

INFORMACE TÝKAJÍCÍ SE EVROPSKÉHO HOSPODÁŘSKÉHO PROSTORU

KONTROLNÍ ÚŘAD ESVO

POKYNY O POUŽITELNOSTI ČLÁNKU 53 DOHODY O EHP NA DOHODY O HORIZONTÁLNÍ SPOLUPRÁCI

(2013/C 362/03)

- A. Toto sdělení bylo vydáno souladu s ustanoveními Dohody o Evropském hospodářském prostoru (dále jen „Dohoda o EHP“) a Dohody mezi státy ESVO o zřízení Kontrolního úřadu a Soudního dvora (dále jen „Dohoda o Kontrolním úřadu a Soudním dvoru“).
- B. Evropská komise vydala sdělení nazvané „Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o horizontální spolupráci“⁽¹⁾. Tento nezávazný akt stanoví zásady, které Evropská komise dodržuje při posuzování dohod o horizontální spolupráci podle článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie (SFEU).
- C. Kontrolní úřad ESVO má za to, že pokyny Evropské komise mají pro EHP význam. V zájmu zajištění rovných podmínek hospodářské soutěže a jednotného uplatňování pravidel hospodářské soutěže EHP v celém Evropském hospodářském prostoru Kontrolní úřad ESVO přijal toto sdělení v rámci pravomoci, která mu byla svěřena na základě čl. 5 odst. 2 písm. b) Dohody o Kontrolním úřadu a Soudním dvoru. Při uplatňování příslušných právních předpisů EHP na konkrétní případy se Kontrolní úřad hodlá řídit zásadami a pravidly stanovenými v tomto sdělení.

OBSAH

	<i>Strana</i>
1. Úvod	6
1.1 Účel a oblast působnosti	6
1.2 Základní zásady posouzení podle článku	8
1.2.1 Ustanovení čl. 53 odst. 1	8
1.2.2 Ustanovení čl. 53 odst. 3	11
1.3 Struktura těchto pokynů	11
2. Obecné zásady pro posouzení výměny informací z hlediska hospodářské soutěže	11
2.1 Definice a oblast působnosti	11
2.2 Posouzení podle čl. 53 odst. 1	13
2.2.1 Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže	13
2.2.2 Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl	14
2.2.3 Omezující účinky na hospodářskou soutěž	14
2.3 Posouzení podle čl. 53 odst. 3	17
2.3.1 Růst efektivnosti	17
2.3.2 Nezbytnost	18
2.3.3 Přenesení na spotřebitele	19
2.3.4 Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	19
2.4 Příklady	19
3. Dohody o výzkumu a vývoji	21
3.1 Definice	21
3.2 Relevantní trhy	21
3.3 Posouzení podle čl. 53 odst. 1	23
3.3.1 Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže	23
3.3.2 Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl	23
3.3.3 Omezující účinky na hospodářskou soutěž	23
3.4 Posouzení podle čl. 53 odst. 3	25
3.4.1 Růst efektivnosti	25
3.4.2 Nezbytnost	25
3.4.3 Přenesení na spotřebitele	25
3.4.4 Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	25
3.4.5 Doba posuzování	25
3.5 Příklady	26
4. Dohody o výrobě	28
4.1 Definice a oblast působnosti	28
4.2 Relevantní trhy	29
4.3 Posouzení podle čl. 53 odst. 1	29
4.3.1 Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže	29
4.3.2 Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl	29
4.3.3 Omezující účinky na hospodářskou soutěž	29
4.4 Posouzení podle čl. 53 odst. 3	32
4.4.1 Růst efektivnosti	32

4.4.2	Nezbytnost	32
4.4.3	Přenesení na spotřebitele	32
4.4.4	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	32
4.5	4.5 Příklady	32
5.	Dohody o odběru	35
5.1	Definice	35
5.2	Relevantní trhy	35
5.3	Posouzení podle čl. 53 odst. 1	36
5.3.1	Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže	36
5.3.2	Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl	36
5.3.3	Omezující účinky na hospodářskou soutěž	36
5.4	Posouzení podle čl. 53 odst. 3	37
5.4.1	Růst efektivnosti	37
5.4.2	Nezbytnost	37
5.4.3	Přenesení na spotřebitele	37
5.4.4	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	38
5.5	Příklady	38
6.	Dohody o obchodním využití	39
6.1	Definice	39
6.2	Relevantní trhy	39
6.3	Posouzení podle čl. 53 odst. 1	39
6.3.1	Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže	39
6.3.2	Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl	40
6.3.3	Omezující účinky na hospodářskou soutěž	40
6.4	Posouzení podle čl. 53 odst. 3	41
6.4.1	Růst efektivnosti	41
6.4.2	Nezbytnost	41
6.4.3	Přenesení na spotřebitele	41
6.4.4	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	41
6.5	Příklady	42
7.	Standardizační dohody	44
7.1	Definice	44
7.2	Relevantní trhy	44
7.3	Posouzení podle čl. 53 odst. 1	44
7.3.1	Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže	44
7.3.2	Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl	46
7.3.3	Omezující účinky na hospodářskou soutěž	46
7.4	Posouzení podle čl. 53 odst. 3	50
7.4.1	Růst efektivnosti	50
7.4.2	Nezbytnost	50
7.4.3	Přenesení na spotřebitele	50
7.4.4	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	50
7.5	Příklady	50

1. ÚVOD

1.1 Účel a oblast působnosti

1. Tyto pokyny stanoví zásady pro posuzování dohod mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě (dále společně jen „dohody“) týkající se horizontální spolupráce podle článku 53 Dohody o EHP (*) (dále jen „článek 53“). Spolupráce má „horizontální povahu“, jestliže dohodu uzavřou skuteční nebo potenciální soutěžitelé. Tyto pokyny se mimoto vztahují rovněž na dohody o horizontální spolupráci uzavřené mezi nesoutěžiteli, například mezi dvěma společnostmi, které působí na stejných trzích výrobků, působí však na různých zeměpisných trzích, aniž by byly potenciálními soutěžiteli.
2. Dohody o horizontální spolupráci mohou vést k značným hospodářským přínosům, zejména pokud spojují doplňující se činnosti, odbornosti nebo aktiva. Horizontální spolupráce může být prostředkem, jak si rozdělit rizika, ušetřit náklady, zvýšit investice, sloučit know-how, zvýšit jakost a rozmanitost výrobků a urychlit inovaci.
3. Na druhé straně mohou dohody o horizontální spolupráci vyvolávat obavy z narušení hospodářské soutěže. Je tomu tak například v případě, pokud se strany dohodnou na pevných cenách nebo objemu výroby, rozdělení trhů nebo pokud spolupráce stranám umožňuje zachovat, získat nebo zvyšovat tržní sílu, takže to pravděpodobně povede k nepříznivým účinkům na trh, pokud jde o ceny, objem výroby, jakost a rozmanitost výrobků nebo inovace.
4. Ačkoliv Kontrolní úřad ESVO uznává hospodářské přínosy, které lze získat z dohod o horizontální spolupráci, musí zajistit zachování účinné hospodářské soutěže. Článek 53 poskytuje právní rámec pro vyvážené posuzování, které vezme v úvahu jak účinky narušující hospodářskou soutěž, tak i účinky pozitivní pro hospodářskou soutěž.
5. Účelem těchto pokynů je stanovit analytický rámec pro nejběžnější druhy dohod o horizontální spolupráci; tyto pokyny se zabývají dohodami o výzkumu a vývoji, dohodami o výrobě, včetně subdodavatelských smluv a specializačních dohod, dohodami o odběru, dohodami o obchodním využití, standardizačními dohodami, včetně standardních smluv, a výměnou informací. Tento rámec je založen především na právních a ekonomických kritériích, která pomohou analyzovat dohodu o horizontální spolupráci a souvislosti této dohody. Ekonomická kritéria, jako je tržní síla stran a další faktory související se strukturou trhu, tvoří hlavní prvek posuzování dopadu na trh, který dohoda o horizontální spolupráci pravděpodobně způsobí, a tudíž hlavní prvek posouzení podle článku 53.
6. Tyto pokyny se vztahují na nejběžnější druhy dohod o horizontální spolupráci bez ohledu na úroveň integrace, kterou přináší, s výjimkou transakcí představujících spojení ve smyslu článku 3 nařízení uvedeného v bodě 1 přílohy XIV Dohody o EHP (nařízení Rady (ES) č. 139/2004 ze dne 20. ledna 2004 ⁽²⁾) o kontrole spojování podniků (dále jen „nařízení o spojování“), jak tomu je například v případě společných podniků, které trvale vykonávají všechny funkce samostatného hospodářského subjektu (dále jen „plně funkční společné podniky“) ⁽³⁾.
7. Při potenciálně vysokém počtu druhů a kombinací horizontální spolupráce a tržních podmínek, v nichž se tato spolupráce uskutečňuje, je obtížné poskytnout konkrétní odpovědi na každý možný scénář. Tyto pokyny nicméně napomohou při posuzování slučitelnosti jednotlivé dohody o spolupráci s článkem 53. Kritéria stanovená v pokynech však nepředstavují „kontrolní seznam“, který lze použít mechanicky. Každý případ je nutno posoudit na základě jeho skutkové podstaty, což může vyžadovat pružné uplatňování těchto pokynů.
8. Kritéria stanovená v těchto pokynech se vztahují na dohody o horizontální spolupráci ohledně zboží a služeb (nazývaných společně „produkty“). Tyto pokyny doplňují nařízení uvedené v bodě 8 přílohy XIV Dohody o EHP (nařízení Komise (EU) č. 1217/2010 ze dne 14. prosince 2010 ⁽⁴⁾) o použití čl. 53 odst. 3 Dohody o EHP na některé kategorie dohod o výzkumu a vývoji (dále jen „blokovaná výjimka pro výzkum a vývoj“) a nařízení uvedené v bodě 6 přílohy XIV Dohody o EHP (nařízení Komise (EU) č. 1218/2010 ze dne 14. prosince 2010 ⁽⁵⁾) o použití čl. 53 odst. 3 Dohody o EHP na některé kategorie specializačních dohod (dále jen „blokovaná výjimka pro specializaci“).
9. Ačkoliv tyto pokyny obsahují určité odkazy na kartely, jejich účelem není poskytnout vodítko, pokud jde o to, co představuje či nepředstavuje kartel, jak je vymezen v rozhodovací praxi Komise a Kontrolního úřadu ESVO a v judikatuře Soudního dvora Evropské unie a Soudu ESVO.
10. Pojem „soutěžitelé“, jak je používán v těchto pokynech, zahrnuje jak skutečné, tak i potenciální soutěžitele. Dvě společnosti se považují za skutečné soutěžitele, působí-li na stejném relevantním trhu. Společnost se považuje za potenciálního soutěžitele druhé společnosti, je-li při neexistenci dohody v případě malého, avšak trvalého zvyšování relativních cen pravděpodobné, že

- první společnost v krátké době⁽⁶⁾ uskuteční potřebné dodatečné investice nebo vynaloží jiné nezbytné náklady přechodu za účelem vstupu na relevantní trh, na němž působí druhá společnost. Toto posuzování musí být založeno na reálných důvodech, pouhá teoretická možnost vstupu na trh nepostačuje (viz sdělení Kontrolního úřadu ESVO o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže v Evropském hospodářském prostoru (EHP))⁽⁷⁾ (dále jen „sdělení o definici trhu“).
11. Společnosti, které jsou součástí stejného „podniku“ ve smyslu čl. 53 odst. 1, se pro účely těchto pokynů nepovažují za soutěžitele. Článek 53 se vztahuje pouze na dohody mezi nezávislými podniky. Pokud má jedna společnost rozhodující vliv na jinou společnost, tvoří jedinou hospodářskou jednotku, jsou tudíž součástí stejného podniku⁽⁸⁾. Totéž platí pro sesterské společnosti, tj. společnosti, nad nimiž vykonává rozhodující vliv stejná mateřská společnost. Tyto společnosti se proto nepovažují za soutěžitele ani v případě, působí-li na stejném relevantním trhu výrobků a zeměpisném trhu.
 12. Dohodami, které se uzavírají mezi společnostmi, jež působí na různých úrovních výrobního či distribučního řetězce, tj. vertikálními dohodami, se v zásadě zabývají nařízení uvedené v bodě 2 přílohy XIV Dohody o EHP (nařízení Komise (EU) č. 330/2010 ze dne 20. dubna 2010⁽⁹⁾) o použití čl. 53 odst. 3 Dohody o EHP na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě (dále jen „blokovaná výjimka pro vertikální omezení“) a pokyny k vertikálním omezením⁽¹⁰⁾. Pokud však jsou vertikální dohody, například dohody o distribuci, uzavírány mezi soutěžiteli, mohou být účinky takové dohody na trh a možné problémy v oblasti hospodářské soutěže podobné jako u horizontálních dohod. Vertikální dohody mezi soutěžiteli proto spadají do těchto pokynů⁽¹¹⁾. Je-li nutné posoudit takovéto dohody rovněž v souladu s blokovanou výjimkou pro vertikální omezení a s pokyny k vertikálním omezením, bude to výslovně stanoveno v příslušné kapitole těchto pokynů. Nebude-li takovýto odkaz v textu uveden, použijí se na vertikální dohody mezi soutěžiteli pouze tyto pokyny.
 13. Dohody o horizontální spolupráci mohou spojovat různé stupně spolupráce, například výzkum a vývoj a výrobu a/nebo obchodní využití jejich výsledků. Na takové dohody se obvykle rovněž vztahují tyto pokyny. Při používání těchto pokynů k analýze takovéto integrované spolupráce jsou zpravidla důležité všechny kapitoly týkající se jednotlivých částí spolupráce. Pokud však příslušné kapitoly těchto pokynů obsahují odstupňované informace, například co se týká bezpečných přístavů nebo toho, zda se určité chování bude obvykle považovat za omezení hospodářské soutěže jakožto cíl nebo účinek, je pro celou spolupráci rozhodující to, co je stanoveno v kapitole týkající se dotyčné části integrované spolupráce, kterou lze považovat „těžiště“⁽¹²⁾.
 14. Pro určení těžiště integrované spolupráce mají obzvláštní význam dva faktory: za prvé, výchozí bod spolupráce a za druhé, míra integrace jednotlivých funkcí, které jsou spojeny. Například těžištěm dohody o horizontální spolupráci, která zahrnuje společný výzkum a vývoj i společnou výrobu s využitím výsledků, bude obvykle společný výzkum a vývoj, jelikož ke společné výrobě dojde pouze v případě, bude-li společný výzkum a vývoj úspěšný. To znamená, že pro následnou společnou výrobu jsou rozhodující výsledky společného výzkumu a vývoje. Posouzení těžiště se změní, pokud by se strany podílely na společné výrobě v každém případě, tj. bez ohledu na společný výzkum a vývoj, nebo pokud dohoda předpokládá plnou integraci v oblasti výroby a pouze částečnou integraci některých činností v oblasti výzkumu a vývoje. V tomto případě by těžištěm spolupráce byla společná výroba.
 15. Článek 53 se použije pouze na ty dohody o horizontální spolupráci, které mohou ovlivňovat obchod mezi smluvními stranami. Zásady týkající se použitelnosti článku 53 stanovené v těchto pokynech jsou tudíž založeny na předpokladu, že dohoda o horizontální spolupráci může v patrném rozsahu ovlivnit obchod mezi smluvními stranami.
 16. Posouzení podle článku 53, jak je popsáno v těchto pokynech, se nijak nedotýká možného souběžného použití článku 54 Dohody o EHP na dohody o horizontální spolupráci⁽¹³⁾.
 17. Tyto pokyny se nijak nedotýkají výkladu, který může podat Soudní dvůr Evropské unie nebo Soud ESVO, pokud jde o používání článku 53 Dohody o EHP na dohody o horizontální spolupráci.
 18. Tyto pokyny nahrazují pokyny Kontrolního úřadu ESVO o použitelnosti článku 53 Dohody o EHP na dohody o horizontální spolupráci⁽¹⁴⁾, které Kontrolní úřad ESVO zveřejnil v roce 2002, a nepoužijí se v případech, kde platí zvláštní odvětvová pravidla⁽¹⁵⁾, jak je tomu v případě určitých dohod v dopravě⁽¹⁶⁾ a pojišťovnictví⁽¹⁷⁾.

19. Pokyny k uplatňování čl. 53 odst. 3 Dohody o EHP⁽¹⁸⁾ (dále jen „obecné pokyny“) obsahují obecné vodítko k výkladu článku 53. Tyto pokyny je proto nutno číst ve spojení s obecnými pokyny.

1.2 Základní zásady posouzení podle článku 53

20. Posouzení podle článku 53 se skládá ze dvou kroků. Prvním krokem podle čl. 53 odst. 1 je posouzení, zda dohoda mezi podniky, která může ovlivnit obchod mezi smluvními stranami, má za cíl narušení hospodářské soutěže nebo skutečné či potenciální⁽¹⁹⁾ omezující účinky na hospodářskou soutěž. Druhý krok podle čl. 53 odst. 3, který je relevantní pouze v případě, pakliže se zjistí, že dohoda omezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1, je určení přínosů pro hospodářskou soutěž plynoucích z dohody a posouzení, zda uvedené pozitivní účinky na hospodářskou soutěž převažují nad omezujícími účinky na hospodářskou soutěž⁽²⁰⁾. Uvážení omezujících účinků a účinků ve prospěch hospodářské soutěže se provádí výhradně v rámci stanoveném čl. 53 odst. 3⁽²¹⁾. Pokud pozitivní účinky na hospodářskou soutěž nepřevažují narušení hospodářské soutěže, čl. 53 odst. 2 stanoví, že dohoda je automaticky neplatná.

21. Analýza dohod o horizontální spolupráci má určité společné prvky s analýzou horizontálních spojování ohledně možných omezujících účinků, zejména co se týká společných podniků. Často existuje pouze tenká dělicí čára mezi plně funkčními společnými podniky, jež spadají do oblasti působnosti nařízení o spojování, a společnými podniky, které nejsou plně funkční a jsou posuzovány podle článku 53. Jejich účinky mohou být tudíž dosti podobné.

22. V určitých případech jsou společnosti orgány veřejné správy podněcovány, aby uzavřely dohody o horizontální spolupráci s cílem dosáhnout cíle veřejné politiky formou samoregulace. Na společnosti se však nadále vztahuje článek 53, pokud se vnitrostátní zákon omezuje pouze na to, že podněcuje nebo usnadňuje samostatná protisoutěžní jednání⁽²²⁾. Jinými slovy, skutečnost, že orgány veřejné správy podněcují dohodu o horizontální spolupráci, neznamená, že tato dohoda je přípustná podle článku 53⁽²³⁾. Článek 53 se neuplatní pouze v případě, kdy vnitrostátní právní předpisy ukládají společnostem chovat se protisoutěžně nebo stanoví právní rámec, který vylučuje jakýkoli prostor pro soutěžní chování stran⁽²⁴⁾. V takové situaci, jak článek 53 implicitně stanoví, není omezení hospodářské soutěže přičitatelné samostatnému chování společností a ty jsou chráněny před veškerými důsledky protiprávního jednání v rozporu s článkem 53⁽²⁵⁾. Každý případ je nutno posoudit podle jeho skutkové podstaty v souladu s obecnými zásadami uvedenými v těchto pokynech.

1.2.1 Ustanovení čl. 53 odst. 1

23. Ustanovení čl. 53 odst. 1 zakazuje dohody, jejichž cílem nebo účinkem je omezení⁽²⁶⁾ hospodářské soutěže.

i) Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl

24. Omezeními hospodářské soutěže, u nichž je omezení hospodářské soutěže cílem, jsou omezení, která mohou omezit hospodářskou soutěž svou samotnou povahou ve smyslu čl. 53 odst. 1⁽²⁷⁾. Jakmile byl zjištěn cíl dohody spočívající v narušení hospodářské soutěže, není nutné zkoumat její skutečné nebo potenciální účinky na trh⁽²⁸⁾.

25. Podle ustálené judikatury Soudního dvora Evropské unie je nutno při posouzení, zda má dohoda za cíl narušení hospodářské soutěže, vzít v potaz obsah ustanovení dohody, cíle, kterých má dohoda dosáhnout, a hospodářský a právní kontext dohody. Ačkoliv při posuzování toho, zda má dohoda za cíl narušení hospodářské soutěže, není záměr stran nutným faktorem, může Kontrolní úřad ESVO ve své analýze vzít tento aspekt v úvahu⁽²⁹⁾. Další vodítko s ohledem na pojem omezení hospodářské soutěže jakožto cíl lze najít v obecných pokynech.

ii) Omezující účinky na hospodářskou soutěž

26. Pokud nemá dohoda o horizontální spolupráci omezení hospodářské soutěže za cíl, je nutno přezkoumat, zda má na hospodářskou soutěž znatelné omezující účinky. Je nutno vzít v úvahu skutečné i potenciální účinky. Jinými slovy, musí být přinejmenším pravděpodobné, že dohoda bude mít účinky narušující hospodářskou soutěž.

27. Aby měla dohoda omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1, musí mít, nebo musí být pravděpodobné, že bude mít, znatelný nepříznivý dopad na nejméně jeden parametr hospodářské soutěže na trhu, jako je cena, objem výroby, jakost výrobků, rozmanitost výrobků nebo inovace. Dohody mohou mít takovéto účinky patrným omezením hospodářské soutěže mezi stranami dohody nebo mezi jednou z těchto stran a třetími osobami. To znamená, že dohoda musí snižovat rozhodovací nezávislost stran⁽³⁰⁾, a to buď v důsledku povinností obsažených v dohodě, které upravují tržní chování nejméně jedné strany, nebo ovlivněním tržního chování nejméně jedné strany tím, že mění její motivaci.

28. Omezující účinky na hospodářskou soutěž na relevantním trhu pravděpodobně nastanou, je-li možno s rozumnou mírou pravděpodobnosti očekávat, že strany by byly kvůli dohodě schopny za účelem dosažení vyššího zisku zvýšit ceny nebo snížit objem výroby, jakost výrobků, omezit jejich rozmanitost nebo inovace. To bude záviset na řadě

faktorů, jako je povaha a obsah dohody, to, nakolik strany mají nebo získají jednotlivě či společně určitý stupeň tržní síly, a nakolik dohoda přispívá k vytvoření, zachování nebo posílení této tržní síly nebo stranám umožňuje využít takovou tržní sílu.

29. Posouzení, zda dohoda o horizontální spolupráci má omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1, je nutno provést srovnáním se skutečným právním a ekonomickým kontextem, v jehož rámci by hospodářská soutěž probíhala, pokud by neexistovala dohoda se všemi údajnými omezeními (tj. v případě neexistence dohody v dané podobě (je-li již prováděna) nebo předpokládané dohody (není-li dosud prováděna) v době posuzování). Za účelem prokázání skutečných nebo potenciálních omezujících účinků na hospodářskou soutěž je tudíž nezbytné vzít v úvahu hospodářskou soutěž mezi stranami a hospodářskou soutěž ze strany třetích osob, zejména skutečnou nebo potenciální hospodářskou soutěž, která by probíhala v případě, že by dohoda neexistovala. Toto srovnání nebere v úvahu možný růst efektivnosti plynoucí z dohody, jelikož ten bude posouzen pouze podle čl. 53 odst. 3.

30. Dohody o horizontální spolupráci mezi soutěžiteli, kteří by na základě objektivních faktorů nemohli provést projekt nebo činnost, na něž se spolupráce vztahuje, nezávisle, například kvůli omezeným technickým kapacitám stran, proto obvykle nevyvolávají omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1, ledaže by strany mohly projekt provést s méně přísnými omezeními⁽³¹⁾.

31. Obecné vodítko ohledně pojmu omezení hospodářské soutěže jakožto výsledek lze najít v obecných pokynech. Tyto pokyny poskytují dodatečné zvláštní vodítko pro posuzování dohod o horizontální spolupráci s ohledem na hospodářskou soutěž.

Povaha a obsah dohody

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

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

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

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

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

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

35. Dohoda o horizontální spolupráci může rovněž:

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

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

36. Významná shodnost nákladů dosažená díky dohodě o horizontální spolupráci může napomoci stranám k snazší koordinaci tržních cen a objemu výroby, pouze pokud mají strany tržní sílu a vlastnosti trhu k této koordinaci přispívají, na oblast spolupráce připadá vysoký podíl variabilních nákladů stran na daném trhu a strany ve značném rozsahu spojují své činnosti v oblasti spolupráce. Tak tomu může být například tehdy, když strany společně vyrábějí nebo pořízují důležitý meziprodukt nebo společně vyrábějí či distribuují vysoký podíl celkového objemu konečného výrobku.

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

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

Tržní síla a ostatní vlastnosti trhu

39. Tržní síla je schopnost udržovat za účelem dosažení vyššího zisku po určité době ceny nad úroveň konkurenčních cen nebo množství výrobku, jeho jakost a sortiment nebo inovace pod úroveň konkurence.

40. Na trzích s fixními náklady musí podniky stanovit cenu značně výše nad svými variabilními výrobními náklady, aby zajistily konkurenceschopnou návratnost svých investic. Skutečnost, že podniky stanoví ceny nad svými variabilními náklady, proto sama o sobě nenaznačuje, že hospodářská soutěž na trhu nefunguje dobře a že podniky mají tržní sílu, která jim umožňuje stanovit ceny nad úroveň konkurenčních cen. Platí, že podniky mají tržní sílu v kontextu čl. 53 odst. 1, jsou-li soutěžní omezení nedostatečná k udržení cen, zachování objemu výroby, jakosti a rozmanitosti výrobků a inovací na úrovni konkurence.

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

42. Tržní síla je otázkou stupně. Stupeň tržní síly, jenž je obvykle nutný k zjištění jednání v rozporu s čl. 53 odst. 1 v případě dohod, které omezují hospodářskou soutěž jakožto výsledek, je nižší než stupeň tržní síly, který je nutný pro zjištění dominantního postavení podle článku 54, u něhož se vyžaduje významný stupeň tržní síly.

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

44. Jestliže strany mají nízký společný podíl na trhu, není pravděpodobné, že dohoda o horizontální spolupráci povede k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1, a obvykle není zapotřebí žádná další analýza. To, co se považuje za „nízký společný podíl na trhu“, závisí na druhu dotyčné dohody a lze odvodit z prahových hodnot „bezpečného přístavu“ stanovených v jednotlivých kapitolách těchto pokynů, a obecněji z sdělení Kontrolního úřadu ESVO o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 53 odst. 1 Dohody o EHP (*de minimis*)⁽³²⁾ (dále jen „sdělení *de minimis*“). Má-li jedna ze dvou stran pouze nevýznamný podíl na trhu a nevlastní-li žádné důležité zdroje, nelze obvykle ani vysoký společný podíl na trhu považovat za něco, co naznačuje pravděpodobný omezující účinek na hospodářskou soutěž na trhu⁽³³⁾. Při rozmanitosti druhů dohod o horizontální spolupráci a při různých účincích, které mohou mít v různých tržních situacích, není možné stanovit obecnou prahovou hodnotu podílu na trhu, při jejímž překročení lze předpokládat, že existuje dostatečná tržní síla k vyvolání omezujících účinků na hospodářskou soutěž.

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

46. Kontrolní úřad ESVO obvykle používá při analýze hospodářské soutěže stávající podíly na trhu⁽³⁴⁾. V úvahu však lze vzít rovněž přiměřeně jistý budoucí vývoj, například na základě odchodu z relevantního trhu, vstupu na relevantní trh nebo rozšíření činnosti na tomto trhu. Pokud podíly na trhu kolísají, lze vzít v úvahu historické údaje, například je-li trh charakterizován velkými, jednorázovými objednávkami. Změny minulých podílů na trhu mohou poskytovat užitečné informace o procesu hospodářské soutěže a pravděpodobném budoucím významu jednotlivých soutěžitelů, například údaje o tom, zda podniky nabývaly podíl na trhu nebo o něj přicházely. Kontrolní úřad ESVO každopádně vykládá podíly na trhu na základě pravděpodobných tržních podmínek, například skutečnosti, zda je trh svou povahou velmi dynamický nebo zda je struktura trhu nestálá kvůli inovacím nebo růstu.

47. Je-li vstup na trh dostatečně snadný, obvykle se nepředpokládá, že dohoda o horizontální spolupráci vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž. Aby byl vstup považován za dostatečný konkurenční tlak na strany dohody o horizontální spolupráci, je nutno prokázat, že je pravděpodobný, včasný a dostatečný k tomu, aby zamezil

potenciálním omezujícím účinkům dohody nebo je zmařil. Analýza vstupu může být ovlivněna existencí dohod o horizontální spolupráci. Pravděpodobnost vstupu může ovlivnit pravděpodobné nebo možné ukončení dohody o horizontální spolupráci.

1.2.2 Ustanovení čl. 53 odst. 3

48. Posouzení omezení hospodářské soutěže jakožto cíle nebo výsledku podle čl. 53 odst. 1 je pouze jednou stranou analýzy. Druhou stranou, která je vyjádřena v čl. 53 odst. 3, je posouzení účinků omezujících dohod ve prospěch hospodářské soutěže. Obecný přístup při uplatňování čl. 53 odst. 3 je uveden v obecných pokynech. Pokud bylo v jednotlivém případě prokázáno omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 53 odst. 1, lze na obranu použít čl. 53 odst. 3. Podle článku 2 kapitoly II protokolu č. 4 Dohody o Kontrolním úřadu a Soudním dvoru⁽³⁵⁾ o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 53 a 54 Dohody o EHP spočívá důkazní břemeno na základě čl. 53 odst. 3 na podniku či podnicích, které uplatňují výhodu plynoucí z tohoto pravidla. Věcné argumenty a důkazy předložené podnikem či podniky proto musí Kontrolnímu úřadu ESVO umožnit, aby dospěl k přesvědčení, že dotyčná dohoda s dostatečnou pravděpodobností vyvolá pozitivní účinky na hospodářskou soutěž, nebo že tomu tak není⁽³⁶⁾.

49. Použití pravidla výjimky podle čl. 53 odst. 3 podléhá čtyřem kumulativním podmínkám, dvěma pozitivním a dvěma negativním:

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

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

— spotřebitelé musí mít přiměřený podíl na výhodách z toho vyplývajících, tj. růst efektivnosti, včetně růstu kvalitativní efektivnosti, dosažený nezbytnými omezeními musí být dostatečně přenesen na spotřebitele, takže těm jsou přinejmenším vynahrazeny omezující účinky dohody; nepostačuje proto pouze efektivnost u stran dohody. Pro účely těchto pokynů zahrnuje pojem „spotřebitelé“ potenciální a/nebo skutečné zákazníky stran dohody⁽³⁷⁾, a

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

50. V oblasti dohod o horizontální spolupráci existují blokové výjimky na základě čl. 53 odst. 3 pro dohody o výzkumu a vývoji⁽³⁸⁾ a specializační dohody (včetně společné výroby)⁽³⁹⁾. Tyto blokové výjimky vycházejí z předpokladu, že spojení doplňujících se odborností a aktiv může být v dohodách o výzkumu a vývoji a specializačních dohodách zdrojem významné efektivnosti. Tak tomu může být i u ostatních druhů dohod o horizontální spolupráci. Analýza efektivnosti jednotlivé dohody podle čl. 53 odst. 3 je proto do značné míry otázkou určení doplňujících se odborností a aktiv, jež poskytne každá ze stran dohody, a posouzení, zda je výsledná efektivnost taková, aby byly splněny podmínky stanovené v čl. 53 odst. 3.

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

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

53. Další vodítko ohledně uplatňování kritérií stanovených Kontrolním úřadem ESVO v čl. 53 odst. 3 lze najít v obecných pokynech.

1.3 Struktura těchto pokynů

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

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

2.1 Definice a oblast působnosti

55. Cílem této kapitoly je poskytnout pokyny k posouzení výměny informací z hlediska hospodářské soutěže. Výměna informací může mít různé podoby. Údaje mohou být za prvé sdíleny přímo mezi soutěžiteli. Údaje mohou být za druhé sdíleny nepřímou

prostřednictvím společného orgánu (např. obchodního sdružení) nebo třetí osoby, například organizace provádějící výzkum trhu nebo prostřednictvím dodavatelů společností či maloobchodníků.

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

57. Výměna informací je společným znakem mnoha konkurenčních trhů a může zajišťovat různé druhy zvýšení efektivity. Může řešit problémy týkající se asymetrických informací⁽⁴⁰⁾, a tím zvyšovat efektivnost trhů. Společnosti mimoto mohou zvyšovat svou vnitropodnikovou efektivnost vzájemným srovnáváním osvědčených postupů. Sdílení informací může podnikům rovněž pomoci ušetřit náklady snížením zásob, umožněním rychlejších dodávek výrobků podléhajících rychle zkáze spotřebitelům nebo řešením nestálé poptávky atd. Výměny informací mohou taktéž přinést přímý prospěch spotřebitelům, a to snížením nákladů na hledání a zvýšením výběru.

58. Výměna tržních informací však může vést rovněž k omezení hospodářské soutěže, zejména v případech, kdy díky ní podniky mohou zjišťovat tržní strategie svých soutěžitelů⁽⁴¹⁾. Výsledek výměny informací z hlediska hospodářské soutěže závisí na vlastnostech trhu, na němž se tato výměna uskutečňuje (např. koncentrace, transparentnost, symetrie, stálost, složitost, atd.), jakož i na druhu vyměňovaných informací, které mohou změnit prostředí na relevantním trhu tak, že tento je náchylnější ke koordinaci.

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

Jednání ve vzájemné shodě

60. Článek 53 se na výměnu informací vztahuje pouze tehdy, pokud tato výměna zakládá dohodu, jednání ve vzájemné shodě nebo rozhodnutí sdružení podniků nebo je jejich součástí. Zjištění existence dohody, jednání ve vzájemné shodě nebo rozhodnutí sdružení podniků nepředjímá rozhodnutí, zda má dohoda, jednání ve vzájemné shodě či rozhodnutí sdružení podniků za následek omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 53 odst. 1.

V souladu s judikaturou Soudu ESVO a Soudního dvora Evropské unie se pojem „jednání ve vzájemné shodě“ vztahuje na formu koordinace mezi podniky, která, aniž by dospěla až k uzavření dohody ve vlastním slova smyslu, vědomě nahrazuje rizika hospodářské soutěže praktickou spoluprací mezi podniky⁽⁴²⁾. Kritéria koordinace a spolupráce nezbytná pro určení existence jednání ve vzájemné shodě (což však nevyžaduje vypracování skutečného plánu), je nutno chápat na základě pojmu obsaženého v ustanoveních Dohody o EHP týkajících se hospodářské soutěže, podle něhož musí každá společnost stanovit nezávisle politiku, kterou zamýšlí přijmout na vnitřním trhu, a podmínky, které hodlá nabídnout svým zákazníkům⁽⁴³⁾.

61. To společnosti nezbavuje práva rozumně se přizpůsobit stávajícímu či předpokládanému chování jejich soutěžitelů. To však vylučuje jakýkoli přímý nebo nepřímý kontakt mezi soutěžiteli, jehož cílem či účinkem je vytvořit podmínky hospodářské soutěže, které neodpovídají běžným soutěžním podmínkám na dotyčném trhu, přičemž se vezme v úvahu povaha nabízených výrobků nebo služeb, velikost a počet podniků a objem zmíněného trhu⁽⁴⁴⁾. To vylučuje jakýkoli přímý nebo nepřímý kontakt mezi soutěžiteli, jehož cílem nebo účinkem je ovlivnit chování skutečného nebo potenciálního soutěžitele na trhu nebo informovat tohoto soutěžitele o chování, jež se sami rozhodli přijmout nebo mají v úmyslu přijmout na trhu, a tím usnadnit vzájemně dohodnutý výsledek na trhu⁽⁴⁵⁾. Výměna informací může tudíž představovat jednání ve vzájemné shodě v případě, sníží-li strategickou nejistotu⁽⁴⁶⁾ na trhu, a tím usnadňuje dosažení tajné dohody, tj. jsou-li vyměňované údaje strategické. Sdílení strategických údajů mezi soutěžiteli tudíž představuje jednání ve vzájemné shodě, jelikož omezuje nezávislost chování soutěžitelů na trhu a snižuje jejich pobídky k soutěži.

62. Jednání ve vzájemné shodě může představovat rovněž případ, kdy pouze jeden podnik sdělí strategické informace svému soutěžiteli či soutěžitelům, kteří je přijmou⁽⁴⁷⁾. K takovýmto sdělením by mohlo dojít například prostřednictvím kontaktů uskutečněných poštou či elektronickou poštou, v rámci telefonických hovorů, schůzek atd. Pak není důležité, zda pouze jeden podnik jednostranně informuje své soutěžitele o zamýšleném

tržním chování nebo zda se všechny zúčastněné podniky vzájemně informují o svých příslušných úvahách a záměrech. Jestliže pouze jeden podnik sdělí svým soutěžitelům strategické informace týkající se jeho budoucí obchodní politiky, snižuje to strategickou nejistotu ohledně budoucího fungování trhu u všech dotčených soutěžitelů a zvyšuje to riziko omezení hospodářské soutěže a chování souvisejícího s nekalými praktikami⁽⁴⁸⁾. Na pouhou účast na schůzce⁽⁴⁹⁾, na níž určitá společnost sdělí svým soutěžitelům plány v oblasti tvorby cen, se bude například pravděpodobně vztahovat článek 53, a to i v případě neexistence výslovné dohody o zvýšení cen⁽⁵⁰⁾. Pokud společnost obdrží od soutěžitele strategické údaje (ať už na schůzce, poštou či elektronicky), bude se předpokládat, že tyto informace přijala a přizpůsobila tomu své tržní chování, pokud její reakce neobsahuje jednoznačné prohlášení, že si nepřeje takovéto údaje dostávat⁽⁵¹⁾.

63. Pokud společnost učiní jednostranné a též skutečně veřejné oznámení, například prostřednictvím tisku, obvykle to nepředstavuje jednání ve vzájemné shodě ve smyslu čl. 53 odst. 1⁽⁵²⁾. Podle skutkové podstaty daného případu však nelze možnost, že bude zjištěno jednání ve vzájemné shodě, vyloučit například v případě, kdy po takovémto oznámení následují veřejná oznámení ostatních soutěžitelů, v neposlední řadě proto, že se mohlo ukázat, že strategické reakce soutěžitelů na vzájemná veřejná oznámení (které mohou například zahrnovat přizpůsobení jejich předchozích oznámení oznámením soutěžitelů) představují strategii k dosažení společného ujednání o podmínkách koordinace.

2.2 Posouzení podle čl. 53 odst. 1

2.2.1 Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže⁽⁵³⁾

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

Vzájemně dohodnutý výsledek

65. Umělým zvýšením transparentnosti na trhu může výměna strategických informací usnadnit koordinaci (tj. sladění) soutěžního chování společností a mít za následek omezující účinky na hospodářskou soutěž. K tomu může dojít prostřednictvím různých kanálů:
66. Jedním způsobem je to, že prostřednictvím výměny informací mohou společnosti dospět ke společnému ujednání o podmínkách koordinace, což může vést ke společně dohodnutému výsledku na trhu. Výměna informací může vytvářet vzájemně konzistentní očekávání, co se týká nejistot na trhu. Na tomto základě pak mohou společnosti dospět k společnému ujednání o podmínkách

koordinace soutěžního chování i bez výslovné dohody o koordinaci. Výměna informací o záměrech týkajících se budoucího chování je nejpravděpodobnějším způsobem, který společností umožní dospět k takovémuto společnému ujednání.

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

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

Uzavření trhu narušující hospodářskou soutěž

69. Kromě usnadnění tajných dohod může mít výměna informací za následek rovněž uzavření trhu narušující hospodářskou soutěž⁽⁵⁴⁾.
70. Výhradní výměna informací může vést k uzavření trhu narušujícímu hospodářskou soutěž, a to na stejném trhu, na němž dochází k výměně informací. To může nastat, pokud výměna obchodně citlivých informací představuje pro nepřidružené soutěžitele značnou konkurenční nevýhodu v porovnání se společnostmi přičleněnými k systému výměny informací. Tento druh uzavření trhu je možný pouze tehdy, jsou-li dotyčné informace pro hospodářskou soutěž velmi strategické a vztahují se na podstatnou část relevantního trhu.
71. Nelze vyloučit, že výměna informací může vést rovněž k uzavření souvisejícího trhu třetími osobami, které narušuje hospodářskou soutěž. Získáním dostatečné tržní síly prostřednictvím výměny informací mohou být strany vyměňující si informace na trhu vyšší úrovně (například

vertikálně integrované společnosti) schopny zvýšit cenu klíčové součásti pro navazující trh. Takto mohou zvyšovat náklady svých soupeřů na navazujícím trhu, což by mohlo vést k uzavření trhu narušujícím hospodářskou soutěž na navazujícím trhu.

2.2.2 Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl

72. Jakákoli výměna informací, jejímž cílem je omezit hospodářskou soutěž na trhu, bude považována za omezení hospodářské soutěže jakožto cíl. Při posuzování, zda výměna informací představuje omezení hospodářské soutěže jakožto cíl, bude Kontrolní úřad ESVO věnovat zvláštní pozornost právnímu a hospodářskému kontextu, v němž k výměně informací dochází⁽⁵⁵⁾. Za tímto účelem vezme Kontrolní úřad ESVO v potaz, zda může výměna informací na základě své povahy případně vést k omezení hospodářské soutěže⁽⁵⁶⁾.

73. Je obzvláště pravděpodobné, že k vzájemně dohodnutému výsledku povede vyměňování si informací o individualizovaných záměrech společností ohledně budoucího chování, pokud jde o ceny nebo množství⁽⁵⁷⁾. Vzájemné informování o těchto záměrech může soutěžitelům umožnit, aby dosáhli společně vyšší cenové úrovně, aniž by byli vystaveni riziku ztráty podílu na trhu nebo spuštění cenové války během období přizpůsobování se novým cenám (viz příklad 1, bod 105). Mimoto je méně pravděpodobné, že by se výměna informací ohledně budoucích záměrů uskutečňovala z důvodů prospěšných pro hospodářskou soutěž, spíše než výměna aktuálních údajů.

74. Výměna informací týkajících se individualizovaných údajů o plánovaných budoucích cenách nebo množství mezi soutěžiteli by proto měla být považována za omezení hospodářské soutěže jakožto cíl⁽⁵⁸⁾⁽⁵⁹⁾. Soukromé výměny mezi soutěžiteli týkající se jejich individualizovaných záměrů ohledně budoucích cen nebo množství budou obvykle považovány za kartely a jako takové pokutovány, jelikož mají obvykle za cíl stanovení cen nebo množství. Výměny informací, které představují kartely, nejenže porušují čl. 53 odst. 1, nýbrž mimoto je velmi nepravděpodobné, že splňují podmínky stanovené v čl. 53 odst. 3.

2.2.3 Omezující účinky na hospodářskou soutěž

75. Je nutno analyzovat pravděpodobné účinky výměny informací na hospodářskou soutěž v každém jednotlivém případě, jelikož výsledky posouzení závisí na spojení různých faktorů, které jsou specifické pro daný případ. Při posuzování omezujících účinků na hospodářskou soutěž se porovnávají pravděpodobné účinky výměny informací se situací v oblasti hospodářské soutěže, která

by panovala při neexistenci této konkrétní výměny informací⁽⁶⁰⁾. Aby měla výměna informací omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1, musí být pravděpodobné, že bude mít znatelný nepříznivý dopad na jeden (či několik) z parametrů hospodářské soutěže, jako je cena, objem výroby, jakost výrobků, rozmanitost výrobků nebo inovace. To, zda výměna informací bude či nebude mít omezující účinky na hospodářskou soutěž, závisí na ekonomických podmínkách na relevantních trzích i na charakteristikách vyměňovaných informací.

76. Určité tržní podmínky mohou usnadňovat dosažení koordinace a její vnitřní nebo vnější stabilitu⁽⁶¹⁾. Výměna informací na těchto trzích může mít více omezující účinky v porovnání s trhy s odlišnými podmínkami. Avšak i v případě, jsou-li tržní podmínky takové, že před výměnou je obtížné udržet koordinaci, může výměna informací změnit tržní podmínky tak, že po výměně informací je koordinace možná – například zvýšením transparentnosti na trhu, snížením složitosti trhu, vyrovnáním nestability nebo kompenzací za asymetrii. Z tohoto důvodu je důležité posoudit omezující účinky výměny informací v rámci počátečních tržních podmínek a toho, jak výměna informací změní tyto podmínky. To bude zahrnovat posouzení dotčeného systému, včetně jeho zvláštních charakteristik, účelu a podmínek přístupu do systému a účasti v něm. Je rovněž zapotřebí přezkoumat četnost výměny informací, druh vyměňovaných informací (např. to, zda se jedná o veřejné nebo důvěrné, souhrnné nebo podrobné, historické nebo současné informace) a význam této výměny pro stanovování cen, objemu nebo podmínek služby⁽⁶²⁾. Pro toto posouzení jsou důležité níže uvedené faktory.

i) Vlastnosti trhu

77. Společnosti s větší pravděpodobností dosáhnou vzájemně dohodnutého výsledku na trzích, které jsou dostatečně transparentní, koncentrované, jednoduché, stále a symetrické. Na těchto druzích trhů mohou společnosti dosáhnout společného ujednání o podmínkách koordinace a úspěšně sledovat a trestat odchylky. Výměna informací však může společně rovněž umožnit, aby dosáhly vzájemně dohodnutého výsledku v jiných tržních situacích, kdy by tohoto nebyly při neexistenci výměny informací schopny dosáhnout. Výměna informací může tudíž usnadnit vzájemně dohodnutý výsledek zvýšením transparentnosti na trhu, snížením složitosti trhu, vyrovnáním nestability nebo kompenzací za asymetrii. V této souvislosti závisí výsledek výměny informací z hlediska hospodářské soutěže nejen na počátečních vlastnostech trhu, na němž dochází k výměně (jako je koncentrace, transparentnost, stálost, složitost atd.), nýbrž rovněž na tom, jak může daný druh vyměňovaných informací změnit tyto vlastnosti⁽⁶³⁾.

78. Vzájemně dohodnuté výsledky jsou pravděpodobnější na transparentních trzích. Transparentnost může usnadnit tajné dohody tím, že společností umožňuje dosáhnout společného ujednání o podmínkách koordinace a/nebo zvyšuje vnitřní a vnější stabilitu tajné dohody. Výměna informací může zvýšit transparentnost, a tudíž omezit nejistoty ohledně strategických proměnných hospodářské soutěže (např. ceny, objem výroby, poptávka, náklady atd.). Čím nižší je již existující úroveň transparentnosti na trhu, tím vyšší hodnotu může mít výměna informací při dosahování vzájemně dohodnutého výsledku. Výměna informací, která jen málo přispívá k transparentnosti na trhu, bude mít s menší pravděpodobností omezující účinky na hospodářskou soutěž než výměna informací, která transparentnost významně zvyšuje. Kombinace již existující úrovně transparentnosti i toho, jak výměna informací mění tuto úroveň, bude určovat, s jakou pravděpodobností budou mít informace omezující účinky na hospodářskou soutěž. Již existující míra transparentnosti závisí mimo jiné na počtu účastníků na trhu a na povaze transakcí, které mohou sahat od veřejných transakcí po důvěrná dvoustranná jednání mezi kupujícími a prodávajícími. Při posuzování změny úrovně transparentnosti na trhu je hlavním prvkem určení, v jakém rozsahu mohou společnosti použít dostupné informace k zjištění opatření svých soutěžitelů.
79. Vzájemně dohodnutý výsledek na trhu mohou usnadnit úzké oligopoly, jelikož pro několik málo společností je snazší dosáhnout společného ujednání o podmínkách koordinace a sledovat odchylky. V případě několika málo společností je rovněž pravděpodobněji udržitelný vzájemně dohodnutý výsledek. Pokud své jednání koordinuje více společností, jsou zisky plynoucí z odchylek větší, jelikož prostřednictvím cenového podbízení lze získat větší podíl na trhu. Zisky plynoucí ze vzájemně dohodnutého výsledku jsou současně nižší, jelikož v případě vyššího počtu společností se snižuje podíl jejich příjmu plynoucího ze vzájemně dohodnutého výsledku. Výměna informací v rámci úzkých oligopolů s větší pravděpodobností bude mít omezující účinky na hospodářskou soutěž než v méně úzkých oligopolech a není pravděpodobné, že k takovýmto omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž povede na velmi roztržštěných trzích. Při zvýšení transparentnosti nebo jiné změně tržního prostředí směrem k prostředí náchylnějšímu ke koordinaci mohou výměny informací usnadnit koordinaci a monitorování mezi více společnostmi, než by to bylo možné při její neexistenci.
80. Společnosti mohou považovat za obtížné dosáhnout vzájemně dohodnutého výsledku ve složitém tržním prostředí. Využití výměny informací však může do jisté míry takovéto prostředí zjednodušit. Ve složitém tržním prostředí je obvykle k dosažení společného ujednání o podmínkách koordinace a ke sledování odchylek zapotřebí větší výměna informací. Je například snazší dosáhnout vzájemně dohodnutého výsledku s ohledem na cenu jednoho, homogenního avýrobku než ohledně mnoha cen na trhu s mnoha diferencovanými výrobky. Je nicméně možné, že si společnosti mohou za účelem obcházení problémů při dosahování vzájemně dohodnutého výsledku s ohledem na vysoký počet cen vyměňovat informace s cílem stanovit jednoduchá pravidla pro tvorbu cen (např. cenové body).
81. Vzájemně dohodnuté výsledky jsou pravděpodobnější, jsou-li podmínky poptávky a nabídky poměrně stálé⁽⁶⁴⁾. V nestálém prostředí může být pro společnost obtížné zjistit, zda jsou její ušlé tržby způsobeny celkově nízkou úrovní poptávky nebo kvůli tomu, že soutěžitel nabízí obzvláště nízké ceny, je proto obtížné udržet vzájemně dohodnutý výsledek. V této souvislosti může kolísající poptávka, významný vnitřní růst některých společností na trhu nebo častý vstup nových společností naznačovat, že současná situace není dostatečně stabilní, aby byla pravděpodobná koordinace⁽⁶⁵⁾. Výměna informací v určitých situacích může sloužit ke zvýšení stability na trhu, a tím umožnit vzájemně dohodnutý výsledek na trhu. Na trzích, na nichž jsou důležité inovace, může být koordinace obtížnější, jelikož zejména významné inovace mohou jedné společnosti umožnit, aby získala značnou výhodu oproti svým soupeřům. Aby byl vzájemně dohodnutý výsledek udržitelný, nesmí reakce nezúčastněných subjektů, například stávajících a budoucích soutěžitelů, kteří se nepodílejí na koordinaci, jakož i zákazníků ohrozit výsledky, jež se od vzájemně dohodnutého výsledku očekávají. V této souvislosti znamená existence překážek vstupu větší pravděpodobnost, že je dosažitelný a udržitelný vzájemně dohodnutý výsledek na trhu.
82. Vzájemně dohodnutý výsledek je pravděpodobnější v symetrických tržních strukturách. Jsou-li společnosti homogenní, pokud jde o jejich náklady, poptávku, podíly na trhu, sortiment, kapacity atd., s větší pravděpodobností dosáhnou společného ujednání o podmínkách koordinace, jelikož jejich pobídky jsou více sladěné. Výměna informací však může v určitých případech rovněž umožnit, aby bylo vzájemně dohodnutého výsledku dosaženo i v heterogennějších tržních strukturách. Výměna informací může zajistit, že si společnosti uvědomí rozdíly, a může jim pomoci navrhnout prostředky k přizpůsobení heterogenosti v rámci koordinace.
83. Stabilita vzájemně dohodnutého výsledku závisí rovněž na hodnocení budoucích zisků ze strany společností. Čím více si společnosti cení stávajících zisků, jichž mohou dosáhnout z cenového podbízení, oproti veškerým budoucím ziskům, jež by mohly dosáhnout v důsledku vzájemně dohodnutého výsledku, tím méně je pravděpodobné, že budou schopny dosáhnout vzájemně dohodnutého výsledku.

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

85. Aby byl vzájemně dohodnutý výsledek udržitelný, musí být pravděpodobná hrozba dostatečně věrohodných a rychlých odvetných opatření. Vzájemně dohodnuté výsledky nejsou udržitelné na trzích, na nichž nejsou důsledky odchylky dostatečně závažné, aby koordinující společnosti přesvědčily, že je v jejich nejlepším zájmu dodržovat podmínky vedoucí k dohodnutému výsledku. Na trzích, které se vyznačují málo častými hromadnými objednávkami, může být například obtížné stanovit dostatečně silný odrazující mechanismus, jelikož zisky plynoucí z odchylky ve správném čase mohou být vysoké, určité a okamžité, zatímco ztráty plynoucí z potrestání jsou malé a nejisté a projeví se až po určitém čase. Věrohodnost odrazujícího mechanismu závisí rovněž na tom, zda mají ostatní koordinující společnosti pobídku k odvetným opatřením, která je určena jejich krátkodobými ztrátami plynoucími ze spuštění cenové války oproti možnému dlouhodobému zisku v případě, že zajistí návrat k dohodnutému výsledku. Schopnost společností přijmout odvetná opatření může být například posílena tehdy, jsou-li společnosti navzájem spojené vertikálními obchodními vztahy, které mohou využít jako hrozbu trestu v případě odchylek.

ii) Charakteristiky výměny informací

Strategické informace

86. Na výměnu strategických údajů, tj. údajů, které snižují strategickou nejistotu na trhu, mezi soutěžiteli se bude s větší pravděpodobností vztahovat článek 53 než na výměnu jiných druhů informací. Sdílení strategických údajů může vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž, poněvadž snižuje rozhodovací nezávislost stran tím, že snižuje jejich pobídky k hospodářské soutěži. Strategické informace mohou souviset s cenami (např. skutečné ceny, slevy, zvýšení, snížení nebo rabaty), seznamy zákazníků, výrobními náklady, množstvím, obratem, prodejem, kapacitami, jakostí, marketingovými plány, riziky, plány, investicemi, technologiemi, programy výzkumu a vývoje a jejich výsledky. Informace související s cenami a množstvím jsou obvykle nejstrategičtějšími informacemi, za nimi následují informace o nákladech a poptávce. Pokud však společnosti soutěží v oblasti výzkumu a vývoje, mohou být pro hospodářskou soutěž

nejstrategičtější technologické údaje. Strategická užitečnost údajů závisí rovněž na jejich agregaci a staří, jakož i na tržním kontextu a četnosti výměny.

Pokrytí trhu

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

88. To, co představuje „dostatečně velkou část trhu“, nelze vymezit abstraktně a bude to záviset na zvláštní skutkové podstatě každého případu a na druhu dotyčné výměny informací. Pokud se však výměna informací uskutečňuje v rámci jiného druhu dohody o horizontální spolupráci a nepřesahuje to, co je nezbytné k jejímu provedení, nebude pokrytí trhu nižší než prahové hodnoty podílu na trhu stanovené v příslušné kapitole těchto pokynů, příslušné blokované výjimce⁽⁶⁶⁾ nebo oznámení *de minimis* podle daného druhu dotyčné dohody obvykle dostatečně velké, aby výměna informací vyvolávala omezující účinky na hospodářskou soutěž.

Souhrnné/individualizované údaje

89. Výměna skutečně souhrnných údajů, tj. je-li rozpoznání informací na úrovni jednotlivé společnosti dostatečně obtížné, povede s mnohem menší pravděpodobností k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž než výměna údajů na úrovni jednotlivých společností. Sběr a zveřejnění souhrnných údajů o trhu (jako jsou údaje o prodeji, údaje o kapacitě či údaje o nákladech vstupů a součástí) obchodní organizací nebo firmou sledující trh může být ve prospěch dodavatelů a spotřebitelů tím, že jim umožní získat jasnější představu o hospodářské situaci v odvětví. Takový sběr údajů a jejich zveřejnění může účastníkům trhu umožnit učinit individuální rozhodnutí na základě lepších informací za účelem účinnějšího přizpůsobení jejich strategie tržním podmínkám. Obecněji řečeno, pokud k výměně nedochází ve velmi úzkém oligopolu, není pravděpodobné, že by výměna souhrnných údajů vedla k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž. Naproti tomu výměna individualizovaných údajů usnadňuje společné ujednání o trhu a strategie týkající se potrestání tím, že koordinujícím společnostem umožňuje určit odchylující se společnost nebo nového účastníka. Nelze však vyloučit možnost, že i výměna souhrnných

údajů může usnadnit vzájemně dohodnutý výsledek na trzích se zvláštními vlastnostmi. Konkrétně, členové velmi úzkého a stabilního oligopolu, kteří si vyměňují souhrnné údaje a kteří zaznamenají tržní cenu pod určitou úroveň, mohou například automaticky předpokládat, že se někdo odchýlil od vzájemně dohodnutého výsledku, a přijmout odvetná opatření zahrnující celý trh. Jinými slovy, aby byla tajná dohoda stálá, nemusí společnosti vždy vědět, kdo se odchyluje, může postačovat zjištění, že se odchýlil „někdo“.

Stáří údajů

90. Výměna historických údajů pravděpodobně nepovede k vzájemně dohodnutému výsledku, jelikož není pravděpodobné, že by naznačovala budoucí chování soutěžitelů nebo umožnila společné ujednání o trhu⁽⁶⁷⁾. Mimoto není pravděpodobné, že by výměna historických údajů usnadnila monitorování odchylek, jelikož čím starší jsou údaje, tím méně jsou užitečné pro včasné zjištění odchylek, a tudíž jako věrohodná hrozba okamžitých odvetných opatření⁽⁶⁸⁾. Neexistuje žádná předem stanovená prahová hodnota pro to, kdy se údaje stávají historickými, tj. jsou dostatečně staré, aby nepředstavovaly riziko pro hospodářskou soutěž. To, zda jsou údaje skutečně historické, závisí na konkrétních vlastnostech relevantního trhu, a zejména na četnosti opětovného sjednávání cen v daném odvětví. Údaje lze například považovat za historické, jsou-li několikrát starší než průměrná doba platnosti smluv v daném odvětví, pokud tyto smlouvy naznačují opětovné sjednávání cen. Prahová hodnota, kdy se údaje stávají historickými, závisí rovněž na povaze údajů, jejich agregaci, četnosti výměny a vlastnostech relevantního trhu (např. jeho stálosti a transparentnosti).

Četnost výměny informací

91. Časté výměny informací, které usnadňují jak lepší společné ujednání o trhu, tak i sledování odchylek, zvyšují rizika vzájemně dohodnutého výsledku. Na nestálejších trzích mohou být k usnadnění vzájemně dohodnutého výsledku nezbytné častější výměny informací než na stabilních trzích. Na trzích s dlouhodobými smlouvami (které naznačují, že opětovné sjednávání cen není příliš časté) by mohla k dosažení vzájemně dohodnutého výsledku obvykle postačovat méně častá výměna informací. Naproti tomu na trzích s krátkodobými smlouvami naznačujícími časté opětovné sjednávání cen by málo časté výměny zřejmě k dosažení dohodnutého výsledku nepostačovaly⁽⁶⁹⁾. Četnost výměny informací, která je potřeba k dosažení dohodnutého výsledku, závisí rovněž na povaze, stáří a agregaci údajů⁽⁷⁰⁾.

Veřejné/neveřejné informace

92. Obecně je nepravděpodobné, že by výměna skutečně veřejných informací představovala jednání v rozporu s článkem 53⁽⁷¹⁾. Skutečně veřejnými informacemi jsou informace, které jsou obecně stejně dostupné (z hlediska nákladů na přístup) všem soutěžitelům a zákazníkům.

Aby byly informace skutečně veřejné, nesmí být jejich získání pro zákazníky a společnosti nepřičleněné k systému výměny informací nákladnější než pro společnosti, které si vyměňují informace. Z tohoto důvodu se soutěžitelé obvykle nerozhodnou, že si budou vyměňovat údaje, které stejně snadno získali na trhu, a v praxi jsou tudíž výměny skutečně veřejných údajů nepravděpodobné. Naopak, i v případě, že se údaje vyměňované mezi soutěžiteli nacházejí v tom, co se často nazývá „veřejnou doménou“, nejsou skutečně veřejnými údaji, pokud náklady spojené se získáváním těchto údajů odrazují ostatní společnosti a zákazníky, aby tyto údaje shromažďovali⁽⁷²⁾. Možnost získat informace na trhu, například shromažďovat je od zákazníků, nutně neznamená, že tyto informace představují tržní údaje snadno přístupné soutěžitelům⁽⁷³⁾.

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

Veřejná/neveřejná výměna informací

94. Výměna informací je skutečně veřejná, pokud zajišťuje, aby vyměňované údaje byly stejně přístupné (z hlediska nákladů na přístup) všem soutěžitelům a zákazníkům⁽⁷⁴⁾. Skutečnost, že informace jsou vyměňovány veřejně, může snížit pravděpodobnost vzájemně dohodnutého výsledku na trhu, pokud nekoordinující společnosti, potenciální soutěžitelé, jakož i zákazníci mohou snížit potenciální omezující účinky na hospodářskou soutěž⁽⁷⁵⁾. Nelze však zcela vyloučit ani možnost, že i skutečně veřejné výměny informací mohou usnadnit vzájemně dohodnutý výsledek na trhu.

2.3 Posouzení podle čl. 53 odst. 3

2.3.1 Růst efektivnosti⁽⁷⁶⁾

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

96. V určitých situacích může mimoto výměna informací pomoci společnostem přidělit výrobu trhům s vysokou poptávkou (např. informace o poptávce) nebo nízkonákladové společnosti (např. informace o nákladech).

Pravděpodobnost efektivnosti tohoto druhu závisí na vlastnostech trhu, jako je skutečnost, zda společnosti soutěží s ohledem na ceny nebo množství, a povaha nejistot na trhu. Některé formy výměny informací v této souvislosti mohou umožnit značné úspory nákladů, snižují-li například zbytečné zásoby, nebo umožnit rychlejší dodávky výrobků podléhajících rychle zkáze do oblastí s vysokou poptávkou a jejich snížení v oblastech s malou poptávkou (viz příklad č. 6, bod 110).

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

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

99. Výměna informací, která je skutečně veřejná, může přinést prospěch rovněž spotřebitelům tím, že jim pomůže vybrat si na základě informací (a snížit jejich náklady na hledání). Spotřebitelé mají takto s největší pravděpodobností prospěch z veřejné výměny aktuálních údajů, které jsou nejdůležitější pro jejich rozhodnutí o nákupu. Obdobně může výměna veřejných informací o cenách vstupů snížit náklady společností na hledání, což obvykle spotřebitelům přinese prospěch v podobě nižších konečných cen. Tyto druhy přímých přínosů pro spotřebitele vyplývají s menší pravděpodobností z výměn informací o budoucích záměrech, pokud jde o tvorbu cen, jelikož společnosti,

kteří oznámí své záměry ohledně tvorby cen, je pravděpodobně revidují dříve, než spotřebitelé skutečně uskuteční nákup na základě těchto informací. Spotřebitelé se při vypracovávání svých plánů spotřeby obvykle nemohou spoléhat na budoucí záměry společností. Společnosti však mohou být do jisté míry ukázněné a neměnit oznámené budoucí ceny před jejich zavedením, jsou-li například v opakovaném vzájemném vztahu se svými odběrateli a odběratelé se spoléhají na to, že znají ceny předem, nebo pokud mohou spotřebitelé předem zadávat objednávky. V takových případech může výměna informací týkajících se budoucnosti zlepšit plánování spotřebitelů týkající se jejich výdajů.

100. Výměna stávajících a minulých údajů s větší pravděpodobností povede k růstu efektivnosti než výměna informací o budoucích záměrech. Ve zvláštních případech by však k růstu efektivnosti mohlo vést rovněž oznámení budoucích záměrů. Například společnosti, které znají včas vítěze závodů v oblasti výzkumů a vývoje, se mohou vyhnout vynakládání dvojího nákladného úsilí a plýtvání zdroji, které nelze získat zpět⁽⁷⁷⁾.

2.3.2 Nezbytnost

101. Omezení, která zacházejí dále, než je nezbytně nutné k dosažení růstu efektivnosti plynoucího z výměny informací, nesplňují podmínky čl. 53 odst. 3. Aby byla splněna podmínka nezbytnosti, musí strany prokázat, že předmět, agregace, stáří, důvěrnost údajů a četnost jejich výměny, jakož i pokrytí jsou takové, že představují nejnižší rizika, jež jsou nezbytně nutná k dosažení udávaného růstu efektivnosti. Výměna by mimoto neměla zahrnovat informace mimo proměnné, které jsou důležité pro dosažení vyšší efektivnosti. Pro účely srovnání by například výměna individualizovaných údajů nebyla obvykle nezbytně nutná, jelikož informace agregované například v určité formě stanoveného pořadí v rámci daného hospodářského odvětví mohou rovněž zajistit udávaný růst efektivnosti a současně představovat nižší riziko vzájemně dohodnutého výsledku (viz příklad 4, bod 108). Obecně je rovněž nepravděpodobné, že je nezbytně nutné sdílení individualizovaných údajů o budoucích záměrech, zejména pokud tyto údaje souvisí s cenami a množstvím.

102. Podobně výměna informací, která je součástí dohod o horizontální spolupráci, s větší pravděpodobností splňuje podmínky čl. 53 odst. 3, pokud nepřesahuje to, co je nezbytně nutné k dosažení hospodářského účelu dohody (např. sdílení technologie nezbytné pro dohodu o výzkumu a vývoji nebo údajů o nákladech v rámci dohody o výrobě).

2.3.3 Přenesení na spotřebitele

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

2.3.4 Zákaz vyloučení hospodářské soutěže

104. Kritéria v čl. 53 odst. 3 nemohou být splněna, pokud společnosti podílející se na výměně informací mohou vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části dotčených produktů.

2.4 Příklady

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

Příklad č. 1

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

Analýza: Tato výměna informací, která je zahájena rozhodnutím sdružení podniků, se týká záměrů soutěžitelů, pokud jde o tvorbu cen. Tato výměna informací je velmi účinným nástrojem k dosažení vzájemně dohodnutého výsledku, omezuje proto hospodářskou soutěž jakožto cíl. Důvodem je skutečnost, že společnosti mohou kdykoli změnit zamýšlené ceny, které v rámci sdružení podniků oznámily, pokud zjistí, že jejich soutěžitelé hodlají účtovat vyšší ceny. To společnostem umožňuje dosáhnout společné vyšší cenové úrovně, aniž by jim vznikly náklady v podobě úbytku podílu na trhu. Podnik A provozující autokarovou dopravu může například dnes oznámit zvýšení ceny na trase z města 1 do města 2 při cestách od následujícího měsíce. Jelikož tato informace je dostupná všem ostatním podnikům provozujícím autokarovou dopravu, může podnik A poté vyčkat a sledovat reakce svých soutěžitelů na toto oznámení ceny. Pokud se soutěžitel na stejné trase, podnik B, přizpůsobí zvýšení ceny, pak se oznámení podniku A nezmění a později

nabude pravděpodobně účinku. Pokud by se však podnik B zvýšení ceny nepřizpůsobil, může podnik A své jízdné revidovat. Přizpůsobování potrvá do doby, dokud se společnosti nepřiblíží vyšší cenové úrovni narušující hospodářskou soutěž. Tato výměna informací pravděpodobně nesplňuje podmínky čl. 53 odst. 3. Výměna informací je omezena pouze na soutěžitele, tj. zákazníci podniků provozujících autokarovou dopravu z ní nemají přímý prospěch.

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

Příklad č. 2

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

Analýza: Tato výměna informací nepředstavuje omezení hospodářské soutěže jakožto cíl. Společnosti si vyměňují údaje o platných cenách místo o plánovaných budoucích cenách, jelikož již skutečně prodávají jízdenky za tyto ceny (na rozdíl od příkladu č. 1, bod 105). Tato výměna informací proto s menší pravděpodobností představuje účinný mechanismus k dosažení hlavního bodu koordinace. Vzhledem ke struktuře trhu a strategické povaze údajů však tato výměna informací pravděpodobně představuje účinný mechanismus sledování odchylek od vzájemně dohodnutého výsledku, k němuž by pravděpodobně docházelo v tržním prostředí tohoto typu. Tato výměna informací proto může vyvolat omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. Pokud však mohou z možnosti sledovat odchylky vyplývat určité omezující účinky na hospodářskou soutěž, je pravděpodobné, že růst efektivity plynoucí z výměny informací bude přenesen na spotřebitele v míře, jež převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž, a to z hlediska jejich pravděpodobnosti i velikosti. Na rozdíl od příkladu

č. 1, bod 105, je výměna informací veřejná a spotřebitelé si mohou zakoupit jízdenky za ceny a s podmínkami, které jsou předmětem výměny informací. Tato výměna informací proto pravděpodobně přinese spotřebitelům přímý prospěch snížením nákladů na hledání a zlepšením výběru, a tudíž rovněž podněcováním cenové soutěže. Pravděpodobně tudíž budou splněny podmínky čl. 53 odst. 3.

107. Platné ceny odvozené z vyměňovaných informací

Příklad č. 3

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

Analýza: Pokud tato výměna informací není skrytým prostředkem k výměně informací o budoucích záměrech, nepředstavovala by omezení hospodářské soutěže jakožto cíl, jelikož hotely si vyměňují stávající údaje, a nikoli informace o plánovaných budoucích cenách nebo množství. Výměna informací by však vedla k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1, jelikož znalost stávajících platných cen soutěžitelů pravděpodobně usnadní koordinaci (tj. sladění) soutěžního chování společností. Bude s největší pravděpodobností využita k sledování odchylek od vzájemně dohodnutého výsledku. Výměna informací zvyšuje transparentnost na trhu, jelikož hotely sice obvykle zveřejňují své ceníky, na základě jednání nebo za včasné či skupinové rezervace atd. však nabízejí rovněž různé slevy z ceníkové ceny. Dodatečné informace, které si hotely vyměňují neveřejně, jsou obchodně citlivými, tj. strategicky užitečnými informacemi. Tato výměna pravděpodobně usnadní vzájemně dohodnutý výsledek na trhu, jelikož dotyčné strany představují úzký, nesložitý a stabilní oligopol účastníci se dlouhodobého soutěžního vztahu (opakující se součinnost). Struktura nákladů hotelů je mimoto do značné míry homogenní. Spotřebitelé ani noví účastníci na trhu nemohou omezit chování zavedených hospodářských subjektů, jelikož spotřebitelé mají malou sílu kupujícího a překážky vstupu jsou vysoké. Není pravděpodobné, že v tomto případě budou strany moci prokázat růst efektivnosti vyplývající z výměny informací, jenž bude přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž. Není proto pravděpodobné, že mohou být splněny podmínky čl. 53 odst. 3.

108. Přínosy srovnávání – nesplnění kritérií v čl. 53 odst. 3

Příklad č. 4

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

Analýza: Tato výměna informací v zásadě nepředstavuje omezení hospodářské soutěže jakožto cíl. Je proto nutno posoudit její účinky na trh. Vzhledem ke struktuře trhu, ke skutečnosti, že výměna informací se týká velké části variabilních nákladů společností, k individualizované formě předkládání údajů a k velkému pokrytí relevantního trhu výměna informací pravděpodobně usnadní vzájemně dohodnutý výsledek, a tudíž vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. Není pravděpodobné, že jsou splněna kritéria stanovená v čl. 53 odst. 3, jelikož existují méně omezující způsoby dosažení udávaného růstu efektivnosti, například shromáždění, anonymizace a agregování údajů třetí osobou v určité formě stanoveného pořadí v rámci daného hospodářského odvětví. V tomto případě by mohla vzhledem ke skutečnosti, že strany tvoří velmi úzký, nesložitý a stabilní oligopol, i výměna souhrnných údajů usnadnit vzájemně dohodnutý výsledek na trhu. To by však bylo velmi nepravděpodobné, pokud by k výměně těchto informací docházelo na netransparentním, roztržštěném, nestabilním a složitém trhu.

109. Skutečně veřejné informace

Příklad č. 5

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

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

politiku soutěžitelů, a pravděpodobně tudíž usnadní vzájemně dohodnutý výsledek. Tato výměna informací proto pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1.

110. Lepší uspokojování poptávky jakožto zvýšení efektivity

Příklad č. 6

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

Analýza: Ačkoliv je trh poměrně koncentrovaný a vyměňované údaje jsou nové a strategické, není velmi pravděpodobné, že by tato výměna usnadnila vzájemně dohodnutý výsledek, jelikož na takovémto nestabilním trhu k vzájemně dohodnutému výsledku pravděpodobně nedojde. I když výměna informací vytváří určité riziko vzniku omezujících účinků na hospodářskou soutěž, růst efektivity plynoucí z vyšší nabídky v místech s vysokou poptávkou a snížení nabídky v místech s malou poptávkou pravděpodobně vyrovná potenciální omezující účinky. Informace jsou vyměňovány veřejně v souhrnné podobě, což znamená nižší rizika narušení hospodářské soutěže než v případě neveřejné výměny individualizovaných informací. Výměna informací proto nepřekračuje to, co je nezbytné pro nápravu selhání trhu. Je proto pravděpodobné, že tato výměna informací splňuje kritéria stanovená v čl. 53 odst. 3.3.

3. DOHODY O VÝZKUMU A VÝVOJI

3.1 Definice

111. Dohody o výzkumu a vývoji se mohou lišit formou a rozsahem. Sahají se od externího zajišťování určitých činností v oblasti výzkumu a vývoje ke společnému zdokonalování stávajících technologií nebo spolupráci v oblasti výzkumu a vývoje a uvádění zcela nových výrobků na trh. Mohou mít formu dohody o spolupráci nebo společně kontrolované společnosti. Tato kapitola se

vztahuje na všechny formy dohod o výzkumu a vývoji, včetně souvisejících dohod o výrobě nebo obchodním využití výsledků výzkumu a vývoje.

3.2 Relevantní trhy

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

Stávající trhy výrobků

113. Pokud se spolupráce týká výzkumu a vývoje za účelem zdokonalení stávajících výrobků, tyto stávající výrobky, včetně jejich blízkých náhrad, tvoří relevantní trh, jehož se spolupráce týká⁽⁷⁸⁾.

114. Jestliže jsou výzkumné a vývojové činnosti zaměřeny na významnou změnu stávajícího výrobku, nebo dokonce na nový výrobek, jenž má nahradit stávající výrobky, nahrazení stávajících výrobků může být nedokonalé nebo dlouhodobé. Lze vyvodit závěr, že starý výrobek a potenciálně se objevující nový výrobek nepatří na též relevantní trh⁽⁷⁹⁾. Trh stávajících výrobků však může být přesto dotčen, jestliže spojení výzkumných a vývojových činností pravděpodobně vyústí v koordinaci chování stran jakožto dodavatelů stávajících výrobků, například kvůli výměně citlivých informací z hlediska hospodářské soutěže, které se týkají trhu stávajících výrobků.

115. Jestliže se výzkum a vývoj týká důležité součásti konečného výrobku, může být relevantním trhem pro posuzování nejen trh s touto součástí, nýbrž rovněž stávající trh konečného výrobku. Jestliže například výrobci automobilů spolupracují na výzkumu a vývoji zabývajícím se novým typem motoru, může být touto spoluprací v oblasti výzkumu a vývoje ovlivněn trh automobilů. Trh konečných výrobků je však pro posuzování relevantní jen tehdy, je-li součástí, na kterou je výzkum a vývoj zaměřen,

z technického či hospodářského hlediska klíčovým prvkem těchto konečných výrobků, a mají-li strany dohody o výzkumu a vývoji tržní sílu, pokud jde o konečné výrobky.

Stávající trhy technologií

116. Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje se nemusí týkat pouze výrobků, nýbrž rovněž technologie. Když se práva k duševnímu vlastnictví uvádějí na trh odděleně od výrobků, k nimž se vztahují, musí být vymezen rovněž relevantní trh technologií. Trhy technologií se skládají z duševního vlastnictví, na něž se uděluje licence, a z blízkých náhradních řešení (tj. jiných technologií), které by zákazníci mohli použít jako náhradu.
117. Metoda pro vymezení trhů technologií sleduje stejné zásady, jako definice trhu výrobků⁽⁸⁰⁾. Vychází z technologie, kterou strany uvádějí na trh, je nutno určit ostatní technologie, k nimž by zákazníci mohli přejít v reakci na malý, nikoli však dočasný růst relativních cen. Jakmile jsou tyto technologie určeny, lze vypočítat podíly na trhu tak, že se příjmy z licencí dosahované stranami vydělí celkovým příjmem z licencí dosahovaným všemi udělovateli licencí.
118. Postavení stran na trhu stávající technologie je významným kritériem pro posuzování v případě, že se spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje týká významného zdokonalení stávající technologie nebo nové technologie, která pravděpodobně stávající technologii nahradí. Podíly stran na trhu však lze brát jen jako výchozí bod této analýzy. Na trzích technologií musí být kladen zvláštní důraz na potenciální hospodářskou soutěž. Pokud společnosti, které v současnosti neudělují licence na svou technologii, zvažují vstup na trh technologií, mohly by omezit schopnost stran zvyšovat cenu své technologie za účelem dosažení vyššího zisku. Tento aspekt analýzy je možno vzít v úvahu rovněž přímo ve výpočtu podílů na trhu, a to založením těchto podílů na prodejích výrobků zahrnujících technologii, pro kterou je udělena licence, na navazujících trzích výrobků (viz body 123 až 126).

Hospodářská soutěž v oblasti inovací (výzkumné a vývojové činnosti)

119. Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje nesmí (nebo nesmí pouze) ovlivňovat hospodářskou soutěž na stávajících trzích, avšak ani hospodářskou soutěž v oblasti inovací a na nových trzích výrobků. Tak tomu je v případě, kdy se spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje týká vývoje nových výrobků nebo technologií, které mohou (pokud se objeví) jednoho dne nahradit stávající výrobky a technologie, nebo které jsou vyvíjeny pro nové určené užití, a nebudou tudíž nahrazovat stávající výrobky, nýbrž vytvoří zcela novou poptávku. V těchto situacích jsou důležité účinky na hospodářskou soutěž v oblasti inovací, v některých případech však nemohou

být dostatečně posouzeny prostřednictvím analýzy skutečné či potenciální hospodářské soutěže na stávajících trzích výrobků/technologií. V tomto ohledu lze podle povahy inovačního procesu v daném hospodářském odvětví rozlišovat dva scénáře.

120. Podle prvního scénáře, který je běžný například ve farmaceutickém průmyslu, je inovační proces rozčleněn tak, že je v rané fázi možné určit konkurenční póly výzkumu a vývoje. Konkurenčními póly výzkumu a vývoje jsou činnosti zaměřené na určitý nový výrobek nebo technologii a náhradní činnosti výzkumu a vývoje, tj. výzkum a vývoj zaměřený na vývoj výrobků či technologií, kterými lze nahradit ty, které byly vyvinuty ve spolupráci a které mají podobné načasování. V takovém případě lze analyzovat, zda bude po uzavření dohody existovat dostatečný počet zbývajících pólů výzkumu a vývoje. Výchozím bodem analýzy je výzkum a vývoj stran. Poté musí být určeny důvěryhodné konkurenční póly výzkumu a vývoje. Pro posuzování důvěryhodnosti konkurenčních pólů výzkumu a vývoje se musí vzít v úvahu tato hlediska: povaha, oblast a rozsah možných dalších výzkumných a vývojových činností, jejich přístup k finančním a lidským zdrojům, know-how/patentům nebo jiným speciálním aktivům, stejně jako jejich načasování a schopnost využít možné výsledky. Pól výzkumu a vývoje není důvěryhodným soutěžitелеm, nelze-li jej považovat za blízkou náhradu výzkumných a vývojových činností stran, například z hlediska přístupu ke zdrojům nebo načasování.
121. Kromě přímého účinku na samotné inovace může spolupráce ovlivnit rovněž nový trh výrobku. Často bude obtížné analyzovat účinky na takovýto trh přímo, jelikož tento trh na základě své povahy dosud neexistuje. Analýza těchto trhů bude proto často implicitně zahrnuta do analýzy hospodářské soutěže v oblasti inovací. Může však být nezbytné uvážit přímo účinky na tento trh u aspektů dohody, které přesahují fázi výzkumu a vývoje. Dohoda o výzkumu a vývoji, která zahrnuje společnou výrobu a obchodní využití na novém trhu výrobků, může být například posuzována jinak než čistá dohoda o výzkumu a vývoji.
122. Podle druhého scénáře není inovační úsilí v hospodářském odvětví jasně rozčleněno tak, aby umožnilo určit póly výzkumu a vývoje. V této situaci by se Kontrolní úřad ESVO neměl kromě výjimečných okolností snažit posuzovat dopad dotyčné spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje na inovace, nýbrž by měl své posouzení omezit na stávající trhy výrobků a/nebo technologií, které souvisejí s dotyčnou spoluprací v oblasti výzkumu a vývoje.

Výpočet podílů na trhu

123. Výpočet podílů na trhu, jak pro účely blokové výjimky pro výzkum a vývoj, tak pro účely těchto pokynů, musí odrážet rozdíl mezi stávajícími trhy a hospodářskou soutěží v oblasti inovací. Na počátku spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje je referenčním bodem stávající trh výrobků, které jsou způsobilé ke zdokonalení nebo

nahrazení vyvíjenými výrobky. Pokud je jediným cílem dohody o výzkumu a vývoji zdokonalit nebo vylepšit stávající výrobky, zahrnuje tento trh výrobky, jež jsou přímo dotčeny výzkumem a vývojem. Podíly na trhu lze proto vypočítat na základě prodejních hodnot stávajících výrobků.

124. Jsou-li výzkum a vývoj zaměřeny na nahrazení stávajících výrobků, nový výrobek, bude-li úspěšný, se stane náhradou stávajících výrobků. Pro posuzování konkurenčního postavení stran je opět možné vypočítat podíly na trhu na základě prodejní hodnoty stávajících výrobků. Blokovaná výjimka pro výzkum a vývoj proto v těchto případech zakládá výjimku na podílu na „relevantním trhu těch výrobků, které jsou způsobilé ke zdokonalení nebo nahrazení smluvními výrobky“⁽⁸¹⁾. Aby byla blokovaná výjimka pro výzkum a vývoj použitelná, nesmí tento podíl na trhu přesáhnout 25 %⁽⁸²⁾.

125. V případě trhů technologií je jednou z možností výpočet podílů na trhu na základě podílu jednotlivých technologií na celkovém příjmu z licenčních poplatků, který představuje podíl technologie na trhu, na němž se udělují licence pro konkurenční technologie. To však může být často pouze teoretický, a nikoli velmi praktický způsob výpočtu kvůli neexistenci jednoznačných informací o licenčních poplatcích, využívání bezplatných křížových licencí atd. Alternativním přístupem je výpočet podílů na trhu technologií na základě prodeje výrobků nebo služeb zahrnujících technologii, která je předmětem licence, na navazujících trzích výrobků. Podle tohoto přístupu se berou v úvahu veškeré prodeje na relevantním trhu výrobků bez ohledu na to, zda dotyčný výrobek zahrnuje technologii, která je předmětem licence⁽⁸³⁾. Rovněž u tohoto trhu nesmí podíl na trhu přesáhnout 25 % (bez ohledu na použitý způsob výpočtu), aby platily výhody plynoucí z blokované výjimky pro výzkum a vývoj.

126. Pokud jsou výzkum a vývoj zaměřeny na vývoj výrobku, který vytvoří zcela novou poptávku, nelze podíly na trhu vypočítat z tržeb. Je možná pouze analýza účinků dohody na hospodářskou soutěž v oblasti inovací. Blokovaná výjimka pro výzkum a vývoj proto pokládá tyto dohody za dohody mezi nesoutěžiteli a uděluje jim výjimku bez ohledu na podíl na trhu po dobu trvání společného výzkumu a vývoje a dodatečné období sedmi let od prvního uvedení výrobku na trh⁽⁸⁴⁾. Výhodu blokované výjimky však lze odejmout, pokud by dohoda vyloučila účinnou hospodářskou soutěž v oblasti inovací⁽⁸⁵⁾. Po uplynutí sedmiletého období lze vypočítat podíly na trhu z prodejní hodnoty a použije se prahová hodnota podílu na trhu ve výši 25 %⁽⁸⁶⁾.

3.3 Posouzení podle čl. 53 odst. 1

3.3.1 Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

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

3.3.2 Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl

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

3.3.3 Omezující účinky na hospodářskou soutěž

129. Většina dohod o výzkumu a vývoji nespádá do oblasti působnosti čl. 53 odst. 1. Především to lze říci o mnoha dohodách, které se týkají spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje v poměrně rané fázi, značně vzdálené od využívání možných výsledků.

130. Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje mezi nesoutěžiteli obvykle nevyvolává omezující účinky na hospodářskou soutěž⁽⁸⁷⁾. Soutěžní vztah mezi stranami musí být analyzován v souvislosti s ovlivňovanými stávajícími trhy a/nebo inovacemi. Pokud strany nejsou na základě objektivních činitelů schopny provádět nezbytný výzkum a vývoj nezávisle, například kvůli omezeným technickým kapacitám stran, dohoda o výzkumu a vývoji obvykle nemá žádné omezující účinky na hospodářskou soutěž. To může platit například o společnostech, které spojují vzájemně se doplňující odbornosti, technologie či jiné zdroje. Otázku potenciální hospodářské soutěže je nutno posuzovat realisticky. O stranách nelze například tvrdit, že jsou potenciálními soutěžiteli jen proto, že jim spolupráce umožní provádět výzkumné a vývojové činnosti. Rozhodující otázkou je, zda má každá strana nezávisle nezbytné prostředky, pokud jde o aktiva, know-how a další zdroje.

131. Zvláštní formou spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje je externí zajišťování výzkumu a vývoje, určeného předtím pro vlastní potřebu. Podle tohoto scénáře provádějí

- výzkum a vývoj často specializované společnosti, výzkumné ústavy nebo akademické instituce, které se nezabývají využíváním výsledků. Tyto dohody jsou v souvislosti s možnými výsledky obvykle spojeny s přenosem know-how a/nebo doložkou o výhradní dodávce, což vzhledem k tomu, že se spolupracující strany v tomto scénáři vzájemně doplňují, nevyvolává omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1.
132. Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje, která nezahrnuje společné využívání možných výsledků formou udělování licencí, výroby a/nebo uvádění na trh, ojediněle vyvolává omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. Tyto čisté dohody o výzkumu a vývoji mohou způsobit problém v oblasti hospodářské soutěže pouze tehdy, je-li znatelně omezena hospodářská soutěž v oblasti inovací, takže zbývá pouze omezený počet důvěryhodných konkurenčních pólů výzkumu a vývoje.
133. Dohody o výzkumu a vývoji povedou pravděpodobně k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž pouze v případě, mají-li strany spolupráce tržní sílu na stávajících trzích a/nebo je-li znatelně omezena hospodářská soutěž v oblasti inovací.
134. Neexistuje žádná absolutní prahová dohoda, při jejímž překročení lze předpokládat, že dohoda o výzkumu a vývoji vytváří nebo zachovává tržní sílu, a tudíž pravděpodobně povede k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. Na dohody o výzkumu a vývoji mezi soutěžiteli se však vztahuje blokovaná výjimka pro výzkum a vývoj, pokud jejich společný podíl na trhu nepřesáhne 25 % a jsou splněny ostatní podmínky pro použití blokované výjimky pro výzkum a vývoj.
135. Dohody, které nespádají do oblasti působnosti blokované výjimky pro výzkum a vývoj, jelikož společný podíl stran na trhu přesahuje 25 %, nevyvolávají nutně omezující účinky na hospodářskou soutěž. Čím silnější je však společné postavení stran na stávajících trzích a/nebo čím více je omezena hospodářská soutěž v oblasti inovací, tím je pravděpodobnější, že dohoda o výzkumu a vývoji může vyvolat omezující účinky na hospodářskou soutěž⁽⁸⁸⁾.
136. Jsou-li výzkum a vývoj zaměřeny na zdokonalení nebo zlepšení stávajících výrobků nebo technologií, možné účinky se týkají relevantního trhu (trhů) těchto výrobků nebo technologií. Účinky na ceny, objem výroby, jakost a rozmanitost výrobků nebo inovace na stávajících trzích jsou však pravděpodobně pouze tehdy, mají-li strany společně silné postavení, je-li vstup na trh obtížný a lze-li určit jen několik dalších inovačních činností. Pokud se výzkum a vývoj týká jen poměrně malého vstupu konečného výrobku, účinky na hospodářskou soutěž u těchto konečných výrobků jsou velmi omezené, pakliže vůbec existují.
137. Obecně je nutno rozlišovat mezi dohodami o výzkumu a vývoji a dohodami, které umožňují rozsáhlejší spolupráci zahrnující různé fáze využívání výsledků (tj. udělování licencí, výroba nebo uvádění na trh). Jak bylo uvedeno v bodě 132, čisté dohody o výzkumu a vývoji povedou jen ojediněle k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. To platí zejména pro výzkum a vývoj zaměřené na omezené zlepšení stávajících výrobků nebo technologií. Pokud spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje podle tohoto scénáře zahrnuje společné využívání pouze prostřednictvím udělování licencí třetím osobám, omezující účinky jako například problémy týkající se uzavření trhu nejsou pravděpodobné. Pokud je však zahrnuta společná výroba a/nebo uvádění na trh mírně zdokonalených výrobků nebo technologií, účinky spolupráce na hospodářskou soutěž je nutno posoudit podrobněji. Omezující účinky na hospodářskou soutěž ve formě vyšších cen nebo nižšího objemu výroby na stávajících trzích jsou pravděpodobnější v případě účasti silných soutěžitelů.
138. Je-li výzkum a vývoj zaměřen na zcela nový výrobek (či technologii), který vytvoří vlastní nový trh, účinky na ceny a objem výroby na stávajících trzích jsou dosti nepravděpodobné. Analýza se musí zaměřit na možná omezení inovací, která se mohou dotknout například jakosti a rozmanitosti možných budoucích výrobků nebo technologií nebo rychlosti inovací. Tyto omezující účinky mohou vznikat tehdy, pokud dvě nebo více z několika společností zapojených do vývoje takového nového výrobku začne spolupracovat ve stadiu, kdy jsou nezávisle na sobě dosti blízko uvedení výrobku na trh. Tyto účinky jsou obvykle přímým výsledkem dohody stran. Inovace mohou být omezeny i čistou dohodou o výzkumu a vývoji. Obecně však spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje týkající se pouze nových výrobků pravděpodobně nevyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž, ledaže existuje pouze omezený počet důvěryhodných alternativních pólů výzkumu a vývoje. Tato zásada se nijak významně nezmění, pokud se připojí společné využívání výsledků či dokonce uvádění na trh. Společné využívání může v těchto situacích vyvolat omezující účinky na hospodářskou soutěž pouze tehdy, hraje-li úlohu znemožnění přístupu ke klíčovým technologiím. Tyto problémy však zpravidla nevzniknou, pokud strany udělují licence, které třetím stranám umožňují účinně soutěžit.
139. Většina dohod o výzkumu a vývoji se obvykle pohybuje někde mezi dvěma situacemi popsanými v bodech 137 a 138. Mohou mít tudíž účinky na inovace, stejně jako se zpětně odrážet na stávajících trzích. Pro posuzování mohou být proto důležité jak stávající trh, tak účinek na inovace, a to s ohledem na společné postavení stran, poměr koncentrace, počet účastníků nebo inovátorů a podmínky vstupu. V některých případech se mohou objevit omezující účinky na hospodářskou soutěž ve formě vyšších cen nebo nižšího objemu výroby, jakosti nebo rozmanitosti výrobků nebo inovací na stávajících trzích a ve formě negativního dopadu na inovace tím, že se zpomalí rychlost vývoje. Pokud například významní

soutěžitelé na stávajícím trhu technologií spolupracují, aby vyvinuli technologii novou, která může jednoho dne nahradit stávající výrobky, může tato spolupráce zpomalit vývoj nové technologie, mají-li strany významnou tržní sílu na stávajícím trhu a zároveň silné postavení s ohledem na výzkum a vývoj. Podobný účinek může nastat, pokud významný účastník na stávajícím trhu spolupracuje s mnohem menším či dokonce potenciálním soupeřem, který se právě chystá přijít s novým výrobkem nebo technologií, které by mohly ohrozit postavení tohoto zavedeného hospodářského subjektu na trhu.

140. Dohody rovněž nemusí spadat do oblasti působnosti blokové výjimky pro výzkum a vývoj bez ohledu na tržní sílu stran. To platí například pro dohody, které nepatříčně omezují přístup některé strany k výsledkům spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje⁽⁸⁹⁾. Bloková výjimka pro výzkum a vývoj stanoví zvláštní výjimku z tohoto obecného pravidla v případě akademických institucí, výzkumných ústavů nebo specializovaných společností, které výzkum a vývoj poskytují jako službu a které se nepodílejí na průmyslovém využívání výsledků výzkumu a vývoje⁽⁹⁰⁾. Nicméně dohody, na něž se bloková výjimka pro výzkum a vývoj nevztahuje a jež obsahují výhradní přístupová práva za účelem využívání, mohou v případech, kdy se na ně vztahuje čl. 53 odst. 1, splňovat kritéria stanovená v čl. 53 odst. 3, zejména v případě, jsou-li výhradní přístupová práva z ekonomického hlediska nezbytná s ohledem na trh, rizika a míru investic potřebnou pro využívání výsledků výzkumu a vývoje.

3.4 Posouzení podle čl. 53 odst. 3

3.4.1 Růst efektivnosti

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

3.4.2 Nezbytnost

142. Omezení, která zacházejí dále, než je nezbytně nutné k dosažení růstu efektivnosti plynoucího z dohody o výzkumu a vývoji, nesplňují kritéria čl. 53 odst. 3. Zejména omezení uvedená v článku 5 blokové výjimky pro výzkum a vývoj mohou znamenat, že se na základě

individuálního posouzení méně pravděpodobně zjistí, že jsou splněna kritéria čl. 53 odst. 3. Obvykle bude proto nutné, aby strany dohody o výzkumu a vývoji prokázaly, že tato omezení jsou pro spolupráci nezbytně nutná.

3.4.3 Přenesení na spotřebitele

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

3.4.4 Zákaz vyloučení hospodářské soutěže

144. Kritéria stanovená v čl. 53 odst. 3 nemohou být splněna, pokud strany mohou vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části dotčených výrobků (nebo technologií).

3.4.5 Doba posuzování

145. Posouzení omezujících dohod podle čl. 53 odst. 3 se provádí ve skutečném rámci, v němž se dohody uskutečňují, a na základě skutečností, které existují v daném okamžiku. Posouzení je citlivé na významné změny skutečností. Pravidlo výjimky podle čl. 53 odst. 3 platí, jsou-li splněny čtyři podmínky stanovené v čl. 53 odst. 3, a přestává platit, pokud tomu tak již není. Při použití čl. 53 odst. 3 v souladu s těmito zásadami je nezbytné vzít v úvahu počáteční ztracené investice kterékoli strany a dobu a omezení potřebná k provedení a amortizaci investic zvyšujících efektivnost. Článek 53 nelze použít, aniž by se vzaly v úvahu takovéto investice *ex-ante*. Riziko, kterému strany čelí, a ztracené investice, jež je nutno uskutečnit k provedení dohody, mohou tudíž vést k tomu, že dohoda nespadá do oblasti působnosti čl. 53 odst. 1, nebo popřípadě splňuje podmínky čl. 53 odst. 3

po dobu potřebnou k amortizaci investic. Pokud inovace vyplývající z investice využívá jakoukoli formu exkluzivity udělené stranám podle pravidel týkajících se ochrany práv k duševnímu vlastnictví, doba potřebná k amortizaci těchto investic obvykle pravděpodobně nepřesáhne období exkluzivity stanovené podle těchto pravidel.

146. V některých případech je omezující dohoda nevratná. Jakmile byla omezující dohoda provedena, nelze obnovit situaci, která panovala předtím. V těchto případech musí být dohoda posouzena výlučně na základě skutečností existujících v době provedení. Například v případě dohody o výzkumu a vývoji, v níž se strany dohodnou na zrušení svého příslušného výzkumného projektu a na spojení kapacit s kapacitami druhé strany, může být z objektivního hlediska technicky a ekonomicky nemožné projekt obnovit, jakmile byl zrušen. Posouzení účinků dohody o zrušení jednotlivých výzkumných projektů, které jsou ve prospěch hospodářské soutěže a které ji poškozují, se proto musí provést v době, kdy je provedení dohody dokončeno. Pokud je v tomto okamžiku dohoda slučitelná s článkem 53, protože například dostatečný počet třetích osob má konkurenční výzkumné a vývojové projekty, je dohoda stran o zrušení jejich individuálních projektů slučitelná s článkem 53, i když později projekty třetích osob neuspějí. Avšak zákaz podle článku 53 se může vztahovat na jiné části dohody, s ohledem na něž otázka nevratnosti nevzniká. Pokud například dohoda kromě společného výzkumu a vývoje stanoví společné využívání, článek 53 se může vztahovat na tuto část dohody, jestliže kvůli následnému vývoji na trhu dohoda vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž a nebude (již) splňovat podmínky čl. 53 odst. 3, přičemž se náležitě přihlédne k ztraceným investicím *ex-ante*.

3.5 Příklady

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

Příklad č. 1

Situace: Na trhu v celém EHP pro výrobu stávajících elektronických součástek existují dvě velké společnosti A a B. Obě společnosti mají podíl na trhu ve výši 30 %. Obě uskutečnily významné investice do výzkumu a vývoje, které jsou nezbytné pro vývoj miniaturizovaných elektronických součástek, a vyvinuly první prototypy. Nyní se dohodly, že spojí své výzkumné a vývojové činnosti tak, že zřídí společný podnik pro dokončení výzkumu a vývoje a výrobu součástek, které pak budou prodány zpět mateř-

ským společnostem, jež je obchodně využijí každá samostatně. Zbytek trhu tvoří malé společnosti bez dostatečných zdrojů, aby provedly nezbytné investice.

Analýza: I když miniaturizované elektronické součástky budou v některých oblastech patrně soutěžit se stávajícími součástkami, jsou v podstatě novou technologií a musí být provedena analýza pólů výzkumu zaměřených na tento budoucí trh. Jestliže bude společný podnik pokračovat, potom bude existovat jenom jedna cesta k nezbytné výrobní technologii, i když se jeví jako pravděpodobné, že společnosti A a B mohou dosáhnout trhu jednotlivě se samostatnými výrobky. Dohoda tudíž zmenšuje rozmanitost výrobků. Společná výroba pravděpodobně rovněž přímo omezí hospodářskou soutěž mezi stranami dohody a přiměje je k tomu, že se dohodnou na objemu výroby, jakosti nebo jiných parametrech důležitých z hlediska hospodářské soutěže. To by omezilo hospodářskou soutěž i v případě, že strany budou obchodně využívat výrobky nezávisle. Strany by mohly například omezit objem výroby společného podniku v porovnání s objemem, který by strany uvedly na trh, pokud by o objemu výroby rozhodovaly samy. Společný podnik by mohl rovněž účtovat stranám vyšší vnitropodnikové ceny, a tím zvýšit náklady stran na vstupy, což by mohlo vést k vyšším cenám na navazujícím trhu. Strany mají vysoký společný podíl na stávajícím navazujícím trhu a zbytek trhu je roztržštěný. Tato situace bude pravděpodobně ještě zřetelnější na novém navazujícím trhu výrobku, jelikož menší soutěžitelé nemohou investovat do nových součástek. Je proto dosti pravděpodobné, že společná výroba omezí hospodářskou soutěž. Trh s miniaturizovanými elektronickými součástkami se v budoucnu pravděpodobně rozvine do duopolu s vysokou mírou shodnosti nákladů a možnou výměnou obchodně citlivých informací mezi stranami. Může rovněž existovat vážné riziko koordinace narušující hospodářskou soutěž, která povede k vzájemně dohodnutému výsledku na tomto trhu. Dohoda o výzkumu a vývoji proto pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. Přestože by dohoda mohla vést k růstu efektivnosti, jelikož přinese novou technologii rychleji, strany nebudou na úrovni výzkumu a vývoje čelit žádné hospodářské soutěži, takže jejich motivace usilovat o novou technologii velkým tempem by mohla být vážně snížena. Ačkoliv lze některé z těchto obav odstranit tím, že by se od stran požadovalo, aby za přiměřených podmínek poskytovaly na klíčové know-how licence, aby miniaturizované součástky mohly vyrábět třetí strany, nejeví se jako pravděpodobné, že by to mohlo odstranit všechny obavy a že by byly splněny podmínky čl. 53 odst. 3.

Příklad č. 2

Situace: Malá výzkumná společnost (společnost A), která nemá vlastní marketingovou organizaci, objevila a patentovala farmaceutickou látku založenou na nové technologii, která revolučním způsobem změní léčbu určitého

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

Analýza: Výrobek bude patrně patřit na nový relevantní trh. Strany přinášejí do spolupráce vzájemně se doplňující zdroje a odbornosti a pravděpodobnost, že výrobek přijde na trh, se výrazně zvyšuje. Ačkoliv je pravděpodobné, že společnost B má na stávajícím trhu značnou tržní sílu, tato tržní síla začne brzy klesat. Dohoda nepovede k snížení výzkumu a vývoje na straně společnosti B, jelikož ta nemá v této oblasti výzkumu žádné odborné znalosti, a existence ostatních pólů výzkumu pravděpodobně vyloučí jakoukoli motivaci snížit úsilí ve výzkumu a vývoji. Práva k využívání v průběhu zbývajících období patentové ochrany budou pro společnost B patrně nezbytná, aby mohla provést potřebné značné investice, a společnost A nemá žádné vlastní marketingové zdroje. Proto není pravděpodobné, že by dohoda vyvolala omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. I v případě, že by se takové účinky vyskytly, je pravděpodobné, že budou splněny podmínky čl. 53 odst. 3.

148. Riziko uzavření trhu

Příklad č. 3

Situace: Malá výzkumná společnost (společnost A), která nemá vlastní marketingovou organizaci, objevila a patentovala novou technologii, která revolučním způsobem změní trh určitého výrobku, s ohledem na nějž celosvětově existuje monopolní výrobce (společnost B), jelikož se stávajícími technologiemi společnosti B nemohou soutěžit žádní konkurenti. Existují další dva póly výzkumu s jinými společnostmi přibližně ve stejné fázi vývoje, které používají tutéž základní novou technologii. Společnost B poskytne značné finanční prostředky a know-how pro vývoj výrobku, jakož i budoucí přístup na trh. Společnost B obdrží licenci na výhradní využívání technologie po dobu patentové ochrany a zaváže se, že bude financovat pouze rozvoj technologie společnosti A.

Analýza: Výrobek bude patrně patřit na nový relevantní trh. Strany přinášejí do spolupráce vzájemně se doplňující zdroje a odbornosti a pravděpodobnost, že výrobek přijde na trh, se výrazně zvyšuje. Avšak skutečnost, že se společnost B plně zaváže k nové technologii společnosti A, může pravděpodobně vést k tomu, že oba konkurenční póly výzkumu upustí od svých projektů, jelikož pro ně bude obtížné získat další finanční prostředky, jakmile přijdou o nejpravděpodobnějšího potenciálního odběratele jejich technologie. V této situaci nebudou potenciální soutěžitelé schopni v budoucnu ohrozit monopolní postavení společnosti B. Pak je pravděpodobné, že se bude mít za to, že vylučující účinek dohody vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. Aby bylo možno využít čl. 53 odst. 3, musely by strany prokázat, že udělená exkluzivita je nezbytná pro uvedení nové technologie na trh.

Příklad č. 4

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

Analýza: Postup, jehož se týká patentová přihláška společnosti B, neumožňuje výrobu nového výrobku. Pouze zdokonaluje stávající výrobní postup. Společnost A má tržní sílu na stávajícím trhu, jehož součástí je úspěšný lék. Ačkoliv by se tato tržní síla po skutečném vstupu soutěžitelů vyrábějících generické léky na trh významně snížila, výhradní licence zajišťuje, že postup, který

vyvinula společnost B, není dostupný třetím stranám, a může tudíž zpozdít vstup výrobců generických léků na trh (v neposlední řadě proto, že výrobek je dosud chráněn řadou patentovaných postupů), a proto omezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. Jelikož společnosti A a B jsou potenciálními soutěžiteli, nepoužije se bloková výjimka pro výzkum a vývoj, jelikož podíl společnosti A na trhu, jehož součástí je úspěšný lék, je vyšší než 25 %. Úspory nákladů společnosti A na základě nového výrobního postupu nejsou dostatečné, aby převážily omezení hospodářské soutěže. K dosažení úspor ve výrobním postupu není výhradní licence každopádně nezbytná. Není proto pravděpodobné, že by dohoda splňovala podmínky čl. 53 odst. 3.

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

Příklad č. 5

Situace: Dvě strojírenské společnosti, které vyrábějí konstrukční části vozidel, se dohodly na zřízení společného podniku, aby spojily své výzkumné a vývojové činnosti za účelem zdokonalení výroby a užitkových vlastností stávající konstrukční části. Výroba této části bude mít rovněž příznivý vliv na životní prostředí. Vozidla budou mít menší spotřebu paliva, a tudíž i menší emise CO₂. Společnosti spojí rovněž své stávající podnikání v poskytování technologických licencí v této oblasti, ve výrobě a prodeji konstrukčních částí však budou pokračovat odděleně. Obě společnosti mají v EHP podíl ve výši 15 % a 20 % na trzích výrobků výrobců původního zařízení. Existují další dva velcí soutěžitelé a několik vnitropodnikových výzkumných programů u velkých výrobců vozidel. Na celosvětovém trhu s licencemi na technologie pro tyto výrobky mají podíl ve výši 20 % a 25 %, měřeno z hlediska dosažovaných výnosů, a existují další dvě důležité technologie. Životní cyklus konstrukčních částí je obvykle dva až tři roky. V každém roce z posledních pěti let jedna z velkých společností uvedla na trh novou verzi nebo modernizaci.

Analýza: Protože výzkumné a vývojové činnosti žádné z obou společností nemají za cíl zcela nový výrobek, uvažovanými trhy jsou trhy se stávajícími konstrukčními částmi a s licencemi na příslušnou technologii. Společný podíl stran na trhu původního zařízení (35 %), a zejména na trhu technologií (45 %) je poměrně vysoký. Strany však budou nadále vyrábět a prodávat konstrukční části samostatně. Mimoto existuje však několik konkurenčních technologií, které se pravidelně zdokonalují. Výrobci vozidel, kteří zatím neudělují licence na své technologie, mohou případně rovněž vstoupit na trh technologií, a tedy omezit schopnost stran zvyšovat cenu za účelem dosažení vyššího zisku. Pokud má společný podnik účinky omezu-

jící hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1, pravděpodobně by splňoval kritéria v čl. 53 odst. 3. Pro posouzení podle čl. 53 odst. 3 by bylo nezbytné vzít v úvahu skutečnost, že spotřebitelé budou mít prospěch z nižší spotřeby paliva.

4. DOHODY O VÝROBĚ

4.1 Definice a oblast působnosti

150. Dohody o výrobě se liší formou a rozsahem. Mohou stanovit, že výrobu provádí pouze jedna strana, nebo dvě či více stran. Společnosti mohou vyrábět společně prostřednictvím společného podniku, tj. společně kontrolované společnosti, která provozuje jedno či více výrobních zařízení, nebo prostřednictvím volnějším forem spolupráce při výrobě, jako jsou subdodavatelské smlouvy, v nichž jedna strana („zhotovitel“) svěruje výrobu zboží jiné straně („subdodavatel“).
151. Existují různé druhy subdodavatelských smluv. Horizontální subdodavatelské smlouvy jsou uzavírány mezi společnostmi, které působí na stejném trhu výrobku, bez ohledu na to, zda jsou skutečnými nebo potenciálními soutěžiteli. Vertikální subdodavatelské smlouvy jsou uzavírány mezi společnostmi, které působí na různých úrovních trhu.
152. Horizontální subdodavatelské smlouvy zahrnují jednostranné a vzájemné specializační dohody, jakož i subdodavatelské smlouvy za účelem rozšíření výroby. Jednostranné specializační dohody jsou dohody mezi dvěma stranami působícími na stejném trhu nebo trzích výrobků, na jejichž základě jedna strana souhlasí s tím, že zcela nebo částečně ukončí výrobu určitých výrobků nebo nebude tyto výrobky vyrábět a bude je nakupovat od druhé strany, která souhlasí s výrobou a dodávkami těchto výrobků. Vzájemné specializační dohody jsou dohody mezi dvěma či více stranami působícími na stejném trhu nebo trzích výrobků, v nichž se dvě nebo více stran na vzájemném základě dohodne, že zcela nebo částečně ukončí výrobu nebo nebudou vyrábět určité, avšak odlišné výrobky a budou je nakupovat od ostatních stran, které souhlasí s výrobou a dodávkami těchto výrobků. V případě subdodavatelských smluv za účelem rozšíření výroby zhotovitel svěruje subdodavateli výrobu nějakého zboží, přičemž zhotovitel současně neukončí nebo neomezí svou vlastní výrobu dotyčného zboží.
153. Tyto pokyny se vztahují na všechny formy dohod o společné výrobě a horizontálních subdodavatelských smluv. S výhradou určitých podmínek mohou dohody

o společné výrobě, jakož i jednostranné a vzájemné specializační dohody využít blokovou výjimku pro specializaci.

154. Tyto pokyny se nevztahují na vertikální subdodavatelské smlouvy. Tyto smlouvy spadají do oblasti působnosti pokynů k vertikálním omezením a s výhradou určitých podmínek mohou využít blokové výjimky pro vertikální omezení. Mimoto se na ně může vztahovat sdělení Kontrolního úřadu ESVO o jeho hodnocení určitých subdodavatelských smluv ve vztahu čl. 53 odst. 1 Dohody o EHP⁽⁹¹⁾ (dále jen „sdělení o subdodávkách“).

4.2 Relevantní trhy

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

156. Dohoda o výrobě může mít rovněž vedlejší účinky na trzích, které sousedí s trhem, jehož se spolupráce přímo týká, například na trzích vyšší úrovně nebo na navazujících trzích (tzv. „vedlejší trhy“) (92). Vedlejší trhy jsou pravděpodobně důležité tehdy, jsou-li tyto trhy vzájemně závislé a mají-li strany silné postavení na tomto vedlejším trhu.

4.3 Posouzení podle čl. 53 odst. 1

4.3.1 Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

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

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

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

4.3.2 Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl

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

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

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

161. V obou těchto případech je nutné posouzení, zda dohoda povede k pravděpodobným omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. V žádném z obou scénářů nebude dohoda o objemu výroby nebo cenách posuzována samostatně, nýbrž s ohledem na celkové účinky celé dohody o výrobě na trh.

4.3.3 Omezující účinky na hospodářskou soutěž

162. To, zda se možné obavy z narušení hospodářské soutěže, jež mohou dohody o výrobě způsobit, v daném případě skutečně naplní, závisí na vlastnostech trhu, na němž se dohoda uskutečňuje, jakož i na povaze a pokrytí trhu,

pokud jde o spolupráci a dotčený výrobek. Tyto proměnné určují pravděpodobné účinky dohody o výrobě na hospodářskou soutěž, a tím použitelnost čl. 53 odst. 1.

163. To, zda dohoda o výrobě pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž, závisí na situaci, která by panovala v případě neexistence dohody se všemi údajnými omezeními. Dohody o výrobě mezi společnostmi, které soutěží na trzích, na nichž dochází ke spolupráci, proto nebudou mít pravděpodobně omezující účinky na hospodářskou soutěž, jestliže spolupráce povede k novému trhu, tj. pokud dohoda umožňuje, aby strany zavedly nový výrobek nebo službu, které by jinak na základě objektivních faktorů strany nebyly schopny zavést, například kvůli technickým kapacitám stran.
164. V některých odvětvích, v nichž je výroba hlavní ekonomickou činností, může i samotná dohoda o výrobě vyloučit hlavní parametry hospodářské soutěže, a tím přímo omezit hospodářskou soutěž mezi stranami dohod.
165. Alternativně může dohoda o výrobě vést k vzájemně dohodnutému výsledku nebo uzavření trhu narušujícímu hospodářskou soutěž zvýšením tržní síly společností nebo shodností jejich nákladů, anebo v případě, že zahrnuje výměnu obchodně citlivých informací. Na druhou stranu není pravděpodobné, že dojde k přímému omezení hospodářské soutěže mezi stranami, vzájemně dohodnutému výsledku nebo uzavření trhu narušujícímu hospodářskou soutěž, pokud strany dohody nemají tržní sílu na trhu, na němž jsou posuzovány obavy z narušení hospodářské soutěže. Je to pouze tržní síla, která jim umožňuje udržovat ceny nad úrovní konkurenčních cen za účelem dosažení vyššího zisku nebo zachovat objem výroby, jakosti nebo rozmanitosti výrobků pod úrovní, kterou by vyžadovala hospodářská soutěž, za účelem dosažení vyššího zisku.
166. V případech, kdy společnost s tržní silou na jednom trhu spolupracuje s potenciálním novým účastníkem na trhu, například dodavatelem téhož výrobku na sousedním zeměpisném trhu nebo trhu výrobků, může dohoda potenciálně zvýšit tržní sílu zavedeného hospodářského subjektu. To může vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž, je-li skutečná hospodářská soutěž na trhu zavedeného hospodářského subjektu již nyní slabá a hrozba nového vstupu je hlavním zdrojem konkurenčního tlaku.
167. Dohody o výrobě, které zahrnují rovněž funkce obchodního využití, například společnou distribuci nebo uvedení na trh, znamenají vyšší riziko omezujících účinků na hospodářskou soutěž než dohody týkající se pouze výroby. Společné obchodní využití přibližuje spolupráci spotřebiteli a obvykle zahrnuje společné stanovování cen a prodeje, tj. postupy, které pro hospodářskou soutěž představují nejvyšší rizika. Dohody o společné distribuci výrobků, které byly vyrobeny společně, však obecně s menší pravděpodobností omezují hospodářskou soutěž

než samostatné dohody o společné distribuci. Dohoda o společné distribuci, které je nezbytná, aby se uskutečnila v prvé řadě dohoda o společné výrobě, rovněž s menší pravděpodobností omezuje hospodářskou soutěž než v případě, kdy tato dohoda není pro společnou výrobu nutná.

Tržní síla

168. Dohoda o výrobě nebude mít pravděpodobně omezující účinky na hospodářskou soutěž, pokud strany dohody nemají tržní sílu na trhu, na němž je posuzováno omezení hospodářské soutěže. Výchozím bodem analýzy tržní síly je podíl stran na trhu. Po něm obvykle následuje poměr koncentrace a počet účastníků na trhu, jakož i další dynamické faktory, jako možný vstup a měnící se podíly na trhu.
169. Není pravděpodobné, že by společnosti měly tržní sílu pod určitou úrovní podílu na trhu. Proto se na jednostranné nebo vzájemné specializační dohody, jakož i dohody o společné výrobě zahrnující určité spojené funkce obchodního využití, například společnou distribuci, vztahuje bloková výjimka pro specializaci, jsou-li uzavřeny mezi stranami, jejichž společný podíl na relevantním trhu (trzích) nepřesáhne 20 %, za předpokladu, že jsou splněny ostatní podmínky pro použití blokové výjimky pro specializaci. Pokud jde o horizontální subdodavatelské smlouvy za účelem rozšíření výroby, ve většině případů není pravděpodobné, že existuje tržní síla, mají-li smluvní strany společný podíl na trhu nepřevyšující 20 %. Pokud společný podíl stran na trhu nepřekračuje 20 %, je každopádně pravděpodobné, že jsou splněny podmínky stanovené v čl. 53 odst. 3.
170. Pokud však společný podíl stran na trhu přesáhne 20 %, je nutno analyzovat omezující účinky, jelikož se na dohodu nevztahuje bloková výjimka pro specializaci nebo nespadá do bezpečného přístavu pro horizontální subdodavatelské smlouvy za účelem rozšíření výroby uvedené ve třetí a čtvrté větě bodu 169. Mírně vyšší podíl na trhu, než je přípustné pro použití blokové výjimky pro specializaci nebo bezpečného přístavu uvedené ve třetí a čtvrté větě bodu 169, nutně neznamená vysoce koncentrovaný trh, který je důležitým faktorem při posuzování. Na trhu s mírnou koncentrací může existovat společný podíl stran na trhu, jenž je mírně vyšší než 20 %. Dohoda o výrobě obvykle s větší pravděpodobností povede k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž na koncentrovaném trhu než na trhu, který není koncentrovaný. Obdobně může dohoda o výrobě na koncentrovaném trhu zvýšit riziko vzájemně dohodnutého výsledku i tehdy, mají-li strany pouze nevelký společný podíl na trhu.
171. I v případě, že jsou podíly stran dohody na trhu a koncentrace trhu vysoké, rizika omezujících účinků na

hospodářskou soutěž mohou být nízká, je-li trh dynamický, tj. jedná se o trh, na nějž často vstupují nové účastníci a na němž se často mění tržní postavení.

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

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

Přímé omezení hospodářské soutěže mezi stranami

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

Vzájemně dohodnutý výsledek

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

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

177. Dohoda o výrobě povede s větší pravděpodobností k vzájemně dohodnutému výsledku, pokud před existencí dohody již strany měly vysoký podíl variabilních nákladů společný, jelikož dodatečné zvýšení (tj. výrobní náklady výrobku, jehož se týká dohoda) může vychýlit rovnováhu

směrem k vzájemně dohodnutému výsledku. V opačném případě, je-li přírůstek velký, riziko vzájemně dohodnutého výsledku může být vysoké i tehdy, je-li původní úroveň shodnosti nákladů nízká.

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

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

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

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

182. Jestliže výměna informací nepřesahuje sdílení údajů, které jsou nezbytné pro společnou výrobu zboží, jež je předmětem dohody o výrobě, pak i v případě, že výměna informací má omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1, dohoda s větší pravděpodobností splňuje kritéria stanovená v čl. 53 odst. 3 než v případě, pokud by výměna překračovala to, co je nezbytné pro

společnou výrobu. V tomto případě růst efektivity plynoucí ze společné výroby pravděpodobně převáží omezující účinky koordinace chování stran. Naopak, sdílení údajů, které nejsou nezbytné pro společnou výrobu, například výměna informací souvisejících s cenami a prodejem, v rámci dohody o výrobě s menší pravděpodobností splní podmínky stanovené v čl. 53 odst. 3.

4.4 Posouzení podle čl. 53 odst. 3

4.4.1 Růst efektivity

183. Dohody o výrobě mohou prospět hospodářské soutěži, pokud zajišťují růst efektivity ve formě úspor nákladů nebo lepších výrobních technologií. Prostřednictvím společné výroby mohou společnosti ušetřit náklady, které by jinak vynakládaly dvakrát. Mohou rovněž vyrábět s nižšími náklady, pokud jim spolupráce umožňuje zvýšit výrobu, při níž mezní náklady klesají s objemem výroby, tj. úspory z rozsahu. Společná výroba může společností rovněž pomoci zvýšit jakost výrobků, spojí-li své doplňující se odbornosti a know-how. Spolupráce může společností umožnit taktéž větší rozmanitost výrobků, kterou si jinak nemohly dovolit nebo jí nebyly schopny dosáhnout. Pokud společná výroba stranám umožňuje zvýšit počet různých druhů výrobků, může zajistit rovněž úspory nákladů prostřednictvím úspor ze sortimentu.

4.4.2 Nezbytnost

184. Omezení, která zacházejí dále, než je nezbytně nutné k dosažení růstu efektivity plynoucího z dohody o výrobě, nesplňují kritéria stanovená v čl. 53 odst. 3. Například omezení uložená v dohodě o výrobě, která se týkají soutěžního chování stran s ohledem na objem výroby mimo spolupráci, obvykle nejsou považována za nezbytně nutná. Obdobně společné stanovování cen není považováno za nezbytně nutné, jestliže dohoda o výrobě nezahrnuje rovněž společné obchodní využití.

4.4.3 Přenesení na spotřebitele

185. Růst efektivity, jehož bylo dosaženo nezbytnými omezeními, musí být přenesen na spotřebitele ve formě nižších cen nebo vyšší jakosti či rozmanitosti výrobků v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž. Růst efektivity, který přináší prospěch pouze stranám, nebo úspory nákladů, jež jsou zapříčiněny omezením objemu výroby nebo rozdělením trhu, nepostačují pro splnění kritérií stanovených v čl. 53 odst. 3. Pokud strany dohody o výrobě dosáhnou úspor svých variabilních nákladů, s větší pravděpodobností je přenesou na spotřebitele, než v případě snížení fixních nákladů. Čím vyšší je mimoto tržní síla stran, tím menší je pravděpodobnost, že přenesou vyšší efektivity na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž.

4.4.4 Zákaz vyloučení hospodářské soutěže

186. Kritéria v čl. 53 odst. 3 nemohou být splněna, pokud strany mohou vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části dotčených výrobků. To je nutno analyzovat na relevantním trhu, na nějž patří výrobky, jichž se spolupráce týká, a na možných vedlejších trzích.

4.5 Příklady

187. Shodnost nákladů a vzájemně dohodnuté výsledky

Příklad č. 1

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

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

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

V kterémkoli z obou výše uvedených případů je v situaci na trhu jako v tomto případě pravděpodobné, že by společný výrobní podnik společností A a B vedl k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1 na trhu výrobku X.

Nahrazení dvou menších starých výrobních závodů větším, moderním a efektivnějším výrobním závodem může mít za následek, že společný podnik zvýší objem výroby s nižšími cenami ve prospěch spotřebitelů. Dohoda o výrobě by však mohla splňovat kritéria čl. 53 odst. 3 pouze tehdy, pokud strany předloží doložené údaje, že růst efektivity bude přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž.

188. Vazby mezi soutěžiteli a vzájemně dohodnuté výsledky

Příklad č. 2

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

Analýza: Trh se vyznačuje malým počtem účastníků a má spíše symetrickou strukturu. Spolupráce mezi společnostmi A a B vytvoří další vazbu na trhu, což fakticky zvýší koncentraci na trhu, jelikož by spojila společnost D se společnostmi A a B. Je pravděpodobné, že tato spolupráce zvýší riziko vzájemně dohodnutého výsledku, a tím pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. Kritéria čl. 53 odst. 3 by mohla být splněna pouze v případě významného růstu efektivity, který by byl přenesen na spotřebitele v takové míře, že by převážil omezující účinky na hospodářskou soutěž.

189. Uzavření narušující hospodářské soutěž na navazujícím trhu

Příklad č. 3

Situace: Společnosti A a B zřídily společný podnik pro výrobu meziprojektu X, který pokrývá celou jejich výrobu meziprojektu X. Výrobní náklady meziprojektu X představují 70 % variabilních nákladů konečného výrobku Y, s nímž společnosti A a B soutěží na navazujícím trhu. Každá ze stran A a B má podíl na trhu výrobku Y 20 %, přičemž na tomto trhu je vstup nových účastníků omezený a podíly na trhu jsou v průběhu času stálé. Kromě pokrytí vlastní potřeby meziprojektu X má

každá ze společností A a B podíl ve výši 40 % na trhu meziprojektu X. Při vstupu na trh meziprojektu X existují vysoké překážky a stávající výrobci využívají téměř zcela svou kapacitu. Na trhu výrobku Y existují další dva významní dodavatelé, z nichž každý má podíl na trhu 15 %, a několik menších soutěžitelů. Tato dohoda zajišťuje úspory z rozsahu.

Analýza: Prostřednictvím společného výrobního podniku budou moci společnosti A a B do značné míry kontrolovat dodávky základního vstupu X jejich soutěžitelům na trhu výrobku Y. To by společnostem A a B umožnilo zvyšovat náklady jejich soupeřů umělým zvyšováním ceny meziprojektu X nebo snížením objemu výroby. To by mohlo uzavřít trh výrobku Y soutěžitelům společností A a B. Kvůli pravděpodobnému uzavření navazujícího trhu, které narušuje hospodářskou soutěž, je pravděpodobné, že tato dohoda vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. Úspory z rozsahu dosažené společným výrobním podnikem pravděpodobně nepřeváží omezující účinky na hospodářskou soutěž, a tato dohoda proto s největší pravděpodobností nebude splňovat kritéria stanovená v čl. 53 odst. 3.

190. Specializační dohoda jako rozdělení trhu

Příklad č. 4

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

Analýza: Co se týká účinků na hospodářskou soutěž na trhu, tato specializační dohoda se blíží nejtvrdšímu kartelu, kdy si strany mezi sebou rozdělují trhy. Tato dohoda proto omezuje hospodářskou soutěž jakožto cíl. Jelikož udávaná efektivnost ve formě úspor z rozsahu a zdokonalení výrobní technologie je spojena pouze s rozdělením trhu, pravděpodobně nepřeváží omezující účinky, dohoda proto nebude splňovat kritéria čl. 53 odst. 3. Pokud se společnost A nebo B domnívá,

že by bylo efektivnější zaměřit se pouze na jeden výrobek, může jednoduše přijmout jednostranné rozhodnutí, že bude vyrábět pouze výrobek X nebo pouze výrobek Y, aniž by se současně dohodla na tom, že se jiná společnost zaměří na druhý výrobek.

Analýza by byla odlišná, pokud by si společnosti A a B dodávaly vzájemně výrobek, na nějž se zaměřují, takže by obě nadále prodávaly výrobek X i Y. V takovém případě by společnosti A a B mohly nadále soutěžit cenou na obou trzích, zejména v případě, pokud výrobní náklady (které budou prostřednictvím dohody o výrobě společné) nepředstavují významný podíl variabilních nákladů jejich výrobků. Příslušnými náklady jsou v tomto kontextu náklady na obchodní využití. Specializační dohoda by proto pravděpodobně neomezila hospodářskou soutěž, pokud by výrobky X a Y byly do značné míry heterogenními výrobky s velmi vysokým podílem nákladů na uvedení na trh a distribuci (např. 65–70 % či více celkových nákladů). Při takovémto scénáři by rizika vzájemně dohodnutého výsledku nebyla vysoká a mohla by být splněna kritéria čl. 53 odst. 3, bude-li vyšší efektivnost přenesena na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky dohody na hospodářskou soutěž.

191. Potenciální soutěžitelé

Příklad č. 5

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

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

Vzhledem ke skutečnosti, že společnosti A a B již mají tržní sílu, dohoda pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1, pokud dohoda skutečně sníží pravděpodobnost vstupu společnosti B na trh společnosti A, tj. trh výrobku X. Vyšší efektivnost v podobě úspor z rozsahu, jichž je dosaženo dohodou, není velká, a proto pravděpodobně nepřeváží omezující účinky na hospodářskou soutěž.

192. Výměna informací v rámci dohody o výrobě

Příklad č. 6

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

Analýza: Tato výměna informací znamená, že je pravděpodobný vzájemně dohodnutý výsledek, a proto pravděpodobně omezuje hospodářskou soutěž jakožto cíl ve smyslu čl. 53 odst. 1. Není pravděpodobné, že by splňovala kritéria čl. 53 odst. 3, jelikož sdílení informací o budoucích cenách stran není nezbytně nutné pro společnou výrobu a dosažení příslušných úspor nákladů.

193. Přesuny a výměna informací

Příklad č. 7

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

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

Analýza: Skutečnost, že si společnosti A a B (které jsou soutěžiteli) vyměňují části své výroby, sama o sobě nevyvolává obavy z narušení hospodářské soutěže. Plánovaná dohoda o výměně mezi společnostmi A a B však stanoví výměnu informací obou stran týkajících se výrobních a dopravních nákladů s ohledem na výrobek Z. Společnosti A a B mají mimoto silné společné postavení na poměrně koncentrovaném trhu s homogenním obchodním výrobkem. Kvůli rozsáhlé výměně informací o klíčovém parametru hospodářské soutěže s ohledem na výrobek Z je proto pravděpodobné, že dohoda o výměně mezi společnostmi A a B bude mít za následek omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1, jelikož může vést k vzájemně dohodnutému výsledku. I když dohoda zajistí značný růst efektivnosti v podobě úspor nákladů obou stran, omezení hospodářské soutěže způsobené dohodou není k jejich dosažení nezbytně nutné. Strany by mohly podobných úspor nákladů dosáhnout sjednáním cenového vzorce, který nevyžaduje zveřejnění informací o výrobních a dopravních nákladech. Ve stávající podobě proto dohoda o výměně nesplňuje kritéria stanovená v čl. 53 odst. 3.

5. DOHODY O ODBĚRU

5.1 Definice

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

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

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

5.2 Relevantní trhy

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

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

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

5.3 Posouzení podle čl. 53 odst. 1

5.3.1 Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

200. Ujednání o společném nákupu mohou vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž na nákupních a/nebo navazujících prodejních trzích, jako jsou vyšší ceny, nižší objem výroby, jakost nebo rozmanitost výrobků nebo omezené inovace, rozdělování trhů nebo vyloučení jiných možných kupujících, které narušuje hospodářskou soutěž.

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

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

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

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

5.3.2 Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl

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

206. Dohody, které zahrnují stanovování kupních cen, mohou mít za cíl omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 53 odst. 1⁽⁹³⁾. To však neplatí v případě, pokud se strany ujednání o společném nákupu dohodnou na kupních cenách, které mohou na základě ujednání o společném nákupu zaplatit dodavatelům za výrobky, jichž se týká dodavatelská smlouva. V takovém případě je nutné posouzení, zda dohoda pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. V případě obou scénářů nebude dohoda o kupních cenách posuzována samostatně, nýbrž na základě celkových účinků dohody o odběru na trh.

5.3.3 Omezující účinky na hospodářskou soutěž

207. Ujednání o společném nákupu, jejichž cílem není omezit hospodářskou soutěž, je nutno analyzovat v jejich právních a hospodářských souvislostech, pokud jde o jejich skutečné a pravděpodobné účinky na hospodářskou soutěž. Analýza omezujících účinků na hospodářskou soutěž způsobených ujednáním o společném nákupu musí zahrnovat negativní účinky na nákupních i prodejních trzích.

Tržní síla

208. Neexistuje žádná absolutní prahová hodnota, při jejímž překročení lze předpokládat, že strany, které se účastní ujednání o společném nákupu, mají tržní sílu, a že toto ujednání o společném nákupu pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. Ve většině případů však není pravděpodobné, že existuje tržní síla, pokud strany ujednání o společném nákupu mají společný podíl na nákupních trzích nepřesahující 15 %, jakož i společný podíl na prodejních trzích nepřesahující 15 %. Pokud společný podíl stran jak na nákupních, tak i prodejních trzích nepřesáhne 15 %, je každopádně pravděpodobné, že jsou splněny podmínky čl. 53 odst. 3.

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

210. Síla kupujícího může za určitých okolností způsobit omezující účinky na hospodářskou soutěž. Síla kupujícího narušující hospodářskou soutěž pravděpodobně vznikne v případě, pokud na ujednání o společném nákupu připadá dostatečně velký podíl na celkovém objemu

nákupního trhu, takže konkurenčním kupujícím lze znemožnit přístup na trh. Vysoká míra síly kupujícího může nepřímo ovlivnit objem výroby, jakost a rozmanitost výrobků na prodejním trhu.

211. Při analýze toho, zda strany ujednání o společném nákupu mají sílu kupujícího, je významný počet a síla spojení (např. další dohody o odběru), které mezi soutěžiteli na trhu existují.
212. Pokud však spolupracují konkurenční kupující, kteří nepůsobí na stejném relevantním prodejním trhu (např. maloobchodníci, kteří působí na různých zeměpisných trzích a nelze je považovat za potenciální soutěžitele), není pravděpodobné, že ujednání o společném nákupu bude mít omezující účinky na hospodářskou soutěž, pokud strany nemají na nákupních trzích postavení, jež by mohly využít k poškození soutěžního postavení ostatních účastníků na příslušných prodejních trzích.

Vzájemně dohodnutý výsledek

213. Ujednání o společném nákupu mohou vést k vzájemně dohodnutému výsledku, pokud usnadňují koordinaci chování stran na prodejním trhu. Tak tomu může být v případě, že strany dosáhnou prostřednictvím společného nákupu vysokého stupně shodnosti nákladů, pokud mají strany tržní sílu a vlastnosti trhu přispívají ke koordinaci.
214. Omezující účinky na hospodářskou soutěž jsou pravděpodobnější, mají-li strany ujednání o společném nákupu významný podíl svých variabilních nákladů na relevantním navazujícím trhu společný. Tak tomu je například u maloobchodníků, kteří působí na stejných relevantních maloobchodních trzích a společně nakupují značné množství výrobků, které nabízejí k dalšímu prodeji. Může se rovněž stát, že konkurenční výrobci a prodejci konečného výrobku společně nakupují vysoký podíl svého vstupu.
215. Provádění ujednání o společném nákupu může vyžadovat výměnu obchodně citlivých informací, například o prodejních cenách a objemech. Výměna těchto informací může usnadnit koordinaci s ohledem na prodejní ceny a objem výroby, a tudíž vést k vzájemně dohodnutému výsledku na prodejních trzích. Vedlejší účinky výměny obchodně citlivých informací lze například snížit na nejnižší možnou míru, jsou-li údaje shromažďovány prostřednictvím ujednání o společném nákupu, které nepředává informace zúčastněným stranám.
216. Případné negativní účinky vyplývající z výměny informací nebudou posouzeny samostatně, nýbrž na základě celkových účinků dohody. To, zda výměna informací v rámci

ujednání o společném nákupu pravděpodobně povede k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž, je nutno posoudit podle pokynů uvedených v kapitole 2. Pokud výměna informací nepřesahuje sdílení údajů, které jsou nezbytné pro společný nákup zboží stranami ujednání o společném nákupu, pak i v případě, že výměna informací má omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1, je pravděpodobnější, že dohoda splňuje kritéria čl. 53 odst. 3, než v případě, jde-li výměna nad rámec toho, co je nezbytné pro společný nákup.

5.4 Posouzení podle čl. 53 odst. 3

5.4.1 Růst efektivnosti

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

5.4.2 Nezbytnost

218. Omezení, která zacházejí dále, než je nezbytně nutné k dosažení růstu efektivnosti plynoucího z dohody o odběru, nesplňují kritéria stanovená v čl. 53 odst. 3. Povinnost nakupovat výhradně prostřednictvím spolupráce může být v určitých případech nezbytná k dosažení objemu potřebného pro dosažení úspor z rozsahu. Takovouto povinnost je však nutno posoudit podle okolností jednotlivého případu.

5.4.3 Přenesení na spotřebitele

219. Růst efektivnosti, například nákladové efektivnosti nebo kvalitativní efektivnosti v podobě zavádění nových nebo zdokonalených výrobků na trh, jehož bylo dosaženo nezbytnými omezeními, musí být přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž způsobené ujednáním o společném nákupu. Úspory nákladů nebo jiná efektivnost, které přinášejí prospěch pouze stranám ujednání o společném nákupu, proto nepostačují. Úspory nákladů musí být přeneseny na spotřebitele, tj. na odběratele stran. Jako typický příklad lze uvést, že toto přenesení se může projevit snížením cen na prodejních trzích. Nižší kupní ceny vyplývající pouze z uplatňování kupní síly nebudou pravděpodobně přeneseny na spotřebitele, pokud kupující mají společně tržní sílu na prodejních trzích, nejsou tudíž splněna kritéria čl. 53 odst. 3. Čím vyšší tržní sílu mají strany na prodejních trzích, tím menší je pravděpodobnost, že přenesou vyšší efektivnost na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž.

5.4.4 Zákaz vyloučení hospodářské soutěže

220. Kritéria stanovená v čl. 53 odst. 3 nemohou být splněna, pokud strany mohou vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části dotčených výrobků. Toto posouzení musí zahrnovat nákupní i prodejní trhy.

5.5 Příklady

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

Příklad č. 1

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

Analýza: Maloobchodníci mají skromné postavení na nákupních i prodejních trzích. Spolupráce dále zajišťuje určité úspory z rozsahu. I když maloobchodníci dosáhnou vysokého stupně shodnosti nákladů, není pravděpodobné, že by měli na prodejním trhu tržní sílu kvůli přítomnosti společností A a B, které jsou obě jednotlivě větší než společná nákupní organizace. Není proto pravděpodobné, že maloobchodníci budou koordinovat své chování, aby dosáhli vzájemně dohodnutého výsledku. Utvoření společné nákupní organizace proto pravděpodobně nepovede k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1.

222. Shodnost nákladů a tržní síla na prodejním trhu

Příklad č. 2

Situace: Dva řetězce supermarketů uzavřely dohodu o společném nákupu výrobků, na něž připadá přibližně 80 % jejich proměnlivých nákladů. Na relevantních nákupních trzích pro různé kategorie výrobků mají strany společné podíly v rozmezí 25 až 40 %. Na relevantním prodejním trhu mají společný podíl 60 %. Existují čtyři další významní maloobchodníci, z nichž každý má podíl na trhu 10 %. Vstup dalších účastníků na trh není pravděpodobný.

Analýza: Je pravděpodobné, že by tato dohoda o odběru stranám umožnila koordinovat jejich chování na prodejním trhu, vedla by tudíž k vzájemně dohodnutému výsledku. Strany mají tržní sílu na prodejním trhu a dohoda o odběru vede k významné shodnosti nákladů. Mimoto není pravděpodobný vstup dalších účastníků na trh. Motivace stran ke koordinaci jejich chování by se zvýšila, pokud by byly struktury jejich nákladů podobné ještě před uzavřením dohody. Riziko vzájemně dohodnutého výsledku by se dále zvýšilo, kdyby měly strany podobné ziskové rozpětí. Tato dohoda rovněž vytváří riziko, že zadržováním poptávky stran a následným snížením množství by došlo ke zvýšení prodejních cen na navazujících trzích. Dohoda o odběru tudíž pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. I když je velmi pravděpodobné, že dohoda o odběru povede k růstu efektivity v podobě úspor nákladů, kvůli významné tržní síle stran na prodejním trhu není pravděpodobné, že tato vyšší efektivity bude přenesena na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž. Není proto pravděpodobné, že dohoda o odběru splňuje kritéria stanovená v čl. 53 odst. 3.

223. Strany působící na různých zeměpisných trzích

Příklad č. 3

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

Analýza: Nákupní skupina bude moci soutěžit s ostatními stávajícími významnými účastníky na nákupním trhu. Prodejní trhy jsou mnohem menší (pokud jde o obrat a zeměpisný rozsah) než nákupní trh celého EHP a na těchto trzích mohou mít někteří členové skupiny tržní sílu. I kdyby měli členové nákupní skupiny společný podíl na nákupním trhu vyšší než 15 %, není pravděpodobné, že strany budou koordinovat své chování a uzavírat tajné dohody na prodejních trzích, jelikož nejsou skutečnými ani potenciálními soutěžiteli na navazujících trzích. Nákupní skupina tudíž pravděpodobně nebude mít omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1.

224. Výměna informací

Příklad č. 4

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

Analýza: Jelikož nedochází k přímé výměně informací mezi stranami, předávání informací nezbytných pro nákupy společné nákupní organizaci pravděpodobně nepovede k vzájemně dohodnutému výsledku. Není tudíž pravděpodobné, že by výměna informací vyvolávala omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1.

6. DOHODY O OBCHODNÍM VYUŽITÍ**6.1 Definice**

225. Dohody o obchodním využití zahrnují spolupráci mezi soutěžiteli při prodeji, distribuci nebo propagaci jejich náhradních výrobků. Tento druh dohody může mít velmi proměnlivý rozsah podle různých funkcí obchodního využití, na něž se spolupráce vztahuje. Na jednom konci spektra stojí společný prodej, který může vést ke společnému určování všech obchodních hledisek spojených s prodejem produktu, včetně ceny. Na druhém konci stojí omezenější dohody, jež se zabývají pouze jednou zvláštní funkcí obchodního využití, jako je distribuce, poпродаjní servis nebo reklama.
226. Důležitou kategorií těchto omezenějších dohod jsou dohody o distribuci. Na tyto dohody o distribuci se obecně vztahuje blokovaná výjimka pro vertikální omezení a pokyny k vertikálním omezením, ledaže jsou strany dohody skutečnými nebo potenciálními soutěžiteli. Jsou-li strany soutěžiteli, vztahuje se blokovaná výjimka pro vertikální omezení pouze na ty vertikální dohody mezi soutěžiteli, které nejsou reciproční, jestliže a) dodavatel je výrobcem a distributorem zboží, zatímco kupujícím je distributor, a nikoli konkurenční podnik na úrovni výroby, nebo b) dodavatel je poskytovatelem služeb na několika úrovních obchodu, zatímco kupující poskytuje zboží nebo služby na maloobchodní úrovni a neposkytuje konkurenční služby na úrovni obchodu, na které nakupuje smluvní služby⁽⁹⁴⁾.

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

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

6.2 Relevantní trhy

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

6.3 Posouzení podle čl. 53 odst. 1**6.3.1 Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže**

230. Dohody o obchodním využití mohou vést k omezení hospodářské soutěže řadou způsobů. Za prvé, a zcela nejzjevněji, mohou dohody o obchodním využití vést ke stanovování cen.
231. Za druhé, dohody o obchodním využití mohou usnadnit rovněž omezování objemu výroby, jelikož strany mohou rozhodnout o objemu výrobků, které mají být uvedeny na trh, a tudíž omezovat nabídku.
232. Za třetí, dohody o obchodním využití se mohou stát pro strany prostředkem k rozdělení trhů nebo objednávek či

zákazníků, například v případech, kdy se výrobní závody stran nacházejí na různých zeměpisných trzích nebo jsou-li dohody vzájemné.

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

6.3.2 Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl

234. Stanovování cen představuje jednu z největších obav z narušení hospodářské soutěže, která vyplývá z dohod o obchodním využití mezi soutěžiteli. Dohody omezující se na společný prodej mají zpravidla za cíl koordinaci cenové politiky konkurenčních výrobců nebo poskytovatelů služeb. Takové dohody nejenže vylučují cenovou soutěž mezi stranami dohody, nýbrž mohou omezit rovněž celkový objem výrobků, které mají být stranami dodávány v rámci systému pro přidělování objednávek. Takovéto dohody proto pravděpodobně omezují hospodářskou soutěž jakožto cíl.

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

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

6.3.3 Omezující účinky na hospodářskou soutěž

237. Dohoda o obchodním využití obvykle nevyvolává obavy z narušení hospodářské soutěže, je-li objektivně nezbytná, aby se jedné straně umožnil přístup na trh, na nějž by jinak samostatně vstoupit nemohla, nebo při omezenějším počtu stran, než jsou strany, které se skutečně podílejí na spolupráci, například z důvodu s tím spojených nákladů. Zvláštním použitím této zásady by byly dohody o konsorciu, které zúčastněným společnostem umožňují účastnit se projektů, jež by jinak nebyly schopny jednotlivě provést. Jelikož strany dohody o konsorciu nejsou potenciálními soutěžiteli při provádění projektu, neexistuje ani omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 53 odst. 1.

238. Podobně, nikoli všechny vzájemné dohody o distribuci mají za cíl omezení hospodářské soutěže. Podle skutkové podstaty dotyčného případu však mohou mít některé vzájemné dohody o distribuci omezující účinky na hospodářskou soutěž. Hlavní otázkou při posuzování dohody tohoto druhu je to, zda je dotyčná dohoda objektivně nutná, aby strany mohly vstoupit na trhy druhé strany. Je-li tomu tak, dohoda nevyvolává problémy v oblasti hospodářské soutěže horizontální povahy. Pokud však dohoda snižuje rozhodovací nezávislost jedné ze stran, pokud jde o vstup na trhy druhé strany, tím, že snižuje její motivaci k takovému vstupu, je pravděpodobné, že bude mít za následek omezující účinky na hospodářskou soutěž. Totéž odůvodnění platí pro nereciproční dohody, u nichž je však riziko omezujících účinků na hospodářskou soutěž méně výrazné.

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

Tržní síla

240. Dohody o obchodním využití mezi soutěžiteli mohou mít omezující účinky na hospodářskou soutěž pouze tehdy, mají-li strany určitý stupeň tržní síly. Ve většině případů není pravděpodobná existence tržní síly, pokud strany dohody mají společný podíl na trhu nepřesahující 15 %. Pokud společný podíl stran na trhu nepřesahuje 15 %, je každopádně pravděpodobné, že jsou splněny podmínky stanovené v čl. 53 odst. 3.

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

Vzájemně dohodnutý výsledek

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

243. Pravděpodobnost vzájemně dohodnutého výsledku závisí na tržní síle stran a na vlastnostech relevantního trhu.

- Shodnost nákladů může zvýšit riziko vzájemně dohodnutého výsledku pouze tehdy, mají-li strany tržní sílu a představují-li náklady na obchodní využití velkou část variabilních nákladů souvisejících s dotýčnými produkty. Tak tomu není například u homogenních výrobků, u nichž je nejvyšším nákladovým faktorem výroba. Shodnost nákladů na obchodní využití však zvyšuje riziko vzájemně dohodnutého výsledku, pokud se dohoda o obchodním využití týká výrobků, u nichž je obchodní využití nákladné, např. vysoké náklady na distribuci nebo uvedení na trh. Dohody o společné reklamě nebo společné propagaci mohou proto rovněž vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž, jsou-li tyto náklady významným nákladovým faktorem.
244. Společné obchodní využití obvykle zahrnuje výměnu citlivých obchodních informací, zejména o marketingové strategii a tvorbě cen. Ve většině dohod o obchodním využití je určitý stupeň výměny informací nutný pro provádění dohody. Je proto nezbytné ověřit, zda může výměna informací vést k vzájemně dohodnutému výsledku s ohledem na činnosti stran v rámci spolupráce a mimo ni. Případné negativní účinky vyplývající z výměny informací nebudou posuzovány samostatně, nýbrž na základě celkových účinků dohody.
245. Pokud si například strany dohody o společné reklamě vyměňují informace o cenách, může to vést k vzájemně dohodnutému výsledku, co se týká prodeje společně propagovaných výrobků. Výměna takovýchto informací v rámci dohody o společné reklamě každopádně přesahuje to, co je nezbytné k provádění této dohody. Pravděpodobné omezující účinky výměny informací v rámci dohod o obchodním využití na hospodářskou soutěž budou záviset na vlastnostech trhu a sdílených údajích a je nutno je posoudit ve světle pokynů uvedených v kapitole 2.
- #### 6.4 Posouzení podle čl. 53 odst. 3
- ##### 6.4.1 Růst efektivity
246. Dohody o obchodním využití mohou vést k významnému růstu efektivity. Efektivnost, kterou je nutno vzít v úvahu při posuzování toho, zda dohoda o obchodním využití splňuje kritéria čl. 53 odst. 3, bude záviset na povaze činnosti a stranách spolupráce. Obecně nemůže být stanovení cen opodstatněné, není-li nezbytně nutné k spojení ostatních marketingových funkcí, přičemž toto spojení povede k významnému růstu efektivity. Společná distribuce může vést k významnému růstu efektivity plynoucímu z úspor z rozsahu nebo sortimentu, zejména u menších výrobců.
247. Vyšší efektivnost mimoto nesmí představovat úspory vyplývající z pouhého vyloučení nákladů, které jsou neodmyslitelnou součástí hospodářské soutěže, nýbrž musí být výsledkem spojení hospodářských činností. Snížení dopravních nákladů, které je výsledkem pouhého rozdělení zákazníků bez jakéhokoli propojení logistického systému, nelze proto považovat za zvýšení efektivity ve smyslu čl. 53 odst. 3.
248. Zvýšení efektivity musí být stranami dohody doloženo. Důležitým prvkem v tomto ohledu bývá příspěvek obou stran ve formě významného kapitálu, technologie nebo jiných aktiv. Přípustné jsou rovněž úspory nákladů v důsledku snížení dvojího vynakládání zdrojů a zařízení. Pokud však společné obchodní využití nespočívá v ničem jiném než v obchodním zastoupení bez dalších investic, jde pravděpodobně o zastřený kartel, který nemůže splnit podmínky čl. 53 odst. 3.
- ##### 6.4.2 Nezbytnost
249. Omezení, která zacházejí dále, než je nezbytně nutné k dosažení růstu efektivity v důsledku dohody o obchodním využití, nesplňují kritéria čl. 53 odst. 3. Otázka nezbytnosti je obzvláště důležitá u dohod, které zahrnují stanovení cen nebo rozdělení trhů, což může být výjimečně považováno za nezbytné.
- ##### 6.4.3 Přenesení na spotřebitele
250. Růst efektivity, jehož bylo dosaženo nezbytnými omezeními, musí být přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž způsobené dohodou o obchodním využití. K tomu může dojít v podobě nižších cen nebo vyšší jakosti či rozmanitosti výrobků. Čím je však tržní síla stran vyšší, tím menší je pravděpodobnost, že vyšší efektivnost bude přenesena na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž. Mají-li strany společný podíl na trhu nižší než 15 %, je pravděpodobné, že případný prokázaný růst efektivity, jehož bylo dosaženo dohodou, bude dostatečně přenesen na spotřebitele.
- ##### 6.4.4 Zákaz vyloučení hospodářské soutěže
251. Kritéria v čl. 53 odst. 3 nemohou být splněna, pokud strany mohou vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části dotčených výrobků. Toto je nutno analyzovat na relevantním trhu, na nějž patří výrobky, jichž se spolupráce týká, a na možných vedlejších trzích.

6.5 Příklady

252. Společné obchodní využití nezbytné ke vstupu na trh

Příklad č. 1

Situace: Čtyři společnosti poskytující služby prádelen ve velkém městě v blízkosti hranic s jiným státem EHP, z nichž každá má podíl na celkovém trhu služeb prádelen v daném městě ve výši 3 %, se dohodnou na vytvoření společné marketingové organizace pro prodej služeb prádelen institucionálním zákazníkům (např. hotelům, nemocnicím a kancelářím), přičemž si zachovávají svou nezávislost a volnost, pokud jde o soutěžení o individuální místní zákazníky. Vzhledem k novému segmentu poptávky (institucionální zákazníci) vyvinou společnou obchodní značku, stanoví společnou cenu a společné standardní podmínky, včetně mimo jiné maximální 24hodinové dodací lhůty a harmonogramu dodávek. Vytvoří společné telefonní centrum, kde si institucionální zákazníci mohou vyžádat odvoz a/nebo dodání. Najmou recepční (pro telefonní centrum) a několik řidičů. Dále investují do dodávkových vozidel pro dovoz a do propagace značky kvůli většímu zviditelnění. Dohoda nesnižuje zcela jejich individuální náklady na infrastrukturu (jelikož si ponechávají vlastní prostory a nadále vzájemně soutěží o individuální místní zákazníky), zvyšuje však jejich úspory z rozsahu a umožňuje jim nabízet komplexnější službu jiným druhům zákazníků, což zahrnuje delší provozní dobu a dodávky na větším zeměpisném území. S cílem zajistit životaschopnost projektu je nezbytné, aby dohodu uzavřely všechny čtyři společnosti. Trh je velmi roztržitý a žádný jednotlivý soutěžitel nemá podíl na trhu vyšší než 15 %.

Analýza: Ačkoliv je společný podíl stran na trhu nižší než 15 %, skutečnost, že dohoda zahrnuje stanovení cen, znamená, že by mohl být použitelný čl. 53 odst. 1. Strany by však nebyly schopny vstoupit na trh pro poskytování služeb prádelen institucionálním zákazníkům, a to buď jednotlivě, nebo při spolupráci menšího počtu stran než čtyři, které se v současnosti účastní dohody. Jako taková dohoda nevyvolává obavy z narušení hospodářské soutěže bez ohledu na omezení týkající se stanovení cen, což lze v tomto případě považovat za nezbytně nutné pro propagaci společné značky a úspěch projektu.

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

Příklad č. 2

Situace: Platí stejné skutečnosti jako v příkladu č. 1, bod 252, s jedním hlavním rozdílem: k zajištění životaschop-

nosti projektu by dohodu mohly provádět pouze tři strany (namísto čtyř stran, které se skutečně podílejí na spolupráci).

Analýza: Ačkoliv je společný podíl stran na trhu nižší než 15 %, skutečnost, že dohoda zahrnuje stanovení cen a mohla by být prováděna nižším počtem stran, než jsou čtyři strany, znamená, že se použije čl. 53 odst. 1. Dohodu je tudíž nutno posoudit podle čl. 53 odst. 3. Dohoda vede k růstu efektivnosti, jelikož strany jsou nyní s to nabízet lepší služby nové kategorii zákazníků v širším rozsahu (než by tomu bylo v případě, kdyby nabízely službu jednotlivě). Vzhledem k společnému podílu stran na trhu nižšímu než 15 % je pravděpodobné, že dostatečně přenesou případnou vyšší efektivnost na spotřebitele. Dále je nezbytné posoudit, zda jsou omezení uložená dohodou nezbytná k dosažení efektivnosti a zda dohoda vylučuje hospodářskou soutěž. Vzhledem ke skutečnosti, že dohoda má zajistit komplexnější službu (včetně dovozu, což dříve nabízeno nebylo) dodatečné kategorii zákazníků pod jednou značkou se společnými standardními podmínkami, lze stanovení cen považovat za nezbytně nutné pro propagaci společné značky, a tudíž pro úspěch projektu a výslednou efektivnost. S přihlédnutím k roztržitosti trhu dohoda nevyvolá hospodářskou soutěž. Skutečnost, že se na dohodě podílejí čtyři strany (namísto tří, jež jsou naprosto nezbytné), zvyšuje kapacitu a současně přispívá k uspokojení poptávky řady institucionálních zákazníků v souladu se standardními podmínkami (tj. dodržení maximální dodací lhůty). Je pravděpodobné, že růst efektivnosti vyváží omezující účinky plynoucí z omezení hospodářské soutěže mezi stranami, a dohoda pravděpodobně splňuje podmínky čl. 53 odst. 3.

254. Společná internetová platforma

Příklad č. 3

Situace: Řada malých specializovaných prodejen po celém státě EHP se připojí k elektronické internetové platformě za účelem propagace, prodeje a dodávání dárkových ovocných košů. Existuje řada dalších konkurenčních internetových platform. Prostřednictvím měsíčního poplatku se podílejí na provozních nákladech platformy a společně investují do propagace značky. Prostřednictvím internetových stránek, na nichž je nabízena široká škála různých druhů dárkových košů, si zákazníci objednají (a zaplatí) druh dárkového koše, který chtějí doručit. Objednávka je poté přidělena specializované prodejně, která se nachází nejbližší adrese dodání. Prodejna individuálně hradí náklady na sestavení dárkového koše a jeho doručení zákazníkovi. Tato prodejna obdrží 90 % konečné ceny, která je stanovena internetovou platformou a platí jednotně pro všechny zúčastněné specializované prodejny, zatímco zbývajících 10 % je využito na společnou propagaci a provozní náklady internetové platformy. Kromě hrazení měsíčního poplatku neexistují pro specializované prodejny žádná další omezení, pokud jde

o připojení se k platformě na celém území dotyčného státu. Specializované prodejny mají mimoto své vlastní internetové stránky a mohou dárkové ovocné koše prodávat na internetu rovněž pod vlastním jménem (a v některých případech tak skutečně činí), a tudíž nadále navzájem soutěžit mimo spolupráci. Zákazníkům nakupujícím prostřednictvím internetové platformy je zaručena dodávka ovocných košů téhož dne a mohou si rovněž zvolit čas dodání, který jim vyhovuje.

Analýza: Ačkoliv má dohoda omezenou povahu, jelikož se vztahuje pouze na společný prodej konkrétního druhu výrobku prostřednictvím zvláštního marketingového kanálu (internetové platformy) a jelikož zahrnuje stanovení cen, je pravděpodobné, že omezuje hospodářskou soutěž jakožto cíl. Dohodu je proto nutno posoudit podle čl. 53 odst. 3. Dohoda vede k růstu efektivity, například většímu výběru pro zákazníky a kvalitnější službě a snížení nákladů na hledání, což přináší prospěch spotřebitelům a pravděpodobně vyváží omezující účinky na hospodářskou soutěž způsobené dohodou. Vzhledem ke skutečnosti, že specializované prodejny podílející se na spolupráci mohou nadále působit jednotlivě a vzájemně soutěžit, a to prostřednictvím svých prodejen i internetu, omezení týkající se stanovení cen lze považovat za nezbytně nutné pro propagaci výrobku (jelikož při nákupu prostřednictvím internetové platformy spotřebitelé nevědí, kde nakupují dárkový koš, a nechtějí se zabývat mnoha různými cenami) a zajištění větší efektivity. Pokud neexistují jiná omezení, dohoda splňuje kritéria čl. 53 odst. 3. Jelikož existují další konkurenční internetové platformy a strany i nadále vzájemně soutěží prostřednictvím svých obchodů či na internetu, nedojde k vyloučení hospodářské soutěže.

255. Společný prodejní podnik

Příklad č. 4

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

Analýza: Ačkoliv je společný podíl stran na trhu nižší než 15 %, dohoda spadá do oblasti působnosti čl. 53 odst. 1. Omezuje hospodářskou soutěž jakožto cíl, jelikož

zahrnuje rozdělování zákazníků a stanovování cen společným podnikem. Udávaná efektivity plynoucí z dohody nevyplývá ze spojení hospodářských činností nebo ze společných investic. Společný podnik bude mít velmi omezenou oblast působnosti a bude sloužit pouze jako rozhraní pro přidělování objednávek výrobním závodům. Není proto pravděpodobné, že případná vyšší efektivity bude přenesena na spotřebitele v míře, která převáží omezující účinky na hospodářskou soutěž způsobené dohodou. Nebyly by tak splněny podmínky čl. 53 odst. 3.

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

Příklad č. 5

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

Analýza: Dohoda o externím zajišťování služeb vylučuje společnost B jako nezávislého dodavatele úklidových služeb pro malé zákazníky společnosti A, jelikož tyto nebudou moci navazovat přímé smluvní vztahy se společností B. Tito zákazníci však představují pouze jednu třetinu zákaznické základny společnosti A, tj. 5 % trhu.

Budou se moci obrátit na soutěžitele společností A a B, kteří představují 70 % trhu. Dohoda o externím zajišťování služeb proto společností A neumožní zvyšovat ceny účtované zákazníkům, na něž se vztahuje dohoda o externím zajišťování služeb, za účelem dosažení vyššího zisku. Dohoda o externím zajišťování služeb mimoto pravděpodobně nepovede k vzájemně dohodnutému výsledku, jelikož společnosti A a B mají společný podíl na trhu pouze ve výši 30 % a čelí řadě soutěžitelů, kteří mají podobné podíly na trhu jako společnosti A a B. Skutečnost, že se poskytování služeb velkým a malým zákazníkům poněkud liší, mimoto snižuje riziko vedlejších účinků plynoucích z dohody o externím zajišťování služeb na chování společností A a B při soutěžení o velké zákazníky na nejnižší možnou míru. Není proto pravděpodobné, že dohoda o externím zajišťování služeb vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1.

7. STANDARDIZAČNÍ DOHODY

7.1 Definice

Standardizační dohody

257. Standardizační dohody mají za prvotní cíl vymezení technických nebo jakostních požadavků, jež mohou splňovat současné nebo budoucí výrobky, výrobní postupy nebo metody⁽⁹⁵⁾. Standardizační dohody se mohou týkat různých záležitostí, jako je standardizace různých jakostních tříd či rozměrů konkrétního výrobku, nebo technických specifikací na trzích výrobků nebo služeb, na nichž je nezbytně nutná kompatibilita a interoperabilita s jinými výrobky nebo systémy. Za normu lze považovat rovněž podmínky přístupu k určitému označení jakosti nebo pro schválení určitým regulačním orgánem. Tato kapitola se vztahuje rovněž na dohody, které stanoví normy pro vliv výrobků nebo výrobních postupů na životní prostředí.
258. Tyto pokyny se nevztahují na přípravu a vyhotovení technických norem jako součást výkonu veřejných pravomocí⁽⁹⁶⁾. Evropské normalizační orgány uznané podle směrnice uvedené v bodě 1 části XIX přílohy IIB Dohody o EHP (směrnice Evropského Parlamentu a Rady 98/34/ES ze dne 22. června 1998⁽⁹⁷⁾) o postupu při poskytování informací v oblasti norem a technických předpisů a o pravidlech pro služby informační společnosti podléhají právu hospodářské soutěže v míře, v jaké je lze považovat za podnik nebo asociaci podniků ve smyslu článků 53 a 54⁽⁹⁸⁾. Tyto pokyny se nevztahují na normy, které se týkají poskytování odborných služeb, jako jsou pravidla pro přijetí do svobodného povolání.

Standardní podmínky

259. V určitých hospodářských odvětvích používají společnosti standardní podmínky prodeje nebo nákupu vypracované

obchodním sdružením nebo přímo konkurenčními společnostmi (dále jen „standardní podmínky“)⁽⁹⁹⁾. Tyto pokyny se vztahují rovněž na takovéto standardní podmínky, pokud stanoví standardní podmínky prodeje nebo nákupu zboží či služeb mezi soutěžiteli a spotřebiteli (a nikoli podmínky prodeje nebo nákupu mezi soutěžiteli) u náhradních produktů. Jsou-li v hospodářském odvětví takovéto standardní podmínky široce využívány, podmínky nákupu nebo prodeje používané v hospodářském odvětví mohou být fakticky vzájemně sladěné⁽¹⁰⁰⁾. Příklady hospodářských odvětví, v nichž hrají standardní podmínky důležitou úlohu, jsou bankovníctví (například podmínky vedení bankovních účtů) a pojišťovnictví.

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

7.2 Relevantní trhy

261. Standardizační dohody mohou mít účinky na čtyřech možných trzích, které budou vymezeny podle sdělení o definici trhu. Za prvé, stanovování norem může mít dopad na trh (trhy) výrobků nebo služeb, na které se norma (normy) vztahuje (vztahují). Za druhé, pokud stanovování norem zahrnuje výběr technologie a jsou-li práva k duševnímu vlastnictví uváděna na trh odděleně od výrobků, s nimiž souvisí, může mít norma dopady na relevantní trh technologií⁽¹⁰¹⁾. Za třetí může být ovlivněn trh pro stanovení norem, pokud existují různé orgány nebo dohody pro stanovování norem. Za čtvrté, standardizace může mít případně dopad na samostatný trh pro zkoušení a osvědčování.
262. Pokud jde o standardní podmínky, účinky jsou obvykle pocíťovány na navazujícím trhu, na němž společnosti, které používají standardní podmínky, soutěží při prodeji svého produktu zákazníkům.

7.3 Posouzení podle čl. 53 odst. 1

7.3.1 Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

Standardizační dohody

263. Standardizační dohody obvykle vytvářejí značné pozitivní hospodářské účinky⁽¹⁰²⁾, například tím, že podporují vzájemné hospodářské pronikání na vnitřním trhu nebo podporují rozvoj nových a zdokonalených výrobků nebo trhů a lepší dodací podmínky. Normy tudíž obvykle zvyšují hospodářskou soutěž a snižují objem výroby a prodejní náklady, což celkově přináší úspory. Normy mohou udržovat a zvyšovat jakost, poskytovat informace a zajišťovat interoperabilitu a kompatibilitu (zvyšují tudíž hodnotu pro spotřebitele).

264. Stanovení norem však může ve zvláštních případech vést rovněž k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž tím, že může snižovat cenovou soutěž a omezovat či kontrolovat výrobu, trhy, inovace nebo technický rozvoj. K tomu může dojít prostřednictvím tří hlavních kanálů, a to omezením cenové soutěže, uzavřením trhu pro inovativní technologie a vyloučením určitých společností či jejich diskriminací tím, že je jim znemožněn účinný přístup k normě.
265. Za prvé, pokud by se společnosti podílely na jednáních v rámci stanovování norem, která narušují hospodářskou soutěž, mohlo by to snížit nebo vyloučit cenovou soutěž na dotčených trzích, a tím usnadnit vzájemně dohodnutý výsledek na trhu⁽¹⁰³⁾.
266. Za druhé, normy, které stanoví podrobné technické specifikace výrobku nebo služby, mohou omezit technický rozvoj a inovace. Během vypracovávání normy mohou o zařazení do normy soutěžit alternativní technologie. Jakmile byla vybrána jedna technologie a stanovena norma, konkurenční technologie a společnosti čelí překážkám vstupu a mohou být potenciálně vyloučeny z trhu. Stejný účinek mohou mít mimoto normy, které vyžadují, aby byla pro danou normu používána výhradně určitá technologie, nebo které brání rozvoji jiných technologií tím, že členům normalizační organizace ukládají povinnost používat výhradně konkrétní normu. Riziko omezení inovací se zvyšuje, pokud jsou z procesu stanovování norem neodůvodněně vyloučeny jedna či více společností nebo skupiny společností.
267. V rámci norem zahrnujících práva k duševnímu vlastnictví⁽¹⁰⁴⁾ lze abstraktně rozlišovat tři hlavní skupiny společností s různými zájmy týkajícími se stanovení norem⁽¹⁰⁵⁾. Za prvé jsou to společnosti působící pouze na trzích vyšší úrovně, které vyvíjejí a uvádějí na trh výhradně technologie. Jediným zdrojem jejich příjmů jsou obvykle pouze výnosy z licencí a jejich motivací je zvýšit co nejvíce licenční poplatky. Za druhé jde o společnosti působící pouze na navazujících trzích, které vyrábějí výrobky nebo nabízejí služby založené výhradně na technologiích, které vyvinuly jiné společnosti, a nevlastní příslušná práva k duševnímu vlastnictví. Licenční poplatky pro ně představují náklady, a nikoli zdroj příjmů, a jejich motivací je licenční poplatky snížit či se jim vyhnout. Za třetí existují vertikálně integrované společnosti, které vyvíjejí technologie i prodávají výrobky. Tyto společnosti mají smíšené pobídky. Na straně jedné mohou dosahovat výnosů ze svých práv k duševnímu vlastnictví. Na druhou stranu musí případně hradit licenční poplatky jiným společnostem, které jsou držiteli práv k duševnímu vlastnictví, jež jsou nezbytná pro danou normu. Mohou proto udělovat křížové licence na vlastní nezbytná práva k duševnímu vlastnictví výměnou za nezbytná práva k duševnímu vlastnictví jiných společností.
268. Za třetí, standardizace může vést k výsledkům narušujícím hospodářskou soutěž tím, že určitým společnostem brání v získání účinného přístupu k výsledkům procesu stanovování norem (tj. specifikacím a/nebo právům k duševnímu vlastnictví nezbytným pro zavedení normy). Je-li určité společnosti zcela znemožněn přístup k výsledku normy, nebo je-li jí umožněn přístup za nepřiměřených či diskriminačních podmínek, existuje riziko účinku narušujícího hospodářskou soutěž. Systém, v němž jsou předem zveřejňována potenciálně důležitá práva k duševnímu vlastnictví, může zvýšit pravděpodobnost udělení účinného přístupu k normě, jelikož účastníkům umožňuje určit, které technologie jsou zatíženy právy k duševnímu vlastnictví a které nikoli. To účastníkům umožňuje zohlednit možný dopad výsledku normy na konečnou cenu (např. volba technologie nezahrnující práva k duševnímu vlastnictví bude mít pravděpodobně kladný dopad na konečnou cenu) a u držitelů práv k duševnímu vlastnictví ověřit, zda by byli ochotni udělit licence, pokud by byla jejich technologie začleněna do normy.
269. Právní předpisy týkající se duševního vlastnictví a právní předpisy v oblasti hospodářské soutěže mají stejné cíle⁽¹⁰⁶⁾ spočívající v podpoře inovací a zvýšení prospěchu pro spotřebitele. Práva k duševnímu vlastnictví podporují dynamickou hospodářskou soutěž tím, že podniky vybízejí, aby investovaly do vývoje nových nebo zdokonalených výrobků a procesů. Práva k duševnímu vlastnictví mohou proto obecně hospodářské soutěži prospět. Na základě svých práv k duševnímu vlastnictví však může účastník, který vlastní práva k duševnímu vlastnictví, jež jsou nezbytná k zavedení normy, ve zvláštním kontextu stanovování norem získat rovněž kontrolu nad používáním normy. Pokud norma představuje překážku vstupu, společnost by mohla kontrolovat trh výrobků nebo služeb, jichž se daná norma týká. To by zase mohlo společností umožnit, aby se chovaly způsobem narušujícím hospodářskou soutěž, například „zablokovaly“ uživatele po přijetí normy tím, že jim odmítnou udělit licence na nezbytná práva k duševnímu vlastnictví, či získaly nadměrné příjmy prostřednictvím nepřiměřených⁽¹⁰⁷⁾ licenčních poplatků, čímž zabránil účinnému přístupu k normě. I když zavedení normy může vytvořit či zvýšit tržní sílu držitelů práv k duševnímu vlastnictví, kteří vlastní práva k duševnímu vlastnictví, která jsou pro danou normu nezbytná, nepředpokládá se, že vlastnictví či uplatňování práv k duševnímu vlastnictví, která jsou pro danou normu nezbytná, znamená, že tito držitelé mají či uplatňují tržní sílu. Otázku tržní síly lze posoudit pouze v každém jednotlivém případě.

Standardní podmínky

270. Standardní podmínky mohou mít omezující účinky na hospodářskou soutěž omezením sortimentu výrobků a inovací. Pokud velká část hospodářského odvětví přijme standardní podmínky a rozhodne, že se v jednotlivých případech od nich nebude neodchylovat (nebo se od nich odchyluje pouze ve výjimečných případech velké síly kupujícího), nemusí mít zákazníci jinou možnost,

než tyto standardní podmínky přijmout. Riziko omezení sortimentu a inovací je však pravděpodobné pouze tehdy, vymezují-li standardní podmínky rozsah konečného produktu. Pokud jde o tradiční spotřební výrobky, standardní podmínky prodeje obvykle neomezují inovace stávajícího výrobku nebo jakost a rozmanitost výrobků.

271. Podle obsahu mohou standardní podmínky ovlivnit obchodní podmínky konečného výrobku. Existuje zejména vážné riziko, že standardní podmínky týkající se ceny ovlivní cenovou soutěž.
272. Pokud se standardní podmínky stanou v hospodářském odvětví běžnou praxí, může být přístup k těmto podmínkám zásadní pro vstup na trh. V těchto případech by mohlo odmítnutí přístupu k standardním podmínkám způsobit uzavření trhu narušující hospodářskou soutěž. Jsou-li standardní podmínky skutečně přístupné všem subjektům, které chtějí k těmto podmínkám získat přístup, není pravděpodobné, že povedou k uzavření trhu narušujícímu hospodářskou soutěž.

7.3.2 Omezení hospodářské soutěže jakožto cíl

Standardizační dohody

273. Dohody, které využívají normu jako součást širší omezující dohody, jejímž cílem je vyloučení stávajících nebo potenciálních soutěžitelů, omezují hospodářskou soutěž jakožto cíl. Do této kategorie by spadala například dohoda, na jejímž základě vnitrostátní sdružení výrobců stanoví normu a vyvíjí tlak na třetí osoby, aby neuváděly na trh výrobky, které tuto normu nesplňují nebo pokud výrobci stávajícího výrobku uzavřou tajné dohody s cílem vyloučit novou technologii z již existující normy⁽¹⁰⁸⁾.
274. Jakékoli dohody k omezení hospodářské soutěže s využitím zveřejnění nejvíce omezujících licenčních podmínek před přijetím normy k zakrytí společného stanovování cen navazujících výrobků nebo náhradních práv k duševnímu vlastnictví nebo technologií budou představovat omezení hospodářské soutěže jakožto cíl⁽¹⁰⁹⁾.

Standardní podmínky

275. Dohody, které využívají standardní podmínky jako součást širší omezující dohody, jejímž cílem je vyloučení skutečných nebo potenciálních soutěžitelů, rovněž omezují hospodářskou soutěž jakožto cíl. Příkladem by byla situace, kdy obchodní sdružení neumožňuje novým účastníkům přístup ke svým standardním podmínkám, jejichž používání je zásadní pro zajištění vstupu na trh.
276. Jakékoli standardní podmínky obsahující ustanovení, která přímo ovlivňují ceny účtované zákazníkům (tj. doporučené ceny, rabaty atd.), budou představovat omezení hospodářské soutěže jakožto cíl.

7.3.3 Omezující účinky na hospodářskou soutěž

Standardizační dohody

Dohody, které obvykle neomezují hospodářskou soutěž

277. Standardizační dohody, které neomezují hospodářskou soutěž jakožto cíl, je nutno analyzovat v jejich právním a hospodářském kontextu s ohledem na jejich skutečný a pravděpodobný účinek na hospodářskou soutěž. V případě neexistence tržní síly⁽¹¹⁰⁾ nemůže standardizační dohoda vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž. Omezující účinky jsou proto nanejvýš nepravděpodobné v případě, kdy mezi řadou dobrovolných norem existuje účinná hospodářská soutěž.
278. U dohod o stanovení norem, u nichž existuje riziko vzniku tržní síly, jsou v odstavcích 280 až 286 stanoveny podmínky, za nichž tyto dohody nebudou obvykle spadat do oblasti působnosti čl. 53 odst. 1.
279. Nedodržení některé či žádné ze zásad uvedených v tomto oddíle nepovede k předpokladu omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 53 odst. 1. Bude však vyžadovat sebehodnocení s cílem zjistit, zda dohoda spadá do oblasti působnosti čl. 53 odst. 1, a je-li tomu tak, zda jsou splněny podmínky stanovené v čl. 53 odst. 3. V této souvislosti se připouští, že existují různé modely stanovování norem a že hospodářská soutěž v rámci těchto modelů a mezi nimi představuje kladný aspekt tržního hospodářství. Normalizační organizace proto mohou zavést pravidla a postupy, které se liší od pravidel a postupů popsanych v odstavcích 280 až 286.
280. Je-li účast na stanovování norem neomezená a postup pro přijetí dotyčné normy transparentní, standardizační dohody, které neobsahují povinnost dodržovat⁽¹¹¹⁾ normu a umožňují přístup k normě za spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních podmínek, obvykle neomezují hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1.
281. V zájmu zajištění neomezené účasti musí pravidla normalizační organizace zejména zaručit, že se na procesu vedoucím k výběru normy mohou podílet všichni soutěžitelé na trhu či trzích, jichž se dotyčná norma týká. Normalizační organizace musí mít rovněž objektivní a nediskriminační postupy pro přidělování hlasovacích práv a případně rovněž objektivní kritéria pro výběr technologie, která má být v normě zahrnuta.
282. Co se týká transparentnosti, příslušná normalizační organizace musí mít postupy, které zúčastněným stranám

umožňují, aby se v každé fázi vývoje normy včas a účinně informovaly o nadcházející, probíhající a dokončené normalizační práci.

283. Pravidla normalizační organizace musí rovněž zajistit účinný přístup k normě za spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních podmínek ⁽¹¹²⁾.
284. V případě normy, která zahrnuje práva k duševnímu vlastnictví, zvyšuje jednoznačná a vyvážená politika v oblasti práv k duševnímu vlastnictví ⁽¹¹³⁾, která je přizpůsobená konkrétnímu odvětví a potřebám dotyčné normalizační organizace, pravděpodobnost, že subjekty zavádějící normu mají účinný přístup k normě či normám vypracovaným dotyčnou normalizační organizací.
285. V zájmu zajištění účinného přístupu k normě musí politika v oblasti práv k duševnímu vlastnictví vyžadovat, aby zúčastnění členové, kteří chtějí, aby byla jejich práva k duševnímu vlastnictví začleněna do normy, poskytli nezrušitelný písemný závazek, že udělí licence na svá nezbytná práva k duševnímu vlastnictví všem třetím stranám za spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních podmínek (dále jen „závazek týkající se podmínek“) ⁽¹¹⁴⁾. Tento závazek je nutno přijmout před přijetím normy. Politika v oblasti práv k duševnímu vlastnictví by současně měla umožnit, aby držitelé práv k duševnímu vlastnictví vyloučili z procesu stanovování norem (a tudíž ze závazku udělit licenci) určitou technologii, za předpokladu že k tomuto vyloučení dojde v počáteční fázi vývoje normy. Aby byla zajištěna účinnost závazku týkajícího se podmínek, musí existovat rovněž požadavek, aby všichni zúčastnění držitelé práv k duševnímu vlastnictví, kteří poskytnou takovýto závazek, zajistili, že tento závazek musí dodržovat i jakákoli společnost, na niž vlastník práv k duševnímu vlastnictví převede svá práva k duševnímu vlastnictví (včetně práva udělit licenci na tato práva k duševnímu vlastnictví), například prostřednictvím smluvního ustanovení mezi kupujícím a prodávajícím.
286. Politika v oblasti práv k duševnímu vlastnictví by mimoto od účastníků musela vyžadovat, aby v dobré víře zveřejnili ta práva k duševnímu vlastnictví, která mohou být nezbytná pro zavedení vyvíjené normy. To by odvětví umožnilo vybrat technologii na základě informací, a tím napomohlo dosažení cíle spočívajícího v zajištění účinného přístupu k normě. Tato povinnost týkající se zveřejnění by mohla vycházet z průběžného zveřejňování v souladu s vývojem normy a z přiměřeného úsilí o určení práv k duševnímu vlastnictví obsažených v potenciální normě ⁽¹¹⁵⁾. Postačuje rovněž, pokud účastník prohlásí, že s ohledem na určitou technologii pravděpodobně má nároky plynoucí z práv k duševnímu vlastnictví (bez upřesnění konkrétních nároků plynoucích z práv k duševnímu vlastnictví či žádostí o přiznání těchto práv). Vzhledem ke skutečnosti, že v případě normalizační organizace s politikou norem bez licenčních poplatků nejsou rizika v souvislosti s účinným přístupem stejná, není v tomto případě zveřejnění práv k duševnímu vlastnictví důležité.

Závazky týkající se podmínek

287. Závazky týkající se podmínek mají zajistit, aby technologie chráněná nezbytnými právy k duševnímu vlastnictví, která je začleněna v normě, byla dostupná uživatelům této normy za spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních podmínek. Závazky týkající se podmínek mají zejména držitelům práv k duševnímu vlastnictví zabránit v tom, aby ztěžovali zavádění normy tím, že odmítají udělit licence nebo požadují nespravedlivé nebo nepřiměřené poplatky (jinými slovy nadměrné poplatky) poté, co bylo hospodářské odvětví s ohledem na dotyčnou normu zablokováno, nebo aby účtovali diskriminační licenční poplatky.
288. Dodržování článku 53 ze strany normalizační organizace nevyžaduje, aby tato organizace ověřovala, zda licenční podmínky účastníků splňují závazky týkající se podmínek. Účastníci budou muset sami posoudit, zda jsou licenční podmínky, a zejména poplatky, které účtují, splňují závazky týkající se podmínek. Při rozhodování, zda se s ohledem na konkrétní právo k duševnímu vlastnictví zavázat k spravedlivým, přiměřeným a nediskriminačním podmínkám, musí proto účastníci předjímat důsledky závazku týkajícího se podmínek, zejména pokud jde o jejich schopnost svobodně stanovit vyšší poplatků.
289. V případě sporu by posouzení, zda jsou poplatky účtované za přístup k právům k duševnímu vlastnictví v rámci stanovení norem nespravedlivé či nepřiměřené, mělo být založeno na skutečnosti, zda mají licenční poplatky přiměřenou souvislost s ekonomickou hodnotou práv k duševnímu vlastnictví ⁽¹¹⁶⁾. Pro toto posouzení jsou obecně k dispozici různé metody. Metody založené na nákladech nejsou v zásadě tomuto kontextu náležitě přizpůsobeny kvůli problému při posuzování nákladů, které lze přičíst vývoji konkrétního patentu nebo skupiny patentů. Místo toho může být možné porovnání licenčních poplatků účtovaných dotyčným podnikem za příslušné patenty v konkurenčním prostředí před tím, než bylo hospodářské odvětví zablokováno s ohledem na určitou normu (*ex-ante*), s poplatky účtovanými po zablokování hospodářského odvětví (*ex post*). To předpokládá, že je možné jednotné a spolehlivé srovnání ⁽¹¹⁷⁾.
290. Další metodou by mohlo být získání nezávislého odborného posudku ohledně objektivní nezbytnosti příslušného portfolia práv k duševnímu vlastnictví a jeho ústřednímu významu pro dotyčnou normu. V případě, že je to vhodné, je možné rovněž odkázat na předchozí jednostranná zveřejnění licenčních podmínek v rámci konkrétního procesu stanovování norem. To rovněž předpokládá, že srovnání lze provést jednotným a spolehlivým způsobem. Údaj o spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních sazbách licenčních poplatků mohou poskytnout rovněž licenční poplatky účtované za stejná práva k duševnímu vlastnictví v jiných srovnatelných normách. Tyto pokyny neusilují o stanovení vyčerpávajícího seznamu vhodných metod pro posouzení toho, zda jsou licenční poplatky nepřiměřené.
291. Je však nutno zdůraznit, že nic v těchto pokynech nevyklučuje možnost, aby strany řešily spory ohledně výše

spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních licenčních poplatků u příslušných občanskoprávních nebo obchodních soudů.

Posouzení standardizačních dohod na základě jejich účinků

292. Při posouzení každé standardizační dohody je nutno vzít v úvahu pravděpodobné účinky normy na dotyčné trhy. Níže uvedené úvahy se vztahují na všechny standardizační dohody, které se odchyľují od zásad stanovených v odstavcích 280 až 286.
293. To, zda standardizační dohody mohou vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž, může záviset na skutečnosti, zda mohou členové normalizační organizace i nadále vyvíjet alternativní normy nebo produkty, které nevyhovují schválené normě⁽¹¹⁸⁾. Pokud dohoda o stanovení norem zavazuje členy například k tomu, aby vyráběli pouze výrobky splňující danou normu, je riziko pravděpodobného negativního účinku na hospodářskou soutěž významně vyšší a v určitých situacích by mohlo vést k omezení hospodářské soutěže jakožto cíli⁽¹¹⁹⁾. Stejně tak normy, které se týkají pouze méně významných aspektů nebo částí konečného výrobku, povedou s menší pravděpodobností k obavám z narušení hospodářské soutěže než ucelenější normy.
294. Posouzení, zda dohoda omezuje hospodářskou soutěž, se zaměří rovněž na přístup k normě. Není-li výsledek normy (tj. specifikace, jak normu splnit, a případně práva k duševnímu vlastnictví nezbytná pro zavedení normy) pro členy nebo třetí strany (tj. subjekty, které nejsou členy příslušné normalizační organizace) vůbec dostupný, nebo je-li dostupný pouze za diskriminačních podmínek, může to vést k diskriminaci nebo uzavření či segmentaci trhů podle jejich územní oblasti působnosti, a tím pravděpodobně k omezení hospodářské soutěže. V případě několika konkurenčních norem či účinné hospodářské soutěže mezi standardizovaným a nestandardizovaným řešením nemusí omezení přístupu vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž.
295. Je-li účast v procesu normalizace otevřená v tom smyslu, že všem soutěžitelům (a/nebo zúčastněným stranám) na trhu, jehož se daná norma týká, umožňuje, aby se podíleli na výběru a vypracování normy, snižuje to rizika pravděpodobného omezujícího účinku na hospodářskou soutěž tím, že z možnosti ovlivnit výběr a vypracování normy nejsou vyloučeny určité společnosti⁽¹²⁰⁾. Čím větší je pravděpodobný dopad normy na trh a čím širší jsou potenciální oblasti použití, tím důležitější je zajištění rovného přístupu k procesu stanovování norem. Pokud však dané skutečnosti prokazují, že mezi řadou takovýchto norem a normalizačních organizací probíhá hospodářská soutěž (a není nutné, aby celé odvětví používalo stejné normy), nemusí existovat omezující účinky na hospodářskou soutěž. Rovněž v případě, že při neexistenci omezení počtu účastníků nebylo možno normu přijmout, nepovede dohoda k pravděpodobnému omezujícímu účinku na hospodářskou soutěž podle čl. 53 odst. 1⁽¹²¹⁾. V určitých případech lze možné negativní účinky omezené účasti odstranit či přinejmenším snížit tak, že je zajištěno, aby byly zúčastněné strany informovány a konzultovány ohledně probíhající práce⁽¹²²⁾. Čím je postup pro přijetí normy transparentnější, tím je pravděpodobnější, že přijatá norma zohlední zájmy všech zúčastněných stran.
296. Za účelem posouzení účinků dohody o stanovení norem je nutno vzít v úvahu podíl výrobců nebo služeb založených na normě na trhu. Nemusí být vždy možné v počáteční fázi s určitostí posoudit, zda bude norma v praxi přijata velkou částí odvětví, nebo zda se bude jednat o normu, kterou používá pouze zanedbatelná část příslušného odvětví. V mnoha případech by bylo možno použít podíl společností podílejících se na vývoji normy na relevantních trzích jako náhradní proměnnou k odhadu pravděpodobného podílu normy na trhu (jelikož společnosti podílející se na stanovení normy budou mít ve většině případů zájem na zavedení normy)⁽¹²³⁾. Jelikož je však účinnost standardizačních dohod často úměrná podílu odvětví podílejícího se na stanovení normy a/nebo používajícího normu na trhu, nevedou vysoké podíly stran na trhu či trzích, jichž se norma týká, nutně k závěru, že norma pravděpodobně vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž.
297. Jakákoli dohoda o stanovení norem, která jednoznačně diskriminuje některého ze zúčastněných nebo potenciálních členů, by mohla vést k omezení hospodářské soutěže. Pokud například normalizační organizace výslovně vyloučí společnosti působící pouze na trzích vyšší úrovně (tj. společnosti, které nepůsobí na navazujících trzích výrobků), mohlo by to vést k vyloučení potenciálně lepších technologií.
298. Pokud jde o dohody o stanovení norem s jinými typy modelů zveřejňování práv k duševnímu vlastnictví, než které jsou uvedeny v odstavci 286, bylo by nutno v každém jednotlivém případě posoudit, zda dotyčný model zveřejňování (například model zveřejňování, který zveřejnění práv k duševnímu vlastnictví nevyžaduje, nýbrž k němu pouze vybízí) zaručuje účinný přístup k normě. Jinými slovy, je nutno posoudit, zda v konkrétním kontextu nebrání model zveřejňování práv k duševnímu vlastnictví v praxi ve výběru technologií a souvisejících práv k duševnímu vlastnictví na základě informací.
299. Dohody o stanovení norem, které zajišťují předchozí zveřejnění nejvíce omezujících licenčních podmínek, nebudou v zásadě omezovat hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. V tomto ohledu je důležité, aby byly strany podílející se na výběru normy plně informovány nejen o dostupných technických možnostech

a souvisejících právech k duševnímu vlastnictví, nýbrž rovněž o pravděpodobných nákladech těchto práv k duševnímu vlastnictví. Pokud politika normalizační organizace v oblasti práv k duševnímu vlastnictví zajišťuje, aby držitelé práv k duševnímu vlastnictví před přijetím normy individuálně zveřejnili své nejvíce omezující licenční podmínky, včetně maximálních sazeb licenčních poplatků, které budou účtovat, obvykle to nepovede k omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 53 odst. 1 (124). Tato předchozí jednostranná zveřejnění nejvíce omezujících licenčních podmínek představují jeden ze způsobů, které normalizační organizací umožňují přijmout rozhodnutí na základě informací o nevýhodách a výhodách jednotlivých alternativních technologií, a to nejen z technického hlediska, nýbrž rovněž z hlediska ceny.

Standardní podmínky

300. Stanovení a používání standardních podmínek je nutno posoudit v náležitém ekonomickém kontextu a na základě situace na relevantním trhu s cílem určit, zda dotyčné standardní podmínky pravděpodobně povedou k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž.
301. Je-li účast soutěžitelů na relevantním trhu na vlastním stanovení standardních podmínek neomezená (prostřednictvím účasti v obchodním sdružení či přímo) a stanovené standardní podmínky jsou nezávazné a skutečně dostupné pro každého, takovéto dohody pravděpodobně (s výhradou námitek uvedených v odstavcích 303, 304, 305 a 307) nevyvolávají omezující účinky na hospodářskou soutěž.
302. Skutečně dostupné a nezávazné standardní podmínky v případě prodeje spotřebního zboží nebo služeb (za předpokladu, že nemají žádný dopad na cenu) tudíž obvykle nemají omezující účinek na hospodářskou soutěž, jelikož není pravděpodobné, že povedou k negativnímu účinku na jakost výrobků, jejich rozmanitost nebo inovace. Existují však dvě obecné výjimky, kdy je nutné podrobnější posouzení.
303. Za prvé, standardní podmínky v případě prodeje spotřebního zboží nebo služeb, kdy tyto standardní podmínky stanoví rozsah produktu prodávaného zákazníkovi, a kde je tudíž významnější riziko omezení sortimentu produktů, by mohly vést k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1, pakliže jejich běžné používání pravděpodobně povede k tomu, že jsou fakticky sladěné. Tak tomu může být tehdy, pokud rozsáhlé využívání standardních podmínek fakticky vede k omezení inovací a rozmanitosti produktů. K tomu může například dojít, pokud standardní podmínky u pojišťovacích smluv omezují praktický výběr hlavních prvků smlouvy ze strany zákazníka, například běžná pokrytá rizika. I když není používání standardních podmínek povinné, mohou tyto podmínky narušit pobídky soutěžitelů k soutěži s ohledem na diverzifikaci produktů.
304. Při posuzování toho, zda existuje nebezpečí, že standardní podmínky budou mít pravděpodobně omezující účinky v důsledku omezení sortimentu produktů, je nutno vzít v úvahu faktory jako existující hospodářská soutěž na trhu. Existuje-li například vysoký počet menších soutěžitelů, zdá se, že riziko omezení sortimentu produktů je menší, než pokud by existovalo jen několik málo větších soutěžitelů (125). Určitý údaj o pravděpodobnosti využívání standardních podmínek nebo o pravděpodobnosti toho, že standardní podmínky bude používat velká část trhu, mohou poskytnout rovněž podíly společností podílejících se na stanovení standardních podmínek na trhu. V tomto ohledu však není důležité analyzovat pouze to, zda budou vypracované standardní podmínky pravděpodobně používány velkou částí trhu, nýbrž rovněž to, zda se standardní podmínky vztahují pouze na část produktu, či na celý produkt (čím jsou standardní podmínky méně rozsáhlé, tím méně je pravděpodobné, že celkově povedou k omezení sortimentu produktů). Pokud by v případě neexistence standardních podmínek nebylo možné určitý produkt nabízet, nebude omezující účinek na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1 pravděpodobný. Podle tohoto scénáře se stanovením standardních podmínek sortiment produktů spíše zvýší, než sníží.
305. Za druhé, i když standardní podmínky nevymezují skutečný rozsah konečného produktu, mohou být rozhodující součástí transakce se zákazníkem z jiných důvodů. Příkladem je nakupování na internetu, při němž je zásadní důvěra zákazníků (např. v používání bezpečných platebních systémů, náležitý popis produktů, jasná a transparentní pravidla pro tvorbu cen, pružnost postupů v případě vrácení zboží atd.). Jelikož je pro zákazníky obtížné jednoznačně posoudit veškeré tyto prvky, mají tendenci upřednostňovat rozšířené postupy, a standardní podmínky týkající se těchto prvků by se proto mohly stát fakticky normou, kterou musí společnosti dodržovat při prodeji na trhu. Ačkoliv by tyto standardní podmínky byly nezávazné, staly by se fakticky normou, jejíž účinky by se velmi blížily účinkům závazné normy a bylo by nutno je analyzovat odpovídajícím způsobem.
306. Je-li používání standardních podmínek závazné, je nutno posoudit jejich dopad na jakost produktů, jejich rozmanitost a inovace (zejména v případě, jsou-li závazné na celém trhu).
307. Pokud by standardní podmínky (závazné či nezávazné) obsahovaly podmínky, které pravděpodobně mají negativní účinek na hospodářskou soutěž týkající se cen (např.

podmínky, které stanoví druh rabatů, které mají být poskytovány), pravděpodobně by vyvolaly omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1.

7.4 Posouzení podle čl. 53 odst. 3

7.4.1 Růst efektivnosti

Standardizační dohody

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

309. Aby se v případě standardizačních dohod dosáhlo tohoto růstu efektivnosti, musí být informace nezbytné pro používání normy skutečně dostupné subjektům, které chtějí vstoupit na trh⁽¹²⁶⁾.

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

311. Účinky na inovace je nutno analyzovat v každém jednotlivém případě, má se však za to, že normy, které na horizontální úrovni zajišťují kompatibilitu mezi různými technologickými platformami, vedou pravděpodobně k růstu efektivnosti.

Standardní podmínky

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

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

7.4.2 Nezbytnost

314. Omezení, která zacházejí dále, než je nezbytně nutné k dosažení růstu efektivnosti, který může vyplývat ze standardizační dohody nebo standardních podmínek, nesplňují kritéria stanovená v čl. 53 odst. 3.

Standardizační dohody

315. Posouzení každé standardizační dohody musí vzít v úvahu její pravděpodobný účinek na dotčené trhy na straně jedné a rozsah omezení, která mohou přesahovat cíl spočívající v dosažení větší efektivnosti, na straně druhé⁽¹²⁷⁾.

316. Účast na stanovování normy by měla být obvykle otevřená všem soutěžitelům na trhu či trzích, kterých se norma týká, pokud strany neprokáží významnou neefektivnost spojenou s takovou účastí nebo pokud se nepředpokládají uznané postupy pro kolektivní zastoupení zájmů⁽¹²⁸⁾.

317. Obecně by standardizační dohody měly zahrnovat nejvýše to, co je nezbytné k zajištění jejich cílů, ať už je to technická interoperabilita a kompatibilita, nebo určitá úroveň jakosti. V případech, kdy by spotřebitelům nebo celému hospodářství přineslo prospěch pouze jedno technologické řešení, měla by být tato norma stanovena na nedisriminačním základě. Technologicky neutrální normy mohou v určitých případech vést k většímu růstu efektivnosti. Začlenění náhradních práv k duševnímu vlastnictví⁽¹²⁹⁾ jako nezbytných součástí normy a současně nucení uživatelů normy, aby platili za více práv k duševnímu vlastnictví, než je z technického hlediska nezbytné, by překračovalo to, co je nezbytné k dosažení případně zjištěného růstu efektivnosti. Stejně tak by začlenění náhradních práv k duševnímu vlastnictví jako nezbytných součástí normy a omezení používání této technologie na konkrétní normu (tj. výhradní použití) mohlo omezit hospodářskou soutěž mezi technologiemi a nebylo by nezbytné k dosažení zjištěné efektivnosti.

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

319. Podobně, standardizační dohody, které určitým subjektům svěřují výhradní právo ověřovat shodu s normou, překračují hlavní cíl stanovení normy a mohou rovněž omezit hospodářskou soutěž. Exkluzivitu však lze po určitou dobu odůvodnit například nutností získat zpět značné počáteční náklady⁽¹³⁰⁾. Standardizační dohoda by

v tomto případě měla obsahovat přiměřené záruky k snížení možných rizik pro hospodářskou soutěž, která vyplývají z exkluzivity. To se týká mimo jiné poplatků za certifikaci, které musí být přiměřené a úměrné nákladům na ověření shody.

Standardní podmínky

320. Obvykle neexistuje důvod, aby byly standardní podmínky závazné a povinné pro hospodářské odvětví nebo členy obchodního sdružení, které je stanoví. Není však vyloučeno, že stanovení standardních podmínek za závazné může být ve zvláštním případě nezbytně nutné k dosažení růstu efektivity, který přináší.

7.4.3 Přenesení na spotřebitele

Standardizační dohody

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

Standardní podmínky

322. Riziko omezujících účinků na hospodářskou soutěž i pravděpodobnost růstu efektivity se zvyšují s podíly společností na trhu a s rozsahem, v jakém se používají standardní podmínky. Nelze tudíž stanovit obecně platný „bezpečný přístav“, v jehož rámci neexistuje riziko omezujících účinků na hospodářskou soutěž nebo jenž umožňuje předpokládat, že vyšší efektivity bude přenesena na spotřebitele v míře, která vyváží omezující účinky na hospodářskou soutěž.
323. Určitý růst efektivity, jehož je dosaženo standardními podmínkami, například vyšší srovnatelnost nabídek na trhu, snazší přechod mezi poskytovateli a právní jistota ustanovení obsažených ve standardních podmínkách, je pro spotřebitele nutně prospěšný. Pokud jde o jiné možné zvýšení efektivity, například nižší transakční náklady, je nezbytné v každém jednotlivém případě a v příslušném ekonomickém kontextu posoudit, zda je pravděpodobné, že tato vyšší efektivity bude přenesena na spotřebitele.

7.4.4 Zákaz vyloučení hospodářské soutěže

324. To, zda standardizační dohoda stranám umožňuje vyloučit hospodářskou soutěž, závisí na různých zdrojích hospodářské soutěže na trhu, úrovni konkurenčního tlaku, který je na strany vyvíjen, a dopadu dohody na

tento konkurenční tlak. Ačkoliv jsou pro tuto analýzu důležité podíly na trhu, nelze velikost zbývajících zdrojů skutečné hospodářské soutěže posoudit výhradně na základě podílů na trhu s výjimkou případů, kdy se norma stává fakticky normou hospodářského odvětví⁽¹³¹⁾. V posledně uvedeném případě může být hospodářská soutěž vyloučena, je-li třetím stranám znemožněn účinný přístup k normě. Standardní podmínky používané většinou hospodářského odvětví mohou vytvářet fakticky normu hospodářského odvětví, způsobují proto stejné problémy. Pokud se však norma nebo standardní podmínky týkají pouze omezené části výrobku nebo služby, hospodářská soutěž nebude pravděpodobně vyloučena.

7.5 Příklady

325. Stanovení norem, které nemohou soutěžitelé splnit

Příklad č. 1

Situace: Normalizační organizace stanoví a zveřejní bezpečnostní normy, které se široce využívají v příslušném hospodářském odvětví. Na stanovení normy se podílí většina soutěžitelů v hospodářském odvětví. Před přijetím normy vyvinul nový účastník na trhu výrobek, který je z technického hlediska rovnocenný, pokud jde o požadavky na výkon a funkce, a 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.

Analýza: Tato standardizační dohoda pravděpodobně povede k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1 a není pravděpodobné, že by splňovala kritéria stanovená v čl. 53 odst. 3. Členové organizace pro vývoj norem stanovili normu bez objektivního důvodu tak, aby výrobky soutěžitelů, které jsou založeny na jiných technologických řešeních, nemohly normu splnit, ačkoliv mají rovnocennou výkonnost. Tato norma, která nebyla stanovena na nediskriminačním základě, proto omezí nebo vyloučí inovace a rozmanitost výrobků. Není pravděpodobné, že způsob, jakým byla norma vypracována, povede k vyššímu růstu efektivity než neutrální norma.

326. Nezávazná a transparentní norma zahrnující velkou část trhu

Příklad č. 2

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

Analýza: Za předpokladu, že a) výrobci mohou nadále vyrábět jiné nové výrobky, které neodpovídají nové normě, b) účast na stanovení normy je neomezená a transparentní a c) standardizační dohoda neomezuje hospodářskou soutěž jinak, není pravděpodobně porušen čl. 53 odst. 1. Pokud se strany dohodnou, že budou vyrábět pouze výrobky, které odpovídají nové normě, dohoda by omezila technický rozvoj, snížila inovace a znemožnila by stranám prodávat jiné výrobky, čímž by vytvořila omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1.

327. Standardizační dohoda bez zveřejnění práv k duševnímu vlastnictví

Příklad č. 3

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

Analýza: V mnoha případech bude povinnost týkající se zveřejňování práv k duševnímu vlastnictví prospěšná pro hospodářskou soutěž tím, že předem zvyšuje soutěž mezi jednotlivými technologiemi. Takováto povinnost obecně členům normalizační organizace při rozhodování mezi dvěma konkurenčními technologiemi umožňuje zohlednit částku související s právem k duševnímu vlastnictví obsaženým v konkrétní technologii (či případně vybrat technologii, která není zatížena právy k duševnímu vlastnictví). Částka související s právy k duševnímu vlastnictví

obsaženými v technologii bude mít často přímý dopad na náklady na přístup k normě. V tomto zvláštním kontextu se však zdá, že se na všechny dostupné technologie vztahují práva k duševnímu vlastnictví, a dokonce mnoho takovýchto práv. Zveřejnění práva k duševnímu vlastnictví proto nebude mít kladný účinek spočívající v tom, že členové mohou při výběru technologie zohlednit částku související s právy k duševnímu vlastnictví, jelikož bez ohledu na vybranou technologii lze předpokládat, že existují i jiná práva k duševnímu vlastnictví obsažená v této technologii. Zveřejnění práv k duševnímu vlastnictví by pravděpodobně nepřispělo k zajištění účinného přístupu k normě, což je v tomto scénáři dostatečně zaručeno paušálním závazkem týkajícím se udělování licencí na práva k duševnímu vlastnictví, která mohou být obsažena v budoucí normě, za spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních podmínek. Naopak, povinnost zveřejnit práva k duševnímu vlastnictví by mohla v tomto kontextu znamenat dodatečné náklady pro účastníky. Nezveřejnění práv k duševnímu vlastnictví může v takové situaci vést rovněž k rychlejšímu přijetí normy, což může být důležité v případě řady konkurenčních normalizačních organizací. Z toho vyplývá, že není pravděpodobné, že by dohoda vyvolala negativní účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1.

328. Normy v pojišťovnictví

Příklad č. 4

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

Analýza: Proces stanovování těchto norem je transparentní a zajišťuje zapojení zúčastněných stran. Výsledek je mimoto na přiměřeném a nediskriminačním základě snadno dostupný všem subjektům, které k němu chtějí mít přístup. Pokud norma nemá negativní účinky na navazující trh (například kvůli vyloučení určitých subjektů instalujících tato zařízení prostřednictvím velmi specifických a neodůvodněných požadavků na instalaci), není pravděpodobné, že povede k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž. I kdyby však normy vedly k omezujícím účinkům na hospodářskou soutěž, zdá se, že by byly splněny podmínky stanovené v čl. 53 odst. 3. Normy napomohou pojistitelům při analýze rozsahu, v jakém instalace takovýchto systémů sníží příslušné riziko

a zamezí ztrátám, takže mohou řídit rizika a nabídnout pojistné odpovídající riziku. S výhradou námitek, které se týkají navazujícího trhu, by rovněž zajistily vyšší efektivnost rovněž u subjektů instalujících tato zařízení a umožňují jim dodržovat jeden soubor norem pro všechny pojišťovny namísto zvláštního testování každou pojišťovnou. Mohou rovněž spotřebitelům usnadnit změnu pojistitele. Mohou být prospěšné rovněž pro menší pojistitele, kteří nemusí mít dostatečnou kapacitu pro zvláštní testování. Pokud jde o ostatní podmínky čl. 53 odst. 3, zdá se, že nezávazné normy nepřekračují to, co je nezbytné k dosažení dotyčného růstu efektivnosti, že přínosy budou přeneseny na spotřebitele (některé z nich přinesou dokonce spotřebitelům přímý prospěch) a že omezení nepovedou k vyloučení hospodářské soutěže.

329. Ekologické normy

Příklad č. 5

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

Analýza: Dohoda stranám umožňuje kontrolovat individuální výrobu a týká se značné části jejich prodeje a celkového výstupu, přičemž zároveň snižuje výstup třetích osob. Rozmanitost výrobků, která je částečně zaměřena na vliv výrobku na životní prostředí, je omezena a ceny se pravděpodobně zvýší. Je proto pravděpodobné, že dohoda vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. Zapojení orgánu veřejné správy není pro toto posouzení podstatné. Avšak novější výrobky šetrnější k životnímu prostředí jsou technicky vyspělejší, nabízejí kvalitativní efektivnost ve formě většího počtu programů, které mohou spotřebitelé používat. Kupci praček budou mít rovněž prospěch z nákladové efektivnosti vyplývající z nižších provozních nákladů v podobě nižší spotřeby vody, elektřiny a pracích prostředků. Tato nákladová efektivnost se projevuje na trzích, které se liší od relevantního trhu, jehož se týká dohoda. Tuto efektivnost však lze vzít v úvahu, jelikož trhy, na nichž se objevují omezující účinky na hospodářskou soutěž a vyšší efektivnost, spolu vzájemně souvisí a skupina spotřebitelů, která je dotčena omezením a vyšší efektivností, je v podstatě stejná. Růst efektivnosti převládá omezující účinky na hospodářskou soutěž v podobě vyšších nákladů. Je prokázáno, že jiné alternativy dohody jsou při zajišťování stejných čistých přínosů méně jisté a méně hospodárné. Strany mají z ekonomického hlediska k dispozici různé technické prostředky pro výrobu praček, které splňují schválené ekologické charakteristiky, a hospo-

dářská soutěž bude nadále probíhat s ohledem na jiné vlastnosti výrobků. Zdá se proto, že by byla splněna kritéria čl. 53 odst. 3.

330. Normalizace podporovaná vládou

Příklad č. 6

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

Analýza: Ačkoliv se u obsahu tuku jedná o doporučení, je proto dobrovolný, v důsledku rozsáhlé propagace vyplývající z celostátní reklamní kampaně je pravděpodobné, že doporučený obsah tuku budou používat všichni výrobci zpracovaných potravin v daném státě EHP. Je proto pravděpodobné, že se fakticky stane maximálním obsahem tuku ve zpracovaných potravinách. Na všech trzích výrobků by proto mohl být omezen výběr pro spotřebitele. Strany však budou moci nadále soutěžit s ohledem na řadu jiných vlastností výrobků, jako je cena, velikost výrobků, jakost, chuť, obsah ostatních živin a soli, vyváženost přísad a značka. Mimoto se může zvýšit hospodářská soutěž s ohledem na obsah tuku v nabízených výrobcích, pokud se strany budou snažit nabízet výrobky s co nejnižším obsahem tuku. Není proto pravděpodobné, že dohoda vyvolá omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1.

331. Otevřená standardizace balení výrobků

Příklad č. 7

Situace: Velcí výrobci rychloobrátkového spotřebního zboží na trhu v určitém státě EHP – a rovněž výrobci a distributoři v ostatních státech EHP, kteří dotyčný výrobek prodávají do daného státu EHP („dovozci“) – se s významnými dodavateli obalů dohodnou na vypracování a zavedení dobrovolné iniciativy týkající se normalizace velikosti a tvaru balení výrobku prodávaného v daném státě EHP. V současnosti existují v rámci států EHP i mezi nimi velké rozdíly ve velikostech a materiálech balení. To odráží skutečnost, že balení nepředstavuje vysoký podíl celkových výrobních nákladů a že náklady na přechod na jiné výrobce obalů nejsou významné. Pro toto balení neexistuje žádná stávající nebo projednávaná evropská norma. Dohodu strany uzavřely dobrovolně v reakci na tlak ze strany vlády státu EHP s ohledem na plnění cílů v oblasti ochrany životního prostředí. Výrobci a dovozci společně představují 85 % prodeje dotyčného

výrobku v daném státě EHP. Dobrovolná iniciativa povede k jednotné velikosti výrobku určeného pro prodej v státě EHP, který používá méně obalového materiálu, zabírá méně regálového prostoru, má nižší náklady na dopravu a balení a vzhledem k menším obalovým odpadům je šetrnější k životnímu prostředí. Snižuje rovněž náklady výrobců na recyklaci. Norma nestanoví, že je nutno používat konkrétní druhy obalových materiálů. Specifikace normy byly dohodnuty mezi výrobcí a dovozci otevřeným a transparentním způsobem, přičemž návrh specifikací byl za účelem otevřených konzultací zveřejněn na internetových stránkách daného odvětví dostatečně včas před přijetím normy. Konečně schválené specifikace jsou rovněž zveřejněny na internetových stránkách obchodního sdružení daného odvětví, které jsou volně přístupné všem možným novým účastníkům, a to i v případě, že nejsou členy tohoto obchodního sdružení.

Analýza: I když je dohoda dobrovolná, je pravděpodobné, že se norma v daném odvětví stane fakticky praxí, jelikož strany společně představují vysoký podíl trhu s dotčeným výrobkem v daném státě EHP a vláda vybízí rovněž maloobchodníky, aby snížili obalové odpady. Jako taková by dohoda mohla teoreticky vytvářet překážky vstupu a vést k vylučujícím účinkům narušujícím hospodářskou soutěž na trhu v daném státě EHP. To by představovalo riziko zejména pro dovozce dotyčného výrobku, kteří musí za účelem prodeje v daném státě EHP výrobek případně přebalit, aby splnili fakticky normu, pokud velikost obalu používaného v jiném státě EHP normě nevyhovuje. V praxi jsou však významné překážky vstupu a vyloučení nepravděpodobné, jelikož a) dohoda je dobrovolná, b) dohoda byla sjednána s významnými dovozci otevřeným a transparentním způsobem, c) náklady na přechod jsou nízké a d) technické podrobnosti normy jsou přístupné novým účastníkům, dovozčům a všem dodavatelům obalů. Dovožci budou v počáteční fázi vývoje normy informováni o možných změnách balení a budou mít možnost prostřednictvím otevřených konzultací k návrhu norem předložit svá stanoviska, než bude norma nakonec přijata. Dohoda proto nemusí vyvolávat omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1.

Každopádně je pravděpodobné, že v tomto případě budou splněny podmínky stanovené v čl. 53 odst. 3: i) dohoda povede ke kvantitativní efektivnosti prostřednictvím nižších nákladů na dopravu a balení, ii) převládající podmínky hospodářské soutěže na trhu jsou takové, že toto snížení nákladů bude pravděpodobně přeneseno na spotřebitele, iii) dohoda obsahuje pouze minimální omezení nezbytná k dosažení normy týkající se balení a není pravděpodobné, že vyvolá značné vylučující účinky, a iv) u významné části dotyčného výrobku nebude hospodářská soutěž vyloučena.

332. Uzavřená normalizace balení výrobků

Příklad č. 8

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

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

Na rozdíl od příkladu č. 7, bod 331, se proces standardizace neuskutečnil otevřeným a transparentním způsobem. Noví účastníci, dovozci a dodavatelé obalů neměli zejména možnost vyjádřit se k navrhované normě a nebyli o normě až do pozdní fáze informováni, což mohlo mít za následek, že nemohli rychle a účinně změnit své výrobní metody nebo přejít na jiné dodavatele. Noví účastníci, dovozci a dodavatelé obalů nemusí být mimoto schopni soutěžit, není-li norma známá nebo je-li obtížné ji dodržet. Zvláštní význam má v tomto případě skutečnost, že norma obsahuje podrobné specifikace týkající se obalových materiálů, jež je nutno používat, které bude vzhledem k uzavřené povaze konzultací a normy pro nové účastníky problematické dodržet. Dohoda proto může omezit hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. Tento závěr není dotčen skutečností, že dohoda byla uzavřena s cílem splnit základní cíle v oblasti ochrany životního prostředí, které schválila vláda dotyčného státu EHP.

Není pravděpodobné, že v tomto případě budou splněny podmínky stanovené v čl. 53 odst. 3. Ačkoliv dohoda

povede k podobné kvantitativní efektivnosti jako v příkladě č. 7, bod 331, uzavřená a soukromá povaha standardizační dohody a nezveřejnění podrobné normy týkající se druhu obalového materiálu, který je nutno používat, není pravděpodobně nezbytná k dosažení efektivnosti na základě dohody.

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

Příklad č. 9

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

Analýza: Tyto standardní podmínky pravděpodobně nevyvolají omezující účinky na hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1. I když se staly v hospodářském odvětví běžnou praxí, nezdá se, že by měly patrný negativní dopad na ceny, jakost nebo rozmanitost produktů.

334. Standardní podmínky použité ve smlouvách mezi společnostmi

Příklad č. 10

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

Analýza: Tyto standardní podmínky nebudou mít pravděpodobně omezující účinky na hospodářskou soutěž ve

smyslu čl. 53 odst. 1. Obvykle nedojde k významnému omezení výběru konečného produktu, a to stavebních prací, ze strany zákazníka. Ostatní omezující účinky na hospodářskou soutěž se nejeví jako pravděpodobné. Ve skutečnosti je řada z výše uvedených ustanovení (předání a vady díla, ukončení smlouvy atd.) často regulována právními předpisy.

335. Standardní podmínky usnadňující porovnávání produktů různých společností

Příklad č. 11

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

Analýza: Tyto standardní pojistné podmínky souvisí spíše se složením konečného pojistného produktu. Pokud by tržní podmínky a jiné faktory prokazovaly, že by mohlo existovat riziko omezení rozmanitosti produktů v důsledku používání těchto standardních pojistných podmínek pojišťovnami, bylo by takovéto možné omezení pravděpodobně vyváжено růstem efektivnosti, například snazším porovnáním podmínek nabízených pojišťovnami ze strany spotřebitelů. Takové srovnání zase usnadní změnu pojišťoven, a tudíž zvýší hospodářskou soutěž. Pro spotřebitele představuje výhodu rovněž změna poskytovatelů a vstup soutěžitelů na trh. Skutečnost, že se na tomto procesu podílelo sdružení spotřebitelů, může v určitých případech zvýšit pravděpodobnost přenesení efektivnosti, z níž nemají spotřebitelé automaticky prospěch. Standardní pojistné podmínky pravděpodobně rovněž sníží transakční náklady a usnadní vstup pojistitelů činných na různých zeměpisných trzích a/nebo trzích produktů. Mimoto se nezdá, že by omezení přesahovala to, co je nezbytné k dosažení stanoveného růstu efektivnosti, a hospodářská soutěž nebude omezena. Je proto pravděpodobné, že budou splněna kritéria stanovená v čl. 53 odst. 3.

- (*) Dohoda o Evropském hospodářském prostoru, Úř. věst. L 1, 3.1.1994, s. 3.
- (1) Úř. věst. C 11, 14.1.2011, s. 1.
- (2) Úř. věst. L 24, 29.1.2004, s. 1, začleněno do bodu 1 přílohy XIV Dohody o EHP rozhodnutím č. 78/2004 (Úř. věst. L 219, 19.6.2004, s. 13, a dodatek EHP k Úř. věst. č. 32, 19.6.2004, s. 1).
- (3) Viz čl. 3 odst. 4 nařízení o spojování. Při posuzování, zda existuje plně funkční podnik, Kontrolní úřad ESVO zkoumá, zda je společný podnik samostatný z provozního hlediska. To neznamená, že je na svých mateřských společnostech nezávislý, pokud jde o přijímání strategických rozhodnutí (viz konsolidované sdělení Komise k otázkám příslušnosti podle nařízení Rady (ES) č. 139/2004 o kontrole spojování podniků, Úř. věst. C 95, 16.4.2008, s. 1, body 91–109 (dále jen „konsolidované sdělení k otázkám příslušnosti“)). Je třeba rovněž připomenout, že pokud má založení společného podniku představující spojení podle článku 3 nařízení o spojování za cíl nebo účinek koordinaci soutěžního chování podniků, které jsou i nadále nezávislé, pak bude koordinace posouzena podle článku 53 Dohody o EHP (viz čl. 2 odst. 4 nařízení o spojování).
- (4) Úř. věst. L 335, 18.12.2010, s. 36, začleněno do bodu 8 přílohy XIV Dohody o EHP rozhodnutím č. 113/2000 (Úř. věst. L 52, 22.2.2001, s. 38, a dodatek EHP k Úř. věst. č. 9, 22.2.2001, s. 5).
- (5) Úř. věst. L 335, 18.12.2010, s. 43, začleněno do bodu 6 přílohy XIV Dohody o EHP rozhodnutím č. 113/2000 (Úř. věst. L 52, 22.2.2001, s. 38, a dodatek EHP k Úř. věst. č. 9, 22.2.2001, s. 5).
- (6) To, co představuje „krátkou dobu“, závisí na skutkové podstatě daného případu, jeho právním a hospodářským kontextu, a zejména na tom, zda je dotyčná společnost stranou dohody či třetí stranou. V prvním případě, tj. je-li analyzováno, zda by se strana dohody měla považovat za potenciálního soutěžitele druhé strany, bude Kontrolní úřad ESVO obvykle pokládat za „krátkou dobu“ delší období než v druhém případě, tj. je-li analyzována schopnost třetí strany vyvíjet na strany dohody konkurenční tlak. Aby se třetí strana považovala za potenciálního soutěžitele, musí ke vstupu na trh dojít dostatečně rychle, čímž hrozba možného vstupu na trh vyvíjí tlak na chování stran dohody a na ostatní účastníky trhu. Z těchto důvodů se v blokové výjimce pro výzkum a vývoj a pro specializaci za „krátkou dobu“ považuje období nejvýše tří let.
- (7) Úř. věst. L 200, 16.7.1998, s. 46, a dodatek EHP k Úř. věst. č. 28, 16.7.1998, s. 3; viz rovněž třináctá zpráva Komise o politice hospodářské soutěže, bod 55, a rozhodnutí Komise ve věci IV/32.009, Elopak/Metal Box-Odin, Úř. věst. L 209, 8.8.1990, s. 15.
- (8) Viz například věc C-73/95, Viho, Sb. rozh. 1996, s. I-5457, bod 51. Uplatňování rozhodujícího vlivu mateřskou společností na jednání dceřiné společnosti lze předpokládat v případě dceřiných společností, které zcela vlastní mateřské společnosti; viz například věc 107/82, AEG, Sb. rozh. 1983, s. 3151, bod 50; věc C-286/98 P, Stora, Sb. rozh. 2000, s. I-9925, bod 29 nebo věc C-97/08 P, Akzo, Sb. rozh. 2009, s. I-8237, bod 60 a další.
- (9) Úř. věst. L 102, 23.4.2010, s. 1, začleněno do bodu 2 přílohy XIV Dohody o EHP rozhodnutím č. 18/2000 (Úř. věst. L 103, 12.4.2001, s. 36, a dodatek EHP k Úř. věst. č. 20, 12.4.2001, s. 179).
- (10) Přijatých dne 15. prosince 2010; dosud nepublikovaných v Úředním věstníku Evropské unie a v dodatku EHP k Úřednímu věstníku. K dispozici na internetové adrese: <http://www.eftasurv.int/competition/notices-and-guidelines/>
- (11) Toto se nepoužije, pokud soutěžitel uzavřou nereziproční dohodu a i) dodavatel je výrobcem a distributorem zboží, zatímco kupující je distributorem, a nikoli konkurenčním podnikem na úrovni výroby, nebo ii) dodavatel je poskytovatelem služeb na několika úrovních obchodu, zatímco kupující poskytuje zboží nebo služby na maloobchodní úrovni a není soutěžícím podnikem na úrovni obchodu, na které pořizuje smluvní služby. Takovéto dohody jsou posuzovány výhradně podle blokové výjimky a pokynů k vertikálním omezením (viz čl. 2 odst. 4 blokové výjimky pro vertikální omezení).
- (12) Je třeba zmínit, že toto kritérium platí pouze pro vztah mezi jednotlivými kapitolami těchto pokynů, nikoli pro vztah mezi jednotlivými blokovými výjimkami. Oblast působnosti blokové výjimky je vymezena v jejích vlastních ustanoveních.
- (13) Viz věc T-51/89, Tetra Pak I, Sb. rozh. 1990, s. II-309, bod 25 a další body a pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82 Smlouvy o ES na zneužívající chování dominantních podniků vylučující ostatní soutěžitele, Úř. věst. C 45, 24.2.2009, s. 7 (dále jen „pokyny k článku 102“).
- (14) Úř. věst. C 266, 31.10.2002, s. 1, a dodatek EHP k Úř. věst. č. 55, 31.10.2002, s. 1. Tyto pokyny neobsahují samostatnou kapitolu o „environmentálních dohodách“, jak tomu bylo v případě předchozích pokynů. Stanovování norem v oblasti ochrany životního prostředí, na něž se především zaměřovala dřívější kapitola o environmentálních dohodách, je vhodnější projednat v kapitole této pokynů týkající se normalizace. V závislosti na obavách z narušení hospodářské soutěže, které „environmentální dohody“ vyvolávají, je nutno tyto dohody posoudit podle příslušné kapitoly těchto pokynů, a to kapitoly o dohodách o výzkumu a vývoji, výrobě a obchodním využití nebo o standardizačních dohodách.
- (15) Do Dohody o EHP není začleněn žádný akt, který by odpovídal 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. Řada produktů, na které se vztahují pravidla hospodářské soutěže EHP, je vymezena v čl. 8 odst. 3 dohody o EHP a v protokolu 3 k této dohodě.

- ⁽¹⁶⁾ Nařízení uvedené v bodě 10 přílohy XIV Dohody o EHP (nařízení Rady (ES) č. 169/2009 ze dne 26. února 2009 (Úř. věst. L 61, 5.3.2009, s. 1) o uplatňování pravidel hospodářské soutěže v dopravě po železnici, silnici a vnitrozemských vodních cestách (začleněno do Dohody o EHP rozhodnutím č. 130/2010 (Úř. věst. L 85, 31.3.2011, s. 14, a dodatek EHP č. 17, 31.3.2011, s. 4); nařízení uvedené v bodě 11c přílohy XIV (nařízení Rady (ES) č. 906/2009 ze dne 28. září 2009 (Úř. věst. L 256, 29.9.2009, s. 31)) o použití čl. 53 odst. 3 Dohody o EHP na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě mezi společnostmi liniové dopravy (konsorcii) (začleněno do Dohody o EHP rozhodnutím č. 51/2010 (Úř. věst. L 181, 15.7.2010, s. 19, a dodatek k Úř. věst. č. 37, 15.7.2010, s. 25); nařízení dříve uvedené v bodě 11c přílohy XIV (nařízení Komise (ES) č. 823/2000 ze dne 19. dubna 2000 (Úř. věst. L 100, 20.4.2000, s. 24)) o použití čl. 53 odst. 3 Dohody o EHP na některé kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě mezi společnostmi liniové dopravy (konsorcii) (začleněno do Dohody o EHP rozhodnutím č. 49/2000 (Úř. věst. L 237, 21.9.2000, s. 60, a dodatek EHP k Úř. věst. č. 42, 21.9.2000, s. 3). Pokyny o použití článku 53 Dohody o EHP v námořní dopravě (přijaté dne 16. prosince 2009, dosud nezveřejněné v Úředním věstníku Evropské unie nebo v dodatku EHP k Úřednímu věstníku. K dispozici na internetové adrese: <http://www.eftasurv.int/competition/notices-and-guidelines/>).
- ⁽¹⁷⁾ Nařízení uvedené v bodě 15b přílohy XIV Dohody o EHP (nařízení Komise (EU) č. 267/2010 ze dne 24. března 2010 (Úř. věst. L 83, 31.3.2010, s. 1) o použití čl. 53 odst. 3 Dohody o EHP na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě v odvětví pojišťovnictví, začleněné do Dohody o EHP rozhodnutím 52/2010 (Úř. věst. L 181, 15.7.2010, s. 20, a dodatek EHP k Úř. věst. č. 37, 15.7.2010, s. 27).
- ⁽¹⁸⁾ Úř. věst. C 208, 6.9.2007, s. 1, a dodatek EHP k Úř. věst. č. 42, 6.9.2007, s. 1.
- ⁽¹⁹⁾ Ustanovení čl. 53 odst. 1 zakazuje skutečné i potenciální účinky poškozující hospodářskou soutěž; ohledně čl. 101 odst. 1 Smlouvy o fungování Evropské unie, viz například věc C-7/95 P, John Deere, Sb. rozh. 1998, s. I-3111, bod 77; věc C-238/05, Asnef-Equifax, Sb. rozh. 2006, s. I-11125, bod 50.
- ⁽²⁰⁾ Viz spojené věci C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P, C-519/06 P, GlaxoSmithKline Services, Sb. rozh. 2009, s. I-9291, bod 95.
- ⁽²¹⁾ Viz věc T-65/98, Van den Bergh Foods, Sb. rozh. 2003, s. II-4653, bod 107; věc T-112/99, Métropole télévision (M6) a další, Sb. rozh. 2001, s. II-2459, bod 74; věc T-328/03, O2, Sb. rozh. 2006, s. II-1231, bod 69 a další body, kde Tribunál rozhodl, že podle přesného rámce čl. 53 odst. 3 lze u daného omezení zvážit aspekty hospodářskou soutěž podporující a aspekty hospodářskou soutěž poškozující.
- ⁽²²⁾ Viz rozsudek ze dne 14. října 2010 ve věci C-280/08 P, Deutsche Telekom, dosud nezveřejněný, bod 82 a citovaná judikatura.
- ⁽²³⁾ Viz věc C-198/01, CIF, Sb. rozh. 2003, s. I-8055, body 56–58; spojené věci T-217/03 a T-245/03, Francouzské hovězí a telecí maso, Sb. rozh. 2006, s. II-4987, bod 92; věc T-7/92, Asia Motor France, Sb. rozh. 1993, s. II-669, bod 71 a věc T-148/89, Tréfilunion, Sb. rozh. 1995, s. II-1063, bod 118.
- ⁽²⁴⁾ Viz věc C-280/08 P, Deutsche Telekom, dosud nezveřejněná, body 80–81. Tato možnost byla vykládána restriktivně; viz například spojené věci 209 až 215 a 218/78, Van Landewyck, Sb. rozh. 1980, s. 3125, body 130–134; spojené věci 240, 241, 242, 261, 262, 268 a 269/82, Stichting Sigarettenindustrie, Sb. rozh. 1985, s. 3831, body 27–29, a spojené věci C-359/95 P a C-379/95 P, Ladbroke Racing, Sb. rozh. 1997, s. I-6265, bod 33 a další body.
- ⁽²⁵⁾ Přínejmenším dokud nebylo přijato rozhodnutí o neuplatňování vnitrostátních právních předpisů a toto rozhodnutí nenabýlo konečné platnosti; viz věc C-198/01, CIF, Sb. rozh. 2003, s. I-8055, bod 54 a další body.
- ⁽²⁶⁾ Pro účely těchto pokynů zahrnuje výraz „omezení hospodářské soutěže“ vyloučení i narušení hospodářské soutěže.
- ⁽²⁷⁾ Viz například věc C-209/07, BIDS, Sb. rozh. 2008, s. I-8637, bod 17.
- ⁽²⁸⁾ Viz například spojené věci C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P, C-519/06 P, GlaxoSmithKline Services, Sb. rozh. 2009, s. I-9291, bod 55; věc C-209/07, BIDS, Sb. rozh. 2008, s. I-8637, bod 16; věc C-8/08, T-Mobile Netherlands, Sb. rozh. 2009, I-4529, bod 29 a další body; věc C-7/95 P, John Deere, Sb. rozh. 1998, s. I-3111, bod 77.
- ⁽²⁹⁾ Viz například spojené věci C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P, C-519/06 P, GlaxoSmithKline Services, Sb. rozh. 2009, s. I-9291, bod 58; věc C-209/07, BIDS, Sb. rozh. 2008, s. I-8637, bod 15 a další body.
- ⁽³⁰⁾ Viz věc C-7/95 P, John Deere, Sb. rozh. 1998, s. I-3111, bod 88; věc C-238/05, Asnef-Equifax, Sb. rozh. 2006, s. I-11125, bod 51.
- ⁽³¹⁾ Viz rovněž odstavce 18 obecných pokynů.
- ⁽³²⁾ Úř. věst. C 67, 20.3.2003, s. 20, a dodatek EHP k Úř. věst. č. 15, 20.3.2003, s. 11.
- ⁽³³⁾ Jestliže existují více než dvě strany, potom musí být společný podíl všech spolupracujících soutěžitelů podstatně vyšší, než podíl největšího samostatně se účastnícího soutěžitele.
- ⁽³⁴⁾ Pokud jde o výpočet podílů na trhu, viz rovněž sdělení o definici trhu, body 54–55.
- ⁽³⁵⁾ Viz rovněž článek 2 nařízení uvedeného v bodě 3 protokolu 21 k Dohodě o EHP (nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ze dne 16. prosince 2002, Úř. věst. L 1, 4.1.2003, s. 1, začleněného do bodu 3 protokolu 21 k Dohodě o EHP rozhodnutím č. 130/2004 (Úř. věst. L 64, 10.3.2005, s. 57, a dodatek EHP k Úř. věst. č. 12, 10.3.2006, s. 42).
- ⁽³⁶⁾ Viz například spojené věci C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P, C-519/06 P, GlaxoSmithKline Services, Sb. rozh. 2009, s. I-9291, body 93–95.
- ⁽³⁷⁾ Více informací o pojmu spotřebitel je uvedeno v odstavci 84 obecných pokynů.

- (³⁸) Bloková výjimka pro výzkum a vývoj.
- (³⁹) Bloková výjimka pro specializaci.
- (⁴⁰) Ekonomická teorie o asymetrii informací se zabývá studiem rozhodnutí při transakcích, kde jedna strana má k dispozici více informací než strana druhá.
- (⁴¹) Viz věc C-7/95 P, John Deere, Sb. rozh. 1998, s. I-3111, bod 88.
- (⁴²) Viz například věc C-8/08, T-Mobile Netherlands, Sb. rozh. 2009, s. I-4529, bod 26; spojené věci C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 a C-125/85 až C-129/85, Celulóza, Sb. rozh. 1993, s. I-1307, bod 63.
- (⁴³) Viz věc C-7/95 P, John Deere, Sb. rozh. 1998, s. I-3111, bod 86.
- (⁴⁴) Věc C-7/95 P, John Deere, Sb. rozh. 1998, s. I-3111, bod 87.
- (⁴⁵) Viz spojené věci 40 až 48, 50, 54 až 56, 111, 113 a 114/73, Suiker Unie, Sb. rozh. 1975, s. 1663, bod 173 a další body.
- (⁴⁶) Strategická nejistota na trhu vzniká v případech, že existuje celá řada dostupných možných vzájemně dohodnutých výsledků a společnosti nemohou dokonale sledovat minulá a stávající opatření svých soutěžitelů a nových účastníků na trhu.
- (⁴⁷) Viz například spojené věci T-25/95, T-26/95, T-30/95, T-31/95, T-32/95, T-34/95, T-35/95, T-36/95, T-37/95, T-38/95, T-39/95, T-42/95, T-43/95, T-44/95, T-45/95, T-46/95, T-48/95, T-50/95, T-51/95, T-52/95, T-53/95, T-54/95, T-55/95, T-56/95, T-57/95, T-58/95, T-59/95, T-60/95, T-61/95, T-62/95, T-63/95, T-64/95, T-65/95, T-68/95, T-69/95, T-70/95, T-71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 a T-104/95, Cimenteries, Sb. rozh. 2000, s. II-491, bod 1849: „[...] pojem jednání ve vzájemné shodě skutečně předpokládá existenci kontaktů, [...]. Tato podmínka je však splněna, jestliže jeden soutěžitel požaduje, aby mu jiný soutěžitel oznámil své úmysly nebo své budoucí chování na trhu, nebo jestliže toto oznámení alespoň přijal“.
- (⁴⁸) Viz stanovisko generální advokátky Kokott ve věci C-8/08, T-Mobile Netherlands, Sb. rozh. 2009, s. I-4529, bod 54.
- (⁴⁹) Viz věc C-8/08, T-Mobile Netherlands, Sb. rozh. 2009, s. I-4529, bod 59: „Přitom není vyloučeno, že v závislosti na struktuře trhu může jediný kontakt, jako je kontakt dotčený ve věci v původním řízení, v zásadě postačovat k tomu, aby se dotyčné podniky vzájemně shodly na chování na trhu, a dospěly tak k praktické spolupráci, která nahradí hospodářskou soutěž a rizika s ní spojená.“
- (⁵⁰) Viz spojené věci T-202/98, T-204/98 a T-207/98, Tate & Lyle a další v. Komise, Sb. rozh. 2001, s. II-2035, bod 54.
- (⁵¹) Viz věc C-199/92 P, Hüls, Sb. rozh. 1999, s. I-4287, bod 162; věc C-49/92 P, AnicPartezipazioni, Sb. rozh. 1999, s. I-4125, bod 121
- (⁵²) Toto se nevztahuje na případy, kdy tato oznámení zahrnují výzvy k uzavření tajných dohod.
- (⁵³) Použití výrazu „hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže“ znamená, že následující popis obav z narušení hospodářské soutěže není výhradní ani vyčerpávající.
- (⁵⁴) Co se týká obav v souvislosti s uzavřením trhu, které mohou vyvolávat vertikální dohody, viz odstavec 100 a další odstavce pokynů k vertikálním omezením.
- (⁵⁵) Viz například spojené věci C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P, C-519/06 P, GlaxoSmithKline Services, Sb. rozh. 2009, s. I-9291, bod 58; věc C-209/07, BIDS, Sb. rozh. 2008, s. I-8637, bod 15 a další body.
- (⁵⁶) Viz rovněž obecné pokyny, bod 22.
- (⁵⁷) Informace o plánovaném budoucím množství by mohly zahrnovat například plánovaný budoucí prodej, podíly na trhu, území a prodej konkrétním skupinám spotřebitelů.
- (⁵⁸) Pojem „plánované budoucí ceny“ je názorně doložen v příkladu č. 1. Ve zvláštních případech, kdy jsou společnosti zcela zavázány prodávat v budoucnu za ceny, které předem veřejně oznámily (tj. nemohou je revidovat), by se tato veřejná oznámení budoucích individualizovaných cen nebo množství nepovažovala za záměry, a obvykle by se tudíž nemělo za to, že omezují hospodářskou soutěž jakožto cíl. K tomu by mohlo dojít například kvůli opakující se součinnosti a zvláštnímu druhu vztahu, který mohou mít společnosti se svými odběrateli, například proto, že je nezbytné, aby odběratelé znali předem budoucí ceny, nebo z toho důvodu, že již mohou přijímat předběžné objednávky za tyto ceny. Důvodem je to, že v těchto případech by výměna informací byla nákladnějším prostředkem k dosažení vzájemně dohodnutého výsledku na trhu než výměna informací o budoucích záměrech, a s větší pravděpodobností by se uskutečnila z důvodů prospěšných pro hospodářskou soutěž. To však neznamená, že cenový závazek vůči odběratelům nutně hospodářské soutěži prospívá. Naopak, může omezit možnost odchýlit se od vzájemně dohodnutého výsledku, a tudíž zajistit jeho větší stálost.
- (⁵⁹) Tímto není dotčena skutečnost, že veřejná oznámení plánovaných individualizovaných cen mohou vést k efektivnosti a že strany takovéto výměny by mohly využít čl. 53 odst. 3.
- (⁶⁰) Věc C-7/95 P, John Deere v. Komise, Sb. rozh. 1998, s. I-3111, bod 76.
- (⁶¹) Výměna informací může omezovat hospodářskou soutěž podobně jako spojení, pokud vede k účinnější, stálejší nebo pravděpodobnější koordinaci na trhu, viz věc C-413/06 P, Sony, Sb. rozh. 2008, s. I-4951, bod 123, v níž Soudní dvůr potvrdil kritéria stanovená Tribunálem ve věci T-342/99, Airtours, Sb. rozh. 2002, s. II-2585, bod 62.
- (⁶²) Věc C-238/05, Asnef-Equifax, Sb. rozh. 2006, s. I-11125, bod 54.
- (⁶³) Je nutno podotknout, že pojednání uvedené v bodech 78 až 85 nepředstavuje úplný seznam příslušných charakteristik trhu. Na trhu mohou existovat další charakteristiky, které jsou důležité v rámci určité výměny informací.

- (64) Viz věc T-35/92, John Deere v. Komise, Sb. rozh. 1994, s. II-957, bod 78.
- (65) Viz rozhodnutí Komise ve věcech IV/31.370 a 31.446, UK Agricultural Tractor Registration Exchange, Úř. věst. L 68, 13.3.1992, s. 19, bod 51 a věc T-35/92, John Deere v. Komise, Sb. rozh. 1994, s. II-957, bod 78. Není nezbytné, aby byla zjištěna naprostá stabilita nebo vyloučena silná hospodářská soutěž.
- (66) Výměny informací v rámci dohody o výzkumu a vývoji mohou v případě, že nepřekračují to, co je nezbytné pro provedení dohody, využít 25% bezpečný přístav stanovený v blokové výjimce pro výzkum a vývoj. V případě blokové výjimky pro specializaci činí příslušný bezpečný přístav 20 %.
- (67) Shromažďování historických údajů lze použít rovněž k poskytnutí informací odvětvového sdružení pro přezkum veřejné politiky nebo k jeho analýze.
- (68) Například v minulých případech Evropská komise považovala výměnu údajů starších než jeden rok za historické údaje, které neomezuji hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 53 odst. 1, zatímco informace méně než jeden rok staré považovala za nové; rozhodnutí Komise ve věci IV/31.370, UK Agricultural Tractor Registration Exchange, Úř. věst. L 68, 13.3.1992, s. 19, bod 50; rozhodnutí Komise ve věci IV/36.069, Wirtschaftsvereinigung Stahl, Úř. věst. L 1, 3.1.1998, s. 10, bod 17.
- (69) Smlouvy, které nejsou příliš časté, by však mohly snížit pravděpodobnost dostatečně rychlých odvetných opatření.
- (70) Avšak v závislosti na struktuře trhu a celkových souvislostech výměny nelze vyloučit možnost, že ojedinělá výměna může znamenat dostatečný základ pro účastníci se podniky ke sladění jejich chování na trhu, a tím úspěšně nahradit praktickou spolupráci mezi nimi a rizika, která to zahrnuje; viz věc C-8/08, T-Mobile Netherlands, Sb. rozh. 2009, s. I-4529, bod 59.
- (71) Spojené věci T-191/98, T-212/98, T-213/98 a T-214/98, Atlantic Container Line (TACA), Sb. rozh. 2003, s. II-3275, bod 1154. Nemusí tomu tak být v případě, že je na výměně založen kartel.
- (72) Skutečnost, že strany výměny již dříve sdělily údaje veřejnosti (např. prostřednictvím denního tisku nebo na svých internetových stránkách), mimoto neznamená, že by následná neveřejná výměna nepředstavovala jednání v rozporu s článkem 53.
- (73) Viz spojené věci T-202/98, T-204/98 a T-207/98, Tate & Lyle a další v. Komise, Sb. rozh. 2001, s. II-2035, bod 60.
- (74) To nevylučuje možnost, aby byla databáze za nižší cenu nabídnuta zákazníkům, kteří do ní poskytli údaje, jelikož tím jim obvykle rovněž vznikly náklady.
- (75) Posouzení překážek vstupu na trh a vyrovnání „kupní síly“ na trhu by bylo důležité pro určení, zda mohou subjekty stojící mimo systém výměny informací ohrozit výsledek, který se od koordinace očekává. Vyšší transparentnost pro spotřebitele však může zmenšit nebo zvětšit prostor pro vzájemně dohodnutý výsledek, jelikož s vyšší transparentností pro spotřebitele jsou zisky z odchylky vyšší (jelikož cenová pružnost poptávky je vyšší), odvetná opatření jsou však rovněž tvrdší.
- (76) Projednání možného růstu efektivity plynoucího z výměny informací není výhradní ani vyčerpávající.
- (77) Takovouto efektivnost je nutno posoudit s ohledem na potenciální negativní účinky například omezení hospodářské soutěže na trhu, který podněcuje inovace.
- (78) Pokud jde o vymezení trhu, viz sdělení o definici trhu.
- (79) Viz rovněž pokyny Kontrolního úřadu ESVO pro použití článku 53 Dohody o EHP na dohody o převodu technologií, Úř. věst. L 259, 4.10.2007, s. 1, a dodatek EHP č. 46, 4.10.2007, s. 1 (dále jen „pokyny k převodu technologií“), bod 33.
- (80) Viz sdělení o definici trhu; viz rovněž pokyny k převodu technologií, bod 19 a další body.
- (81) Ustanovení čl. 1 odst. 1 písm. u) blokové výjimky pro výzkum a vývoj.
- (82) Ustanovení čl. 4 odst. 2 blokové výjimky pro výzkum a vývoj.
- (83) Viz rovněž pokyny k převodu technologií, bod 23.
- (84) Ustanovení čl. 4 odst. 1 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.
- (85) Viz 19., 20. a 21. bod odůvodnění blokové výjimky pro výzkum a vývoj.
- (86) Ustanovení čl. 4 odst. 3 blokové výjimky pro výzkum a vývoj.
- (87) Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje mezi nesoutěžiteli však může vyvolat účinky uzavření trhu podle čl. 53 odst. 1, jestliže se týká výhradního využívání výsledků a je-li uzavřena mezi společnostmi, z nichž jedna má významnou tržní sílu (což neznamená nutně dominantní postavení) s ohledem na klíčovou technologii.
- (88) Tímto není dotčena analýza možného zvýšení efektivnosti, včetně efektivnosti, která často existuje ve výzkumu a vývoji spolufinancovaném z veřejných prostředků.
- (89) Viz čl. 3 odst. 2 blokové výjimky pro výzkum a vývoj.
- (90) Viz poznámka pod čarou 89.
- (91) Úř. věst. L 153, 18.6.1994, s. 30, a dodatek EHP k Úř. věst. č. 15, 18.6.1994, s. 29.
- (92) Jak je uvedeno rovněž v čl. 2 odst. 4 nařízení o spojování.
- (93) Viz čl. 53 odst. 1 písm. a); spojené věci T-217/03 a T-245/03, Francouzské hovězí a telecí maso, Sb. rozh. 2006, s. II-4987, bod 83 a následující body; věc C-8/08, T-Mobile Netherlands, Sb. rozh. 2009, s. I-4529, bod 37.
- (94) Ustanovení čl. 2 odst. 4 blokové výjimky pro vertikální omezení.
- (95) Standardizace může mít různé podoby a sahat od přijetí vnitrostátních norem založených na shodě uznávanými evropskými nebo vnitrostátními normalizačními orgány, prostřednictvím konsorcií a fór, po dohody mezi nezávislými společnostmi.

- ⁽⁹⁶⁾ Viz věc C-113/07, SELEX, Sb. rozh. 2009, s. I-2207, bod 92. Viz rovněž stanovisko generální advokátky Trstenjak ze dne 28. března 2012 ve věci C-171/11, Fra.bo SpA, dosud nezveřejněno.
- ⁽⁹⁷⁾ Úř. věst. L 204, 21.7.1998, s. 37, začleněno do bodu 1 části XIX přílohy IIB rozhodnutím č. 146/1999 (Úř. věst. L 15, 18.1.2001, s. 40, a dodatek EHP k Úř. věst. č. 3, 18.1.2001, s. 196 (N) a 85 (I)), vstoupilo v platnost dne 6.11.1999.
- ⁽⁹⁸⁾ Viz věc T-432/05, EMC Development AB v. Komise, Sb. rozh. 2010, s. II-1629 (kasační opravný prostředek zamítnut usnesením ze dne 31. března 2011, věc C-367/10, dosud nezveřejněno).
- ⁽⁹⁹⁾ Takovéto standardní podmínky mohou zahrnovat pouze velmi malou část ustanovení obsažených v konečné smlouvě, či jejich velkou část.
- ⁽¹⁰⁰⁾ To se vztahuje na případ, kdy jsou (právně nezávazné) standardní podmínky v praxi používány většinou daného odvětví a/nebo pro většinu aspektů daného výrobku/služby, což vede k omezení výběru pro spotřebitele, či dokonce jeho neexistenci.
- ⁽¹⁰¹⁾ Viz kapitola 3 o dohodách o výzkumu a vývoji.
- ⁽¹⁰²⁾ Viz rovněž bod 308.
- ⁽¹⁰³⁾ Podle okruhu účastníků procesu stanovování norem může k omezením dojít na straně dodavatele či kupujícího na trhu standardizovaného výrobku.
- ⁽¹⁰⁴⁾ V rámci této kapitoly se práva k duševnímu vlastnictví vztahují zejména na patenty (kromě nezveřejněných patentových přihlášek). Pokud však jakýkoli jiný druh práv k duševnímu vlastnictví poskytuje držitelé práv k duševnímu vlastnictví v praxi kontrolu nad používáním normy, měly by se použít stejné zásady.
- ⁽¹⁰⁵⁾ V praxi používá mnoho společností kombinaci těchto obchodních modelů.
- ⁽¹⁰⁶⁾ Viz pokyny k převodu technologií, bod 7.
- ⁽¹⁰⁷⁾ Vysoké licenční poplatky lze považovat za nepřiměřené pouze tehdy, jsou-li splněny podmínky pro zneužívání dominantního postavení stanovené v článku 54 Dohody o EHP a v článku 102 SFEU a v judikatuře Soudu ESVO nebo Soudního dvora Evropské unie, viz například věc 27/76, United Brands, Sb. rozh. 1978, s. 207.
- ⁽¹⁰⁸⁾ Viz například rozhodnutí Komise ve věci IV/35.691, Předizolované trubky, Úř. věst. L 24, 30.1.1999, s. 1, kdy část protiprávního jednání v rozporu s článkem 101 SFEU spočívala v „používání norem a standardů s cílem zabránit zavedení nové technologie, která by vedla k snížení cen, či je zpozdít“ (bod 147).
- ⁽¹⁰⁹⁾ Tento bod by neměl bránit jednostranným předchozím zveřejněním nejvíce omezujících licenčních podmínek, jak je popsáno v odstavci 299. Nebrání rovněž ve vytváření patentových sdružení v souladu se zásadami stanovenými v pokynech k převodu technologií nebo rozhodnutí o udělení licence na práva k duševnímu vlastnictví nezbytná pro danou normu bez licenčních poplatků, jak je uvedeno v této kapitole.
- ⁽¹¹⁰⁾ Viz analogicky bod 39 a další. Pokud jde o podíly na trhu, viz rovněž bod 296.
- ⁽¹¹¹⁾ V tomto ohledu viz rovněž bod 293.
- ⁽¹¹²⁾ Je nutno například zajistit účinný přístup ke specifikacím normy.
- ⁽¹¹³⁾ Jak je uvedeno v odstavcích 285 a 286.
- ⁽¹¹⁴⁾ Je třeba rovněž uvést, že se spravedlivé, přiměřené a nediskriminační podmínky mohou vztahovat rovněž na udělování bezplatných licencí.
- ⁽¹¹⁵⁾ K dosažení požadovaného výsledku nemusí zveřejnění v dobré víře jít tak daleko, aby od účastníků vyžadovalo srovnání jejich práv k duševnímu vlastnictví s potenciální normou a vydání kladného prohlášení, že v potenciální normě nemají žádná práva k duševnímu vlastnictví.
- ⁽¹¹⁶⁾ Viz věc 27/76, United Brands, Sb. rozh. 1978, s. 207, bod 250; viz rovněž věc C-385/07 P, Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland GmbH, Sb. rozh. 2009, s. I-6155, bod 142.
- ⁽¹¹⁷⁾ Viz věc 395/87, Ministère public v. Jean-Louis Tournier, Sb. rozh. 1989, s. 2521, bod 38; spojené věci 110/88, 241/88 a 242/88, Francois Lucazeau v. SACEM, Sb. rozh. 1989, s. 2811, bod 33.
- ⁽¹¹⁸⁾ Viz rozhodnutí Komise ve věci IV/29/151, Philips/VCR, Úř. věst. L 47, 18.2.1978, s. 42–47, bod 23: „Jelikož tyto normy byly určeny pro výrobu videorekordérů, strany měly povinnost vyrábět a distribuovat pouze kazety a rekordéry odpovídající systému VCR, který byl licencován společností Philips. Měly zakázáno přejít na výrobu a distribuci jiných systémů videokazet... To představovalo omezení hospodářské soutěže podle čl. 85 odst. 1 písm. b)“.
- ⁽¹¹⁹⁾ Viz rozhodnutí Komise ve věci IV/29/151, Philips/VCR, bod 23.
- ⁽¹²⁰⁾ V rozhodnutí Komise ve věci IV/31.458, X/Open Group, Úř. věst. L 35, 6.2.1987, s. 36, se Komise domnívala, že i kdyby byly přijaté normy zveřejněny, politika omezeného členství měla za následek, že subjekty, které nebyly členy, nemohly ovlivnit výsledky práce skupiny a získat know-how a technické poznatky týkající se norem, které členové pravděpodobně získali. Subjekty, které nebyly členy, nemohly mimoto na rozdíl od členů normu zavést před jejím přijetím (viz bod 32). Za těchto okolností se proto usuzovalo, že dohoda představuje omezení podle čl. 53 odst. 1 SFEU.
- ⁽¹²¹⁾ Nebo pokud by přijetí normy bylo výrazně opožděno neefektivním procesem, počáteční omezení by mohlo být vyváženo efektivností, kterou je nutno posoudit podle čl. 53 odst. 3.
- ⁽¹²²⁾ Viz rozhodnutí Komise ze dne 14. října 2009 ve věci 39.416, Klasifikace typů lodí. Rozhodnutí je k dispozici na internetové adrese: http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/index/by_nr_78.html#i39_416
- ⁽¹²³⁾ Viz odstavec 261.

- (¹²⁴) Žádné jednostranné zveřejnění nejvíce omezujících licenčních podmínek *ex ante* by nemělo sloužit k zakrytí společného stanovování cen navazujících výrobků nebo náhradních práv k duševnímu vlastnictví nebo technologií, které představuje, jak je stanoveno v bodě 274, omezení hospodářské soutěže jakožto cíl.
- (¹²⁵) Pokud z předchozích zkušeností se standardními podmínkami na relevantním trhu vyplývá, že standardní podmínky nevedly k menší hospodářské soutěži s ohledem na diferenciaci výrobků, může to být rovněž náznakem toho, že stejný druh standardních podmínek vypracovaných pro sousední produkt nepovede k omezujícímu účinku na hospodářskou soutěž.
- (¹²⁶) Viz rozhodnutí Komise ve věci IV/31.458, X/Open Group, bod 42: „Komise se domnívá, že ochota skupiny výsledky co nejdříve zpřístupnit představuje základní prvek tohoto rozhodnutí o udělení výjimky“.
- (¹²⁷) Ve věci IV/29/151, Philips/VCR, vedlo dodržování norem VCR k vyloučení ostatních, případně lepších systémů. Takovéto vyloučení bylo obzvláště závažné vzhledem k dominantnímu postavení společnosti Philips na trhu „[...] Stranám byla uložena omezení, která nebyla nezbytná k dosažení těchto zlepšení. Kompatibilita videokazet VCR s přístroji vyrobenými jinými výrobci by byla zajištěna i v případě, že by posledně uvedení nemuseli přijmout povinnost dodržovat při výrobě videorekordérů normy VCR“ (bod 31).
- (¹²⁸) Viz rozhodnutí Komise ve věci IV/31.458, X/Open Group, bod 45: „Cílů skupiny nemohlo být dosaženo, pokud by jakákoli jiná společnost, která byla ochotna se zavázat k cílům skupiny, měla právo stát se členem. To by vytvořilo praktické a logistické překážky pro řízení práce a případně by zabránilo schválení příslušných návrhů.“ Viz rovněž rozhodnutí Komise ze dne 14. října 2009 ve věci 39.416, Klasifikace typů lodí, bod 36: „závazky mají zajistit náležitou rovnováhu mezi zachováním náročných kritérií pro členství v IACS na straně jedné a odstraněním zbytečných překážek členství v IACS na straně druhé. Nová kritéria zajistí, aby se členy IACS mohly stát pouze klasifikační společnosti, které jsou způsobilé z technického hlediska, což zamezí tomu, aby byla efektivnost a kvalita práce IACS nepatříčně narušena příliš shovívavými požadavky na účast v IACS. Nová kritéria nebudou současně bránit klasifikačním společnostem, které jsou způsobilé z technického hlediska a jsou ochotny pracovat od vstupu do IACS“.
- (¹²⁹) Technologie, kterou uživatelé nebo nabyvatelé licencí považují se zaměnitelnou či nahraditelnou jinou technologií, a to z důvodů vlastností technologií a jejich určeného použití.
- (¹³⁰) V této souvislosti viz rozhodnutí Komise ve věcech IV/34.179, 34.202, 216, Nizozemské jeřáby (SCK a FNK), Úř. věst. L 312, 23.12.1995, s. 79, bod 23: „Zákaz týkající se využívání podniků, které nejsou osvědčeny SCK, jako subdodavatelů omezuje svobodnou činnost certifikovaných podniků. To, zda je nutno mít za to, že tento zákaz zabraňuje hospodářské soutěži, omezuje je či ji narušuje ve smyslu čl. 85 odst. 1, je nutno posoudit v právním a hospodářském kontextu. Je-li tento zákaz spojen s certifikačním systémem, který je zcela otevřený, nezávislý a transparentní a umožňuje přijímání rovnocenných záruk jiných systémů, lze tvrdit, že nemá omezující účinky na hospodářskou soutěž, nýbrž že má pouze plně zajistit jakost certifikovaných výrobků nebo služeb.“
- (¹³¹) Faktická standardizace označuje případ, kdy je (právně nezávazná) norma v praxi používána většinou daného odvětví.1. Dohoda o Evropském hospodářském prostoru, Úř. věst. L 1, 3.1.1994, s. 3.
-