledně aktuálního nebo budoucího chování konkurentů na trhu, nebude se jednat o výměnu obchodně citlivých informací. Jinými slovy, podniky přispívající do databáze by neměly uvádět, kdo jsou jejich stávající nebo budoucí dodavatelé.

⁽³⁷⁰⁾ Viz body 23 a 28.

⁽³⁷¹⁾ V zásadě by důkazy prokazující sledování cíle udržitelnosti měly být takové, aby umožnily důvodně pochybovat o protisoutěžním účelu dohody. Sledování cíle udržitelnosti by však nemělo být nejisté. Viz obdobně rozsudek ze dne 30. ledna 2020, *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, body 107 a 108.

⁽³⁷²⁾ Viz rovněž body 24 až 27 pokynů ke čl. 101 odst. 3.

9.3.2. Standardizační dohody o udržitelnosti

537. Standardizační dohody o udržitelnosti jsou podkategorií dohod o udržitelnosti. Jejich soulad s článkem 101 se posuzuje podle následujících zásad.

9.3.2.1. Vymezení a vlastnosti

538. Aby přispěli k udržitelnému rozvoji, se mohou chtít konkurenti dohodnout, že vyřadí, stáhnou nebo – v některých případech – nahradí neudržitelné výrobky (například plasty nebo fosilní paliva, jako jsou ropa a uhlí) a procesy (například výroba oceli z uhlí) udržitelnými. Konkurenti se rovněž mohou chtít dohodnout na zlepšení obalových materiálů, aby byla usnadněna recyklace, nebo na harmonizaci velikostí obalů (a tím pádem i obsahu výrobků), aby omezili odpady. Mohou se chtít dohodnout, že budou nakupovat pouze výrobní vstupy, které byly vyrobeny udržitelným způsobem. Podobně se mohou chtít dohodnout na určitých normách, které vedou ke zlepšení životních podmínek zvířat (například normy, které zvířatům zajišťují větší prostor a lepší životní podmínky). Za těmito účely se konkurenti mohou dohodnout na přijetí a dodržování určitých norem udržitelnosti. V této kapitole jsou tyto dohody označovány jako „standardizační dohody o udržitelnosti“ nebo „normy udržitelnosti“. Pro účely těchto pokynů se však dohody mezi konkurenty, které ve zúčastněných podnicích omezují výrobu výrobků, jichž se dohoda týká, za standardizační dohody o udržitelnosti nepovažují.
539. Standardizační dohody o udržitelnosti slouží ke specifikaci požadavků, které musí výrobci, zpracovatelé, distributoři, maloobchodníci nebo poskytovatelé služeb v dodavatelském řetězci dodržovat ve vztahu k široké škále ukazatelů udržitelnosti, jako jsou dopady výroby na životní prostředí⁽³⁷³⁾. Standardizační dohody o udržitelnosti většinou stanoví pravidla, pokyny nebo vlastnosti týkající se výrobků a výrobních procesů ve vztahu k těmto ukazatelům udržitelnosti a někdy jsou označovány jako systémy udržitelnosti. Často se jedná o soukromé iniciativy, které mohou zahrnovat kodexy chování přijaté podniky, normy prosazované organizacemi občanské společnosti nebo mnohostranné iniciativy, na nichž se podílejí podniky napříč hodnotovým řetězcem⁽³⁷⁴⁾. Tyto pokyny se zabývají pouze normami udržitelnosti, které vytvořili konkurenti nebo jichž se konkurenti účastní, včetně značek kvality.
540. Standardizační dohody o udržitelnosti se podobají standardizačním dohodám, jimiž se zabývá kapitola 7, a návod v ní uvedený obsahuje další vysvětlení některých podmínek stanovených v oddíle 9.3.2.4. Standardizační dohody o udržitelnosti však mají také specifické rysy.
541. Za prvé, přijetí normy udržitelnosti může vést k vytvoření značky, loga nebo obchodní značky pro výrobky, které splňují určité minimální požadavky. Používání těchto značek, log nebo obchodních značek v zásadě zavazuje subjekty, které je používají, k dodržování těchto požadavků, a pokud je dodržovat přestanou, ztrácejí právo značku, logo nebo obchodní značku používat.
542. Za druhé, náklady na přijetí a dodržování normy udržitelnosti mohou být vysoké, zvláště pokud je nutné změnit již existující výrobní či distribuční procesy. Přijetí normy udržitelnosti proto může mít za následek zvýšené výrobní nebo distribuční náklady a následně i zvýšení ceny výrobků, které strany prodávají.
543. Za třetí, na rozdíl od technických norem, které zajišťují interoperabilitu a během procesu svého vývoje motivují k soutěži mezi technologiemi vyvinutými různými podniky, má pro normy udržitelnosti otázka interoperability a kompatibility technologií zpravidla menší význam.
544. Za čtvrté, řada norem udržitelnosti je založena na procesu, řízení nebo výkonu. To znamená, že normy udržitelnosti na rozdíl od mnoha technických norem často jednoduše určují požadovaný cíl, aniž by k dosažení tohoto cíle ukládaly využití konkrétní technologie nebo výrobní metody. Subjekty, které takové normy udržitelnosti přijmou, se sice mohou zavázat k dosažení daného cíle, avšak mají možnost se rozhodnout, jakou konkrétní technologii nebo výrobní metodu k tomu použijí.

⁽³⁷³⁾ Viz například Fórum OSN pro normy udržitelnosti, <https://unfss.org/home/objective-of-unfss>

⁽³⁷⁴⁾ Viz například Konference OSN o obchodu a rozvoji: Rámec pro soubor nástrojů k hodnocení dobrovolných norem udržitelnosti, https://unctad.org/system/files/official-document/ditctabinf2020d5_en.pdf

9.3.2.2. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

545. Standardizační dohody o udržitelnosti mají na hospodářskou soutěž často pozitivní účinky. Mohou napomáhat udržitelnému rozvoji tím, že umožní vývoj nových výrobků nebo rozvoj nových trhů, zvýší kvalitu výrobků nebo zlepší dodavatelské či distribuční podmínky. Tím, že tyto normy informují o otázkách udržitelnosti (například pomocí značek), umožňují spotřebitelům, aby se při nákupu rozhodovali informovaně, a přispívali tak k rozvoji trhů s udržitelnými výrobky. V neposlední řadě mohou normy udržitelnosti také vytvořit rovné podmínky pro výrobce, kteří podléhají různým regulačním požadavkům.
546. Za jistých okolností však normy udržitelnosti mohou hospodářskou soutěž omezovat. K tomu může dojít zejména třemi způsoby: prostřednictvím koordinace cen, vyloučení alternativních norem a vyloučení či diskriminace určitých konkurentů ⁽³⁷⁵⁾.

9.3.2.3. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu

547. Normy udržitelnosti, které slouží k zamaskování stanovení cen, rozdělení trhu nebo zákazníků, omezení výroby, kvality či inovací, omezují hospodářskou soutěž z hlediska účelu.
548. Hospodářskou soutěž z hlediska účelu omezuje zejména dohoda mezi konkurenty o způsobu, jak přenést na zákazníky zvýšené náklady vyplývající z přijetí normy udržitelnosti ve formě zvýšených prodejních cen nebo jak stanovit ceny výrobků, které normu splňují. Hospodářskou soutěž z hlediska účelu omezuje rovněž taková dohoda mezi stranami normy udržitelnosti, která vyvíjí tlak přímo na konkurenční třetí strany, aby neuváděly na trh výrobky, jež s danou normou nejsou v souladu. Totéž platí pro dohody mezi konkurenty, jejichž cílem je omezit technologický rozvoj jen na minimální normy udržitelnosti požadované právními předpisy namísto spolupráce na dosažení ambicióznějších environmentálních cílů ⁽³⁷⁶⁾.

9.3.2.4. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž

a) Tzv. měkký bezpečný přístav

549. Není nepravděpodobné, že by standardizační dohody o udržitelnosti měly výrazné negativní důsledky pro hospodářskou soutěž, pokud je splněno následujících šest kumulativních podmínek ⁽³⁷⁷⁾:

Za prvé, postup pro vývoj normy udržitelnosti musí být transparentní a na procesu vedoucím k výběru normy musí mít možnost se podílet všichni zainteresovaní konkurenti ⁽³⁷⁸⁾.

Za druhé, norma udržitelnosti nesmí podnikům, které se na ní nechtějí podílet, ukládat přímou ani nepřímou povinnost ji dodržovat ⁽³⁷⁹⁾.

Za třetí, aby bylo zajištěno dodržování normy, mohou být zúčastněným podnikům uloženy závazné požadavky, ale podniky musí mít i nadále možnost uplatňovat vyšší standardy udržitelnosti.

Za čtvrté, strany normy udržitelnosti si nesmí vyměňovat obchodně citlivé informace, které nejsou pro vývoj, zavedení, přijetí nebo změnu normy objektivně nezbytné a přiměřené ⁽³⁸⁰⁾.

Za páté, k výsledkům procesu stanovení normy musí být zajištěn faktický a nediskriminační přístup. Patří sem umožnění faktického a nediskriminačního přístupu k požadavkům a podmínkám pro používání dohodnuté značky, loga nebo obchodní značky a umožnění podnikům, které se procesu vývoje normy neúčastnily, normu přijmout v pozdější fázi ⁽³⁸¹⁾.

⁽³⁷⁵⁾ Podrobnější popis hlavních způsobů, jimiž mohou standardizační dohody omezovat hospodářskou soutěž, viz body 442 až 444.

⁽³⁷⁶⁾ Rozhodnutí Komise ze dne 8. července 2021 ve věci AT.40178, *Emise z automobilů*.

⁽³⁷⁷⁾ Jak je uvedeno v bodě 538, dohody mezi konkurenty, které omezují výrobu dotčených výrobků v zúčastněných podnicích, se za standardizační dohody o udržitelnosti nepovažují. Tyto dohody je proto potřeba individuálně posoudit podle článku 101.

⁽³⁷⁸⁾ Vysvětlení pojmu „transparentnost“ v procesu stanovení normy viz bod 453.

⁽³⁷⁹⁾ Viz bod 464. Jinými slovy, podnikům, které se nechtějí na normě podílet, by nikdo neměl bránit v tom, aby dále dodávaly na trh a spotřebitelům výrobky, jež splňují zákonné požadavky, avšak nesplňují doplňkové podmínky stanovené novou normou udržitelnosti.

⁽³⁸⁰⁾ Viz oddíl 6.1 o výměně informací, zejména bod 369.

⁽³⁸¹⁾ Viz bod 465 a násl. v oddíle 7.3.3.2 o podmínkách přístupu k normě.

Za šesté, norma udržitelnosti musí splňovat alespoň jednu z těchto dvou podmínek:

(a) norma nesmí vést k významnému zvýšení ceny ⁽³⁸²⁾ nebo významnému snížení kvality dotčených výrobků;

(b) celkový podíl zúčastněných podniků na trhu ⁽³⁸³⁾ nesmí překročit 20 % na žádném relevantním trhu, jehož se norma týká ⁽³⁸⁴⁾.

550. Tyto podmínky zajišťují, aby norma udržitelnosti nevedla k výraznému omezení hospodářské soutěže (například vyloučením levnějších variant výrobků z trhu). Dále zajišťují, aby norma nevylučovala alternativní normy nebo nevylučovala či nediskriminovala ostatní podniky a aby k ní byl zaručen faktický přístup. Podmínka zakazující nadbytečnou výměnu obchodně citlivých informací zajišťuje, že vyměňované informace budou omezeny na to, co je nezbytné a přiměřené pro postup stanovení normy a že nebudou využívány k usnadnění tajných dohod nebo omezení hospodářské soutěže mezi stranami.
551. Jak je uvedeno v bodě 542, normy udržitelnosti mohou mít často za následek zvýšení cen. Pokud je však norma přijata podniky, které představují podstatnou část trhu, může jim to umožnit zachovat předchozí úroveň cen nebo zvýšit ceny pouze nepatrně. To bude obzvláště důležité, pokud výrobek, na který se norma udržitelnosti vztahuje, představuje pro daný výrobek jako vstup jen nízké náklady.
552. Nedodržení jedné nebo více podmínek tzv. měkkého bezpečného přístavu nevede k předpokladu, že standardizační dohoda o udržitelnosti omezuje ve smyslu čl. 101 odst. 1 hospodářskou soutěž. Pokud však jedna nebo více z těchto podmínek není splněna, je nutné provést individuální posouzení dohody podle článku 101. Existují různé modely stanovení norem a podniky mohou zavést pravidla a postupy, které neporušují pravidla hospodářské soutěže, i když se mohou lišit od pravidel popsanych v bodě 549.
553. Je pravděpodobnější, že standardizační dohoda o udržitelnosti podpoří dosažení cíle udržitelnosti, pokud stanoví mechanismus nebo systém monitorování, který zajistí, že podniky, které normu udržitelnosti přijmou, budou její požadavky dodržovat ⁽³⁸⁵⁾.
- b) Posouzení podle čl. 101 odst. 1 mimo rámec tzv. měkkého bezpečného přístavu
554. Za účelem posouzení důsledků standardizačních dohod o udržitelnosti, které nesplňují podmínky tzv. měkkého bezpečného přístavu, by měly být zohledněny faktory uvedené v bodě 549, jakož i možnost třetích stran se na dohodě podílet.
555. Norma udržitelnosti přesto nemusí mít výrazné protisoutěžní účinky, protože existuje dostatečná konkurence ze strany alternativních značek nebo norem a/nebo výrobků vyráběných a distribuovaných mimo rámec jakékoli značky nebo normy udržitelnosti. I v případě, že je pokrytí trhu standardizační dohodou o udržitelnosti značné, tlak vyvíjený potenciální konkurencí může být stále dostatečný, zejména pokud je standardizační dohoda o udržitelnosti omezena na vytvoření značky, což zúčastněným podnikům ponechává možnost působit i mimo rámec značky. V takovém případě budou mít spotřebitelé na výběr, zda si koupí výrobky, které jsou touto značkou opatřeny, nebo jiné výrobky, případně i od téhož podniku, které podmínky značky nesplňují, a tím pádem je omezení hospodářské soutěže nepravděpodobné ⁽³⁸⁶⁾. V případech, kdy je pravděpodobné, že standardizační dohoda o udržitelnosti povede k významnému zvýšení ceny nebo snížení objemu výroby, rozmanitosti a kvality výrobků nebo inovací, může nicméně splňovat podmínky čl. 101 odst. 3.

⁽³⁸²⁾ Významnost zvýšení ceny bude záviset na charakteristikách výrobku a relevantního trhu.

⁽³⁸³⁾ Celkový podíl zúčastněných podniků na trhu se rozumí podíl výrobků podniků obecně na relevantních trzích, jichž se norma týká, a není omezen na výrobky, na něž se standardizační dohoda o udržitelnosti konkrétně vztahuje.

⁽³⁸⁴⁾ Tzv. měkký bezpečný přístav nebrání Komisi nebo vnitrostátnímu orgánu pro hospodářskou soutěž zasáhnout v jednotlivých případech, kdy by standardizační dohoda o udržitelnosti vedla k výraznému omezení hospodářské soutěže na trhu, například z důvodu kumulativního důsledku standardizačních dohod o udržitelnosti uzavřených různými podniky, které vedou k významnému zvýšení cen nebo významnému snížení kvality.

⁽³⁸⁵⁾ Existence takového systému monitorování a prosazování, který má zajistit, aby byla norma udržitelnosti dodržována, je faktorem, k němuž bude přihlédnuto při posuzování toho, zda je hlavním předmětem dohody sledování cíle udržitelnosti podle bodu 534.

⁽³⁸⁶⁾ Na dohody mezi konkurenty, které nezahrnují omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, se může rovněž vztahovat sdělení *de minimis*, pokud celkový podíl stran dohody na kterémkoli z relevantních trhů, jichž se dohoda týká, nepřesahuje 10 % – viz bod 41.

9.4. Posouzení dohod o udržitelnosti podle čl. 101 odst. 3

556. Na dohody o udržitelnosti, které omezují hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, lze použít výjimku stanovenou v čl. 101 odst. 3, pokud jsou strany dohody schopny prokázat, že jsou splněny čtyři kumulativní podmínky uvedeného ustanovení.

9.4.1. Růst efektivnosti

557. První podmínka čl. 101 odst. 3 vyžaduje, aby dohoda přispívala ke zlepšení výroby nebo distribuce výrobků anebo k podpoře technického či hospodářského pokroku. Tato podmínka v podstatě vyžaduje, aby dohoda přispívala k objektivnímu růstu efektivnosti v širokém slova smyslu, což zahrnuje nejen snížení výrobních a distribučních nákladů, ale také zvýšení rozmanitosti a kvality výrobků, zlepšení výrobních nebo distribučních procesů a zvýšení míry inovací⁽³⁸⁷⁾. Umožňuje tak zohlednit širokou škálu přínosů pro udržitelnost vyplývajících z používání konkrétních složek, technologií a výrobních postupů.

558. K příkladům růstu efektivnosti, který může z dohod o udržitelnosti vyplynout, patří používání méně znečišťujících výrobních nebo distribučních technologií, lepší výrobní a distribuční podmínky, odolnější infrastruktura a lepší kvalita výrobků. Dohody o udržitelnosti mohou rovněž omezit narušení dodavatelského řetězce, zkrátit dobu potřebnou k uvedení udržitelných výrobků na trh a umožnit spotřebitelům se při nákupu informovaně rozhodovat, protože tyto dohody usnadňují srovnání výrobků. Tento růst efektivnosti může přispět k odolnosti vnitřního trhu.

559. Takový růst efektivnosti nelze jednoduše předpokládat, musí být možné jej doložit⁽³⁸⁸⁾. Musí být také objektivní, konkrétní a ověřitelný⁽³⁸⁹⁾. Pokud například deklarovaný růst efektivnosti spočívá ve zlepšení výrobku, musí být strany schopny prokázat přesné vlastnosti zlepšení výrobku. Pokud deklarovaný růst efektivnosti spočívá v menším znečišťování vody, musí být strany schopny vysvětlit, jak přesně dohoda k menšímu znečišťování vody přispívá, a poskytnout odhad rozsahu deklarované výhody⁽³⁹⁰⁾.

9.4.2. Nezbytnost

560. Pro účely těchto pokynů je vhodné zabývat se v nejprve třetí podmínkou čl. 101 odst. 3 (nezbytnost) a až poté druhou podmínkou (přiměřený podíl pro spotřebitele). Důvodem je, že analýza přiměřeného podílu pro spotřebitele by neměla zahrnovat důsledky jakýchkoli omezení, která podmínku nezbytnosti nesplňují, a jsou tudíž článkem 101 zakázána⁽³⁹¹⁾.

561. Podle třetí podmínky čl. 101 odst. 3 nesmí omezující dohoda ukládat omezení hospodářské soutěže, jež nejsou k dosažení výhod plynoucích z dohody nezbytná. Ke splnění této podmínky musí být strany schopny prokázat, že jejich dohoda samotná i všechna omezení hospodářské soutěže z ní plynoucí jsou pro dosažení deklarovaných přínosů pro udržitelnost přiměřeně nezbytná a že k jejich dosažení neexistují žádné jiné ekonomicky proveditelné a méně omezující prostředky⁽³⁹²⁾.

562. V zásadě by se každý podnik měl sám rozhodnout, jakým způsobem dosáhne přínosů pro udržitelnost, a pokud si spotřebitelé těchto přínosů cení, trh dobrá rozhodnutí odmění a špatná potrestá. Pokud existuje po udržitelných výrobcích poptávka, nejsou dohody o spolupráci k dosažení přínosů pro udržitelnost zpravidla nezbytné. Mohou však být nezbytné pro dosažení cíle udržitelnosti nákladově efektivnějším nebo rychlejším způsobem⁽³⁹³⁾.

⁽³⁸⁷⁾ Viz rovněž body 48 až 72 pokynů ke čl. 101 odst. 3. V bodě 70 se konkrétně uvádí: „Spoluprací mohou být podniky s to dosáhnout efektivnosti, která by bez omezující dohody nebyla jinak možná nebo by byla možná jen se značným prodlením či s vyššími náklady.“

⁽³⁸⁸⁾ Viz rovněž body 50 až 58 pokynů ke čl. 101 odst. 3. Bod 58 zejména objasňuje, že „pokud dohoda nebyla ještě plně provedena, musí strany doložit veškeré prognózy ohledně data, odkdy se bude efektivnost projevovat, aby měla významný příznivý dopad na trh.“

⁽³⁸⁹⁾ Viz bod 56 pokynů ke čl. 101 odst. 3: „Předložené údaje musí být ověřitelné, aby bylo dostatečně jisté, že efektivnosti bylo dosaženo nebo že ji pravděpodobně bude dosaženo.“

⁽³⁹⁰⁾ Viz například doporučení Komise (EU) 2021/2279 ze dne 15. prosince 2021 o používání metod stanovení environmentální stopy pro měření a sdělování environmentálního profilu životního cyklu výrobků a organizací (Úř. věst. L 471, 30.12.2021, s. 1).

⁽³⁹¹⁾ Viz zejména bod 39 pokynů ke čl. 101 odst. 3.

⁽³⁹²⁾ Viz zejména body 73 až 82 pokynů ke čl. 101 odst. 3.

⁽³⁹³⁾ Viz zejména body 76 a 89 pokynů ke čl. 101 odst. 3 ohledně doby, za jakou je růst efektivnosti dosaženo.

563. Dohoda o udržitelnosti může být nezbytná v případech, kdy strany mohou dokázat, že pro spotřebitele je na relevantním trhu náročné – například kvůli nedostatku povědomí nebo informací o daném výrobku nebo o důsledcích jeho používání – objektivně posoudit, zda přínosy, které z dohody o udržitelnosti budou mít, převáží nad újmou, kterou v jejím důsledku utrpí, a že následkem toho přeceňují rozsah okamžitých negativních důsledků. Například výrobci rychloobrátkového spotřebního zboží často používají velké obaly, protože spotřebitelé vnímají velké rozměry jako něco lepšího. Pokud výrobci nadměrnou velikost obalu sníží a zároveň zachovají stejný obsah, spotřebitelé neutrpí žádnou újmu, mohou však menší balení vnímat jako snížení množství (viz příklad č. 1 v bodě 599). Stejně tak spotřebitelé nemusí ocenit hodnotu budoucích přínosů ve formě vyšší kvality nebo inovace, pokud je okamžitým důsledkem dohody zvýšení ceny výrobku ⁽³⁹⁴⁾.
564. Negativní externality nebo jiná selhání trhu jsou často řešeny prostřednictvím veřejné politiky a regulace. K zajištění účinných výsledků na trhu vyžadují tato veřejná opatření obvykle zapojení všech zúčastněných stran, aby občané a podniky nesli za důsledky svých individuálních rozhodnutí, resp. za své chování v oblasti udržitelnosti odpovědnost ⁽³⁹⁵⁾. Proto v případech, kdy unijní nebo vnitrostátní právní předpisy vyžadují, aby podniky plnily konkrétní povinnosti, které mají za cíl udržitelnost, nelze dohody o spolupráci a omezení, která z nich vyplývají, považovat za nezbytné k zajištění splnění uložené povinnosti, neboť normotvůrce již rozhodl, že každý podnik musí dotčenou povinnost splnit individuálně ⁽³⁹⁶⁾.
565. I přes existenci předpisů však mohou být dohody v konkrétních situacích pro dosažení přínosů v oblasti udržitelnosti stále nezbytné. Za prvé, může se jednat o případ, kdy právní předpis neřeší všechny aspekty selhání trhu, což ponechává zbytkový prostor pro dohody o spolupráci. Například pokud podniky uzavřou dohodu o udržitelnosti s cílem dosáhnout podstatně vyšší normy udržitelnosti, než je norma stanovená daným předpisem. Za druhé, dohody o spolupráci mohou být pro dosažení cíle nákladově efektivnějším nebo rychlejším způsobem nezbytné za předpokladu, že příslušný předpis ponechává podnikům prostor k tomu, aby se na tom dohodly, pokud přitom dodrží všechny požadavky předpisu.
566. Mohou se vyskytnout i další případy, kdy z důvodu negativních externalit nebo jiných selhání trhu nelze přínosů pro udržitelnost dosáhnout volným působením tržních sil nebo kdy jich lze prostřednictvím spolupráce mezi podniky dosáhnout nákladově efektivnějším způsobem. Dohoda o udržitelnosti může být v počáteční fázi například nezbytná k tomu, aby se zamezilo parazitování na investicích vyžadovaných pro propagaci udržitelného výrobku a aby se poskytly informace spotřebitelům (překonání tzv. průkopnické nevýhody) ⁽³⁹⁷⁾.
567. V této souvislosti může být rovněž nezbytná omezující dohoda, aby bylo dosaženo úspor z rozsahu, zejména aby bylo dosaženo dostatečného rozsahu k pokrytí fixních nákladů na vytvoření, provoz a monitorování značky nebo normy udržitelnosti. Omezení mohou být rovněž nezbytná k tomu, aby byly sladěny motivace stran a aby se zajistilo, že strany zaměřují své úsilí na plnění dohody ⁽³⁹⁸⁾. Pokud dohoda zavazuje strany k tomu, aby mimo rámec značky nebo normy nebyly činné, musí být schopny dokázat, proč pouhé zavedení značky nebo normy k dosažení růstu efektivnosti nestačí. Obecně stačí, když dohoda vymezí normu udržitelnosti jako společnou minimální normu, čímž ponechává zúčastněným podnikům možnost uplatňovat individuálně ještě přísnější normy udržitelnosti.
568. Obecně platí pravidlo, že povinnosti uložené dohodami o udržitelnosti nesmí překračovat rámec toho, co je pro dosažení jejich cíle nezbytné.

⁽³⁹⁴⁾ V tomto případě by se možné přínosy pro spotřebitele mohly prokázat pomocí důkazů o jejich „ochotě platit“, viz oddíl 9.4.3.2.

⁽³⁹⁵⁾ Předpisy v oblasti životního prostředí toho dosahují například prostřednictvím daní, zákazů nebo subvencí.

⁽³⁹⁶⁾ Pokud jsou podniky vázány obchodním systémem stanovujícím stropy emisí, například systémem EU ETS, je nutné vzít v úvahu, že jakékoli snížení znečištění a s tím související nižší míra využívání povolenek na emise určitým podnikem nebo odvětvím tyto povolenky uvolní, což má při absenci snížení celkového množství povolenek na emise za následek nulový netto účinek na znečištění (tzv. efekt vodní postele).

⁽³⁹⁷⁾ K tomu by mohlo dojít například v případě, kdy společnost investuje do marketingu udržitelného výrobku, aby zajistila, že si spotřebitelé budou kvality nového výrobku vědomi. Pokud pak konkurenti začnou vyrábět udržitelné verze svých vlastních výrobků, po nichž již byla zjištěna poptávka spotřebitelů, nemusí tito konkurenti nést náklady spojené s prvním uvedením udržitelného výrobku na trh a mohou parazitovat na investicích, které první společnost vynaložila do jeho uvedení na trh.

⁽³⁹⁸⁾ Viz zejména bod 80 pokynů ke čl. 101 odst. 3.

9.4.3. Přenesení na spotřebitele

569. Druhá podmínka čl. 101 odst. 3 vyžaduje, aby byl spotřebitelům na deklarovaných výhodách vyhrazen přiměřený podíl. Pod pojem „spotřebitelé“ spadají všichni přímí a nepřímí zákazníci ve vztahu k výrobkům, na které se dohoda vztahuje⁽³⁹⁹⁾. Spotřebitelům je na výhodách vyhrazen přiměřený podíl, pokud výhody vyplývající z dohody převažují nad újmou způsobenou dohodou, takže celkový důsledek pro spotřebitele na relevantním trhu je alespoň neutrální⁽⁴⁰⁰⁾. Proto přínosy pro udržitelnost vyplývající z dohody musí připadnout spotřebitelům výrobků, na které se daná dohoda vztahuje.

570. Mohou se vyskytnout případy, kdy je újma pro hospodářskou soutěž ve srovnání s případnými přínosy pro spotřebitele na relevantním trhu zjevně zanedbatelná a detailní posouzení není potřeba. V mnoha případech je naopak nesporné, že deklarované přínosy pro udržitelnost spotřebitelům na relevantním trhu buď nepřipadnou, nebo nejsou natolik významné, aby vyvážily újmu, kterou tito spotřebitelé utrpí. V některých případech je však detailní posouzení nevyhnutelné.

9.4.3.1. Individuální výhody užitné hodnoty

571. Výhody pro spotřebitele obvykle plynou ze spotřeby nebo používání výrobků, na které se posuzovaná dohoda vztahuje. Tyto výhody mohou mít podobu lepší kvality nebo rozmanitosti výrobků vyplývajících z růstu kvalitativní efektivnosti nebo se mohou projevit v podobě nižší ceny jako výsledek nákladové efektivnosti. Tyto výhody mohou plynout i ze spotřeby udržitelného výrobku stejně jako ze spotřeby jakéhokoli jiného výrobku. Lze je označit jako „individuální výhody užitné hodnoty“, protože vyplývají z používání výrobku a přímo zlepšují zkušenost spotřebitelů s daným výrobkem.

572. Například zelenina, která byla vypěstována za použití organických hnojiv, může lépe chutnat a/nebo být pro spotřebitele zdravější než zelenina vypěstovaná za použití neorganických hnojiv. Podobně může náhrada plastů v některých výrobcích odolnějšími materiály prodloužit jejich životnost. Za těchto okolností spotřebitelé dostávají vyšší kvalitu už jen tím, že daný výrobek spotřebovávají. Jedná se o typický růst kvalitativní efektivnosti, který může být výsledkem omezující dohody a může vyvážit újmu způsobenou zvýšením ceny (například v důsledku dohodnutého používání dražších udržitelných materiálů) nebo omezením výběru (například v důsledku dohodnutého nepoužívání vstupu, který není udržitelný). Jsou-li výhody dostatečně významné, aby převažily nad újmou způsobenou zvýšením ceny nebo omezením výběru, vynahradí újmu způsobenou spotřebitelům danou dohodou, a splní tak druhou podmínku čl. 101 odst. 3.

573. Ve výše uvedených příkladech mohou dané dohody vytvářet vedle individuálních výhod užitné hodnoty i pozitivní účinky, které pro spotřebitele přicházejí zvenčí (pozitivní externality). Pozitivní externality vznikají tehdy, když se snižují negativní externality, jako je znečištění, eroze půdy atd. Tyto pozitivní externality, které mohou být přínosem pro společnost v současnosti nebo v budoucnu, by bez zmíněné omezující dohody nemusely nastat. Takové pozitivní externality se liší od individuálních výhod užitné hodnoty, z nichž mají prospěch spotřebitelé na relevantním trhu (viz oddíl 9.4.3.3).

574. Dohody o snížení množství obalových materiálů mohou rovněž snížit výrobní a distribuční náklady, a v konečném důsledku i cenu výrobku. Například dohoda mezi konkurenty o dodávkách koncentrovaného čisticího prostředku v menších nádobách může snížit náklady na materiály, dopravu a skladování. Podobně mohou dohody mezi konkurenty o sdílení infrastruktury nebo distribučních přepravních služeb snížit náklady stran, a tím i konečnou cenu výrobku. Újma vyplývající z těchto dohod může spočívat v omezeném výběru pro spotřebitele nebo ve snížení kvality výrobků, ale výhoda nižší ceny může tuto újmu převážit⁽⁴⁰¹⁾. Tato dohoda může mít rovněž pozitivní externality spočívající ve snížení negativního dopadu na životní prostředí (viz níže oddíl 9.4.3.3.).

9.4.3.2. Individuální výhody neúžitné hodnoty

575. Výhody pro spotřebitele vyplývající z dohody o udržitelnosti nezahrnují pouze přímé výhody plynoucí z používání udržitelného výrobku, nýbrž také nepřímé výhody plynoucí z toho, že spotřebitelé oceňují dopad

⁽³⁹⁹⁾ Patří sem výrobci, kteří používají výrobky jako vstup pro další výrobu, velkoobchodníci, maloobchodníci a koneční spotřebitelé, tj. fyzické osoby, které jednají za účely, jež nespadají pod jejich živnost nebo povolání. Viz bod 84 pokynů ke čl. 101 odst. 3.

⁽⁴⁰⁰⁾ Viz bod 85 pokynů ke čl. 101 odst. 3, viz rovněž rozsudek ze dne 23. listopadu 2006, *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 72.

⁽⁴⁰¹⁾ Snížení mezních nebo variabilních nákladů bude mít pro posouzení růstu efektivnosti pravděpodobně větší význam než snížení fixních nákladů, neboť je v zásadě pravděpodobnější, že prvně jmenované snížení se projeví v nižších cenách pro spotřebitele.

své udržitelné spotřeby na ostatní. Někteří spotřebitelé si zejména mohou více cenit spotřeby udržitelného výrobku než spotřeby neudržitelného výrobku, protože udržitelný výrobek má menší negativní dopad na ostatní.

576. Spotřebitelé si například mohou zvolit určitý prací prostředek nikoli kvůli jeho lepším pracovním vlastnostem, nýbrž proto, že méně znečišťuje vodu. Stejně tak mohou být spotřebitelé ochotni zaplatit vyšší cenu za nábytek vyrobený ze dřeva, které bylo vypěstováno udržitelným způsobem, a to nikoli kvůli vyšší kvalitě nábytku, nýbrž proto, že chtějí zastavit odlesňování a ztrátu přírodních stanovišť. Podobně si řidiči mohou zvolit dražší palivo nikoli kvůli jeho vyšší kvalitě a lepším vlastnostem pro vozidlo, nýbrž proto, že méně přispívá ke znečišťování.
577. V těchto případech nejde o přímé zlepšení uživatelské zkušenosti s výrobkem. Spotřebitelé však mohou být ochotni zaplatit za udržitelný výrobek vyšší cenu nebo omezit svůj výběr výrobků (tím, že nebudou kupovat neudržitelnou variantu výrobku), aby zajistili prospěch pro společnost nebo budoucí generace. Nepřímé výhody neužitné hodnoty tak případnou spotřebitelům na relevantním trhu prostřednictvím jejich individuálního ocenění důsledku pro ostatní, a to i pro neuživatele mimo oblast relevantního trhu.
578. Spotřebitelé, kteří jsou ochotni za takové výrobky zaplatit více, mohou považovat jejich kvalitu za vyšší právě proto, že přinášejí výhody ostatním. Z ekonomického hlediska se tyto nepřímé kvalitativní výhody neliší od výhod zvyšujících kvalitu, jež zvyšují také přímou užitnou hodnotu výrobku, o čemž pojednává oddíl 9.4.3.1. Tyto nepřímé výhody neužitné hodnoty lze v některých případech měřit výzkumem ochoty spotřebitelů platit, například prostřednictvím průzkumu mezi spotřebiteli ⁽⁴⁰²⁾.
579. Mezi tím, co spotřebitelé uvádějí o svých preferencích, a tím, co o jejich preferencích prozrazuje jejich skutečné nákupní chování, může být rozdíl. Tento rozdíl může naznačovat, že preference uváděné spotřebiteli jejich skutečné preference buď nadhodnocují, nebo podhodnocují. Aby se zmírnil tento rozdíl, který často vyplývá z hypotetických otázek ve spotřebitelských průzkumech, měly by tyto průzkumy poskytnout vhodný kontext. Položené otázky by dále měly zohlednit společenské normy, znalosti a zvyky spotřebitelů a očekávání kladená na chování ostatních.
580. Obecněji řečeno, aby strany dohody splnily své důkazní břemeno podle čl. 101 odst. 3, musí být schopny předložit důkaz prokazující skutečné preference spotřebitelů. Strany by se měly vyvarovat toho, aby na spotřebitele přenášely své vlastní preference.
581. Pro posouzení ochoty spotřebitelů platit není nezbytné, aby byla posouzena ochota každého spotřebitele na relevantním trhu. Stačí, že posouzení vychází z celkového důsledku pro spotřebitele na relevantním trhu ⁽⁴⁰³⁾.

9.4.3.3. Kolektivní výhody

582. Oddíl 9.4.3.2 se zabývá individuálními výhodami neužitné hodnoty, jež se vztahují pouze na dobrovolnou (altruistickou) volbu jednotlivých spotřebitelů. Ne všechny negativní externality lze však napravit dobrovolným jednáním jednotlivých spotřebitelů. Protože se dopad na udržitelnost způsobený individuální spotřebou netýká nutně spotřebitele jako jedince, ale větší skupiny, může být zapotřebí společná iniciativa, jako například dohoda o spolupráci, aby došlo k internalizaci negativních externalit a aby se přínosy pro udržitelnost týkaly větší části společnosti ⁽⁴⁰⁴⁾. Spotřebitelé například nemusí být ochotni zaplatit vyšší cenu za výrobek vyrobený ekologicky, ale nákladnou technologií. Aby bylo zajištěno, že se výhody spojené s používáním této technologie projeví, může být nezbytné uzavřít dohodu o postupném ukončení používání znečišťující technologie. Tyto výhody jsou označovány jako „kolektivní výhody“, neboť vznikají nezávisle na hodnocení výrobku jednotlivými spotřebiteli a týkají se širší části společnosti než jen spotřebitelů na relevantním trhu.

⁽⁴⁰²⁾ Ochota spotřebitelů platit je jedním z prvků, který může pomoci určit typ výhody, které se mohou strany dohody dovolávat. Skutečnost, že spotřebitelé jsou ochotni platit, tj. že po udržitelných výrobcích existuje poptávka, nutně neznamená, že dohoda není nezbytná. I když spotřebitelé mohou být ochotni za udržitelný výrobek platit, omezující dohoda může být i nadále nezbytná, například k překonání průkopnické nevýhody nebo k dosažení úspor z rozsahu snižujících náklady.

⁽⁴⁰³⁾ Rozsudek Soudního dvora ze dne 23. listopadu 2006, *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 72.

⁽⁴⁰⁴⁾ Selhání trhu v takových situacích obvykle spočívá ve skutečnosti, že neudržitelná spotřeba způsobuje negativní externality, jež dopadají na ostatní. Tyto negativní externality (například emise) nejsou jednotlivými spotřebiteli plně internalizovány (zohledňovány), což vede k nadměrné spotřebě neudržitelného výrobku. Podobně může selhání trhu spočívat v pozitivních externalitách (jako je snížení emisí) z udržitelné spotřeby. V takovém případě jsou udržitelné výrobky poskytovány trhem nedostatečně v podstatě ze stejného důvodu, a to proto, že spotřebitelé neberou v úvahu důsledky své spotřeby pro ostatní.

583. Ačkoli k vyvážení pozitivních a negativních důsledků omezujících dohod většinou dochází v rámci relevantního trhu, na něž se dohoda vztahuje, lze zohlednit také růst efektivnosti, jehož bylo dosaženo na oddělených trzích, pokud spolu tyto dva trhy souvisejí, a to za předpokladu, že skupina spotřebitelů, která je omezením zasažena a má z růstu efektivnosti prospěch, je v podstatě tatáž⁽⁴⁰⁵⁾.
584. Podobně pokud se spotřebitelé na relevantním trhu podstatně překrývají se skupinou příjemců výhod mimo oblast relevantního trhu nebo jsou jejich součástí, lze zohlednit kolektivní výhody pro spotřebitele na relevantním trhu, které se projevují mimo oblast tohoto trhu, jsou-li dostatečně významné, aby spotřebitelům na relevantním trhu vynahradily utrpěnou újmu⁽⁴⁰⁶⁾.
585. Například řidiči kupující méně znečišťující palivo jsou zároveň občany, kteří mají díky používání méně znečišťujícího paliva prospěch z čistšího vzduchu. Pokud lze konstatovat podstatné překrývání spotřebitelů (v tomto případě řidičů) a širších příjemců (občanů), lze zohlednit přínosy pro udržitelnost plynoucí z čistšího vzduchu, za předpokladu, že spotřebitelům na relevantním trhu vynahrazují utrpěnou újmu. Opačným případem je situace, kdy si spotřebitelé kupují oděvy vyrobené z udržitelné bavlny, která snižuje používání hnojiv a vody v půdě, v níž se bavlna pěstuje. Takové výhody pro životní prostředí mohou být v podstatě považovány za kolektivní výhody. Spotřebitelé oděvů a příjemci těchto výhod pro životní prostředí, se však pravděpodobně v tomto případě nijak výrazně nepřekrývají, protože k tomu dochází pouze v oblastech, kde se tato bavlna pěstuje. Proto je nepravděpodobné, že z těchto kolektivních výhod budou těžit i spotřebitelé na relevantním trhu. Mohly by být proto zohledněny pouze v případě, že jsou spotřebitelé oděvů ochotni zaplatit za oděvy z udržitelné bavlny více peněz (individuální výhoda neužitné hodnoty, viz oddíl 9.4.3.2).
586. Aby se kolektivní výhody projevily, je často nutné, aby dohoda pokrývala významnou část trhu. Pokud se například pouze dva z deseti výrobců praček dohodnou, že se vzdají více znečišťujících modelů, nebude zřejmě taková dohoda schopna předejít parazitování (ze strany výrobců praček, kteří budou i nadále nabízet více znečišťujících modelů), a tím pádem ani dostatečně snížit znečištění, neboť spotřebitelé vedení vlastním zájmem by mohli přejít na znečišťující modely od zbylých dodavatelů⁽⁴⁰⁷⁾.
587. Aby bylo možné zohlednit kolektivní výhody, musí být strany dohody schopny:
- a) jasně popsat deklarované výhody a poskytnout důkazy, že k nim již došlo nebo pravděpodobně dojde⁽⁴⁰⁸⁾;
 - b) jasně vymezit příjemce výhod;
 - c) prokázat, že spotřebitelé na relevantním trhu se podstatně překrývají s příjemci výhod nebo jsou jejich součástí⁽⁴⁰⁹⁾, a
 - d) prokázat, že podíl kolektivních výhod, které plynou spotřebitelům na relevantním trhu, případně spolu s individuálními výhodami užitné a neužitné hodnoty, které tito spotřebitelé získají, převažuje nad újmou, kterou tito spotřebitelé utrpí v důsledku omezení.
588. Pro toto posouzení mohou být zvláště důležité důkazy o kolektivních výhodách, které jsou obsažené ve zprávách orgánů veřejné správy nebo ve zprávách vypracovaných uznávanými akademickými organizacemi.
589. Nejsou-li k dispozici žádné údaje, které by umožňovaly kvantitativní analýzu výhod dohody, lze zvážit jiné důkazy za předpokladu, že prokazují jasně identifikovatelný pozitivní dopad na spotřebitele na relevantním trhu, nikoli na okrajovém. Vzhledem k tomu, že v současné době je s měřením a kvantifikací kolektivních výhod jen málo zkušeností, hodlá Komise v této otázce poskytnout více pokynů, jakmile sama získá dostatečné zkušenosti s řešením konkrétních případů, které jí případně umožní vypracovat metodiky pro takové posuzování.

⁽⁴⁰⁵⁾ Bod 43 pokynů ke čl. 101 odst. 3; viz rovněž rozsudek ze dne 27. září 2006, *GlaxoSmithKline Services a další v. Komise*, T-168/01, EU:T:2006:265, body 248 a 251; rozsudek ze dne 11. září 2014, *MasterCard Inc.*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 242; rozhodnutí Komise ze dne 23. května 2013 ve věci AT.39595 *Air Canada/United Airlines/Lufthansa* („STAR alliance“).

⁽⁴⁰⁶⁾ Spotřebitelé mohou náhradu obdržet prostřednictvím jednoho z typů přínosů pro udržitelnost nebo kombinací individuálních a kolektivních výhod, viz oddíl 9.4.3.4.

⁽⁴⁰⁷⁾ V tomto případě je nicméně kvůli nedostatečnému pokrytí trhu omezena nejen případná výhoda vyplývající z dohody, ale také případná újma pro hospodářskou soutěž (v podstatě z týchž důvodů).

⁽⁴⁰⁸⁾ Výhody, které se projeví v budoucnosti, mohou být zohledněny, pokud případnou spotřebitelům na relevantním trhu.

⁽⁴⁰⁹⁾ V případech, kdy jsou kolektivní výhody rozptýleny mezi velkou část společnosti, je méně pravděpodobné, že míra překrývání se spotřebiteli na relevantním trhu bude podstatná.

9.4.3.4. Některé nebo všechny typy výhod

590. Strany dohod o udržitelnosti se mohou při odůvodnění své dohody podle čl. 101 odst. 3 odvolávat na některé nebo všechny tři typy výhod pro spotřebitele. Výběr výhod, na které se odvolávají, může záviset na okolnostech daného případu a na spolehlivosti dostupných důkazů. V některých případech může ke splnění podmínek čl. 101 odst. 3 stačit prokázání pouze individuálních výhod užitné hodnoty. V jiných případech může stačit důkaz o individuálních výhodách neužitné hodnoty nebo o kolektivních výhodách. A v některých případech mohou strany prokázat kombinaci dvou nebo všech tří typů výhod.

591. V některých případech může být zapotřebí určitá doba, než se výhody projeví. Je možné, že do té doby bude mít dohoda pouze negativní důsledky. Skutečnost, že k přenesení na spotřebitele dochází s určitým časovým odstupem, sama o sobě použití čl. 101 odst. 3 nevylučuje. Čím je však tento časový odstup větší, tím větší musí být růst efektivnosti, aby se vykompenzovala ztráta, kterou spotřebitelé utrpěli v době před přenesením. Při tomto posuzování je třeba hodnotu budoucích výhod náležitě diskontovat ⁽⁴¹⁰⁾.

9.4.4. Zákaz vyloučení hospodářské soutěže

592. Podle čtvrté podmínky čl. 101 odst. 3 nesmí dohoda stranám umožnit vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části dotčených výrobků. Tato podmínka v podstatě zajišťuje, že na relevantním trhu (trzích) přetrvává určitá míra zbytkové hospodářské soutěže bez ohledu na rozsah uvedených výhod.

593. Tato poslední podmínka může být splněna i tehdy, pokud dohoda omezující hospodářskou soutěž pokrývá celé dané odvětví, jestliže si strany dohody nadále intenzivně konkurují alespoň v jednom důležitém parametru hospodářské soutěže. Pokud například dohoda vylučuje hospodářskou soutěž, co se týče kvality nebo rozmanitosti, ale v daném odvětví je důležitým parametrem hospodářské soutěže rovněž cena a ceny omezeny nejsou, může být tato podmínka přesto splněna.

594. Pokud si navíc konkurenti na tomtéž relevantním trhu konkurují řadou různorodých výrobků, nenese s sebou vyloučení hospodářské soutěže pro jednu nebo více variant výrobku nutně vyloučení hospodářské soutěže na celém relevantním trhu.

595. Stejně tak když se konkurenti rozhodnou, že ve své výrobě nebudou používat určitou znečišťující technologii nebo určitou neudržitelnou složku, hospodářská soutěž tím nebude vyloučena, pokud si budou i nadále konkurovat cenou a/nebo kvalitou konečného výrobku.

596. Překážkou ke splnění této podmínky nebude ani vyloučení hospodářské soutěže na omezenou dobu, nebude-li to mít dopad na vývoj hospodářské soutěže po uplynutí této doby. Poslední podmínku čl. 101 odst. 3 zpravidla splní například dohoda mezi konkurenty o dočasném omezení výroby jedné varianty výrobku, která obsahuje neudržitelnou složku, aby mohl být za tento výrobek uveden na trh udržitelný zástupný výrobek a aby byli spotřebitelé na vlastnosti nového výrobku upozorněni.

9.5. Zapojení orgánů veřejné správy

597. Zapojení celostátních nebo místních orgánů veřejné správy do procesu uzavírání dohod o udržitelnosti nebo povědomí těchto orgánů o existenci takových dohod nevylučuje samo o sobě použití článku 101 na tyto dohody. Podobně i pokud orgány veřejné správy svým konáním podniky k uzavírání protisoutěžních dohod o udržitelnosti pouze motivují nebo jim je usnadňují, aniž by je tím zbavovaly jejich samostatnosti, podléhají tyto dohody nadále článku 101 ⁽⁴¹¹⁾.

598. Strany protisoutěžní dohody o udržitelnosti však neponesou odpovědnost podle článku 101, pokud je orgány veřejné správy přinutily dohodu uzavřít nebo jim to nařídily nebo pokud orgány veřejné správy posílí účinky této dohody ⁽⁴¹²⁾.

9.6. Příklady

599. Dohoda, která využívá tzv. měkký bezpečný přístav

⁽⁴¹⁰⁾ Viz pokyny ke čl. 101 odst. 3, s. 87.

⁽⁴¹¹⁾ Rozsudek ze dne 9. září 2003, CIF, C-198/01, EU:C:2003:430, bod 56. Viz rovněž kapitola 1, bod 19.

⁽⁴¹²⁾ Rozsudek ze dne 12. prosince 2013, *Soa Nazionale Costruttori*, C-327/12, EU:C:2013:827, bod 38; rozsudek ze dne 5. prosince 2006, *Cipolla a další*, C-94/04, EU:C:2006:758, bod 47.

Příklad č. 1

Situace: Snídaňové cereálie se prodávají v atraktivních barevných kartonových krabicích. Během let se tyto krabice zvětšily, nikoli kvůli většímu objemu obsahu, nýbrž pouze kvůli atraktivnějšímu a lákavějšímu vzhledu pro zákazníky. Jedná se o výhodnou marketingovou strategii, protože zákazníci si často kupují snídaňové cereálie spontánně a větší velikost v nich vzbuzuje dojem, že se jedná o lepší koupi. Tato strategie neměla významný dopad na podíly výrobců na trhu, protože ji používají všichni. Vedla však k tomu, že přibližně 15 % obalového materiálu je k balení jejich výrobků používáno zbytečně.

Nevládní organizace Prevent Waste strategii „prázdné krabice“ výrobců snídaňových cereálií kriticky označila za plýtvání a poškozování životního prostředí, neboť spotřebovává více přírodních zdrojů, než je pro efektivní výrobu a distribuci těchto výrobků nezbytné. V reakci na to se výrobci snídaňových cereálií organizovaní v obchodním sdružení dohodli, že na přebytečný obalový materiál u svých výrobků omezí. Společně se dohodli na normě pro balení, která omezí nadbytečný obalový materiál na maximálně 3 %, což i tak zajistí, že se krabice s cereáliemi budou dát snadno používat, a své rozhodnutí zveřejnili. Výrobci snídaňových cereálií dohodu plní od začátku roku a tato dohoda pokrývá 100 % trhu. Výsledkem je, že náklady na balení, jež tvoří 6 % velkoobchodní ceny, klesly asi o 10 %. To vedlo k asi 0,5% poklesu velkoobchodní ceny snídaňových cereálií a k 0–0,5% poklesu maloobchodní ceny.

Analýza: Konkurenti se dohodli na normě, která ovlivňuje marketing výrobku, avšak učinili tak transparentním způsobem, který každému umožňuje – avšak neukládá povinnost – tento postoj přijmout. Nedochozí k výměně citlivých informací. Výrobci cereálií mají navíc možnost své obaly zmenšit ještě více, pokud si to přejí. Standardizační dohoda o omezení nadbytečného obalu má pro cenu snídaňových cereálií navíc velice malý důsledek, a dokonce ji ještě snižuje, neovlivňuje hospodářskou soutěž mezi výrobci cereálií v hlavních parametrech ceny, kvality a inovace a ovlivňuje ji pouze v malé míře v oblasti marketingu (vzhledem ke zjevně omezenému vlivu strategie „nadměrné krabice“). Dohoda proto splňuje podmínky tzv. bezpečného přístavu a pravděpodobně nebude mít pro hospodářskou soutěž výrazné negativní důsledky. Z výsledku dohody mají skutečný prospěch spotřebitelé, protože dohoda odstraňuje drahé strategie nadbytečného obalu, které mají na hospodářskou soutěž malý vliv.

600. Dohoda, která využívá tzv. měkký bezpečný přístav

Příklad č. 2

Situace: Nevládní organizace Fair Tropical Fruits spolu s několika obchodníky s ovocem vytvořila značku pro spravedlivý obchod s tropickým ovocem (dále jen „značka FTF“). Aby ji mohly podniky obchodující s tropickým ovocem používat, musí zaručit, že dané ovoce pochází od producentů, kteří svým pracovníkům zajišťují spravedlivou důstojnou mzdu a nevyužívají dětskou práci. Tito obchodníci s ovocem mají i nadále možnost prodávat ovoce také pod jinými značkami nebo bez značek. Organizace Fair Tropical Fruits vytvořila monitorovací systém, aby mohla dosvědčit, že výrobky prodávané pod značkou FTF tyto minimální podmínky splňují. Podmínky pro účast, metodika i výsledky monitorovacího systému jsou dostupné na internetové stránce organizace Fair Tropical Fruits. Ovoce prodávané pod značkou FTF je dražší než ostatní prodávané tropické ovoce.

Značka FTF byla zavedena v celé EU, několik velkých obchodníků ji používá a podepsalo dohodu o plnění jejích minimálních podmínek. U určitých spotřebitelů získala tato značka rychle popularitu. V závislosti na typu tropického ovoce a daném zeměpisném trhu se podíl obchodníků s ovocem na trhu pohybuje mezi 12 % u ananasu a 20 % u manga. Stejní obchodníci působí i mimo rámec této značky.

Analýza: Značka FTF pravděpodobně nepovede k výrazným negativním důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 a případně se na ni může vztahovat tzv. měkký bezpečný přístav pro normy udržitelnosti s ohledem na: i) drobné podíly stran dohody na různých relevantních nákupních a prodejních trzích, ii) významné podíly jiných značek a konvenčních výrobků na trhu a konkurence z jejich strany, skutečnost, že iii) účast na značce FTF je dobrovolná a nevýhradní, iv) standardizační dohoda nezahrnuje žádnou výměnu informací o nákupních cenách, jiných nákladech, objemech výroby nebo maržích a že v) licence k používání značky závisí pouze na dodržení určitých minimálních podmínek, aniž by byly dohodnuty závazné minimální ceny nebo příplatky. Tyto dohody mohou ve skutečnosti spotřebitelům rozšířit výběr tím, že jim umožňují rozpoznat výrobky pocházející ze spravedlivého obchodu.

601. Dohoda bez výrazného důsledku pro hospodářskou soutěž

Příklad č. 3

Situace: Fair-Clothing.Com je velmi úspěšná nevládní organizace, která s pomocí státních dotací a účinné mediální kampaně přesvědčila velkou většinu podniků prodávajících oděvy v EU, včetně všech hlavních značek a několika maloobchodních řetězců s oděvy, aby nakupovaly oděvy pouze od výrobců v rozvojových zemích, kteří dodržují určitou úroveň minimální mzdy. Tato kampaň, která byla široce podporována a koordinována s vnitrostátními a unijními spotřebitelskými organizacemi, zaznamenala obrovský úspěch: v současné době se 85 % všech oděvů prodáváných v EU prodává pod značkou Fair Clothing. Aby zúčastněné podniky získaly k používání této značky licenci, souhlasily s tím, že budou dodržovat normy pro minimální mzdu a nebudou prodávat oděvy, které tyto normy nesplňují, a to bez ohledu na to, kde se oděvy vyrábějí. V důsledku kampaně se mzdy pracovníků v textilním průmyslu v rozvojových zemích zvýšily v průměru o 20 %.

Průzkumy a studie spotřebitelských výrobků ukazují, že průměrná cena oděvů v EU se v důsledku zavedení značky Fair Clothing výrazně nezvýšila: odhady dopadu na cenu se pohybují od -0,5 % do +0,8 % a statisticky se výrazně neliší od nulové hodnoty. Nejvěrohodnějším vysvětlením nezvýšení cen je jednak relativní nevýznamnost výrobních mezd jako složky konečné ceny oděvních výrobků a jednak možné zlepšení produktivity práce, které může být výsledkem zvýšení mezd. Například mzdová složka výroby bavlněných košil představuje přibližně 30 % místních výrobních nákladů. Lze tedy očekávat, že zvýšení mezd o 20 % povede ke zvýšení ceny košile ze závodu v rozvojovém světě nejvýše o 6 %.

Analýza: Vzhledem k tomu, že strany dohody Fair Clothing (vlastníci západních značek a maloobchodní řetězce s oděvy) připočítávají k nákupní ceně průměrnou marži ve výši 200–300 %, aby pokryly náklady na dopravu, dovoz a další náklady na distribuci a balení, pak je dopad na cenu, za kterou tyto strany košile prodávají, již z tohoto důvodu nejvýše 1,5–2 %. Kromě toho existují náznaky, že díky přístupu pracovníků k výživnějším potravinám a lepší zdravotní péči má 20% nárůst mezd pozitivní vliv na produktivitu práce v textilním odvětví v rozvojovém světě. S ohledem na intenzivní konkurenci v tomto odvětví lze očekávat, že tato zlepšení produktivity bude mít vliv v podobě snížení cen.

Na základě odhadů vlivu na cenu lze dospět k závěru, že dohody Fair Clothing pravděpodobně nebudou mít pro zákazníky stran těchto dohod výrazné negativní důsledky, a proto se na tyto dohody čl. 101 odst. 1 nevztahuje.

602. Dohoda, která pravděpodobně neomezí hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 a/nebo pravděpodobně splní podmínku podle čl. 101 odst. 3

Příklad č. 4

Situace: V reakci na zjištění výzkumu týkajícího se doporučeného obsahu tuku v určitých zpracovaných potravinách, který provedl vládou financovaný think tank v jednom členském státě, se několik významných výrobců zpracovaných potravin v témže členském státě prostřednictvím formálních diskusí v rámci obchodního sdružení tohoto odvětví dohodne, že stanoví doporučený obsah tuku ve výrobcích. Na tyto strany společně připadá v daném členském státě 70 % prodeje dotčených výrobků. Jejich iniciativa bude podpořena celostátní reklamní kampaní, kterou financuje uvedený think tank a která zdůrazňuje nebezpečí vysokého obsahu tuku ve zpracovaných potravinách.

Analýza: Ačkoliv se u obsahu tuku jedná o doporučení a jeho dodržení je proto dobrovolné, v důsledku rozsáhlé propagace vyplývající z celostátní reklamní kampaně je pravděpodobné, že doporučený obsah tuku zavedou 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 si však budou moci nadále konkurovat řadou jiných vlastností výrobků, jako je cena, velikost výrobků, kvalita, chuť, obsah ostatních živin a soli, vyváženost přísad a značka. Mimoto se může zvýšit hospodářská soutěž ohledně obsahu tuku v nabízených výrobcích, pokud se strany budou snažit nabízet výrobky s co nejnižším obsahem tuku. Dohoda proto k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 pravděpodobně nepovede. Avšak i kdyby bylo zjištěno, že dohoda má pro hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 výrazný negativní důsledek – protože spotřebitelům je odepřen výběr jídla s vysokým obsahem tuku – výhody pro spotřebitele ohledně hodnoty obdržených informací a zdraví prospěšných důsledků zřejmě převáží nad újmou a dohoda podmínky čl. 101 odst. 3 pravděpodobně splní.

603. Dohoda, která omezuje hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 a splňuje podmínky čl. 101 odst. 3.

Příklad č. 5

Situace: Výrobci praček v současnosti vyrábějí různé typy praček, od nejnovějších modelů, které jsou technicky pokročilejší a energeticky účinnější, po starší modely, které jsou technicky méně pokročilé. Starší a méně pokročilé modely sice spotřebovávají více elektřiny a vody, jejich výroba je však levnější a prodávají se za nižší ceny než novější a technicky pokročilejší modely. V souladu s předpisem EU jsou všechny modely rozděleny do osmi kategorií energetické účinnosti – od A do H – a podle toho i označeny.

Inovace v daném odvětví se zaměřují na zlepšení energetické účinnosti nových modelů. Výrobci praček se však zároveň domnívají, že mají odpovědnost usilovat o snížení energetické spotřeby svých praček i jinými způsoby. Proto se dohodli na postupném ukončení výroby a prodeje praček kategorií F až H, tj. starších a nejméně energeticky účinných modelů. Tyto starší modely také nejméně šetrně nakládají s vodou.

Dohoda zahrnuje všechny výrobce, a pokrývá tak téměř 100 % trhu. Stanoví, že výroba a prodej praček kategorií F až H budou do dvou let postupně ukončeny. Na tyto modely v současné době připadá asi 35 % celkového objemu prodeje na trhu. Všichni zúčastnění výrobci sice již vyrábějí modely v kategoriích A až E, a proto nikdo z nich nepijde o celý objem svého prodeje, každý z nich však bude zasažen jinak v závislosti na své současné škále modelů. Je proto pravděpodobné, že hospodářská soutěž mezi výrobci bude ovlivněna. Postupné ukončení výroby a prodeje kategorií F až H navíc spotřebitelům sníží výběr praček a zvýší průměrné náklady na jejich pořízení. Pro průměrného kupujícího, který dříve kupoval pračku kategorií F až H, se cena pračky zvýší nejméně o 40 až 70 EUR.

Před začátkem plnění dohody o postupném ukončení kategorií F až H se dané odvětví pokusilo pomocí reklamních kampaní odklonit od těchto kategorií poptávku. Studie ukázaly, že nedostatečný úspěch těchto kampaní je dán skutečností, že pro mnoho spotřebitelů je při rozhodování o koupi obtížné porovnat pozitivní dopad budoucího snížení účtů za elektřinu a vodu a negativní dopad okamžitého zvýšení pořizovací ceny pračky.

Tyto studie však také ukázaly, že kupující praček mají z ukončení kategorií F až H značný prospěch. Průměrnému kupujícímu pračky se zvýšení její pořizovací ceny vrátí do jednoho až dvou let v podobě nižších nákladů na elektřinu a vodu. Převážné většině spotřebitelů, včetně těch, kteří pračku používají méně často, se zvýšení její pořizovací ceny vrátí do čtyř let. Vzhledem k tomu, že průměrná očekávaná životnost praček kategorií A až E je nejméně pět let, mají z této dohody prospěch uživatelé praček jako skupina. Tento čistý přínos je pro všechny uživatele praček dále zvýšen přínosy pro životní prostředí, které vyplývají z kolektivního snížení spotřeby elektřiny a vody. Snížení spotřeby elektřiny vede k menšímu znečištění z výroby elektřiny, což je přínosné i pro uživatele praček, pokud selhání trhu, jež souvisí se znečištěním, již neřeší jiné regulační nástroje (například evropský systém pro obchodování s povolenkami na emise, který omezuje emise uhlíku). Snížení spotřeby vody vede k jejímu menšímu znečištění. Část těchto přínosů pro životní prostředí připadá spotřebitelům na relevantním trhu, jichž se dohoda týká, neboť pračky používá převážná většina celkové populace.

Analýza: Přestože dohoda bude mít pravděpodobně výrazné negativní důsledky a bude spadat do působnosti čl. 101 odst. 1, zřejmě zároveň splní podmínky čl. 101 odst. 3. Konkrétně: i) v důsledku dohody se průměrná pračka stává energeticky účinnější a šetrněji nakládá s vodou, ii) toho by nebylo možné dosáhnout méně omezující dohodou, například kolektivní reklamní kampaní nebo značkou udržitelnosti, iii) spotřebitelé na relevantním trhu mají z dohody čistý prospěch v důsledku individuálních výhod užité hodnoty a kolektivních výhod pro životní prostředí a iv) hospodářská soutěž není vyloučena, protože dohoda ovlivňuje pouze škálu nabídky modelů, což je jeden z parametrů hospodářské soutěže, a nikoliv jiné parametry, jako jsou cena nebo inovace, ohledně nichž hospodářská soutěž může probíhat a probíhá.